



Маркет
Аналитика

**ДЕМО-ВЕРСИЯ
БИЗНЕС-ПЛАН
СОЗДАНИЯ БАЗЫ ОТДЫХА В РФ**

Москва, февраль 2015



СОДЕРЖАНИЕ

Идея проекта

Основные параметры

Экономика проекта

ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ ПРОЕКТА

Анализ мирового и отечественного рынка туризма

Оценка туристического потока в РФ

Внешние факторы, определяющие туристскую активность

Влияние кризиса на отрасль

Отраслевые ассоциации и объединения

Туристско-рекреационный комплекс РФ

Перспективы развития туристско-рекреационного комплекса РФ

Анализ загородного отдыха в России

Источник: Федеральное агентство по туризму, www.russiatourism.ru.

Конкурентный анализ

Целевая аудитория

Ценообразование на рынке

Тенденции развития рынка

Выход на рынок новых игроков



КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Общие сведения

Распределение площади объекта

Виды услуг

Стоимость услуг

Источник: цены на услуги по размещению на базе отдыха взяты исходя из анализа предложения на аналогичные услуги от потенциальных конкурентов на российском рынке.

Позиционирование услуг

Концепция рекламной и PR кампаний

SWOT анализ проекта

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Организационный план реализации проекта

Производство услуг

ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА

Формирование штата сотрудников

Штат сотрудников и его функционал

Источник: зарплата персонала на проектируемой базе отдыха взята исходя из анализа вакансий российского рынка труда.

Организационно-управленческая структура компании.



Формирование фонда оплаты труда

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Исходные данные и допущения

Затраты на открытие базы

Текущие месячные затраты

План продаж

План доходов

Отчет о прибылях и убытках

График окупаемости проекта

Показатели эффективности проекта

ЮРИДИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ВЫВОДЫ



РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Идея проекта

Создание базы отдыха, ориентированной на клиентов из столицы или других крупных городов России, осуществляющих отдых в заданном регионе.

Основные параметры

Необходимая площадь – *** кв. м.

Этажность – *** этажа.

Инфраструктура:

Номерной фонд: *** номер.

- Обыкновенные 1-местные номера – *** единиц
- Обыкновенные 2-местные номера - *** единиц
- Улучшенные 2-местные двухкомнатные номера – *** единиц
- Номера «Люкс» - *** единица.

На территории санатория расположено.

НАИМЕНОВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО ЗДАНИЙ	ПЛОЩАДЬ ЗДАНИЙ, кв. м
1 Участок. Административный.
2 Участок. Обслуживающий.
3 Участок. Обслуживающий.
4 Участок. Пищевой.
5 Участок. Спальный.
6 Участок. Спальный.
7 Участок. Спальный.
8 Участок. Спальный.

Прочие услуги:

- охраняемая территория и автостоянка
- прачечная
- столовая



Экономика проекта

Расчетный срок проекта – * года**

Необходимый объем инвестиций – * \$.**

Срок окупаемости проекта – * мес.**

Внутренняя норма рентабельности IRR, год – * %**

Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – * %**



ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ ПРОЕКТА

Число операторов по внутреннему туризму РФ в 2014 г увеличилось на * %**

Ростуризм со ссылкой на Единую межведомственную информационно-статистическую систему (ЕМИСС) информирует, что число российских туроператоров, обслуживающих россиян в их путешествиях по РФ, увеличилось с *** тысячи в 2013 году до *** тысячи единиц в 2014 году, что демонстрирует рост на *** %.

Таблица 1. Количество туристических операторов в России, занимающихся внутренним туризмом в 2010-2014 гг.

Годы	Количество туроператоров внутренний туризм
2010 год	...
2011 год	...
2012 год	...
2013 год	...
2014 год	...

Источник: *, 2015**



Таблица 2. Доходы коллективного средства размещения от предоставляемых услуг без НДС, акцизов и аналогичных платежей, всего по России, млрд. рублей.

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
...

Источник:

Таблица 3. Затраты коллективного средства размещения, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг, товаров), млрд., рублей.

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
...

Источник:

Таблица 4. Численность размещенных лиц в коллективных средствах размещения, млн. человек.

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014(о)
...

Источник:

Таблица 5. Число коллективных средств размещения в России, единиц.

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (о)
...

Источник:

Таблица 6. Число мест в коллективных средствах размещения, единиц.

2011	2012	2013	2014 (о)
...

Источник:



Таблица 7. Число ночевок в коллективных средствах размещения, единиц.

2011	2012	2013	2014
...

Источник:

Таблица 8. Число номеров в коллективных средствах размещения, единиц.

2011	2012	2013
...

Источник:

Таким образом, можно констатировать тенденцию к росту спроса на размещение туристов в России, при этом потребность в оздоровительном отдыхе у населения не только существует, но и возрастает. Добавим, что существующая туристическая инфраструктура ориентирована главным образом на российского туриста. Большинство объектов загородного отдыха не может обеспечить европейские стандарты обслуживания.

Конкурентный анализ

Туризм, как отрасль экономики, формирует значительные финансовые потоки и способствует развитию региона.

Рассмотрим конкурентное окружение планируемого объекта. В конкурентном анализе будет дана характеристика баз отдыха и санаториев среднего уровня с низким по размеру номерным фондом, недорогим размещением (около *** рублей за человека в сутки) и недорогими услугами неширокого спектра в Псковской, Костромской, Владимирской, Рязанской областях и на Кавказе в городе Кисловодск.

Санаторий «Череха»

Веб сайт: www.cherekha.ru



Размещение

Санаторий предлагает размещение в корпусе на *** мест, в номерах со всеми удобствами. Стоимость проживания зависит от категории номера. Цены на гостиничные услуги составляет от *** рублей в сутки на 1 человека в сутки за 1 размещение.

Номера для размещения:

- ***-х местный номер «Эконом»
- ***-х, ***-х местный номер
- ***-х местный номер
- ***-х местный ***-х комнатный номер
- ***-х местный ***-х комнатный номер
- ***-х местный ***-х комнатный номер (СВЧ, фен, посуда)

Все санузлы оборудованы умывальником, унитазом, ванной или душем. В номерах установлены холодильники.

Общая информация

Санаторию более *** лет. Он был основан в *** году на полуострове между реками Великая, Череха, Многа. Сейчас это живописная лесопарковая местности на полуострове между реками Великая, Череха, Многа, где поблизости нет ни одного предприятия. Функционирует санаторий круглогодично.

Природа и климат



Климат переходный от умеренно морского к умеренно континентальному, с мягкой зимой и тёплым летом. Осадков больше выпадает летом и ранней осенью. Здесь умеренно-мягкая зима и достаточно теплое лето. Средняя температура наиболее холодного месяца (февраля) - ***°С, а наиболее теплого (июля) +***°С.

Особенности

«Череха» по праву гордится своей водолечебницей и питьевой галерей. Черехинская вода богата ионами калия и магния, в которых так нуждаются наше сердце и сосуды. В 1979 году были пробурены скважины с минеральной водой, которые находятся прямо на территории учреждения. Глубина одной из скважин составляет *** метров, из нее получают питьевую минеральную воду, другой - более *** метров. Она дает высококонцентрированную воду или рассолы для принятия лечебных ванн.

Посещение курорта помогает восстановить защитные силы организма, предупредить обострение заболеваний, позволяет максимально использовать целебные природные факторы, как с целью профилактики, так и с целью лечения.

Объекты инфраструктуры и предложения по досугу.

- сауна
- танцевальный зал
- библиотека
- кинозал
- гаражи и стоянка с видеонаблюдением у корпуса
- бытовая комната
- разнообразные очные и виртуальные экскурсионные программы
- мастер-классы
- организация концертов и вечеров отдыха



- аренда актового (киноконцертного) зала, комнаты досуга (для проведения семинаров и тренингов), помещения клуба-столовой
- точки доступа Wi-Fi
- стационарные ПК с выходом в интернет
- прокат сейфа
- спортивный инвентарь (бадминтон, шахматы, шашки, домино, настольный теннис и т.д.)

Санаторий «Лунево»

.....

Санаторий «Приока»

.....

Санаторий им. Абельмана

.....

Санаторий «Москва»

.....

КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Распределение площади объекта

Проектируемая база отдыха состоит из *** участков.

1 Участок. Административный.

- Этажность здания – *** этажей.
- Количество зданий – ***.
- Площадь здания *** кв. м.



- Расположение на въезде на территорию базы отдыха.

Перечень необходимых помещений:

- Кабинет директора
- Кабинет для административных сотрудников/ресепшюниста
- Служебные/прочие помещения

2 Участок. Обслуживающий.

- Количество зданий – ***.
- Этажность – *** этажей.
- Площадь порядка *** кв. м.
- Расположение на въезде на территорию базы отдыха.

Перечень необходимых помещений:

- Складское помещение

3 Участок. Обслуживающий.

- Количество зданий – ***.
- Этажность – *** этажей.
- Площадь порядка *** кв. м.
- Расположение на въезде на территорию базы отдыха.

Перечень необходимых помещений:

- Котельная
- Прачечная

4 Участок. Пищевой.



- Количество зданий – ***.
- Этажность – *** этажей.
- Площадь порядка *** кв. м.
- Расположение в центре базы отдыха.

Перечень необходимых помещений:

- Столовая

5 Участок. Спальный.

- 5 домов.
- Расположение в живописном природном уголке/на берегу реки.
- Площадь порядка *** кв. м.
- Этажность каждого здания - *** этажей.
- В каждом доме расположено по *** одноместных номера.
- В каждом 1 местном номере расположено: 1 кровать, стол, стулья, тумбочка, платяной шкаф, холодильник, телевизор, кондиционер, wifi-интернет. В каждом номере санузел - ванная и туалет.
- 1 комната и санузел. Для каждого номера предусмотрен балкон/веранда.

6 Участок. Спальный.

- *** домов.
- Расположение в живописном природном уголке/на берегу реки.
- Площадь порядка *** кв. м.
- Этажность - *** этажей.
- В каждом доме расположено по 4 двухместных номера.
- 1 комната и санузел. Для каждого номера предусмотрен балкон/веранда.



- В каждом 2-х местном номере расположено 2 кровати, стол, стулья, тумбочка, платяной шкаф, холодильник, телевизор, кондиционер, wifi-интернет. В каждом номере санузел - ванная и туалет.

7 Участок. Спальный.

- 5 домов.
- Расположение в живописном природном уголке/на берегу реки.
- Площадь порядка *** кв. м.
- Этажность - *** этажей.
- В каждом доме расположено по 2 двухместных номера с дополнительной детской комнатой. 2 комната и санузел. Для каждого номера предусмотрен балкон/веранда.
- В каждом 2-х местном номере расположено 2 кровати, стол, стулья, тумбочка, платяной шкаф, холодильник, телевизор, кондиционер, wifi-интернет. В каждом номере санузел - ванная и туалет.



8 Участок. Спальный.

- *** домов (*** номеров люкс).
- Расположение в живописном природном уголке/на берегу реки.
- Площадь порядка *** кв. м.
- Этажность - *** этажей.
- В каждом доме расположено *** номеров.
- *** комнат: спальня, гостиная, зал, переговорная.
- В каждом номере расположены кровати, столы, стулья, тумбочки, платяные шкафы, холодильники, телевизоры, кондиционер, wifi-интернет. В каждом номере санузел - ванная и туалет.
- Предусмотрен балкон для второго этажа.

Рассмотрим план распределения основной площади.

Таблица 9. Распределение основных площадей объекта.

№ корпуса/участка	Услуга	Кол-во	Площадь, м2	Суммарная площадь, м2
1	Кабинет директора
1	Кабинеты для сотрудников
1	Служебные/прочие помещения
2	Складское помещение
3	Котельная
3	Прачечная
4	Столовая
5	1- местный номер
6	2- местный номер
7	2- местный номер (+2)
8	Люкс
Общая площадь				

Таким образом, общая суммарная площадь всех сооружений и построек составляет *** кв. метров.



Таблица 10. Цены на услуги по размещению на базе отдыха.

Услуга	Цена в рублях	Кол-во номеров
Аренда 1- местный номер
Аренда стандартный 2- местный номер
Аренда 2- местный номер с доп. комнатой
Аренда номера люкс

Источник:

SWOT анализ проект

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ul style="list-style-type: none">▪ Рынок признается экспертами привлекательным для ведения бизнеса и растущим даже в условиях применения санкций против России.▪ ...▪ ...	<ul style="list-style-type: none">▪ На рынке существует большое количество туристических баз и санаториев, способных составить конкуренцию в борьбе за потенциальных клиентов.▪ ...▪ ...
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none">▪ Большое количество проектов по созданию баз отдыха вкпе с пристальным вниманием Правительства РФ и Федеральными Целевыми Программами создают стимул для развития рынка.▪ ...▪ ...	<ul style="list-style-type: none">▪ Рынок не является капиталоемким и не имеет высоких барьеров для входа для новых компаний.▪ ...▪ ...



ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА

Штат сотрудников и его функционал

Итак, перейдем к формированию необходимого штата сотрудников

№ п/п	Должность	Кол-во	Зарплата в месяц, у. е.
1	Генеральный директор
2	Бухгалтер
3	Администратор
4	Ресепшеонист
5	Охранник
6	Горничная
7	Сотрудники столовой
8	Сотрудники складских помещений/котельной/прачечной
Итого			

Источник:

Отметим, что все сотрудники базы отдыха, кроме управляющего, имеют сменный график работы. Перейдем к рассмотрению организационно-управленческой структуры базы отдыха.



Формирование фонда оплаты труда

Что касается фонда оплаты труда, то он выглядит следующим образом.

Таблица 11. Фонд оплаты труда.

Должность	Кол-во	Зарплата в месяц, у. е.	Сумма, у. е.	ЕСН	Итого
Генеральный директор
Бухгалтер
Администратор
Ресепшенист
Охранник
Горничная
Сотрудники столовой
Сотрудники складских помещений/котельной/прачечной
Итого					

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Исходные данные и допущения

Реализация данного проекта – открытие базы отдыха, предусматривает вложения в размере *** \$. Большая часть инвестиций приходится на покупку базы отдыха, ремонт и строительство новых корпусов. В данном бизнесе она предпочтительнее аренды, так как база отдыха – это не просто бренд, а конкретное место и определенные номера. Также при аренде помещения возникает риск преждевременного расторжения договора аренды. Покупка снижает данный риск.

Затраты на открытие базы

Таблица 12. Стартовые затраты.

Затраты на открытие (единовременные)		
№	Статья затрат	Сумма, у. е.
1	Регистрация ООО	...
2	Формирование уставного капитала	...
3	Покупка базы отдыха	...
4	Дизайн-проект развития базы отдыха	...
5	Затраты на реконструкцию	...
6	Затраты на строительство	...
7	Закуп необходимого оборудования	...
8	Аренда помещения до старта работы предприятия, мес	...
9	Фонд оплаты труда до старта работы предприятия, USD	...
10	Отчисления в пенсионный фонд	...
11	Разрешения, согласования, консультации	...
12	Реклама	...
13	Прочие расходы	...
	Итого затрат на открытие	

Текущие месячные затраты

Сумма текущих затрат в месяц – *** \$.

В состав данной суммы входят как постоянные, так и переменные затраты.

Таблица 13. Текущие месячные затраты.

Текущие затраты в месяц		
№	Статья затрат	Сумма, USD
Постоянные затраты		
1	ФОТ	...
2	Пенсионный фонд	...
3	Коммуникации, инфраструктура	...
4	Выплаты по кредиту	...
5	Оплата интернета	...
6	Расходные материалы (все типы)	...
7	Обслуживание системы сигнализации	...
8	Реклама и продвижение	...
9	Амортизация	...
	Итого постоянных затрат	...
Переменные затраты		
10	Покупка текстиля для номеров	...
	Всего затрат в мес.	

План продаж

Отметим, что наиболее прибыльные месяцы для туристического бизнеса – летние месяцы. Это связано с тем, что лето – это период отпусков, когда как внешние (иностранцы), так и внутренние туристы путешествуют, т.е. пользуются услугами базы отдыха. Таким образом, логично открытие тур базы именно в эти месяцы, так как это позволит уменьшить риск получения убытков на начальном этапе запуска проекта.

Рассмотрим ориентировочный план продаж. Итак, первые *** месяцев предусмотрены для подготовительной работы по открытию базы отдыха, в данный период планируется провести выбор и покупку земли, проведение подготовительных работ, строительство корпусов, набор



Маркет
Аналитика

Телефон: (495) 720-13-80
E-mail: info@marketanalitika.ru
www.marketanalitika.ru

штата сотрудников и т.д. Таким образом, продажа туристических услуг начинается со *** года проекта.

Таблица 14. План продаж.

ЦЕНОВАЯ КАТЕГОРИЯ	1 ГОД				2 ГОД				3 ГОД			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Аренда 1 местный номер
Аренда 2 местный номер
Аренда 2 местный номер + 1
Аренда люкс
Итого

Отметим, что максимального объема продаж в ежеквартальном выражении мы достигаем в ***-ом квартале первого года работы над проектом. Объем продаж не может превышать номерной фонд. Увеличение дохода возможно при повышении цен за аренду номера.

Проведем обоснование плана продаж:

	ян в	фе в	ма р	ап р	Ма й	ию н	ию л	ав г	се н	ок т	но я	де к	ян в	фе в	ма р	ап р	ма й	ию н	ию л
аренда 1 местный номер
аренда 2 местный номер
аренда 2 местный номер + 1
аренда люкс

Безусловно, данный план продаж нельзя считать истинным, так как возможно влияние различных внутренних и внешних экономических факторов. Тем не менее, стоит мотивировать персонал для достижения максимального уровня продаж, используя бонусную систему оплаты труда и премирование за достижение поставленного результата.

Исходя из сформированного плана продаж, представим план по доходам.

План доходов

Таблица 15. План по доходам.

	1 год				2 год				3 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
аренда 1 местный номер
аренда 2 местный номер
аренда 2 местный номер + 1
аренда люкс
Итого

Выход базы отдыха на максимальную мощность планируется через *** работы на рынке. На рынке присутствует сезонность. Влияния этого фактора можно избежать при отлаженной работе персонала, лучшим гарантом успешности проекта служит высокий уровень обслуживания и индивидуальный подход к клиентам базы отдыха.

Далее необходимо поддерживать загрузку номеров для достижения максимального результата. Такой уровень предполагается поддерживать в течение следующих нескольких лет.

В случае снижения популярности базы, логично организовать стимулирующие акции для клиентов, реализовать более масштабную рекламную кампанию.

График окупаемости проекта

Таблица 17. График окупаемости проекта.

Свод доходы-расходы					
Месяц	Расходы	Доходы	Налог	Итого	Прибыль до налогов
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32

Таким образом, положительный итог проекта происходит на *** мес. с запуска базы отдыха.
Это благоприятный прогноз.



Показатели эффективности проекта

Таблица 18. Показатели эффективности проекта.

Показатель	Значение
Срок окупаемости проекта	...
Внутренняя норма рентабельности IRR, год	...
Внутренняя норма рентабельности IRR, мес	...

ВЫВОДЫ

Рассмотрев финансовые показатели в совокупности, мы можем судить о том, что проект показал высокую доходность (показатель IRR) и быструю окупаемость. Таким образом, проект строительства базы отдыха по всем показателям инвестиционного анализа является высоко эффективным и быстро окупающимся.

По поводу приобретения готовых маркетинговых исследований и бизнес-планов компании «Маркет Аналитика» обращайтесь по указанным контактам.

Контактная информация:

Телефон: +7 (495) 720-13-80

E-mail: info@marketanalitika.ru

WWW.MARKETANALITIKA.RU