



**Типовой бизнес-план организации
базы отдыха коттеджного типа
(на примере Ленинградской области)
с финансовой моделью
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ**

Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров на рынке предоставления консалтинговых услуг для бизнеса в Санкт-Петербурге. За годы успешной работы компания осуществила сотни проектов в различных отраслях экономики, оказывая консультационную поддержку, как лидерам российского бизнеса, так и начинающим предпринимателям. В типовом проекте бизнес плана содержится комплексная информация, основанная на опыте реализованных проектов и позволяющая оценить перспективы создания предприятия в выбранном направлении.

ООО «ПКР» желает Вам успеха во всех начинаниях и предлагает долгосрочное сотрудничество в целях совершенствования и развития экономики Санкт-Петербурга и России.



Разработчик проекта: компания «Профессиональные Комплексные Решения»
www.prcs.ru, E-mail: info@prcs.ru
(812) 363 4899, 8 (800) 700 48 99

Санкт-Петербург
2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

Список таблиц	4
ОГЛАВЛЕНИЕ	2
СПИСОК ТАБЛИЦ.....	4
СПИСОК РИСУНКОВ	6
1. Исходные данные о проекте	7
1.1. Инициатор проекта	7
1.2. Цель проекта	7
1.3. Концепция создаваемой базы отдыха	7
1.4. Описание расположения участка (возможное)	7
1.5. Анализ местоположения земельного участка	8
2. Маркетинг и реализация услуг.....	13
2.1. Рынок загородного отдыха Ленинградской области	13
2.2. Описание конкуренции. Определение конкурентов и анализ их сильных и слабых сторон. Анализ возможностей предприятия.....	15
2.3. Определение целевых групп потребителей услуг. Анализ требований целевых потребителей услуг	18
2.4. Стоимость услуг и объем сбыта	20
2.5. Определение возможных названий проекта	22
2.6. Стратегия привлечения потребителей и инструменты программы продаж	22
2.7. Инструменты продвижения услуг базы отдыха коттеджного типа, инструменты стимулирования продаж, медиа план рекламной кампании, бюджет рекламной кампании.....	23
2.8. Выводы и рекомендации относительно концепции проекта, позиционирования и ценообразования	24
3. Производственный план	25
3.1. Общие сведения о проекте	25
3.1.1. Описание (возможного) земельного участка	25
3.1.2. Используемая технология строительства и требуемый уровень квалификации исполнителей	26
3.1.3. Инженерные сети и инфраструктура	27
3.1.4. Подъездные пути и благоустройство территории.....	27
3.1.5. Анализ стоимости обустройства территории.....	28
3.1.6. Анализ стоимости строительства коттеджей и мини-гостиниц	28
3.1.7. Анализ стоимости строительства развлекательного комплекса.....	29
3.1.8. Стоимость строительства прочих спортивных объектов	30
3.2. Требования по обеспечению экологичности базы отдыха для окружающей среды и безопасности сотрудников и отдыхающей на ней.....	30
3.3. Расходы на персонал.....	31
3.4. Смета текущих затрат	32

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

3.5.	Расчет затрат	34
4.	Организационный план	36
4.1.	Правовое обеспечение проекта, имеющиеся или возможные поддержка и льготы.....	36
4.2.	Требования к кадровому обеспечению	36
4.3.	Организационная структура	37
4.4.	График реализации проекта	37
5.	Финансовый план	40
5.1.	Условия и допущения.....	40
5.2.	Затраты инвестиционного периода	40
5.3.	Расчет поступлений от проекта	42
5.4.	Схема финансирования проекта	43
5.5.	Расчет налоговых платежей.....	44
5.6.	Другие поступления и выплаты.....	45
5.7.	Отчет о движении денежных средств	45
5.8.	Прогнозный отчет о прибылях и убытках.....	48
6.	Направленность и эффективность проекта.....	49
6.1.	Направленность и значимость проекта	49
6.2.	Показатели эффективности реализации проекта	49
7.	Риски и гарантии	51
7.1.	Систематические риски.....	51
7.2.	Предпринимательские риски и возможные форс-мажорные обстоятельства	51
7.3.	Меры по снижению рисков	52
8.	Заключение	54
	О ПКР	55

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Ожидаемые показатели объема туристического потока на территории Ленинградской области, тыс. чел.....	13
Таблица 2. Распределение КСР по муниципальным районам Ленинградской области, 2014 год ...	13
Таблица 3. Анализ ценовой политики баз отдыха Ленинградской области	16
Таблица 4. Анализ условий отдыха на базах Ленинградской области	16
Таблица 5. SWOT анализ.....	18
Таблица 6. Прогноз показателей заполняемости коттеджного поселка	21
Таблица 7. Первоначальные инвестиции на продвижение услуг аренды коттеджного поселка, в рублях	23
Таблица 8. Распределение площади лесного участка из состава земель лесного фонда на лесные и нелесные	25
Таблица 9. Сметная стоимость проведения внеплощадочных работ по объекту	28
Таблица 10. Сметная стоимость проведения строительно-монтажных работ по объекту	29
Таблица 11. Ориентировочная смета расходов на строительство и закупку оборудования для развлекательного комплекса	30
Таблица 12. Ориентировочная стоимость строительства спортивных объектов комплекса.....	30
Таблица 13. Характеристика видов и объемов мероприятий по противопожарному обустройству лесов участка.....	31
Таблица 14. Наличие и потребность в пожарной технике, оборудовании, снаряжении и инвентаре	31
Таблица 15. Штатное расписание предприятия.....	31
Таблица 16. Смета текущих затрат проекта	32
Таблица 17. Потребность в инвентаре/коэфф. использования	32
Таблица 18. Доля текущих затрат в выручке по прочим видам деятельности проекта	32
Таблица 19. Сводная таблица накладных расходов, руб. без НДС	33
Таблица 20. План затрат прямых и накладных расходов, руб. без НДС	34
Таблица 21. (Продолжение) План затрат прямых и накладных расходов, руб. без НДС.....	34
Таблица 22. План-график осуществления основных работ по инвестиционному проекту.....	38
Таблица 23. График осуществления инвестиционных вложений по проекту	39
Таблица 24. Стоимость выполнения строительно-монтажных работ по проекту, в рублях с учетом НДС.....	40
Таблица 25. Стоимость выполнения работ по проведению инженерных сетей и благоустройству, в рублях	41
Таблица 26. Стоимость общих инвестиционных затрат по направлениям, в рублях	41
Таблица 27. Сезонное распределение спроса по направлениям деятельности комплекса	42
Таблица 28. Средняя стоимость услуг по сервисным направлениям деятельности комплекса	42
Таблица 29. Цены на аренду коттеджей и сезонность изменения цен в % от базовой	42
Таблица 30. Прогнозное поступление выручки по направлениям деятельности комплекса, ежемесячно в рублях, без НДС	43

Таблица 31. (Продолжение) Прогнозное поступление выручки по направлениям деятельности комплекса, ежемесячно в рублях, без НДС	43
Таблица 32. Налоговые платежи проекта, по годам в рублях	44
Таблица 33. Налоговое окружение проекта	44
Таблица 34. Отчет о движении денежных средств по годам	45
Таблица 35. Прогнозный отчет о прибылях и убытках проекта по годам, в рублях	48
Таблица 36. Показатели эффективности проекта.....	49

СПИСОК РИСУНКОВ

Рисунок 1. Местонахождение озера Большое Симагинское	7
Рисунок 2. Озеро Большое Симагинское	8
Рисунок 3. Расположение объекта относительно Санкт-Петербурга	10
Рисунок 4. Климатическая карта Ленинградской области	11
Рисунок 5. Динамика загрузки номерного фонда баз отдыха Ленинградской области, в %.....	14
Рисунок 6. Результаты опроса на сайте информационно-туристического центра ЛО «Какой вид отдыха вы предпочитаете?».....	18
Рисунок 7. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «В каком районе Ленинградской области Вы предпочитаете отдыхать?» 2013 год, %	18
Рисунок 8. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Какова для Вас приемлемая цена за аренду коттеджа или номера на базе отдыха (проживание 1 человека в сутки)?», 2013 год, %	18
Рисунок 9. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Как на Ваш взгляд должно быть организовано питание на базе отдыха?», 2013 год, %	19
Рисунок 10. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Какая стоимость за обед в ресторане (кафе) на 1 человека для Вас является оптимальной?» 2013 год, %	19
Рисунок 11. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Стали бы Вы во время отдыха на базе пользоваться дополнительными СПА-услугами (массаж, ароматические ванны, фито-сауна, обертывания)?» 2013 год, %	19
Рисунок 12. Доля отдыхающих, готовых пользоваться СПА-услугами в разрезе ценовых категорий номера, %	19
Рисунок 13. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «На какое количество дней на базу отдыха?», 2013 год, %	20
Рисунок 14. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Сколько времени Вы готовы потратить на проезд до места отдыха?», 2013 год, %	20
Рисунок 15. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Сколько Вы обычно тратите на сопутствующие отдыху услуги на 1 человека (прокат спортивного инвентаря, посещение ресторана, услуги СПА-центра), 2013 год, %	20
Рисунок 16. Рекомендуемая цена долгосрочной аренды за коттедж, руб./ месяц	22
Рисунок 17. Популярные источники информации при принятии решения о месте отдыха.....	23
Рисунок 18. Эскизный проект коттеджа (площадь 120 кв.м.).....	26
Рисунок 19. Организационная структура проекта.....	37
Рисунок 20. Движение денежных потоков проекта, по годам	47

1. Исходные данные о проекте

.....

1.1. Инициатор проекта

.....

1.2. Цель проекта

.....

.

1.3. Концепция создаваемой базы отдыха

.....

.

1.4. Описание расположения участка (возможное)

Земельный участок проекта площадью 4,9 га расположен вблизи поселка Ильичево, в 35 км от Санкт-Петербурга. Участок выгодно отличается живописным лесным массивом с чистым озером, пригодным для спортивного и любительского рыболовства, строительства базы отдыха, аквапарка или сра-отеля. Действующих строений и сооружений на участке нет.

.....

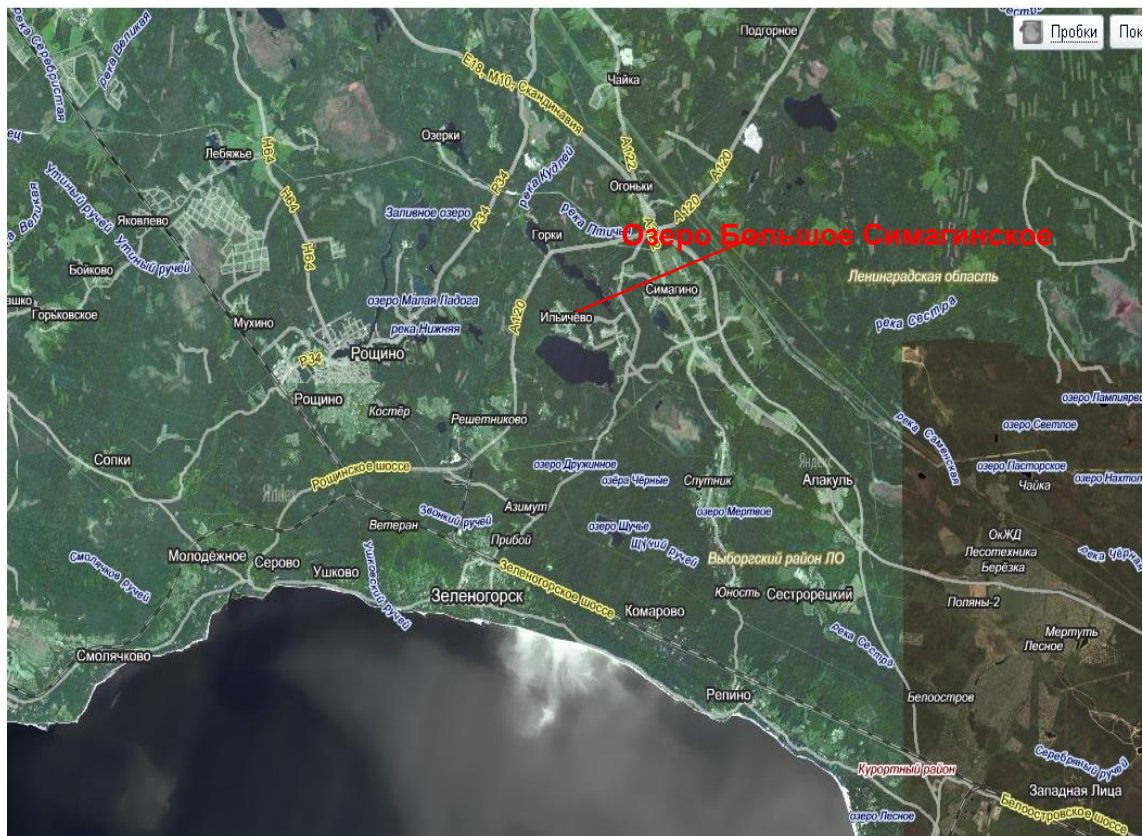


Рисунок 1. Местонахождение озера Большое Симагинское



Рисунок 2. Озеро Большое Симагинское

1.5. Анализ местоположения земельного участка



Выборгский район Ленинградской области

Участок под строительство базы отдыха располагается в Выборгском районе Ленинградской области.

