

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна»

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на тему:

Анализ товарного рынка Космической промышленности

Работу выполнил
Студент группы 3-ЭДА-10
Лопушанская А.А.
Проверила:
Кравченко Л.А

ЦЕЛЬ РАБОТЫ:

– разработка бюджетной и безопасной имитации полётов в стратосферу, путём создания безопасного и всем доступного аттракциона «аэротруба с очками виртуальной реальности»

ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ:

1. Дороговизна полетов, обуславливается дорогим техническим обеспечением.
2. Отсутствие правового регламентирования космического туризма.

ОСНОВНОЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

Развлекательная, направленная на развитие космического туризма, за счёт имитации полёта в космос с помощью аэротрубы и очков виртуальной реальности.

Сложности: инвестиционному проекту потребуются:

разрешение местного отдела, отвечающего за развлекательную деятельность в населённом пункте.

Модель регистрации:

Для ведения коммерческой деятельности регистрируется ООО с УСН («доходы» по ставке 6%). Вид деятельности согласно ОКВЭД-2: "93.2 Деятельность в области отдыха и развлечений"

ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА:

	Количество и размер фирм	Характер продукции	Условия входа и выхода	Доступность информации
Совершенная конкуренция	Множество мелких фирм	Однородная продукция	Свободный	Равный доступ ко всем видам информации
Монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Разнородная продукция	Свободный	Некоторые затруднения
Олигополия	Небольшое число крупных фирм	Разнородная или однородная продукция	Возможны отдельные препятствия	Некоторые ограничения
Монополия	Одна фирма	Уникальная продукция	Непреодолимые барьеры на входе	Закрытая



Совершенная конкуренция

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ:

Целевую аудиторию аэродинамической трубы представляет молодое население города, которое предпочитает активный отдых и экстремальные виды развлечений.

Потребители



АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ:



Внешние риски бизнеса на аттракционе

1. Открытие в городе прямых конкурентов
2. Недостаточный уровень спроса.
3. Отказ в предоставлении аренды участка или повышение стоимости аренды

К внутренним факторам рискам относятся:

1. Технологические риски
2. Проблемы с персоналом

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

Инвестиции на открытие	
Аренда коммерческой площади за 1-ый месяц	150 000
Монтаж и доставка оборудования	200 000
Оборудование	3 498 000
Стартовая рекламная компания	82 000
Регистрация бизнеса	15 000
Оборотные средства	70 000
ИТОГО	4 015 000
Ежемесячные затраты	
Арендная плата	150 000
Реклама	25 000
Комм. платежи	15 000
Амортизация	57 500
ФОТ с отчислениями	174 200
Прочее	7 000
Итого:	422 400

Род деятельности:

согласно ОКВЭД-2: "93.2
Деятельность в области
отдыха и развлечений"

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Основная цель – создание нового безопасного и всем доступного аттракциона, который имитирует полёты в космос.

Срок окупаемости проекта – 12 месяцев.

Первоначальные вложения – 4 015 000

Средняя ежемесячная прибыль – 923 000

