

**V ОТКРЫТЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ
И ПРОЕКТНЫХ РАБОТ ШКОЛЬНИКОВ «ВЫСШИЙ ПИЛОТАЖ -
ПЕНЗА» 2023**

Секция: «Предпринимательство (проектная деятельность)»

**«Создание ледового катка ICESPUTNIK
в микрорайоне Спутник с.Засечное»**

Автор работы:

Туктаров Ильяс Динарович,

ученик 10Б класса

МБОУСОШ им. М.Ю.Лермонтова с.Засечное

Научный руководитель:

Курганова Елена Николаевна, учитель физики

МБОУСОШ им. М.Ю.Лермонтова с.Засечное

ОГЛАВЛЕНИЕ

1	Введение	3
2	Актуальность темы	3
3	Цель и задачи	3
4	Миссия	3
5	Объект и предмет исследования	3
6	Целевая аудитория	4
7	Социальная значимость проекта	4
8	Методы исследования	4
9	Организационная структура	6
10	Финансовая перспективность	7
11	Риски и минусы	8
12	План запуска	8
13	Заключение	9
14	Список использованной литературы	9
15	Приложения	10

Введение

Город Спутник — самый масштабный строительный проект в Пензенской области. Здесь строится город, в котором комфортно жить, и которым можно по праву гордиться. Создается во всех смыслах комфортная среда: уютные квартиры, благоустроенные дворы, дополнительные детские сады и школы, поликлиники, во дворах домов есть небольшие спортивные уголки для малышей дошкольного возраста, но нет крупных спортивных площадок для занятий такими видами спорта, как теннис, футбол, хоккей, катание на фигурных коньках.

Актуальность

Социологический опрос, проведенный мной, показал, что в нашем маленьком городке существует проблема проведения зимнего досуга детей. В связи с этим, у меня возникло желание разработать проект создания ледового катка для моего города Спутник.

Чтобы решить эту задачу, я предлагаю рассмотреть мой проект создания ледового катка под названием: «ICESPUTNIK». Моё предложение очень актуально и решит не только проблему организации досуга детей, но и станет местом для семейного отдыха и поддержания здоровья. Хотелось бы, чтобы дети и взрослые нашего микрорайона вели активный здоровый образ жизни, больше двигались, проводили время на свежем воздухе и как можно чаще встречались и общались между собой.

Для осуществления этой мечты и был создан данный проект.

Цель

Привлечь внимание общественности к организации досуга учащихся МБОУ СОШ им. М. Ю. Лермонтова с. Засечное, Пензенской области.

Задачи

Изучить литературу по данной тематике и опыт других районов г.Пензы по созданию ледовых катков.

Провести социологический опрос среди жителей моего городка.

Охарактеризовать основные этапы создания и разработать бизнес-план.

Познакомить с проектом специалистов данной области, выслушать их мнения и скорректировать работу.

Расширить свои знания в области предпринимательства, чтобы приносить пользу обществу.

Миссия

Мой бизнес-проект поможет учащимся моей школы, всей молодежи моего микрорайона отвлечься от компьютера и начать заниматься спортом, что позволит улучшить успеваемость в школе, поддержать здоровье.

Объект исследования

Создаваемый ледовый каток.

Предмет исследования

Разработка бизнес - проекта ледового катка.

Теоретической основой работы являлись труды отечественных и зарубежных ученых в области стратегического бизнес - планирования.

Целевая аудитория

Демографические показатели

- ❖ Пол: женский, мужской
- ❖ Возраст: от 6 лет и более
- ❖ Семейное положение: все категории

Социальные показатели

- ❖ Положение в социуме: малыш, учащийся, студент, работник, пенсионер
- ❖ Уровень дохода семьи: от 30 000 руб. и выше

Географические показатели

- ❖ Жилой микрорайон - город Спутник Пензенского района с.Засечное

Психологические показатели

- ❖ Интерес к спорту, здоровому образу жизни

Социальная значимость проекта

Мой проект направлен на решение социальных проблем населения микрорайона Спутник, среди них:

- ❖ улучшение здоровья и повышения средней продолжительности жизни
- ❖ организация досуга
- ❖ повышение успеваемости в школе
- ❖ предотвращение появления пагубных привычек (курение, алкоголь и др.)
- ❖ создание позитивного настроения

Богатство нашего государства составляют не только природные ресурсы или материально-культурные ценности, хотя они, несомненно, важны; в первую очередь – это еще и люди, населяющие Россию, их продолжительность жизни и здоровье.