Территория Выборгского района расположена в северо-западной части Карельского перешейка между городом Санкт-Петербургом и Финляндией. Всеволожский район входит в состав Ленинградской области и граничит, кроме Санкт-Петербурга и Финляндии, с республикой Карелия – на севере, с Приозерским муниципальным районом – на северо-востоке.

Площадь района составляет 7 431,2 тыс. кв. км, почти 2/3 территории занимают леса, преимущественно хвойные. Общая площадь земельных угодий – 48,1 тыс. гектаров, из которых 62,4% составляют земли сельскохозяйственного назначения. Население района составляет 188,3 тыс. человек.

Выборгский район – один из наиболее перспективных субрегионов Ленинградской области. Уникальность этого явления обусловлена многими факторами. Благоприятное географическое положение близ Невы, которая

была одним из звеньев великого водного пути «из варяг в греки», моста между Востоком и Западом, способствовало процветанию этой земли.

В районе хорошо развита транспортная сеть, через территорию района проходят две автодороги федерального значения: Санкт-Петербург – Мурманск и трасса «Скандинавия», значительное число дорог областного и местного значения.

Природно-ресурсный потенциал района складывается из совокупности лесных, почвенных, водных ресурсов и ресурсов недр.



В Выборгском районе расположена основная часть лесопарковой зоны Ленинградской области. Леса и массивы древесно-кустарниковой растительности занимают около 2/3 всей площади района. Леса Выборгского района относятся к I группе лесов, где запрещена промышленная сплошная заготовка древесины, так как район относится к природоохранной зоне вокруг Санкт-Петербурга.

Охраной и восстановлением лесов занимаются парклесхозы, расположенные на территории района. На протяжении нескольких лет успешно решаются экологические проблемы. Двадцать процентов воды население получает из природных скважин.

На юге район омывается водами Финского и Выборгского заливов. К западу от последнего начинается полоса настоящих шхер.

Крупнейшей рекой, протекающей по территории района, является Вуокса. Кроме нее в районе находится множество небольших рек, таких как Гороховка, Ильменьйоки, Перовка, Селезневка других. Из внутренних вод на территории района имеется множество озер ледникового происхождения, занимающих более 7 % площади, крупнейшие из которых Глубокое (37,9 км²), Нахимовское (14,3 км²), Пионерское (13,8 км²), Красногвардейское (10,6 км²). Значительная часть территории района (более 5 %), заболочена, прежде всего на юге и юго-востоке.



В настоящее время администрация Выборгского района много внимания уделяет комплексному социально-экономическому развитию территории. Проводятся спортивные и культурно-массовые мероприятия, туристические слеты, спартакиады.

Благодаря своей уникальной, нетронутой природе, богатой истории, удобной транспортной доступностью Выборгский район является перспективной территорией для инвестиционных проектов в сфере

жилищного и коммерческого строительства.

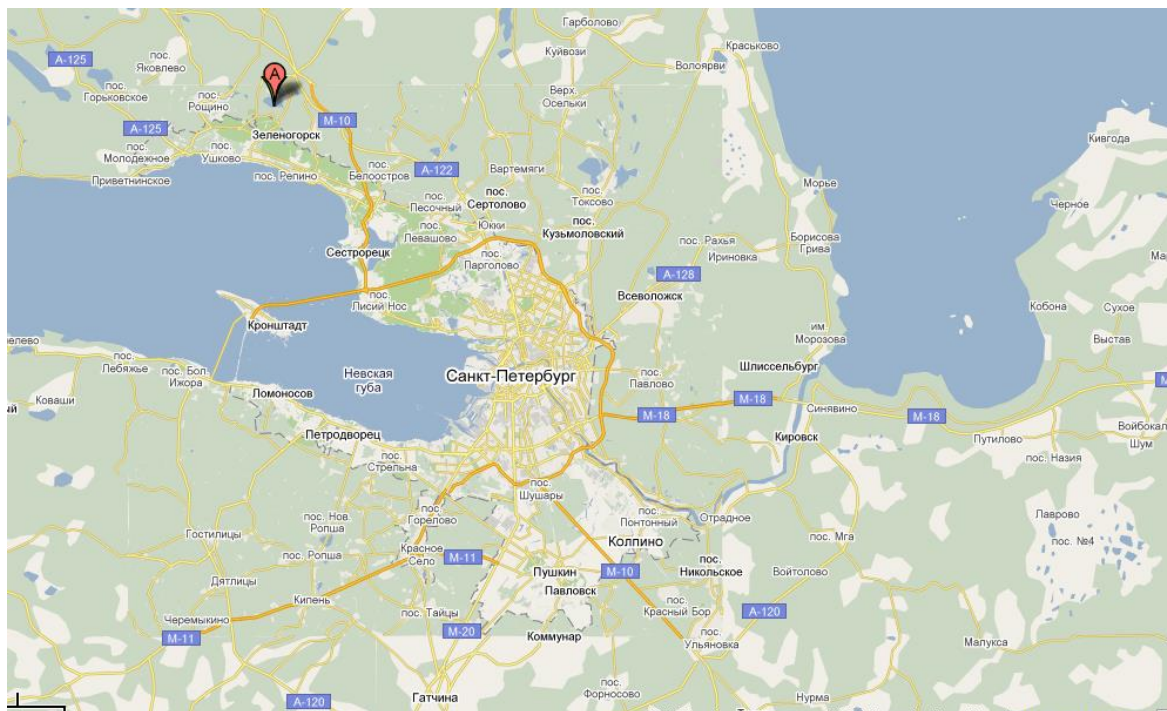


Рисунок 3. Расположение объекта относительно Санкт-Петербурга

Безопасность и экологичность

Работы по ландшафтно-лесотаксационному обследованию и оценке лесопатологической ситуации на лесном участке, анализ состояния лесных насаждений и проектирование лесопользования в целях осуществления рекреационной деятельности позволяют сделать ряд выводов:

- Состояние атмосферного воздуха и водной среды в норме, отсутствует электромагнитное и радиоактивное загрязнение, уровень шума не превышает нормативных значений.
- На незначительном удалении от участка проходит трасса «Скандинавия». Однако загрязняющие вещества поступают в атмосферу в концентрациях, не превышающих допустимые значения.
- Экологическая обстановка на арендуемом участке может оцениваться как удовлетворительная. По санитарно-гигиеническим условиям участок пригоден для рекреационных целей.

Размер водоохранной зоны озера Большое Симагинское составляет 50 м, прибрежная защитная полоса – 50 м.

В соответствии со ст. 6 Водного Кодекса РФ в пределах прибрежной защитной полосы (ПЗП) водного объекта выделяется береговая полоса шириной 20 м от среднемеженного уреза воды. Береговая полоса может быть предоставлена в аренду для рекреационной деятельности, но при этом на нее распространяется правило публичного сервитута (свободного допуска граждан).

Средневзвешенный класс пожарной опасности по проектируемому участку средний и составляет 3,8.

В ходе натурного обследования участка, площади, нуждающиеся в проведении специфического ухода, не выявлены.

Расчетная численность посещаемости комплекса в период его эксплуатации – 40-50 человек в день.

Общим уходом за участком, сбором мусора, присмотром за состоянием окружающей среды будет заниматься специально созданная группа по эксплуатации базы отдыха.

Климат

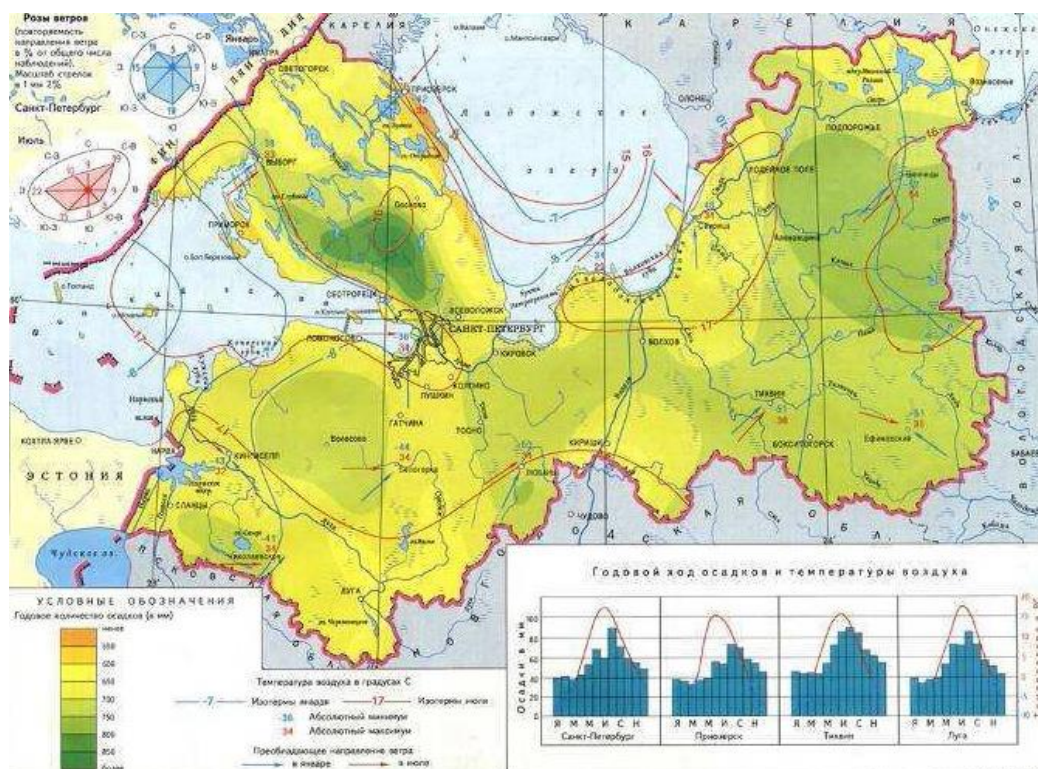


Рисунок 4. Климатическая карта Ленинградской области

Климат Карельского перешейка в целом переходный от континентального к морскому, с умеренно-теплым летом, нередко с суровыми зимами, высокой относительной влажностью, ветреной погодой и большой облачностью в течение почти всего года.

Формирование климата происходит в основном под воздействием морских атлантических воздушных масс средних (умеренных) широт. Воздушные массы арктического происхождения, вызывающие резкое похолодание, встречаются в виде отдельных вторжений только зимой и в переходные сезоны года. Изредка летом наблюдаются тропические воздушные массы, резко повышающие температуру воздуха.

В центральной части перешейка самый холодный месяц – январь, в прибрежных районах на западе и востоке – февраль. Самый теплый месяц – июль. Среднегодовая сумма осадков на побережьях Финского залива и Ладожского озера составляет 550-600 мм. Максимальное количество осадков приходится на лето и начало осени. Наименьшее их количество выпадает в марте-апреле. В силу того, что Карельский перешеек ограничен крупными водоемами, климат его неоднороден. На возвышенных местах контрастность температур более выражена. В прибрежных районах годовые амплитуды температур меньше, но довольно резко возрастает число ветренных дней.

Климатические и погодные различия наиболее резко выражены весной и летом. Зимой они сглаживаются за счет влияния снежного покрова и, отчасти, облачности, а осенью – за счет активной деятельности циклонов, которые также обуславливают большое количество облачных дней. Повторяемость циклонов значительная и зимой и летом, максимум их приходится на осенне-зимний период. Наиболее низкие температуры наблюдаются в январе-феврале, наиболее высокие – в июле. Среднегодовая температура составляет + 3,5 °С. Абсолютный максимум +26,9 °С в августе, абсолютный минимум -33,9 °С в феврале. Прекращение заморозков приходится примерно на вторую половину мая.

Суточные колебания относительной влажности незначительны, составляют не более 6-10%, однако весной и летом они увеличиваются до 15-20%.

Преобладающие ветры – юго-западные со средней скоростью до 3 м/сек, сильные – до 10 м/сек – в среднем 1-2 раза в год. Более постоянны ветры южных направлений, которые могут действовать непрерывно в течение 4-5 суток. Продолжительность же северных ветров обычно не превышает

2-х суток. При прохождении циклонов ветры неустойчивы. За 20-40 минут ветер может изменить направление на 135-150°.

Климатические условия в районе проектируемого объекта благоприятны для рассеивания выбросов загрязняющих веществ в атмосферном воздухе.

Геология, гидрология и ландшафтная характеристика района

Тип рельефа проектируемой территории – холмистый (определяется по абсолютным высотам, относительным превышениям и преобладающей крутизне скатов). Скат (преобладающая наклонная поверхность формы рельефа) – *волнистый*, расстояния между горизонталями учащаются и разреживаются в нескольких местах в зависимости от количества перегибов скатов.

