

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Наукова робота

на тему: «Управління процесом відкриття і розвитку
скейт-парку «*SKATE*»

Роботу виконав:

студент групи 402-ЕМ

факультету менеджменту та бізнесу

Дяченко А.Г.

Науковий керівник:

к.е.н. Черниш І.В.

Полтава – 2013

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
Розділ I. Аналіз стану справ у галузі.....	5
Розділ II. Виробничо-маркетинговий план.....	13
Розділ III. Організаційно-фінансовий план та страхування ризиків.....	18
ВІСНОВКИ.....	25
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	27
ДОДАТКИ.....	28

ВСТУП

В наш час кожна особа має власне хоббі. Сучасна молодь усвідомила необхідність та значення спорту для життя. Більшість з них обирають екстремальні види спорту, такі як скейтбординг. Сама тому пропонуємо відкрити скейт-парк у місті Полтава, який нині відсутній.

Скейтбординг (англ. skateboarding) - екстремальний вид спорту, що полягає в катанні, а також у виконанні різних трюків на скейтборді. Людини, що займається скейтбордингом, називають скейтбордистом або скейтером.

Скейтпарк (скорочено парк) - це спеціально побудована площадка для людей, що займаються екстремальними видами спорту, такими як скейтборд, стрітборд, агресив-ролики, велосипеди BMX, самокат (mtb), щоб кататися і вдосконалювати трюки. Скейтпарк може включати в себе такі постаті, як рампи (half pipes), розгонки (quarter pipes), перила (hand rails), Фанбокс (trick boxes), піраміди (pyramids), сходи (stairs) та інші фігури для виконання трюків.

Метою даної наукової роботи – аналіз процесу відкриття, реклами, розвитку скейт-парку.

Завданнями даної наукової роботи є:

- аналіз стану справ у галузі;
- обґрунтування економічної доцільності створення;
- оцінка фінансових затрат на відкриття підприємства;
- розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності;
- визначення особливостей діяльності;
- підбір персоналу відповідної кваліфікації;
- розробка маркетингових заходів, спрямованих на вивчення ринку, рекламу та стимулювання попиту тощо.

Об'єктом даної наукової роботи є аналіз ринку екстремальних розваг.

Предметом наукової роботи є створення плану відкриття скейт-парку.

Інформаційною базою дослідження є чинні нормативно-правові акти, які

регламентують діяльність підприємств та організацій України, а також літературні джерела вітчизняних та зарубіжних авторів, періодичні видання.

Виконання даної наукової роботи дасть змогу встановити теперішній стан справ на ринку легкої промисловості, визначити доцільність відкриття швейного підприємства, а також оцінити його шанси на успіх і майбутній розвиток.

Структура роботи. Наукова робота складається із вступу, трьох розділів, а також висновків, списку використаних джерел і додатків. В роботі вміщено 7 таблиць і 1 рисунок. Список літератури налічує 10 джерел.

РОЗДІЛ I. АНАЛІЗ СТАНУ СПРАВ У ГАЛУЗІ

Ціль проекту полягає в тому, щоб створити скейт-парк «SKATE» - місця, для де б жителі та гості міста могли б відпочивати та займатися скейтбордингом, а також для отримання прибутку, та забезпечення власної фінансової незалежності та забезпеченості. Даний проект планується реалізувати без створення юридичної особи, для зменшення % податку та спрощення фінансової звітності.

Адреса підприємства “SKATE”: Полтава, вулиця Ковпака 26(а). Приміщення планується взяти в довгострокову аренду, та виконати в ній ремонт відповідно до задуманих цілей. Загальна площа будівлі складає 1500 м² (75м x 20м). Площу планується розділити наступним чином: 1200 м² під сам скейт-парк, де будуть розміщені рампи, поребрики, поручні та інші елементи для скейтингу, 100 м² – під роздягальні для відвідувачів, де вони зможуть залишити свої речі та верхній одяг на час занять скейтбордингом, 100м² – під туалети для відвідувачів, а решту – 100м² планується відвести под. службові приміщення для персоналу.

Заклад буде розрахований на те що його буде відвідувати мінімум 130 осіб на день (при песимістичному сценарії) та 200 – для оптимістичного.

Даний проект не має аналогів у нашому місті. Відвідувати скейт-парк зможе кожен. Для цього буде закуплено необхідне обладнання та обмундирування, створено спеціальні умови. Також будуть можливі зайняття з інструктором для початківців та для тих хто хоче покращити свої навички.

Для реалізації проекту необхідно 900000 грн., з них в наявності є 200000 грн., а решту - 700000 грн. планується взяти в кредит під 24% в банку. План погашення кредиту наведено в фінансовому розділі.

Період окупності якого за умови додержання встановлених норм становить при песимістичному сценарії 11 місяців.

