|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Российская Федерация**  **Ставропольский край** | |  | |
|  | | **УТВЕРЖДАЮ**  *Индивидуальный предприниматель*  *Полищук Дмитрий Геннадьевич*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/  (подпись) (расшифровка подписи)  «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 г. | |

**Бизнес-пЛАН**

**СОЗДАНИЕ В ГОРОДЕ сТАВРОПОЛЕ ОНЛАЙН ПЛАТФОРМЫ «время спорта» ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

Содержание

[1. Описание продукции и услуг](#_Toc391360712) 3

1.1. Виды продукции (товары, работы, услуги), предлагаемые потребителям…….4

1.2. Расчет и обоснование себестоимости основных видов продукции (товаров, работ, услуг) ………………………………………………………………………………6

1.3. Перечень и краткое описание продукции (товаров, работ, услуг), предлагаемых в рамках проекта………………………………………………………………..…9

[2. Производственный план.](#_Toc391360713) ..11

2.1. Здания/помещения, используемые для бизнеса, в том числе планируемые к использованию, приобретению, строительству, реконструкции в рамках проекта…………………………………………………………………………………11

2.2. Описание технологической цепочки производства продукции (товаров, работ, услуг). Планируемый объем производства и предоставляемых услуг…………….12

2.3. Источники поставки сырья, материалов и комплектующих………………….20

[3. План маркетинга](#_Toc391360719) 20

[4.](#_Toc391360729) Организационный план…………………………………………………………..28

5. Финансовый план……………………………………………………………...…30

5.1. Объем финансирования проекта по источникам……………………………….30

5.2. Расчеты экономической, бюджетной и социальной эффективности проекта..31

5.3. Финансовый прогноз……………………………………………………………42

6. Анализ рисков….……...…………………………………………………………43

1. **Описание продукции и услуг**

Предлагается бизнес-план Индивидуального предпринимателя Полищук Дмитрия Геннадьевича.

Настоящий бизнес-план подготовлен для реализации проекта по открытию собственного бизнеса, предоставления комплексной информации о проекте «Создание онлайн платформы «Время спорта» для организации спортивных мероприятий», основных участниках, рисках и финансовых прогнозах проекта.

Продолжительность расчетного периода (горизонт расчета) - 24 месяца (2 года).

Данный проект предусматривает проведение ряда мероприятий, направленных на увеличение использования спортивных мощностей города, повышение вовлеченности населения в здоровый образ жизни и массовый любительский спорт, что в свою очередь окажет благоприятное влияние на качество жизни и здоровье людей.

В рамках данного проекта планируется разработка приложения «Время Спорта», необходимые для организационной деятельности. Также запланирована обширная рекламная кампания, которая охватит социальные и информационные площадки в сети Интернет, медиа-порталы. Приобретение демонстрационного устройства для наглядных презентаций потенциальным партнерам проекта возможностей информационной платформы. Оснащение офиса и создание новых рабочих мест с целью дальнейшего развития и продвижения данной сферы услуг в регионы.

* 1. **Виды продукции (товары, работы, услуги), предлагаемые потребителям.**

Согласно статистике, каждый второй человек в нашей стране увлекается игровыми видами спорта и каждый четвертый испытывает потребность в реализации себя в качестве игрока на спортивной площадке, а не просто в качестве стороннего созерцателя. Но менее чем у 20% населения получается 1 раз в 2-3 месяца найти единомышленников и вдоволь поиграть. И связано это с тем, что в условиях современной жизни достаточно непросто отставить на второй план работу, бытовые дела и посвятить время своим спортивным хобби. Тем более, учитывая тот факт, что процесс бронирования спортивного объекта, а также поиска и подбора людей, с которыми можно разделить свои спортивные интересы, зачастую настолько трудоемок, что у большинства людей желание заниматься любимым видом спорта так и не перерастает в действие.



**«Время Спорта»** - это онлайн платформа организации любительского спорта. Создается с целью устранить необходимость поиска и обзвона спортивных объектов, чтобы найти подходящий вариант по цене, свободному времени, удаленности от дома или работы. Для этого необходимо лишь заполнить заявку и организаторы проекта предложат лучшие варианты, опираясь на ваши предпочтения, а также подберут партнеров по игре.

Данный сервис обладает рядом характеристик:

1. **Удобство -** заключается в том, что пользователь, не выходя из дома, может собрать команду на удобный день и в удобное время, а также подобрать и забронировать любой спортивный объект.
2. **Экономия времени -** больше не надо тратить время на поиск свободного спортивного объекта, не надо ждать, когда у ваших друзей или знакомых появится свободное время и возможность составить вам компанию на футбольном поле или теннисном корте.
3. **Комфорт** - с Приложением «Время Спорта» у пользователя появляется уникальная возможность играть именно тогда, когда это комфортно ему. Для этого необходимо всего лишь заполнить простую форму заявки и ожидать дальнейших инструкций.
4. **Предлагаемые потребителям через платформу «Время Спорта» услуги:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование продукции  (товаров, работ, услуг) | Себестоимость. руб. | Маржа, % | Отпускная цена, руб. |
|  | Футбол: бронирование поля | 2250 | 20 | 2700 |
|  | Футбол: подбор игроков + бронирование | 2708 | 20 | 3250 |
|  | Баскетбол: бронирование зала | 1750 | 20 | 2100 |
|  | Баскетбол: подбор игроков + бронирование | 2083 | 20 | 2500 |
|  | Хоккей: бронирование площадки | 1250 | 20 | 1500 |
|  | Хоккей: подбор игроков + бронирование | 1583 | 20 | 1900 |
|  | Теннис: бронирование корта | 1750 | 20 | 2100 |
|  | Теннис: подбор игроков + бронирование | 2167 | 20 | 2600 |
|  | Волейбол: бронирование зала | 917 | 20 | 1100 |
|  | Волейбол: подбор игроков + бронирование | 1250 | 20 | 1500 |
|  | Прочие виды спорта: бронирование площадки | 833 | 20 | 1000 |
|  | Прочие виды спорта: подбор игроков + бронирование площадки | 1042 | 20 | 1250 |
|  | Организация корпоративных спортивных мероприятий | Стоимость услуги зависит от масштабов мероприятия и закладываемого предприятием бюджета на его организацию. | | |
|  | Организация детских и семейных спортивные мероприятий | Стоимость услуги зависит от пожеланий клиента. | | |

По двенадцати пунктам стоимость услуг для конечного потребителя, будет совершенно одинаковой и равняться столбцу «отпускная цена» вне зависимости, будет ли он самостоятельно заниматься поиском спортивного объекта или же прибегнет к поиску через приложение «Время Спорта». С целью приобретения дополнительного клиентского потока партнеры проекта (владельцы спортивных объектов), готовы сотрудничать на взаимовыгодных условиях с инициатором проекта. А доходом будет являться комиссия 20% от каждой услуги.

* 1. **Расчет и обоснование себестоимости основных видов продукции (товаров, работ, услуг).**

***Себестоимость услуг*** – это сумма всех издержек, выраженная в денежном эквиваленте, которые понесло предприятие для предоставления услуги.Они подразделяются на следующие виды:

1. Прямые – зарплата работникам, которые непосредственно участвуют в процессе предоставления услуг.
2. Косвенные – заработная плата руководителям предприятия.
3. Постоянные – амортизационные отчисления. Они не зависят от объемов оказанных услуг.
4. Переменные – затраты на покупку материалов.

Себестоимость услуги состоит из себестоимости материалов и затрат на выполнение работ по оказанию услуг. При расчетах необходимо учитывать следующее:

1. Расходы, связанные с налоговыми отчислениями и предпринимательской деятельностью;
2. Затраты капитальные и текущие;
3. Затраты материальные;
4. Выплата заработной платы сотрудникам;
5. Социальные отчисления;
6. Амортизационные отчисления;
7. Прочие расходы.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование продукции**  **(товаров, работ, услуг)** | **Издержки** | **Единицы** | **Расход в месяц, руб.** | **Себестоимость, руб.** |
| 1. Организация спортивных мероприятий на онлайн платформе «Время Спорта» | Аренда офиса | час | 13500 | 77 |
| Связь, интернет | час | 2500 | 14 |
| Амортизация телефона | час | 2042 | 12 |
| Амортизация сайта и PWA | час | 2917 | 17 |
| Офисная мебель | час | 625 | 4 |
| Содержание интернет-сайта и РWA | час | 3000 | 17 |
| Оплата труда и соц.взносы | час | 32637 | 185 |
| Прочее (реклама, канцтовары, хоз.расходы) | час | 7916 | 45 |
| **Итого:** | | | | **371** |

Рассчитав себестоимость, получилась минимальная стоимость часа услуг, которую необходимо зарабатывать, чтобы покрывать базовые расходы. Она равна 371 рубль. При расчете учитывалось, что в месяце 22 рабочих дня и 8 часовой рабочий день, то есть 176 рабочих часов в месяце. Средняя комиссия за предоставление услуг по организации спортивных мероприятий равна 450 руб/час, что выше получившейся себестоимости на 21%, и соответственно должно приносить оптимальную прибыль.

