

Бизнес-план

Открытие детского футбольного клуба



2011 год

Содержание

Список таблиц	3
Список рисунков	4
Резюме	5
Введение	7
1. Концепция проекта	8
2. Описание продукта (услуги)	9
3. Программа производств	10
4. Маркетинговый план	11
4.1 Описание рынка продукции (услуг).....	11
4.2 Основные и потенциальные конкуренты.....	12
4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения	13
4.4 Стратегия маркетинга	13
5. Техническое планирование	15
5.1 Технологический процесс	15
5.2 Здания и сооружения	15
5.3 Оборудование и инвентарь (техника).....	15
5.4 Коммуникационная инфраструктура	15
6. Организация, управление и персонал	16
7. Реализация проекта	17
7.1 План реализации.....	17
7.2 Затраты на реализацию проекта	17
8. Эксплуатационные расходы	18
9. Общие и административные расходы	19
10. Потребность в финансировании	21
11. Эффективность проекта	22
11.1 Проекция Cash-flow	22
11.2 Расчет прибыли и убытков.....	22
11.3 Проекция баланса	22
11.4 Финансовые индикаторы.....	22
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие	24
12.1 Социально-экономическое значение проекта	24
12.2 Воздействие на окружающую среду.....	24
Приложения	25

Список таблиц

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам.....	10
Таблица 2 - Планируемые цены на услуги	10
Таблица 3 – Основные показатели физкультурно – оздоровительной и спортивной работы в Южно – Казахстанской области в 2010 году.....	12
Таблица 4 - Календарный план реализации проекта	17
Таблица 5 - Инвестиционные затраты в 2012 г.....	17
Таблица 6 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тг	19
Таблица 7 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг	19
Таблица 8 - Инвестиции проекта, тыс. тг.....	21
Таблица 9 - Программа финансирования на 2012 г., тыс. тг.....	21
Таблица 10 - Условия кредитования.....	21
Таблица 11 - Выплаты по кредиту, тыс. тг.....	21
Таблица 12 - Показатели рентабельности	22
Таблица 13 - Коэффициенты балансового отчета.....	22
Таблица 14 - Финансовые показатели проекта	23
Таблица 15 - Анализ безубыточности проекта.....	23
Таблица 16 - Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет)	23

Список рисунков

Рисунок 1 – Услуги по организации отдыха, культурных и спортивных мероприятий в Южно – Казахстанской области, млн. тенге	11
Рисунок 2 – Динамика численности населения в Южно – Казахстанской, человек	11
Рисунок 3 – Распределение населения детского возраста в Южно – Казахстанской области, человек.....	12
Рисунок 4 – SWOT-анализ.....	14
Рисунок 5 - Организационная структура.....	16

Резюме

Концепция проекта предусматривает открытие детского футбольного клуба в г. Шымкент.

Целевой группой являются дети в возрасте до 14 лет.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, тыс. тг.	2 012
Инвестиции в основной капитал	4 795
Оборотный капитал	1 327
Всего	6 122

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала.

Источник финансирования, тыс. тг.	Сумма	Период	Доля
Собственные средства	1 327	03-04.12	22%
Заемные средства	4 795	03.12	78%
Всего	6 122		100%

Приняты следующие условия кредитования:

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	12%
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	6
Льготный период погашения основного долга, мес.	6
Тип погашения основного долга	равными долями

Показатели эффективности деятельности предприятия на 5 год проекта.

Годовая прибыль (5 год), тыс. тг.	5 233
Рентабельность активов	30%

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала за 5 лет при ставке дисконтирования 13% составил 12 915 тыс. тг.

Внутренняя норма доходности (IRR)	77%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. тг.	12 915
Окупаемость проекта (простая), лет	2,2
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,5

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию 5 новых рабочих мест в г. Шымкенте;
- поступлению дополнительных доходов в бюджет г. Шымкента;

Среди социальных воздействий проекта можно выделить:

- удовлетворение потребностей населения, в частности, детей и подростков, в систематических занятиях физической культурой и спортом;

- укрепление, сохранение здоровья, повышения работоспособности, формировании здорового образа жизни и получение досуга населения (детей и подростков);
- более эффективное использование спортивных сооружений и других объектов оздоровительного назначения;
- увеличение количества детей, приобщающихся к спорту, и как следствие, уменьшение правонарушений, допускаемых подростками.

Введение

Мини-футбол в последнее время очень популярен в Казахстане, и в частности, в казахстанском бизнесе.

Причин того, что мини-футбол стал модным видом спорта, несколько.

Во-первых, футбол – это азартный вид спорта, что импонирует как многим людям, занимающимся бизнесом, так и вообще представителям сильного пола в целом.

Во-вторых, условий для игры в мини-футбол больше, чем для занятий многими другими видами спорта. Играть в него, в принципе, можно в любом спортзале.

Кроме того, именно мини-футбол популярен еще и потому, что в команду требуется набрать не 11 игроков, а 6, то есть если в компании работает хотя бы 12 любителей футбола, они уже имеют возможность разбиться на две команды и тренироваться.

Вообще имидж футбола в последнее время очень изменился, и если раньше к нему относились как к народному спорту, то теперь, благодаря именитым игрокам, футбол покрылся налетом элитарности и престижности.

1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает открытие детского футбольного клуба в г. Шымкенте.

Целевой группой являются дети в возрасте до 14 лет.

Клуб будет размещен в арендованном школьном спортивном зале. Также будет арендована детская футбольная площадка при школе.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя на упрощенном режиме.

Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемых к оказанию услуг предприятия, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования и спортивного инвентаря.

2. Описание продукта (услуги)

Физкультурно-оздоровительные услуги на сегодняшний день являются особым видом сервисной деятельности. У людей возникли потребности в оздоровлении, которые являются социально значимые. В связи с этим наиболее значимую роль в организации спортивных услуг играют платные услуги и поэтому производство платных услуг призвано повысить качество предоставляемых услуг физкультурными организациями.

Расширение платных услуг населению и организация коммерческой деятельности физической культуры и спорта направлены на более полное удовлетворение потребностей населения в систематических занятиях физической культурой и спортом, укрепление, сохранение здоровья, повышения работоспособности, формировании здорового образа жизни и получение досуга, а также более эффективного использования спортивных сооружений и других объектов оздоровительного назначения.

Изучение процесса создания новых платных спортивных услуг есть перспективное направление сервисной деятельности. На сегодняшний день доля платных услуг растет, так как они разнообразны по таким критериям, как цене предоставления услуг, ассортименту, физическому эффекту, а также по возрастным категориям.

Группы будут поделены по возрастам. 1-я группа – дети до 7 лет, 2-я группа – от 8 до 11 лет, 3-я группа – от 12 до 14 лет. Количество каждой из возрастных групп – 2. Таким образом, максимальное количество групп – 6. Половина групп будет заниматься по понедельникам, средам и пятницам, другая половина – по вторникам, четвергам и субботам. Продолжительность одного занятия – 1 час. Время занятий будет распределено на дневное и вечернее. Таким образом, будет учтено наличие свободного время каждого ребенка.

3. Программа производств

В таблице 2 представлена планируемая программа производства по годам.

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам

Показатель	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018
Кол-во групп, ед.	4	5	6	6	6	6	6
Заполняемость групп	67%	84%	90%	90%	95%	95%	100%
Кол-во детей, чел.	15	15	15	15	15	15	15
Продажи в мес., тыс. тг.	480	754	972	972	1 026	1 026	1 080

Программа продаж будет осуществляться путем проведения маркетинговых исследований (с целью определения потребностей в детских футбольных клубах разных районов города), а также посредством рекламных акций.

При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов.

Формирование цен основано на рыночных ценах и полной себестоимости услуг.

Таблица 2 - Планируемые цены на услуги

Плата за 1 ребенка в мес.	тыс. тг.	12
---------------------------	----------	----

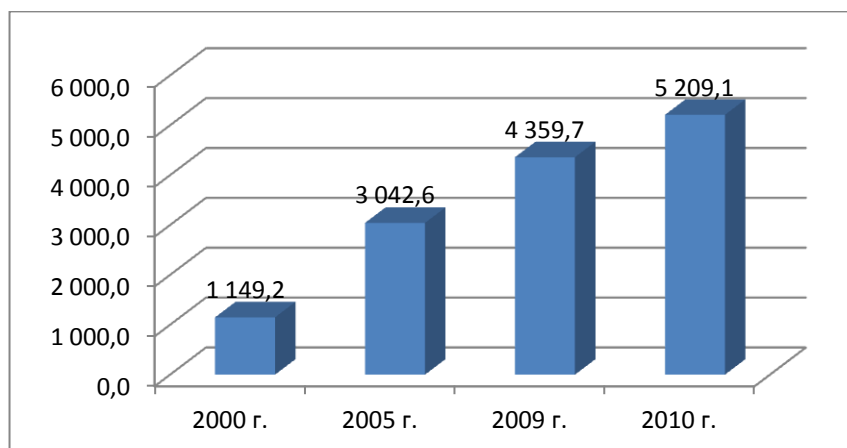
При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен на услуги предприятия.

4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка продукции (услуг)

Динамично развивающийся процесс освоения новых технологий определил интенсивное развитие инфраструктуры сферы спортивных услуг.

Рисунок 1 – Услуги по организации отдыха, культурных и спортивных мероприятий в Южно – Казахстанской области, млн. тенге

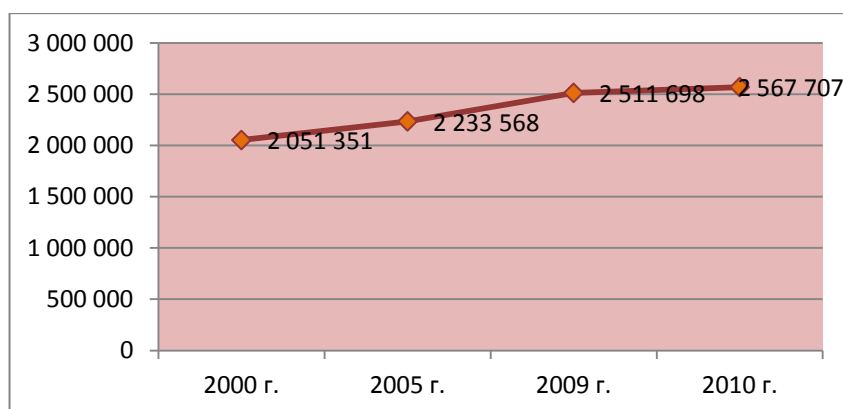


Источник: Департамент статистики ЮКО

Как показывает рисунок, поступления от объема услуг по организации отдыха, культурных и спортивных мероприятий в ЮКО с каждым годом увеличиваются. Так, если в 2005 году спортивных услуг было оказано на 3 042,6 млн. тенге, то в 2010 году этот показатель увеличился на 2 166,5 млн. тенге (или на 19,5%) и составил 5 209,1 млн. тенге.

Еще один показатель в пользу данного проекта – увеличение численности населения.

Рисунок 2 – Динамика численности населения в Южно – Казахстанской области, человек



Источник: Департамент статистики ЮКО

Рисунок 2 показывает положительную динамику роста численности населения в ЮКО. Так, в 2010 году численность населения составила 2 567 707 человек, что на 56 009 человек больше, чем в 2009 году.

Рисунок 3 – Распределение населения детского возраста в Южно – Казахстанской области, человек

Возраст	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.
0 - 4	224 256	256 845	329 860	350 192
5 - 9	255 097	224 507	254 019	262 368
10 - 14	253 822	255 466	242 827	237 423

Источник: Департамент статистики ЮКО

Исходя из данных рисунка 3, можно заключить, что доля потенциальных клиентов детского футбольного клуба (детей в возрасте 5 – 14 лет) в общей численности населения ЮКО составляет в 2010 году 19,5%.

Таблица 3 – Основные показатели физкультурно – оздоровительной и спортивной работы в Южно – Казахстанской области в 2010 году

Число коллективов физкультуры (единиц)	
Всего, из них детских:	1 453
В общих образовательных школах	1 137
В детских подростковых клубах	10
В ДЮКФП (детско – юношеский клуб физической подготовки)	4
В физкультурно – оздоровительных клубах по интересам	15
В ДЮСШ, восьмилетках и т. д	56
В школах – интернатах для одаренных детей	1

Источник: Департамент статистики ЮКО

Итак, число детских коллективов физкультуры в ЮКО составляет 1 223 единицы, что составляет 84,2% от общего количества.

В данное время в городе Шымкенте спортивных площадок 9. В городе много талантливых детей, но полей и тренеров не хватает.

4.2 Основные и потенциальные конкуренты

Основными конкурентами предприятия являются коллективы физкультуры в г. Шымкенте. Как показывает таблица 3, в Южно – Казахстанской области их не так уж много.

В городе Шымкенте как таковых детских футбольных клубов нет, есть только коллективы физкультуры в школах и спортивные площадки, где занимаются разными видами спорта.

Имеется в городе Шымкенте профессиональный футбольный клуб. Образован он в июле 2000 под названием "Достык" в результате слияния команд "Томирис" и "Жигер", с 2003 - "Ордабасы".

4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения

Компания "Казмунайгаз" разработала и утвердила двухлетнюю программу строительства в Казахстане многофункциональных спортивных площадок. Через свои дочерние компании национальная компания запланировала строительство 60 спортивных площадок. Три из них силами АО "КазТранс-Газ" в минувшем году были построены в Шымкенте, также планируется построить еще 9 в других регионах Казахстана. Также АО "КазТрансГаз" организовало в мае текущего года проведение футбольного турнира, который состоялся на футбольном поле шымкентской школы № 50.

4.4 Стратегия маркетинга

Одна из составляющих успеха современной компании, работающей в сфере предоставления услуг - это качество их предоставления. В связи с усилением конкуренции на рынке, при прочих равных условиях, клиент сделает свой выбор в пользу компании с более высоким уровнем сервиса.

Предполагается сделать акцент на качество сервиса в клубе. Прежде всего, это индивидуальный подход к каждому клиенту, рассмотрение всех без исключения жалоб и пожеланий (индивидуальная беседа, анкетирование), улыбчивый, приветливый и обходительный персонал.

Планируемое начало рекламной компании – за месяц до открытия клуба. Прежде всего, открытие собственного web-ресурса в Интернете, реклама в СМИ, размещение рекламы на лайт-боксах в районе расположения объекта.

Также возможно привлечение к сотрудничеству спортивных сетевых магазинов («Мегаспорт», «Adidas», и др.). Как один из вариантов, планируется применение следующей схемы: человеку, покупающему спортивный инвентарь, в пакет вкладывается карточка спортивного клуба, с кратким описанием и реквизитами последнего, а так же содержащая скидку на предъявителя. В свою очередь, магазину предоставляется возможность размещения собственной рекламы в помещении клуба.

При индивидуальном подходе к каждому посетителю планируется ввести карточную систему, разработать систему скидок и бонусов.

Рисунок 4 – SWOT-анализ проекта

Внешняя среда	Возможности	Возможность проведения турниров между школами города. Улучшение качества предоставляемых услуг.
	Угрозы	Открытие новых спортивных клубов в г. Шымкенте. Снижение популярности футбола.
Внутренняя среда	Преимущества	Использование высокотехнологичного и современного инвентаря. Высокое качество предоставляемых услуг. Высококвалифицированный персонал.
	Недостатки	Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость).

Преимущества перед конкурентами могут быть получены, прежде всего, за счет:

- разработки оптимальной (соотношение цены и качества) рекламной кампании предприятия;
- индивидуальной работы с родителями;
- своевременной корректировки ценовой политики;
- организации рекламных кампаний с использованием коллективных мероприятий: соревнований, турниров;
- подхода к оплате услуг с позиции «родители и дети», поощрение совместных тренировок, предоставление скидок;
- разработки системы поощрения для постоянных клиентов.

5. Техническое планирование

5.1 Технологический процесс

Под техникой в футболе понимают умение спортсмена обращаться с мячом и правильно двигаться. Техника владения мячом является фундаментом для дальнейшего обучения юных футболистов. Если провести аналогию с обучением ребенка в школе, то техника владения мячом это то же самое, что изучение букв алфавита, без которых невозможно в дальнейшем нормально ни читать, ни писать.

Футболисты должны сначала учиться выполнять отдельные приемы и их сочетания, из которых строится игра. Ясно, что в освоении этой «азбуки» футбола огромную роль играют личное стремление занимающихся и их упорная работа над собой.

Схема занятий в новом футбольном клубе такова. На тренировке (начальные группы) часть группы первые 30 минут занимаются развитием координации, а остальные – отработкой технических приемов. Вторую половину тренировки они меняются видами упражнений. Та же схема и у старших групп. Одни занимаются 30 минут ударами по воротам, другие – моделированием игровых ситуаций. На вторые 30 минут они меняются упражнениями. Каждая тренировка рассчитана на час работы. Все занимающиеся разбиты по возрастам – до 7-лет, 8-11-летние, и 12–14-летние. Во время каждой тренировки дети выполняют четыре группы упражнений:

- 1) развитие координации;
- 2) отработка технических приемов;
- 3) удары по воротам;
- 4) моделирование игровых ситуаций.

За весь недельный цикл каждая возрастная группа по несколько раз занимается каждым видом упражнений. С каждой группой работают один тренер и один помощник тренера. В основном, это бывшие футболисты.

5.2 Здания и сооружения

Клуб будет размещен в арендованном школьном спортивном зале. Также будет арендована детская футбольная площадка. В планах предприятия приобретение офиса.

5.3 Оборудование и инвентарь (техника)

В результате реализации проекта будут приобретены тренировочные футбольные мячи в количестве 30 штук общей стоимостью 262 тыс. тенге компании Nike, которая является мировым производителем спортивного инвентаря. Цены взяты на основании данных сайта sport.wikimart.ru.

5.4 Коммуникационная инфраструктура

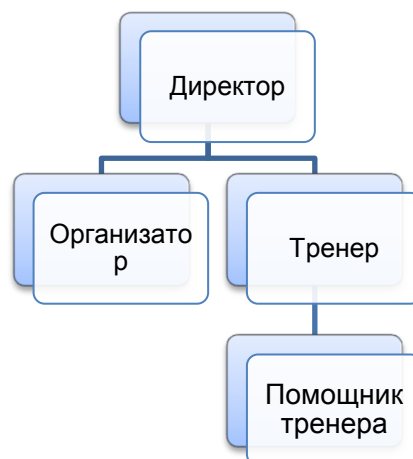
Проектом предусмотрена аренда помещения, в котором уже будет необходимая коммуникационная инфраструктура, а именно электро-, тепло- и водоснабжение.

6. Организация, управление и персонал

Общее руководство предприятием осуществляет директор.

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 5).

Рисунок 5 - Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.

7. Реализация проекта

7.1 План реализации

Предполагается, что реализация настоящего проекта займет период с января 2012 по апрель 2012 г.

Таблица 4 - Календарный план реализации проекта

Мероприятия\Месяц	2 012			
	1	2	3	4
Проведение маркетингового исследования и разработка ТЭО				
Решение вопроса финансирования				
Получение кредита				
Выбор помещения				
Поиск персонала				
Поставка инвентаря				
Размещение рекламы				
Начало работы				

7.2 Затраты на реализацию проекта

Оценка инвестиционных затрат представлена в следующей таблице.

Таблица 5 - Инвестиционные затраты в 2012 г

Наименование	Количество	Сумма, тыс. тг.	2 012
			март
Офис	18	4 795	4 795
Мячи	30	262	262
Итого	48	5 057	5 057

Цена за доставку инвентаря включена в стоимость самого инвентаря.

8. Эксплуатационные расходы

В связи с тем, что предприятие планирует заниматься предоставлением услуг, эксплуатационные услуги не возникают.

Все расходы предприятия являются общими и административными.

9. Общие и административные расходы

Проектом предусмотрена аренда школьного спортивного зала и футбольной площадки. Стоимость аренды будет составлять 40 тыс. тенге в месяц.

Таблица 6 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тг

Затраты		2012	2013-2018
ФОТ		380	380
Аренда школьного спортивного зала		20	20
Аренда футбольной площадки		20	20
Услуги банка		5	5
Коммунальные расходы		12	12
Мячи	3 шт/мес.	26	26
Интернет	Мегалайн	4,5	5
Услуги связи		10	10
Канцтовары		5	5
Расходы на рекламу		15	15
Прочие непредвиденные расходы		15	15
Итого		513	513

Ставка аренды была взята на основе средних цен, предлагаемых средними школами г.Шымкент. Предполагается ежемесячное обновление спортивного инвентаря (приобретение тренировочных мячей в количестве 3 штуки в месяц).

Проектом предусмотрено, что футбольный клуб будет осуществлять свою работу в рамках ИП.

Таблица 7 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг

№	Должность	Количество	оклад	К начислению	ФОТ
	Адм.-управленческий персонал				
1	Директор	1	100	100	100
2	Организатор	1	60	60	60
	Итого	2	160	160	160
	Производственный персонал				
1	Тренер	1	90	90	90
2	Помощник тренера	2	65	130	130
	Итого	3	155	220	220
	Всего по персоналу	5	315	380	380

Сумма расходов на оплату труда составляет 380 тыс. тенге в месяц. Социальные отчисления составляют 17,1 тыс.тг. в месяц (из расчета 5% от фонда оплаты труда (далее – ФОТ) без учета обязательных пенсионных взносов (далее - ОПВ)). Данная сумма уменьшает сумму социального налога согласно ст.437 Налогового кодекса Республики Казахстан (далее - НК РК). Исчисление налогов на основе упрощенной декларации производится путем применения к объекту налогообложения (доход) ставки в

размере 3% (ст.437 НК РК), из которого $\frac{1}{2}$ составляет индивидуальный подоходный налог, $\frac{1}{2}$ - социальный налог.

Кроме того, исчисленная сумма социального налога подлежит корректировке в сторону уменьшения на сумму в размере 1,5 % от суммы налога за каждого работника, если среднемесячная заработная плата работника составила не менее 2-кратного минимального размера заработной платы, установленного на соответствующий финансовый год Законом о республиканском бюджете (ст.436 НК РК).

10. Потребность в финансировании

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 8 - Инвестиции проекта, тыс. тг.

Расходы, тыс. тг.	2 012
Инвестиции в основной капитал	4 795
Оборотный капитал	1 327
Всего	6 122

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала.

Таблица 9 - Программа финансирования на 2012 г., тыс. тг.

Источник финансирования, тыс. тг.	Сумма	Период	Доля
Собственные средства	1 327	03-04.12	22%
Заемные средства	4 795	03.12	78%
Всего	6 122		100%

Приняты следующие условия кредитования:

Таблица 10 - Условия кредитования

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	12%
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	6
Льготный период погашения основного долга, мес.	6
Тип погашения	равными долями

Таблица 11 - Выплаты по кредиту, тыс. тг

Период	Всего	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Освоение	4 795	4 795						
Капитализация %	144	144						
начисление %	2 095	431	505	414	323	232	141	49
Погашено ОД	4 939	380	760	760	760	760	760	760
Погашено %	1 951	287	505	414	323	232	141	49
Остаток ОД	-0	4 559	3 799	3 039	2 280	1 520	760	-0

Кредит погашается в полном объеме в 2018, согласно принятым вначале допущениям.

11. Эффективность проекта

11.1 Проекция Cash-flow

Проекция Cash-flow (Отчет движения денежных средств, Приложение 1) показывает потоки реальных денег, т.е. притоки наличности (притоки реальных денег) и платежи (оттоки реальных денег). Отчет состоит из 3 частей:

- операционная деятельность - основной вид деятельности, а также прочая деятельность, создающая поступление и расходование денежных средств компании;
- инвестиционная деятельность — вид деятельности, связанной с приобретением, созданием и продажей внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов) и прочих инвестиций;
- финансовая деятельность — вид деятельности, который приводит к изменениям в размере и составе капитала и заёмных средств компании. Как правило, такая деятельность связана с привлечением и возвратом кредитов и займов, необходимых для финансирования операционной и инвестиционной деятельности.

Анализ денежного потока показывает его положительную динамику по годам проекта.

11.2 Расчет прибыли и убытков

Расчет планируемой прибыли и убытков в развернутом виде показан в Приложении 2.

Таблица 12 - Показатели рентабельности

Годовая прибыль (5 год), тыс. тг.	5 233
Рентабельность активов	30%

11.3 Проекция баланса

Коэффициенты балансового отчета в 2016 г. представлены в нижеследующей таблице.

Таблица 13 - Коэффициенты балансового отчета

Доля основных средств в стоимости активов	0,1
Коэффициент покрытия обязательств собственным капиталом	10,6

11.4 Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала за 5 лет при ставке дисконтирования 13% составил 12 915 тыс. тг.

Таблица 14 - Финансовые показатели проекта

Внутренняя норма доходности (IRR)	77%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. тг.	12 915
Окупаемость проекта (простая), лет	2,2
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,5

Таблица 15 - Анализ безубыточности проекта

Период	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доход от реализации услуг	4 320	9 045	11 664	11 664	12 312	12 312	12 960
Балансовая прибыль	-1 146	1 833	4 550	4 649	5 395	5 493	6 240
Полная себестоимость услуг	5 466	7 212	7 114	7 015	6 917	6 819	6 720
Постоянные издержки	5 466	7 212	7 114	7 015	6 917	6 819	6 720
Сумма предельного дохода	4 320	9 045	11 664	11 664	12 312	12 312	12 960
Доля предельного дохода в выручке	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Предел безубыточности	5 466	7 212	7 114	7 015	6 917	6 819	6 720
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	-27%	20%	39%	40%	44%	45%	48%
Безубыточность	127%	80%	61%	60%	56%	55%	52%

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 6 917 тыс. тенге в год (2016 год).

Запас финансовой устойчивости составляет 20 % в 2013 году, в дальнейшем данный показатель растет (до 48%) по мере уменьшения расходов по процентам.

Предприятие имеет организационно-правовую форму индивидуального предпринимательства и применяет упрощенный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса. Согласно Налоговому кодексу РК ставка индивидуального подоходного налога и социального налога установлена в размере 3% от суммы дохода (валовой доход).

Таблица 16 - Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет)

Вид налога	Сумма, тыс. тг.
Налог на деятельность ИП, социальный налог	810
Итого	810

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 810 тыс. тг. за 7 лет.

12. Социально-экономическое и экологическое воздействие

12.1 Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- создание нового предприятия по предоставлению спортивных услуг;
- поступление в бюджет г. Шымкента налогов и других отчислений (810 тыс. тенге).

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение потребностей населения, в частности, детей и подростков, в систематических занятиях физической культурой и спортом;
- укрепление, сохранение здоровья, повышения работоспособности, формировании здорового образа жизни и получение досуга населения (детей и подростков);
- более эффективное использование спортивных сооружений и других объектов оздоровительного назначения;
- увеличение количества детей, приобщающихся к спорту, и как следствие, уменьшение правонарушений, допускаемых подростками.

В результате реализации проекта создадутся 5 рабочих мест.

12.2 Воздействие на окружающую среду

Предприятие не наносит вреда окружающей среде.

Приложения