Головними умовами успішності даного бізнесу можна вважати наступні:

1. Відсутність прямих конкурентів
2. Розміщення неподалік від маршруту проїзду великої кількості транспорту.
3. Надання клієнтам послуг вищого гатунку.

На даний момент даний сектор ринку в місті Полтава розвинений надзвичайно слабо. Існує лише кілька місць де можна займатися скейбордингом, наприклад є рампа за Співочим полем. Але вона знаходиться в жахливому стані і є надзвичайно небезпечною.

Також люди займаються скейтбордингом біля театру Гоголя та розважального комплексу «Листопад». Але ці місця зовсім не призначені для даного виду занять і є потенційно травмонебезпечними.

При відсутності прямих конкурентів слід проаналізувати підприємства які займаються тим що надають послуги з екстремального відпочинку. До таких підприємств можна роллердром на п'ятому поверсі ТРК «Київ» та каток в ТРЦ «Екватор».

В кожного з них є свої переваги та недоліки.

Для катка в ТРЦ «Екватор» можна скласти наступний список:

Переваги:

1. Широко відомість
2. Розміщення в самому ТРЦ «Екватор».
3. Доступні ціни
4. Рівень обслуговування

Недоліки:

1. Можливість занять лише на ковзанах
2. Не великий розмір самого катка
3. Відсутність інструкторів

Для катка в ТРК «Київ» можна скласти наступний список:

Переваги:

1. Розміщення в ТРЦ «Київ»
2. Рівень обслуговування

Недоліки:

1. Графік роботи
2. Ціни
3. Невеликий розмір площадки.
4. Відсутність інструкторів
5. Невелика розрекламованість

Для створюваного нами скейт-парку можна також навести список переваг і недоліків:

Переваги:

1. Ціни
2. Велика площа приміщення
3. Можливість зайняття різними видами спорту
4. Можливість не брати в оренду обладнання

Недоліки

1. Розміщення
2. Відсутність будь-якого іміджу

Аналіз конкурентів (нехай і не прямих) дає змогу визначити кількість відвідувачів скейт-парку. Також проаналізувавши склад населення (а саме те що в місті проживає велика кількість молоді, саме на яку спрямований даний заклад) можна визначити цю цифру. Мінімальним значенням відвідування являється 130 людей в день. Його слід використовувати для обрахування песимістичного плану. Для оптимістичного плану слід додати 50% відвідувачів, відповідна ця цифра стане 200 людей на день.

Скейтбординг (англ. skateboarding) - екстремальний вид спорту, що полягає в катанні, а також у виконанні різних трюків на скейтборді. Людини, що займається скейтбордингом, називають скейтбордистом або скейтером.

Скейтпарк (скорочено парк) - це спеціально побудована площадка для людей, що займаються екстремальними видами спорту, такими як скейтборд, стрітборд, агресив-ролики, велосипеди BMX, самокат (mtb), щоб кататися і вдосконалювати трюки. Скейтпарк може включати в себе такі постаті, як рампи (half pipes), розгонки (quarter pipes), перила (hand rails), Фанбокс (trick boxes), піраміди (pyramids), сходи (stairs) та інші фігури для виконання трюків.

Першими скейтпарк можна назвати басейни на задніх дворах пересічних

американців. На відміну від України, в Америці басейни нерідко будуються не прямокутної форми, а в формах близьких до сфер, тобто місце з'єднання вертикальної стінки і дна роблять похилими, що дозволяє їздити всередині на скейтборді.

Скейтпарки можна розділити на наступні види:

1. По виду екстремального спорту.
2. За основними матеріалами, з яких він виготовляється.
3. Відкритий, закритий (в приміщенні) або частково закритий скейтпарки.

По виду екстремального спорту

1. Скейтпарк. Призначений для катання на скейті та роликах. Для такого парку характерні невеликі розміри елементів з великою кількістю поручнів і граней. Найпоширеніші в Росії і світі скейтпарки.

2. BMX-парк. Призначений для катання на BMX-ах і роликах. Для такого парку характерні великі розміри елементів парку, велика кількість елементів з радіусами. Дуже часто в таких парках є фанбокс (див. елементи парку).

3. Дьорт. Значення скейтпарк дуже рідко застосовують до дерті. Дьорт це майданчик переважно із земляних трамплінів (даблів і Фанбокс). На таких майданчиках катаються BMX і МТБ райдери, іноді маутінгбордісти. Першими дерть були траси для BMX-рейсингу, але з часом величина і крутизна трамплінів виросла, а відстань між ними зменшилася.

4. Стріт скейтпарк. Скейтпарк, елементи якого імітують міський ландшафт: перила, грані, парапети, сходи і т. п.