**1.3. Перечень и краткое описание продукции (товаров, работ, услуг), предлагаемых в рамках проекта.**

### **Бронирование спортивных площадок**



Самостоятельный подбор спортивного объекта для игр - это несколько часов обзвона администраторов, сравнение цен и бесконечное согласование подходящего времени со всеми членами команды, а также отсутствие гарантии того, что когда удобное время будет согласовано, оно все еще будет свободно в графике спортивного объекта. Онлайн-сервис «Время Спорта» удобно, быстро и качественно решает данную задачу.

### **Подбор и комплектация команд**



Для этого необходимо всего лишь заполнить простую форму заявки, указать уровень мастерства и онлайн-сервис «Время Спорта» подберет партнеров, учитывая все пожелания.

**Корпоративные спортивные мероприятия**



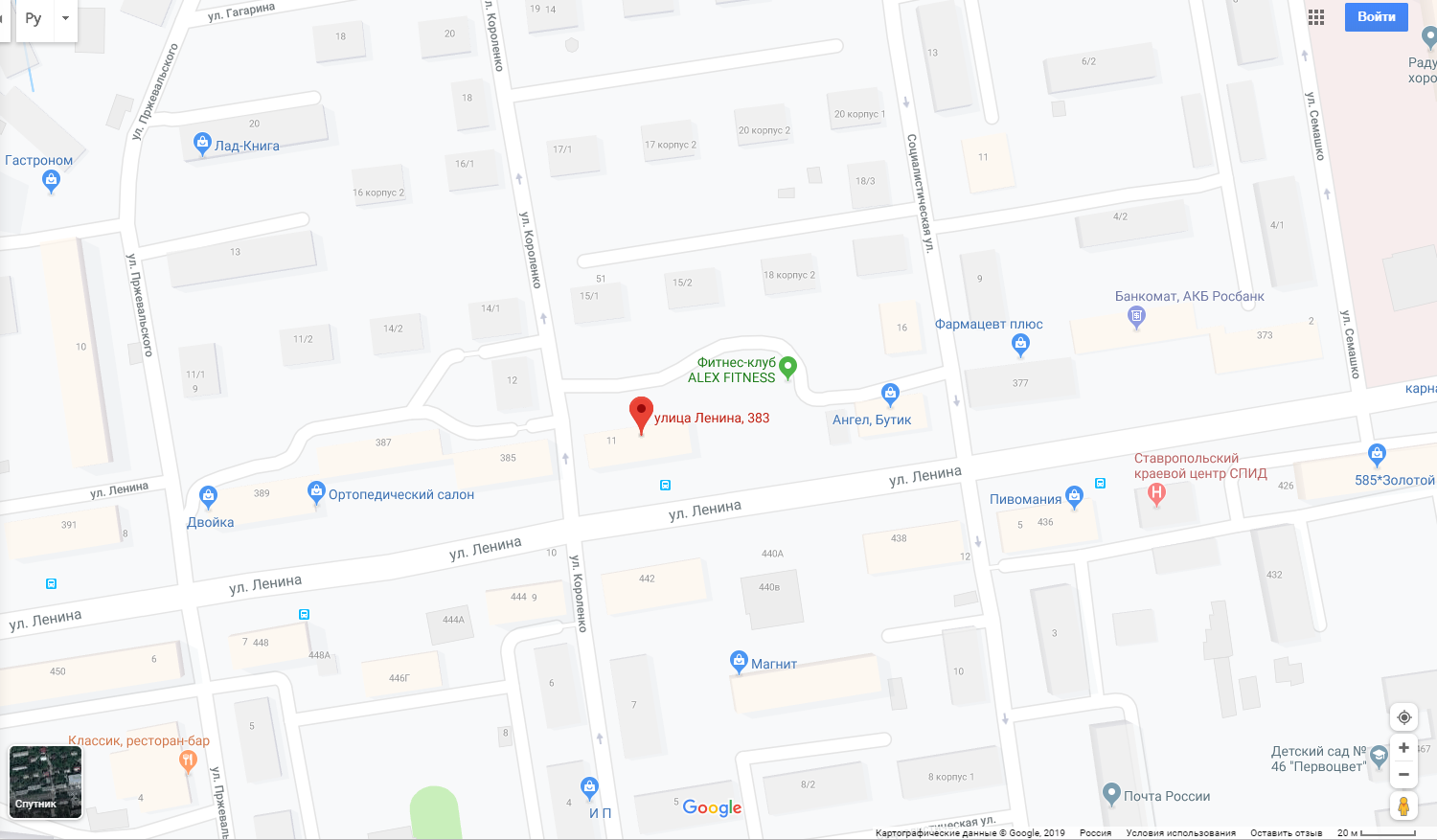
Всем известно, как хорошо в спорте и туризме развивается сплоченность группы и командный дух коллектива, а любой руководитель хорошо понимает всю значимость и важность коллективного отдыха и развлечений. После длительного рабочего периода, который почти всегда переполнен стрессами, нервным напряжением и непредвиденными ситуациями, хорошо организованное корпоративное мероприятие будет отличным способом порадовать сотрудников, внести в коллектив больше дружеских ноток, наладить эмоциональный контакт в неофициальной обстановке.  Онлайн-сервис «Время Спорта» значительно упростит организацию корпоративных турниров.

### **Детские и семейные спортивные мероприятия**



Каждый год празднование **дня рождения ребенка** для большинства родителей становиться настоящим испытанием. Ведь если ребёнок пригласит друзей к себе домой, то родителей потом ждет генеральная уборка и подсчет убытков от разбитой посуды, а также перевернутых цветочных горшков, ведь детские праздники всегда включают в себя активные развивающие игры, интересные конкурсы и соревнования. Одним из главных ингредиентов идеального детского дня рождения является подходящее место проведения. А **день рождения в спортивном стиле** – это по-настоящему весело и оригинально. Онлайн-сервис «Время Спорта» поможет в организации спортивного мероприятия, ориентированного на детей, а также вовлеченность в процесс взрослых.

1. **Производственный план.**



Офис компании будет расположен в центре города Ставрополя, что обеспечит быстрое и незатруднительное перемещения во все части города при необходимости переговоров с партнерами проекта и потребителями услуг.

* 1. **Описание технологической цепочки производства продукции (товаров, работ, услуг). Планируемый объем производства и предоставляемых услуг**

