

---

# Бизнес-план по развитию базы отдыха завода «Ротор» в Парк приключений на Сибирской реке

---

## 1. Краткий инвестиционный меморандум

**Первое:** С обострившейся нестабильной экономической и эпидемиологической ситуацией в стране и мире, люди всё чаще рассматривают вариант отдыха в пределах региона. И эта тенденция в ближайшие годы будет только расти.

**Второе:** Любитель активного отдыха и экстрима постоянно ищет всё новые и новые дикие места для путешествий. Часто они находятся на расстоянии долгих часов пути и предполагают значительные траты, поэтому для большинства путешественников остаются довольно редким удовольствием. Такие поездки оставляют яркие глубокие следы в памяти. В остальное время без больших временных и финансовых ресурсов, кажется, активный отдых невозможен. А в действительности совсем рядом с домом есть другая реальность – с удивительной природой, возможностью заняться любимым видом спорта, найти приключения и отдохнуть в кругу семьи, друзей или новых знакомых. И, узнав об этом, многие непременно захотят этим воспользоваться.

Организация базы отдыха — возможность построить прибыльный бизнес. Это потребует от вас инвестиций, но даст большие перспективы. Спрос на качественный сервис, позволяющий хорошо провести время, всегда большой. Если база имеет круглогодичный цикл работы, как в

нашем случае, то сроки окупаемости вполне приемлемые. Также эта ниша имеет неограниченные перспективы развития и расширения. Следует обратить внимание именно на средний класс, и быть нацеленными на предоставление качественных услуг по доступным ценам.

#### **Основные факторы успеха:**

- круглогодичное предоставление услуг – отсутствие сезонности;
- совсем рядом, в 20 минутах от Барнаула;
- живописное местоположение, на лоне дикой природы и вдали от посторонних глаз;
- два пути посещения базы: по суше и по реке (сами по себе эти пути – отдельное приключение);
- качественный сервис с комфортом и привычным климатом;
- большое количество услуг с обилием активного отдыха и спорта;
- дополнительные развлечения от партнёров: стрельбище и центр ездового спорта;
- приемлемые цены;
- динамично развивающийся спрос.

**Предлагаемая нами база отдыха «Парк приключений» – как раз то, что нужно барнаульцам в промежутках между Апенниннами, Гималаями и даже Горным Алтаем.**

Сумма инвестиций – **37 800 000** рублей.

Точка безубыточности достигается на **3-й** месяц работы.

Срок окупаемости – от **30** месяцев.

Средняя чистая ежемесячная прибыль – от **1 000 000** рублей.

Рентабельность проекта – **25%**.

## 2. Описание бизнеса, продукта

База отдыха — территория с автономными зданиями и хозяйственными объектами для проживания и проведения досуга. Три дома из них можно использовать в любое время года, девять домов — только летом, весной и осенью.

Местоположение базы — живописное с богатым природным ландшафтом на берегу реки Обь вблизи Барнаула.

Всего на базе отдыха одновременно можно разместить до 80 человек.

Сезонность — круглогодично.

Целевая аудитория базы разнообразная.

Также на территории планируется построить спортивные площадки — баскетбольную и футбольную (волейбольная оборудована), летнюю сцену, дополнительные беседки, детскую площадку, летний бассейн, организовать прокат спортивного инвентаря (лыжи, коньки), снастей для рыбалки, лодок, снегоходов, квадроциклов. Это сделает базу еще привлекательнее для туристов.

В процессе развития бизнеса можно достраивать корпуса и расширять вместительность базы.

Для максимизации прибыли следует продумать развлекательные мероприятия и включить список услуг, которые могут быть наиболее актуальны сезонам года.

### **Дополнительные услуги:**

- путешествия и квесты по островам Оби на катере;
- экстремальные развлечения — катания на снегоходах, квадроциклах, водных мотоциклах;
- бизнес-мероприятия, тренинги, курсы и семинары;
- новогодняя ночь на базе с анимационной программой, праздничным меню, зимними забавами;
- катание на собачьих упряжках;
- стрельба из различных видов оружия на стрельбище «Алтайский стрелок 22»;

- трансфер на базу на быстроходном катере из Барнаула с посещением заповедных мест на Оби;
- аренда инвентаря.