Самые полезные и доступные виды спорта зимой – это коньки и лыжи. Они приносят самые положительные эмоции, которые укрепляют здоровье: радость, удовлетворение, чувство отдыха от пребывания на свежем воздухе.

Двигательная активность, положительные эмоции, занятость детей после уроков, совместный досуг – всем этим современным требованиям как раз и отвечает мой проект ледового катка «ICESPUTNIK».

Методы исследования

Экономика начинается с потребностей людей, соответственно мне следовало изучить, востребованы ли спортивные услуги в моем микрорайоне.

Для выявления потребности я провел социологический опрос (анкетирование).

Процесс разработки стратегии маркетинга имеет семь составляющих, по которым осуществлялось моё исследование:

1. Анализ потребителей.
2. Анализ конкурентов.
3. Анализ рынка спортивных услуг.
4. Изучение и выбор каналов сбыта.
5. Предварительный выбор комплекса маркетинга.

6. Оценка экономических факторов.

7. Ревизия этапов 1-6 и возвращение к началу для согласованности плана.

Маркетинговый анализ включает в себя анализ потребителей и конкурентов. Анализ потребителей должен определить потребительские запросы, потенциальные сегменты рынка и характер потребления услуги.

При сегментации потребительского рынка для данного проекта актуальны подходы: по географическому признаку(район МБОУ СОШ им М. Ю.Лермонтова с. Засечное); по демографическому признаку (школьники от 7 до 17 лет, родители); по психографическому признаку (интересы, наличие свободного времени, здоровый образ жизни).

Одним из наиболее универсальных и часто применяемых способов получения первичной информации – опрос мнения населения. Мной была разработана специальная анкета для учащихся моей школы, а также проведено интервьюирование родителей. В ходе беседы с родителями (по параллелям) в непринужденной обстановке выяснилось, что родители относятся позитивно к созданию спортивного объекта (ледового катка).

В анкете было опрошено 150 школьников и 76 родителей, которые отвечали на вопросы по поводу открытия ледового катка возле школы.

Среди вопросов, задаваемых учащимся МБОУ СОШ им. М.Ю. Лермонтова с. Засечное и их родителям, были как вопросы о желании иметь каток рядом с домом, так и вопросы о посещении взрослыми и детьми ледового катка в свободное время.

№	Содержание вопроса	Результат	
1.	Пользуетесь ли вы услугами городских катков?	Да	70%
		Нет	10%
		Редко	20%
2.	Хотели бы вы, чтобы рядом с вашим домом открылся ледовый каток?	Да	90%
		Нет	0%
		Все равно	10%
3.	Сколько раз в месяц вы готовы посещать каток в вашем районе?	1-3	10%
		3-5	70%
		5-10	10%
		Более 10	10%
4.	Берете ли вы коньки на прокат?	3	20%
		5 - 7	10%
		Более 8	70%

Из анкет видно, что будущие посетители катка положительно относятся к его открытию. И еще одна немаловажная деталь: ни один из опрошиваемых не назвал ни одной причины, по которой бы он был недоволен открытием катка.

Мной было проведено структурное исследование рынка с целью выявления конкурентов.

Определив ключевые факторы успеха, я сравнил свое положение с другими конкурентами и выделил главные преимущества моего проекта по принципу 7Р (семь пи).

7 Р	Описание действий
1. Product (продукт)	Спортивные услуги (катание на коньках, аренда спортивного оборудования и др.)
2. Price (цена, за час)	От 6 до 12 лет - бесплатно От 12 до 60 лет – 250 рублей От 60 лет и более – бесплатно
3. Place (место)	г. Спутник, Пензенская область.
4. Promotion (продвижение)	Интернет, сообщества в социальных сетях, сайт МБОУ СОШ им.М. Ю.Лермонтова с. Засечное
5. People (люди)	От 6 лет
6. Process (процесс)	Каталог услуг, включающий перечень и прайс
7. Physical evidence (физическое окружение)	Комфорт, близость

В результате проведенных исследований можно утверждать, что наш микрорайон – это достаточно подходящее место для открытия нового ледового катка. Охватываемая территория – 12 многоэтажных домов и 6 дворов, где до сих пор нет ни одного залитого катка, ребята не имеют возможности покататься на коньках в свободное от уроков время, а у взрослых нет возможности культурно и с пользой разнообразить свой досуг на свежем воздухе вместе со своими детьми.