Технология данного бизнеса построена следующим образом. Пользователи сервиса заказывают услуги непосредственно через сайт сервиса, а организаторы проекта занимаются их обработкой, комплектацией команд, бронированием спортивных объектов и последующей организацией игр.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **УСЛУГИ (объем производства и продаж)** | **Ед.изм.** | **окт. 19** | **ноя. 19** | **дек. 19** | **янв. 20** | **фев. 20** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Футбол: бронирование поля |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 23 | 29 | 31 | 34 | 37 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 12 420 | 15 660 | 16 740 | 18 360 | 19 980 |
| Футбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 15 | 13 | 17 | 18 | 21 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 9 750 | 8 450 | 11 050 | 11 700 | 13 650 |
| Баскетбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 16 | 17 | 21 | 24 | 28 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 6 720 | 7 140 | 8 820 | 10 080 | 11 760 |
| Баскетбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 12 | 13 | 15 | 14 | 16 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 6 000 | 6 500 | 7 500 | 7 000 | 8 000 |
| Хоккей: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 13 | 15 | 19 | 23 | 24 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 3 900 | 4 500 | 5 700 | 6 900 | 7 200 |
| Хоккей: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 11 | 11 | 13 | 14 | 15 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 4 180 | 4 180 | 4 940 | 5 320 | 5 700 |
| Теннис: бронирование корта |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 17 | 21 | 23 | 26 | 29 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 7 140 | 8 820 | 9 660 | 10 920 | 12 180 |
| Теннис: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 15 | 19 | 23 | 23 | 25 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 7 800 | 9 880 | 11 960 | 11 960 | 13 000 |
| Волейбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 11 | 13 | 15 | 14 | 14 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 2 420 | 2 860 | 3 300 | 3 080 | 3 080 |
| Волейбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 9 | 9 | 11 | 13 | 13 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 2 700 | 2 700 | 3 300 | 3 900 | 3 900 |
| Прочие виды спорта: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 9 | 9 | 10 | 10 | 12 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 1 800 | 1 800 | 2 000 | 2 000 | 2 400 |
| Прочие виды спорта: подбор игроков + бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 7 | 8 | 7 | 7 | 8 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 1 750 | 2 000 | 1 750 | 1 750 | 2 000 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Итого: |  |  |  |  |  |  |
| Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС | руб. | 66 580 | 74 490 | 86 720 | 92 970 | 102 850 |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **УСЛУГИ (объем производства и продаж)** | **Ед.изм.** | **мар. 20** | **апр. 20** | **май. 20** | **июн. 20** | **июл. 20** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Футбол: бронирование поля |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 40 | 45 | 48 | 52 | 55 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 21 600 | 24 300 | 25 920 | 28 080 | 29 700 |
| Футбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 26 | 29 | 32 | 34 | 39 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 16 900 | 18 850 | 20 800 | 22 100 | 25 350 |
| Баскетбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 30 | 34 | 36 | 37 | 42 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 12 600 | 14 280 | 15 120 | 15 540 | 17 640 |
| Баскетбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 20 | 27 | 30 | 34 | 36 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 10 000 | 13 500 | 15 000 | 17 000 | 18 000 |
| Хоккей: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 27 | 28 | 31 | 31 | 35 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 8 100 | 8 400 | 9 300 | 9 300 | 10 500 |
| Хоккей: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 17 | 22 | 25 | 30 | 33 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 6 460 | 8 360 | 9 500 | 11 400 | 12 540 |
| Теннис: бронирование корта |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 31 | 34 | 39 | 41 | 42 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 13 020 | 14 280 | 16 380 | 17 220 | 17 640 |
| Теннис: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 25 | 26 | 29 | 28 | 30 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 13 000 | 13 520 | 15 080 | 14 560 | 15 600 |
| Волейбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 19 | 23 | 27 | 29 | 30 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 4 180 | 5 060 | 5 940 | 6 380 | 6 600 |
| Волейбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 17 | 19 | 20 | 23 | 24 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 5 100 | 5 700 | 6 000 | 6 900 | 7 200 |
| Прочие виды спорта: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 12 | 13 | 15 | 17 | 17 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 2 400 | 2 600 | 3 000 | 3 400 | 3 400 |
| Прочие виды спорта: подбор игроков + бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 10 | 10 | 12 | 13 | 12 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 2 500 | 2 500 | 3 000 | 3 250 | 3 000 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Итого: |  |  |  |  |  |  |
| Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС | руб. | 115 860 | 131 350 | 145 040 | 155 130 | 167 170 |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **УСЛУГИ (объем производства и продаж)** | **Ед.изм.** | **авг. 20** | **сен. 20** | **окт. 20** | **ноя. 20** | **дек. 20** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Футбол: бронирование поля |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 58 | 59 | 60 | 60 | 62 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 31 320 | 31 860 | 32 400 | 32 400 | 33 480 |
| Футбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 44 | 45 | 42 | 43 | 42 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 28 600 | 29 250 | 27 300 | 27 950 | 27 300 |
| Баскетбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 45 | 47 | 48 | 48 | 48 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 18 900 | 19 740 | 20 160 | 20 160 | 20 160 |
| Баскетбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 39 | 40 | 41 | 40 | 39 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 19 500 | 20 000 | 20 500 | 20 000 | 19 500 |
| Хоккей: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 40 | 42 | 41 | 40 | 40 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 12 000 | 12 600 | 12 300 | 12 000 | 12 000 |
| Хоккей: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 34 | 37 | 38 | 39 | 40 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 12 920 | 14 060 | 14 440 | 14 820 | 15 200 |
| Теннис: бронирование корта |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 45 | 49 | 47 | 42 | 40 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 18 900 | 20 580 | 19 740 | 17 640 | 16 800 |
| Теннис: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 35 | 35 | 36 | 30 | 28 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 18 200 | 18 200 | 18 720 | 15 600 | 14 560 |
| Волейбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 33 | 35 | 32 | 35 | 37 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 7 260 | 7 700 | 7 040 | 7 700 | 8 140 |
| Волейбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 26 | 27 | 25 | 23 | 22 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 7 800 | 8 100 | 7 500 | 6 900 | 6 600 |
| Прочие виды спорта: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 17 | 18 | 19 | 20 | 17 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 3 400 | 3 600 | 3 800 | 4 000 | 3 400 |
| Прочие виды спорта: подбор игроков + бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 13 | 14 | 15 | 13 | 11 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 3 250 | 3 500 | 3 750 | 3 250 | 2 750 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Итого: |  |  |  |  |  |  |
| Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС | руб. | 182 050 | 189 190 | 187 650 | 182 420 | 179 890 |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **УСЛУГИ (объем производства и продаж)** | **Ед.изм.** | **авг. 20** | **янв. 21** | **фев. 21** | **мар. 21** | **апр. 21** | **май. 21** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Футбол: бронирование поля |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 58 | 60 | 61 | 60 | 59 | 57 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 31 320 | 32 400 | 32 940 | 32 400 | 31 860 | 30 780 |
| Футбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 44 | 40 | 39 | 40 | 37 | 36 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 28 600 | 26 000 | 25 350 | 26 000 | 24 050 | 23 400 |
| Баскетбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 45 | 45 | 44 | 40 | 42 | 38 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 18 900 | 18 900 | 18 480 | 16 800 | 17 640 | 15 960 |
| Баскетбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 39 | 42 | 41 | 35 | 37 | 33 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 19 500 | 21 000 | 20 500 | 17 500 | 18 500 | 16 500 |
| Хоккей: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 40 | 39 | 36 | 39 | 38 | 37 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 12 000 | 11 700 | 10 800 | 11 700 | 11 400 | 11 100 |
| Хоккей: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 34 | 38 | 37 | 37 | 36 | 37 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 12 920 | 14 440 | 14 060 | 14 060 | 13 680 | 14 060 |
| Теннис: бронирование корта |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 45 | 25 | 24 | 36 | 39 | 42 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 18 900 | 10 500 | 10 080 | 15 120 | 16 380 | 17 640 |
| Теннис: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 35 | 20 | 22 | 25 | 29 | 32 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 18 200 | 10 400 | 11 440 | 13 000 | 15 080 | 16 640 |
| Волейбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 33 | 38 | 37 | 37 | 35 | 36 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 7 260 | 8 360 | 8 140 | 8 140 | 7 700 | 7 920 |
| Волейбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 26 | 20 | 18 | 23 | 25 | 26 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 7 800 | 6 000 | 5 400 | 6 900 | 7 500 | 7 800 |
| Прочие виды спорта: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 17 | 16 | 19 | 22 | 23 | 25 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 3 400 | 3 200 | 3 800 | 4 400 | 4 600 | 5 000 |
| Прочие виды спорта: подбор игроков + бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 13 | 10 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 3 250 | 2 500 | 3 000 | 3 250 | 3 500 | 3 750 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого: |  |  |  |  |  |  |  |
| Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС | руб. | 182 050 | 165 400 | 163 990 | 169 270 | 171 890 | 170 550 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **УСЛУГИ (объем производства и продаж)** | **Ед.изм.** | **авг. 20** | **июн. 21** | **июл. 21** | **авг. 21** | **сен. 21** | ***ИТОГО*** | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Футбол: бронирование поля |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 58 | 56 | 54 | 55 | 58 | *1 213* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 31 320 | 30 240 | 29 160 | 29 700 | 31 320 | *655 020* |
| Футбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 44 | 35 | 36 | 33 | 34 | *790* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 28 600 | 22 750 | 23 400 | 21 450 | 22 100 | *513 500* |
| Баскетбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 45 | 35 | 34 | 30 | 32 | *861* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 18 900 | 14 700 | 14 280 | 12 600 | 13 440 | *361 620* |
| Баскетбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 39 | 30 | 28 | 27 | 26 | *715* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 19 500 | 15 000 | 14 000 | 13 500 | 13 000 | *357 500* |
| Хоккей: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 40 | 35 | 32 | 31 | 34 | *770* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 12 000 | 10 500 | 9 600 | 9 300 | 10 200 | *231 000* |
| Хоккей: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 34 | 35 | 33 | 31 | 38 | *701* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 | 380,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 12 920 | 13 300 | 12 540 | 11 780 | 14 440 | *266 380* |
| Теннис: бронирование корта |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 45 | 44 | 48 | 50 | 47 | *881* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 18 900 | 18 480 | 20 160 | 21 000 | 19 740 | *370 020* |
| Теннис: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 35 | 36 | 34 | 35 | 30 | *670* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 | 520,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 18 200 | 18 720 | 17 680 | 18 200 | 15 600 | *348 400* |
| Волейбол: бронирование зала |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 33 | 31 | 28 | 24 | 22 | *655* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 7 260 | 6 820 | 6 160 | 5 280 | 4 840 | *144 100* |
| Волейбол: подбор игроков + бронирование |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 26 | 26 | 23 | 22 | 23 | *487* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 | 300,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 7 800 | 7 800 | 6 900 | 6 600 | 6 900 | *146 100* |
| Прочие виды спорта: бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 17 | 25 | 25 | 26 | 27 | *423* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 3 400 | 5 000 | 5 000 | 5 200 | 5 400 | *84 600* |
| Прочие виды спорта: подбор игроков + бронирование площадки |  |  |  |  |  |  |  |
| объем продаж за период | час | 13 | 15 | 12 | 11 | 15 | *277* |
| коэффициент продаж периода |  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |  |
| цена за единицу (час), комиссия 20 % | руб. | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 |  |
| выручка от реализации, без НДС | руб. | 3 250 | 3 750 | 3 000 | 2 750 | 3 750 | *69 250* |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого: |  |  |  |  |  |  |  |
| Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС | руб. | 182 050 | 167 060 | 161 880 | 157 360 | 160 730 | *3 547 490* |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Доходом является 20% комиссия от каждой услуги, что по итогам месяца может достигать до 200 000 руб. А через два года деятельности проекта три с половиной миллиона рублей. Для того, чтобы заказов было максимальное количество, будет проведена масштабная рекламная кампания сервиса в городе. В дальнейшем планируется развитие данной онлайн площадки в виде системы франчайзинга в регионах Ставропольского края и за его пределами, что обеспечит дополнительный источник дохода от продаж

* 1. **Источники поставки сырья, материалов и комплектующих**

В настоящий момент инициатором проекта ИП Полишук Д.Г. активно ведутся переговоры с потенциальными партнерами бизнеса по направлению клиентского потока на спортивные объекты города и последующей организацией спортивных мероприятий с их участием.