Использование хозяйственных корпусов предполагает не только хранение техники, но и полезную организацию пространства: оборудование тира, спортивного зала, содержание животных, оборудование сада или теплицы, ангар для обслуживания и проката техники, оружия, снаряжения, судов и инвентаря.

Возможность коммерческого использования базы не исключает частного владения территорией или совмещения её функционала. Все элементы базы способны комплектоваться в разных концепциях — как универсальные блоки одной системы.

### **3. Описание рынка сбыта**

Несмотря на то, что число туристических баз продолжает стремительности расти, в окрестностях Барнаула нет ни одной базы отдыха на берегу Оби для комфортного отдыха на природе вдали от цивилизации и активных развлечений, спорта и приключений.

**Парк приключений на берегу сибирской реки – уникальное место для Барнаула и Алтайского края.**

Целевая аудитория разнообразная: дети, люди среднего и пожилого возраста, а также бизнесмены и молодежь. Всех их объединяет активная жизненная позиция. Уровень достатка — средний. Вместе с тем, наиболее важный сегмент аудитории – любители активного спорта и отдыха, которые постоянно пытаются преодолеть себя. Такие люди предпочитают нетронутую человеком природу, адреналин в спорте. Считают, что именно активный отдых с проверкой характера и силы воли на прочность, с острой необходимостью заботиться о завтрашнем дне и с любованием дикой природой вдали от цивилизации и есть единственный настоящий шанс почувствовать вкус жизни, прожить её ярко и самобытно.

Изучив потребности и предпочтения каждой группы, необходимо разработать программы и предоставлять соответствующие именно данной целевой аудитории услуги. Это позволит обеспечить проекту бесперебойный поток дохода в течение всего года.

Отдельно расположенные дома позволяют размещаться на базе в одно время коммерческим посетителям вместе с семьей владельца и его друзьями. При желании на нужный период парк может стать закрытым клубом для группы лиц или самого владельца и его компании. Формат базы отдыха, её инфраструктура, расположение объектов для отдыха предполагают большое количество комбинаций использования и получения выгоды.

В условиях пандемии база может стать комфортным убежищем. Автономная и полностью подготовленная к эксплуатации, она сделает жизнь своих гостей полноценной, даст возможность комфортно работать и отдыхать, **предоставит уникальное преимущество в любой ситуации.**

#### **4. Продажи и маркетинг**

Особое внимание при запуске проекта следует обратить на маркетинговую политику. Для стабильного роста спроса необходимо постоянно уделять время и средства рекламе.

Сначала нужно создать оригинальный узнаваемый бренд и сайт компании, а также организовать продвижение в социальных сетях. Идея бренда должна совмещать комфортный отдых, приключения, спорт и развлечения.

Необходимо будет уделить внимание владельцам спортивных мотоциклов, квадроциклов и снегоходов — решить важную задачу: преодолеть в их среде стереотип, что качественные приключения на авто- и мототехнике возможны только вдали от Барнаула. Если эта задача будет решена, сработает эффективный канал привлечения клиентов — сарафанное радио (рекомендации на основе личного опыта).

Для постоянных клиентов необходимо разработать систему лояльности.

Также следует договориться о сотрудничестве с соседями – спортивно-стрелковым клубом «Алтайский стрелок 22» и Алтайским центром ездового спорта. Синергия от совместной деятельности будет значительной.

## 5. План запуска проекта

Особенность проекта – возможность запуска бизнеса на 20 посетителей с момента приобретения базы в независимости от времени года. Проведение реконструкции остальных помещений и выход на проектную мощность в течение 3-4 месяцев.

### Календарный план запуска проекта

Этап/длительность исполнения, мес.	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.
Согласование условий и выкуп базы	■					
Запуск и работа первой очереди проекта		■				
Строительные и ремонтные работы второй очереди		■				
Покупка и установка мебели и оборудования второй очереди				■		
Запуск и работа второй очереди проекта				■		
Работы на территории (спортплощадки, бассейн, благоустройство) – по возможности от времени года	■	■	■	■	■	■
Запуск рекламной кампании		■				

Приобретение техники для предоставления дополнительных услуг необходимо согласовать с этапами запуска проекта, заполняемости базы и сезоном.

