

УДК 338.46 DOI: 10.14451/2.191.78

Бизнес-проект создания скаут-платформы для любительского баскетбола в рамках молодежного предпринимательства

© 2024 Сенькина Анастасия Андреевна

Бакалавр кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В. В. Кузина. Российский университет спорта ГЦОЛИФК, Россия, Москва.

E-mail: nastyasenkina87@gmail.com

© 2024 Уханова Татьяна Васильевна

Доцент кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В. В. Кузина, доцент, кандидат технических наук. Российский университет спорта ГЦОЛИФК, Россия, Москва.

E-mail: Ukhanovatv@gmail.com

Ключевые слова: спортивная отрасль, молодежное предпринимательство, цифровизация, скаут-платформа, любительский баскетбол.

Развитие молодежного предпринимательства играет важную роль в решении экономических и социальных задач, стоящих перед спортивной отраслью. Рассмотрен бизнес-проект создания скаут-платформы для любительского баскетбола: проведена оценка потенциальной аудитории, определен функционал платформы, рассчитаны экономические показатели для оценки ее инвестиционной привлекательности.

Перед спортивной отраслью Российской Федерации стоят масштабные задачи по привлечению населения к занятиям спортом, пропаганде здорового образа жизни, укреплению здоровья и т.п. Спортивная составляющая присутствует в 8 национальных проектах, таких, как «Демография», «Цифровая экономика», «Образование», «Туризм», «Производительность труда» и др. Федеральный проект «Спорт – норма жизни» – часть национального проекта «Демография». В настоящее время в стадии разработки находится самостоятельный национальный проект «Спорт России».

Если в 2024 году 56% россиян регулярно зани-

маются спортом (75 млн человек), то к 2030 году этот показатель планируется довести до 70% (93 млн человек).

Для решения таких масштабных задач требуется соответствующая инфраструктура. И речь идет не только о материальной составляющей в виде спортивных сооружений, оборудования, т.д. Очень важно обеспечить людей удобной информационной поддержкой. Здесь ключевую роль играет цифровизация спортивной сферы [3]. В этой области запущена Государственная информационная система «Спорт», в которой уже на сегодняшний день зарегистрированы 1,6 млн спортсменов, тренеров, что составляет 100%

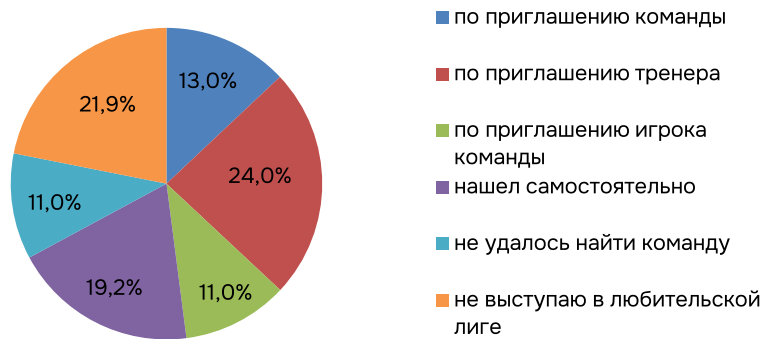


Рис. 1. Способы привлечения спортсменов в команду любительской лиги, %.

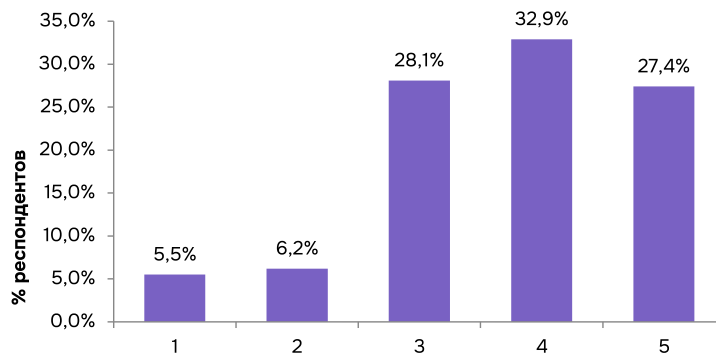


Рис. 2. Важность взаимодействия между пользователями скаут-платформы для любительского баскетбола, %.

всего состава. Однако это категория тех, кто занимается спортом профессионально, а поставленные цели предполагают в первую очередь развитие массового любительского спорта [5]. Развиваются соответствующие сервисы на «Госуслугах»: запись на массовые мероприятия, в спортивные секции, на тестирование ГТО уже успешно работают.