Тип рельефа проектируемой территории – *слабохолмистый* (определяется по абсолютным высотам, относительным превышениям и преобладающей крутизне скатов). Скат (преобладающая наклонная поверхность формы рельефа) – *ровный*, горизонтали располагаются на равных расстояниях одна от другой.

Все вышесказанное формирует благоприятный климатический и экологический фон в предполагаемой зоне реализации проекта, выигрышный даже по сравнению с исторически сложившейся «курортной» зоной в северном направлении (Сестрорецк-Выборг). Территориальная близость к Санкт-Петербургу, удобство по направлению к въезду и выезду с территории реализации проекта, делают альтернативой аренду коттеджей и проживание на базе отдыха по отношению как к коттеджам более удаленных районов Ленинградской области, так и застройки в городской зоне Санкт-Петербурга (за счет экологических и природных факторов).

По совокупности факторов можно определить местоположение проекта как весьма привлекательное для дальнейшего комплексного развития. Хорошая экология и большое количество зеленых лесных насаждений территории проекта, наличие водоема, весьма востребованные в настоящее время факторы при принятии решений среди потенциальных арендаторов коттеджей.

2. Маркетинг и реализация услуг

2.1. Рынок загородного отдыха Ленинградской области

Ленинградская область имеет уникальное сочетание богатого культурно-исторического наследия с природно-ресурсными возможностями. Это дает возможность развивать безграничное количество направлений туризма: культурный, деловой, событийный, паломнический, водный, сельский, активный, экологический и др. Почти все они существуют, но недостаточно распространены, недостаточно развиты в масштабах региона.

Среди регионов-лидеров по развитию туризма в Российской Федерации Ленинградская область занимает 7 место (среди 27 регионов) в секторе развлекательного туризма.

Несмотря на пока еще слабую туристскую инфраструктуру, поток туристов очень неплохой. В основном это жители Петербурга, Москвы и северо-запада РФ, около 20% составляют иностранные туристы.

Спрос на рекреационные услуги связан в основном с памятниками культурно-исторического наследия и с различными формами отдыха на природе. Также уровень развития индустрии отдыха и развлечений в районах Ленинградской области связан с деятельностью туристско-информационных центров (ТИЦ). В настоящее время ТИЦ работают в Выборгском, Гатчинском, Кингисеппском (ТИЦ городов Кингисепп и Ивангород), Лодейнопольском, Лужском, Сланцевском и Тихвинском муниципальных районах. Лидерами по числу центров туристского досуга и развлечений являются Выборгский, Гатчинский, Лодейнопольский и Приозерский муниципальные районы, где расположено несколько объектов, имеющих региональное и межрегиональное значение.

Таблица 1. Ожидаемые показатели объема туристического потока на территории Ленинградской области, тыс. чел.

Период	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Количество туристов, тыс. чел.

Источник: ЦП "Развитие сферы туризма и рекреации Ленинградской области на 2010 – 2015 годы"

Наиболее посещаемыми районами согласно данным Администрации Ленобласти за 2010 год являются:

- Выборгский (более XXX тыс. человек);
- Волховский (более XXX тыс. человек);
- Приозерский (более XXX тыс. человек).

Всего в Ленинградской области расположено 440 гостиниц, пансионатов и туристических баз. Более половины из них — это базы отдыха, а около четверти — гостиницы и отдельные коттеджи более высокого уровня комфортности.

Таблица 2. Распределение КСР по муниципальным районам Ленинградской области, 2014 год

Наименование района	Процент от общего количества КСР Ленинградской области, %
Бокситогорский район	XXX
Волосовский район	XXX
Волховский район	XXX
Всеволожский район	XXX
Выборгский район	XXX
Гатчинский район	XXX
Кингисеппский район	XXX
Киришский район	XXX

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Наименование района	Процент от общего количества КСР Ленинградской области, %
Кировский район	XXX
Лодейнопольский район	XXX
Ломоносовский район	XXX
Лужский район	XXX
Подпорожский район	XXX
Приозерский район	XXX
Сланцевский район	XXX
Тихвинский район	XXX
Тосненский район	XXX
Всего	XXX

Источник: данные Администрации ЛО

.....

По стоимости размещения на базах отдыха Ленинградской области можно выделить следующие сегменты:

- эконом класс – от XXX до XXX рублей за номер;
- стандарт – от XXX до XXX рублей;
- номера категории «люкс» – от XXX до XXX рублей.

Сезонные колебания спроса

На рынке рекреационных услуг Ленинградской области большое значение имеет

.

.....

Источник: расчетные данные «ПКР»

Рисунок 5. Динамика загрузки номерного фонда баз отдыха Ленинградской области, в %

Стоимость проживания в выходные дни в большинстве случаев

В Ленинградской области емкость спроса на загородный отдых

Ниже приводятся существенные черты, характеризующие ситуацию, сложившуюся на рынке загородной недвижимости Ленинградской области.

1. При недостаточно стабильной экономической ситуации, при отсутствии доступных ипотечных программ и высоких покупных ценах на недвижимость, как это и происходит сейчас, недвижимость, предоставляемая в аренду, имеет высокий стабильный спрос, сформированный за счет таких категорий потребителей, как:

- семьи петербуржцев с детьми, не имеющие дачи;
- семьи, переехавшие в Санкт-Петербург, для работы или на постоянное место жительства, в том числе иностранцы;
- петербуржцы, переехавшие в Москву (возможно, другие регионы) для работы или на постоянное место жительства и сохранившие родственные связи и благоприятное отношение к отдыху в Ленинградской области (что значительно дешевле отдыха в Подмосковье, даже при сравнимом уровне сервиса).

2. Спрос и предложение по аренде загородной недвижимости не сбалансированы, поскольку по своим характеристикам предложение не отвечает требованиям спроса – сочетанию уровня комфорта коттеджа и преимуществ местоположения. Чаще всего цена ориентирована на один из параметров – либо на параметры коттеджа, либо на место, поэтому стабильным спросом пользуются только те объекты, которые на уровне, необходимом потребителю, сочетают в себе обе характеристики. На рынке ощущается явный дефицит предложений такого рода, что усугубляется трудностью приобретения участков с высоколиквидными характеристиками.

3. Дополнительные виды сервиса и досуга могут предложить только пансионаты, базы отдыха, а также частные дома, находящиеся вблизи горнолыжных курортов.

4. Потребители с высоким уровнем доходов предъявляют самые высокие требования к характеристикам арендуемого коттеджа. При этом местоположение будет иметь такое же большое значение, как и уровень комфорта. При удачном сочетании основных характеристик коттеджа потребители демонстрируют высокую лояльность по цене.

5. Дачные дома, имеющие высокую ликвидность, сдаются на летний сезон не менее чем на 5 месяцев (исходя из анализа предложений).

2.2. Описание конкуренции. Определение конкурентов и анализ их сильных и слабых сторон. Анализ возможностей предприятия

Отметим, что рынок загородной аренды в связи с преобладанием спроса над предложением – это, в большей степени рынок арендодателя, который и диктует условия сделок по аренде. Однако, когда будут введены коттеджные поселки, которые сейчас строятся или проектируются, а также с учетом финансового кризиса, ситуация изменится, и конкуренция может усилиться.

Анализ характеристики конкурентов, представлен в таблицах ниже.

Таблица 3. Анализ ценовой политики баз отдыха Ленинградской области

Район	Название	Класс	Сайт	Кол-во номеров/коттеджей	Коечная мощность	Люкс, руб./номер в сутки		Стандарт, руб./номер в сутки		Эконом, руб./номер в сутки		Коттедж, руб. в сутки		Стоимость проживания, руб./сут./чел.	Удаленность от города, км	Удаленность от объекта Заказчика, км
						Будни	Выходные	Будни	Выходные	Будни	Выходные	Будни	Выходные			
Кингисеппский
Кингисеппский
Кингисеппский
Волосовский
Ломоносовский
Ломоносовский
Ломоносовский
Петродворцовый
Ломоносовский
Петродворцовый
Эстония
Сланцевский
Тосненский
Тосненский
Курортный
Приозерский
Приозерский

Источник: аналитические данные «ПКР»

Таблица 4. Анализ условий отдыха на базах Ленинградской области

Район	Название	Класс	Сайт	Кол-во номеров/коттеджей	Коечная мощность	СПА	Спортивно-развлекательные услуги	Дополнительная информация	Оснащение номера	Питание	Контакты
Кингисеппский
Кингисеппский
Кингисеппский
Волосовский
Ломоносовский
Ломоносовский
Ломоносовский
Петродворцовый

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Район	Название	Класс	Сайт	Кол-во номеров/ коттеджей	Коечная мощность	СПА	Спортивно-развлекательные услуги	Дополнительная информация	Оснащение номера	Питание	Контакты
Ломоносовский
Петродворцовый
Эстония
Сланцевский
Тосненский
Тосненский
Курортный
Приозерский
Приозерский

Источник: аналитические данные «ПКР»

Для анализа слабых и сильных сторон и возможностей рассматриваемого проекта проведем SWOT анализ.

Таблица 5. SWOT анализ

Преимущества (сильные стороны)	Недостатки (слабые стороны)
.....
Возможности	Угрозы
.....

Инициатор проекта в долгосрочной перспективе может столкнуться с усилением конкуренции на рынке загородной недвижимости, однако, учитывая весомые конкурентные преимущества проекта, он легко обойдет конкурентов. По результатам рассмотрения всех аспектов, связанных с местоположением участков, сильными и слабыми сторонами проекта, а также анализом конкуренции можно сделать вывод, что проект инициатора займет устойчивое рыночную позицию на рынке загородной аренды Ленинградской области.

2.3. Определение целевых групп потребителей услуг. Анализ требований целевых потребителей услуг

Целевой рынок потребителей – арендаторов загородных коттеджей – можно разбить на два основных сегмента:

Первый сегмент.....

Вторая сегмент, ориентированный на краткосрочную аренду.

.....

Источник: www.lentravel.ru

Рисунок 6. Результаты опроса на сайте информационно-туристического центра ЛО «Какой вид отдыха вы предпочитаете?»

В целях изучения основных предпочтений туристов, отдыхающих на базах отдыха Ленинградской области, был проведен опрос потребителей. Респондентами выступили жители Санкт-Петербурга и Ленинградской области в возрастной группе старше 20 лет. Площадкой для проведения опроса явились социальные сети. В результате опроса получены данные, приведенные ниже.

.....

Источник: собственные данные «ПКР»

Рисунок 7. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «В каком районе Ленинградской области Вы предпочитаете отдыхать?» 2014 год, %

Наиболее популярными районами для отдыха являются: Курортный (31%), Выборгский (25%) и Приозерский (21%), что обусловлено наличием развитой туристической инфраструктуры в данных районах.

.....

Источник: собственные данные «ПКР»

Рисунок 8. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Какова для Вас приемлемая цена за аренду коттеджа или номера на базе отдыха (проживание 1 человека в сутки)?», 2014 год, %

Ценовая категория проживания, наиболее приемлемая для большинства респондентов (55%) – от 1000 до 2500 рублей за 1 человека в сутки, категорию до 1000 рублей за 1 человека в сутки выбрали 38% респондентов, менее популярными является категория от 2500 рублей (6%).

Ниже представлены предпочтения потребителей относительно цен на проживание в разрезе возрастных групп.

.....

Рисунок 9. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Как на Ваш взгляд должно быть организовано питание на базе отдыха?», 2014 год, %

Ровно половина опрошенных респондентов (50%) рассчитывают на проживание на базе отдыха, включающее полноценное питание в кафе или ресторане. 28% респондентов предпочитают привозить все продукты питания с собой. 22% приобретают продукты питания в ближайшем к базе отдыха магазине.

Для объектов рекреации класса база отдыха наличие кафе, ресторана - условие не обязательное, тем не менее по результатам опроса экспертов значительное количество туристов приобретают путевки, включающие питание.

.....

Источник: собственные данные «ПКР»

Рисунок 10. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Какая стоимость за обед в ресторане (кафе) на 1 человека для Вас является оптимальной?» 2014 год, %

Наиболее приемлемой категорией стоимости обеда в ресторане (кафе) выбрана категория менее 500 рублей (66%), до 1000 рублей готовы потратить 33% респондентов.

По результатам экспертного опроса средний чек на обед в кафе/ресторане составляет 730 рублей, для баз отдыха. Базы отдыха, предлагающие 3-х разовое питание по путевке, предоставляют его по стоимости 500-600 рублей в день.

.....

Источник: собственные данные «ПКР»

Рисунок 11. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Стали бы Вы во время отдыха на базе пользоваться дополнительными СПА-услугами (массаж, ароматические ванны, фито-сауна, обертывания)?» 2014 год, %

66% респондентов высказали заинтересованность относительно пользования дополнительными СПА-услугами на базе отдыха, причем 54% из них будут пользоваться услугами, если они будут предоставляться по приемлемой цене.

.....

Источник: собственные данные «ПКР»

Рисунок 12. Доля отдыхающих, готовых пользоваться СПА-услугами в разрезе ценовых категорий номера, %

В ценовых категориях номера до 1 000 рублей и 1 000 – 2 500 рублей тенденции предпочтений пользования СПА-услугами схожи, так 61% и 56% респондентов соответственно будут пользоваться услугами, если они будут предоставляться по приемлемой цене, 36% и 34% - отказались от пользования СПА-услугами, 4% и 10% - будут пользоваться в любом случае. Для ценовой категории

2 500 – 4 000 рублей следующие результаты: 50% респондентов согласны пользоваться СПА-услугами, 33% - отказались от услуг, 17% - готовы пользоваться при небольшой стоимости услуг.

.....

Источник: собственные данные «ПКР»

Рисунок 13. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «На какое количество дней на базу отдыха?», 2013 год, %

Наиболее популярными являются путевки выходного дня – их выбрало 75% респондентов, 18% респондентов выбрали отдых за городом в течение недели, 6% - на сутки, 1% - долговременное проживание от месяца.

.....

Источник: собственные данные «ПКР»

Рисунок 14. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Сколько времени Вы готовы потратить на проезд до места отдыха?», 2013 год, %

Наиболее приемлемое время дороги до места отдыха – 1 – 2 часа (59% респондентов), более 2-х часов на дорогу до базы отдыха готовы потратить 32% респондентов и только 8% жителей Санкт-Петербурга и Ленобласти готовы отдыхать на базе отдыха в часе езды от дома.

.....

Источник: собственные данные ПКР

Рисунок 15. Результаты опроса жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Сколько Вы обычно тратите на сопутствующие отдыху услуги на 1 человека (прокат спортивного инвентаря, посещение ресторана, услуги СПА-центра), 2013 год, %

На вопрос о тратах на сопутствующие услуги XX% респондентов ответили, что обычно тратят от XXXX до XXXX рублей, XX% респондентов – от XXXX до XXXX рублей, XX% респондентов – менее XXXX рублей, X% - свыше XXXX рублей.

Подводя итог анализу потребительских предпочтений, можно заключить, что наиболее популярные для загородного отдыха районы Ленинградской области:

Самая распространенная ценовая категория стоимости проживания

Весомая доля респондентов (XX%) ожидает

.....

2.4. Стоимость услуг и объем сбыта

Определим емкость рынка аренды загородной недвижимости Ленинградской области и потенциальную долю рассматриваемого проекта на данном рынке. Для этих целей определим емкость рынка аренды загородной недвижимости на основе расчета размера основной группы потребителей сделаем прогноз заполняемости коттеджей рассматриваемого проекта, и определим долю проекта на рынке.

А) Определение емкости рынка аренды загородной недвижимости на основе расчета размера основной группы потребителей

Размер целевой аудитории проекта для заполняемости 12 коттеджей (каждый рассчитан на проживание 4 человек) должен ориентироваться на

Первый сегмент, ориентированный на долгосрочную аренду.

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Численность сегмента:

.....

Потенциальная емкость рынка долгосрочной загородной аренды Ленинградской области составляет.....

1.

Второй сегмент, ориентированный на краткосрочную аренду.

Численность:

Потенциальная емкость рынка краткосрочной загородной аренды Ленинградской области:

Б) Прогноз заполняемости коттеджей проекта

Таблица 6. Прогноз показателей заполняемости коттеджного поселка

Группа дней и процент заполняемости коттеджей	Количество дней, по кварталам и за год				
	I кв	II кв	III кв	VI кв	За год
I группа					
май
июнь
июль
август
сентябрь
Итого дней с заполняемостью 45 - 70%
II группа:					
01 декабрь -28 декабря
12 января - 22 февраля
март
Итого дней с заполняемостью 40 - 70%
III группа:					
Новогодние праздники 29 декабря - 02 января
Новогодние каникулы 03 января -11 января
Итого дней с заполняемостью 60 – 75% (новогодние праздники)
IV группа:					
низкий сезон
Итого дней с заполняемостью 20 - 30%				

Источник: данные экспертов рынка

Таким образом.....

В) Оценка доли рынка проекта

.....

Это означает, что

Рекомендуемая цена

.....:

1)

Поскольку мы рассматриваем людей семейных, то умножим эту цифру на 2 (супруг и супруга).

2)

Определим верхнюю границу ценового диапазона.

3)

Таким образом,

Поскольку краткосрочная (посуточная) аренда коттеджей обычно дороже в 2 раза, то диапазон цен краткосрочной аренды составляет от 10 000 рублей в сутки на 4 человека.

Спрос на аренду коттеджей имеет сезонный характер. *Спрос по долгосрочной аренде коттеджей на летний период* (от 3 до 5 месяцев, включая май и сентябрь) активизируется

.....

Рисунок 16. Рекомендуемая цена долгосрочной аренды за коттедж, руб./ месяц

.....

График 3. Рекомендуемая цена на краткосрочную аренду на 4 человек, руб./сутки

Рекомендуемая цена краткосрочной и долгосрочной аренды рассчитана, исходя из ценовой предпочтительности целевой аудитории.

.....

2.5. Определение возможных названий проекта

Название проекта является основой его коммуникаций с потребителями, идентифицирует его и помогает выделить на фоне других. Правильное название привлекает внимание, создает определенные ассоциации, но главное - вызывает желание дальнейшего знакомства с проектом. Для разработки возможных названий мы руководствовались следующими критериями:

1. Название должно быть кратким и емким.
2. Название должно быть уникальным и отличаться от названий конкурентов.
3. Название должно быть экспрессивным, эмоционально выразительным.
4. Название должно отражать основную выгоду, ценность, которую получает потребитель.

Таким образом, было разработано две группы возможных названий проекта.

Первая группа названий раскрывает

Вторая группа названий раскрывает

Каждое название имеет ряд преимуществ и недостатков перед другим, выбор окончательного названия зависит от вкусов и предпочтений инициатора проекта.

2.6. Стратегия привлечения потребителей и инструменты программы продаж

Стратегические цели, которые должны быть поставлены перед началом реализации проекта:

-
-

Таким образом, основной целью реализации проекта является

-
-
-
-

В процессе реализации проекта необходимо

2.7. Инструменты продвижения услуг базы отдыха коттеджного типа, инструменты стимулирования продаж, медиа план рекламной кампании, бюджет рекламной кампании

Для рынка аренды загородной недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области характерно преобладание

.....

Рисунок 17. Популярные источники информации при принятии решения о месте отдыха

Реклама на радио

.....

Реклама в журнале

.....

Создание (или реконструкция) сайта

.....

Продвижение сайта посредством SEO

.....

Контекстная реклама

.....

.....

Рекламная кампания проекта начнется

Таблица 7. Первоначальные инвестиции на продвижение услуг аренды коттеджного поселка, в рублях

Наименование инструмента	Итого
Создание сайта (реконструкция существующего)	300 000
Продвижение сайта, SEO	160 000
Контекстная реклама	320 000
Реклама на радио	675 000
Реклама в газете	1 200 000
Итого	2 655 000

После запуска проекта рекламные затраты планируется снизить до уровня 0,5% от выручки.

Инструменты стимулирования продаж

Среди возможных инструментов стимулирования продаж применительно к рынку загородной аренды коттеджей наиболее эффективным можно назвать ценовое стимулирование, которое помогает повышать показатели заполняемости базы отдыха в период сезонного падения спроса.

Целесообразно заранее разработать дифференциальное ценовое предложение. Так при аренде коттеджей пик спроса будет приходиться на месяца с апреля-мая по сентябрь, а также в период Новогодних праздников. При аренде коттеджей в другие месяцы необходимо разработать понижающий коэффициент цены в размере от 5 до 10%.

Практика показывает, что при краткосрочной аренде большая часть коттеджей будет заполнена в выходные дни и праздничные дни. Поэтому необходимо разработать понижающий коэффициент в размере 5-10% для цены аренды коттеджей в будние дни.

Для повышения лояльности арендаторов коттеджей, при повторной аренде коттеджа рекомендуется предоставлять скидку на аренду в размере от 5% или скидку на цену проката спортивного инвентаря и цену дополнительных услуг. Кроме того, необходимо использовать понижающие коэффициенты для цен на спортивный инвентарь и дополнительные услуги в период сезонного падения спроса.

Предложенные методы стимулирования продаж помогут повышать показатели заполняемости базы отдыха в период сезонного падения спроса. Размер понижающих коэффициентов определяется инициатором проекта в каждом случае отдельно с учетом потребностей компании и ситуацией на рынке.

2.8. Выводы и рекомендации относительно концепции проекта, позиционирования и ценообразования

Главным достоинством рассматриваемого проекта является отсутствие проектов - аналогов в зоне застройки и зоне размещения конкурентов ближнего и дальнего окружения сравнимых по характеристикам поселка. Конкурентное преимущество проекта формируется следующими почти уникальными даже по отдельности, компонентами:

- Близость к Санкт-Петербургу (35 км), хорошая транспортная доступность;
-
-
-
-
-

Вся совокупность приведенных выше факторов позволяет говорить о

Уникальная совокупность характеристик поселка позволяла бы говорить о возможности элитной коттеджной застройки, но учитывая необходимость заполнения большого количества коттеджей, – 12 коттеджей на протяжении всего года, а также рост конкуренции в будущем, необходимо ориентироваться на большой сегмент потребителей.

Возможны два сегмента потребителей:

- **Первый сегмент**, ориентированный на
- **Второй сегмент**, ориентированный на

В профессиональной сфере – это

Для обеих групп заказчиков будет характерна

Позиционирование

.....

Существует девять типов позиционирования, три из них представлены на рынке.

Первый тип позиционирования предполагает

Второй тип позиционирования предполагает

Третий тип позиционирования предполагает

.....

Стратегии выхода на рынок

Можно предложить две стратегии выхода проекта на рынок загородной аренды.

Первая стратегия «узкой ориентации» предполагает

Вторая стратегия «широкой ориентации» связана с

Как уже было сказано ранее, в ценообразовании рекомендуется занять

3. Производственный план

3.1. Общие сведения о проекте

Проектом предполагается на арендованном лесном участке создать базу отдыха семейного типа круглогодичного функционирования с возможностью единовременной заполняемости до 50 человек в день.

Привлекательные природные условия и хорошая транспортная доступность арендованного участка, выбранного для размещения базы отдыха, позволяют создать комфортные условия для быта и отдыха.

Общая площадь проектируемых объектов составит 0,5 га или 10% от общей площади участка.

Для обозначения границ предоставленного в аренду участка допускается установка временных ограждений в виде металлических сетчатых заборов, кустовых посадок и т.п.

Помимо этого, планируется установка прозрачных ограждений на территории участка.

Планируемые коммуникации:

- водоснабжение – подведенный водопровод, водозабор из озера;
- канализация – локальные очистные сооружения;
- хозяйственно-бытовые стоки – централизованный вывоз ассенизационными машинами;
- электроснабжение – подключение по техническим условиям ОАО «Ленэнерго», дизельный и газогенератор;
- отопление – местное газовое;
- твердые бытовые отходы – складироваться в контейнеры на отведенной территории и централизованно вывозятся по договору спецавтотранспортом;
- связь – мобильная сотовая.

3.1.1. Описание (возможного) земельного участка

Лесной участок, передаваемый в аренду Инициатору проекта, расположен на территории Выборгского района Ленинградской области.

Выборгский район занимает западную часть Карельского перешейка. На юге район выходит к Финскому заливу, своей южной границей примыкает к территории Курортного района.

Таблица 8. Распределение площади лесного участка из состава земель лесного фонда на лесные и нелесные

Показатели	Площадь, га	%
1. Общая площадь земель лесного фонда	4,9	100
2. Лесные земли – всего	2,75	56,1
2.1. Покрытые лесом – всего	2,75	56,1
3. Нелесные земли – всего	2,15	43,9
В том числе:		
- Воды	0,2	4,1
- Прочие	0,1	2,0

Переданный в аренду участок представляет территорию, покрытую высококачественными преимущественно сосновыми насаждениями (с примесью березы и ели). Основной тип леса сосняк черничник. Подрост еловый, средней густоты. Подлесок средней густоты представлен в основном рябиной, можжевельником и крушиной ломкой.

3.1.2. Используемая технология строительства и требуемый уровень квалификации исполнителей

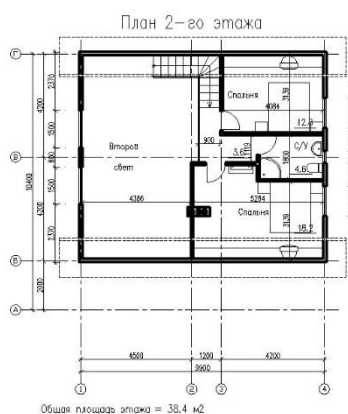
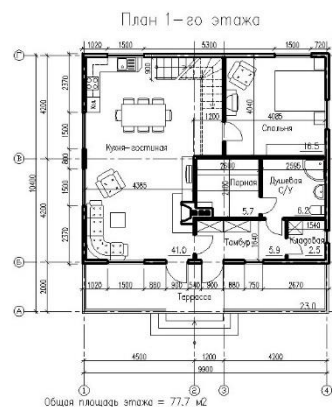


Рисунок 18. Эскизный проект коттеджа (площадь 120 кв.м.)

В качестве материала для строительства капитальных объектов базы отдыха предполагается использовать каркасно-модульные конструкции.

Все элементы каркасной конструкции сборного дома заводского изготовления. Это позволяет обеспечить высокую точность размеров, что в свою очередь обеспечивает четкость сборки конструкции на строительной площадке. При этом нет необходимости использовать тяжелую подъемную технику.

Самой ответственной и трудоемкой частью дома является фундамент. Каркасный дом легче бревенчатого в 3 раза и в 5 раз легче кирпичного. Вес среднего каркасного дома площадью 120 м² составляет около 32 тонн, включая внутреннюю, внешнюю отделку и полезную нагрузку. Ему не нужен массивный фундамент, что значительно уменьшает его стоимость и сокращает сроки строительства.

Фундамент выполняется на глубину промерзания грунта. Это может быть ленточный фундамент или ростверк с буронабивными сваями.

Стены имеют слоистую структуру. Каркас состоит из стоек калиброванной доски хвойных пород толщиной 40-50 мм и шириной 150 мм, установленных с шагом 400 мм и горизонтальных обвязок. Каркас обшивается деревянной плитой. По обшивке крепится пароизоляционная пленка (мембрана), которая защищает конструкцию от ветра и влаги с внешней стороны и одновременно пропускает пары влаги изнутри. Фасад обшивается деревом с эффектом бревенчатой стены.

С внутренней стороны в каркас укладываются плиты утеплителя и герметично закрываются пароизоляционными пленками, исключая попадание паров влаги в стены из помещения, поскольку увеличение влажности утеплителя всего на 1% снижает его теплоизоляционные свойства на 30%. Утепление производится негорючим теплоизоляционным материалами: Rockwool Лайт

Баттс, Роклайт, Isover (ИзOVER). В необходимых случаях производится теплоизоляция кровли. Для защиты теплоизоляции и элементов конструкции скатных кровель и стен от атмосферных осадков, ветра и влаги применяются высокотехнологичные рулонные материалы для гидроизоляции, ветрозащиты и пароизоляции.

По пленке набивается обрешетка и сухая штукатурка (гипсокартон). Все коммуникации проходят внутри стен.

В конструкцию данной технологии входят решетчатые балки перекрытия: тип – ферма с параллельными поясами. Данные балки имеют высокую несущую способность и дают возможность перекрывать большие пролеты без промежуточных опор, не ограничивая планировочные решения. Также в состав элементов дома входит система стропильных ферм, конструкции которых позволяют перекрывать пролеты до 30 метров

Монтаж конструкции каркасного дома осуществляется из досок сечением 38x140, собранных в единую жесткую конструкцию, обшитую снаружи OSB (ориентированно-стружечной плитой) на заранее подготовленный фундамент.

В совокупности временные затраты на строительство такого коттеджа силами одной строительной бригады составляет около 4 месяцев.

К строительно-монтажным работам относятся инженерные коммуникации: электрика, освещение, сантехника, кондиционирование и вентиляция, отопление.

3.1.3. Инженерные сети и инфраструктура

Планируемые коммуникации:

- водоснабжение

На начальном этапе реализации проекта планируется использовать бутилированную привозную воду, приобретенную в торгово-розничной сети, в дальнейшем планируется бурение артезианской скважины после получения соответствующей разрешительной документации;

Норма водопользования в поселке при установке артезианской скважины устанавливается из расчета 350 литров в день на человека. При этом за количество проживающих в доме принимается показатель в 4 человека.

Норма расхода водопотребления на хозяйственно-бытовые нужды – 800 м³/сутки.

- канализация – герметичные выгребные ямы;
- хозяйственно-бытовые стоки - централизованный вывоз ассенизационными машинами;
- электроснабжение – установка трансформаторной подстанции по техническим условиям

ОАО «Ленэнерго», дизельный генератор;

- отопление – электронагревательные приборы;
- твердые бытовые отходы – складироваться в контейнеры на специально отведенной территории и централизованно вывозятся по договору спецавтотранспортом;

- связь – мобильная сотовая

По опыту прочих коттеджных поселков, подключение к телефонным сетям либо не осуществляется вовсе, жильцами используется сотовая связь, либо в качестве альтернативы, возможно подключение к сетям ОАО «Петерстар» и «ГолденТелеком».

3.1.4. Подъездные пути и благоустройство территории

Проектируемое благоустройство территории способствует созданию оптимальных условий для полноценного отдыха. Мероприятия по благоустройству территории состоят из следующих работ:

- монтаж и оборудование объектов для проживания отдыхающих;
- создание и ремонт дорожно-тропиночной сети;
- оборудование зоны активного отдыха;
- организация источников водоснабжения, переходов, спусков;

- оформление входов;
- цветочное оформление;
- создание гнездовий для птиц, обогащение декоративной фауной, организация вольеров;
- - строительство туалетов, павильонов для укрытия от дождя, беседок и других обслуживающих сооружений;
- - устройство и размещение малых архитектурных форм и лесной мебели;
- - размещение наглядной агитации по охране природы и оздоровлению территорий, установка текстовых аншлагов, указателей;
- - планировка поверхности

При проведении работ по благоустройству прежде всего стоит задача минимально воздействовать на естественные условия среды, сохраняя природный комплекс в возможно более совершенной форме, формируя высокодекоративные насаждения, подчеркивая природный характер ландшафта, способствуя раскрытию его эстетических качеств и максимально обеспечивая различные виды отдыха.

3.1.5. Анализ стоимости обустройства территории

Стоимость выше перечисленных работ по устройству автономных инженерных сетей коттеджного поселка можно рассчитать на данном этапе приблизительно. По опыту проведения аналогичных работ в других поселках, стоимость обеспечения земельного участка инфраструктурой составляет приблизительно 35 000 рублей из расчета на 1 сотку земель застраиваемой территории в поселке. Для данного проекта, в связи с некапитальным характером проводимых работ, данный показатель можно обозначить на уровне 20 000 рублей за сотку.

Таблица 9. Сметная стоимость проведения внеплощадочных работ по объекту

Расходы на инженерные сети и благоустройство	Стоимость работ, в рублях
Благоустройство территории
Прокладка дорожно-тропиночной сети
Прокладка внутренних инженерных сетей
Покупка мощности Ленэнерго
Итого общая стоимость внеплощадочных работ

Данный расчет является округленным и требует конкретизации. Окончательная стоимость выполнения данного вида работ может быть определена только после составления генерального проекта строительства с указанием вероятных решений обустройства инженерной инфраструктуры поселка. Также стоимость может меняться в зависимости от выбранных производителей материалов и оборудования.

3.1.6. Анализ стоимости строительства коттеджей и мини-гостиниц

Стоимость строительства считается обычно условными единицами за квадратный метр. Однако эта цифра за квадратный метр складывается из всех видов строительных и отделочных работ, а потом делится на количество квадратных метров общей площади.

Виды строительно-монтажных и отделочных работ, осуществляемых при строительстве коттеджа:

- фундамент – ростверк с буронабивными сваями;
- теплая конструкция – стены, перекрытия, полы, стропила;
- фасад – блок-хаус (имитация бревна);
- кровля – ондулин;
- водосточная система;
- окна пвх – двойной стеклопакет;
- разводка коммуникаций – без установки навесного оборудования;
- отделка внутренних помещений: потолки, стены – блок-хаус, пол – дощатый;
- наружная инженерия;
- канализация и вентиляция.

Стоимость выше перечисленных работ по постройке отдельного дома из каркасно-модульных конструкций не будет превышать 20 000 рублей из расчета на 1 м² здания, что соответствует стоимости выполнения аналогичных работ в среднем по региону.

По завершении строительно-монтажных работ будет предложен готовый загородный дом с базовой внутренней отделкой, с проведенными коммуникациями и инженерной подготовкой.

Таблица 10. Сметная стоимость проведения строительно-монтажных работ по объекту

Строительно-монтажные работы по объекту	Площадь объекта, кв.м.	Количество объектов	Стоимость кв.м. работ	Итоговая стоимость объекта
Жилая зона			
Коттеджи
Администрация и вспомогательные сооружения			
Административные постройки
Пост охраны
Туалеты, объекты благоустройства
Объекты сервиса			
Кафе

3.1.7. Анализ стоимости строительства развлекательного комплекса

Реализация проекта строительства развлекательного комплекса в загородной лесной зоне приносит ряд технологических особенностей в процесс строительства.

Строительство здания, рассчитанного на массовое посещение людьми, предполагает использование строительных технологий и материалов, отличающихся повышенными эксплуатационными характеристиками. такими материалами в современном строительстве выступают сборные металлоконструкции.

Здания монтируются из сборных элементов: фасады – из многослойных панелей (два наружных слоя оцинкованного металлопласта с утеплителем между ними), каркас – как правило, из стального проката, хотя за рубежом зачастую применяют балки из клееной древесины. Постройки из металлоконструкций отлично зарекомендовали себя в различных климатических условиях, включая российское Заполярье. К тому же при всей своей утилитарности эти сооружения все-таки отличаются разнообразием – благодаря широкой цветовой палитре полимерного покрытия фасадных сэндвич-панелей.

Здания из легких металлоконструкций не требуют ни серьезной подготовки территории, ни мощных фундаментов, благодаря чему стоимость строительства фундамента составляет не более 10% от объема общестроительных работ. Металлоконструкции поступают на площадку с высокой степенью заводской готовности и потому монтируются в минимальные сроки без привлечения специальной техники.

В результате уменьшаются сроки строительства, а количество общестроительных работ, по сравнению с аналогичными сооружениями из кирпича или железобетона, сокращается с 50–60% до 20–30%. Преимущества строительства зданий самого разного назначения из легких и прочных металлоконструкций очевидны. В этой области новых строительных технологий еще есть немалый потенциал для снижения затрат инвестора и оптимизации проекта за счет инженерно-конструкторских решений и применяемых материалов.

Строительный процесс состоит из четырех основных стадий: подготовительные работы, основные работы, отделочные работы, установка и наладка оборудования.

При подготовительных работах готовится площадка под строительство комплекса, завозится и устанавливается необходимое для строительства оборудование и машины, возводится временное ограждение.

На основной стадии заливается фундамент, возводятся вертикальные конструкции, укладываются перекрытия, встраивается оборудование.

Заключительная стадия подразумевает наладку и запуск оборудования, окончательную проверку качества строительства, уборку территории.

Подбор оборудования для спортивных объектов комплекса, бань и саун, тематическое оформление аквапарка, осуществляется, руководствуясь, пожеланиями по наполнению концепции аквапарка и имея в виду необходимость грамотного позиционирования объекта перед конечным пользователем.

Кроме того, существует целый перечень специального технологического оборудования, обеспечивающего работу всех технологических систем комплекса: водоподготовку, водоочистку, создание микроклимата в обособленных зонах здания.

Таблица 11. Ориентировочная смета расходов на строительство и закупку оборудования для развлекательного комплекса

Наименование работ	Площадь объекта, кв.м.	Стоимость работ, руб.
Стоимость строительно-монтажных работ
Стоимость оборудования, инвентаря	
Итого стоимость объекта, рублей	

3.1.8. Стоимость строительства прочих спортивных объектов

Таблица 12. Ориентировочная стоимость строительства спортивных объектов комплекса

Строительно-монтажные работы по объекту	Площадь объекта, кв.м.	Количество объектов	Стоимость кв.м. работ	Итоговая стоимость объекта
Теннисный корт
Детская площадка
Футбольное поле/Волейбольная площадка
Обустройство береговой линии				
Пирс
Беседки
Пляж
Итого расходы по объектам, рублей			

3.2. Требования по обеспечению экологичности базы отдыха для окружающей среды и безопасности сотрудников и отдыхающей на ней

Наряду с соблюдением «Правил пожарной безопасности в лесах» (утв. постановлением Правительства РФ от 30.06.2007 № 417) и «Указаний по противопожарной профилактике в лесах и регламентации работы лесопожарных служб» (утв. Федеральной службой лесного хозяйства России 29.10.1993 г., приказ № 289) планируется:

- организовать целенаправленное размещение отдыхающих по территории, в соответствии с мероприятиями по ее благоустройству, и систематический контроль за соблюдением правил пожарной безопасности и пожарной профилактики в лесах;
- организовать систему обнаружения лесных пожаров (организация наблюдений за лесом в пожароопасный период, маршрутов наземного патрулирования);
- обеспечить радиотелефонную связь администрации базы отдыха с конторами лесничеств, МЧС для принятия своевременных мер по локализации и ликвидации лесных пожаров;
- создать дорожную сеть, обеспечивающую возможность постоянного беспрепятственного проезда пожарной техники по территории;
- создать пункт хранения противопожарного инвентаря;
- не допускать накопления захламленности в местах массовой посещаемости;
- обеспечивать систематическую пропаганду охраны лесов от пожаров средствами визуальной информации и наглядной агитации.

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

С целью сохранения эстетического состояния участка, противопожарные мероприятия в виде создания минерализованных полос путем опашки насаждений не проектируются.

Пункт хранения противопожарного инвентаря должен содержать следующее ручное оборудование для тушения пожара на лесной территории:

Таблица 13. Характеристика видов и объемов мероприятий по противопожарному обустройству лесов участка

Виды мероприятий по противопожарному устройству лесов	Ед. изм.	Требуется в соответствии с действующими нормативами	Проектируемый объем мероприятий	
			Всего	Ежегодный объем
Устройство пункта хранения противопожарного инвентаря	шт.	1	1	-
Установка панно	шт.	1	1	1
Установка аншлагов	шт.	5	5	5

Таблица 14. Наличие и потребность в пожарной технике, оборудовании, снаряжении и инвентаре

Наименование	Ед. изм.	В соответствии с действующими нормативами	Проектируется приобретение, аренда, изготовление
1. Мотопомпы пожарные	шт.	Нормы обеспечения противопожарным оборудованием, средствами тушения лесных пожаров владельцев лесного фонда и лесопользователей, введены в действие Федеральной службой лесного хозяйства с 29.10.93 г., приказ №290	1
2. Бензопилы	шт.		2-3
3. Ведро или резиновая емкость (РЛО) для воды	шт.		30
4. Ручные инструменты:	шт.		30
- лопата			10
- топор			10
- пила поперечная			
5. Электромегафон (ЭМ-12 и др.)	шт.	4	
6. Аптечка первой помощи	шт.	10	
7. Индивидуальные перевязочные пакеты	шт.		по кол-ву отдыхающих

Помимо этого, необходимо оборудовать пункт хранения противопожарного инвентаря специальными средствами тушения (лесные пожарные ранцы), а так же установить на территории ящики с песком в количестве, требуемом пожарной инспекцией МЧС. Так же планируется организовать пожарный водозабор с проектируемого пирса.

Необходимо проведение противопожарной профилактики, заключающейся в следующем: установка аншлагов с информацией о правилах охраны леса.

Арендатор разрабатывает долгосрочный план противопожарных мероприятий на 3-5 лет и мобилизационный план на 1 год по борьбе с лесными пожарами. Указанные материалы согласовываются с органами власти в соответствии с действующим законодательством.

Размещение строений и сооружений, возведенных на срок лесопользования производятся по требованиям пожарной инспекции МЧС.

3.3. Расходы на персонал

Таблица 15. Штатное расписание предприятия

Наименование	численность персонала	оклад	ежемесячный ФОТ
Обслуживающий персонал			
Ремонтный персонал хозяйственного сектора
Вспомогательный хозяйственный персонал
Клининговый персонал хозяйственного сектора
Обслуживающий персонал жилого сектора

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Наименование	численность персонала	оклад	ежемесячный ФОТ
Клининговый персонал жилого сектора
Спортивные инструкторы
Вспомогательный персонал
Работники общепита (кафе и ресторан)
ИТОГО
Административно-управленческий персонал			
Директор / управляющий комплексом
Заведующий хозяйственным блоком и жилым сектором
Заведующий спортивно-развлекательным и сервисно-досуговым секторами комплекса
Главный бухгалтер
Кассиры
Регистраторы
Охрана
ИТОГО
ВСЕГО по предприятию

3.4. Смета текущих затрат

Помимо покрытия потребности в хозяйственном инвентаре планируемая база отдыха потребует обеспечения энергоресурсами, необходимыми для реализации всего комплекса услуг.

Таблица 16. Смета текущих затрат проекта

Статья расходов	Единица измерения	Цена, рублей с НДС
Электроэнергия	рублей /кВт.час
Газ	куб.м.
расходы на закупку инвентаря:		
постельное белье со сроком службы до 1 года	шт.
постельное белье со сроком службы до 5 лет	шт.
посуда	шт.
санитарно-гигиенические средства многоразового использования (полотенца)	шт.

Таблица 17. Потребность в инвентаре/коэфф. использования

Инвентарь	Потребность в инвентаре/коэфф. использования
постельное белье со сроком службы до 1 года
постельное белье со сроком службы до 5 лет
посуда
санитарно-гигиенические средства многоразового использования (полотенца)

Расходы на рекламные мероприятия планируется осуществлять за счет 2% средств от выручки проекта. Банковские комиссии предположительно 0,3% средств от выручки проекта.

Таблица 18. Доля текущих затрат в выручке по прочим видам деятельности проекта

Статья расходов	Единица измерения	Доля затрат в выручке направления, %
Расходы ресторана	% от выручки ресторана
Расходы кафе	% от выручки кафе

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Расходы развлекательного комплекса (спортклуб+spa-салон)	% от выручки комплекса
-------------------------------------------------------------	---------------------------	-------

Таблица 19. Сводная таблица накладных расходов, руб. без НДС

Наименование	Стоимость
услуги связи и системы коммуникации
обслуживание охранных систем
административные расходы
хозяйственные расходы, МБП, снабжение
ремонт
реклама и продвижение	
аренда земли	
прочие расходы	

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

3.5. Расчет затрат

Таблица 20. План затрат прямых и накладных расходов, руб. без НДС

№ года	2												
месяц	Январь - декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
№ периода	1 - 12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Расходы													
Прямые затраты													
расходы на закупку инвентаря													
газ													
электроэнергия													
расходы ресторана													
расходы кафе													
расходы спортивного клуба													
заработная плата обслуживающего персонала													
социальные отчисления с ФОТ обслуживающего персонала													
Накладные расходы													
услуги связи и системы коммуникации													
обслуживание охранных систем													
административные расходы													
хозяйственные расходы, МБП, снабжение													
ремонт													
реклама и продвижение													
аренда земли													
прочие расходы													
налог на имущество													
заработная плата административно-управленческого персонала													
социальные отчисления с ФОТ административно-управленческого персонала													
Внереализационные расходы													
банковские комиссии													

Таблица 21. (Продолжение) План затрат прямых и накладных расходов, руб. без НДС

№ года	3 и далее											
месяц	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
№ периода	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Расходы												
Прямые затраты												
расходы на закупку инвентаря												
газ												
электроэнергия												
расходы ресторана												
расходы кафе												
расходы спортивного клуба												

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

№ года	3 и далее											
месяц	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
№ периода	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
заработная плата обслуживающего персонала												
социальные отчисления с ФОТ обслуживающего персонала												
Накладные расходы												
услуги связи и системы коммуникации												
обслуживание охранных систем												
административные расходы												
хозяйственные расходы, МБП, снабжение												
ремонт												
реклама и продвижение												
аренда земли												
прочие расходы												
налог на имущество												
заработная плата административно-управленческого персонала												
социальные отчисления с ФОТ административно-управленческого персонала												
Внерезализационные расходы												
банковские комиссии												

4. Организационный план

4.1. Правовое обеспечение проекта, имеющиеся или возможные поддержка и льготы

Осуществление рекреационной деятельности – один из видов лесопользования, определенный статьей 25 Лесного кодекса РФ. Предусматривает осуществление деятельности в пределах допустимых норм нагрузки на природную среду в целях организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности (организация использования лесного участка для предоставления услуг по туризму, в сфере оздоровительного отдыха, по проведению физкультурных и спортивных мероприятий).

В соответствии с действующим лесным законодательством, ст. 41 Лесного кодекса РФ на участках лесного фонда, предоставленных для рекреационных целей, лесопользователи проводят мероприятия по благоустройству этих участков при условии сохранения лесов и природных ландшафтов, соблюдения правил пожарной безопасности и санитарных правил в лесах.

Порядок использования лесов для осуществления рекреационной деятельности устанавливаются уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, на основании приказа МПР РФ № 108 от 27.04.2007 г.

На участках лесного фонда, предоставленных в аренду, в т.ч. для рекреационных целей, должны сохраняться природные ландшафты, животный и растительный мир, водоемы.

В соответствии со ст. 21, 41 Лесного кодекса РФ все временные сооружения по истечении сроков пользования лесным участком подлежат ликвидации, а земли, используемые для строительства (сооружения) - рекультивации.

Использование земельного участка должно осуществляться с учетом требований Земельного кодекса РФ № 136-ФЗ от 25.10.2001 г., Водного кодекса РФ № 74-ФЗ от 03.06.2006 (редакция от 04.12.2006), а, так же, в соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях (195-ФЗ от 20.12. 2001 г., ред. 06.12.2007 г.).

Режим наибольшего благоприятствования правительства Ленинградской области

В соответствии с областным законом от 22.07.1997 г. № 24-ОЗ «Об инвестиционной деятельности в Ленинградской области», инвестор может подать заявку для предоставления режима наибольшего благоприятствования, включающего следующие меры государственной поддержки:

- 1) установление ставок налога на имущество организаций и налога на прибыль организаций, зачисляемого в бюджет Ленинградской области, в минимальном размере, установленном в соответствии с законодательством о налогах и сборах Российской Федерации;
- 2) предоставление бюджетных средств в соответствии с областным законом об областном бюджете Ленинградской области на соответствующий период и принимаемыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами Правительства Ленинградской области;
- 3) поддержка ходатайств и обращений в федеральные органы государственной власти Российской Федерации, органы, регулирующие ценообразование на услуги естественных монополий, банки и другие кредитные учреждения о применении с их стороны режима наибольшего благоприятствования.

При заключении соответствующего соглашения между инвестором и правительством Ленинградской области, предприятие обязано ежегодно предоставлять отчет о ходе реализации инвестиционного проекта, включающий расчет периода фактической окупаемости инвестиций, подтвержденный аккредитованной при Правительстве Ленинградской области консалтинговой компанией.

4.2. Требования к кадровому обеспечению

Рассчитанная совокупная штатная численность персонала для обслуживания базы отдыха включает в себя пять направлений по основным видам деятельности комплекса:

административный. Осуществляет оперативное управление базой отдыха. Объединяет функции контроля за порядком, удовлетворение пожеланий гостей комплекса, обеспечение бесперебойной работы всех элементов комплекса.

хозяйственный. Занимается обслуживанием имущественного комплекса всей базы отдыха в целом, осуществляет ремонт и обслуживание зданий и оборудования. Следит за общим состоянием территории базы отдыха, убирает мусор.

жилой. В его круг ответственности входит уборка жилых помещений базы отдыха, обслуживание гостей.

спортивно-развлекательный. В круг ответственности включены все объекты спортивно-развлекательного назначения, организация досуга для гостей комплекса, соблюдение правил техники безопасности пользования спортивными объектами и пр.

сервисно-досуговый. В круг ответственности включены ресторан, кафе, магазины базы отдыха. Деятельность включает обеспечение функционирования данных объектов.

Всего для функционирования базы отдыха необходимо 30 человек. Данное количество может варьироваться при начале операционной деятельности проекта, согласно выявленным уточнениям.

Для каждого из направлений предусмотрено своя организационная структура, разработанная согласно характеру осуществляемых работ.

Обслуживающий персонал для работы базы отдыха планируется привлечь среди местных жителей и соседних районов. Доставка персонала будет осуществляться общественным транспортом, автобусами, маршрутными такси, электричками.

4.3. Организационная структура

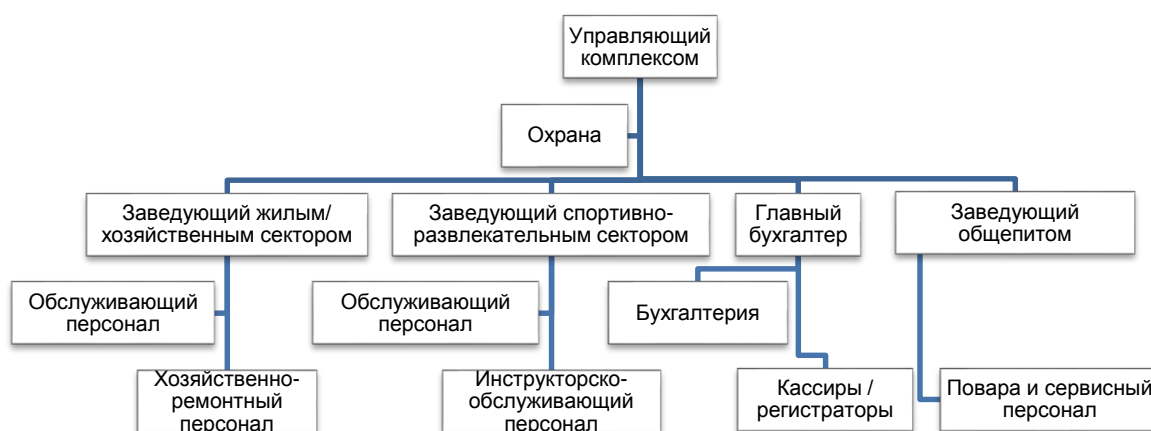


Рисунок 19. Организационная структура проекта

4.4. График реализации проекта

Этапы по предварительной подготовке проекта:

- Заключение договора долгосрочной аренды участка на 49 лет;
- Проведение кадастровой съемки земельного участка;
- Проведение детальной планировки участка с проработкой зон;
- Разработка концепции развития участка для целей проекта;
- Разработка проекта типового дома;
- Разработка проекта освоения леса на участке;
- Проведение переговоров о выделении мощности энергосети для проекта;
- Разработка бизнес-плана и проведение финансовых расчетов по проекту;
- Проведение проектировочных работ по объектам застройки участка

Таблица 22. План-график осуществления основных работ по инвестиционному проекту

.....

Период реализации проекта можно разбить на три этапа по срокам осуществления:

Предынвестиционный этап. На данном этапе осуществляется разработка проектно-сметной документации, оформляется разрешительно-согласовательная документация и производится подготовка участка для начала активной фазы капитальных вложений.

Инвестиционный этап. Для рассматриваемого проекта инвестиционный этап в части строительного-монтажных работ делится на строительство объектов жилой инфраструктуры и досуговой инфраструктуры. Эти этапы могут проводиться параллельно и независимо друг от друга с тем, чтобы объекты были одновременно сданы в эксплуатацию для старта полноценного функционирования комплекса.

К работам по возведению домов планируется привлечь подрядчиков.

Объекты досуговой инфраструктуры, сервиса, администрации, хозяйственного обслуживания поселка также планируется совершать параллельно строительству домов. Это позволит привести функционирование объекта в полную готовность и обеспечить его налаженную работу к моменту полного завершения работ.

Эксплуатационный этап. Начало эксплуатационного этапа будет характеризоваться завершением строительства всех коттеджей на базе отдыха, а также объектов социальной инфраструктуры.

Подробное описание динамики капиталовложений в проект представлено в таблице ниже.

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Таблица 23. График осуществления инвестиционных вложений по проекту

.....

5. Финансовый план

5.1. Условия и допущения

Основные финансовые расчеты представлены в годовой разбивке.

Основные условия планирования и допущения для расчетов:

- Период планирования составляет 5 лет начиная с января первого расчетного года.
- Продолжительность интервала планирования составляет 30 дней (месяц).
- Все расчеты по проекту выполнялись в ценах 2014 года (базовый показатель) с учетом инфляционных ожиданий.
- Ставка дисконтирования была определена исходя из уровня инфляции, надбавки за риск и доходности альтернативных вложений;
- Выручка от реализации и себестоимость товаров отражается в расчетах с учетом НДС.
- Все полученные доходы и осуществленные расходы признаются в равной степени, как для бухгалтерского учета, так и для налогового учета. Таким образом, налогооблагаемая база по налогу на прибыль принята равной налогооблагаемой базе, формирующейся по данным бухгалтерского учета. Осуществляется единый учет для целей бухгалтерского учета и налогового учета, временные разницы не образуются;
- В расчетах реализован принцип переноса убытков, полученных в отчетном периоде, на следующий период с целью сокращения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в будущих периодах. В соответствии со ст. 283 гл. 25 НК РФ налогоплательщики, понесшие убыток (убытки) в предыдущих налоговых периодах, вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на всю сумму полученного ими убытка или на часть этой суммы;
- В случае фиксации в отчетном периоде НДС к возмещению, НДС зачитывается в счет будущих уплат по налогу;
- Амортизация начисляется линейным методом;
- Фонд оплаты труда приведен в расчетах без учета налога на доходы физических лиц, т.е. в брутто выражении. Таким образом, следует иметь в виду, что реальный доход сотрудников компании будет ниже указанного на 13%;
- Все показатели, характеризующие эффективность данного проекта, рассчитываются без учета структуры финансирования, то есть предполагается, что проект осуществляется за счет собственных средств инициатора проекта;

5.2. Затраты инвестиционного периода

Стоимостные характеристики создаваемых объектов определены, исходя их среднерыночных показателей на момент разработки проекта. Генеральные условия и допущения для разработки проекта:

Площадь арендуемого земельного участка в лесном массиве – 4,9 га.

Количество создаваемых коттеджей– 12 шт.

Площадь одного коттеджа – 120 м².

Планируемое посещаемость комплекса – около 40-50 человек в день.

Общая стоимость инвестиционных затрат проекта – XXX млн рублей.

Стоимость необходимых капитальных вложений в проект – XXX млн рублей.

Таблица 24. Стоимость выполнения строительно-монтажных работ по проекту, в рублях с учетом НДС

Строительно-монтажные работы по объекту	Площадь объекта, кв.м.	Количество объектов	Стоимость кв.м. работ	Итоговая стоимость объекта
Жилая зона				
Коттеджи				

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Строительно-монтажные работы по объекту	Площадь объекта, кв.м.	Количество объектов	Стоимость кв.м. работ	Итоговая стоимость объекта
Мебель и интерьер				
Администрация и вспомогательные сооружения				
Пост охраны				
Административно-бытовое здание				
Мебель и интерьер				
Туалеты, объекты благоустройства				
Объекты сервиса				
Кафе				
Мебель и интерьер				
Оборудование				
Досуговые объекты				
Развлекательный комплекс (ресторан, спортивный клуб, спа-салон, бани)				
Спортивный инвентарь, мебель, оборудование				
Теннисный корт				
Детская площадка				
Футбольное поле/Волейбольная площадка				
Обустройство береговой линии				
Пирс				
Беседки				
Пляж				
Итого стоимость строительно-монтажных работ, рублей				

Таблица 25. Стоимость выполнения работ по проведению инженерных сетей и благоустройству, в рублях

Расходы на инженерные сети и благоустройство	Стоимость в рублях
Благоустройство территории	
Прокладка дорожно-тропиночной сети	
Прокладка наружных инженерных сетей	
Покупка эл. мощности Ленэнерго	
Итого стоимость строительно-монтажных работ, рублей	

Таблица 26. Стоимость общих инвестиционных затрат по направлениям, в рублях

Наименование статьи затрат	Стоимость в рублях
Приобретение земельного участка	
Строительно-монтажные работы по объекту	
Расходы на инженерные сети и благоустройство	
Прочие инвестиционные расходы (2% от СМР)	
Бюджет маркетингового продвижения проекта	
Итого инвестиционные расходы	

5.3. Расчет поступлений от проекта

Таблица 27. Сезонное распределение спроса по направлениям деятельности комплекса

Наименование	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Долгосрочная аренда коттеджа/комнаты на 4-ых в мини-гостинице												
Краткосрочная аренда коттеджа/комнаты на 4-ых в мини-гостинице												
Ресторан												
Кафе												
Спортивный клуб/спа												
Причал												
Прокат инвентаря (велo, лодки, лыжи, ролики, снасти, спортивный инвентарь)												
Аренда (теннис, гольф)												

Таблица 28. Средняя стоимость услуг по сервисным направлениям деятельности комплекса

Расчет поступлений по направлениям сервиса	Средняя посещаемость сервиса гостями комплекса	Средний чек на посетителя, руб./день
Ресторан		
Кафе		
Спортивный клуб/спа		
Причал		
Прочие услуги		
Прокат инвентаря (велo, лодки, лыжи, ролики, снасти, спортивный инвентарь)		
Аренда (теннис)		

Таблица 29. Цены на аренду коттеджей и сезонность изменения цен в % от базовой

Наименование	ед. изм	цена с НДС	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Долгосрочная аренда коттеджа/комнаты на 4-ых в мини-гостинице														
Краткосрочная аренда коттеджа/комнаты на 4-ых в мини-гостинице														

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Таблица 30. Прогнозное поступление выручки по направлениям деятельности комплекса, ежемесячно в рублях, без НДС

№ года	1		2									
месяц	Январь - декабрь	Январь - март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
№ периода	1-12	13-15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Долгосрочная аренда коттеджа/комнаты на 4-ых в мини-гостинице												
Краткосрочная аренда коттеджа/комнаты на 4-ых в мини-гостинице												
Ресторан												
Кафе												
Спортивный клуб/спа												
Причал												
Прокат инвентаря (велo, лодки, лыжи, ролики, снасти, спортивный инвентарь)												
Аренда (теннис, гольф)												
ИТОГО												

Таблица 31. (Продолжение) Прогнозное поступление выручки по направлениям деятельности комплекса, ежемесячно в рублях, без НДС

№ года	3 и далее											
месяц	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
№ периода	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Долгосрочная аренда коттеджа/комнаты на 4-ых в мини-гостинице												
Краткосрочная аренда коттеджа/комнаты на 4-ых в мини-гостинице												
Ресторан												
Кафе												
Спортивный клуб/спа												
Причал												
Прокат инвентаря (велo, лодки, лыжи, ролики, снасти, спортивный инвентарь)												
Аренда (теннис, гольф)												
ИТОГО												

5.4. Схема финансирования проекта

В данном проекте предусмотрено два источника финансирования:

- средства инвестора проекта – **XXX рублей**;
- операционные поступления проекта после его запуска – **XXX рублей**.

Бюджет проект оценивается в **XXX рублей**. И которых сумма капитальных затрат составит XXX рублей, остальные денежные средства потребуются на пополнение оборотного капитала.

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

5.5. Расчет налоговых платежей

При формировании ежегодных финансовых результатов и при расчете эффективности инвестиций в расчете учитывались налоги и сборы в соответствии с налоговым законодательством (Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая и часть вторая) в редакции Федерального закона № 160 от 23.07.2008 и Федерального закона №224 от 26.11.2008).

В расчетах принято допущение, что элементы налогов и сборов на протяжении срока жизни проекта останутся неизменными.

Таблица 32. Налоговые платежи проекта, по годам в рублях

Наименование показателя	доля	ставка	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	ИТОГО
ДОХОДЫ БЮДЖЕТОВ								
Федеральный бюджет								
- НДС	100%	18%						
- Налог на прибыль	10%	2%						
Бюджет субъекта федерации								
- Налог на имущество	100%	2,2%						
- Налог на прибыль	90%	18%						
- НДФЛ	80%	13%						
Местный бюджет								
- НДФЛ	20%	13%						
- прочие налоги								
РАСХОДЫ БЮДЖЕТОВ								
- субсидии и компенсация % ставки	100%	0,00%						
ИТОГОВЫЙ ЭФФЕКТ								
Дисконтированный бюджетный эффект								

Налогообложение осуществляется по традиционной системе:

Таблица 33. Налоговое окружение проекта

Наименования налогов, уплачиваемых предприятием	Ставка налога	Налогооблагаемая база	Период начисления (дней)
Страховые платежи во внебюджетные фонды			
Налог на добавленную стоимость			
Налог на имущество			
Налог на прибыль			

НДС: реализация товаров, работ, услуг является объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость (НДС). Ставка НДС в соответствии с действующим налоговым законодательством принята равной 18%.

Начисления на заработную плату: страховые взносы уплачиваются в совокупном размере 30,4 % от фонда оплаты труда.

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Налог на имущество: налоговая база соответствует остаточной стоимости основных фондов, ставка принята в максимальном размере – 2,2% от налоговой базы.

Налог на прибыль: налоговая база определяется как доходы, уменьшенные на расходы, в порядке, предусмотренном главой 25 Налогового Кодекса Российской Федерации; ставка 20% от налоговой базы.

Земельный налог не уплачивается компанией в связи с использованием арендованного участка земли.

5.6. Другие поступления и выплаты

В проекте не предусмотрено прочих поступлений и выплат, кроме уже учтенных в расчетной части.

5.7. Отчет о движении денежных средств

Таблица 34. Отчет о движении денежных средств по годам

№ года	1	2	3	4	5
входящее сальдо					
Доходы					
Доходы от реализации продукции					
реализация основной продукции					
Расходы					
Прямые затраты					
расходы на закупку инвентаря					
газ					
электроэнергия					
расходы ресторана					
расходы кафе					
расходы спортивного клуба					
заработная плата обслуживающего персонала					
социальные отчисления с ФОТ обслуживающего персонала					
уплата НДС					
Накладные расходы					
услуги связи и системы коммуникации					
обслуживание охранных систем					
административные расходы					
хозяйственные расходы, МБП, снабжение					
ремонт					
реклама и продвижение					

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

№ года	1	2	3	4	5
аренда земли					
налог на имущество					
заработная плата административно-управленческого персонала					
социальные отчисления с ФОТ административно-управленческого персонала					
Внереализационные расходы					
банковские комиссии					
Фин. результат от текущей деятельности					
Амортизация					
% по основному кредиту					
% по прочим кредитам и займам					
Финансовый результат до налогообложения					
Налог на прибыль					
Прибыль после налогообложения					
Инвестиционные затраты					
приобретение и кап. ремонт основных средств					
реализация основных средств					
Движение средств по фин. операциям					
получение кредитов					
возврат кредитов					
вложение собственных средств					
возврат собственных средств					
Итого движение денежных средств					
Остаток денежных средств					
дополнительные показатели:					
сумма кредита на конец года					

Финансовую состоятельность проекта подтверждает положительный показатель чистого денежного потока по проекту на протяжении всего горизонта планирования.

По плану, все коттеджи вводятся в эксплуатацию одновременно с 16 расчетного периода. Функционирование развлекательного сектора и сектора обслуживания начинается с того же периода для обеспечения полноценной инфраструктуры отдыха для гостей комплекса. Таким образом, поступления операционной выручки начинаются уже с 16 расчетного периода.

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Операционная прибыль проекта в период осуществления строительного-монтажных работ по следующим этапам направляется в полном объеме на финансирование этих работ. Что снижает сумму необходимых финансовых ресурсов для реализации проекта.

.....

Рисунок 20. Движение денежных потоков проекта, по годам

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

5.8. Прогнозный отчет о прибылях и убытках

Таблица 35. Прогнозный отчет о прибылях и убытках проекта по годам, в рублях

№ года	1	2	3	4	5
Доходы					
Доходы от реализации продукции					
реализация основной продукции					
Расходы					
Прямые затраты					
расходы на закупку инвентаря					
газ					
электроэнергия					
расходы ресторана					
расходы кафе					
расходы спортивного клуба					
заработная плата обслуживающего персонала					
социальные отчисления с ФОТ обслуживающего персонала					
Накладные расходы					
услуги связи и системы коммуникации					
обслуживание охранных систем					
административные расходы					
хозяйственные расходы, МБП, снабжение					
ремонт					
реклама и продвижение					
аренда земли					
налог на имущество					
заработная плата административно-управленческого персонала					
социальные отчисления с ФОТ административно-управленческого персонала					
Внереализационные расходы					
банковские комиссии					
Фин. результат от текущей деятельности					
Амортизация					
% по основному кредиту					
Финансовый результат до налогообложения					
Налог на прибыль					
Прибыль после налогообложения					

Накопленная чистая прибыль проекта за расчетный период составляет **XXX млн. рублей.**

Прогноз основных финансовых показателей дает основание характеризовать проект как экономически привлекательный (высокий показатель прибыльности), финансово состоятельный (даже при нестабильных продажах заемные средства будут возвращены), платежеспособный (положительный остаток денежных средств на всем горизонте планирования), эффективный (стабильно растущие показатели рентабельности активов).

6. Направленность и эффективность проекта

6.1. Направленность и значимость проекта

Реализация данного проекта призвана удовлетворить имеющуюся на рынке потребность в качественном и доступном загородном отдыхе.

Появление объекта такого уровня и масштаба позволит задать новые качественные стандарты для развития всей отрасли региона, что приблизит рынок загородного отдыха Ленинградской области, по качеству предложения, к ведущим европейским рынкам – Финляндии и Швеции.

Реализация данного проекта будет свидетельствовать о качественном росте запросов потребителей и способности участников рынка их соответствующе удовлетворять.

Развитие рекреационных ресурсов внутри страны послужит перераспределению потоков туристов с зарубежных предложений на отечественные, что свидетельствует о высокой конкурентоспособности данного сегмента российской экономики.

6.2. Показатели эффективности реализации проекта

Для оценки эффективности проекта с позиции собственного капитала чистая приведенная стоимость проекта рассчитывается при ставке дисконтирования, равной 18,55%, получаем следующие показатели.

Таблица 36. Показатели эффективности проекта

Расчетный период проекта с начала операционной деятельности, в годах	
NPV (Net Present Value, чистая текущая стоимость)	
PBP (Payback Period, период окупаемости), лет	
DPBP (Discount Payback Period - дисконтированный период окупаемости), лет	
IRR (Internal Rate of Return, внутренняя норма рентабельности)	
PI (Profitability Index, индекс прибыльности)	

Срок окупаемости (PP)

Сроком окупаемости ("простым") называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Простой срок окупаемости по данному проекту составил XX лет с момента начала реализации проекта.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP)

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования.

$$d_t = 1 / (1 + D_t)^{t-1}, \text{ где:}$$

t - номер интервала планирования ($t = 1, 2, \dots$);

D_t – зависит от длительности t -го интервала планирования и равна: $\sqrt[12]{D}$ для месяца; $\sqrt[4]{D}$ для квартала; $\sqrt[2]{D}$ для полугодия; D для годового интервала;

D – принятая ставка дисконтирования проекта.

Дисконтированный срок окупаемости по данному проекту составил XX лет с момента начала реализации проекта.

Чистая приведенная стоимость (NPV)

Бизнес план проекта по созданию базы отдыха в Ленинградской области

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Чистая приведенная стоимость по данному проекту составила XXXXXX рублей.

Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при котором чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль.

Внутренняя норма доходности по данному проекту составила XX%.

7. Риски и гарантии

Схема анализа рисков проекта может быть представлена следующим образом:

Систематические риски – риски, которые не могут быть устранены в результате какого-либо воздействия со стороны управления объектом, то есть присутствуют всегда.

Несистематические риски (предпринимательские) – риски, которые могут быть устранены частично или полностью в результате воздействия со стороны управления объектом.

7.1. Систематические риски

К данной категории можно отнести следующие риски:

Риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли в настоящее время незначителен и имеет тенденцию к снижению вследствие существующих в настоящее время предпосылок стабилизации экономического законодательства.

Неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране или в регионе – несмотря на проводимую в настоящее время широкомасштабную административную реформу, риск невысок.

Неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах строительной технологии. В данном случае риск не имеет существенного значения, поскольку используемые технологии и строительные материалы в коттеджной застройке не являются уникальными и широко используются многими предприятиями аналогичной сферы.

Колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.п. Компенсируется этот риск за счет детального анализа рыночной ситуации и обоснованного прогнозирования уровня цен с учетом факторов сезонности, конъюнктурных колебаний и т.п. Данный риск дополнительно учитывается в ставке дисконтирования в виде премии за риск.

Неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий. Данный риск компенсируется за счет страхования имущества проекта от соответствующих рисков.

Производственно-технологический риск (аварии и отказы строительной техники, оборудования и т.п.). В данном случае риск не имеет существенного значения в силу применяемой технологии.

Неопределенность целей, интересов и поведения участников – фактор риска, который традиционно компенсируется за счет грамотного структурирования инвестиционных сделок и проведения процедур проверки должной добросовестности.

Неполнота и неточность информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств). Данный риск компенсируется за счет выбора надежных контрагентов и включения в договора жестких штрафных санкций.

7.2. Предпринимательские риски и возможные форс-мажорные обстоятельства

Наиболее общие несистематические риски, с которыми сталкиваются подобные предприятия, определяются следующими факторами:

1. Недостаточно удобное месторасположение (транспортная загруженность трассы, отсутствие качественных подъездных путей, непопулярность района, экологически неблагоприятный регион и т.п.).

Риск минимизируется тщательным анализом месторасположения с точки зрения удовлетворения ожиданий потенциальных покупателей.

2. Сложность соблюдения графика реализации услуг, отсутствие заказов, когда первоначальные и текущие расходы предприятия не покрываются доходами. Этот риск можно снизить двумя способами: снижение первоначальных и текущих расходов до минимального уровня

– минимизация потерь, дополнительное вложение денег в рекламу и маркетинг, увеличивающие вероятность повышения спроса.

Оценить эффективность рекламы и маркетинга можно только на основании опыта конкурентов и экспертных оценок.

3. Недобросовестность подрядчиков, поставщиков. Минимизировать риск можно правильным выбором поставщика (на основе рекомендаций), минимизировать предоплату.

4. Риск недополучения дохода. Анализируется в разделе 6.3

5. Сбои в строительном процессе. Риск минимизируется за счет мониторинга реализации строительных стадий, выбором правильных подрядчиков, заключение договоров, в которых предусмотрены штрафы за срывы сроков строительства.

6. Риск потери ликвидности. Компенсируется возможностью привлечения дополнительных источников финансирования.

7. Качество системы внутреннего контроля. Минимизация данного вида риска целиком и полностью зависит от профессионализма управляющих и повышается посредством привлечения высококвалифицированных менеджеров, имеющих соответствующий опыт.

8. Значительный рост себестоимости строительства по сравнению с планируемой (снижается при помощи резервов, заложенных в сметную стоимость кв.м.).

9. Непредвиденное увеличение срока строительства, в договоре необходимо урегулировать этот вопрос с потенциальным подрядчиком.

10. Низкое качество строительных работ.

11. Форс-мажорные риски и риски, связанные с ущербом, причиняемым третьими лицами, следует страховать.

7.3. Меры по снижению рисков

Комплекс мер, направленных на снижение рисков проекта можно условно разделить на две части: меры, внесенные в бизнес-план и меры, решения по которым должны быть приняты в процессе реализации проекта.

В данном бизнес-плане слабо предусмотрены меры, направленные на снижение рисков проекта, т.к. это требует дополнительных расходов либо финансовых вложений. В частности,

– должен быть запланирован ряд шагов, направленных на повышение конкурентоспособности компании, что приведет к росту объема заказов;

– достаточная инвестиционная программа снижает риски, связанные с реализацией проекта;

– достаточный уровень ликвидности и платежеспособности компании, обеспечение которого заложено в программу ее развития, защитит компанию от колебаний в его доходах и затратах.

Кроме перечисленных мер защиты от риска в проекте должны быть предусмотрены следующие шаги, направленные на снижение уровня риска:

– основные объекты имущественного комплекса должны быть застрахованы;

– в компании должен быть реализован комплекс мер по увеличению ее открытости и финансовой «прозрачности», что позволит в случае необходимости обращаться к источникам заемных финансовых ресурсов.

Страхование форс-мажорных и строительно-монтажных рисков проекта

Одним из основных требований привлечения заемного целевого финансирования под реализацию инвестиционного проекта является страхование форс-мажорных и строительно-монтажных рисков.

Страхование строительных рисков имеет чрезвычайно большое значение для обеспечения всей проектной и строительной деятельности. Оно позволяет подрядчику возмещать внезапные и непредвиденные убытки, а также защищать всю проектно-инвестиционную деятельность. Такое страхование позволяет экономить средства за счет отказа от резерва или уменьшения выделяемых сумм в резервный фонд. При наступлении страхового случая восстановление объекта может быть произведено значительно быстрее за счет возмещения страховщиком дополнительных расходов, необходимых для восстановительных работ. Наконец, страхование строительных рисков стимулирует подрядчика проводить превентивные мероприятия для недопущения возникновения страховых случаев (при реализации этих мероприятий страховщики идут на снижение ставок страховых взносов подрядчиком).

В общей сложности, комплексные страховые программы позволяют застраховать весь объем имущественных интересов предприятия за 1–1,5% от сметной стоимости проекта. Финансирование этой статьи инвестиционных затрат после обоснования ее величины страховщиком будет отнесено на счет прочих инвестиционных издержек.

8. Заключение

В целом, проведенный анализ инвестиционного проекта строительства базы отдыха на берегу озера Большое Симагинское, включающей в себя развлекательный и жилой кластер, экономически состоятельно. Разработанный проект имеет все предпосылки для практического осуществления.

Предложенный вариант реализации проекта удачно сочетает в себе сбалансированность высоких финансовых показателей и умеренных рисков для финансовых вложений.

О ПКР

«ПКР» является одним из лидеров рынка профессиональных услуг и долгое время остается незаменимым партнером для многих российских и зарубежных компаний. Аутсорсинговая компания «ПКР» представляет собой специализированную компанию, оказывающую профессиональные услуги в трех основных направлениях:

- маркетинг, бизнес-планирование и привлечение финансирования;
- внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) и логистика;
- бухгалтерский, налоговый, кадровый учет и аудит.

В основу деятельности Компании положена идея аутсорсинга: передача отдельных бизнес – процессов, функций и задач, а также их составляющих, специализированной сторонней фирме.

Компания «ПКР» аккредитована в качестве уполномоченной консалтинговой компании при Правительстве Ленинградской области.

Компания «ПКР» аккредитована при Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Правительства Санкт-Петербурга для выполнения финансово-экономической экспертизы стратегических инвестиционных проектов города.

ПКР является почетным членом Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, объединяющего в себе более 1 000 предприятий малого и среднего бизнеса.

Квалификация сотрудников подтверждается дипломами российского и международного образца и профессиональными аттестатами: Master of Business Administration (MBA), кандидат экономических наук, квалификационный аттестат аудитора, диплом Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) по международным стандартам финансовой отчетности (Diploma in IFR/IFRS), диплом международного образца Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Благодаря одновременному участию во многих проектах и широкому перечню предоставляемых услуг мы способны предложить нашим клиентам самые лучшие условия сотрудничества.

Контакты:

Адрес: 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 82.

Тел.: +7 (812) 363 48 99, 8 (800) 700 48 99363 48 96

www.prcs.ru

www.prcs.ru

Рабочая группа от ПКР:

Новицкий Даниил Сергеевич, руководитель группы, аудитор, член АССА

Тел.: 363 48 99, dn@prcs.ru

Торлопова Камилла Юрьевна, специалист отдела корпоративных финансов

Тел.: 363 48 96, kt@prcs.ru