



Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга) с финансовой моделью

Демонстрационная версия

Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров на рынке предоставления консалтинговых услуг для бизнеса в Санкт-Петербурге. За годы успешной работы компания осуществила сотни проектов в различных отраслях экономики, оказывая консультационную поддержку, как лидерам российского бизнеса, так и начинающим предпринимателям. В типовом проекте бизнес-плана содержится комплексная информация, которая основана на опыте реализованных проектов и позволяет оценить перспективы создания предприятия в выбранном направлении.

ООО «ПКР» желает Вам успеха во всех начинаниях и предлагает долгосрочное сотрудничество в целях совершенствования и развития экономики Санкт-Петербурга и России.

Разработчик проекта: компания «Профессиональные Комплексные Решения»

www.prcs.ru, E-mail: info@prcs.ru

8 (812) 363 4899, 8 800 700 48 99



г. Санкт-Петербург,
2014

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)
Список таблиц, рисунков, графиков, схем**

Рисунок 1. Примеры ледовых площадок на основе быстровозводимой конструкции воздухоопорного типа с синтетическим льдом.....	6
Рисунок 2. Структура финансирования проекта.....	8
Рисунок 3. График суммы задолженности по кредиту	8
Рисунок 4. Распределение предпочтений по проведению досуга в Санкт-Петербурге в 2013 году, %.....	10
Рисунок 5. Представленность организаций индустрии развлечений в Санкт-Петербурге в 2013 году, %.....	10
Рисунок 6. Распределение посетителей развлекательных заведений по роду деятельности в 2013 году в Санкт-Петербурге, %	10
Рисунок 7. Распределение предпочтений по видам спорта в 2013 году, %.....	11
Рисунок 8. Распределение занимающихся спортом по периодичности занятий спортом в 2013 году, %.....	11
Рисунок 9. Распределение школ фигурного катания и хоккея в Санкт-Петербурге, по состоянию на 2013 год, шт.....	11
Рисунок 10. Географическое распределение катков, хоккейных школ и школ фигурного катания по районам Санкт-Петербурга в 2013 году, %.....	11
Рисунок 11. Сезонность спроса на услуги ледовой площадки	14
Рисунок 12. Распределение посетителей катка по возрасту, %.....	14
Рисунок 13. Распределение поисковых запросов «каток ледовый» в течение года по сезонам, %.....	16
Рисунок 14. Размерный ряд коньков для аренды, %.....	20
Рисунок 15. Объем производства услуг, в нат. выражении	22
Рисунок 16. График выхода на производственную мощность.....	23
Рисунок 17. Организационная структура проекта.....	26
Рисунок 18. График структуры инвестиций в доленом соотношении, %.....	28
Рисунок 19. Структура себестоимости услуг проекта	29
Рисунок 20. Структура выручки проекта, в денежном выражении.....	31
Рисунок 21. Структура финансирования проекта.....	31
Рисунок 22. График суммы задолженности по кредиту	32
Рисунок 23. График срока окупаемости проекта, по годам	37
Рисунок 24. Анализ чувствительности показателя NPV к изменению параметров проекта.....	38
Рисунок 25. Анализ чувствительности показателя IRR к изменению параметров проекта	38
Рисунок 26. Анализ чувствительности показателя срока окупаемости к изменению параметров проекта	38

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Таблица 1. План-график осуществления инвестиционных затрат по проекту	7
Таблица 2. Условия привлечения заемного капитала	8
Таблица 3. Показатели экономической эффективности проекта	9
Таблица 4. Стоимость услуг конкурентов	13
Таблица 5. Принятые в проекте цены на услуги	14
Таблица 6. Сезонность оказания услуг.....	14
Таблица 7. Сезонность цен на услуги	14
Таблица 8. Расходы на маркетинговое продвижение проекта, по годам, руб.	16
Таблица 9. Объем потребления энергоресурсов, ежемесячно.....	18
Таблица 10. Расходы на инженерно-техническое обеспечение, руб.	18
Таблица 11. Расчет стоимости ВОС с основным инженерным оборудованием	19
Таблица 12. Перечень дополнительных элементов и инвентаря для ледовой площадки.....	20
Таблица 13. Перечень мебели для вспомогательных помещений	20
Таблица 14. Перечень мебели и инвентаря для подсобных помещений	21
Таблица 15. Перечень прочих техники и оборудования	21
Таблица 16. Штатное расписание персонала	21
Таблица 17. График работы ледовой площадки	22
Таблица 18. Объем производства услуг, в нат. выражении.....	22
Таблица 19. Динамика объема оказываемых услуг в 1 расчетный год, в натуральном выражении.....	23
Таблица 20. Динамика объема оказываемых услуг во 2 расчетный год, в натуральном выражении.....	23
Таблица 21. Динамика объема оказываемых услуг в 3 расчетный год и далее, в натуральном выражении.....	23
Таблица 22. Сводная таблица капитальных затрат проекта	23
Таблица 23. Сводная таблица капитальных затрат проекта	27
Таблица 24. Сводка накладных расходов проекта, руб. без НДС.....	28
Таблица 25. Структура себестоимости услуг проекта	29
Таблица 26. Расчет выручки проекта в 1 расчетный год, в руб. без НДС.....	29
Таблица 27. Расчет выручки проекта во 2 расчетный год, в руб. без НДС.....	30
Таблица 28. Расчет выручки проекта в 3 расчетный год и далее, в руб. без НДС.....	30
Таблица 29. Структура выручки ледовой площадки.....	31
Таблица 30. Условия привлечения заемного капитала	31
Таблица 31. Сводный бюджет движения денежных средств, руб. с НДС	33
Таблица 32. Сводный бюджет доходов и расходов проекта в рублях без НДС.....	34
Таблица 33. Основные показатели финансовой эффективности проекта	36
Таблица 34. Бюджетный эффект от реализации проекта, руб.....	37
Таблица 35. Результаты анализа чувствительности проекта	38

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Оглавление

Список таблиц, рисунков, графиков, схем	2
Оглавление.....	4
1. Резюме	6
1.1. Информация об инициаторе проекта.....	6
1.2. Краткое описание проекта.....	6
1.3. Сроки и этапы реализации проекта	7
1.4. Финансовые ресурсы и схема финансирования проекта	7
1.5. Оценка экономической эффективности проекта.....	9
1.6. Выводы	9
2. Маркетинговое окружение проекта	10
2.1. Описание и прогноз развития рынка услуг проекта в регионе сбыта	10
2.1.1. Описание рынка развлекательных услуг и организации отдыха.....	10
2.1.2. Общее описание и классификация услуг на рынке спортивных и физкультурно-оздоровительных услуг Санкт-Петербурга.....	10
2.1.3. Определение видов спортивных и физкультурно-оздоровительных услуг, оказываемых на рынке Санкт-Петербурга	10
2.1.4. Общее описание услуг, оказываемых катками в Санкт-Петербурге.....	11
2.1.5. Прогноз развития рынка услуг катков в Санкт-Петербурге	12
2.2. Расчет стоимости услуг.....	12
2.3. Маркетинговый план и основные мероприятия по продвижению проекта	14
3. Производственный план.....	17
3.1. Рекомендации по выбору местоположения, требования к наличию транспортных связей, инженерных сетей, ресурсов, близость к рынку сбыта	17
3.2. Потребность в площадях и производственных помещениях.....	18
3.3. Обоснование состава технологического оборудования	20
3.4. Требования к кадровому обеспечению. Расчет штатного расписания.	21
3.5. Планируемый объем производства продукции (услуг). График выхода на проектную мощность.....	22
3.6. Сводный расчет капитальных затрат	23
4. Организационный план	24
4.1. Правовое регулирование проекта	24
4.1.1. Организационно-правовая форма.....	24
4.1.2. Условия предоставления земельных участков для создания спортивных комплексов	26
4.2. Организационная структура	26
5. Финансовый и инвестиционный план	27