## **Оформление необходимых документов**

- Оформление юридического лица — рекомендуется работать через ООО.
- Регистрация в налоговых органах (код ОКВЭД: 92 «Деятельность по организации отдыха и развлечений»).
- Выбор системы налогообложения – рекомендуется УСН (доходы — 6%).
- Документы о регистрации кассового аппарата в налоговой инспекции.
- Заключение договора аренды – рекомендуется, чтобы ООО, предоставляющее услуги, не было собственником базы.
- Документы, подтверждающие соответствие требованиям санитарной, технической, пожарной, экологической безопасности.
- Договоры на оказание услуг сторонними организациями (коммунальные услуги, инкассация, техническое обслуживание).

## **6. Организационная структура**

Для полноценного функционирования базы отдыха в штат потребуется нанять около 8 человек. Количество сотрудников будет зависеть от заполняемости базы, времени года, количества дополнительных услуг, возможности совмещения.

Список обслуживающего персонала:

- **Руководитель базы – организатор предоставления допуслуг (1 человек);**
- **Администратор-горничная (2 человека);**
- **Повар (1 человек);**
- **Работник кухни – разнорабочий (1 человек);**
- **Охранник (3 человека);**
- **Разнорабочий (2 человек);**
- Другие. Сюда относятся все те, кто будет наниматься в случае наличия определённых услуг и сервиса (в основном на подрядные работы). Это аниматоры, инструктор по спорту, музыканты.

**Фонд оплаты труда, руб.**

	Количество работников	Заработная плата	Итого:
Руководитель базы	1	40 000,00	40 000,00
Администратор-горничная	2	18 000,00	36 000,00
Повар	1	17 000,00	17 000,00
Работник кухни	1	12 000,00	12 000,00
Охранник	3	18 000,00	54 000,00
Разнорабочий	2	15 000,00	30 000,00
		ИТОГО:	189 000,00
		Страховые взносы (30%):	56 700,00
		<b>ИТОГО:</b>	<b>245 700,00</b>

## 7. Финансовый план

При горизонте планирования 4 года выделяем следующие экономические показатели:

Срок окупаемости — 3 года;

Дисконтированный срок окупаемости — 4 года;

Чистый дисконтированный доход — 7 938 767 руб.;

Внутренняя норма доходности — 25%.



**Расчёт показателей  
инвестиционного  
проекта**

Ставка дисконтирования:	15%
-------------------------	-----

<b>Денежные потоки:</b>		<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>Всего</i>
Поступления		23 342 810	24 509 951	25 735 448	27 022 220	100 610 429
Платежи	37 800 000	8 347 985	8 765 385	9 203 654	9 663 836	73 780 860
Денежный поток	<b>-37 800 000</b>	14 994 825	15 744 566	16 531 794	17 358 384	26 829 569
Денежный поток нарастающим итогом	<b>-37 800 000</b>	<b>-22 805 175</b>	<b>-7 060 609</b>	9 471 185	26 829 569	
Номер года	0	1	2	3	4	
Дисконтированный денежный поток	<b>-37 800 000</b>	13 038 978	11 905 154	10 869 923	9 924 712	7 938 767

Скорректированный денежный поток	<b>-43 470 000</b>	17 244 048	18 106 251	19 011 563	19 962 142
----------------------------------	--------------------	------------	------------	------------	------------

Срок окупаемости проекта, лет	3
Чистая приведённая стоимость (NPV), руб.	7 938 767
Внутренняя норма доходности (IRR), %	25%

Расчёт среднегодовых показателей в приложении – Таблица 1

**Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 37 800 000 руб.**

Выкупная стоимость проекта	25 000 000,00
Реконструкция объектов	4 800 000,00
Мебель и оборудование в номера, инвентарь, беседки, спортивные площадки	3 500 000,00
Техника и оборудование для развлечений	4 000 000,00
Непредвиденные расходы	500 000,00
<b>ИТОГО:</b>	<b>37 800 000,00</b>