За матеріалами:

1. Бетон, бетонні скейтпарки. (Рідше асфальт). Всі елементи скейтпарку виконуються з ґрунту, як формувального матеріалу, і бетону, шар якого служить покриттям. Найчастіше бетонні парки не мають, а імітують елементи міського ландшафту і басейнів-пулів. Бетонні парки вважаються

найкращими, цікавими і надійними серед екстремалів. Бетонні парки можуть займати як величезні простори так бути просто невеликим басейном-пулом. Найчастіше вони будуються на околицях міста і ніколи не будуються всередині приміщень.

2. Повністю дерев'яні скейтпарки. Скейтпарки, в яких всі конструкції виконані з дерева і фанери. Несучі конструкції схожі з будівельними лісами, а покриття повністю з фанери. Такі парки, як правило, встановлюються на попередньо асфальтованих майданчиках. Іноді для економії коштів і, якщо дозволяє клімат, встановлюють на вирівняну ділянку землі, а проїзди між фігурами покривають фанерою на настилах. Також такі парки найчастіше будують всередині приміщень (наприклад скейтпарк «Адреналін» в Москві). В якості зовнішнього шару застосовую звичайну березову фанеру, ламіновану текстуровану фанеру (інша назва: Skate Smart), рідше бакелізовану фанеру або високоміцний текстоліт. Повністю дерев'яні парки прості у виготовленні, але вимагають більш частого ремонту і недовго «живуть» в сирому кліматі, і нерідко страждають від пожеж.

3. Металеві скейтпарки з дерев'яним покриттям. Несучі конструкції елементів виготовляються з металу і покриваються фанерою. Такі парки можна вважати найпрактичнішими, виходячи з вартості і надійності. Перші скейтпарки Росії будувалися за такою схемою. В якості покриття застосовують ті ж матеріали, що і для дерев'яних парків. Також такі парки можуть бути розбірними. Відомі парки такої конструкції: Матрікс (вже не існує) і Матрікс II в Санкт-Петербурзі і Кронштадті.

4. Металеві парки з металевим покриттям. Такі скейтпарки характерні для України. Серед всіх скейтпарків, напевно, найгірші через те, що листове залізо, яким покривають елементи парку, слизьке для коліс скейтів та велосипедів.

За розміщення

1. Відкриті парки. Out Door. Скейтпарки будуються на спеціально відведених майданчиках під відкритим небом. Застосовуються всі конструкції парків. Найчастіше будують на околицях міста, а іноді у дворах чи й у

комплексі спортивних споруд. Такі парки набули найбільшого поширення у всьому світі через малих витрат на їх будівництво та обслуговування, але в холодних регіонах вони діють всього кілька теплих місяців у році.

2. Закриті (криті) парки. In Door. Такі скейтпарки встановлюються всередині приміщень по площі не менше 100 кв. м (мінімальний розмір міні рампи) і з висотою стель не менше 4 метрів. Як правило криті парки будують в існуючих складах або колишніх цехах заводів, приміщення можуть бути опалювальними так і холодними. Російські криті парки: Діючі «Адреналін» в Москві. Не діючі «Самокат'» (три «версії» 2007, 2006, 2005 років), «Сквот», «Кнаф скейтпарк». У Росії криті парки сезонне явище через малу рентабельності в теплу пору року, виняток - скейтпарк «Адреналін».

3. Частково-криті парки . Автору відомі подібні парки в Санкт-Петербурзі (ушаковських розв'язка), Москві, Києві (комплекс «МОСТ»), Нью-Йорку та Лондоні. Такі парки встановлюються під мостами і шляхопроводами, де майданчик може бути захищена від атмосферних опадів.

Даний скейт-парк планується зробити закритим, бетонним з дерев'яними рампами, а також призначеним для саме скейтбордингу, з можливістю подальшого розширення на інші види екстремального спорту.

Адреса підприємства "SKATE": Полтава, вулиця Ковпака 26(а). Приміщення планується взяти в довгострокову аренду, та виконати в ній ремонт відповідно до задуманих цілей.

Прибутковість підприємства в забезпечується його вигідним місцем розташуванням, а саме розташування біля торгового центру «Екватор». Це забезпечить достатньо велику кількість відвідувачів, які проживають в цьому районі міста (Половки, Браїлки), а також дасть можливість людям безкоштовно приїжджати на транспорті ТРЦ «Екватор».

Також прибутковості бізнесу буде сприяти відсутність прямих конкурентів у місті і наявність лише кількох місць де люди можуть займатися скейтингом (рампа за Співочим полем). Але все ж існують не прямі

конкуренти, наприклад каток в ТРЦ «Екватор», площадка на п'ятому поверсі ТРЦ «Київ» і так далі.

Організаційно-правовою формою підприємства буде приватне підприємство. Вибір цієї форми обумовлений простотою оформлення та меншими вимогами що до вкладень капіталу.

