**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ МОЛОДЕЖИ**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС**

**«Город: Open the future»**

**КОНКУРСНАЯ РАБОТА**

**Разработка бизнес-плана горнолыжного комплекса на территории городского округа г. Кумертау Республики Башкортостан**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Автор (ы): | **Милюкова Виктория Сергеевна** | | |
|  | **Мухаметова Алсу Газинуровна** | | |
|  | **Зайцева Екатерина Александровна** | | |
|  | **Нехорошева Юлия Александровна** | | |
|  | **Малютина Виктория Вячеславовна** | | |
|  | | (ФИО полностью) | |
| Студент (магистрант, аспирант) 1,3,5курса очной/заочной формы обучения | | | |
| Наименование вуза | | | **Кумертауский филиал ФГБОУ «Оренбургский Государственный филиал»** |
| Научный руководитель: | | | **Цыркаева Елена Анатольевна, старший преподаватель кафедры экономика**  **Прокудина Ольга Александровна, зав. кафедрой экономики, к.э.н.** |
|  | | | (ФИО, ученая степень, должность) |
|  | | |  |

Кумертау, 2016

**Характеристика городского округа г. Кумертау Республики Башкортостан**

Городской не округ г. Кумертау не расположен в 250 км от не города Уфы и не в 150 км от города не Оренбурга, в не предгорьях южной части Уральских не гор, на границе Республики не Башкортостан и не Оренбургской не области, его не площадь не составляет 170 кв.км. По не своему географическому не положению не городской не округ не города Кумертау находится в лесостепной зоне. Граничит: на севере – с Мелеузовским, на востоке, юге и западе – не Куюргазинским не районом Республики Башкортостан. Земельный не фонд городского округа составляет около 17 тыс.га.

Город не Кумертау, что в переводе с тюркского означает «Угольная гора», основан в 1953 году и не является административным не образованием Республики Башкортостан. Своим рождением не город Кумертау не обязан не месторождению бурого угля, который был не необходим не промышленности не страны в не тяжелые послевоенные годы.

На территории не городского округа не город Кумертау сосредоточено значительное количество не месторождений не различных не видов минерального не сырья не федерального и не регионального не значений. Минерально-сырьевые не ресурсы не представлены, в первую очередь, 4 не месторождениями бурого угля, разведанные не запасы не которого не расположены не как на не территории округа, так и на не территории не соседнего Куюргазинского не района.

Самое крупное не промышленное не предприятие на территории городского округа – ОАО «КумАПП», не имеет технологический и не немалый интеллектуальный не потенциал, опыт не серийного не производства не сложнейшей не авиационной не техники, входит в российский не вертолетостроительный не холдинг ОАО «Вертолеты России».

По состоянию на 1 января 2016 года в не ГО г. Кумертау территориальным отделом госстатистики не учитывалась не производственная деятельность 16 предприятий не промышленного производства (без учета филиалов): в том числе по виду деятельности «Обрабатывающие производства» - 15 предприятий , по виду деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»- первое крупное не предприятие. Промышленное не производство не городского округа представлено не различными не видами не экономической не деятельности. Наибольший не удельный вес не в структуре не промышленного не производства имеют предприятия по производству транспортных средств, машин и оборудования, электрооборудования, пищевых не продуктов, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды.

На не территории не городского не округа не город не Кумертау не Республики Башкортостан не 2521 не субъектов не малого и не среднего не предпринимательства (СМСП), из не них не средних, малых и микропредприятий – 501 (или 19,9 % от общего не количества СМСП, в том числе: 4 не средних не предприятия, 102 – малых, 395 - микропредприятий), индивидуальных не предпринимателей - 2020 (или 80,1 % от общего не количества СМСП, из не них 13 крестьянских-фермерских хозяйств). Из не почти 24 тысяч не человек, занятых в не экономике не округа, около 9 тысяч не работают в не сфере малого и не среднего не бизнеса.

Показатели социально-экономического развития г.о.г. Кумертау РБ представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели социально-экономического развития г.о.г. Кумертау

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 | 2015 | Изменение 2015 к 2014, % |
| Объем отгруженной продукции, выполненных работ и услуг по всем видам деятельности, млн.руб. | 7890,5 | 13939,5 | 176,7 |
| Объем отгруженной промышленной продукции, млн.руб. | 6291 | 12180 | 193,6 |
| Индекс промышленного производства, % | 67,1 | 202,1 | 301,2 |
| Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млн.руб. | 234,3 | 481,3 | 192,3 |
| Ввод жилья, кв.м. | 21682 | 22247 | 102,6 |
| Количество крупных и средних предприятий, ед. | 24 | 22 | 91,7 |
| Численность населения, чел. | 66019 | 65879 | 99,8 |
| Экономически-активное население, чел. | 34562 | 34562 | 100 |
| Среднемесячная заработная плата по крупным и средним предприятиям, тыс.руб. | 21631,9 | 22890,8 | 105,8 |
| Уровень безработицы, % | 1,14 | 1,28 | 112,3 |
| Численность безработных, чел. | 395 | 443 | 112,2 |
| Инвестиции в основной капитал, млн.руб. | 833,3 | 854,9 | 103,3 |
| Оборот розничной торговли, млн.руб. | 8021,4 | 8237,6 | 109,8 |

В настоящее время г.о.г. Кумертау является **моногородом**, имеющим одно градообразующее предприятие АО «КумАПП».

Также городу **присвоен статус территории опережающего социально-экономического развития**, который дает стандартные налоговые льготы по налогу на прибыль: федеральная часть полностью обнуляется, региональная часть – не выше 5% в течение первых пяти лет, в следующие пять лет – не ниже 10%. Снижение тарифа для тех резидентов, которые в первые три года работы территории опережающего развития получают статус резидента. Снижение тарифа по страховым взносам в четыре с лишним раза, то есть если у нас базовая величина – 34%, то здесь – 7,6%. По добывающим отраслям промышленности, – понижающий поправочный коэффициент при применении налога на добычу полезных ископаемых с коэффициентом 0,2 – первые два года, 0,4 – третий, четвёртый год, 0,6 – пятый и шестой, 0,8 – седьмой и восьмой, и так в течение десяти лет действует разной величины понижающий коэффициент. По региональным налогам, возможность освобождения от уплаты налога на имущество и иные налоги и сборы, право по которым предоставлено субъектам Федерации.

Для развития рыночной инфраструктуры г.о.г. Кумертау РБ, привлечения инвестиций, создания дополнительных рабочих мест нами предлагается создание горнолыжного комплекса на территории городского округа.

**Актуальность данного проекта** обусловлена тем, что Горные лыжи и сноубординг как разновидности зимних видов спорта получают все большую популярность в создание России. Политика Правительства Российской Федерации, направленная на развитие спорта, активно содействует этому процессу. Возможность посещать горнолыжные центры в других странах также оказывает несомненное влияние и способствует развитию горнолыжного спорта и зимнего туризма в России. По оценкам специалистов, число россиян, катающихся на горных лыжах или сноубордах, растет каждый сезон ориентировочно на 20%. Наибольшее количество занимающихся горными лыжами и сноубордом зарегистрировано в г. Санкт-Петербурге – 7,8%, в Уральском регионе этот показатель равен 5,1%, в Москве – 4,7%.

Одной из самых сильных сторон бизнес-проекта строительства горнолыжного комплекса в черте города будет его наполняемость круглый год. В настоящее время рекреационные зоны больших мегаполисов значительно сокращаются, и появление в городской черте места отдыха, позиционирующегося как загородный туризм, привлечет массу посетителей в любое время года. Только этот фактор может сыграть решающую роль в конкурировании городского лыжного курорта с другими развлекательными городскими центрами.

Изучив опыт работы российских и зарубежных курортов, мы пришли к выводу о целесообразности создания парков активного отдыха и развлечений в городах (расположенных непосредственно в местах большого скопления людей) или на природе (при условии, что рядом есть развитая инфраструктура: гостиницы, кафе и т.д.) с использованием горнолыжных трасс.

Горнолыжный курорт в черте города – идеальный вариант для тех, кто не имеет возможности поехать в горы, добраться до курорта расположенного в области, а также тех, кто хотел бы просто поддержать форму.

Основным преимуществом курорта, расположенного в черте города, является его транспортная доступность. Из любой части города до курорта можно добраться на общественном городском транспорте, что позволит сделать это популярным местом отдыха горожан. Кроме рекреационного значения, такой проект будет преследовать и социально значимые цели. Основная цель – это, конечно, организация досуга молодежи и популяризация здорового образа жизни среди горожан, создание новых рабочих мест и дополнительные поступления в бюджет.

Тенденцией завтрашнего дня в построении горнолыжных центров, в том числе расположенных в городской черте, должно стать компромиссное сочетание спортивных и социальных задач с основной целью ведения бизнеса – получением прибыли.

**БИЗНЕС-ПЛАН**

Горнолыжный комплекс ГО г. Кумертау

Проект предусматривает создание развитой курортной инфраструктуры для полноценного оздоровительного и семейного отдыха. Планируется возведение 4-х горнолыжных трасс различной сложности, строительство 1 прыжкового трамплина, двух канатных дорог. В административно-бытовом комплексе предусмотрены зал для отдыха, кафе, тренажерный зал, медпункт и административные помещения.

Финансирование проекта (в процентах):

- частные инвестиции - 100%;

Характер строительства: строительство и реконструкция.

Сметная стоимость проекта: 109363,01 тыс. руб.

Сроки строительства: 1,5 лет.

Срок окупаемости проекта: 12 мес.

**1. Резюме**

Настоящий бизнес-план представляет собой проект реконструкции существующей лыжной трассы, восстановления освещения и прокладки лыже-роллерной трассы и реконструкции трамплина с организацией дополнительных горнолыжных трасс и строительство административно-бытового комплекса.

Сущность проекта – привлечение необходимых инвестиций для реконструкции, строительства, обустройства объекта горнолыжного назначения в ГО г. Кумертау Республики Башкортостан.

Цель бизнеса: создание недорогого, конкурентоспособного горнолыжного курорта на юге Республики Башкортостан в черте ГО г. Кумертау.

Цели и задачи проекта: проект предусматривает создание развитой курортной инфраструктуры для полноценного оздоровительного и семейного отдыха. Планируется возведение 4-х горнолыжных трасс различной сложности, строительство 1 прыжкового трамплина, двух канатных дорог. В административно-бытовом комплексе (сервисный центр) предусмотрены зал для отдыха, кафе, тренажерный зал, медпункт и административные помещения.

Первоначально основным направлением деятельности горнолыжной базы ГО г. Кумертау будет предоставление услуг горнолыжной индустрии жителям городского округа, близлежащих городов и населенных пунктов при относительно низких ценах и высоком качестве услуг. В летний период планируется введение программы отдыха, которая будет включать в себя такие услуги как: велосипедный спорт, игры в пейнтбол, пешие прогулки, оздоровительный бег, катание на скейтбордах, квадроциклах и роликах.

Преимущества горнолыжной базы перед конкурентами:

- конкурентные цены на услуги по сравнению с другими контрагентами рынка;

- удачное географическое положение;

- возможность посещения в будние дни после рабочего или учебного дня;

- возможность остановиться в гостинице, функционирующей на территории комплекса;

- наличие навесного оборудования для уплотнения снега Prinoth «Husky»;

- система пропускного контроля «СкиБарс2».

Данный проект будет проходить в 2 этапа:

1) реконструкция существующей лыжной трассы, восстановление освещения и прокладка лыже-роллерной трассы;

2) реконструкция трамплина с организацией дополнительных горнолыжных трасс и строительство административно-бытового комплекса.

Общая сметная стоимость проекта составляет 109363,01 тыс. руб.

Для реализации данного проекта необходимы средства в размере 120505,138 тыс. руб. на пополнение основных средств и строительства объектов инфраструктуры горнолыжного курорта.