1. **План маркетинга**

Физическую культуру традиционно определяют как часть культуры общества - всю совокупность его достижений в создании и рациональном использовании специальных средств, методов и условий направленного физического совершенствования людей. В современной теории физического воспитания отмечается, что физическая культура имеет две стороны - деятельную и результативную. Исходя из этого, определяют физическую культуру как социальную деятельность по всестороннему физическому развитию и созданию физической готовности людей к жизни.

Поэтому изучение потребностей и спортивных интересов населения - важнейшее направление маркетинговых исследований в спорте.

Современный российский рынок физкультурно-спортивных услуг сегментирован по видам спорта, поставщикам услуг, группам потребителей, различающихся платежеспособностью, половозрастными признаками, уровнем физической подготовки, предпочтениями и т.п.

Спортивные стадионы и комплексы занимают значительную нишу на рынке спортивных услуг. В их деятельности сочетаются основные профильные, дополнительные и сопутствующие услуги. Так, комплекс услуг может включать:

**I. Основные профильные услуги:**

* Предоставление в аренду спортивных сооружений, в том числе футбольных полей, хоккейных площадок, теннисных кортов, легкоатлетических ядер, плавательного бассейна, спортивных залов, игровых площадок и полей и т.п.;
* Организация и проведение групповых и индивидуальных занятий в оздоровительных группах взрослого населения, в группах шейпинга, абонементные индивидуальные занятия плаванием, занятия пейнтболом, сдача норм комплекса ГТО, учебно-тренировочные занятия в спортивных командах стадиона (футбол, волейбол и др.);
* Спортивно-зрелищные услуги, в том числе футбольные, хоккейные, теннисные матчи, соревнования и показательные выступления по фигурному катанию, игровым видам спорта, легкоатлетические соревнования, церемониалы торжественного открытия и закрытия спортивных соревнований, праздничные спортивно-зрелищные и др. мероприятия;
* Физкультурно-образовательные услуги по профессиональной организационно-педагогической практике студентов физкультурных вузов, специалистов, спортивных менеджеров в процессе повышения квалификации, услуги музея спорта;

**II. Дополнительные услуги:**

* Услуги врачебно-физкультурного диспансера, в том числе медицинское обеспечение спортивных соревнований и учебно-тренировочных занятий, медицинские услуги для спортсменов и занимающихся на стадионе, санитарно-гигиеническое обслуживание стадиона;
* Продажа и прокат спортивного инвентаря и оборудования, производство и продажа спортивной атрибутики, специализированное питание спортсменов, а также питание тренеров, персонала, гостей и посетителей стадиона;

**III. Сопутствующие услуги:**

* Обслуживание спортивных команд и организаций, пользующихся услугами стадиона;
* Рекламное обслуживание спортивных предприятий и команд;
* Гостиничное и туристское обслуживание спортсменов и команд;
* Транспортное обслуживание спортсменов и команд.

В Ставропольском крае за период с 2014 по 2018 годы значительно улучшилось состояние спортивной инфраструктуры, только в рамках реализации государственной программы «Развитие физической культуры и спорта» построено 57 спортивных объектов на общую сумму два миллиарда триста десять миллионов рублей.

Доля населения, систематически занимающейся физической культурой и спортом, в Ставропольском крае составляет 42,5% (в 2013 году он составлял 18%). Уровень обеспеченности спортивными сооружениями – более 55% (в 2014 году он составлял 32,3%).

Увеличилось число спортсменов, вошедших в составы сборных России от края. По итогам 2018 года, 198 атлетов по 14 олимпийским видам спорта и по 15 неолимпийским видам спорта являлись членами национальной команды. Налицо рост количества завоеванных наград на соревнованиях всероссийского и международного уровней – с 355 медалей в 2014 году до 450 медалей в 2018 году (в 2017 году – 420 медалей).

Большое внимание уделяется развитию адаптивной физической культуры и спорта, что позволяет увеличить процент инвалидов, занимающихся физической культурой и спортом, до 12% от общего числа.

По сравнению с 2014 годом увеличилось количество организаций (с 77 до 82), осуществляющих физкультурно-спортивную деятельность, и число занимающихся – с 41 тысячи в 2014 году до более 45 тысяч человек.

Успешно реализуется в крае Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс «Готов к труду и обороне» (ГТО). В 2018 году нормативы ГТО выполнили более 17 тысяч человек, из них более 5500 – на различные знаки отличия (2130 – на золотой знак, 2033 – на серебряный, 1337 – на бронзовый). Доля населения края, выполнившего нормативы ГТО, в общей численности населения выросла с 1,1% в 2015 году до 5,1% в 2018 году.

В 2018 году в крае проведено 610 муниципальных (509 – в 2017 году, 45 – в 2016-ом) соревнований и восемь краевых (в 2017 году – четыре, в 2016 – три), в том числе зимний и летний фестивали ГТО, фестивали среди студентов и трудовых коллективов.

В 2017-2018 годах в рамках реализации мероприятий федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в РФ на 2016-2020 годы» в Ставрополе построили два объекта государственной собственности края. Это физкультурно-оздоровительный комплекс с универсальным игровым залом и трибунами на 420 посадочных мест и легкоатлетический манеж с четырьмя 200-метровыми круговыми беговыми дорожками и секторами для прыжков и метаний на территории Училища олимпийского резерва.

В целом финансирование отрасли ежегодно планомерно увеличивается. Всего в 2018 году в рамках реализации государственной программы Ставропольского края «Развитие физической культуры и спорта» на строительство (реконструкцию) и капитальный ремонт объектов спорта было предусмотрено 525,4 миллиона рублей. Проектом бюджета края на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов предусмотрено финансирование приоритетных направлений развития отрасли, в том числе софинансирование мероприятий, по которым предусмотрены средства федерального бюджета.

В 2019 году край участвует в пяти федеральных программах и получит из федерального бюджета на развитие отрасли 547,2 миллиона рублей, из них 424,1 миллиона – в рамках федерального проекта «Спорт – норма жизни».

По программе «Наследие» в 2019-2020 краю будет выделено дополнительно из федерального бюджета 289,2 миллиона рублей, которые планируется направить на реконструкцию футбольных стадионов в Кисловодске, Ессентуках, Лермонтове, Железноводске и поселке Капельница. За счет средств краевого бюджета в 2019 году планируется строительство физкультурно-оздоровительных комплексов на сумму 271,5 миллиона рублей в селах Солдато-Александровском и Арзгир, станице Старопавловской, поселке Солнечнодольске. Предусмотрена также реконструкция стадионов в Минеральных Водах, Георгиевске, Новопавловске, в селе Степном.

В 2019 году проведены чемпионаты и первенства края по 70 видам спорта, всероссийские турниры по семи видам спорта (спортивное ориентирование, футбол, спортивная борьба, художественная гимнастика, прыжки на батуте, дзюдо, тхэквондо). Также состоялись комплексные спортивные мероприятия, посвященные Дню победы, открытая краевая Спартакиада среди инвалидов по 4 категориям, краевая спартакиада воспитанников государственных казенных образовательных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, спартакиада среди ветеранов войны, труда и спорта, среди сельских поселений. Получила продолжение реализация проектов «Мини-футбол в школу», «Кожаный мяч», «Золотая шайба».

В результате реализации вышеизложенных мероприятий происходит увеличение показателей развития физической культуры и спорта и говорит о том, что данный проект является актуальным в настоящее время для жителей города Ставрополя и края.

Основным рынком сбыта услуг в территориальном разрезе на начальном этапе будет являться г. Ставрополь. Далее посредством системы франчайзинга планируется развитие в регионы Ставропольского края и за его пределы, так как функционирование онлайн площадки целесообразно как в крупных городах, так и в городах с численностью населения около 80 000 - 100 000 человек.