Реєстрація фізичної особи здійснюється державним реєстратором, виключно у виконавчому комітеті міської ради міста обласного значення. Вартість реєстрації складає 10 неоподаткованих мінімуми (17 грн.) – 170 грн.

Для здійснення підприємницької необхідно придбати торговий патент – державне свідоцтво, що засвідчує право суб'єкта підприємницької діяльності займатися певним видом діяльності. Його вартість становить 300 грн./міс.

Приватний підприємець має право мати свою печатку (приклад можливої печатки наведено в додатках), свій торговий знак, розрахунковий рахунок в банку, заключати і підписувати договори, отримувати банківський кредит, використовувати у своїй діяльності працю інших людей, заохочуючи їх трудовим договором та ін.

Для здійснення задуму необхідно вкладення у розмірі 900000 грн. З яких у наявності є 200000 грн, а решту – 700000 грн. планується взяти в кредит в банку під 24% річних.

Основними послугами підприємства є:

- Надання місця для катання
- Надання обмундирування для катання
- Надання скейтів (за необхідності)
- Тренування з інструктором

Режим роботи досить зручний: з 9:00 до 21:00 години без перерви та вихідних.

РОЗДІЛ II. ВИРОБНИЧО-МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Головне завдання виробничого плану як розділу бізнес-плану фірми полягає в тому, щоб переконати заінтересованих фізичних та юридичних осіб (потенційних інвесторів), що підприємство:

- 1) Реально спроможне організувати відповідне виробництво;
- 2) Здатне продукувати необхідну кількість товарів належної якості;
- 3) Має можливість придбати необхідні для цього ресурси.

Головним для такої організації, як “SKATE” звичайно є відповідно обладнане приміщення, наявність необхідного устаткування та наявність відповідно кваліфікованих кадрів.

Головним є приміщення розміщене за адресою вул. Ковпака 26(а) і яке являє собою ангар розміром 75м. на 20м., та висотою близько 10м. Для організації в ньому саме скейт парку ця будівля є надзвичайно привабливою своїм внутрішнім простором, та захищеністю від зовнішнього впливу (дощ,

сніг, низька температура і т.д.)

Але враховуючи те в якому стані зараз знаходиться будівля в ній слід зробити ремонт, та відповідно організувати внутрішній простір (побудувати рампи, трампліни, поручні для катання і т.д.). На дані цілі плануються витрати у розмірі 200000 грн.

Можливі варіанти розміщення елементів скейт-парку подані в кількох варіантах в додатках.

Витрати на ремонт розділяються наступним чином:

1. Зовнішній ремонт будівлі – 10000 грн.
2. Вікна – 20000 грн.
3. Внутрішнє оздоблення – 10000 грн.
4. Заливка підлоги – 60000 грн.
5. Побудова рамп, спусків і т.д. – 40000 грн.
6. Побудова туалетів – 30000 грн.
7. Побудова гардеробу - 20000 грн.
8. Організація службових приміщень – 10000 грн.

Оренда даного приміщення буде коштувати 10000 грн. на місяць (120000 грн. на рік)

Отже планові витрати на приміщення складатимуть 320000 грн. за перший рік, і 150000 за наступні (з них 30000 на плановий ремонт приміщень).

Крім приміщення потрібно також обладнання. Для того щоб визначити необхідну кількість обладнання треба врахувати скільки людей буде відвідувати скейт парк щодня. Проаналізувавши склад населення (а саме те що в місті проживає велика кількість молоді, саме на яку спрямований даний заклад), а також цифри відвідування подібних закладів на прикладі катка в ТРЦ «Екватор» можна зробити припущення що кожного дня парк буде відвідувати мінімум 130 чоловік.

Враховавши те що всі люди не будуть одночасно (зранку буде менше, ввечері – більше), а також те що у людей буде можливість приходити зі своїм екіпуванням можна приблизно визначити кількість комплектів захисту і

скейтбордів, які необхідні, а саме 50 штук кожної одиниці.

Також необхідне місце де люди зможуть залишити верхній одяг в осінньо-зимній період. Це веде за собою необхідність гардеробу. Його обладнання оцінюється в 5000грн.

Оцінюючи достатньо високу можливість нанесення легких травм (ссадини, царапини) необхідна аптечка, її вартість складатиме 1500 грн. на початку та 100 грн. щомісяця для поповнення при необхідності.

Для підтримання скейтбордів в робочому стані необхідна змазка та коліщатка, ці витрати складуть 3000 грн. на рік.

Для зручності подання необхідне обладнання було записано в таблицю.

Таблиця 1

Обладнання

Назва	Ціна, грн..	Кількість, шт.	Сума
Скейтборд	250	50	12500
Захисне обмундирування	250	50	12500
Шлем	120	50	6000
Гардеробна	5000	1	5000
Аптечка	4200	1	4200
Витрати на ремонт	3000	1	3000
Загалом			18200

Крім обладнання та приміщення звичайно необхідний персонал, а саме:

1. Директор – 1 чол.
2. Інструктори – 3 чол.
3. Касир/гардеробник – 2 чол.
4. Охорона – 2 чол.
5. Прибиральниця – 2 чол.
6. Бухгалтер – 1 чол.