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

5.1.	Затраты инвестиционного периода	27
5.2.	Затраты текущего (основного) периода	28
5.3.	Расчет поступлений от проекта	29
5.4.	Затраты, связанные с обслуживанием кредита.....	31
5.5.	Прогнозный отчет о движении денежных средств (Бюджет движения денежных средств)	33
5.6.	Прогнозный отчет о прибылях и убытках.....	34
6.	Направленность и эффективность проекта	36
6.1.	Направленность и значимость проекта	36
6.2.	Показатели коммерческой эффективности реализации проекта	36
6.3.	Анализ чувствительности проекта	38
О ПКР	39

Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)

1. Резюме

Наименование проекта: организация ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)

Инициатор проекта: инициатором настоящего проекта выступает **физическое лицо**

Местонахождение проекта: г. Санкт-Петербург

Общая стоимость (бюджет) проекта: XX руб.

Разработчик проекта: ООО «Профессиональные комплексные решения»,

Web: www.prcs.ru,

E-mail: info@prcs.ru,

Контактный телефон: +7 (812) 363-48-99, 8 (800) 700-48-99.

Дата разработки проекта: ноябрь 2014 г.

Место разработки: г. Санкт-Петербург.

1.1. Информация об инициаторе проекта

Инициатором настоящего проекта выступает **физическое лицо**.

1.2. Краткое описание проекта

Настоящим проектом рассматривается строительство ледовой площадки с синтетическим покрытием. Расположение ледовой площадки планируется в одном из районов г. Санкт-Петербурга, имеющего недостаток спортивных объектов в целом и такого типа и уровня в частности, для организации активного отдыха населения и работающих горожан. Более точное место реализации проекта не определено.

В строительстве ледовой площадки будут использованы новейшие технологии: быстровозводимые конструкции воздухоопорного типа с синтетическим льдом таких торговых марок, как Super-Glide от компании Global Synthetic Ice. Особенности конструкции и технические характеристики синтетического льда позволят предоставлять спортивные и физкультурно-оздоровительные услуги круглогодично с наименьшими затратами для Инициатора проекта. Преимущество искусственного льда подтверждается мировым опытом его использования.

Особое внимание в проекте уделено круглогодичному характеру функционирования ледовой площадки и улучшенным техническим характеристикам, которые должны создать максимально комфортные условия, как для профессионалов, так и для любителей. Наиболее значимыми преимуществами ледовой площадки в рамках проекта являются, во-первых, сниженный риск травмирования на льду, во-вторых, качественно улучшенные параметры материалов (скольжение, долговечность), в-третьих, простота монтажа и эксплуатации.



Рисунок 1. Примеры ледовых площадок на основе быстровозводимой конструкции воздухоопорного типа с синтетическим льдом

Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)

Стратегия реализации проекта предполагает, что ледовая площадка будут использована по трем направлениям:

- аренда тренерам, проводящим занятия по хоккею и фигурному катанию;
- аренда под мероприятия (детские, корпоративные);
- массовые катания.

Настоящий проект имеет ярко выраженную социальную направленность. Реализация проекта поможет решить проблему недостатка мест для проведения тренировок спортивных школ и досуга молодежи.

Возможность круглогодичного функционирования кортов в любых погодных условиях, а также гибкая ценовая политика и проведение акций позволят обеспечить эффективность деятельности ледовой площадки.

1.3. Сроки и этапы реализации проекта

Настоящий бизнес-план был разработан на основе следующих допущений:

- продолжительность инвестиционной стадии – **0,5 года**;
- продолжительность эксплуатационной стадии – **6,5 года**.

Все таблицы и расчеты относительно операционной деятельности ледовой площадки представлены в соответствующих разделах настоящего бизнес-плана. Продолжительность и состав инвестиционной стадии проекта представлены в таблице далее.

Таблица 1. План-график осуществления инвестиционных затрат по проекту

Наименование статей затрат	Общая сумма затрат, руб.	Порядковый номер месяца с момента инициации проекта					
		1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Прединвестиционная фаза. Затраты на подготовку проекта							
Регистрация юридического лица	XX%					
.....		XX%				
.....	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Инвестиционная фаза. Проведение строительно-монтажных работ; закупка оборудования, мебели и инвентаря							
1. Строительно-монтажные работы							
.....		XX%				
.....		XX%	XX%			
.....		XX%	XX%			
.....				XX%		
.....				XX%		
.....		XX%			XX%	
.....		XX%			XX%	
.....					XX%	
2. Закупка мебели, техники и инвентаря							
.....				XX%		XX%
.....				XX%		XX%
.....				XX%		XX%
.....				XX%		XX%
Эксплуатационная фаза. Запуск объекта в эксплуатацию, продвижение объекта на рынок							
.....						XX%
.....				XX%	XX%	XX%
.....					XX%	XX%

1.4. Финансовые ресурсы и схема финансирования проекта

В данном проекте предусмотрено несколько источников финансирования:

- собственные средства инициатора в размере XX рублей (XX% от общей величины финансирования);

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

- привлеченное финансирование в размере XX рублей (XX% от общей величины финансирования).

.....

Рисунок 2. Структура финансирования проекта

Общие инвестиционные затраты в проект оцениваются в XX руб. Стоит отметить, что часть финансирования будет направлена на пополнение оборотного капитала (XX руб.)

Таблица 2. Условия привлечения заемного капитала

Критерий	Значение
Объем кредитования	XX
Срок кредитования	X лет
Валюта кредита	рубли
Процентная ставка по кредиту	XX%
Периодичность уплаты процентов по кредиту	ежемесячно

Ниже представлены таблицы и графики получения и возврата кредита, необходимого для реализации проекта.

Таблица 3. График получения кредита

Год	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1	...											
2												
3												
4												
5												
6												
7												

Объем привлекаемого финансирования составит XX руб.

Таблица 4. График возврата кредита

Год	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1	...											
2												
3												
4												
5												
6												
7												

Кредит будет полностью возвращен в XX года.

Рисунок 3. График суммы задолженности по кредиту

Максимальная величина ссудной задолженности достигается по состоянию на XX года.

Таблица 5. График уплаты процентов

Год	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1	...											
2												
3												
4												
5												
6												
7												

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Общая величина уплаченных процентов составит XX руб.

1.5. Оценка экономической эффективности проекта

Для оценки эффективности проекта с позиции собственного капитала чистая приведенная стоимость проекта рассчитывается при ставке дисконтирования, равной XX%, получаем следующие показатели.

Таблица 3. Показатели экономической эффективности проекта

Наименование показателя	ед. изм.	Обозначение	Значение
Чистая приведенная стоимость	руб.	NPV	XX
Внутренняя норма доходности	%	IRR	XX
Индекс прибыльности	доля	PI	XX
Сумма основного кредита	руб.	CA	XX
Сумма капитальных затрат с НДС	руб.	CAPEX	XX
Простой период окупаемости	лет	PBP	XX
Дисконтированный период окупаемости	лет	DPBP	XX
Срок основного кредита	лет	CT	XX

Из полученных показателей экономической эффективности следует, что проект является коммерчески успешным и целесообразным к реализации (показатель NPV выше 0, показатель IRR превышает ставку дисконтирования, период окупаемости проекта не превышает расчетный период финансовой модели).

1.6. Выводы

Инвестиционный проект по созданию ледовой площадки с синтетическим покрытием является экономически обоснованным и реализуемым, поскольку имеет все предпосылки для практического осуществления.

Предложенный инициатором вариант реализации проекта удачно сочетает в себе сбалансированность высоких финансовых показателей и умеренных рисков.

Реализация проекта будет способствовать развитию инфраструктуры, оздоровлению социально-экономической обстановки в районе месторасположения катка и удовлетворению потребности города в дефицитных спортивно-развлекательных услугах.

Проект имеет важную социальную составляющую, поскольку в результате его осуществления улучшатся условия занятий для спортивных школ города.

2. Маркетинговое окружение проекта

2.1. Описание и прогноз развития рынка услуг проекта в регионе сбыта

2.1.1. Описание рынка развлекательных услуг и организации отдыха

Развлекательные услуги можно классифицировать на следующие группы:

- Активный - фитнес, бассейн, теннис, гольф, ледовые катания, картинг, бильярд, боулинг, пейнтбол, горные лыжи);
- Пассивный - кинотеатры, театры и пр. (в Санкт-Петербурге находится более 70 музеев, 30 театров, 5 выставочных залов, более 20 галерей и 60 кинотеатров).

....

Рисунок 4. Распределение предпочтений по проведению досуга
в Санкт-Петербурге в 2013 году, %

.....

.....

В Санкт-Петербурге находится

.....

.....

.....

Рисунок 5. Представленность организаций индустрии развлечений
в Санкт-Петербурге в 2013 году, %

Рынок развлекательных услуг Санкт-Петербурга ориентирован на молодежь и лиц среднего
возраста:

.....

Рисунок 6. Распределение посетителей развлекательных заведений
по роду деятельности в 2013 году в Санкт-Петербурге, %

2.1.2. Общее описание и классификация услуг на рынке спортивных и физкультурно-оздоровительных услуг Санкт-Петербурга

Определения спортивных и физкультурно-оздоровительных услуг представлено в ГОСТ 52024-2003
«Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Общие требования»:

Спортивная услуга – деятельность по удовлетворению потребности потребителя в достижении
спортивных результатов.

Физкультурно-оздоровительная услуга – деятельность по удовлетворению потребности
потребителя в поддержании и укреплении здоровья, физической реабилитации, проведении
физкультурно-оздоровительного и спортивного досуга.

К спортивным услугам относят: проведение занятий по физической культуре и спорту; проведение
спортивно-зрелищных мероприятий; организацию и проведение учебно-тренировочного
процесса; предоставление физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений населению;
информационно-консультативные и образовательные услуги; прочие спортивные услуги.

2.1.3. Определение видов спортивных и физкультурно-оздоровительных услуг, оказываемых на рынке Санкт-Петербурга

На рынке Санкт-Петербурга представлено разнообразие видов спорта: от традиционных футбола,
тенниса, хоккея до керлинга и картинга.

Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)

Предпочтения по видам спорта представлены на диаграмме ниже:

.....

Рисунок 7. Распределение предпочтений по видам спорта в 2013 году, %

Исходя из данных, представленных на диаграмме, хоккеем с шайбой предпочитают заниматься

.....

.....

.....

.....

Рисунок 8. Распределение занимающихся спортом по периодичности занятий спортом в 2013 году, %

По данным администрации Санкт-Петербурга,

.....

.....

.....

.....

Рисунок 9. Распределение школ фигурного катания и хоккея в Санкт-Петербурге, по состоянию на 2013 год, шт.

Как видно из графика, наибольшее количество школ находится в районе.

.....

.....

.....

2.1.4. Общее описание услуг, оказываемых катками в Санкт-Петербурге

В Санкт-Петербурге в зимнее время работает более 100 ледовых площадок. Из них 20 ледовых площадок работают круглый год, и располагаются в спортивных комплексах (Дворец спорта «Юбилейный», каток СКА и т.д.) или в торговых комплексах (ТЦ Меркурий, ТЦ ОН, ТЦ Гранд Каньон и т.д.)

.....

Рисунок 10. Географическое распределение катков, хоккейных школ и школ фигурного катания по районам Санкт-Петербурга в 2013 году, %

Из графика видно, что наименьшее количество катков находится

.....

.....

Основными услугами катков, совмещающих предоставление льда для массового катания и профессиональных занятий, являются: прокат коньков, аренда ледовой площадки для занятий хоккеем, фигурным катанием (тренировочные мероприятия), аренда катка для мероприятий (в том числе для занятий керлингом), предоставление катка для свободного катания.

Дополнительными услугами любого спортивного объекта являются возмездное предоставление фена, предоставление в пользование шкафчиков для личных вещей, услуг камеры хранения, а также организация питания, как самостоятельно – администрацией катка, так и передача в аренду помещений.

Ледовые площадки Санкт-Петербурга условно разделяют на несколько групп:

Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)

- Крытые спортивные комплексы и тренировочные площадки;
- Ледовые катки, находящиеся в торгово-развлекательных центрах;
- Открытые платные катки;
- Бесплатные открытые площадки.

Крытые спортивные комплексы и тренировочные площадки -

.....

.....

Ледовые катки, находящиеся в торгово-развлекательных центрах

.....

.....

.....

Открытые платные катки –

.....

.....

Бесплатные открытые площадки

.....

.....

Общий объем рынка услуг катков в Санкт-Петербурге, оказываемых как любителям катания, так и профессиональным спортсменам, составляет более XX руб. в год.

2.1.5. Прогноз развития рынка услуг катков в Санкт-Петербурге

В связи с совершенствованием политики, проводимой в России и Санкт-Петербурге в сфере физической культуры и спорта и направленной на развитие здорового образа жизни, предполагается увеличение количества спортивных объектов в городе – как открытых площадок, так закрытых тренировочных комплексов.

Предполагается, что объем оказываемых катками услуг (в стоимостном выражении) будет ежегодно возрастать на XX%. В то же время на рынке отмечен неудовлетворенный спрос – как среди профессиональных спортсменов, так и среди любителей активного отдыха.

Существующие и создаваемые ледовые площадки представляют собой открытый лед (естественный) и искусственный. В рассматриваемом проекте будет использоваться синтетический лед высочайшего качества, который по техническим характеристикам максимально приближен к естественному льду и целью проекта является продвижение услуг среди любителей активного отдыха и среди профессионалов – так в США синтетическое покрытие используется даже для тренировок профессиональных команд, хотя соревнования проводятся на искусственном льду.

2.2. Расчет стоимости услуг

Для расчета стоимости услуг проектируемой ледовой площадки был применен сравнительный подход, то есть за основу были приняты цены конкурентов.

Результаты сравнительного анализа цен конкурентов приведен в таблице ниже.

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Таблица 4. Стоимость услуг конкурентов

Название	Источник	цена в будни, руб./час		цена в выходные, руб./час		Цена на ночное катание, руб./сеанс	Прокат коньков, руб./час	Заточка коньков, руб.
		Взрослые	Дети и пенсионеры	Взрослые	Дети и пенсионеры			
Крытые катки								
Каток Ледовый дворец	http://www.yubi.ru/						
.....								
.....								
Катки в торговых центрах								
.....								

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно просчитать среднюю стоимость каждой услуги:

- массовое катание, в т.ч.:
 - взрослые
 - будние дни – XX руб./час;
 - выходные и праздничные дни – XX руб./час;
 - дети и пенсионеры
 - будние дни – XX руб./час;
 - выходные и праздничные дни – XX руб./час;
- ночное катание – XX руб./сеанс;
- заточка коньков – XX руб./пара;
- прокат коньков – XX руб./пара.

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

.....

.....

.....

Таблица 5. Принятые в проекте цены на услуги

Наименование	Ед. измерения	Цена, руб.
катание (взрослые, буд.)	чел./часов	XX
.....	чел./часов	...
	чел./часов	
	чел./часов	
	чел./сеанс	
	сеанс	
	сеанс	
	сеанс	
	ед.	
	ед.	

Анализ цен показал, что в сегменте свободного катания наблюдается ярко выраженная сезонность – спрос на услуги ледовых площадок летом (в мае-июле) ниже до X раз, а стоимость катания ниже примерно на XX%.

Таблица 6. Сезонность оказания услуг

Наименование	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Сезонность	...											

.....

Рисунок 11. Сезонность спроса на услуги ледовой площадки

Таблица 7. Сезонность цен на услуги

Наименование	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Сезонность											

2.3. Маркетинговый план и основные мероприятия по продвижению проекта

В рассматриваемом проекте важнейшими функциями продвижения будут являться: создание образа низкой (доступной) цены, инновационного проекта (с использованием инновационных материалов); информирование об услуге и ее параметрах; формирование позитивной репутации.

Создание образа низкой (доступной) цены

Применение нетрадиционных для России материалов позволит существенно снизить себестоимость оказания, что позволит позиционировать услугу как доступную широким слоям населения, как распространение здорового образа жизни среди петербуржцев.

.....

.....

.....

Рисунок 12. Распределение посетителей катка по возрасту, %

.....

.....

Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)

Использование инновационных материалов

Проектом предполагается использование новых технологий. При нескрываемом дефиците ледовых площадок для хоккейных команд и школ фигурного катания, организация новой всепогодной площадки – с синтетическим покрытием – позволит повысить доступность площадок для любителей.

Информирование об услуге

Продвижение в направлении информировании об услуге представляет собой распространение информации об открытии, функционировании и основных мероприятиях, проводимых на катке.

Информирование об услуге может включать следующую информацию: режим работы катка, стоимость посещения, скидки и акции, стоимость аренды коньков и пр.

Отдельно необходимо информировать о работе катка спортивные школы соответствующего профиля. Им можно предложить стоимость аренды ниже стоимости аренды естественных и искусственных катков, используемых ими для тренировок.

Формирование позитивной репутации

Формирование позитивной репутации обусловлено уже самой социальной направленностью проекта. Введение низких арендных ставок для спортивных школ и школ фигурного катания может рассматриваться в качестве социальных инвестиций в будущие поколения.

При позитивных финансовых показателях возможна дальнейшая ориентация проекта как социально значимого – например, предоставление в аренду катка один раз в месяц школам, занимающимся весь месяц, бесплатно.

Общая схема продвижения

Отметим, что эти две группы разнородны и необходимо разработать систему средств продвижения, ориентированную на каждую из них в отдельности, связав с характерными особенностями каждого поколения:

1.

.....

.....

.....

2.

.....

.....

.....

Учитывая некоторые противоречия в двух возрастных группах и необходимость некоторой унификации программы продвижения, предполагается:

1.;

2.

Рассматриваемый синтетический каток является, по сути, социально ориентированным проектом. Основная цель коммерческой организации – получение прибыли будет сочетаться с развитием массовых физической культуры и спорта, в том числе детских.

Средства продвижения

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Рассматривая основные средства продвижения необходимо учитывать, что более XX посетителей катка – молодежь и лица среднего возраста, являющиеся активными пользователями Интернета, в связи с чем целесообразно продвигать услуги катка с использованием именно его.

Поисковые запросы, количество которых рассчитано через Яндекс Директ, позволяют определить сезонность спроса на услуги (Допущение: не учитывается возможность колебания сезонно в результате проведения исследований по открытию аналогичных объектов).

.....

Рисунок 13. Распределение поисковых запросов «каток ледовый»
в течение года по сезонам, %

Основными инструментами продвижения являются:

- создание сайта,
-,
-,
-,
-

Величина затрат на маркетинговое продвижение на инвестиционном этапе проекта согласно ориентировочному расчету составляет XX руб. В дальнейшем планируется осуществлять расходы на маркетинговое продвижение проекта в размере X% от выручки.

Таблица 8. Расходы на маркетинговое продвижение проекта, по годам, руб.

Наименование	1	2	3	4	5	6	7
маркетинговое продвижение	...						

3. Производственный план

3.1. Рекомендации по выбору местоположения, требования к наличию транспортных связей, инженерных сетей, ресурсов, близость к рынку сбыта

Ледовую площадку, закрытую воздухоопорным сооружением, предполагается организовать на территории арендованного земельного участка; на момент разработки настоящего бизнес-плана точное местоположение реализации проекта не определено. Одним из наиболее перспективных представляется Петродворцовый района Санкт-Петербурга.



Петродворцовый район входит в число 18 районов Санкт-Петербурга и находится на расстоянии 30 км от центра Санкт-Петербурга. Протяженность района составляет 32,5 км. Площадь территории – 109 кв. км. В состав района входят три территории – г. Петродворец, г. Ломоносов, пос. Стрельна.

По предварительным итогам Всероссийской переписи населения 2010 года **численность населения** Петродворцового района составляет 128,9 тыс. человек, в том числе: г. Петергоф – 73 154 чел., г. Ломоносов – 43 002 чел, пос. Стрельна – 12 773 чел.

Основные предприятия района: ОАО «61 БТРЗ», ООО «БСХ Бытовые приборы», ООО «Севзапканат», ООО «ПФ «АСК»,

ОАО «Производственная фирма «КМТ», ОАО «НИИ Мортеплотехники», ФГУ НПП «Полярная морская геологоразведочная экспедиция».

Сеть **образовательных учреждений** Петродворцового района составляет 20 школ (две гимназии, одна школа с углубленным изучением английского языка, школа-интернат для детей с нарушениями опорно-двигательного аппарата, коррекционная школа, 15 общеобразовательных школ), 30 детских садов, четыре учреждения дополнительного образования детей, информационно-методический центр и психолого-педагогический медико-социальный центр.

Медицинскую помощь в Петродворцовом районе оказывают: СПб ГБУЗ «Николаевская больница» с филиалом в Старом Петергофе, три амбулаторно-поликлинических учреждения - ГБУЗ «Городская поликлиника № 64», СПб ГБУЗ «Детская городская поликлиника № 67» с филиалом в Старом Петергофе, СПб ГБУЗ «Городская поликлиника № 122»; СПб ГБУЗ «Станция скорой медицинской помощи». На территории Петродворцового района также находятся: Санаторий «Петродворец», Детский туберкулезный санаторий «Петродворец»; Восстановительный центр детской ортопедии и травматологии «Огонек».

Система **социального обслуживания** населения представлена четырьмя государственными учреждениями, включающими в себя 50 отделений, оказывающих услуги пожилым гражданам, семьям с детьми и инвалидам.

Систему **учреждений культуры** района формируют десять государственных учреждений: централизованная библиотечная система, объединяющая девять библиотек; шесть образовательных учреждений (две школы искусств, три детских музыкальных школы, одна детская художественная школа); два культурно-досуговых учреждения (Культурный центр «Каскад», Ломоносовский городской дом культуры); Краеведческий музей.

Для обеспечения работоспособности ледовой площадки необходимы следующие ресурсы:

- электроэнергия,
-
-
-

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

В зависимости от сезона объем потребления энергоресурсов будет варьироваться. Объем потребления ресурсов ледовой площадкой представлен в таблице ниже.

Таблица 9. Объем потребления энергоресурсов, ежемесячно

Наименование	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
электроэнергия, кВт*ч	...											
.....												

Для целей проведения расчетов были использованы следующие тарифы на энергоресурсы (без учета сезонности):

- электроэнергия – Х руб./ кВт*ч,
- ...,
- ...,
-

Таким образом, затраты на обеспечение ледовой площадки энергоресурсами составят:

Таблица 10. Расходы на инженерно-техническое обеспечение, руб.

Наименование	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
электроэнергия	...											
...												

В целом, годовые затраты на энергоресурсы составят ХХ руб.

3.2. Потребность в площадях и производственных помещениях

Для целей проекта необходим земельный участок общей площадью около ХХ кв.м., поскольку общая площадь возводимой ледовой площадки составит ХХ кв.м. (Х*Х м). Коэффициент застройки составит, таким образом, ХХ.

Одним из конкурентных преимуществ организуемой ледовой площадки является возможность круглогодичной эксплуатации катка. По этой причине проектом предусмотрено возведение воздухоопорного сооружения (далее – ВОС), защищающего все объекты площадки от воздействия окружающей среды. Принятая высота воздухоопорного сооружения составляет Х м.



До возведения воздухоопорного сооружения проектом предусмотрено выполнение на территории участка необходимого основания – монолитной фундаментной плиты. Предварительная стоимость названных работ, согласно экспертной оценке, определена в размере ХХ рублей.

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

На момент разработки бизнес-плана точное местоположение проекта не определено, поэтому в расчетах следует учитывать резерв средств на подведение сетей инженерно-технического обеспечения к участку. Величина указанного резерва – XX рублей.

Предварительный расчет стоимости строительства ВОС представлен ниже.

Таблица 11. Расчет стоимости ВОС с основным инженерным оборудованием

№	Комплектация	Цена, руб./ ед.	Периметр, м	Длина, м	Ширина, м	Площадь, кв.м.	Высота, м	Итого, руб.
1.	Оболочка ткань PVDF	...						
1.1	...							
1.2								
2.								
3.								
4.								
4.1								
4.2								
4.3								
4.4								
5.								
6.								
	Итого:							...

Общая стоимость ВОС с основным инженерным оборудованием (в т.ч. водяное отопление) составит XX рублей. Предварительная величина затрат на выполнение монтажных работ составит XX рублей (10% от вышеназванной суммы).

Комментарии о комплектации ВОС:

- срок изготовления оборудования: 40-45 рабочих дней;
- гарантия на приобретаемое оборудование: до 72 месяцев;
- срок эксплуатации ВОС: до 40 лет.

Кроме перечисленного ранее, внутри ВОС проектом предусмотрено устройство вспомогательных и подсобных помещений, необходимых для полноценного функционирования ледовой площадки. Величина затрат на их строительство и отделку принята в размере XX рублей.

Согласно оценке профильных специалистов, предварительная величина затрат на разработку всей необходимой проектной документации составит XX рублей.

Настоящим проектом предусмотрено устройство синтетического ледового покрытия.



Синтетический лед, который иногда еще называют искусственным (хотя термин «искусственный лед», как правило, используется для описания ледового покрытия, сделанного при помощи специального оборудования для заморозки воды) — это износостойкий полимерный материал с низким коэффициентом трения, который используется в качестве покрытия для катания на обычных коньках. Типичный каток с покрытием из

синтетического льда состоит из определенного количества панелей (обычно это размер стандартных строительных панелей) с тонким покрытием, которые кладутся поверх прочной, ровной и гладкой поверхности для создания большой площади катания.

Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)

Сегодня еще можно встретить большое количество продуктов, сделанных из синтетического льда с применением тех же стандартных полимеров, которые использовались еще в 1960-х. Однако эти материалы имеют ряд значительных недостатков. Самый, пожалуй, серьезный недостаток состоит в том, что фигуристы не могут скользить по такой поверхности так же, как по настоящему льду. Для этого им нужно нанести специальные вещества на основе соединений силиконовых смазочных компонентов. Такие вещества скапливаются на поверхности, собирают пыль и грязь. Это вызывает недовольства у тех, кто попытался использовать эти покрытия.

Поверхность льда «Super-Glide®» основана на материалах, подобных тем, что использовались раньше, но этот полимер специально разработан для катания на коньках. Для льда «Super-Glide®» даже была разработана уникальная смазка, которая наносится на поверхности и позволяет чувствовать себя, как на настоящем льду; кроме того, она не липнет и не притягивает грязь.



По скорости скольжения синтетический лед незначительно уступает натуральному, однако данный нюанс (по оценкам экспертов) удобен для тех, кто впервые выходит на лед и учится кататься.

Предварительная общая стоимость устройства синтетического ледового покрытия «Super-Glide®» с выполнением хоккейной разметки внутри панелей составит 17 420 468 рублей.

3.3. Обоснование состава технологического оборудования

Ориентировочный размер затрат на оборудование и инвентарь для оснащения ледовой площадки определены на основании предложений, представленных на интернет-сайтах поставщиков и производителей, и указаны в нижеследующей таблице.

Таблица 12. Перечень дополнительных элементов и инвентаря для ледовой площадки

№	Наименование оборудования и инвентаря	Цена единицы, руб.	Кол-во, шт.	Общая стоимость, руб.
1	Борта хоккейные с отбойниками	...		
2	...			
3				
4				
5				
	Итого стоимость оборудования и инвентаря			...

.....

Рисунок 14. Размерный ряд коньков для аренды, %

Предварительная величина затрат на монтаж элементов ледовой площадки (борта, ограждение, табло, ворота) составит XX рублей (10% от стоимости элементов).

Ориентировочные перечни мебели и инвентаря, необходимых для обустройства вспомогательных и подсобных помещений ледовой площадки, представлены ниже.

Таблица 13. Перечень мебели для вспомогательных помещений

№	Наименование вида мебели	Цена, руб.	Кол-во	Итого, руб.
1	Кресло	...		
2	...			
3				
4				
-				
5				
6				
7				
8				

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

-				
9				
-				
10				
-				
11				
12				
-				
	Итого общая стоимость мебели			...

Таблица 14. Перечень мебели и инвентаря для подсобных помещений

№	Наименование вида мебели	Цена, руб.	Кол-во	Итого, руб.
1	Шкафчик (раздевалки)	...		
2	Инвентарь (в т.ч. уборочный)			
	Итого стоимость мебели и инвентаря			...

Проектом предусмотрено обеспечение персональными компьютерами генерального директора и администратора ледовой площадки. Потребность в принтере, факсе, сканере и ксероксе будет обеспечена за счет одного многофункционального устройства. Средняя величина затрат на приобретение персонального компьютера принята на уровне в XX руб.; величина затрат на приобретение многофункционального устройства – XX руб.

.....

.....

.....

Таблица 15. Перечень прочих техники и оборудования

№	Наименование техники и оборудования	Цена единицы, руб.	Кол-во	Общая стоимость, руб.
1	Персональные компьютеры	...		
2	...			
3				
4				
5				
	Итого общая стоимость техники			...

В целом, общая стоимость техники и оборудования с учетом монтажа составляет XX руб.

3.4. Требования к кадровому обеспечению. Расчет штатного расписания.

В данном проекте предусмотрен поэтапный выход на полную проектную мощность, соответственно, потребность в персонале учитывает это.

.....

.....

Штатное расписание персонала приведено в таблице ниже.

Таблица 16. Штатное расписание персонала

Наименование	График работы	Численность персонала, чел.		оклад	Ежемесячный ФОТ, руб.	
		июль 1 расчетного года – декабрь 2 расчетного года	январь 3 расчетного года и далее		июль 1 расчетного года – декабрь 2 расчетного года	январь 3 расчетного года и далее
Основной производственный персонал						
Менеджер по прокату и заточке коньков						
ИТОГО						
Вспомогательный технологический персонал (ИТР)						

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

ИТОГО						
Административно-управленческий персонал						
Генеральный директор						
ИТОГО						
ВСЕГО по предприятию						

Обязанности основного персонала ледовой площадки приведены ниже.

.....

3.5. Планируемый объем производства продукции (услуг). График выхода на проектную мощность.

Объем оказываемых услуг рассчитывался исходя из максимального времени работы ледовой площадки и допущения о количестве посещений человек в час.

Примерный график работы ледовой площадки указан в таблице ниже.

Таблица 17. График работы ледовой площадки

Наименование	Дни работы	Часы работы	Количество	Ед. измерения
массовые катания				часов в месяц
				ночей в месяц
				тренировок в месяц
				тренировок в месяц
				чел./часов

.....

Таким образом, с учетом всех факторов, указанных выше, месячный объем производства услуг составляет:

Таблица 18. Объем производства услуг, в нат. выражении

Наименование продукта	ед. изм.	в нат. ед.	в %
катание (взрослые, буд.)			
...			

.....

Рисунок 15. Объем производства услуг, в нат. выражении

Проектом предполагается, что первоначально производственная мощность ледовой площадки

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

График выхода на производственную мощность представлен на рисунке ниже.

.....

Рисунок 16. График выхода на производственную мощность

С учетом выхода на производственную мощность объем оказываемых услуг будет иметь следующую динамику:

Таблица 19. Динамика объема оказываемых услуг в 1 расчетный год, в натуральном выражении

Наименование	январь	февр	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентяб	октяб	ноябрь	декаб
катание (взрослые, буд.)												

Таблица 20. Динамика объема оказываемых услуг во 2 расчетный год, в натуральном выражении

Наименование	январь	февр	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентяб	октяб	ноябрь	декаб
катание (взрослые, буд.)												

Таблица 21. Динамика объема оказываемых услуг в 3 расчетный год и далее, в натуральном выражении

Наименование	январь	февр	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентяб	октяб	ноябрь	декаб
катание (взрослые, буд.)												

3.6. Сводный расчет капитальных затрат

Объем капитальных затрат необходимый для реализации проекта **XX руб.**

Расшифровка капитальных затрат отражена в сводной таблице капитальных затрат.

Таблица 22. Сводная таблица капитальных затрат проекта

Наименование	Стоимость, руб.
Здания и сооружения	

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Наименование	Стоимость, руб.
Оборудование	
Прочие инвестиции	
Регистрация юридического лица	
Итого	

4. Организационный план

4.1. Правовое регулирование проекта

4.1.1. Организационно-правовая форма

В качестве организационно-правовой формы ведения предпринимательской деятельности в настоящем проекте была выбрана форма общества с ограниченной ответственностью (ООО). Величина затрат на создание ООО принята на уровне в XX рублей, в том числе:

- 10 000 рублей – непосредственно уставный капитал;
- XX рублей – прогнозная величина затрат на регистрацию юридического лица.

Основными нормативными правовыми актами, составляющими законодательную основу ведения предпринимательской деятельности в форме ООО, являются:

- Федеральный закон N 14-ФЗ от 8 февраля 1998 года «Об обществах с ограниченной ответственностью»;
- Федеральный закон N 129-ФЗ от 8 августа 2001 года «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
- Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть I, Ст. 87-95;

Настоящим проектом предусмотрено применение упрощенной системы налогообложения (УСН).

Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно в порядке, предусмотренном главой 26.2 НК РФ.

Применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате:

- налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 3 и 4 статьи 284 НК РФ),
- налога на имущество организаций,
- налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации, а также налога на добавленную стоимость, уплачиваемого в соответствии со статьей 174.1 НК РФ.

Иные налоги уплачиваются организациями, применяющими упрощенную систему налогообложения, в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

систему налогообложения, доходы, определяемые в соответствии со статьей 248 НК РФ, не превысили 45 млн. рублей.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, сохраняются действующие порядок ведения кассовых операций и порядок представления статистической отчетности. Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, предусмотренных НК РФ.

Согласно статье 346.14 НК РФ, объектом налогообложения признаются:

- доходы;
- доходы, уменьшенные на величину расходов.

Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком, за исключением случая, предусмотренного пунктом 3 статьи 346.13 НК РФ. Объект налогообложения может изменяться налогоплательщиком ежегодно. Объект налогообложения может быть изменен с начала налогового периода, если налогоплательщик уведомит об этом налоговый орган до 20 декабря года, предшествующего году, в котором налогоплательщик предлагает изменить объект налогообложения. В течение налогового периода налогоплательщик не может менять объект налогообложения.

В случае реализации настоящего проекта объектом налогообложения были выбраны доходы, уменьшенные на величину расходов.

Согласно статье 346.18 НК РФ, в случае, если объектом налогообложения являются доходы организации, уменьшенные на величину расходов, налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов. При определении налоговой базы доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала налогового периода.

Налогоплательщик, который применяет в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, уплачивает минимальный налог в порядке, предусмотренном пунктом 6 статьи 346.18 НК РФ. Сумма минимального налога исчисляется за налоговый период в размере 1% от налоговой базы, которой являются доходы, определяемые в соответствии со статьей 346.15 НК РФ. Минимальный налог уплачивается в случае, если за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога.

Налогоплательщик имеет право в следующие налоговые периоды включить сумму разницы между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, исчисленной в общем порядке, в расходы при исчислении налоговой базы, в том числе увеличить сумму убытков, которые могут быть перенесены на будущее в соответствии с положениями пункта 7 статьи 346.18 НК РФ.

Налогоплательщик, использующий в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, вправе уменьшить исчисленную по итогам налогового периода налоговую базу на сумму убытка, полученного по итогам предыдущих налоговых периодов, в которых налогоплательщик применял упрощенную систему налогообложения и использовал в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов. При этом под убытком понимается превышение расходов, определяемых в соответствии со статьей 346.16 НК РФ, над доходами, определяемыми в соответствии со статьей 346.15 НК РФ. Налогоплательщик вправе осуществлять перенос убытка на будущие налоговые периоды в течение 10 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток. Налогоплательщик вправе перенести на текущий налоговый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка. Убыток, не перенесенный на следующий год, может быть перенесен целиком или частично на любой год из последующих девяти лет. Если налогоплательщик получил убытки более чем в одном налоговом периоде, перенос таких убытков на будущие налоговые периоды производится в той очередности, в которой они получены.

.....

Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)

.....

В данном проекте ставка налога была принята в размере XX%.

4.1.2. Условия предоставления земельных участков для создания спортивных комплексов

Предоставление земельного участка под цели, не связанные с возведением объектов капитального строительства (устройство временных сооружений), осуществляется так:

- инициатор (инвестор) выбирает конкретный участок, соответствующий требованиям проекта (площадь, инженерное обеспечение; окружение, потоки), в одном из районов города;
- обращается в соответствующий отдел администрации района (спортивный комитет; комитет по управлению городским имуществом), чтобы определить целесообразность организации ледовой площадки в районе, возможность использования запрашиваемого земельного участка (если он недоступен – предлагаются альтернативы) и согласовать проект;
- в заключение, инициатор обращается в комитет по управлению городским имуществом (КУГИ), где решается вопрос о порядке (с организацией торгов или без) и условиях (ставки, срок) предоставления земельного участка в аренду.

Вышеназванная информация о последовательности действий была предоставлена профильными специалистами Комитета по управлению городским имуществом Петродворцового района, который оценивается в качестве одного из наиболее перспективных для реализации проекта.

4.2. Организационная структура

В данном разделе представлена организационная структура создаваемого предприятия.

График работы ледовой площадки – ежедневно с XX по XX, в том числе ночные катания с XX по XX в ночь с

Структура создаваемого клуба схематично представлена ниже.

.....

Рисунок 17. Организационная структура проекта

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

5. Финансовый и инвестиционный план

Суть финансового плана состоит в формировании положительных и отрицательных денежных потоков по проекту на различных стадиях его реализации для получения итогового, чистого денежного потока, отражающего финансовые итоги каждого выбранного периода и проекта в целом.

Условия и допущения

Основные финансовые расчеты представлены в годовой разбивке, ежемесячные данные представлены в электронных таблицах, которые являются неотъемлемой частью настоящего бизнес-плана. Далее в настоящем разделе приведены только основные расчетные данные.

Основные условия планирования и допущения для расчетов:

- Период планирования составляет 7 лет.
- Продолжительность интервала планирования на этапе осуществления инвестиций и запуска хозяйства – 1 месяц.
- Все расчеты по проекту выполнялись в ценах базового года без учета инфляционных ожиданий.
- Остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности.
- Ставка дисконтирования была определена исходя из надбавки за риск и доходности альтернативных вложений и составила XX% годовых при расчете в рублях.
- Все затраты разбиваются на капитальные и общехозяйственные расходы, которые детализированы в расходной части итоговых расчетов.
- Все полученные доходы и осуществленные расходы признаются в равной степени, как для бухгалтерского учета, так и для налогового учета. Таким образом, налогооблагаемая база по налогу на прибыль принята равной налогооблагаемой базе, формирующейся по данным бухгалтерского учета. Осуществляется единый учет для целей бухгалтерского учета и налогового учета, временные различия не образуются.
- В расчетах реализован принцип переноса убытков, полученных в отчетном периоде, на следующий период с целью сокращения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в будущих периодах. В соответствии со ст. 283 гл. 25 НК РФ налогоплательщики, понесшие убыток (убытки) в предыдущих налоговых периодах, вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на всю сумму полученного ими убытка или на часть этой суммы.
- Фонд оплаты труда приведен в расчетах без учета налога на доходы физических лиц, т.е. в брутто выражении. Таким образом, следует иметь в виду, что реальный доход сотрудников компании будет ниже указанного на 13%.

5.1. Затраты инвестиционного периода

Объем капитальных затрат необходимый для реализации проекта **XX руб.**

Расшифровка капитальных затрат отражена в сводной таблице капитальных затрат.

Таблица 23. Сводная таблица капитальных затрат проекта

Наименование	Стоимость, руб.
Здания и сооружения	
Оборудование	

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Наименование	Стоимость, руб.
Прочие инвестиции	
Регистрация юридического лица	
ИТОГО	

.....

Рисунок 18. График структуры инвестиций в долевом соотношении, %

Наибольшую долю в структуре инвестиционных затрат по проекту составляют

.....

.....

5.2. Затраты текущего (основного) периода

В состав затрат по инвестиционному проекту входят следующие статьи:

- электроэнергия,
-,
-,
-,
-,
-,
-,
-,
-

Накладные расходы в месяц по инвестиционному проекту представлены в нижеследующей таблице.

Таблица 24. Сводка накладных расходов проекта, руб. без НДС

Наименование	Сумма, руб.
Затраты на производство	
Общепроизводственные расходы*	
электроэнергия	
Общехозяйственные затраты	

*величина затрат на электроэнергию, могут варьироваться в зависимости от сезона.

Структура себестоимости услуг проекта имеет следующий вид:

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Таблица 25. Структура себестоимости услуг проекта

Структура себестоимости	Доля, %	Сумма, руб.
Затраты на производство		
Общепроизводственные расходы		
Общехозяйственные затраты		
итого		

.....

Рисунок 19. Структура себестоимости услуг проекта

5.3. Расчет поступлений от проекта

Предприятие начнет получать доходы начиная с 7 месяца 1 расчетного года. Объем выручки в течение года варьируется в зависимости от сезонности и загруженности ледовой площадки и соответствует данным, представленным в таблицах ниже.

Таблица 26. Расчет выручки проекта в 1 расчетный год, в руб. без НДС

Наименование	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
катание (взрослые, буд.)						
ИТОГО по основным услугам						
ИТОГО по вспомогательным услугам*						

*включает в себя

**

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Структура выручки ледовой площадки имеет следующий вид:

Таблица 29. Структура выручки ледовой площадки

Наименование	Доля, %	Сумма, руб.
катание (взрослые, буд.)		
итого		

.....

Рисунок 20. Структура выручки проекта, в денежном выражении

5.4. Затраты, связанные с обслуживанием кредита

В данном проекте предусмотрено несколько источников финансирования:

- собственные средства инициатора в размере XX рублей (XX% от общей величины финансирования);
- привлеченное финансирование в размере XX рублей (XX% от общей величины финансирования).

.....

Рисунок 21. Структура финансирования проекта

Общие инвестиционные затраты в проект оцениваются в XX руб. Стоит отметить, что часть финансирования будет направлена на пополнение оборотного капитала (XX руб.)

Таблица 30. Условия привлечения заемного капитала

Критерий	Значение
Объем кредитования	XX
Срок кредитования	X лет
Валюта кредита	рубли
Процентная ставка по кредиту	XX%
Периодичность уплаты процентов по кредиту	ежемесячно

Ниже представлены таблицы и графики получения и возврата кредита, необходимого для реализации проекта.

Таблица 3. График получения кредита

Год	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												

Объем привлекаемого финансирования составит XX руб.

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Таблица 4. График возврата кредита

Год	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												

Кредит будет полностью возвращен в XX года.

.....

Рисунок 22. График суммы задолженности по кредиту

Максимальная величина ссудной задолженности достигается по состоянию на XX года.

Таблица 5. График уплаты процентов

Год	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												

Общая величина уплаченных процентов составит XX руб.

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

5.5. Прогнозный отчет о движении денежных средств (Бюджет движения денежных средств).

В данном разделе представлен прогнозный отчет о движении денежных средств проектируемого предприятия в годовой разбивке на период 1-7 расчетные годы.

Таблица 31. Сводный бюджет движения денежных средств, руб. с НДС

Наименование	1	2	3	4	5	6	7
входящее сальдо							
Доходы							
Доходы от реализации продукции							
реализация основной продукции							
реализация прочая							
Расходы							
Затраты на производство							
Общепроизводственные расходы							
электроэнергия							
Общехозяйственные затраты							
Фин. результат от текущей деятельности							
% по основному кредиту							
Финансовый результат до налогообложения							
Налог на прибыль							
Прибыль после налогообложения							

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Наименование	1	2	3	4	5	6	7
Инвестиционные затраты							
приобретение и кап. ремонт основных средств							
реализация основных средств							
Движение средств по фин. операциям							
получение кредитов							
возврат кредитов							
вложение собственных средств							
возврат собственных средств							
Итого движение денежных средств							
Остаток денежных средств							

5.6. Прогнозный отчет о прибылях и убытках

В текущем разделе представлен прогнозный отчет о прибылях и убытках проектируемого предприятия в годовой разбивке на период 1-7 расчетные годы.

Таблица 32. Сводный бюджет доходов и расходов проекта в рублях без НДС.

Наименование	1	2	3	4	5	6	7
Доходы							
Доходы от реализации продукции							
реализация основной продукции							
реализация прочая							
Расходы							
Затраты на производство							
Общепроизводственные расходы							
электроэнергия							

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Наименование	1	2	3	4	5	6	7
Общехозяйственные затраты							
Фин. результат от текущей деятельности							
Амортизация							
% по основному кредиту							
Финансовый результат до налогообложения							
Налог на прибыль							
Прибыль после налогообложения							

Накопленная чистая прибыль проекта за расчетный период составляет XX рублей.

Прогноз основных финансовых показателей дает основание характеризовать проект как экономически привлекательный (высокий показатель прибыльности), финансово состоятельный (даже при нестабильных продажах заемные средства будут возвращены), платежеспособный (положительный остаток денежных средств на всем горизонте планирования), эффективный.

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

6. Направленность и эффективность проекта

6.1. Направленность и значимость проекта

Инвестиционный проект организации ледовой площадки с синтетическим покрытием способствует развитию инфраструктуры, оздоровлению социально-экономической обстановки в районе месторасположения катка и удовлетворению потребности города в дефицитных спортивно-развлекательных услугах.

Проект имеет важную социальную составляющую, поскольку в результате его осуществления улучшатся условия занятий для спортивных школ города.

В результате реализации проекта планируется создание XX рабочих мест.

6.2. Показатели коммерческой эффективности реализации проекта

Показатели проекта в абсолютном выражении показаны в таблице ниже.

Показатель	Обозначение	1	2	3	4	5	6	7
Показатели рентабельности								
Выручка без НДС	Revenue							
Валовая прибыль (сумма покрытия)	Gross profit							
Валовая рентабельность	Gross margin							
Операционная прибыль до вычета амортизации, % и налогов	EBITDA							
Операционная прибыль до вычета % и налогов	EBIT							
Чистая прибыль	NP							
Чистая рентабельность	NM							
Рентабельность продаж	ROS							
Показатели денежного потока								
Свободный денежный поток до обслуживания долга	CFADS							
Денежный поток проекта	CF							
Инвестиционный поток	IF							
Чистый денежный поток проекта	NCF							
Чистый денежный поток нарастающим итогом	CNCF							
Дисконтированный денежный поток проекта	DCF							
Дисконтированный инвестиционный поток	DIF							
Дисконтированный денежный поток	DNCF							
Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом	CDNCF							

Основные показатели финансовой эффективности проекта и их оценка представлены в следующей таблице:

Таблица 33. Основные показатели финансовой эффективности проекта

Наименование показателя	ед. изм.	Обозначение	Значение
Чистая приведенная стоимость	руб.	NPV	
Внутренняя норма доходности	%	IRR	
Простой период окупаемости	лет	PBP	
Дисконтированный период окупаемости	лет	DPBP	

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

Чистая приведенная стоимость (NPV)

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Чистая приведенная стоимость по данному проекту составила XX рублей.

Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при котором чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль.

Внутренняя норма доходности по данному проекту составила XX%.

Срок окупаемости (PP)

Сроком окупаемости ("простым") называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Простой срок окупаемости по данному проекту составил X лет с момента начала реализации проекта.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP)

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования.

$$d_t = 1 / (1 + D_t)^{t-1}, \text{ где:}$$

t - номер интервала планирования (t = 1,2,...);

D_t – зависит от длительности t-го интервала планирования и равна: $\sqrt[12]{D}$ для месяца; $\sqrt[4]{D}$ для квартала; $\sqrt[2]{D}$ для полугодия; D для годового интервала;

D – принятая ставка дисконтирования проекта.

Дисконтированный срок окупаемости по данному проекту составил X лет с момента начала реализации проекта.

.....

Рисунок 23. График срока окупаемости проекта, по годам

Бюджетный эффект от реализации проекта приведен в таблице ниже.

Таблица 34. Бюджетный эффект от реализации проекта, руб.

Наименование	1	2	3	4	5	6	7	ИТОГО
Федеральный бюджет								
- НДС								
- Налог на прибыль								
Бюджет субъекта федерации								
- Налог на имущество								
- Налог на прибыль								
- НДФЛ								
Местный бюджет								
- НДФЛ								
- прочие налоги								
ИТОГОВЫЙ ЭФФЕКТ								

В целом, доходы бюджетов за расчетный период составят XX руб., в том числе:

Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)

- федеральный бюджет – Х руб.,
- региональный бюджет – ХХ руб.,
- местный бюджет – ХХ руб.

Наибольшую долю в налоговых поступлениях занимает налог на прибыль по системе УСНО.

6.3. Анализ чувствительности проекта

В качестве наиболее критических факторов, которые могут оказать влияние на эффективность проекта, выбраны:

- изменение цен на услуги проекта с шагом 10%,
- изменение запланированной сметной стоимости капитальных затрат проекта, которая изменяется с шагом 10%,
- изменение ставки по кредиту с шагом 10% от номинальной.

Таблица 35. Результаты анализа чувствительности проекта

изменение цен на услуги	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					
изменение стоимости инвестиционных затрат	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					
изменение % по кредиту	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					

.....

Рисунок 24. Анализ чувствительности показателя NPV к изменению параметров проекта

.....

Рисунок 25. Анализ чувствительности показателя IRR к изменению параметров проекта

.....

Рисунок 26. Анализ чувствительности показателя срока окупаемости к изменению параметров проекта

Вывод по анализу чувствительности

Проведённый анализ чувствительности показал, что

.....

.....

.....

В ситуации экономической нестабильности, реализация проекта может оказаться под угрозой, из-за влияния различных факторов. Проведенный факторный анализ чувствительности проекта показал, что проект обладает достаточным уровнем устойчивости к вероятным изменениям условий его реализации.

**Типовой бизнес-план организации ледовой площадки с синтетическим покрытием
в городе с населением свыше 0,8 млн человек (на примере г. Санкт-Петербурга)**

О ПКР

Разработчиком настоящего бизнес-плана выступила компания «Профессиональные Комплексные Решения», являющаяся одним из лидеров рынка консалтинговых услуг и долгое время остающаяся незаменимым партнером для многих российских и зарубежных компаний. ООО «ПКР» представляет собой специализированную компанию, оказывающую профессиональные услуги в трех основных направлениях:

- проведение маркетинговых исследований;
- бизнес-планирование и привлечение инвестиций;
- оценочная деятельность.

В основу деятельности Компании положена идея аутсорсинга: передача отдельных бизнес – процессов, функций и задач, а также их составляющих, специализированной сторонней фирме.

Компания «ПКР» аккредитована в качестве уполномоченной консалтинговой компании при Правительстве Ленинградской области.

Компания «ПКР» аккредитована при Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга для выполнения финансово-экономической экспертизы стратегических инвестиционных проектов города.

ПКР является почетным членом Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, объединяющего в себе более 1 000 предприятий малого и среднего бизнеса.

Квалификация сотрудников подтверждается дипломами российского и международного образца и профессиональными аттестатами: Master of Business Administration (MBA), кандидат экономических наук, квалификационный аттестат аудитора, диплом Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) по международным стандартам финансовой отчетности (Diploma in IFR/IFRS), диплом международного образца Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Благодаря одновременному участию во многих проектах и широкому перечню предоставляемых услуг мы способны предложить нашим клиентам самые лучшие условия сотрудничества.

Контакты:

Адрес: 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 82.

Тел.: +7 (812) 363 48 99, 8 800 700 48 99.

www.prcs.ru