На сегодняшний день имеются предварительные договоренности о партнерстве с ФОК «Русь», спортивным комплексом «Спартак», спортивным комплексом «Сигнал», спортивным комплексом «Юпитер», Центром адаптивной физкультуры и спорта, спорткомплексом СтГМУ, «Ставрополь Ареной», катком «Виктория»; кортом ДЮСШ «Динамо», а также спортивными объектами меньшего масштаба.

Сервис «Время Спорта» будет иметь популярность среди населения в различных возрастных категориях от самых юных пользователей до самых зрелых.

По проекту планируется организация предоставления услуг с учетом следующих факторов:

* спрос в различных возрастных категориях;
* предварительные договоренности с потенциальными партнерами;
* удобство месторасположения спортивного объекта к потребителям услуги;
* предпочтения времени и места организации спортивного мероприятия;
* широкий спектр видов спорта.

В процессе финансового моделирования объема продаж учитывались сезонные факторы. А именно сезонный спад потребления услуг, который обусловлен тем, что большинство людей в летние месяцы находятся в отпусках, а также для проведения досуга выезжают за город и предпочитают проводить свободное время на природе и водоемах.

В холодные месяцы – с октября по апрель, как правило, увеличивается потребность в среднем на 10 – 25% в закрытых спортивных объектах.

С учетом произведенного анализа, был рассчитан объем продаж в разрезе видов услуг и плановая выручка за прогнозируемый период:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ПРОДАЖИ** | | **Ед.изм.** | | **4 кв. 2019** | | **1 кв. 2020** | | **2 кв. 2020** | | **3 кв. 2020** | |
| Футбол: бронирование поля | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 83 | | 111 | | 145 | | 172 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 44 820 | | 59 940 | | 78 300 | | 92 880 | |
| Футбол: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 45 | | 65 | | 95 | | 128 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 29 250 | | 42 250 | | 61 750 | | 83 200 | |
| Баскетбол: бронирование зала | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 54 | | 82 | | 107 | | 134 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 22 680 | | 34 440 | | 44 940 | | 56 280 | |
| Баскетбол: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 40 | | 50 | | 91 | | 115 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 20 000 | | 25 000 | | 45 500 | | 57 500 | |
| Хоккей: бронирование площадки | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 47 | | 74 | | 90 | | 117 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 14 100 | | 22 200 | | 27 000 | | 35 100 | |
| Хоккей: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 35 | | 46 | | 77 | | 104 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 13 300 | | 17 480 | | 29 260 | | 39 520 | |
| Теннис: бронирование корта | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 61 | | 86 | | 114 | | 136 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 25 620 | | 36 120 | | 47 880 | | 57 120 | |
| Теннис: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 57 | | 73 | | 83 | | 100 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 29 640 | | 37 960 | | 43 160 | | 52 000 | |
| Волейбол: бронирование зала | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 39 | | 47 | | 79 | | 98 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 8 580 | | 10 340 | | 17 380 | | 21 560 | |
| Волейбол: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 29 | | 43 | | 62 | | 77 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 8 700 | | 12 900 | | 18 600 | | 23 100 | |
| Прочие виды спорта: бронирование площадки | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 28 | | 34 | | 45 | | 52 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 5 600 | | 6 800 | | 9 000 | | 10 400 | |
| Прочие виды спорта: подбор игроков + бронирование площадки | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 22 | | 25 | | 35 | | 39 | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 5 500 | | 6 250 | | 8 750 | | 9 750 | |
| **Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС** | | **руб.** | | **227 790** | | **311 680** | | **431 520** | | **538 410** | |
| **ПРОДАЖИ** | | **Ед.изм.** | | **4 кв. 2020** | | **1 кв. 2021** | | **2 кв. 2021** | | **3 кв. 2021** | | ***ИТОГО*** | |
| Футбол: бронирование поля | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 182 | | 181 | | 172 | | 167 | | *1 213* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 98 280 | | 97 740 | | 92 880 | | 90 180 | | *655 020* | |
| Футбол: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 127 | | 119 | | 108 | | 103 | | *790* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 82 550 | | 77 350 | | 70 200 | | 66 950 | | *513 500* | |
| Баскетбол: бронирование зала | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 144 | | 129 | | 115 | | 96 | | *861* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 60 480 | | 54 180 | | 48 300 | | 40 320 | | *361 620* | |
| Баскетбол: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 120 | | 118 | | 100 | | 81 | | *715* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 60 000 | | 59 000 | | 50 000 | | 40 500 | | *357 500* | |
| Хоккей: бронирование площадки | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 121 | | 114 | | 110 | | 97 | | *770* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 36 300 | | 34 200 | | 33 000 | | 29 100 | | *231 000* | |
| Хоккей: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 117 | | 112 | | 108 | | 102 | | *701* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 44 460 | | 42 560 | | 41 040 | | 38 760 | | *266 380* | |
| Теннис: бронирование корта | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 129 | | 85 | | 125 | | 145 | | *881* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 54 180 | | 35 700 | | 52 500 | | 60 900 | | *370 020* | |
| Теннис: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 94 | | 67 | | 97 | | 99 | | *670* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 48 880 | | 34 840 | | 50 440 | | 51 480 | | *348 400* | |
| Волейбол: бронирование зала | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 104 | | 112 | | 102 | | 74 | | *655* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 22 880 | | 24 640 | | 22 440 | | 16 280 | | *144 100* | |
| Волейбол: подбор игроков + бронирование | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 70 | | 61 | | 77 | | 68 | | *487* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 21 000 | | 18 300 | | 23 100 | | 20 400 | | *146 100* | |
| Прочие виды спорта: бронирование площадки | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 56 | | 57 | | 73 | | 78 | | *423* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 11 200 | | 11 400 | | 14 600 | | 15 600 | | *84 600* | |
| Прочие виды спорта: подбор игроков + бронирование площадки | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| объем продаж за период | | час | | 39 | | 35 | | 44 | | 38 | | *277* | |
| выручка от реализации, без НДС | | руб. | | 9 750 | | 8 750 | | 11 000 | | 9 500 | | *69 250* | |
| **Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС** | | **руб.** | | **549 960** | | **498 660** | | **509 500** | | **479 970** | | ***3 547 490*** | |

Одним из наиболее существенных факторов, определяющих эффективность проекта, является то, что конкурентов в пределах Ставропольского края он не имеет. А цены не будут отличаться от стоимости предоставления услуг непосредственно самими спортивными объектами.

Комиссия инициатора проекта от стоимости услуг составит 20%. Партнеры проекта заинтересованы в привлечении клиентского потока на свои спортивные объекты и готовы к взаимовыгодному сотрудничеству.

**Средняя комиссия (20%)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Продукт** | **Цена (руб.)** |
| Организация спортивных мероприятий, час | 450 |

При реализации услуг не обойтись без рекламы, поэтому будет осуществлена обширная рекламная кампания, которая будет включать баннерную рекламу сервиса в разных частях города, таргетированную рекламу (Яндекс Директ, Google Ads), рекламу приложений на социальных и городских информационных площадках, и медиа порталах.

1. **Организационный план.**

В общей сложности, инициатором проекта предполагается создать 1 рабочее место\*. Через 6 месяцев после запуска проекта штат компании будет расширен единицей менеджера по развитию. Поиск персонала будет осуществляться самостоятельно. Размер заработной платы нового сотрудника будет равен 20% от получаемой выручки.

***Штатное расписание проекта***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во, (чел.) | З/п (руб.) | Платежи |
| **Новые работники в рамках проекта** | | | |
| Менеджер по развитию | 1 | 20 % от выручки | Ежемесячно, с 6 по 24 мес. |

Фонд заработной платы за расчетный период составит – 601 604 рублей.

С сотрудником будет заключен трудовой договор, в котором оговариваются следующие положения:

* права и обязанности работника;
* права и обязанности работодателя;
* время работы;
* вид и форма оплаты труда.

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации заработная плата выплачивается два раза в месяц – аванс в середине месяца и остальная часть заработной платы в начале месяца, следующего за оплачиваемым.

Персонал бизнеса будет обеспечен социальным страхованием, сотруднику ежегодно будет предоставляться очередной оплачиваемый отпуск.