Для простоти розуміння витрат дані про персонал та заробітну плату були занесені до таблиці (заробітна плата вказана з урахуванням податку на з/п).

Таблиця 2

Персонал

Професія	К-ть чол..	З/п	Сума
----------	------------	-----	------

Директор	1	1600	1600
Інструктор	3	1800	5400
Охоронець	2	1100	2200
Прибиральниця	2	1100	2200
Касир/гардеробник	2	1100	2200
Бухгалтер	1	1900	1900
Загалом	10		15500

Отже витрати на персонал складатимуть 15500 грн. на місяць і 186000 грн. на рік.

Витрати на комунальні складатимуть наступні суми (на рік):

1. Електроенергія – 12000 грн.
 2. Опалення – 50000 грн.
 3. Водопостачання – 12000 грн.
- Разом – 74000 грн.

Амортизаційні відрахування складатимуть 5% вартості обладнання на місяць, а саме 900 грн/місяць і 10800 грн. на рік.

Загальні витрати (без урахування сплати кредиту та маркетингу) становитимуть:

Таблиця 3

Статті витрат

Стаття витрат	Перший рік	Подальші роки
1. Ремонт	200000	30000
2. Оренда	120000	120000
3. Обладнання	18200	18200
4. Заробітна плата	186000	186000
5. Комунальні послуги	74000	74000
6. Амортизаційні витрати	10800	10800
Разом:	609000	439000

Для того щоб визначити необхідну кількість обладнання треба вирахувати скільки людей буде відвідувати скейт парк щодня. Проаналізувавши склад населення (а саме те що в місті проживає велика кількість молоді, саме на яку спрямований даний заклад), а також цифри відвідування подібних закладів на прикладі катка в ТРЦ «Екватор» можна зробити припущення що кожного дня парк буде відвідувати мінімум 130

Чоловік.

Плануються наступні ціни:

- 1.) Одноразове відвідування – 20 грн.
- 2.) Заняття з інструктором – 40 грн. за годину
- 3.) Прокат захисної амуніції – 20 грн.
- 4.) Прокат скейтборду – 15 грн.
- 5.) В разі пошкодження обладнання – повна ціна товару.

Для того щоб правильно визначити прибуток підприємства слід підрахувати скільки в середньому буде витратити кожен відвідувач.

Врахувавши що послугами інструктора скористається 25%, арендою захисної амуніції 50%, а прокатом скейтборду – третина, можна легко визначити скільки в середньому витратить кожен відвідувач. Ця сума становить: $20+10+10+5=45$ грн.

Для реклами скейт-парку на етапі створення слід застосовувати агресивний маркетинг, а надалі досить буде і підтримуючого.

При відкритті наступні витрати на маркетинг:

1. На радіо – 5000грн.
2. Бігборди – 30000 грн.
3. Флаєри – 5000грн.

В перші 3 місяці плануються наступні заходи:

1. Реклама на радіо – 5000 грн. на місяць
2. Флаєри – 5000 грн. на місяць
3. Бігборди – 10000грн. на місяць

Надалі:

1. Реклама на радіо – 2500 грн. на місяць

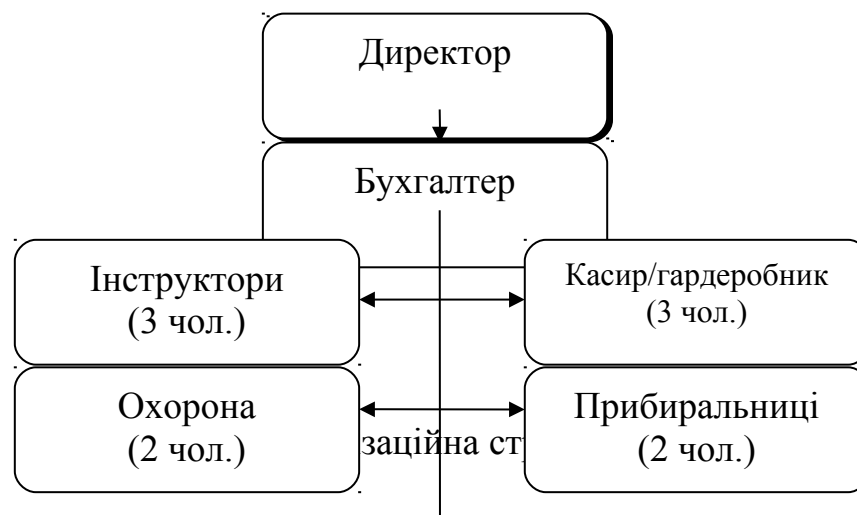
Отже витрати на рекламу складуть:

- 1.) За перший рік – 302500 грн.
- 2.) Надалі – 30000 грн.