Большую часть капиталовложений составят средства бюджета Республики Башкортостан (51%) в размере 100000 тыс. руб., оставшуюся часть покроют частные инвестиции в размере 95000 тыс. руб. или 49%.

Реализация проекта позволит решить следующие социальные вопросы:

- создание 34 новых рабочих мест на постоянной основе;

- развитие транспортной инфраструктуры;

- укрепление здоровья населения.

Чистая прибыль первого года составит 25501,1416 тыс. руб.

Капиталовложения в проект полностью окупятся в период 12 мес.

Планируемый уровень рентабельности предприятия составит 64,2%.

Общий объем отчислений во внебюджетные фонды составит 1130,58 тыс. руб., в том числе в:

- ПФ РФ – 829,092 тыс. руб.;

- ФСС РФ – 1092,894 тыс. руб.;

- ФОМС РФ – 1921,986 тыс. руб.

**2. Анализ положения дел в отрасли**

Сегодня город Кумертау — один из самых экологически благоприятных городов Башкортостана, который открывает возможности для активного отдыха, а также занятий спортом. Отличительной чертой города Кумертау является его уникальное географическое положение. Город расположен на юге Республики, в предгорьях южной части Уральских гор. Мягкий континентальный климат с холодной, облачной и многоснежной зимой (при обычных погодных условиях толщина снежного покрова составляет 1 м), уникальный ландшафт, компактная территория позволяют создать условия для активного отдыха, туризма, занятий зимними и летними видами спорта.

Исходя из того, что в городе отсутствуют специализированные учреждения, предоставляющие возможность занятий активными видами зимнего спорта, строительство современного горнолыжного комплекса будет целесообразным.

При составлении бизнес-плана был проведен анализ рынка с целью выявления основных конкурентов, который необходим для выбора основной конкурентной стратегии.

Результаты исследования показали, что как на территории Республики Башкортостан, так и за ее пределами существует множество горнолыжных курортов, которые являются конкурентами горнолыжного комплекса ГО г. Кумертау. Основные из них приведены в таблице 1. [21]

Таблица 1 — Основные конкуренты горнолыжного комплекса ГО г. Кумертау

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Регион | Населенный пункт | Название комплекса |
| Республика Башкортостан | г. Уфа | 1) Горнолыжный центр «Олимпик Парк»;  2) Горнолыжный комплекс «Ак Йорт»;  3) Горнолыжная база «Парк Победы»; |
| г. Октябрьский | Горнолыжный комплекс «Уязы-тау» |
| г. Стерлитамак | Горнолыжный комплекс «Куш-Тау» |
| Белорецкий район | 1) Горнолыжный центр «Абзаково»;  2) Горнолыжный центр «Мраткино»;  3) База отдыха «Арский Камень»; |
| Нуримановский район | 1) Горнолыжный комплекс «Красный Ключ»;  2) Круглогодичный центр отдыха «Павловский парк»; |
| Туймазинский район | Горнолыжный центр «Кандры-Куль» |
| Челябинская область | г. Магнитогорск | «Металлург-Магнитогорск» (Курорт «Банное») |
| г. Миасс | Горнолыжный центр «Райдер» |
| г. Трехгорный | Горнолыжный комплекс «Завьялиха» |
| г. Аша | Горнолыжный комплекс «Аджигардак» |
| г. Златоуст | Горнолыжный комплекс «Спорт-Экстрим» |
| г. Куса | Горнолыжный центр «Евразия» |
| Оренбургская область | г. Кувандык | Горнолыжный комплекс «Долина» |

Для осуществления анализа конкурентоспособности, выявляются средние рыночные цены на основные услуги горнолыжных комплексов (услуги подъемника, прокат инвентаря и занятия с инструктором) (см. таблицу 2). [22]

Таблица 2 — Стоимость основных услуг горнолыжных комплексов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость услуги, руб./ч. | | |
| Услуги подъемника | Прокат инвентаря | Занятие с инструктором |
| Группа горнолыжных комплексов г. Уфа | 200-300 | 100-500 | 700-800 |
| Группа горнолыжных комплексов Белорецкого района | 100-400 | 100-250 | 800-1000 |
| Группа горнолыжных комплексов Нуримановского района | 200-250 | 60-450 | 500-600 |
| г. Октябрьский | 200-250 | 200-400 | 500-600 |
| г. Стерлитамак | 130-200 | 100-230 | 450-550 |
| Туймазинский район | 150-200 | 150-360 | 600-1000 |
| Оренбургская область, г. Кувандык | 200-350 | 200-250 | 450-600 |

Основными конкурентами горнолыжного комплекса являются горнолыжные курорты, расположенные на территории Республики Башкортостан, Челябинской и Оренбургской области, находящиеся в непосредственной близости.

Рассмотрим самые крупные из них:

1) Горнолыжный центр «Абзаково»;

2) Горнолыжный комплекс «Куш-Тау»;

3) Горнолыжный центр «Олимпик парк».

Горнолыжный центр «Абзаково» является главным конкурентом, так как он известен по всей России и является одним из самых крупных на Урале. Расположен он на территории Абзелиловского района Республики Башкортостан в 60 км от г. Магнитогорска и в 35 км от г. Белорецка. Горнолыжный сезон длится с начала ноября и до конца мая.

Всего на курорте функционирует 13 трасс общей протяженностью около 18000 м., 4 из них предназначены для слалома и слалома-гиганта они отвечают требованиям стандартов FIS. Максимальный перепад высот достигает 320 м. Склоны обслуживают 5 бугельных подъемников, суммарная пропускная способность которых составляет 5000 человек. От дома отдыха Абзаково к горным трассам можно попасть с помощью кресельной канатной дороги, ее общая протяженность составляет 2120 м. Специальные снежные пушки и ратраки, функционирующие на территории, поддерживают отличное состояние покрытия горнолыжных спусков. Стоимость услуг подъемника представлена в таблице 3.

Таблица 3 — Цены на услуги подъемника

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование билета | Большой комплекс | | Малый комплекс | |
| пн-пт | сб, вс | пн-пт | сб, вс |
| 1 день | 900 | 1200 | - | - |
| 3 часа | 600 | 700 | 450 | 650 |
| 2 часа | 400 | 600 | 300 | 400 |
| 1 час | 300 | 400 | 200 | 300 |
| 1 подъем БКД № 1 | 150 | 150 | - | - |
| 1 подъем БКД № 1 | 100 | 100 | - | - |
| 1 подъем БКД № 5 | 100 | 100 | - | - |
| 1 подъем ППКД № 5 промежуточная станция | 50 | 50 | - | - |

В ГЛЦ «Абзаково» производится прокат инвентаря, такого как: комплекты лыж и сноубордов различного качества и категорий, сноублейды, тюбинги (большой и малый), костюм, куртка, брюки, каска.

Таблица 4 — Стоимость аренды оборудования для катания

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид | Залог\* | 1 час | | | 3 часа | | день | | сутки | |
| пн-пт | сб,вс | | пн-чт | сб,вс | пн-пт | сб,вс | пн-пт | сб,вс |
| Комплект лыж/сноубордов VIP | 10000 | 400 | 600 | | 700 | 900 | 800 | 1100 | 1000 | 1300 |
| Комплект лыж/сноубордов (1 кат.) | 10000 | 300 | 500 | | 500 | 700 | 600 | 800 | 800 | 1000 |
| Комплект лыж/сноубордов (2 кат.) | 8000 | 200 | 300 | | 300 | 400 | 400 | 500 | 500 | 600 |
| Комплект лыж/сноубордов (3 кат.) | 3000 | 100 | | | 150 | | 250 | | 350 | |
| Комплект лыж/сноубордов, сезон 2010 г. | 8000 | 200 | | 300 | 300 | 400 | 450 | 500 | 500 | 600 |
| Комплект лыж/сноубордов (в прокате более 2 лет) | 8000 | 150 | | 200 | 250 | 300 | 300 | 400 | 400 | 500 |
| Сноублейд | 8000 | 100 | | | 200 | | 300 | | 400 | |
| Тюбинг большой | 1800 | 150 | | | 250 | | 700 | | 1000 | |
| Тюбинг маленький | 1300 | 100 | | | 200 | | 800 | | 1200 | |
| Костюм | 6000 | 300 | | | 500 | | 1000 | | 1500 | |
| Куртка | 3000 | 200 | | | 400 | | 800 | | 1200 | |
| Брюки | 3000 | 200 | | | 400 | | 800 | | 1200 | |
| Каска | 2000 | 100 | | | 200 | | 300 | | 350 | |

\*В залог можно оставить документы - водительское удостоверение и/или техпаспорт.

В непосредственной близости от ГЛЦ "Абзаково" находятся:

1) клуб «33 Медведя»;

2) Абзаково Бунгало CLUB;

3) актив - отель «Горки»;

4) гостиничный комплекс «Вертикаль»;

5) усадьба «Еловое»;

6) гостиничный комплекс «Тау-Таш»;

7) отель «Эдельвейс»;

8) гостиница «Яш-Тан»;

9) санаторий «Юбилейный»;

10) санаторий «Якты-Куль».

Также горнолыжный центр предоставляет дополнительные услуги, такие как: кафе, рестораны, услуги инструктора и школа горнолыжного катания, автостоянка, баня, сауна, фитобар, косметологи, тренажерный зал, зоопарк, конные прогулки, каток. [12]

Следующим конкурентом является горнолыжный центр «Куш-Тау», который расположен в 18 км от г. Стерлитамак, в 140 км от г. Уфа и в 114 км от г. Кумертау. Горнолыжный сезон длится с декабря по апрель.

Всего в ГЛЦ «Куш-Тау» работает 4 трассы, которые представлены в таблице 5.

Таблица 5 — Виды трасс в ГЛЦ «Куш-Тау»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Вид трассы | Протяженность, м | Тип |
| 1 | Учебная | 170 | Ровная |
| 2 | Центральная | 750 | С изменением наклона |
| 3 | Северная | 650 | Ровная |
| 4 | Тюбинговая | 110 | - |

В горнолыжном центре работают 2 подъемника канатно-буксировочного типа. «Учебная» трасса имеет бугельный подъемник, а «Цетральная» - двухместный подъёмник «кирка». Также ежедневно проводится подготовка трасс при помощи снегоуплотнительной машины «Pisten Bully». Цены на услуги подъемника представлены в таблице 6.

Таблица 6 — Прайс-лист на услуги канатных дорог

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип билета | Стоимость, руб. | | | |
| Большая дорога | | Малая дорога | |
| Будни | Выходные | Будни | Выходные |
| 1 подъем | 50 | 60 | 30 | 40 |
| 1 час | 170 | 200 | 130 | 170 |
| 2 часа | 300 | 370 | 230 | 300 |
| 1 день | 800 | 1000 | 700 | 900 |
| 1 час (детский билет до 10 лет) | - | - | 70 | 90 |

В ГЛЦ «Куш-Тау» производится прокат оборудования, такого как лыжные комплекты, сноуборды, сноублейды, тюбинги. Цены на их аренду представлены в таблице 7.

Таблица 7 — Стоимость аренды оборудования для катания

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид | Стоимость, руб./ч. | |
| Будни дни | Выходные и праздничные дни |
| Лыжный комплект эконом-класса | 120 | 170 |
| Лыжный комплект среднего класса | 170 | 230 |
| Детский лыжный комплект | 100 | 150 |
| Сноуборд | 170 | 230 |
| Сноублейд | 120 | 170 |
| Тюбинг | 160 | 190 |

В непосредственной близости от ГЛЦ "Куш-Тау" находится дом отдыха "Шиханы". Так же предоставляются дополнительные услуги:

1) кафе;

2) автостоянка;

3) услуги инструктора;

4) бар;

5) игровая компьютерная комната и детские площадки;

6) бильярд;

7) тренажёрный зал;

8) настольный теннис;

9) русская баня и сауна. [11]

Горнолыжный центр «Олимпик Парк» также является конкурентом ГЛК г. Кумертау. Расположен он на берегу реки Уфимки, в черте г. Уфа.

На территории комплекса оборудовано четыре склона, такие как учебная и детская трассы, длиной не более 300 м, тюбинговая трасса, небольшие трамплины. Функционируют 4 подъемника бугельного типа, стоимость на услуги которых представлены в таблице 8.

Таблица 8 — Стоимость билетов на подъемник.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид абонемента | Большой комплекс | | Малый комплекс | |
| Выходные | Будни | Выходные | Будни |
| 1 час | 220 | 280 | 200 | 220 |
| 2 часа | 380 | 500 | 340 | 350 |
| 3 часа | 550 | 650 | 470 | 500 |
| На своем тюбинге (билет+чек) | - | - | 80/1 час | 100/1 час |
| 1 подъем | 60 | | | |
| 25 подъемов | 800 | | | |
| 50 подъемов | 1300 | | | |
| 1 день | 900 (будни), 1200 (выходные) | | | |
| 7 дней | 3300 | | | |
| сезон | 16500 | | | |

В ГЛЦ «Олимпик Парк» производится прокат инвентаря такого как комплект взрослых и детских лыж, тюбинг, очки и шлем. Цены на аренду указаны в таблице 9.

Таблица 9 — Стоимость проката оборудования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость, руб./ч. | |
| Будни | Выходные |
| Комплект лыж (взрослый) | 380 | 380 |
| комплект лыж (детский) | 220 | 220 |
| Тюбинг | 130 | 150 |
| Очки/шлем | 80 | 80 |
| Услуги инструктора | 700 | 700 |

На территории горнолыжного центра «Олимпик Парк» жилья нет. Возможно размещение в гостиницах, которых находятся вблизи комплекса.

Дополнительные услуги, оказываемые ГЛЦ «Олимпик Парк:

1) автостоянка;

2) развлекательные и игровые площадки;

3) магазин спорт инвентаря;

4) кафе Лидо «108 чайников». [21]

Таким образом, горнолыжному комплексу ГО г. Кумертау необходимо установить цены на уровне ниже конкурентных и приемлемые для людей со средним доходом. Также следует обеспечить высокое качество оказываемых услуг. Необходимо проведение рекламной кампании, которая поможет приобрести популярность на рынке данных услуг. Она включает в себя:

- проведение рекламных мероприятий на местном телевидении и радио;

- размещение рекламы в местной газете и на популярных интернет - сайтах;

- разработка собственного интернет сайта и размещение рекламы на баннерах в ГО г. Кумертау, а также на трассах и в ближайших населенных пунктах.

В результате будет обеспечен высокий объем продаж, доходность и прибыльность. Только в этом случае горнолыжный комплекс имеет возможность быть конкурентоспособным.

Для реализации стратегии низких цен необходимо уменьшение текущих расходов и производственных затрат, а также внедрение системы различного рода скидок.

**3. План маркетинга**

Одним из основных этапов при разработке бизнес-плана является план маркетинга. При его помощи можно правильно определить стратегию развития предприятия и выявить методы продвижения услуг на рынке. Для этого были проведены следующие мероприятия: составлен портрет потенциального потребителя, выбрана стратегия ценообразования и разработаны мероприятия по проведению рекламной кампании горнолыжного комплекса.

Для описания портрета потенциального потребителя был проведен опрос в виде анкетирования, с помощью которого была выявлена целевая аудитория, социальный статус, место проживания и основные предпочтения потенциальных клиентов. В опросе участвовали 1664 респондента. Анкета приведена в приложении А.

На рисунке 1 представлен возрастной состав потенциальных потребителей горнолыжного комплекса ГО г. Кумертау

Рисунок 1 - Возрастной состав потенциальных потребителей

По данным анкетирования целевую аудиторию потребителей услуг горнолыжного комплекса по возрастному признаку можно представить следующим образом:

до 18 лет — 12,5%;

18-25 лет **—** 32,21%;

26-35 лет — 30,29%;

36-45 лет — 17,07%;

46-55 лет — 5,77%;

56 лет и выше — 2,16%.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными потребителями услуг являются лица в возрасте от 18 до 35 лет.

В опросе приняли участие респонденты из следующих населенных пунктов (рисунок 2).

Рисунок 2 - Место проживания потенциальных потребителей

Исходя из данных рисунка 2, можно сделать вывод о том, что основную часть потенциальных потребителей составляют жители г. Кумертау – 54,57%, далее следуют жители г. Мелеуз – 10,1% и с. Ермолаево – 5,53%. Таким образом, в качестве потенциальных потребителей можно рассматривать население юга Башкирии.

По социальному положению основной контингент опрошенных можно разделить на следующие группы: работающие лица – 36,3%; студенты – 33,89%; школьники – 11,3% и государственные служащие – 6,25%. Из них состоит в браке 36,78% и соответственно 63,22% холосты.

По данным опроса основная посещаемость приходится на выходные и праздничные дни. В субботу и воскресенье готовы посещать 74,73% опрошенных, в праздники – 21,68%, в будние дни – 25,27%.

При этом 27,88% готовы проводить время на горнолыжной базе до 2 часов, от 2 до 4 часов – 31,49%; от 5 до 7 часов – 14,9%; весь день (с остановкой в гостинице) – 12,02% и на несколько суток – 13,7%. Это означает, что функционирующая на территории горнолыжного курорта гостиница будет принимать достаточно большое количество клиентов.

Из общего числа опрошенных, 33,65% ответили, что не увлекаются зимними видами спорта, сноубордом занимаются 13,46 % аудитории, 16,83 % – горными лыжами, 27,4% – беговыми лыжами, 17,31% – увлекаются катанием на тюбингах и 10,10% предпочитают катание на коньках. У основной части респондентов, участвовавших в опросе (54,81%), имеется собственный инвентарь для занятия зимними видами спорта, а именно: сноуборд, тюбинг, лыжи, коньки.

На рисунке 3 приведены данные из опроса о дополнительных услугах, которыми предпочли бы воспользоваться потенциальные клиенты.

Рисунок 3 - Дополнительные услуги в горнолыжном комплексе

Из данного рисунка видно, что основная аудитория предпочитает пользоваться услугами кафе 75,96%, на второй позиции находится баня/сауна 48,08%. Проживать в гостинице предпочитает 39,42% опрошенных. В предложениях потенциальных потребителей внести в основные услуги, предлагаемые комплексом, детскую и массажную комнаты (29,57%).

Данные о предпочитаемых респондентами летних видах услуг представлены на рисунке 4.

Рисунок 4 - Виды услуг в летний период

Основной приоритет в услугах в летний период был отдан велосипедному спорту – 47,84%, желающих кататься на квадроциклах составляет 44,71%, почти такое же количество опрошенных (43,99%) хотят видеть конные прогулки в списке услуг летнего периода. Ввести занятия волейболом, картингом, скалодромом предложили 9,38%.

Рисунок 5 - Сумма, которую готовы потратить потребители на отдых в горнолыжном комплексе

Одной из составляющих эффективного ценообразования является сведения о том, какую сумму потенциальные потребители готовы потратить на услуги горнолыжного комплекса (рисунок 5).

Как показано на рисунке, основной контингент опрошенных готов заплатить 500 – 1000 руб. за отдых. Сумму от 1000 до 2000 готовы заплатить почти такое же количество – 29,57 %, свыше 3000 руб. – 12,50 %.

Посещать горнолыжный комплекс ГО г. Кумертау готовы 83,65% опрошенных, остальные 16,35% ответили отказом по различным причинам, таким как:

- не знаю о нем – 63,24%;

- есть ближе (г. Стерлитамак) – 32,35%;

- не люблю отдых зимой – 2,94%;

- не хочу – 1,47%.

Таким образом, можно сделать вывод, что целевой аудиторией являются работающие лица и студенты в возрасте от 18 до 35 лет, в основном проживающие в близлежащих городах и районах. Почти 72% опрошенных увлекаются зимними видами спорта, из них 62,55% имеют собственный спортивный инвентарь, такой как лыжи, тюбинг, коньки и сноуборд. Основная часть клиентов готова посещать комплекс с пятницы по воскресенье и в праздничные дни и проводить в нем от 2 до 4 часов. Дополнительными услугами, которыми предпочтет воспользоваться потребитель, являются кафе, гостиница, баня/сауна и также предлагаются ввести детскую и массажную комнату. При этом потенциальные клиенты готовы тратить от 500 до 2000 руб. за отдых в горнолыжном комплексе. В летний период потребители желают видеть велосипедный спорт, конные прогулки, катание на квадроциклах. Также можно отметить, что основным конкурентом горнолыжного комплекса ГО г. Кумертау является горнолыжный центр Куш-Тау в г. Стерлитамак, который находится в непосредственной близости.

Следует отметить, что установление доступных и в то же время эффективных цен является залогом успешного развития и функционирования горнолыжного комплекса.

Стратегия ценообразования выбрана на основании цен конкурентов и спроса на данный вид услуг. Так как целевая аудитория представлена населением с абсолютно разными уровнями доходов, это также окажет существенное влияние на ценообразование. Цены должны быть по максимуму высоки, но при этом сохранять преимущество горнолыжного комплекса ГО г. Кумертау в глазах потребителей. Немаловажным является ориентирование на уровень доходов населения нашего города, он примерно составляет 8-15 тыс. руб. Также одним из важных факторов для привлечения большего числа клиентов возможно введение скидок постоянным клиентам, клубных и льготных карт.

Приведем ориентировочные цены на услуги горнолыжного комплекса ГО г. Кумертау (таблицы 10 - 15).

Таблица 10 – Стоимость на услуги подъемника

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид | Стоимость, руб. | |
| Будни | Выходные |
| 1 час | 200 | 250 |
| 1 день | 850 | 1000 |
| 1 подъем | 50 | 50 |
| Без подъемника | 180 | 200 |

Таблица 11 - Стоимость проката инвентаря в зимний период

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид | Стоимость, руб./ч. | | | |
| Будни | | Выходные | |
| Взрослые | Дети | Взрослые | Дети |
| Тюбинг, ледянки | 130 | 130 | 170 | 170 |
| Прокат комплекта горных лыж | 300 | 150 | 350 | 180 |
| Прокат комплекта беговых лыж | 180 | 80 | 200 | 100 |
| Прокат комплекта для сноуборда | 320 | 190 | 370 | 240 |
| Занятие с инструктором (1 чел.) | 700 | 700 | 700 | 700 |
| Занятие с инструктором (2 и более чел.) | 800 | 800 | 800 | 800 |
| Снегокаты | 150 | 150 | 200 | 200 |

Таблица 12 - Стоимость проживания в гостинице

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество мест | Стоимость, руб. | | | |
| 1 день | | 7 дней | |
|  | Будни | Выходные | Будни | Выходные |
| 1 место | 1700 | 1900 | 10600 | 10600 |
| 2 места | 2300 | 2500 | 14600 | 14600 |
| 3 места | 2800 | 3100 | 18100 | 18100 |

Таблица 13 - Стоимость посещения тренажерного зала

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Зал | Стоимость, руб. | | |
| Разовое посещение | Абонемент (12 раз) | Безлимитный |
| Фитнес зал | 100 | 700 | 800 |
| Спортивная площадка (за час) | 1000 | - | - |

Таблица 14 - Стоимость питания в кафе

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид | Стоимость, руб. | | | |
| Взрослые | | Дети | |
| Будни | Выходные | Будни | Выходные |
| Завтрак | 230 | 230 | 170 | 170 |
| Обед | 280 | 280 | 200 | 200 |
| Ужин | 260 | 260 | 180 | 180 |
| Комплекс | 770 | 770 | 550 | 550 |

Таблица 15 - Стоимость проката инвентаря в летний период

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Инвентарь | Стоимость, руб. | | |
| Время | Будни | Выходные |
| Велосипеды | 1 ч. | 100 | 150 |
| Велосипеды (горные) | 1 ч. | 150 | 200 |
| Комплект для катания на роликах | 1 ч. | 180 | 200 |
| Комплект для игры в пейнтбол (боекомплект + 500 шариков) | 1 игра | 700 | 800 |
| Квадроциклы | 30 мин. | 400 | 450 |
| Скейтборды | 1 ч. | 70 | 80 |

Для привлечения большего количества клиентов необходимо провести комплекс мероприятий, который также поможет расширить занимаемый сегмент на рынке. Такие мероприятия могут быть как зимнего, так и летнего характера.

В зимний период предлагается ввести такие услуги, как:

- сноуборд;

- беговые лыжи;

- горные лыжи;

- катание на тюбингах;

- катание на снегокатах.

В летний период планируется реализовать такие услуги, как:

- велосипедный спорт;

- катание на квадроциклах;

- катание на роликах;

- занятия на скейтборде;

- игра в пейнтбол.

Для продвижения услуг комплекса необходимо проведение рекламных мероприятий как на территории Республики Башкортостан, так и в ближайших регионах. Реклама является неотъемлемой частью по продвижению услуг на рынке. Она должна быть построена таким образом, чтобы потребитель был заинтересован в приобретении услуг. Акцент должен делаться на особенные свойства услуг горнолыжного комплекса и его качество по сравнению с конкурентами.

Средствами распространения рекламных мероприятий горнолыжного комплекса являются:

1) реклама в местной газете;

2) реклама на телевидении и на радио;

3) размещение рекламы в интернете на популярных сайтах;

4) разработка интернет сайта с информацией о горнолыжном комплексе;

5) раздача листовок и расклеивание печатной продукции на остановках, подъездах и досках объявлений;

6) размещение рекламы на баннерах, располагающихся на самых оживленных и крупных улицах г. Кумертау;

7) размещение рекламы на щитах вдоль оживленных автомобильных трасс и в ближайших населенных пунктах.

Реклама на телевидении и на радио является достаточно эффективным способом влияния на потребителя, но в тоже время являются самыми дорогими средствами распространения рекламы. В ГО г. Кумертау вещают 2 телеканала «ТНТ-Арис» («Актан»), «Пятый канал-Арис» и 5 радиостанций, таких как «АРИС радио», «Русское радио», «Актан», «Кабриолет» и «Спутник FM». В таблице 16 представлена стоимость съемки рекламного ролика (приложение Г).

Таблица 16 - Стоимость съемки рекламного ролика в ТРК «Арис»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид | Условия | Стоимость, руб. |
| Заставка статичная до 20 сек | 1 стоп-кадр, титры, звук | 2500 |
| Заставка динамичная до 25 сек | Подбор 3-5 кадров, титры, звук | 3500 |
| Информационный ролик до 30 сек | Кадры на основе фото/видеосъёмки, титры 2D, звук | 700р./сек |
| Компьютерный ролик до 30 сек | Титры 3D, звук | 1200р./сек |
| Сложный постановочный ролик | Игра актёров, титры, звук | От 10 000 руб. |
| Видеосюжет | Видеосъёмка, титры, звук | 4500р./мин |
| Корректировка готового ролика | Коррекция ролика | 50% от ст. ролика |
| Корректировка заставки | Коррекция ролика | 50 % от ст. ролика |

При заказе информационного ролика на 15 секунд затраты на производство видео составят 10500 руб. Зона вещания телеканала: г. Кумертау, г. Мелеуз, с. Ермолаево, Куюргазинский и Мелеузовский районы.

По мнению сотрудника ТРК «Арис», оптимальным вариантом для заказа является информационный ролик в 2 голоса, затраты на его запись составят 2600 руб. Зона вещания радиостанций: г. Кумертау, г. Мелеуз, г. Салават, с. Ермолаево, п. Октябрьский, с. Мурапталово, с. Мраково и с. Исянгулово (данные представлены в таблице 17).

Таблица 17 - Прайс-лист производства аудио ролики для радио

|  |  |
| --- | --- |
| Вид записи | Стоимость, руб. |
| Информационный ролик экспресс | 1200 |
| Информационный ролик (1 голос) | 2200 |
| Информационный ролик (2 голоса) | 2600 |
| Игровой ролик (1 голос) | 3000 |
| Игровой ролик (2 голоса) | 3400 |

Стоимость размещения рекламного ролика ТРК «Арис» представлена в таблице 18.

Таблица 18 - Стоимость размещения ролика ТРК «Арис»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование СМИ | Количество выходов в день | Стоимость основного пакета (руб.) | |
| 2 недели | 1 месяц |
| АРИС радио | 10 | 8500 | 12000 |
| Русское радио | 10 | 10500 | 15000 |
| Актан | 10 | 6000 | 9000 |
| Кабриолет | 10 | 3000 | 5000 |
| Спутник FM | 10 | 5000 | 8000 |
| 5 канал-АРИС | 10 (4 - рег.блок, врезки в 5 канал-Спб: 2 – день, 2-прайм, 2 – ночь) | 6000 | 9000 |
| ТНТ-Арис (Актан) | 10 (3 - рег.блок, врезки в ТНТ: 2 – день, 2-прайм, 2 – ночь) | 13000 | 19000 |

В данном пакете услуг существует система скидок. При размещении в нескольких СМИ предоставляется скидка 10% на каждое добавленное СМИ, начиная со второго. Если разместить рекламу на радио «Арис», «Русское радио» и на телеканале «ТНТ-Арис» («Актан») на 1 месяц затраты с учетом скидки составят 42600 руб.

Таким образом, общие затраты на проведение рекламной кампании на радио и телевидении составят 55700 руб.

Реклама в газетах является весьма популярной. В ГО г. Кумертау распространены такие газеты как «Метро» и «Арис ТВ».

Газета «Метро» выпускается раз в неделю и распространяется по таким городам как Кумертау, Мелеуз, Салават, Стерлитамак и Ишимбай. Цена размещения объявления зависит от его расположения и размера. В таблице 19 представлен прайс-лист услуг газеты «Метро».

Таблица 19 - Прайс-лист газеты «Метро»

|  |  |
| --- | --- |
| Страница | Стоимость в руб. за кв. см. |
| Первая (полноцветная) | 90 |
| Последняя (полноцветная) | 70 |
| Внутренняя (цветной модуль) | 45 |
| Внутренняя (черно-белый модуль) | 40 |
| Статьи (внутренняя) | 25 |

Таким образом, при размещении рекламы на внутренней стороне в цветном модуле и размером 60 кв. см. стоимость размещения составит 2700 рублей. В среднем, в месяц на такой вид рекламы уйдет 16200 рублей, если подавать объявление 2 раза в месяц в следующих изданиях: «Метро Кумертау», «Метро Мелеуз» и «Метро Салават».

Газета «Арис ТВ» выходит раз в неделю по средам и распространяется в ГО г. Кумертау и с. Ермолаево. Цена на размещение рекламы, также как в газете «Метро», зависит от расположения и размера объявления. В таблице 20 представлен прайс-лист на услуги газеты «Арис ТВ» (приложение В).

Таблица 20 - Прайс-лист газеты «Арис Тв»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Размер модуля, мм | Все полосы | Внутренние полосы |
| 1 выпуск, руб. | 4 выпуска, руб. |
| 60 х 40 | 500 | 1800 |
| 60 х 83,  82\*60 | 800 | 2500 |
| 126\*40 | 1000 | 3500 |
| 126\*83 | 1800 | 4500 |
| 125\*152 | 2500 | 7000 |
| Нестандартный | 20 руб./кв.см. |  |

Стоимость размещения объявления на внутренней полосе размером 60х83 мм, на 1 месяц составит 2500 руб., при этом стоит учесть, что стоимость дизайна модуля составит 500 руб. Таким образом, чтобы опубликовать объявление в газете «Арис ТВ» необходимо затратить 3000 руб. в месяц.

Размещение рекламы в интернете является очень удобным видом рекламы. Основное его преимущество состоит в том, что она дешевле других видов рекламы. В таблице 21 приведена стоимость размещения рекламы на интернет сайтах Республики Башкортостан. [18]

Таблица 21 - Стоимость размещения рекламы на интернет-сайтах РБ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип и расположение рекламоносителя | Стоимость статичного размещения (руб.)/период | Стоимость ротационного размещения (руб.)/период |
| Графический Баннер 200х100 в самом верху страницы (на всех страницах сайта) | 12000 / 1 месяц | 5000 / 1 месяц |
| Графический баннер 240х60 справа (на всех страницах сайта) | 6000 / 2 недели | 2500 / 2 недели |

Таким образом, если заказать графический баннер размером 200х100 мм со статичным размещением, то расходы за месяц составят 12000 рублей.

Затраты на разработку интернет сайта составят 4950 рублей. При этом он будет состоять из 10 страниц, на которых будет размещена основная информация о горнолыжном комплексе. [19]

Одним из наиболее распространенных методов продвижения услуги является раздача листовок и расклеивание печатной продукции на рекламных щитах вблизи остановок, подъездах домов и досках объявлений. Оформленные визитки и буклеты можно оставлять на кассах магазинов и разносить по почтовым ящикам.

Таблица 22 – Затраты на составление визиток и листовок

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид | Стоимость за шт., руб. | Тираж | Общая стоимость, руб. |
| Визитки | 2 | 2000 | 4000 |
| Листовки | 5 | 200 | 1000 |
| Итого |  |  | 5000 |

Таким образом, затраты на раздачу листовок и расклеивание печатной продукции на остановках, подъездах и досках объявлений составят 5000 рублей.

Наружная реклама считается недорогим видом рекламы, главным преимуществом которой является вещание на многочисленную аудиторию. В таблице 23 приведен прайс-лист на размещение наружной рекламы в г. Кумертау ООО «Дизайн-бюро София». [13]

Таблица 23 - Стоимость размещения наружной рекламы в г. Кумертау

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Для местных  рекламодателей | Для федеральных рекламодателей |
| Формат 3х6 | | |
| Отдельно стоящие установки | 6000 | 7500 |
| Брандмауэры | 4000 | 5000 |
| Формат 3х12 | | |
| Отдельно стоящие установки | 14000 | 14000 |
| Формат 10х6 | | |
| Брандмауэры | 12000 | 14000 |

Таким образом, для размещения наружной рекламы в г. Кумертау необходимо затратить 18000 руб. при заказе 1 рекламного щита размером 3х6 м. на ул. 60 лет БАССР и 1 брандмауэра на ул. Пушкина.

Так как размещать рекламу только в г. Кумертау не эффективно, необходимо размещение в ближайших районах и городах. В таблице 24 приведены цены на аренду рекламного щита в месяц в близлежащих населенных пунктах. [5]

Таблица 24 - Стоимость аренды рекламного щита на 1 месяц

|  |  |
| --- | --- |
| Населенный пункт | Стоимость, руб. |
| г. Мелеуз, ул. Ленина | 7500 |
| г. Салават, ул. Первомайская | 7500 |
| г. Стерлитамак, ул. Худайбердина | 12000 |
| г. Уфа, пр-т Салавата Юлаева | 22000 |
| г. Оренбург, ул. Терешковой | 20000 |
| На трассе, Автодорога Р-240 «Уфа — Оренбург» | 21300 |

При аренде рекламных щитов в каждом из населенных пунктов общие затраты составят 144300 руб. В данную, сумму включена стоимость аренды щита, и затраты на изготовления рекламного полотна.

Таблица 25 - Общие затраты на проведение рекламных мероприятий

|  |  |
| --- | --- |
| Вид рекламы | Затраты, руб. |
| Реклама в местных печатных СМИ | 19200 |
| Реклама на телевидении и на радио | 55700 |
| Реклама в интернете на популярных сайтах | 12000 |
| Разработка интернет сайта с информацией о горнолыжном комплексе | 4950 |
| Раздача листовок и расклеивание печатной продукции на остановках, подъездах и досках объявлений | 5000 |
| Наружная реклама на баннерах, располагающихся на самых оживленных и крупных улицах г. Кумертау | 18000 |
| Наружная реклама вдоль оживленных автомобильных трасс на рекламных щитах и ближайших населенных пунктах. | 144300 |
| Итого: | 260000 |

На рисунке 6 изображены общие затраты на проведение рекламы в процентном соотношении

Рисунок 6 – Общие затраты на проведение рекламных мероприятий в процентном соотношении.

Таким образом, общие затраты на проведение рекламной кампании с учетом непредвиденных затрат составят 260000 руб. Из данного рисунка видно, что основные затраты пойдут на наружную рекламу вдоль оживленных автомобильных трасс на рекламных щитах и ближайших населенных пунктах и составит 56% от общих затрат. Сумма затрат на рекламу в СМИ составит 74900 руб. или 28% от общей суммы затрат.

**4. Организационный план**

Организационную структуру управления предполагается строить по линейно-функциональному принципу, при котором каждый начальник службы непосредственно подчинен директору предприятия. Организационная структура представлена на рисунке 7.

Рисунок 7 - Организационная структура горнолыжного комплекса ГО г. Кумертау

Организация труда горнолыжного комплекса ГО г. Кумертау будет осуществляться директором, функции которого заключаются в следующем:

- управление персоналом (прием, увольнение);

- решение финансовых и организационных вопросов, касающихся использования части прибыли и направлений развития горнолыжного комплекса (совместно с учредителями);

- заключение договоров по обслуживанию горнолыжного комплекса сторонними организациями;

- принятие решений о приобретении нового, необходимого для развития горнолыжного комплекса имущества;

- контроль за техническим состоянием зданий, оборудования, систем тепло-, водо- и электроснабжения и др.

Главный бухгалтер подчиняется непосредственно директору, ведет бухгалтерский учет, снимает кассу, подготавливает финансовые отчеты, осуществляет выплату зарплаты, отчитывается перед директором по ведению бухгалтерского учета и своевременной сдаче налоговой документации.

В состав рабочего персонала входят:

1) медицинский работник - оказывает медицинскую помощь в соответствии со своей квалификацией, должностными инструкциями, служебными и должностными обязанностями;

2) служащие проката - занимаются выдачей необходимого инвентаря, осуществляют контроль над временем его использования;

3) кассир - производит продажу пластиковых карт для платежно-пропускной системы по соответствующим ценам и на соответствующее время;

4) продавцы-кассиры - принимают в кассу деньги от официантов. Подают заявки на приобретение необходимого количества продуктов и товаров, и обновление ассортимента кафе и буфета;

5) электрик - обеспечивает поддержание исправного состояния, безаварийную и надежную работу устройств и электрооборудования. Производит монтаж новых электрических сетей, ликвидирует неисправности в работе устройств, их ремонт, монтаж и регулировку;

6) инструкторы тренажерного и фитнес залов, на лыжную трассу, по сноубордингу - выясняют у клиента наличие заболеваний, травм и противопоказаний к определенным видам силовых нагрузок, выбирают оптимальные формы и виды занятий. Обучают клиентов правильной и безопасной технике выполнения упражнений или пользования инвентарем. Проводят индивидуальные консультации в случае возникновения трудностей;

7) горничные - осуществляют уборку всех помещений горнолыжного комплекса, гостиницы. Подают заявки на необходимый уборочный инвентарь и принадлежности для уборки помещений;

8) официанты - принимают заказы от клиентов, передают их на исполнение поварам и обеспечивает своевременную подачу заказа клиенту. Убирают на столах, меняют пепельницы в зале для еды. Производят расчет с клиентами, передают деньги в кассу;

9) повара - подают заявки в соответствии с меню, во время работы принимают заявки от официантов и выполняют их;

10) дворники-сторожа - охрана зданий, сооружений и имущества горнолыжного комплекса, поддержание санитарного состояния и порядка на территории горнолыжного комплекса;

11) операторы-механики ратрака, канатной дороги, снегообразующей техники - раз в год проводят полную проверку оборудования, осуществляют контроль техники безопасности и другую деятельность в соответствии со своей квалификацией, должностными инструкциями и должностными обязанностями;

12) гардеробщица - осуществляет прием и выдачу верхней одежды клиентов;

13) кухонные рабочие - подготавливают моющие и дезинфицирующие растворы. Моют оборудование, кухонную посуду, инвентарь, раковины. Осуществляют доставку продуктов из кладовой суточного запаса.

Должностные инструкции персонала представлены в приложении Д.

В случае необходимости предполагается привлечение сторонних организаций, что будет необходимо при проведении косметического ремонта в здании, вывозе бытовых отходов, доставке продуктов для кафе и других услуг.

Общий график (режим) работы горнолыжного комплекса ГО г. Кумертау устанавливается директором горнолыжного комплекса.

Администрация горнолыжного комплекса вправе:

- по своему усмотрению открывать и/или закрывать для пользования посетителей каждую отдельную канатную дорогу в часы работы горнолыжного комплекса, а также склоны горнолыжного комплекса по технологическим, техническим, погодным, эксплуатационным, организационным и др. причинам (аварийные ситуации оборудования и программного обеспечения, временное отключение соответствующими службами электроэнергии, проведение профилактических работ и др.);

- вносить изменения в общий график (режим) работы горнолыжного комплекса, связанные с технологическими, техническими, организационными, погодными и другими причинами.

Режим работы горнолыжного комплекса представлен в таблице 26.

Таблица 26 - Режим работы горнолыжного комплекса

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дни недели | Прокат | Медпункт | Мастерская | Кафе | Буфет | Гостиница | Гардероб |
| Пн. - пт. | 10.00 - 20.00 | 10.00 - 23.00 | 11.00 - 21.00 | 12.00 - 23.00 | 11.00 - 20.00 | круглосу-точно | 10.00 - 18.00 |
| Выходные и праздничные дни | 10.00 - 21.00 | 10.00 - 23.00 | 10.00 - 22.00 | 12.00 - 00.00 | 11.00 - 21.00 | круглосу-точно | 10.00 - 19.00 |

Автомобильная парковка обслуживается дворником-сторожем и закрывается за полчаса до закрытия горнолыжного комплекса.

Все сотрудники привлекаются на постоянной основе. Заработная плата работников рассчитывается исходя из должностных окладов (повременно-премиальная оплата труда). Размер оплаты труда определен на основе статистики по вакансиям Центра занятости населения ГО г. Кумертау. [10]

Необходимое количество персонала, количество оплачиваемых месяцев, средняя заработная плата указаны в таблице 27.

Таблица 27 - Кадровое планирование

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Работники | Необходимое количество | Кол-во оплачиваемых месяцев | Заработная плата в месяц (руб.) | Зарплата в год,  тыс. руб. |
| Директор (управляющий) | 1 | 12 | 25000 | 300 |
| Гл. бухгалтер | 1 | 12 | 20300 | 243,6 |
| Медицинский работник | 1 | 12 | 10000 | 120 |
| Служащий проката | 2 | 12 | 8000 | 192 |
| Кассир (на входе) | 1 | 6 | 10000 | 60 |
| Продавец-кассир (кафе, буфет) | 2 | 12 | 10000 | 240 |
| Электрик | 1 | 12 | 11000 | 132 |
| Инструктор (тренер) в спортзал | 2 | 12 | 8000 | 192 |
| Инструктор лыжной трассы | 1 | 6 | 9000 | 54 |
| Инструктор по сноубордингу | 1 | 6 | 9000 | 54 |
| Горничная | 5 | 12 | 10000 | 600 |
| Официант | 6 | 12 | 9000 | 648 |
| Повар | 2 | 12 | 13000 | 312 |
| Дворник-сторож | 2 | 12 | 7000 | 168 |
| Оператор-механик ратрака | 1 | 6 | 8000 | 48 |
| Оператор-механик БКД | 1 | 6 | 8000 | 48 |
| Оператор снегообразующих пушек | 1 | 6 | 8000 | 48 |
| Гардеробщица | 1 | 6 | 7500 | 45 |
| Кухонный рабочий | 2 | 12 | 11000 | 264 |
| Итого | 34 |  | 201800 | 3768,6 |

Таким образом, наиболее целесообразным будет создание организационной структуры линейно-функционального типа. Организация труда горнолыжного комплекса будет осуществляться директором, в подчинении которого будут находиться остальной персонал согласно организационной структуре. Годовой фонд оплаты труда составит 3768,6 тыс. руб.

**5. Производственный план**

Концепция горнолыжного комплекса предусматривает строительство в 2 этапа. В общей сложности предполагается возведение 4 горнолыжных трассразличной сложности, строительство 1 прыжкового трамплина и 2 буксировочных канатных дорог, которые будут соединять зоны активности.

Для строительства горнолыжного комплекса необходима территория с общей площадью 2425,3 м2. [1]

Комплекс зданий планируется разместить из соображений максимального приближения к городским коммуникациям и лыжному стадиону, предусматривается проезд к объекту с ул. Лесная, пешеходный маршрут и служебный проезд со стороны от ул. Советской. Принят принцип минимального воздействия на ландшафт. [2]

1 этап предполагает следующие мероприятия:

- реконструкция существующей лыжной трассы;

- восстановление освещения и прокладка лыже-роллерной трассы;

- благоустройство «Тропы здоровья»;

- строительство лыжной базы.

Технические характеристики буксировочной канатной дороги (БКД) представлены в таблице 28.

Таблица 28 - Технические характеристики канатной дороги

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Количество |
| Длина дороги по склону | 221,85 м |
| Пропускная способность | 757 чел/ч |
| Скорость движения | 2,4 м/с |
| Время подъема | 1,54 мин |
| Тип подвижного состава | бугель |
| вместимость подвижного состава | 1 чел |
| количество | 40 шт. |

По своим техническим параметрам, эксплуатация бесфундаментного буксировочного подъемника носит сезонный характер (зимнее время года). В качестве подвижного состава применяется одноместное буксировочное устройство, состоящее из зажима, штанги подвески, втягивающего устройства и опорной тарелки. Длина БКД по склону составит 221,85 м, пропускная способность - 757 человек в час, вместимость подвижного состава - 1 чел., количество подвижного состава - 40 шт. [3]

Затраты на строительство БКД представлены в таблице 29. Источником информации является сводный сметный расчет стоимости строительства (приложение Б).

Таблица 29 - Затраты на строительство БКД

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Общая сметная стоимость, тыс. руб. |
| Объектная смета. Буксировочная канатная дорога "БКД-1" | 11275,26 |
| Объектная смета. Буксировочная канатная дорога "БКД-2" | 11275,26 |
| Пусконаладка электрооборудования БКД-1 | 472,11 |
| Пусконаладка электрооборудования БКД-2 | 472,11 |
| Пусконаладка оборудования БКД-1 | 3967,10 |
| Пусконаладка оборудования БКД-2 | 3967,10 |

Технико-экономические показатели, характеризующие генеральный план, представлены в таблице 30.

Таблица 30 - Технико-экономические показатели генерального плана

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Количество, м2 |
| Площадь благоустройства | 7899 |
| застройки | 1510 |
| покрытия асфальтобетонного | 3357 |
| покрытия щебеночного | 40 |
| озеленения | 1496 |
| В том числе: | 1496 |
| газонов | 1187 |
| цветников | 43 |
| благоустройство лесных участков | 266 |
| Дороги | 4038,25 |
| Лыже-роллерная трасса | 1243,5 |
| Лыже-роллерная трасса повышенной сложности | 257,5 |
| Лыже-кроссовая трасса | 1254 |
| Дорога автомобильная IV кат. | 207,6 |
| Дорога автомобильная V кат. с пешеходной полосой | 375,65 |
| Пешеходный маршрут «Тропа здоровья» | 700 |
| Итого | 11937,25 |

Для организации высококачественного основания под лыжные трассы зимой и условий для занятий спортом в летний период, предусмотрено строительство лыже-роллерной трассы с асфальтовым покрытием и освещением, строительство лыже-кроссовой трассы со щебёночным покрытием и освещением.

В летний период на лыже-роллерной трассе предусмотрены занятия ездой на велосипедах и других транспортных средствах, роликовых лыжах и коньках, а также занятия бегом. На лыже-кроссовой - ездой на горных велосипедах и бегом. Посетители занимаются самостоятельно с личным или взятым в прокат инвентарем, а также в составе групп, посещающих спортивный зал.

В зимний период по маршрутам лыже-роллерной и лыже-кроссовой трасс, с помощью техники на базе вездехода «Husky», со снегообрабатывающими навесными устройствами (с пассажирским салоном) организуется трасса для лыжных гонок. Также в зимний период предусмотрено: катание на тюбингах, ледянках (для детей), снегокатах, сноуборде.

Для обеспечения комфортного и безопасного отдыха граждан предлагается обустройство пешеходного маршрута «Тропа здоровья» с гравийно-песчаным покрытием и освещением. Для организации обустроенного проезда и прохода к объекту - строительство автодорог IV категории и V категории с пешеходной полосой.

Общая протяженность «Тропы здоровья», маршрут которой проходит от лыжного стадиона до родника, составляет 700 м. Вдоль маршрута расположены поляны, использующиеся для пикников в летний период.

В связи с тем, что строительство будет производиться в лесной зоне, специального озеленения территории не требуется, необходимо благоустройство газонов, цветников и восстановление нарушенного в ходе работ растительного слоя.

Реализация второго этапа предусматривает следующее:

- реконструкция трамплина с организацией дополнительных горнолыжных трасс;

- строительство административно-бытового комплекса.

Технико-экономические показатели, характеризующие лыжный трамплин, представлены в таблице 31.

Таблица 31 - Технические показатели лыжного трамплина

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Количество |
| Класс трамплина | малый |
| Назначение | тренировочный |
| Расчетная скорость | 18 м/с |
| Сезонность | зимний |
| Искусственное покрытие | отсутствует |

Трамплин выполняется без искусственного покрытия, что значительно сокращает стоимость строительства. Время эксплуатации трамплина определяется погодными условиями. Начало эксплуатации - установление устойчивой отрицательной среднесуточной температуры и формирование снежного покрова. Заканчивается эксплуатация с установлением положительной среднесуточной температуры и началом интенсивного снеготаяния. Трамплин планируется только как тренировочный, что исключает строительство судейской будки и трибуны для зрителей. Исходя из параметров трамплина, рекомендуемая минимальная возрастная группа пользователей услуги составляет 13-14 лет. [4]

Кроме строительства функциональных объектов проект предполагает затраты на благоустройство и озеленение территории, которые представлены в таблице 32 (приложение Б).

Таблица 32 - Затраты на благоустройство и озеленение территории

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Общая сметная стоимость, тыс. руб. |
| автомобильная дорога | 13197,16 |
| благоустройство территории сервисного центра | 1009,41 |
| горнолыжные трассы 1а и 1б | 1817,73 |
| горнолыжные трассы 2а и 2б | 1744,26 |
| автомобильная стоянка №1 | 1089,08 |
| автомобильная стоянка №2 | 4827,76 |
| освещение горнолыжных трасс | 1377,87 |
| Лыжный трамплин | 4509,57 |

Объекты инфраструктуры включают:

1) административный корпус, кафе - 799,6 м2;

2) спортивный корпус с помещениями лыжных секций и двумя спортзалами - 823,0 м2;

3) гостиница с баней-сауной и буфетом - 655,4 м2;

4) хозблок, пристроенный к спортивному корпусу - 123,3 м2;

Здание административно-бытового комплекса двухэтажное, 2 этаж - мансардный. Общая архитектурная концепция здания выдержана в «голландском» стиле, который удачно вписывается в ландшафт зимнего леса.

Административно-бытовая часть размещена на 2 этаже, имеет в составе: кабинеты, комнату персонала, санузлы. Вход в штатном режиме и эвакуационный выход обеспечивает лестничная клетка, вторым эвакуационным выходом является наружная лестница.

Для организации обустроенного проезда и прохода к объекту запланировано строительство автодорог IV категории и V категории с пешеходной полосой, асфальтированная площадка вокруг здания, 2 стоянки - непосредственно возле здания и на въезде в горнолыжный комплекс.

Пункт проката спортинвентаря занимает 1 этаж, в его составе: холл с раздевалкой и буфетом, кладовая инвентаря и мастерская для его ремонта, медпункт. Пункт проката обеспечивает выдачу спортинвентаря, холл помещения служит для переодевания, отдыха, буфет с подсобными помещениями и отдельным выходом из них, общественный туалет.

Для ремонта инвентаря (как собственности комплекса, так и личного посетителей) предусмотрена мастерская.

Проектом предусматривается свободный и комфортный доступ в здание для лиц из маломобильных групп населения, кроме колясочников.

Предприятие, обслуживающее объект, предоставляет гражданам комплекс платных и бесплатных услуг, что регулируется правилами, установленными Администрацией ГО г. Кумертау:

- доступ на трассы для занятий как самостоятельно, так и в составе групп под руководством тренеров (инструкторов);

- доступ на благоустроенную территорию и пешеходную трассу «Тропа здоровья» и к элементам благоустройства (скамейкам, столикам и пр.);

- занятия в спортивных секциях;

- прокат спортивного инвентаря, хранение верхней одежды в гардеробе;

- размещение и проживание в гостинице;

- услуги кафе и буфета;

- посещение бани;

- парковка автотранспорта;

- ремонт и обслуживание спортивного инвентаря.

Перечень основного оборудования, потенциальные поставщики и ориентировочная стоимость представлены в таблице 33.

Таблица 33 - Состав основного оборудования, его поставщики и проектнаяя стоимость

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость, тыс. руб. | Поставщик |
| Навесное оборудование для уплотнения снега (ратрак) Prinoth “Husky”, б/у, 2004 г.в. | 3650 | «Горимпекс»,  г. Москва |
| Платежно-пропускная система для горнолыжных курортов «СкиБарс2» | 900 | «ДатаКрат»,  г. Екатеринбург |
| Система искусственного оснежения (вентиляторный снегогенератор) ESG-305, 2 шт. | 599,8 | «ЭКОСИСТЕМА»,  г. Москва |
| Оборудование и мебель для кафе, буфета | 161,288 | «Башэлиттрейд»,  г. Уфа |
| Оборудование и мебель гостиницы | 738,7 | ИКЕА,  г. Уфа |
| Оборудование для пункта проката и гардероба | 87 | - |
| Оборудование для спортзалов | 138,99 | "СПОРТ ОПТОВИК",  г. Москва |
| Спортинвентарь на прокат | 643,05 | «Calambus»,  «NovaSport»,  г. Москва |
| Оборудование для пейнтбола | 334,8 | «Paintballstore»,  г. Москва |
| Квадроциклы | 119,9 | Магазин мототехники «Moped02.ru»,  г. Уфа |
| Итого | 7373,528 |  |

Поставщиком канатных дорог является группа компаний СКАДО (Самарские канатные дороги), г. Самара. Стоимость оборудования указана в сводном сметном расчете стоимости строительства (приложение Б).

Канатные дороги предлагается оснастить платежно-пропускной системой «CкиБарс-2», разработанной фирмой "ДатаКрат" г. Екатеринбург. Доступ на канатные дороги осуществляется с помощью пластиковых карт, приобретаемых на кассе.

Система искусственного оснежения (снежные пушки) является неотъемлемой частью и гарантом стабильного функционирования современного горнолыжного комплекса. Благодаря наличию искусственного снега на склоне, сезон катания существенно увеличивается. Задачей системы искусственного оснежения является идеальное качество горнолыжных склонов вне зависимости от погодных условий.

Как показывает практика, окупаемость вложений на покупку и установку системы оборудования лимитируется одним сезоном. [8]

Необходимое оборудование и мебель для кафе и буфета, а также их ориентировочная стоимость указаны в таблице 34.

Таблица 34 - Основное оборудование и мебель для кафе и буфета

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, шт. | Цена за единицу, руб. | Общая стоимость, тыс. руб. |
| Кассовый бокс КБ-1,5-1Н | 2 | 12258 | 24,516 |
| Шкаф холодильный ШХ 370 С | 2 | 24666 | 49,332 |
| Столы для кафе 120х800х750 мм | 10 | 2299 | 22,99 |
| Стулья для кафе | 30 | 850 | 25,5 |
| Столы для буфета (пластик) | 3 | 1500 | 4,5 |
| Стулья для буфета (пластик) | 12 | 450 | 5,4 |
| Микроволновая печь | 1 | 4000 | 4 |
| Витрина холодильная | 1 | 25050 | 25,05 |
| Итого |  |  | 161,288 |

Исходя из количества посадочных мест, которое составляет 30 единиц, необходимо приобрести 3 стола на 4 персоны, 4 стола на 3 персоны и 3 стола на 2 персоны.

В буфете предлагается установка трех столов на 4 персоны. [9]

Основное оборудование и мебель для гостиницы, а также их ориентировочная стоимость указаны в таблице 35. [7]

Таблица 35 - Оборудование и мебель в гостиницу

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Цена за единицу, руб. | Общая стоимость, тыс. руб. |
| Кровать двуспальная | 17 | 4800 | 81,6 |
| Кровать односпальная | 13 | 2700 | 35,1 |
| Тумбочка прикроватная с 2 ящиками | 30 | 2000 | 60 |
| Матрас пружинный двуспальный | 17 | 3500 | 59,5 |
| Матрас пружинный односпальный | 13 | 2000 | 26 |
| Шкаф-гардероб для одежды с 3 дверцами + 3 ящика | 20 | 7800 | 156 |
| Столик журнальный | 20 | 1200 | 24 |
| Душевая кабина | 20 | 12000 | 240 |
| Раковина | 20 | 900 | 18 |
| Зеркало 30х30 | 20 | 300 | 6 |
| Уборочный инвентарь (комплект) | 5 | 4500 | 22,5 |
| Контейнер для мусора | 20 | 500 | 10 |
| Итого |  |  | 738,7 |

Предлагается 20 номеров гостиницы: 10 трехместных, 7 двухместных, 3 одноместных номера.

Основное оборудование для оснащения гардеробной и пункта проката, а также их проектная стоимость указаны в таблице 35.

Таблица 36 - Оборудование для гардеробной и пункта проката

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Цена за единицу, руб. | Общая стоимость, тыс. руб. |
| Вешалка гардеробная двухуровневая на 20 крючков | 5 | 5500 | 27,5 |
| Скамья для раздевалки | 3 | 5000 | 15 |
| Стеллаж 3-ярусный для хранения обуви | 5 | 2900 | 14,5 |
| Универсальный мобильный металлический шкаф для хранения спортинвентаря и оборудования | 1 | 30000 | 30 |
| Итого |  |  | 87 |

На прокат отдыхающие смогут приобрести следующий зимний и летний спортинвентарь (таблица 37). [6, 16]

Таблица 37 - Зимний и летний спортинвентарь, предназначенный для проката

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Цена за единицу, руб. | Общая стоимость, тыс. руб. |
| Классические, беговые лыжи взрослые (комплект: лыжи, палки, крепления) | 30 | 2200 | 66 |
| Беговые лыжи детские (комплект) | 20 | 1300 | 26 |
| Горные (гоночные) лыжи взрослые (комплект) | 35 | 2500 | 87,5 |
| Ботинки (пара):  - взрослые (размерный ряд 35-46)  - детские (размерный ряд 29-35) | 65  20 | 1200  1000 | 78  20 |
| Тюбинги для катания с гор | 30 | 1350 | 40,5 |
| Ледянки детские (с ремнем) | 10 | 100 | 1 |
| Снегокаты (SNOW STORM PRO Transformers) | 5 | 2300 | 11,5 |
| Сноуборд:  - взрослый  - детский пластиковый с креплением | 5  5 | 4100  490 | 20,5  2,45 |
| Ботинки для сноуборда (пара):  - взрослые  - детские | 5  5 | 2500  800 | 12,5  4 |
| Велосипеды:  - взрослые, подростковые  - детские | 5  5 | 8000  4300 | 40  21,5 |
| Горные скоростные велосипеды взрослые (STELS NAVIGATOR 770-D) | 10 | 15700 | 157 |
| Скейтборды:  - спортивные  - роллерсерф | 5  5 | 800  1000 | 4  5 |
| Роликовые коньки | 20 | 2100 | 42 |
| Мячи:  - волейбольный  - баскетбольный  - футбольный | 2  2  2 | 600  500  700 | 1,2  1  1,4 |
| Итого |  |  | 643,05 |

В готовый комплект оборудования для пейнтбола «Тактика» входят:

- маркер BT Omega/Tippmann Tactical - 10 шт.;

- баллон 0.8 L 3000 psi воздух - 10 шт.;

- фидер 200 - 10 шт.;

- маска с 2 ой термо-линзой - 11 шт.;

- переходник для заправки - 1 шт.;

- баллон ресивер 40 л. - 1 шт.;

- сетка 4-100 - 2 рул.;

- ремкомплект - 1 шт.;

- шомпол - 2 шт.;

- шары (2000) - 10 кор.;

- жилет - 10 шт.;

- камуфляж (брюки/куртка) - 10 шт.;

- разгрузочный жилет - 10 шт.;

- туба - 20 шт.;

- каска - 10 шт.;

- выносной шланг (мамба) - 10 шт.;

- перчатки с пластиковой защитой - 10 шт.

Общая стоимость комплекта «Тактика» составит 334,8 тыс. руб. [17]

Основное оборудование для тренажерного и фитнес залов, а также их ориентировочная стоимость указаны в таблице 38. [20]

Таблица 38 - Оборудование для спортзалов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Цена за единицу, руб. | Общая стоимость, тыс. руб. |
| Тренажерный зал |  |  |  |
| Дорожка беговая электрическая | 1 | 10830 | 10,83 |
| Эллипсоид магнитный | 1 | 8166 | 8,166 |
| Степпер | 1 | 4193 | 4,193 |
| Скамья для пресса | 1 | 1478 | 1,478 |
| Скамья под штангу | 1 | 6129 | 6,129 |
| Тренажер силовой (для рук, ног) | 1 | 15677 | 15,677 |
| Тренажер гребной гидравлический | 1 | 5698 | 5,698 |
| Велотренажер магнитный | 1 | 5600 | 5,6 |
| Скамья для жима сидя | 1 | 13100 | 13,1 |
| Тренажер для ног | 1 | 2400 | 2,4 |
| Гантель разборная 10 кг (пара) | 1 | 2112 | 2,112 |
| Гантель разборная 15 кг (пара) | 1 | 4900 | 4,9 |
| Гантель разборная 30 кг (пара) | 1 | 5200 | 5,2 |
| Грифы для штанги | 2 | 1140 | 2,28 |
| Диски для штанги:  - 0,5 кг  - 1 кг  - 2,5 кг  - 5 кг  - 10 кг  - 15 кг | по 2 | 198  224  273  519  1016  1452 | 0,396  0,448  0,546  1,038  2,032  2,904 |
| Детский велотренажер | 1 | 2372 | 2,372 |
| Детский гребной тренажер | 1 | 2385 | 2,385 |
| Детский тренажер министеппер | 1 | 2336 | 2,336 |

Продолжение таблицы 38

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Цена за единицу, руб. | Общая стоимость, тыс. руб. |
| Фитнес зал |  |  |  |
| Гантель разборная (пара):  2 кг  4 кг  8 кг | по 2 | 629  981  1800 | 1,258  1,962  3,6 |
| Коврик для фитнеса | 5 | 286 | 1,43 |
| Мяч гимнастический с двумя ручками 45 см | 3 | 216 | 0,648 |
| Степ-платформа 2-х уровневая | 3 | 836 | 2,508 |
| Обруч разборный массажный | 3 | 246 | 0,738 |
| Мяч медицинбол (набивной) 1 кг | 3 | 198 | 0,594 |
| Скакалка cкоростная с плаcтиковой ручкой | 3 | 53 | 0,159 |
| Ролик гимнастичекий | 3 | 130 | 0,39 |
| Бодибар 2кг, L1200 мм | 3 | 356 | 1,068 |
| Стенка гимнастическая 2,4мх0,8м | 1 | 2552 | 2,552 |
| Диск «Здоровье» металлический | 1 | 184 | 0,184 |
| Тренажер для ног | 1 | 2552 | 2,552 |
| Тренажер для пресса | 1 | 1800 | 1,8 |
| Тренажер для верхней и нижней части тела | 1 | 4132 | 4,132 |
| Тренажер «Бабочка» на сжатие | 1 | 210 | 0,21 |
| Батут | 1 | 1600 | 1,6 |
| Утяжелители (пара):  - 0,3 кг  - 0,5 кг  - 1 кг | по 1 | 119  132  167 | 0,119  0,132  0,167 |
| Эспандер 2 в 1 (плечевой, кистевой) | 1 | 330 | 0,33 |
| Виброплатформа | 1 | 8637 | 8,637 |
| Итого |  |  | 138,99 |

В качестве дополнительных услуг в летний период предлагается катание на квадроциклах IRBIS ATV70U. Предполагается приобретение двух квадроциклов общей стоимостью 119,9 тыс. руб. [15]

Таким образом, в соответствии с производственным планом, затраты на строительство, реконструкцию и закупку основного оборудования для горнолыжного комплекса составят 116736,538 тыс. руб.

**6. Финансовый план**

На начало реализации проекта планируется привлечение финансовых средств из бюджета республики, составляющих 100 млн. рублей или порядка 76,9% капиталовложений в 1 этап инвестиционного проекта под названием «Реконструкция существующей лыжной трассы, восстановление освещения и прокладка лыжероллерной трассы». Оставшуюся часть покроют привлеченные частные инвестиции в размере 30 млн. рублей для завершения 1 этапа проекта и в размере 65 млн. рублей для осуществления 2 этапа проекта «Реконструкция трамплина с организацией дополнительных горнолыжных трасс и строительство административно-бытового комплекса». [14]

Поступление финансовых средств отражено в таблице 39.

Таблица 39 - Источники средств на начало реализации проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование источников | Сумма, тыс. руб. |
| Республиканская поддержка проекта | 100000 |
| Инвестиции (1 этап) | 30000 |
| Инвестиции (2 этап) | 65000 |
| Итого | 195000 |

Рассмотрим все необходимые затраты для эффективной деятельности горнолыжного комплекса.

В соответствии с таблицей 31 производственного плана, величина первоначальных капитальных вложений для закупки основного оборудования составит 7373,528 тыс. руб.

Следует отметить прочие затраты, в которых отмечены детали комплектации помещений, их обустройство для удобного функционирования (таблица 40).

Таблица 40 - Прочие затраты на обустройство помещений

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование помещения | Стоимость, руб. |
| Санузел | 233240 |
| Медпункт | 10900 |
| Комната отдыха | 28600 |
| Кафе и буфет | 103460 |
| Кафе (закуп продуктов за 12 мес.) | 360000 |
| Гостиница | 78500 |
| Итого | 814700 |

Состав затрат по основным разделам сводной сметы расчета стоимости строительства представлен в таблице 41.

Таблица 41 - Затраты по основным разделам сводной сметы расчета стоимости строительства

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование объектов, работ и затрат | Общая сметная стоимость, тыс. руб. |
| Основные объекты строительства | 63396,38 |
| Благоустройство и озеленение территории | 28977,08 |
| Временные здания и сооружения | 2173,34 |
| Прочие работы и затраты | 10468,58 |
| Строительный контроль | 2247,33 |
| Непредвиденные затраты | 2100,30 |
| Итого | 109363,01 |
|  |  |

В таблицах 42 - 44 более представлены расходы на строительство объектов, выполнение работ и услуг (приложение Б).

Таблица 42 - Затраты на основные объекты строительства

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование объектов, работ и затрат | Общая сметная стоимость, тыс. руб. |
| Объектная смета. АБК горнолыжного комплекса | 22082,21 |
| Объектная смета. Буксировочная канатная дорога "БКД-1" | 11275,26 |
| Объектная смета. Буксировочная канатная дорога "БКД-2" | 11275,26 |
| демонтажные работы | 314,83 |
| освещение горнолыжных трасс | 1377,87 |
| освещение территории | 2833,09 |
| электроснабжение | 14237,87 |
| Итого | 63396,38 |

Таблица 43 - Затраты на благоустройство и озеленение территории

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование объектов, работ и затрат | Общая сметная стоимость, тыс. руб. |
| наружное водоснабжение и водоотведение | 782,11 |
| лыжный трамплин | 4509,57 |
| автомобильная дорога | 13197,16 |
| благоустройство территории сервисного центра | 1009,41 |
| горнолыжные трассы 1а и 1б | 1817,73 |
| горнолыжные трассы 2а и 2б | 1744,26 |
| автомобильная стоянка №1 | 1089,08 |
| автомобильная стоянка №2 | 4827,76 |
| Итого | 28977,08 |

Таблица 44 - Затраты на монтажные и пусконаладочные работы

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование объектов, работ и затрат | Общая сметная стоимость, тыс. руб. |
| Пусконаладка электрооборудования БКД-1 | 472,11 |
| Пусконаладка электрооборудования БКД-2 | 472,11 |
| Пусконаладка оборудования БКД-1 | 3967,10 |
| Пусконаладка оборудования БКД-2 | 3967,10 |
| Производство работ в зимнее время - 2,2% | 1590,17 |
| Итого | 10468,58 |

На рисунке 8 представлено процентное соотношение затрат на строительство.

Рисунок 8 - Соотношение затрат по основным главам сводной сметы расчета стоимости строительства

Наибольшую часть составляют затраты на основные объекты строительства - 57,97%, на втором месте по величине идут затраты на благоустройство и озеленение территории, которые составляют 26,50%.

В соответствии с таблицей 25 организационного плана, расчетное число персонала - 34 чел., при годовом фонде оплаты труда - 3768,6 тыс. руб.

Далее следует рассчитать отчисления во внебюджетные фонды, которые представлены в таблице 45. Данные отчисления складываются из отчислений в Пенсионный фонд (22%), Фонд социального страхования (2,9%), Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (5,1%) и составляет всего 30% от фонда оплаты труда за весь период.

Таблица 45 - Отчисления во внебюджетные фонды

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование фонда | % | Сумма в месяц, руб | Сумма в год, руб |
| Пенсионный фонд РФ | 22 | 69091 | 829092 |
| Фонд социального страхования РФ | 2,9 | 9107,45 | 109289,4 |
| Федеральный фонд обязательного медицинского страхования | 5,1 | 16016,55 | 192198,6 |
| Итого | 30 | 94215 | 1130580 |

Общая сумма отчислений за год составит 1130,58 тыс. руб., из которых в Пенсионный фонд будет отчислено 829,092 тыс. руб., в Фонд социального страхования РФ - 109,289 тыс. руб. и в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - 192,198 тыс. руб.

Составим итоговую таблицу, в которой укажем все затраты.

Таблица 46 - Сводная таблица затрат

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид затрат | Сумма расходов за 1 год, руб. | Сумма расходов за 2 год, руб. |
| Состав основного оборудования | 7373528 |  |
| Прочие затраты на обустройство помещений | 814700 | 360000 |
| Основные главы сводной сметы расчета стоимости строительства | 109363010 | - |
| Заработная плата персоналу | 3768600 | 3768600 |
| Отчисления во внебюджетные фонды | 1130580 | 1130580 |
| Рекламные мероприятия | 259150 | - |
| Итого | 122709568 | 5259180 |

Расходы за 1 год деятельности горнолыжного комплекса составят 122709,568 тыс. рублей, расходы за 2 год - 5259,18 тыс. рублей. В общей сложности расходы за два года работы составят - 127968,748 тыс. рублей.