Социальные взносы за расчетный период составят 181 684рублей.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ПЕРСОНАЛ** | **Ед.изм.** | **4 кв. 2019** | **1 кв. 2020** | **2 кв. 2020** | **3 кв. 2020** | **4 кв. 2020** |
| **Менеджер по развитию** |  |  |  |  |  |  |
| численность | человек | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| средний оклад, в месяц | руб. | 0 | 0 | 28 768 | 35 894 | 36 664 |
| заработная плата | руб. | 0 | 0 | 86 304 | 107 682 | 109 992 |
| Затраты на персонал, с соц. взносами | руб. | 0 | 0 | 112 368 | 140 202 | 143 210 |
| **Итого: затраты на персонал, с соц. взносами** | руб. | **0** | **0** | **112 368** | **140 202** | **143 210** |
| Итого: Численность персонала | человек | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ПЕРСОНАЛ** | **Ед.изм.** | **1 кв. 2021** | **2 кв. 2021** | **3 кв. 2021** | ***ИТОГО*** |
| **Менеджер по развитию** |  |  |  |  |  |
| численность | человек | 1 | 1 | 1 |  |
| средний оклад, в месяц | руб. | 33 244 | 33 967 | 31 998 |  |
| заработная плата | руб. | 99 732 | 101 900 | 95 994 | *601 604* |
| Затраты на персонал, с соц. взносами | руб. | 129 851 | 132 674 | 124 984 | *783 288* |
| **Итого: затраты на персонал, с соц. взносами** | руб. | **129 851** | **132 674** | **124 984** | ***783 288*** |
| Итого: Численность персонала | человек | 1 | 1 | 1 |  |
|  |  |  |  |  |  |

1. **Финансовый план**
   1. **Объем финансирования проекта по источникам**

|  |  |
| --- | --- |
| Общая стоимость проекта, руб. | 2.320.000 |

Финансовая модель проекта рассчитана с использованием программного продукта «Альт-Инвест Сумм» версия 8.1.

Ставка рефинансирования принята на уровне 7,0 % на момент разработки инвестиционного проекта и предполагаемого начала его реализации.

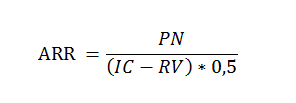
* 1. **Расчеты экономической, бюджетной и социальной эффективности проекта**

Финансовые результаты деятельности любого предприятия характеризу­ются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем устойчивее его финансо­вое состояние.

**Коэффициент рентабельности проекта** с позиции экономического содержания иллюстрирует, сколько в среднем за проект будет создано чистой прибыли на один рубль выполненных инвестиций.

Алгоритм расчета рентабельности проекта (коэффициента ARR) представляет собой частное от деления среднегодовой прибыли (PN) на среднюю величину вложений в новый проект. При этом средняя величина финансовых инвестиций (IC) определяется с помощью деления первоначальной суммы вложений на два. Если предполагается, что после реализации проекта будет иметь место некая ликвидационная стоимость активов (RV), то данная величина учитывается в формуле коэффициента ARR – на нее уменьшается сумма исходных вложений.

**Рентабельность проекта:**



где ARR — коэффициент рентабельности проекта;

PN — среднегодовая прибыль, полученная в результате инвестиций (среднее значение чистой прибыли фирмы, то есть прибыли после уплаты налогов, за период функционирования проекта);

IС — общая сумма вложений;

RV — величина ликвидационной стоимости активов, то есть стоимости активов по окончании срока их полез­ного использования.

По экономическим данным проекта, можно сделать вывод о том, что он является привлекательным, т.к. коэффициент рентабельности высокий на протяжении всего расчетного периода.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ** | **Ед. изм.** | **1 кв. 2020** | **2 кв. 2020** | **3 кв. 2020** | **4 кв. 2020** | **1 кв. 2021** | **2 кв. 2021** | **3 кв. 2021** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли, NPM | % | 72,8% | 42,9% | 48,6% | 48,9% | 46,7% | 47,5% | 45,8% |
| Рентабельность продаж по EBITDA | % | 91,8% | 57,8% | 61,7% | 61,8% | 60,3% | 61,0% | 59,8% |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля постоянных затрат | % | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Точка безубыточности | руб. | 21 833 | 73 789 | 82 067 | 83 403 | 79 284 | 79 558 | 77 661 |
| "Запас прочности" | % | 78,8% | 48,5% | 54,2% | 54,5% | 52,3% | 53,2% | 51,4% |

**Точка безубыточности** – это объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль.

Иными словами, под точкой безубыточности понимается такой момент, когда предприятие полностью покроет убытки и деятельность компании начнет приносить реальную прибыль.

Точку безубыточности измеряют в натуральном или денежном выражении. Данный показатель точки безубыточности позволяет определить, сколько продукции надо реализовать, какой объем работ выполнить, или услуг оказать, чтобы прибыль компании была бы равной нолю.

Таким образом, в точке безубыточности доходы покрывают расходы. При превышении точки безубыточности предприятие получает прибыль, если точка безубыточности не достигнута, то предприятие несет убытки.

Положительная динамика чистой прибыли также отражает эффективность проекта.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ** | | **Ед.изм.** | | **1 кв. 2020** | | **2 кв. 2020** | | | **3 кв. 2020** | | |
|  | |  | |  | |  | | |  | | |
| Выручка | | руб. | | 311 680 | | 431 520 | | | 538 410 | | |
| Себестоимость: | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| сырье и материалы | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| производственный персонал | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| производственные расходы | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| **Валовая прибыль** | | руб. | | **311 680** | | **431 520** | | | **538 410** | | |
|  | |  | |  | |  | | |  | | |
| Административный и коммерческий персонал | | руб. | | 0 | | -112 368 | | | -140 202 | | |
| Административные расходы | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| Коммерческие расходы | | руб. | | -25 500 | | -69 000 | | | -66 000 | | |
| Налоги и сборы | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| **EBITDA** | | руб. | | **286 180** | | **250 152** | | | **332 208** | | |
|  | |  | |  | |  | | |  | | |
| Лизинговые платежи | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| Амортизация | | руб. | | -40 000 | | -40 000 | | | -40 000 | | |
| Проценты к уплате | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| Прибыль (убыток) от операционной деятельности | | руб. | | 246 180 | | 210 152 | | | 292 208 | | |
|  | |  | |  | |  | | |  | | |
| Доходы от реализации вне оборотных активов | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| Курсовые разницы | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| Прочие доходы | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| Прочие расходы | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| Прибыль до налогообложения | | руб. | | 246 180 | | 210 152 | | | 292 208 | | |
| Налог на прибыль | | руб. | | -18 701 | | -24 327 | | | -30 353 | | |
| **Чистая прибыль (убыток)** | | руб. | | **227 479** | | **185 825** | | | **261 855** | | |
|  | |  | |  | |  | | |  | | |
| Выплаченные дивиденды | | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | |
| Нераспределенная чистая прибыль за период | | руб. | | 227 479 | | 185 825 | | | 261 855 | | |
|  | |  | |  | | |  | | |  | | |
| **ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ** | **Ед.изм.** | | **4 кв. 2020** | | **1 кв. 2021** | | | **2 кв. 2021** | | | **3 кв. 2021** | | | ***ИТОГО*** |
|  |  | |  | |  | | |  | | |  | | |  |
| Выручка | руб. | | 549 960 | | 498 660 | | | 509 500 | | | 479 970 | | | *3 547 490* |
| Себестоимость: | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| сырье и материалы | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| производственный персонал | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| производственные расходы | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| **Валовая прибыль** | руб. | | **549 960** | | **498 660** | | | **509 500** | | | **479 970** | | | ***3 547 490*** |
|  |  | |  | |  | | |  | | |  | | |  |
| Административный и коммерческий персонал | руб. | | -143 210 | | -129 851 | | | -132 674 | | | -124 984 | | | *-783 288* |
| Административные расходы | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| Коммерческие расходы | руб. | | -67 000 | | -68 000 | | | -66 000 | | | -68 000 | | | *-460 000* |
| Налоги и сборы | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| **EBITDA** | руб. | | **339 750** | | **300 809** | | | **310 826** | | | **286 986** | | | ***2 304 202*** |
|  |  | |  | |  | | |  | | |  | | |  |
| Лизинговые платежи | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| Амортизация | руб. | | -40 000 | | -40 000 | | | -40 000 | | | -40 000 | | | *-320 000* |
| Проценты к уплате | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| Прибыль (убыток) от операционной деятельности | руб. | | 299 750 | | 260 809 | | | 270 826 | | | 246 986 | | | *1 984 202* |
|  |  | |  | |  | | |  | | |  | | |  |
| Доходы от реализации внеоборотных активов | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| Курсовые разницы | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| Прочие доходы | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| Прочие расходы | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| Прибыль до налогообложения | руб. | | 299 750 | | 260 809 | | | 270 826 | | | 246 986 | | | *1 984 202* |
| Налог на прибыль | руб. | | -31 005 | | -28 112 | | | -28 724 | | | -27 059 | | | *-201 948* |
| **Чистая прибыль (убыток)** | руб. | | **268 746** | | **232 696** | | | **242 103** | | | **219 927** | | | ***1 782 253*** |
|  |  | |  | |  | | |  | | |  | | |  |
| Выплаченные дивиденды | руб. | | 0 | | 0 | | | 0 | | | 0 | | | *0* |
| Нераспределенная чистая прибыль за период | руб. | | 268 746 | | 232 696 | | | 242 103 | | | 219 927 | | | *1 782 253* |
|  |  | |  | |  | | |  | | |  | | |  |

Для эффективного ведения бизнеса необходимо будет иметь положительный баланс денежных средств.