РОЗДІЛ III. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ТА СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ

Формою організації є індивідуальне комерційне приватним підприємство. Під словом приватне розуміється те, що його власником є окремих громадянин і належить на правах приватної власності, його власником є я, Дяченко Андрій Геннадійович. Під словом комерційне мається на увазі те що основна мета підприємства полягає в здобутку прибутку.

Дане підприємство буде налічувати у своєму складі 11 робітників.



До інструкторів будуть пред'являтися наступні вимоги:

- 1.) Високий рівень умінь катання на скейтборді
- 2.) Уміння розмовляти з людьми
- 3.) Уміння навчати своїй справі
- 4.) Бути в піднесеному настрої
- 5.) Бажана відсутність шкідливих звичок

Бухгалтер має вміти наступне:

- 1.) Вести бухгалтерію
- 2.) Слідкувати за розподілом доходів/витрат

Необхідною умовою для заняття громадянином підприємницькою діяльністю як шляхом створення юридичної особи, так і реєстрація особи в якості приватного підприємця, являється його дієздатність.

Реєстрація фізичної особи здійснюється державним реєстратором, виключно у виконавчому комітеті міської ради міста обласного значення.

Вартість реєстрації складає 10 неоподаткованих мінімуми (17 грн.) – 170 грн.

Для здійснення підприємницької необхідно придбати торговий патент – державне свідоцтво, що засвідчує право суб'єкта підприємницької діяльності займатися певним видом діяльності. Його вартість становить 300 грн./міс.

Приватний підприємець має право мати свою печатку, свій торговий знак, розрахунковий рахунок в банку, заключати і підписувати договори, отримувати банківський кредит, використовувати у своїй діяльності працю інших людей, заохочуючи їх трудовим договором та ін.

Здійснення підприємницької діяльності і якості приватного підприємця зараховується в загальний трудовий стаж, що в подальшому дає право кожному громадянину на отримання пенсії у відповідності з встановленим порядком.

Юридична адреса підприємства:

№ державного свідоцтва про реєстрацію: 12548624.

Ідентифікаційний номер: 657196841314.

Адреса: м. Полтава, вул. Ковпака 26(а), тел. +380505067485.

Банківський рахунок: 61478624597153246.

Ризик - вірогідність настання події, яка призводить до втрати ресурсів або недотримання доходів в порівнянні з варіантом, котрий передбачений за планом та розрахований на раціональне використання ресурсів. Господарський ризик підприємства - загроза того, що підприємство отримає збиток у вигляді допоміжних витрат або отримає дохід нижче запланованого. Збитками вважається зниження прибутку або доходу в порівнянні з очікуваними розмірами.

Розглянемо детальніше найбільш можливі варіанти ризиків діяльності скейт парку:

- 1.) Зниження обсягу наданих послуг у результаті ризику інфляції, політичної нестабільності в країні та нестабільної демографічної ситуації;
- 2.) Зниження обсягу наданих послуг, причиною якого є неефективне розміщення реклами, недогляд маркетингових досліджень щодо забезпечення

інтересів потенційного споживача;

- 3.) Поява конкурентів
- 4.) Неприйняття ринком ідеї

Якщо з першим пунктом практично неможливо нічого вдіяти, то з наступними можна боротися такими методами:

З недоліками маркетингу – більш глибоко аналізу кон'юнктури ринку, запровадження нових тарифів на послуги, проведення змагань з скейбордингу та інших екстремальних видів спорту для привертання уваги до закладу, зміна орієнтації на жителів інших міст, які приїжджатимуть для тренувань.

Поява конкурентів – використання уже створеного іміджу першопрохідця та надання більш якісних послуг, можлива також цінова війна за рахунок того що конкуренти з'являться пізніше і не будуть мати такого запасу міцності.

Неприйняття ідеї ринком – переорієнтація на інші види екстремального спорту (такі як ролики, BMX і так далі). Також можливий додатковий продаж захисного обмундирування та обладнання для занять екстремальним спортом.

Фінансовий план інвестиційного проекту узагальнює попередні матеріали та забезпечує зіставлення у вартісному виразі витрат і вигод проекту.

Фінансовий план має містити наступні основні підрозділи:

- План доходів та видатків (план прибутків та збитків);
- План грошових надходжень і виплат (план руху готівки);
- Плановий баланс;
- Визначення точки самоокупності;
- Джерел надходжень коштів та напрямків їх використання.

План фінансування інвестиційного проекту дає змогу оцінити потребу у інвестованих ресурсах, необхідних для реалізації проекту.

Головна мета цього підрозділу – визначити структуру капіталу проекту на основі балансу грошових потоків.