Организационная структура

Организационно-правовой формой моего проекта будет ИП (индивидуальный предприниматель).

Уплата налогов производится по УСН. Упрощенная система налогообложения (УСН) – специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового и бухгалтерского учета. Для осуществления проекта потребуется закупить спортивный инвентарь (коньки) и приобрести оборудование, оплатить услуги по заливке и шлифовке льда. Для этого необходимы финансовые средства. Планируется привлечь спонсоров или взять кредит в ПАО «Сбербанк России». Это необходимо для покрытия общих операционных расходов, непредвиденных и различных единовременных начальных издержек.

Для реализации проекта предлагаю взять в аренду помещение для хранения коньков в МБОУ СОШ им. М.Ю. Лермонтова и воспользоваться свободной площадкой на школьном стадионе. Таким образом, алгоритм следующих действий таков:

- Поиск спонсоров, решение финансовых вопросов
- Получение лицензии на ведение предпринимательской деятельности
- Привлечение трудовых ресурсов
- Приобретение необходимого оборудования и создания ледового катка
- Проведение рекламной кампании для информирования общественности.

Предполагаемая организация имеет следующую структуру:

Управленческий состав

- ❖ Генеральный директор
- ❖ Коммерческий директор

Операционный состав

- ❖ Ледовары
- ❖ Инженер
- ❖ Маркетолог
- ❖ Менеджер по продажам

Поддерживающий состав

- ❖ Мастер
- ❖ Гардеробщик
- ❖ Бухгалтер, кассир
- ❖ Уборщик помещений

Финансовая перспективность

Стартовый капитал – 6 350 000,00 рублей

Ежемесячные расходы (аренда, налоги, заработная плата, коммунальные платежи, обслуживание катка и др.) – 620 000,00 рублей

Ежемесячный доход (услуги) – 820 000,00 рублей

Ежемесячная прибыль до погашения кредитов – 200 000,00 рублей

Ежемесячная прибыль после погашения кредитов – 1 000 000,00 рублей

Срок окупаемости – 24-36 месяцев.

Правильная стратегия и грамотный бизнес-план приведет к рентабельности – до 60%.

Как показало анкетирование, большинство детей нашей школы пользуются услугами ледового катка на других стадионах г.Пензы. Если такой спортивный объект будет на территории нашей школы, то, разумеется, количество посещений в неделю увеличится.

Ожидаемое количество посещений (день/месяц) с учетом аренды оборудования:

Таблица «Финансовая перспективность»

№ п.п.	Услуга	Декабрь 2022	Январь 2022	Февраль 2023
1	Предоставление коньков в аренду (в день)	70	75	60
2	Предоставление коньков в аренду (в месяц)	2100	2325	1680

Таким образом, по результатам маркетинговых исследований можно сделать следующие выводы:

- ожидаемое число обращений в среднем: 70 человек в день.
- цена на прокат коньков за 1 час: 50 рублей (30 рублей для учащихся моей школы).
- время работы катка – с 14.00 до 20.00 ежедневно.

Риски и минусы

- ❖ Внушительная сумма начальных инвестиций
- ❖ Долгий срок окупаемости (до 36 месяцев)
- ❖ Арендодатель может отказать в продлении договора аренды на каток
- ❖ Выход из строя оборудования может повлечь за собой непредусмотренные расходы, связанные с ремонтом или полную остановку работы катка
- ❖ Быстрая изнашиваемость оборудования, закупка новых коньков и других материалов для поддержания работы ледового катка

План запуска

№	Мероприятия	Сроки	Ответственный
1.	Наём маркетолога	7 дней	Генеральный директор
2.	Маркетинг, выявление потребностей, SWOT-анализ	30 дней	Маркетолог
3.	Поиск инвесторов, спонсоров, партнёров, персонала	30 дней	Генеральный директор
4.	Аренда площади для катка и закрытых помещений размером 300 м ²	7 дней	Коммерческий директор
5.	Обустройство	10 дней	Инженер
6.	Подготовка оборудования	14 дней	Инженер
7.	Реклама	30 дней	Маркетолог
8.	Открытие катка	1 день	Генеральный директор

Расчет точки безубыточности. Риски данного проекта связаны только с уменьшением числа обращений. Поэтому целесообразно определить точку безубыточности для первого месяца в зависимости от числа обращений.