Однако создать единую универсальную цифровую платформу для всех видов спорта, для профессионалов и любителей, для разных возрастных групп чрезвычайно сложно. И здесь свою нишу могут успешно занять отдельные частные цифровые платформы. Частные – как с точки зрения охвата отдельной рыночной ниши, а не всего рынка спортивных услуг, так и с точки зрения организации и эксплуатации этих сервисов. Здесь значительную роль может сыграть молодежное предпринимательство, в рамках которого могут разрабатываться и претворяться в жизнь привлекательные бизнес-идеи.

В статье рассматривается разработанный проект по созданию скаут-платформы для любительского баскетбола, который предполагается реализовать как самостоятельный бизнес-проект. Скаут-платформа для любительского баскетбола – это интернет-платформа, создаваемая для помощи в поиске и подборе спортсменов-любителей и тренеров путем формирования единой базы данных.

В проведенном исследовании использовались методы сравнительного конкурентного анализа; опроса в форме анкетирования для оценки спроса и наполнения функционала скаут-платформы; оценки привлекательности инвестиционного проекта на основе расчета показателей чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности, срока окупаемости и др.

По данным сайта Forbes.ru баскетбол является третьим по популярности видом спорта в мире и вторым по числу профессиональных лиг.

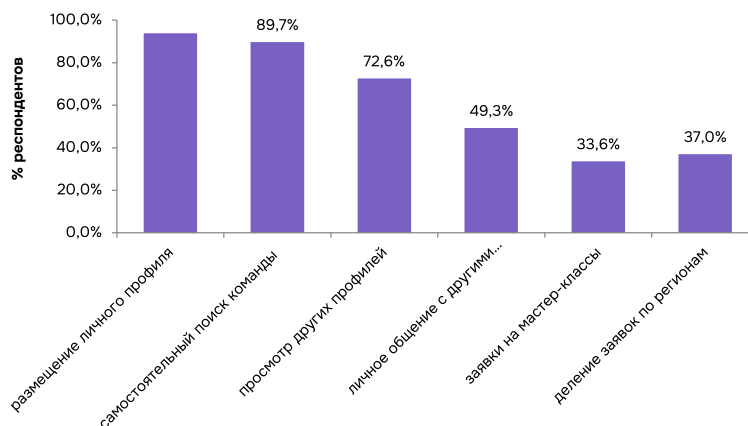


Рис. 3. Функциональные возможности скаут-платформы для любительского баскетбола, %.

Таблица 1. Инвестиционные затраты на реализацию скаут-платформы для любительского баскетбола.

Наименование затрат	Стоимость, руб.
Материально-техническое обеспечение	170 000
Уставной капитал	10 000
Консультационные услуги по написанию устава	10 000
Госпошлина за регистрацию юридического лица	4000
Регистрация товарного знака	18 500
Госпошлина за выдачу свидетельства о регистрации товарного знака	2000
Разработка сайта	7 000 000
Регистрация домена	1300
Оформление ЭЦП	8350
Таргетированная реклама	35 000
Контекстная реклама	30 000
Итого	7289 150

Сильнейшая баскетбольная лига – Национальная баскетбольная ассоциация (далее – НБА) является третьей в мире профессиональной лигой по доходам после Национальной футбольной лиги (НФЛ) и Главной бейсбольной лиги (ГНЛ).

В последнее время в Российской Федерации активно развивают и популяризируют баскетбол. В связи с этим все больше людей проявляют интерес как к просмотру баскетбола на стадионе или по телевизору, так и к занятию этим видом спорта. Появляются новые профессиональные команды, некоторые переходят в более сильные профессиональные лиги, одновременно с этим создаются и расширяются любительские баскетбольные лиги, растет число спортсменов-любителей, желающих не только тренироваться,

но и принимать участие в играх, соответственно, растет число команд и регионов, включенных в состав любительских лиг. Также есть большое количество спортсменов, закончивших спортивные школы, но не получивших возможности продолжать профессиональную карьеру, при этом не желающих заканчивать занятия баскетболом, а значит, они переходят в статус спортсменов-любителей.

В связи с увеличением числа спортсменов-любителей и количества любительских команд возникает сложность с поиском команды как у спортсменов-любителей, так и у тренеров, а также у команд возникает потребность в поиске тренеров и игроков.

Разработка скаут-платформы для любитель-

Таблица 2. Текущие затраты на поддержание скаут-платформы.

Наименование	Стоимость, руб.	
	в месяц	в год
Канцелярские товары	2000	24 000
Техническое обслуживание компьютера	–	8000
Техническое обслуживание принтера	–	8000
Корпоративная почта	250	3000
Корпоративный телефон	700	8400
ЭДО	–	1200
Социальные отчисления	138 000	1 656 000
Налог на рекламу (5%)	15 750	189 000
Таргетированная реклама	18 000	216 000
Контекстная реклама	25 000	300 000
Реклама от спортсменов	–	200 000
Расчетно-кассовое обслуживание	4000	48 000
Курьерская служба (пересылка документов)	4000	48 000
Фонд оплаты труда	460 000	5 520 000
SMM-специалист (аутсорсинг)	50 000	600 000
IT-специалист (аутсорсинг)	35 000	420 000
Бухгалтер (аутсорсинг)	30 000	360 000
Дизайнер (аутсорсинг)	50 000	600 000
Итого	832 700	10 209 600

ского баскетбола позволит создать единую базу данных любительских команд, тренеров и спортсменов-любителей с целью удовлетворения потребности в занятиях баскетболом и оказания помощи в поиске игроков.

Прежде чем приступить к реализации проекта, следует оценить рынок уже существующих приложений.

В рамках проведения конкурентного анализа рынка платформ для поиска игроков и команд были определены следующие продукты: ДРАФТ PARI МЛБЛ и Dia-Gram.

1. ДРАФТ PARI МЛБЛ – это продукт «Межрегиональной Любительской Баскетбольной Лиги» (МЛБЛ), который направлен на поиск команды в МЛБЛ.

ДРАФТ PARI МЛБЛ представлен в мобильном приложении PARI МЛБЛ, где любой игрок может выставить свою кандидатуру, заполнив корот-

кую анкету. Тренеры и руководители команд могут от лица команды размещать заявки на поиск игроков, в которых обязательно указывают позицию игрока, которого ищет команда. Также по желанию в заявке команды могут указываться требуемые навыки, краткое описание команды и взносы, которые должен платить игрок команды.

ДРАФТ PARI МЛБЛ имеет следующие недостатки.

- Малая освещённость в социальных сетях и отсутствие рекламы. О платформе знают только пользователи приложения. Многие спортсмены, уже выступающие в МЛБЛ, не имеют представления о существовании возможности участия в ДРАФТ PARI МЛБЛ.
- Использование ДРАФТ PARI МЛБЛ доступно только в мобильном приложении, на сайте отсутствует возможность размещения анкеты, а информация о нем есть только в формате

Таблица 3. Сценарии развития скаут-платформы для любительского баскетбола.

Показатели	Сценарий		
	Пессимистич- ный	Реалистичный	Оптимистич- ный
Количество пользователей в первый год	2000	3000	4000
Выручка в первый год, руб.	7 200 000	10 800 000	14 400 000
Количество пользователей во второй год	2000	3500	5000
Выручка во второй год, руб.	7 200 000	12 600 000	18 000 000
Количество пользователей в третий год	2000	4000	6000
Выручка в третий год, руб.	7 200 000	14 400 000	21 600 000

Таблица 4. Основные показатели проекта по разработке скаут-платформы для любительского баскетбола.

Показатель		Сценарий		
		Пессимистичный	Реалистичный	Оптимистичный
Предполагаемая прибыль, руб.	Первый год	97 020	3 335 020	6 658 020
	Второй год	97 020	4 984 020	9 871 020
	Третий год	97 020	6 658 020	13 129 020
Чистый дисконтированный доход		-7 071 254	3 355 317	3 355 317
Срок окупаемости, лет		–	2,2	1,2
Внутренняя норма доходности		0,30%	18%	57%

новостей.

- Недостаточное количество показателей квалификации игрока, некорректное заполнение анкеты со стороны спортсмена.

2. Платформа Dia-Gram создана в формате социальной сети и предназначена для профессионального футбола. Dia-Gram предоставляет возможность юным игрокам найти команду, а скаутам, агентам и тренерам – найти игроков.

Платформа Dia-Gram представлена как в формате приложения, так и в формате интернет-сайта, на которых молодые футболисты могут попасть в академию. На сайте представлена подробная инструкция пользования, мнения экспертов, кейсы трансферов. Данный проект является косвенным конкурентом, но в дальнейшем может развиваться и расширять предлагаемые виды спорта.

Платформа Dia-Gram имеет следующие сильные стороны:

- наличие приложения и удобный интерфейс;

- возможность начать профессиональную карьеру в лучших футбольных клубах;
- проект популярен и известен среди футболистов;
- бесплатное пользование;
- наличие профессиональных спортивных агентов и скаутов, которые подбирают игроков для профессионального спорта.

К недостаткам платформы Dia-Gram можно отнести:

- возможность использования сервисов только в приложении, так как сайт используется в качестве визитки;
- отсутствие рекламы – не зная названия проекта, сложно найти его в поисковой системе.

Достоинства и недостатки ближайших конкурентов были учтены при разработке скаут-платформы для любительского баскетбола.

Важнейшим вопросом, на который следует получить ответ перед началом работы над проектом, является его востребованность на рынке. С этой целью было проведено социологиче-

ское исследование. Проведен опрос в форме анкетирования. Объект социологического исследования – спортсмены в возрасте от 14 лет и тренеры. Предмет – потребности и функциональные предпочтения спортсменов-любителей, тренеров и менеджеров.

В анкетировании приняли участие 146 человек.

Вопросы анкеты разбиты на несколько групп:

1. вопросы, позволяющие составить портрет целевой аудитории;
2. вопросы, позволяющие оценить востребованность предлагаемого проекта на рынке и возможный спрос;
3. вопросы, позволяющие определить функциональное наполнение скаут-платформы.

Проект по разработке скаут-платформы для любительского баскетбола направлен на определенную целевую аудиторию. В нее входят мужчины и женщины в возрасте от 14 до 45 лет:

- начинающие игроки без опыта игры, которые хотят попробовать себя в баскетболе;
- молодые спортсмены, которые хотят получить больше игрового опыта (спортсмены из спортивных школ в последние три года обучения);
- спортсмены, которые окончили спортивную школу и не получили приглашения в молодежную или профессиональную команду;
- спортсмены-любители, которые не обучались в спортивных школах, но хотят играть в командах и имеют достаточную квалификацию;
- игроки, которые окончили спортивную школу в прошлом (5–10 лет назад) и хотят продолжить играть;
- тренеры, которые ищут команду или хотят набраться тренерского опыта;
- менеджеры, которые хотят создать новую команду;
- любительские команды, которые находятся в поиске игроков.

Ответы на вопросы, связанные с портретом целевой аудитории, показали, что наибольший интерес создание скаут-платформы для любительского баскетбола вызвал у молодых людей,

и они в свою очередь являются основными потенциальными потребителями.

Важной составляющей для скаут-платформы является информация о любительских лигах, в которых выступают или хотят выступать респонденты, так как эта информация влияет на возможность потенциального партнерства между любительской лигой и скаут-платформой.

Наиболее популярными лигами оказались «Межрегиональная Любительская Баскетбольная Лига» (МЛБЛ) – 65 человек, 44,5% и Amateur Basketball League (ABL) – 42 человека, 28,8%. Эти лиги могут стать наиболее интересными партнерами для проекта.

Вопрос способа попадания спортсмена в любительскую команду также является одним из ключевых, так как на его основе можно сделать вывод о необходимости разработки скаут-платформы для любительского баскетбола. На рисунке 1 представлена диаграмма, которая показывает, какими способами респонденты попали в команду любительской лиги.

Значительному проценту спортсменов приходится искать команду самостоятельно, при этом остается достаточный процент тех, кто этого сделать не может, и скаут-платформа для любительского баскетбола реализуется в том числе для таких спортсменов.

Согласно ответам респондентов 82,9% хотели бы иметь возможность воспользоваться скаут-платформой для поиска любительской команды или игрока и 81,5% было бы интересно создать свой профиль на скаут-платформе в качестве игрока или тренера для поиска команды.

На рисунке 2 представлена оценка важности возможности взаимодействия между пользователями скаут-платформы по пятибалльной шкале, где «1» – совсем не важно, а «5» – очень важно.

Ответы демонстрируют необходимость предусмотреть при разработке проекта различные возможности коммуникации. При этом важную роль играет грамотное формирование профиля

игрока. Наибольшее значение респонденты придают таким характеристикам, как игровой опыт (90,4%), статистические данные (85,6%), позиция игрока (80,1%), а также антропометрические данные: рост – 69,9%, возраст – 66,4%.

Анкета включала три вопроса для тренеров (среди респондентов на эти вопросы ответили 32 тренера), которые определили необходимость разработки некоторых функций скаут-платформы:

1. 90,6% тренеров хотели бы иметь скаут-платформу (единую базу данных) для поиска игроков в любительские команды;
2. 90,6% тренеров хотели бы иметь возможность делиться опытом в формате мастер-классов, информацию о проведении которых можно размещать на скаут-платформе;
3. 71,8% тренеров хотели бы разместить свою анкету на скаут-платформе для поиска работы.

На прямой вопрос о необходимых функциях платформы получены ответы, приведенные на рисунке 3.

Методы математической статистики позволяют перейти от выборочного точечного результата опроса к интервальной оценке полученных результатов с определенной доверительной вероятностью для генеральной совокупности, однако для целей проведенного исследования уже полученных результатов достаточно, чтобы сделать некоторые качественные выводы. В структуре потенциального потребителя скаут-платформы преобладают мужчины-студенты в возрасте от 19 до 22 лет, которые в настоящий момент не играют в любительских лигах, но играли или тренировали ранее, а наиболее популярными лигами среди респондентов являются МЛБЛ и АВЛ. Немалый процент респондентов испытывают трудности с подбором команды для занятий любительским баскетболом. Наконец, были проранжированы по степени важности функции, которыми респонденты хотели бы пользоваться на скаут-платформе. Кроме того, возможность коммуникации между

пользователями должна стать важной составляющей скаут-платформы, а ключевыми критериями квалификации игроков являются игровой опыт, статистические данные, позиция игрока и антропометрические данные.

Для работы с агентствами по разработке интернет-платформ было сформировано техническое задание, в котором было прописано содержание скаут-платформы. Техническое задание включает в себя следующие разделы.

1. Главная страница:
 - меню с логотипом, содержащим ссылки на страницы сайта (о платформе, личный кабинет, команды, менеджеры, тренеры, спортсмены и регионы);
 - обложка с названием и коротким описанием;
 - ссылка на размещение карточек игрока, тренера, менеджера и команды;
 - информация о предстоящих мастер-классах со ссылкой на страницу мастер-классов и о подписках с возможностью перехода на отдельную страницу подписок;
 - статистика по платформе, а также отзывы пользователей с возможностью перехода на отдельную страницу с отзывами;
 - контакты без ссылки на отдельную страницу;
 - партнеры с возможностью перехода на отдельную страницу.
2. Информация о платформе должна содержаться на отдельной странице, на которой указаны общие сведения об организации, возможности платформы, преимущества и создатели проекта.
3. Страницы, содержащие базу данных отдельных категорий пользователей – спортсменов, тренеров, менеджеров и команд – с возможностью их фильтрации по различным параметрам (город, регион, возраст, статус, позиция).
4. Страница регионов должна содержать информацию о регионах в формате таблицы или карточек с флагами и возможностью перехода на страницу каждого региона для просмотра основных данных по нему (количество лиг, команд и т.д.).

5. В личном кабинете пользователи заполняют личные данные, для каждой категории пользователей свой набор параметров.

Тренеры должны иметь возможность отбирать игроков; помещать их в избранное, отправлять отклики игрокам или самим (в случае поиска работы) получать отклики; общаться с другими пользователями; размещать запросы на проведение мастер-классов.

Менеджеры должны иметь возможность отбирать игроков, помещать в избранное, отправлять отклики игрокам, общаться с другими пользователями.

6. Страница мастер-классов должна содержать их подборку, а также информацию о предстоящих мастер-классах: время и место проведения, имя тренера и содержание мероприятия.

Тренеры самостоятельно создают заявку на мастер-класс, которая позднее проходит обработку. После обработки заявка появляется на странице мастер-классов, где все пользователи платформы могут записаться.

7. Страница с подписками должна содержать более подробную информацию о подписках, которые располагаются внизу главной страницы, на платформе будут реализованы четыре варианта подписок.
8. Отдельная страница разрабатывается для отзывов и статистики пользования сайтом (количество пользователей, количество человек, нашедших команду и т.д.). На ней можно оставлять отзывы от пользователей, а также просматривать их другими пользователями.
9. Информация о партнерах скаут-платформы и карта любительских команд располагается на отдельной странице с возможностью перехода на их официальные сайты, а также карту расположения команд каждой лиги-партнера.

Сравнительный анализ организаций по разработке интернет-платформ выделил агентство Soft Media Group [2], которое предоставляет наиболее широкий спектр услуг. На основе

технического задания агентство сформировало коммерческое предложение по разработке скаут-платформы, согласно которому стоимость разработки составляет от 5,9 до 10,8 миллионов рублей со сроком реализации до 8 месяцев.

Для проекта были рассчитаны инвестиционные и текущие затраты, а также планируемые доходы при разных сценариях развития внешней среды.

Инвестиционные затраты приведены в таблице 1. Они включают не только непосредственно затраты на создание и продвижение скаут-платформы, но и расходы на организацию бизнеса по поддержанию и развитию продукта.

Ежегодные затраты на поддержание скаут-платформы для любительского баскетбола без учета налога на прибыль (рассматривался в трех сценариях развития от 430 тыс. руб. до 1,3 млн руб. в год) и отчислений на обслуживание Робокасссы (от 330 до 830 тыс. руб.) приведены в таблице 2.

Для расчета планируемых доходов были рассмотрены 3 сценария развития внешней среды (табл. 3).

Реклама выбранных организаций на скаут-платформе позволит получать 3,78 млн рублей ежегодно. Остальные доходы получаются от подписки пользователей, реализации совместных программ с партнерами.

В таблице 4 приведены итоговые показатели оценки привлекательности бизнес-проекта при трех сценариях.

При пессимистичном сценарии проект не рекомендуется к реализации, так как срок окупаемости больше срока жизненного цикла проекта. При реалистичном сценарии проект по разработке скаут-платформы для любительского баскетбола рекомендуется к реализации и имеет срок окупаемости 2,2 года. В случае оптимистичного сценария срок окупаемости сокращается до 1,2 года.

Результаты проведенного социологического

опроса дают основание полагать, что пессимистичный прогноз по количеству пользователей скаут-платформы маловероятен, а прочие прогнозы дают положительный результат.

Анализ рисков определил слабые стороны проекта, которые заключаются в отсутствии репутации, высокой стоимости разработки и вывода проекта на рынок, в сложности поиска финансирования. Также были выявлены сильные стороны, которые заключаются в уникальности продукта и проработанном плане реализации проекта.

Для финансирования проекта по созданию скаут-платформы было выбрано меценатство [4, с. 1], в частности участие в конкурсах, проводимых Фондом президентских грантов [7], Фондом

«Стань чемпионом» [6], участие во Всероссийском конкурсе спортивных проектов «Ты в игре». Также для финансирования проекта рассматривался вариант информационного спонсорства, который позволил бы сократить самую существенную составляющую инвестиционных затрат.

Таким образом, бизнес-проект по созданию скаут-платформы для любительского баскетбола является экономически привлекательным. Он, кроме того, позволит участвовать в решении важных социальных задач по вовлечению населения в занятия спортом, стоящих перед спортивной отраслью страны и зафиксированных в национальных и федеральных проектах, а также в Стратегии развития физической культуры и спорта до 2030 года.

Библиографический список

1. Воронина Л. И. Социальное партнерство. Взаимодействие власти, бизнеса и наемного персонала : учебное пособие для вузов. – М. : Юрайт, 2020. – 246 с. – ISBN 978-5-534-17413-7.
2. ООО «Софт Медиа Групп». О компании Soft Media Group. – URL: <https://softmg.ru/about-company> (дата обр. 25.11.2023).
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 3081-р «Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года»: [утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 24 ноября 2020 года].
4. Федеральный закон № 327-ФЗ «О меценатской деятельности»: [принят Государственной думой 4 ноября 2014 года: одобрен Советом Федерации 29 октября 2014 года].
5. Федеральный закон № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации»: [принят Государственной думой 4 декабря 2007 года: одобрен Советом Федерации 23 ноября 2007 года].
6. Фонд «Стань чемпионом». О фонде. – URL: <https://fondchampions.ru/about> (дата обр. 12.03.2024).
7. Фонд-оператор президентских грантов по развитию гражданского общества. Общие сведения / Гранты Президента Российской Федерации. – URL: <https://грантыпрезидента.рф> (дата обр. 13.01.2024).