При достатньому рівні обґрунтованості фінансового плану, він є головним критерієм прийняття інвестиційного проекту до реалізації. Відповідно при недостатній розробці цього розділу бізнес-плану прийняття інвестиційного проекту до реалізації є нереальним, так як запропонований

бізнес-план не відповів на головне питання, яке цікавить інвестора – як швидко і в яких формах буде забезпечено повернення капіталу, що інвестується.

Джерелом прибутку є надходження від оплати відвідування скейт-парку, оренди захисної амуніції, скейтбордів та занять з інструкторами.

Як було визначено розділі «план маркетингу» в середньому одна людина буде витратити 45 грн. і мінімум в день скейт-парк буде відвідувати мінімум 130 чоловік. Отже, для підрахування прибутку в песимістичному плані слід використовувати саме дані цифри. Для оптимістичного плану слід додати 50% відвідувачів на день, тоді їх кількість буде становити 200 чоловік на день.

Також слід врахувати що скейт-парк буде працювати протягом всього року, без перерв та вихідних (за винятком державних свят, їх 11 протягом року). Отже кількість днів які скейт-парк буде відкритим дорівнює 354 дні.

Маючи ці данні можна легко підрахувати прибуток для кожного сценарію:

Для песимістичного він становитиме:

$$45 * 130 * 354 = 2070900 \text{ (грн.)}$$

Для оптимістичного:

$$45 * 200 * 354 = 3186000 \text{ (грн.)}$$

Щоб підрахувати витрати для початку слід підрахувати скільки коштуватиме виплата кредиту.

Для відкриття скейт-парку потрібно 900000 грн., з них 200000 грн. є у наявності, в кредит береться 700000 грн. Кредит планується брати у банку під 24% річних на строк 24 місяці.

Для простоти розуміння дані зі сплати кредиту занесемо до таблиці:

Таблиця 4

План виплати кредиту

Місяць	Сума, що залишилась, грн.	Сума відсотків, грн.	Тіло кредиту, грн.	Загалом до сплати, грн.
1	700000	14000	29167	43167
2	670833	13417	29167	42583
3	641667	12833	29167	42000
4	612500	12250	29167	41417
5	583333	11667	29167	40833

6	554167	11083	29167	40250
7	525000	10500	29167	39667
8	495833	9917	29167	39083
9	466667	9333	29167	38500
10	437500	8750	29167	37917
11	408333	8167	29167	37333
12	379167	7583	29167	36750
13	350000	7000	29167	36167
14	320833	6417	29167	35583
15	291667	5833	29167	35000
16	262500	5250	29167	34417
17	233333	4667	29167	33833
18	204167	4083	29167	33250
19	175000	3500	29167	32667
20	145833	2917	29167	32083
21	116667	2333	29167	31500
22	87500	1750	29167	30917
23	58333	1167	29167	30333
24	29167	583	29167	29750
Разом		175000	700000	875000

Загальні витрати за перший рік складуть 1394770 грн., за другий рік витрати будуть у розмірі – 857300 грн., та 461800 грн. – у наступні роки (після повернення кредиту).

Таким чином підрахуємо основні показники для песимістичного плану на два роки (до повної виплати кредиту):

- 1.) Загальна виручка – 4141800 грн.
 - 2.) Загальні витрати – 2252070 грн.
 - 3.) Валовий прибуток = Виручка – Витрати
Валовий прибуток = 4141800 – 2190820 = 1889730 (грн.)
 - 4.) Чистий прибуток = Валовий прибуток – Податок на прибуток (21%)
Чистий прибуток = 1889730 – 396843 = 1492887 грн.
 - 5.) Частка валового прибутку = Виручка/Валовий прибуток
Частка валового прибутку = 4141800 / 1492887 = 2,77
 - 6.) Точка беззбитковості = Витрати/ Частка валового прибутку
Точка беззбитковості = 2252070 / 2,77 = 813022 грн.
 - 7.) Рентабельність виробництва = Прибуток валовий/ Виручка*100%
Рентабельність виробництва = (1889730 / 4141800)*100 = 45,6%
 - 8.) Термін окупності = Капіталовкладення / Валовий прибуток
Термін окупності = 900000 / 1889730 = 0,48 періоду (тобто 1 рік).
- Для розуміння розподілення доходів та витрат по місяцям побудуємо

таблиці.