Приложение 1. Таблица 1

Данные												
Количество мест на базе	50	50	50	50	80	80	80	80	80	50	50	50
Дней в месяце	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Кол-во чел./дней	1550	1400	1550	1500	2480	2400	2480	2480	2400	1550	1500	1550
Средний чек за проживание (место)	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 400,00	1 400,00	1 400,00	1 400,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 400,00
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Заполняемость	35,00%	20,00%	35,00%	35,00%	55,00%	75,00%	80,00%	75,00%	60,00%	50,00%	55,00%	65,00%
Посетителей в месяц	542,5	280	542,5	525	1364	1800	1984	1860	1440	775	825	1007,5
Доходы												
Выручка за проживание	651 000,00	336 000,00	651 000,00	630 000,00	1 909 600,00	2 520 000,00	2 777 600,00	2 604 000,00	1 728 000,00	930 000,00	990 000,00	1 410 500,00
Питание, банкеты, фуршеты	54 250,00	28 000,00	54 250,00	52 500,00	136 400,00	180 000,00	198 400,00	186 000,00	144 000,00	77 500,00	82 500,00	100 750,00
Услуги бань	42 000,00	24 000,00	42 000,00	42 000,00	66 000,00	90 000,00	96 000,00	90 000,00	72 000,00	60 000,00	66 000,00	78 000,00
Услуги активного отдыха	108 500,00	56 000,00	108 500,00	105 000,00	272 800,00	360 000,00	396 800,00	372 000,00	288 000,00	155 000,00	165 000,00	201 500,00
Партнерские отчисления	65 100,00	33 600,00	65 100,00	63 000,00	163 680,00	216 000,00	238 080,00	223 200,00	172 800,00	93 000,00	99 000,00	120 900,00
Итого:	920 850,00	477 600,00	920 850,00	892 500,00	2 548 480,00	3 366 000,00	3 706 880,00	3 475 200,00	2 404 800,00	1 315 500,00	1 402 500,00	1 911 650,00
Расходы												
ФОТ	245 700,00	245 700,00	245 700,00	245 700,00	245 700,00	245 700,00	245 700,00	245 700,00	245 700,00	245 700,00	245 700,00	245 700,00
Электричество	150 000,00	150 000,00	150 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	150 000,00	150 000,00
Налоги на ОН, аренда ЗУ	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Реклама, маркетинг	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00
Расходные материалы	35 000,00	10 000,00	17 500,00	17 500,00	27 500,00	37 500,00	40 000,00	37 500,00	30 000,00	25 000,00	27 500,00	32 500,00
Продукты питания	18 083,33	9 333,33	18 083,33	17 500,00	45 466,67	60 000,00	66 133,33	62 000,00	48 000,00	25 833,33	27 500,00	33 583,33
Непредвиденные расходы	35 000,00	20 000,00	35 000,00	35 000,00	55 000,00	75 000,00	80 000,00	75 000,00	60 000,00	50 000,00	55 000,00	65 000,00
ИТОГО:	578 783,33	530 033,33	561 283,33	510 700,00	568 666,67	613 200,00	626 833,33	615 200,00	578 700,00	541 533,33	600 700,00	621 783,33
Валовый доход:	342 066,67	-52 433,33	359 566,67	381 800,00	1 979 813,33	2 752 800,00	3 080 046,67	2 860 000,00	1 826 100,00	773 966,67	801 800,00	1 289 866,67
УСН (6%):	55 251,00	28 656,00	55 251,00	53 550,00	152 908,80	201 960,00	222 412,80	208 512,00	144 288,00	78 930,00	84 150,00	114 699,00
Чистая прибыль:	286 815,67	-81 089,33	304 315,67	328 250,00	1 826 904,53	2 550 840,00	2 857 633,87	2 651 488,00	1 681 812,00	695 036,67	717 650,00	1 175 167,67
Чистая прибыль (нарастающим итогом):	286 815,67	205 726,33	510 042,00	838 292,00	2 665 196,53	5 216 036,53	8 073 670,40	10 725 158,40	12 406 970,40	13 102 007,07	13 819 657,07	14 994 824,73