Также наглядным показателем является баланс наличности на конец периода. Две итоговые строки, в ниже приведенной таблице, отражают баланс наличности на начало и конец каждого периода. Баланс наличности позволяет судить о возможности будущего предприятия генерировать достаточное количество денежных средств для покрытия расходов и обязательств. В случае дефицита средств требуется привлечение дополнительных источников финансирования в виде заемного или акционерного капитала.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (прямой)** | **Ед.изм.** | **1 кв. 2020** | **2 кв. 2020** | | | **3 кв. 2020** |
|  |  |  |  | | |  |
| Поступления от продаж | руб. | 311 680 | 431 520 | | | 538 410 |
| Оплата материалов и операционных расходов | руб. | -81 000 | -69 000 | | | -66 000 |
| Заработная плата | руб. | 0 | -86 304 | | | -107 682 |
| Налоги | руб. | -13 456 | -35 639 | | | -55 056 |
| Выплата процентов по кредитам | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
| Лизинговые платежи | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
| Прочие поступления | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
| Прочие затраты | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
|  |  |  |  | | |  |
| **Денежные потоки от операционной деятельности** | руб. | **217 224** | **240 577** | | | **309 672** |
|  |  |  |  | | |  |
| Инвестиции в недвижимость | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
| Инвестиции в оборудование | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
| Инвестиции в НМА и финансовые активы | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
| Выручка от реализации активов | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
|  |  |  |  | | |  |
| **Денежные потоки от инвестиционной деятельности** | руб. | **0** | **0** | | | **0** |
|  |  |  |  | | |  |
| Поступления собственного капитала | руб. | 15 000 | 0 | | | 0 |
| Поступления кредитов | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
| Возврат кредитов | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
| Выплата дивидендов | руб. | 0 | 0 | | | 0 |
|  |  |  |  | | |  |
| **Денежные потоки от финансовой деятельности** | руб. | **15 000** | **0** | | | **0** |
|  |  |  |  | | |  |
| Суммарный денежный поток за период | руб. | 232 224 | 240 577 | | | 309 672 |
| Денежные средства на начало периода | руб. | 239 732 | 471 957 | | | 712 533 |
| Денежные средства на конец периода | руб. | 471 957 | 712 533 | | | 1 022 206 |
|  |  |  | |  |  | |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (прямой)** | **Ед.изм.** | **4 кв. 2020** | **1 кв. 2021** | **2 кв. 2021** | **3 кв. 2021** | ***ИТОГО*** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Поступления от продаж | руб. | 549 960 | 498 660 | 509 500 | 479 970 | *3 547 490* |
| Оплата материалов и операционных расходов | руб. | -67 000 | -68 000 | -66 000 | -68 000 | *-780 000* |
| Заработная плата | руб. | -109 992 | -99 732 | -101 900 | -95 994 | *-601 604* |
| Налоги | руб. | -66 357 | -60 669 | -60 005 | -57 502 | *-346 741* |
| Выплата процентов по кредитам | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Лизинговые платежи | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Прочие поступления | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Прочие затраты | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Денежные потоки от операционной деятельности** | руб. | **306 611** | **270 259** | **281 595** | **258 474** | ***1 819 145*** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Инвестиции в недвижимость | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Инвестиции в оборудование | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Инвестиции в НМА и финансовые активы | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Выручка от реализации активов | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Денежные потоки от инвестиционной деятельности** | руб. | **0** | **0** | **0** | **0** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Поступления собственного капитала | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *320 000* |
| Поступления кредитов | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Возврат кредитов | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Выплата дивидендов | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | *0* |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Денежные потоки от финансовой деятельности** | руб. | **0** | **0** | **0** | **0** | ***320 000*** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Суммарный денежный поток за период | руб. | 306 611 | 270 259 | 281 595 | 258 474 | *2 139 145* |
| Денежные средства на начало периода | руб. | 1 022 206 | 1 328 817 | 1 599 076 | 1 880 671 |  |
| Денежные средства на конец периода | руб. | 1 328 817 | 1 599 076 | 1 880 671 | 2 139 145 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| График: Денежные средства на конец периода |  |  |  |  |
| |  | | --- | |  | |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

По данным таблицы БДДС был сформирован график, отчетливо демонстрирующий, что в анализируемом периоде дефицита баланса наличных денежных средств не сформировано, что обеспечивает сбалансированность финансового положения.

**Чистая текущая стоимость** –это сумма текущих стоимостей всех спрогнозированных, с учетом ставки дисконтирования, денежных потоков.

Метод чистой текущей стоимости (NPV) состоит в следующем.  
1. Определяется текущая стоимость затрат (Io), т.е. решается вопрос, сколько инвестиций нужно зарезервировать для проекта.  
2. Рассчитывается текущая стоимость будущих денежных поступлений от проекта, для чего доходы за каждый год CF (кеш-флоу) приводятся к текущей дате.

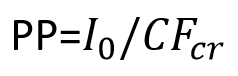
3. Текущая стоимость инвестиционных затрат (Io) сравнивается с текущей стоимостью доходов (PV). Разность между ними составляет чистую текущую стоимость доходов (NPV):

NPV = PV - Io;

Чистая текущая стоимость (NPV) это один из основных показателей, используемых при инвестиционном анализе.

**Срок окупаемости** — период времени, необходимый для того, чтобы [доходы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4), генерируемые [инвестициями](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D1%8F), покрыли [затраты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B) на инвестиции.

Расчет срока окупаемости инвестиционного проекта проводят по формуле:



где: PP – срок окупаемости в годах;

Io – начальные инвестиции в проект в рублях;

CFcr – среднегодовой доход проекта в рублях.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЛЯ ПРОЕКТА (FCFF)** | **Значение** | **Ед.изм.** |
|  |  |  |
| Ставка дисконтирования | **20,0%** | % |
| Учет активов начального баланса | Нет | руб. |
| Учет терминальной стоимости | Нет | руб. |
| **Чистая текущая стоимость, NPV** | **1 545 652** | руб. |
| **Срок окупаемости, PP** | **0,4** | лет |

В целом же, показатели чистой текущей стоимости и срока окупаемости проекта свидетельствуют о его эффективности.

Дальше проведем анализ бюджетной эффективности проекта. В ходе организации деятельности по данному проекту предусматривается использовать упрощенную систему налогообложения, а также выплачивать страховые выплаты.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – это один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса. В связи с применением УСН, налогоплательщики освобождаются от уплаты налогов, уплачиваемых в связи с применением общей системой налогообложения.

В рамках УСН можно выбрать объект налогообложения доходы или доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. В нашем случае, при объекте налогообложения «доходы» ставка составляет 6%.

Отчисления во внебюджетные фонды соответствуют налоговому законодательству Российской Федерации.

|  |  |
| --- | --- |
| **СОЦИАЛЬНЫЕ ВЗНОСЫ** | **Величина** |
| Ставка взносов в пенсионный фонд | 22,0% |
| Ставка взносов на медицинское страхование | 5,1% |
| Ставка взносов в фонд социального страхования | 2,9% |
| Ставка страхования от несчастных случаев | 0,2% |
| **Суммарная ставка социальных взносов** | **30,2%** |

**Налоговые платежи (по годам).**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ** | **Ед.изм.** | **4 кв. 2019** | **2020** | **1-9.2021** | ***ИТОГО*** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Итого: прочие налоги** | руб. | **0** | **0** | **0** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |
| Акцизы на проданные товары | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Импортная пошлина на сырье и материалы | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Импортная пошлина на оборудование | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
|  |  |  |  |  |  |
| **Начисленный НДС** | руб. | **0** | **0** | **0** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Начисленный налог на имущество** | руб. | **0** | **0** | **0** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Начисленные социальные взносы** | руб. | **0** | **91 801** | **89 883** | ***181 684*** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Начисленный налог на прибыль** | руб. | **0** | **0** | **0** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Начисленный налог с оборота (УСН)** | руб. | **13 667** | **104 386** | **83 895** | ***201 948*** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Начисленный налог с дохода минус расходы (УСН)** | руб. | **0** | **0** | **0** | ***0*** |
|  |  |  |  |  |  |
| Начисленные налоговые платежи | руб. | 13 667 | 196 187 | 173 778 | *383 633* |
| Уплаченные налоговые платежи | руб. | -1 942 | 170 507 | 178 176 | *346 741* |
| Задолженность перед бюджетом и фондами | руб. | 15 610 | 41 290 | 36 892 |  |
|  |  |  |  |  |  |

Важной информацией, отражающей влияние результатов выполнения инвестиционного проекта на расходы и доходы какого-либо бюджета (местного, федерального, регионального), является бюджетная эффективность. Необходимость расчета бюджетных показателей возникает в том случае, если дело финансирует государство.

Показатели бюджетной эффективности рассчитываются на основании определения потока бюджетных средств. К притокам средств для расчета бюджетной эффективности относятся: притоки от налогов, акцизов, пошлин, сборов и отчислений во внебюджетные фонды, установленных действующим законодательством.

В таблице ниже наглядно показаны притоки денежных средств в бюджет от проекта.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ** | **Ед.изм.** | **1 кв. 2020** | **2 кв. 2020** | **3 кв. 2020** | **4 кв. 2020** |
| **Поступление налогов в бюджет** |  |  |  |  |  |
| Налог на доходы физических лиц | руб. | 0 | 11 220 | 13 999 | 14 299 |
| Акцизы на проданные товары | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Импортная пошлина на сырье и материалы | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Импортная пошлина на оборудование | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налог на добавленную стоимость | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налог на прибыль | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налог на имущество | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Социальные взносы | руб. | 0 | 16 694 | 30 463 | 33 779 |
| Налог с оборота | руб. | 13 456 | 18 945 | 24 593 | 32 577 |
| Налог с дохода, уменьшенного на расходы | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие налоги | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные налоговые и социальные выплаты | руб. | 13 456 | 46 859 | 69 054 | 80 656 |
|  |  |  |  |  |  |
| **Бюджетное финансирование** |  |  |  |  |  |
| Поступление бюджетного финансирования в проект | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Возврат бюджетного финансирования | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Платежи за использование бюджетного финансирования | руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |  |
| **Денежный поток для расчета эффективности** | руб. | **13 456** | **46 859** | **69 054** | **80 656** |
| Дисконтированный денежный поток | руб. | 13 206 | 45 304 | 65 882 | 75 905 |
| Дисконтированный поток нарастающим итогом | руб. | 11 221 | 56 525 | 122 408 | 198 313 |
|  |  |  |  |  |  |
| **Чистая приведенная стоимость, NPV** | руб. |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ** | **Ед.изм.** | **1 кв. 2021** | **2 кв. 2021** | **3 кв. 2021** | ***ИТОГО*** |
| **Поступление налогов в бюджет** |  |  |  |  |  |
| Налог на доходы физических лиц | руб. | 12 965 | 13 247 | 12 479 | *78 209* |
| Акцизы на проданные товары | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Импортная пошлина на сырье и материалы | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Импортная пошлина на оборудование | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Налог на добавленную стоимость | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Налог на прибыль | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Налог на имущество | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Социальные взносы | руб. | 30 761 | 30 907 | 29 373 | *171 976* |
| Налог с оборота | руб. | 29 909 | 29 097 | 28 129 | *174 764* |
| Налог с дохода, уменьшенного на расходы | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Прочие налоги | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Суммарные налоговые и социальные выплаты | руб. | 73 634 | 73 252 | 69 981 | *424 949* |
|  |  |  |  |  |  |
| **Бюджетное финансирование** |  |  |  |  |  |
| Поступление бюджетного финансирования в проект | руб. | 0 | 0 | 0 | *200 000* |
| Возврат бюджетного финансирования | руб. | 0 | 0 | 0 | *0* |
| Платежи за использование бюджетного финансирования | руб. | 0 | 0 | 0 | *200 000* |
|  |  |  |  |  |  |
| **Денежный поток для расчета эффективности** | руб. | **73 634** | **73 252** | **69 981** | **424 949** |
| Дисконтированный денежный поток | руб. | 68 346 | 67 024 | 63 152 | *396 835* |
| Дисконтированный поток нарастающим итогом | руб. | 266 659 | 333 683 | 396 835 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Чистая приведенная стоимость, NPV** | руб. |  |  |  | **396 835** |
|  |  |  |  |  |  |

Социальная ценность спорта в настоящее время растет, и заниматься этим видом деятельности становится все белее престижным. Сущность спорта как социокультурного феномена заключается в том, что спорт является особым средством культуры в формировании постоянно совершенствующейся личности. Это происходит на основе соперничества по сознательно принятым правилам соревнований.

Формы спортивной игровой деятельности моделируют ситуации реальной жизни и связанные с ними формы поведения. Ведь в реальной жизни происходят постоянно соревновательные ситуации, происходит борьба со стихией, врагами и т.д. Культурное назначение «спортивной модели» соревнования как раз и заключается в том, чтобы поставить участников в равные условия, создать базу для объективной оценки сопоставляемых качеств, также обезопасить участников от негативных последствий. Спорт как социокультурный фактор модельно воспроизводит альтернативу современной культуры, сохраняет и укрепляет сущностные механизмы социально-культурной жизни человека и формирует его как социально компетентную личность.

Проект «Время Спорта» позволит реализовать ряд сопутствующих эффектов:

* создать новые рабочие места;
* привлечь постоянных пользователей к удобному и современному сервису;
* обеспечить выручку и налоговые отчисления в бюджет Ставропольского края;
* повысить вовлеченность населения в спортивную жизнь города;
* увеличить эффективность использования спортивных мощностей примерно на 30-40%;
* уменьшить заболеваемость населения, ввиду вовлеченности в спорт и ЗОЖ, и тем самым снизить отчисления из внебюджетных фондов на оплату больничных листов.
  1. **Финансовый прогноз**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Месяц, квартал, год\*** | **1 кв. 2020** | **2 кв. 2020** |
| 1. Выручка от реализации | 311 680 | 431 520 |
| 2. Расходы | 65500 | 109 000 |
| 3. Создание новых рабочих мест, ед. | 0 | 1 |
| 4. Размер оплаты труда работников | 0 | 86 304 |
| 5. Налоги, сборы, страховые взносы и иные обязательные платежи в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации \*\*: | 18 701 | 50 391 |
| 6. Чистая прибыль | 227 479 | 185 825 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3 кв. 2020** | **4 кв. 2020** | **1 кв. 2021** | **2 кв. 2021** | **3 кв. 2021** | **ИТОГО** |
| 538 410 | 549 960 | 498 660 | 509 500 | 479 970 | *3 547 490* |
| 106000 | 107 000 | 108 000 | 106 000 | 108 000 | *780001* |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | *1* |
| 107 682 | 109 992 | 99 732 | 101 900 | 95 994 | *601 604* |
| 62 873 | 64 222 | 58 232 | 59 497 | 56 049 | *383 633* |
| 261 855 | 268 746 | 232 696 | 242 103 | 219 927 | *1 782 252* |

1. **Анализ рисков**

Риски реализации проекта:

1. По сфере возникновения отраслевые риски сферы услуг можно подразделить на **внешние и внутренние**.

К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, изменениях в налогообложении, ликвидации предприятий из-за предписания государственных органов. Источником внутренних рисков является сама предпринимательская фирма. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

2. В зависимости от видов услуг, оказываемых предприятиями сферы сервиса, можно выделить производственный, коммерческий, финансовый риски и риск, возникающий при постановке миссии и целей фирмы.

**Производственный риск** связан с производством услуг, продукции и осуществлением любых видов производственной деятельности, осуществляемой в организациях сферы услуг.

**Технический риск** определяется степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий, возможностью проведения ремонта оборудования силами фирмы, внедрением новых технологий.

**Риск технологий производства** происходит из-за снижения объемов производства вследствие поставки некачественного сырья (раствор для химчистки); износа оборудования; простоя оборудования и потери рабочего времени из-за отсутствия клиентов; отсутствия исходных материалов; уменьшения спроса в связи с недостаточным качеством услуги, из-за технологических сбоев.

Увеличение расходов материальных затрат в результате перерасхода материалов, сырья, топлива и т.д.; рост фонда оплаты труда за счет превышения намеченной численности работников либо за счет выплат более высоких зарплат.

Риск нанесения ущерба персоналу как следствие возникающих аварийных ситуаций.

Риски, связанные с реализацией услуг: потери товара (услуги), потери качества товара в момент оказания услуги, отказ от выполненной услуги, транспортировка заказов.

**Коммерческий риск** — это риск, возникающий в процессе реализации услуг, что играет существенную роль в достижении финансовых результатов организаций сферы сервиса. Рассмотрим его основные виды и причины возникновения.

Контактный риск (риск обслуживания заказчика) возникает при обслуживании клиента (время и этика обслуживания); при приеме заказа (информация, отсутствие расходных материалов, неожиданно высокая цена); при выдаче заказа (плохое качество оказанной услуги); быстрота предоставления услуги; ориентация на потребителя (новые формы обслуживания).

Снижение объемов реализации услуг в результате резкого падения спроса, продвижения услуги к заказчику, конкуренции, ограничений на выполнение услуг, повышения закупочных цен расходных материалов, а, следовательно, и повышения цены услуг.

Риск недостаточной сегментации рынка приводит к уменьшению притока заказчиков, следствием чего является изменение объема реализации услуг.

Риск размещения предприятий сферы сервиса связан с выбором места для предприятия, что способствует расширению сферы услуг, предоставляя потребителям лучшие удобства в обслуживании и экономию времени.

К **дополнительным рискам** отнесем риск ошибок менеджера, связанный с недостаточной квалификацией, слабой организацией менеджмента, отсутствием цели; риск недовольства работников, обусловленный несовершенством оплаты труда, запущенностью социальных проблем, отсутствие перспектив роста; риск несчастных случаев, связанный с плохими условиями труда, несоблюдением правил техники безопасности.