Точка безубыточности – это такая точка, в которой постоянные издержки окупаются за счет выручки от продажи товаров, однако прибыль отсутствует.

Заключение

В данной проектной работе нами разработан проект создания ледового катка. Для этого была изучена соответствующая литература и нормативно-правовые документы, необходимые для создания и развития собственной предпринимательской деятельности.

Знакомясь со структурой создания проекта, были проработаны вопросы организационно-правовой системы предпринимательства, вопросы маркетинга и менеджмента, т.е. сделан первый шаг начинающего предпринимателя.

Список использованной литературы

1. Чумаченко В.В., Горяев А.П. «Основы финансовой грамотности». Учебник, 8-9 классы. М: ПРОСВЕЩЕНИЕ, 2021.
2. Тесленко И.Б., Федин С.В., Фебина Н.В. «Менеджмент». Учебное пособие по элективному курсу для 8-9 классов. Предпрофильная подготовка учащихся. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2008.
3. Розанова Н.М. «Моя фирма». Учебное пособие по элективному курсу для 8-9 классов общеобразовательных учреждений. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2008.

Интернет-ресурсы

<https://ru.wikipedia.org> – ВИКИПЕДИЯ

www.nalog.ru – Федеральная налоговая служба РФ

<http://ipinform.ru> – Все про индивидуальное предпринимательство

www.fss.ru – Фонд социального страхования РФ


<http://smallbusiness.ru> – Портал предпринимателей

<http://www.ereport.ru> – Мировая экономика

<http://www.sportmaster.ru> – Интернет-магазин «Спортмастер»

Приложение 1

Виды и стоимость коньков

Виды коньков, фото	Стоимость аренды (ед.)	Стоимость заточки (ед.)
Фигурные		Взрослым по 150 руб./час, детям по 100 руб./час. 200 руб.
Хоккейные		Взрослым по 150 руб./час, детям по 100 руб./час. 200 руб.

Приложение 2
Схема-проект ледового катка «ICEDRIVE»



Рецензия на научно-исследовательскую работу

Тема: «Создание ледового катка в микрорайоне Спутник с.Засечное», которую выполнил обучающийся 10«б» класса МБОУСОШ им. М.Ю. Лермонтова с. Засечное Туктаров Ильяс Динарович

Данная работа направлена на привлечение внимания общественности к организации досуга учащихся МБОУСОШ им. М.Ю. Лермонтова с.Засечное и жителей микрорайона «Спутник» с Засечное. Научно-исследовательская работа имеет четкую структуру и состоит из введения, основной части, заключения, списка литературы и приложения. Работа написана грамотным научным языком. Оформление работы соответствует предъявленным требованиям.

Во введении Туктаров Ильяс объяснил актуальность работы и выдвигает гипотезу о том, что данный проект будет актуален и востребован в данном микрорайоне, где есть практически всё необходимое для комфортной жизни, но предложений для физического развития детей крайне мало. Четко сформулировал цель, заострил внимание на постановке конкретных задач. Введение выглядит достаточно содержательным и емким. В результате четкого изложения цели работы, в изложении основной части работы присутствует логичность, четкость, последовательность. Наличие ссылок показывает детальную работу с научной литературой.

В своей теоретической части работы Туктаров Ильяс изучает рынок спортивных услуг, выявление потребностей, разработку проекта, привлечение материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов, разработал бюджет расходов и доходов, составил маркетинговый план. Проанализировал результаты исследований, кратко сформулировала основные выводы.

Список литературы включает разнообразные источники, оформленные в соответствии с требованиями.

В целом работа заслуживает отличной оценки.

Работу можно рекомендовать к участию в конкурсе «Высший пилотаж - Пенза» 2023

20.12.2022г

Рецензент: Курганова Елена Николаевна, учитель физики МБОУСОШ им. М.Ю. Лермонтова с. Засечное