Таблиця 5

Розподіл доходів та витрат за перший рік

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

Початкові вкладення	900000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ремонт	200000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оренда	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Обладнання	18200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Заробітня плата	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500
Комунальні послуги	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167
Амортизаційні витрати	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Витрати на маркетинг	60000	20000	20000	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Регістрація П.П.	170	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Торговий патент	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Виплати по кредиту	43167	42583	42000	41417	40833	40250	39667	39083	38500	37917	37333	36750
Дохід	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575
Рентабельність	-1081829	-1004704	-926996	-831205	-734830	-637872	-540331	-442206	-343498	-244207	-144332	-43874

Таблиця 6

Розподіл доходів та витрат за другий рік

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Початкові вкладення	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ремонт	30000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оренда	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Обладнання	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Заробітня плата	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500
Комунальні послуги	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167
Амортизаційні витрати	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Витрати на маркетинг	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Регістрація П.П.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Торговий патент	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Виплати по кредиту	63167	35583	35000	34417	33833	33250	32667	32083	31500	30917	30333	29750
Дохід	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575
Рентабельність	167	101792	204000	306791	410166	514124	618665	723790	829498	935789	1042664	1150122

Таблиця 7

Розподіл доходів та витрат за третій та подальші роки

	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
--	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Початкові вкладення	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ремонт	30000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оренда	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Обладнання	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Заробітня плата	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500	15500
Комунальні послуги	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167	6167
Амортизаційні витрати	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Витрати на маркетинг	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Регістрація П.П.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Торговий патент	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Виплати по кредиту	29750	29750	29750	29750	29750	29750	29750	29750	29750	29750	29750	29750
Дохід	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575	172575
Рентабельність	1227580	1335038	1442496	1549954	1657412	1764870	1872328	1979786	2087244	2194702	2302160	2409618

ВИСНОВКИ

На даний момент даний сектор ринку в місті Полтава розвинений надзвичайно слабо. Існує лише кілька місць де можна займатися скейбордингом, наприклад є рампа за Співочим полем. Але вона знаходиться в жахливому стані і є надзвичайно небезпечною.

При відсутності прямих конкурентів слід проаналізувати підприємства які займаються тим що надають послуги з екстремального відпочинку. До таких підприємств можна роллердром на п'ятому поверсі ТРК «Київ» та каток в ТРЦ «Екватор».

Головним для такої організації, як “SKATE” звичайно є відповідно обладнане приміщення, наявність необхідного устаткування та наявність відповідно кваліфікованих кадрів.

Головним є приміщення розміщене за адресою вул. Ковпака 26(а) і яке являє собою ангар розміром 75м. на 20м., та висотою близько 10м. Для

організації в ньому саме скейт парку ця будівля є надзвичайно привабливою своїм внутрішнім простором, та захищеністю від зовнішнього впливу (дощ, сніг, низька температура і т.д.)

Формою організації є індивідуальне комерційне приватним підприємство. Під словом приватне розуміється те, що його власником є окремих громадянин і належить на правах приватної власності. Під словом комерційне мається на увазі те що основна мета підприємства полягає в здобутку прибутку.

Джерелом прибутку є надходження від оплати відвідування скейт-парку, оренди захисної амуніції, скейтбордів та занять з інструкторами.

Як було визначено розділі «план маркетингу» в середньому одна людина буде витратити 45 грн. і мінімум в день скейт-парк буде відвідувати мінімум 130 чоловік. Отже, для підрахування прибутку в песимістичному плані слід використовувати саме дані цифри. Для оптимістичного плану слід додати 50% відвідувачів на день, тоді їх кількість буде становити 200 чоловік на день.

Також слід врахувати що скейт-парк буде працювати протягом всього року, без перерв та вихідних (за винятком державних свят, їх 11 протягом року). Отже кількість днів які скейт-парк буде відкритим дорівнює 354 дні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Віханський О.С. Менеджмент: Підручник / О.С. Віханський, А.І. Наумов. – М.: Гардарика, 2009 – 321 с.
2. Блеквел Едвард. Як скласти бізнес-план / Едвард Блеквел. – М., 2006 – 109 с.
3. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008 – 648 с.
4. Економіка та організація виробництва : Підручник для студентів вузів / ред. В. Г. Герасимчук - К. : Знання, 2007. - 678 стр.
5. Каспін В.І. Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник / В.І. Каспін. – М., 2007.
6. Должанський І.З. Бізнес-план: технологія розробки: Навчальний посібник для студентів вузів / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 384 с.
7. Жарова Л.В. Екологічне підприємництво та екологізація підприємництва: теорія, організація, управління: Монографія / Л.В. Жарова, Є.Ю. Какутич, Є.В. Хлобистов. – Суми: Університетська книга, 2012. – 240 с.
8. Іванюта С.М. Підприємництво та бізнес-культура: Навчальний

посібник для студентів вузів / С.М. Іванюта, В.Ф. Іванюта. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.

9. Каспін В.І. Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник / В.І. Каспін. – М., 2007.

10. Колот В.М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: Навчальний посібник для студентів вузів / В.М. Колот, І.М. Репіна, О.В. Щербина. – К.: КНЕУ, 2010. – 445 с.

Додатки

Печатка:



Логотип:

Плани забудови внутрішнього простору:

