



# Планирование финансов

Методические рекомендации для организаторов  
соревнований по спидкубингу

## Отказ от ответственности

Важно: вся информация, представленная в данном методическом руководстве, не заменяет законы и другие нормативные акты. Пожалуйста, не принимайте изложенное здесь как прямую рекомендацию. Помните о том, что вы несёте ответственность за свои действия согласно законодательству. Самостоятельно изучайте законы и консультируйтесь с юристами!

## Составление сметы

Соревнования по спидкубингу бывают очень разные. Расходы на проведение такого мероприятия могут составлять от 15 000 и до нескольких миллионов рублей. Всё зависит от условий, масштаба и амбиций организаторов. Если у вас нет возможности сделать дорогие соревнования, не бойтесь сделать дешёвые, это лучше, чем отсутствие соревнований.

Планирование финансовой составляющей является важной задачей организатора. Правильным способом планирования финансов является составление **предварительной сметы и итоговой сметы**.

Смета — это документ, в котором записаны все доходы и расходы. В предварительную смету записываются все планируемые, а в итоговую — все фактически произошедшие за период реализации проекта доходы и расходы. Как правило, смета делится на приходную и расходную части.

Для составления расходной части предварительной сметы следует попробовать продумать все расходы, затраты. Все затраты, которые несёт организатор соревнований по спидкубингу, делятся на **капитальные** и **переменные**.

Капитальными затратами называют те, которые организатор понесёт в любом случае, вне зависимости от внешних факторов. Например, если вы запланировали провести соревнование в арендованном платном помещении, вам придётся заплатить за его аренду вне зависимости от того, сколько участников зарегистрируется и приедет на соревнование.

Переменными называются те затраты, которые зависят от внешних факторов. Например, затраты на изготовление бейджей напрямую зависят от того, будет принимать участие в соревнованиях 50 человек или 100.

Организатор почти никогда наверняка не знает, сколько участников зарегистрируется на соревнование. Полезно рассчитать расходную часть предварительной сметы исходя из того, что может зарегистрироваться разное количество участников.

Рассмотрим пример составления предварительной сметы. В примере фигурируют соревнования со следующими вводными:

- 10 дисциплин, лимит участников — 150;

- в городе нет местных делегатов, если участников будет больше 60, нужно будет звать двоих делегатов;
- второго фотографа будут звать только если наберётся больше 120 участников.

Статья дохода	Сумма	На различное количество участников		
		На 50	На 100	На 150
Взнос	1 000 ₽	50 000 ₽	100 000 ₽	150 000 ₽
Спонсор 1	10 000 ₽	10 000 ₽	10 000 ₽	10 000 ₽
<b>Итого:</b>		60 000 ₽	110 000 ₽	160 000 ₽

Статья расхода	Цена	На различное количество участников		
		На 50	На 100	На 150
Аренда помещения	30 000 ₽	30 000 ₽	30 000 ₽	30 000 ₽
Закупка канцелярии	2 500 ₽	2 500 ₽	2 500 ₽	2 500 ₽
Печать дипломов	40 ₽ / лист	1 200 ₽	1 200 ₽	1 200 ₽
Пересылка оборудования	1 500 ₽	1 500 ₽	1 500 ₽	1 500 ₽
Услуги фотографа	5 000 ₽ / чел.	5 000 ₽	5 000 ₽	10 000 ₽
Компенсация делегата 1	10 000 ₽	10 000 ₽	10 000 ₽	10 000 ₽
Компенсация делегата 2	10 000 ₽	0 ₽	10 000 ₽	10 000 ₽
Печать сертификатов	20 ₽ / лист	1 000 ₽	2 000 ₽	3 000 ₽
Подарочный набор	300 ₽ / уч.	15 000 ₽	30 000 ₽	45 000 ₽
<b>Итого:</b>		66 200 ₽	92 200 ₽	108 200 ₽

	На различное количество участников		
	На 50	На 100	На 150
Доходная часть сметы	60 000 ₽	110 000 ₽	160 000 ₽
Расходная часть сметы	66 200 ₽	92 200 ₽	108 200 ₽
<b>Итого:</b>	-6 200 ₽	+17 800 ₽	+51 800 ₽

Естественно, приведённая выше смета является очень примерной и в ней не учтено большое количество факторов.

Кроме того, часть затрат может зависеть не от внешних факторов (количество пришедших участников), а от желания организаторов. Например, если организатор не знает, сколько участников зарегистрируется, он может принять решение нести часть затрат только если соберётся нужное количество взносов. Например, печатать баннер для фотозоны, только если будут «свободные» деньги; вручать медали в любом случае, но сделать кубки для призёров главной дисциплины только если будут свободные деньги.

**Итоговую смету** желательно **предоставить делегатам** соревнования для того, чтобы они внесли сведения о бюджете соревнования в отчёт. Кроме того, полезно составлять итоговую смету и для самих организаторов, чтобы в будущем ориентироваться на неё при планировании новых соревнований.

## Траты организаторов

Как правило, самая большая трата организаторов — это **расходы на помещение**. Учтите, что даже если помещение предоставляется вам бесплатно, зачастую вы можете нести расходы на сотрудников помещения, которые выйдут для обслуживания вашего мероприятия (например, уборщица, которая приведёт помещение в порядок после вас).

В случае, если в помещении нет мебели или её недостаточно, требуется оплата **аренды мебели**. Учтите, что кроме самой аренды могут быть дополнительные траты на перевозку и услуги грузчиков.

Для проведения соревнований требуется **оборудование**. Оборудование можно купить, взять в аренду или получить во временное пользование в качестве спонсорской поддержки. В последнем случае у вас нет затрат на само оборудование, но могут быть затраты на его доставку. Кроме того, для работы оборудования часто требуются **батарейки**.

Если требуется приезд **делегата** из другого города, как правило, требуются деньги на компенсацию его расходов (проезд, проживание, питание).

Часто большую часть затрат занимает **полиграфия**: печать бейджей, сертификатов участников, дипломов призёров, скрамблов, карточек участников, изготовление «накрывашек», баннеров, медалей и другой наградной продукции.

Если вы привлекаете к организации соревнования других людей в качестве делегатов, организаторов, волонтеров или других лиц, играющих значительную роль в проведении, вы можете **компенсировать** им **взносы**, **предоставить** дополнительные **сувениры** (например, футболку) и/или **организовать питание**.

В случае если вы организываете соревнования с официальным приёмом средств, вам будет необходимо учесть **налоги**.

Организаторы должны заплатить **взнос в Федерацию спидкубинга** за использование расширенного функционала платформы CubingRF Live. Размер взноса зависит от количества денег, собранных со взносов. Актуальный размер такого взноса указан в Приложении Г к [публичной оферте](#) и в разделе «Оферта» на странице соревнований.

Другие возможные траты:

- услуги дизайнера;
- услуги фотографов;
- бумага и канцелярские принадлежности;
- снеки и напитки (например, кулер с водой);
- подарки участникам;
- призовой фонд.

## Приём денег от участников

Самый правильный путь приёма организационного взноса — его оплата при регистрации. Не рекомендуем проводить соревнования без организационного взноса или с оплатой участия на месте, даже если у вас есть такая возможность. Предоплата организационного взноса позволяет вам ожидать, что участники действительно хотят попасть на соревнование, а не регистрируются просто так.

Вместе с тем возникает вопрос, как принимать деньги правильно?

Если у вас есть статус индивидуального предпринимателя или юридическое лицо, деятельность которого имеет отношение к спидкубингу, вы можете использовать его для организации соревнования. Вместе с этим у вас возникает право на использование большого количества инструментов, с помощью которых возможно реализовать эквайринг (безналичный приём платежей) в форме регистрации. Если ваша деятельность, связанная со спидкубингом, занимает большую часть вашей жизни и приносит вам доход, но у вас не оформлен статус ИП или юрлицо, рекомендуем вам задуматься об этом, для этого внимательно изучите законы и/или привлечите профильного юриста.

Если же ваша деятельность по организации соревнований не систематическая, у вас остаётся два варианта:

- никак не оформлять поступления;
- оформлять поступления как самозанятой.

У варианта «никак не оформлять поступления» есть риск того, что это «не понравится» банку или налоговой службе, а также риск того, что в случае конфликта участник или его родитель обратится в налоговую с жалобой на не оформленную должным образом предпринимательскую деятельность. Согласно [статье 2](#) Гражданского кодекса Российской Федерации, предпринимательской называется «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на **систематическое получение прибыли** от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ

или оказания услуг». Как правило, получение прибыли от организации соревнований сложно назвать систематическим, но в случае признания вашей деятельности как организатора предпринимательской, вам могут грозить санкции и доначисления налогов.

В случае, если вы регистрируетесь как самозанятый, вы становитесь плательщиком налога на профессиональный доход. Такая регистрация позволяет вам принимать деньги как обычное физическое лицо (на карту банка) или с помощью немногих сервисов, позволяющих самозанятым реализовать эквайринг. Вместе с тем, у вас появляются новые обязанности:

- формировать и отсылать плательщикам чеки;
- платить налог на профессиональный доход.

Самозанятыми в России могут стать граждане РФ, Беларуси, Казахстана, Армении и Кыргызстана, начиная с 14 лет. Сам режим самозанятости имеет ограничения по видам деятельности. Можно оказывать услуги, продавать сделанные самостоятельно товары или сдавать в найм жилое помещение. Кроме того, нужно соблюдать ограничения — нельзя нанимать сотрудников, можно получать от этого вида деятельности максимум 2,4 миллиона рублей в год.

Вы можете стать самозанятым через специальный сайт [knpd.nalog.ru](http://knpd.nalog.ru) или через приложение многих российских банков. При регистрации через приложение банка вы можете «потерять» часть возможностей. Например, один из банков не позволяет формировать чек на две позиции — это может быть важно, чтобы сформировать один чек для участника и его гостя при платном входе для гостей. Вместе с тем, приложения банков, как правило, позволяют находить поступления в списке операций по карте и формировать чеки на их основе.

Формирование чеков является достаточно сложной процедурой в момент старта регистрации — формирование чека для каждого участника, а затем их пересылка по электронной почте, указанной при регистрации, занимает много времени. Помните, что согласно части 3 [статьи 14 Федерального закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход»](#), ваша обязанность — сформировать и направить чек не позднее 9-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором произведены расчеты.

В чеке необходимо указать название услуги. Рекомендуем указать что-то вроде «Регистрация на соревнования по спидкубингу Competition Open 2099».

Налог на профессиональный доход при приеме платежей от физических лиц (а участники и родители участников — это физические лица) составляет 4 % от суммы всех поступлений. Кроме того, на первое время налоговая может дать «бонус» в качестве налогового вычета, который уменьшает процент налога.

Технически, можно быть ИП и применять в качестве налогового режима налог на профессиональный доход.

Если вы принимаете деньги на карту физического лица, рекомендуем вам откладывать принятые деньги на отдельный специальный счёт (или вообще, использовать не свой основной банк для приёма платежей). Кроме того, если у вас длительный период регистрации, а основные траты ожидают вас ближе к началу соревнований, вы можете использовать накопительный счёт, чтобы не потраченные деньги принесли дополнительный доход.

## Размер организационного взноса

Полные требования про организационные взносы и билеты содержатся в разделе 8 [Требований к соревнованиям](#).

Вы можете составить расходную часть сметы и предположить количество регистраций на свои соревнования. Суммы расходов при ожидаемом количестве участников можно разделить на ожидаемое количество участников, добавить 10-30 % дополнительно, округлить и иметь средний взнос, при котором соревнование не должно уйти в минус. Например, это может считаться таким образом:

- ожидается, что на соревнования будет зарегистрировано 50 участников;
- ожидается, что расходы на 50 зарегистрированных участников составят 70 000 ₽;
- расход на одного участника составит  $70\,000\text{ ₽} / 50\text{ участников} = 1\,400\text{ ₽}$ ;
- если добавить к 1 400 ₽ дополнительно 10 %, получится 1 540 ₽;
- если добавить к 1 400 ₽ дополнительно 30 %, получится 1 820 ₽;
- таким образом, рассчитанный по ожидаемым расходам взнос лежит в диапазоне от 1 540 ₽ до 1 820 ₽.

Вместе с тем, рекомендуем вам посмотреть политику взносов для соревнований, похожих на ваши, за последний год. Если рассчитанный вами взнос получился сильно выше или сильно ниже, стоит подумать, всё ли вы правильно учли при планировании?

Рекомендуем отталкиваться от того, что организационный взнос за один соревновательный день должен быть около 1 000 ₽. В регионах с дешёвыми помещениями и низкими зарплатами он может быть ниже; в регионах с дорогими помещениями и высокими зарплатами — выше.

Команда организаторов может варьировать взнос по дате регистрации — чем раньше, тем дешевле. Это может быть полезно, чтобы участники регистрировались быстрее. Рекомендуем применять этот принцип, если у вас длительный период регистрации.

Также команда организаторов может варьировать взнос по дисциплинам или их количеству. Например, взнос может быть дифференцирован подобным образом:

- взнос за участие только в дисциплинах «Кубик 3x3x3», «Кубик 2x2x2», «Пираминкс» — N ₽, за участие в любых дисциплинах — M ₽;
- взнос за участие в любых дисциплинах кроме «3x3x3 на количество ходов» — N ₽, за участие в дисциплине «3x3x3 на количество ходов» — M ₽;

- взнос за участие в любых 5 дисциплинах — N ₰, взнос за участие в каждой последующей дисциплине — M ₰.

Также организаторы могут сделать **билеты** для гостей и зрителей соревнования. Гости отличаются от зрителей тем, что гости — это те, кто приходит вместе с участниками, а зрители — те, кто приходит сам по себе. Для гостей и зрителей могут действовать разные условия со следующими ограничениями:

- посещение соревнования одним гостем для каждого несовершеннолетнего участника должно быть свободным и бесплатным;
- билеты для гостей не могут стоить дороже, чем билеты для зрителей.

Как правило, отдельные платные билеты для гостей и зрителей на соревнованиях по спидкубингу не делают, но такая возможность предусмотрена Требованиями к соревнованиям.

Кроме того, организатор должен предусмотреть политику возврата денежных средств. Организатор должен принять решение, делает ли он возврат денежных средств при отмене регистрации и если да, то какой процент денежных средств возвращается.

Рекомендуем применять политику возврата с большим процентом возврата вплоть до даты, в которую организаторы ещё могут принять регистрацию из списка ожидания, чтобы у участников была мотивация отказаться от участия и дать возможность поучаствовать другим, если оказалось, что они не смогут принять участие в соревновании.

При придумывании политики возврата учитывайте ваши фактические траты на зарегистрированного участника. Если вы каким-то образом тратите деньги на участника и они не возвращаются вам при отмене регистрации, неправильно возвращать их участнику. Вместе с тем, стоит откладывать траты, связанные с конкретными участниками, на позднее время.

## Управление рисками

Также стоит упомянуть про риски, которые несут организаторы соревнования. За историю проведения соревнований по спидкубингу были разные неприятные для организаторов прецеденты.

Может случиться, что участники не регистрируются на соревнование в ожидаемом вами количестве и сумма затрат превысит сумму доходов, или какие-то из цен, указанных в предварительной смете резко повысятся.

Иногда участники наносят ущерб месту проведения соревнований. Участник может разбить стекло от эмоций в ходе соревнования. Участник может сломать батарею отопления, сидя на подоконнике. Участники могут повесить очень много курток на вешалку и она сломается.



Представители площадки будут ожидать компенсации ущерба от вас, как от организатора, а вы уже сможете попросить компенсации от участника, который нанёс ущерб. Но стоит иметь ввиду, что не всегда очевидно, кто именно виноват.

Случаются курьёзные ситуации, например, ошибка может закраться в медали. Если организатор примет решение переделать медали и разослать их позже курьерской службой, абсолютно неправильно требовать деньги за пересылку с призёров, которым вы не дали выбор «забрать бракованные медали или нет».

Кроме того, бывают и совсем неприятные ситуации, при которых проведение соревнований невозможно и их придётся отменить. Примером такой ситуации может быть пандемия COVID-19 — законодательные ограничения со стороны региональных властей запрещали или делали невозможным проведение соревнований по спидкубингу.

Таким образом, организатор должен иметь в голове понимание, что любой из этих и других рисков может реализоваться и именно организатор, как ответственное лицо, должен принимать риски.

Версия 2025.1