Построив и оборудовав горнолыжный комплекс всем необходимым, он готов к реализации своих услуг, поэтому рассмотрим доходы от всех видов осуществляемой им деятельности.

Спрос на услуги горнолыжного комплекса зависит от дней недели. Поэтому следует в каждом виде деятельности разбивать данный спрос на его уровень в будние и отдельно в праздничные и выходные дни. Разделение будет производиться в соотношении: будние - 25,27%, выходные - 74,73%.

Основной доход горнолыжному комплексу будет приносить прокат спортивного инвентаря в зимний и летний периоды.

Анализ проката спортивного инвентаря также основан на данных опроса. Прокатом будут заинтересованы посетители, увлекающиеся определенным видом спорта и не имеющие в наличии собственного инвентаря для него. На основе этих данных составим таблицу 47.

Таблица 47 - Количество посетителей, заинтересованных в прокате зимнего инвентаря

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование инвентаря | Заинтересованность | Наличие в собственности | Необходимость в прокате |
| Сноуборд | 224 | 136 | 88 |
| Горные лыжи | 280 | 124 | 156 |
| Беговые лыжи | 456 | 261 | 195 |
| Тюбинги | 288 | 104 | 184 |

Данные о доходах от проката спортивного инвентаря отражены в таблице 48.

Таблица 48 – Доход от проката спортивного инвентаря за зимний и летний период и посещения спортзала

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование спортивного инвентаря | Будние дни | | | Выходные и праздничные дни | | |
| Кол-во посети-телей | Цена | Доход | Кол-во посетителей | Цена | Доход |
| Сноуборд (комплект) | 22 | 320 | 7040 | 66 | 370 | 24420 |
| Горные лыжи (комплект) | 39 | 300 | 11700 | 117 | 350 | 40950 |
| Беговые лыжи (комплект) | 49 | 180 | 8820 | 146 | 200 | 29200 |
| Тюбинги | 46 | 130 | 5980 | 138 | 170 | 23460 |
| Снегокат | 15 | 150 | 2250 | 47 | 200 | 9400 |
| Велосипед (1 час) | 101 | 100 | 10100 | 298 | 150 | 44700 |
| Горный велосипед (1 час) | 100 | 150 | 15000 | 297 | 200 | 59400 |
| Роликовые коньки (1 час) | 145 | 180 | 26100 | 431 | 200 | 86200 |
| Пейнтбол (1 игра) | 140 | 700 | 98000 | 416 | 800 | 332800 |
| Квадроцикл (30 мин) | 188 | 400 | 75200 | 556 | 450 | 250200 |
| Скейтборд | 39 | 70 | 2730 | 117 | 80 | 9360 |
| Спортивный зал | 73 | 700 | 51100 | 213 | 700 | 149100 |
| Занятия с инструктором | 46 | 750 | 34500 | 179 | 750 | 134250 |
| Итого |  |  | 348520 |  |  | 1193440 |

Доходы от сдачи спортивного инвентаря в прокат за зимний и летний период, посещения спортивного зала и занятий с инструкторами составят в общей сложности 1541,96 тыс. руб. в месяц.

На рисунках 9 и 10 наглядно представлено соотношение доходов от проката различного вида инвентаря за зимний (ноябрь-апрель) и летний (май-октябрь) периоды.

Рисунок 9 - Соотношение доходов от проката различного вида инвентаря за зимний период

Рисунок 10 - Соотношение доходов от проката различного вида инвентаря за летний период

Работа спортивного зала осуществляется круглогодично.

Время пользования подъемником можно определить, на основе данных анкетного опроса. Из опрошенных, 464 человека будут проводить на горнолыжной базе до 2 часов своего времени, от 2 до 4 часов предпочитает отдыхать большинство опрошенных - 31,49% или 524 человека. На 5-7 часов подъемники закажут 248 человек, а весь день ими будут пользоваться 428 человек. Экстраполируя полученные данные на временной период, получим, что доходы

Разделив данное количество человек на посещение в будние и выходные дни, и взяв средние цены, получим следующие результаты, приведенные в таблице 49.

Таблица 49– Доходы от подъемников (руб.) период

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Время пользования подъемником | Будние дни | | | Выходные и праздничные дни | | |
| Кол-во посети-телей | Цена | Доход | Кол-во посети-телей | Цена | Доход |
| до 2 часов | 117 | 200 | 23400 | 347 | 200 | 69400 |
| 2-4 часа | 132 | 500 | 66000 | 392 | 500 | 196000 |
| 5-7 часов | 63 | 700 | 44100 | 185 | 700 | 129500 |
| весь день | 108 | 850 | 91800 | 320 | 850 | 272000 |
| Итого |  |  | 225300 |  |  | 666900 |

Из таблицы 49 следует вывод, что доход от пользования подъемниками составит 892,2 тыс. руб. в месяц. Основную часть дохода, составляющую 74,74%, будет приносить время пользования подъемниками в выходные дни.

По итогам опроса, отдых в горнолыжном комплексе у 25,72% или у 428 посетителей будет сопровождаться остановкой в гостинице. Так как в будние дни предпочитают занятия спортом 25,27% респондентов. В выходные и праздничные дни этот показатель составляет 74,73%. Соответственно, в будние дни в гостинице предпочтет остаться 108 человек, а в выходные и праздничные - 320 человек.

Так как потенциальные посетители горнолыжного комплекса предпочитают отдыхать не в одиночку, а в большинстве своем с друзьями и семьей, в гостинице предусмотрены 1-, 2- и 3-местные номера, стоимостью одного дня проживания от 1700 до 2800 рублей в будние дни и от 1900 до 3100 рублей в выходные и праздничные. Для определения уровня дохода от гостиницы стоит сравнить средние цены, которые соответственно равны 2270 рублей и 2500 рублей (таблица 50).

Таблица 50 - Доходы от гостиницы

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Заказ номера | Будние дни | | | Выходные и праздничные дни | | |
| Кол-во посетителей | Цена | Доход | Кол-во посетителей | Цена | Доход |
| 1 день | 4 | 2270 | 9080 | 10 | 2500 | 25000 |
| За 30 дней | 108 | 2270 | 272400 | 320 | 2500 | 750000 |

В итоге, доходы за месяц от деятельности гостиницы в будние дни составят 272,4 тыс. руб., а в выходные и праздничные дни 750 тыс. руб. Суммарный доход в месяц от деятельности гостиницы составит 1022,4 тыс. руб.

По итогам опроса, 75,96% или 1264 посетителя горнолыжного комплекса заинтересованы в услугах кафе. В будние дни их количество составит 319 человек, а в выходные и праздничные дни 945 человек.

Таблица 51 - Доходы от деятельности кафе

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование услуги | Будние дни | | | Выходные и праздничные дни | | |
| Кол-во посети-телей | Цена | Доход | Кол-во посети-телей | Цена | Доход |
| Завтрак | 108 | 230 | 24840 | 320 | 230 | 73600 |
| Обед | 319 | 280 | 89320 | 945 | 280 | 264600 |
| Ужин | 108 | 260 | 28080 | 320 | 260 | 83200 |
| Итого |  |  | 142240 |  |  | 421400 |

Завтрак и ужин предпочтительно будет пользоваться спросом у посетителей, которые будут располагаться в гостинице. Спрос на обед будет выше за счет посетителей, отдыхающих на горнолыжной базе одним днем. Из этого можно сделать вывод о том, что количество посетителей, заинтересованных в завтраке и ужине будет составлять 428 человек, то есть, это те люди, которые остановились в гостинице.

Доходы от деятельности кафе за месяц составят 563,64 тыс. руб., из которых 142,24 тыс. руб. за будние дни и 421,4 тыс. руб. в выходные и праздничные.

Составим сводную таблицу с учетом всех доходов (таблица 52).

Таблица 52 - Сводная таблица доходов горнолыжной базы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид доходов | Сумма доходов за 1 месяц, руб. | Сумма доходов за 1 год, руб. | Сумма доходов за 2 года, руб. |
| Прокат спортивного инвентаря за зимний и летний период и посещение спортзала | 1541960 | 18503520 | 37007040 |
| Пользование подъемниками | 892200 | 10706400 | 21412800 |
| Гостиница | 1022400 | 12268800 | 24537600 |
| Кафе | 563640 | 6763680 | 13527360 |
| Итого | 4020200 | 48242400 | 96484800 |

Наибольшую часть дохода, приносит прокат спортивного инвентаря за зимний и летний период и посещение спортзала, на втором месте - пользование подъемниками. Структура доходов представлена на рисунке 11.

Рисунок 11 - Процентное соотношение видов доходов горнолыжного комплекса

Для расчета прибыли необходимо определить себестоимость услуг горнолыжного комплекса, которая будет складываться из следующих составляющих, указанных в таблице 52:

1) Стоимость потребляемой воды в месяц:

СВ = Q × n × Р, (1)

где СВ - стоимость потребляемой воды в месяц, руб.;

Q - объем потребления воды в день, куб. м;

n - количество рабочих дней в месяц;

Р - цена на 1 куб. м воды, руб.

2) Стоимость потребляемой электроэнергии для технологических целей:

СЭ = Q × n × T, (2)

где СЭ - стоимость потребляемой оборудованием электроэнергии;

Q - количество потребляемой оборудованием электроэнергии за день, кВт/час;

T - тарифная ставка за кВт/час электроэнергии, руб.

3) Затраты на освещение за месяц:

ЗОСВ = Q × n × Т, (3)

где Q - количество потребляемой электроэнергии в день, кВт/час;

n - количество рабочих дней в месяц;

Т - тарифная ставка за кВт/час электроэнергии, руб.

4) Затраты на отопление за весь период:

ЗО = N × Q × Ц, (4)

где ЗО - стоимость затрат на отопление, руб.;

N - отапливаемый период в месяцах;

Q - количество потребляемой тепловой энергии, Гкал;

Ц - цена за 1 Гкал тепловой энергии, руб.

5) Затраты на оплату труда за месяц:

ЗП = Ф + ОС, (5)

где Ф - фонд оплаты труда за месяц, руб.;

ОС - отчисления во внебюджетные фонды, руб.

6) Затраты на амортизацию основных фондов за год составят 20832,0996 тыс. руб.

7) Стоимость вывоза мусора в месяц:

СМ = Q × n × Р, (6)

где СМ - стоимость вывоза мусора в месяц, руб.;

Q - объем скопившегося мусора в день, куб. м;

n - количество дней вывоза мусора в месяц;

Р - цена за 1 куб. м вывоза мусора, руб.

8) Горючее для техники:

ЗГ = Д × НР × Ц, (7)

где ЗГ - затраты на горючее для техники в месяц, руб.;

Д - количество дней эксплуатации;

НР - норма расхода горючего в день, л.;

Ц - цена 1 л горючего, руб.

Таблица 53 - Себестоимость услуг горнолыжного комплекса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование элемента затрат | Сумма в мес., руб. | Сумма за год, руб. |
| Потребление воды | 12582 | 150984 |
| Электроэнергия для технологических целей | 43146 | 517752 |
| Освещение | 24675 | 296100 |
| Отопление | 19024,2 | 114145,2 |
| Затраты на оплату труда | 408265 | 4899180 |
| Амортизация | 797299,15 | 9567589,8 |
| Вывоз мусора | 7756 | 93072 |
| Горючее для техники | 18000 | 108000 |
| Затраты на продукты | 30000 | 360000 |
| Реклама | - | 259150 |
| Итого полная себестоимость услуг без учета НДС | 1360747 | 16365973 |
| Сумма НДС | 244934,46 | 2945875,14 |
| Итого полная себестоимость услуг с учетом НДС | 1605682 | 19311848 |

Валовая прибыль за 1 год деятельности горнолыжного комплекса составит 48242,4 тыс. руб., себестоимость - 16365,973 тыс. руб.

Рассчитаем прибыль до уплаты налогов. Для этого из валовой прибыли вычтем себестоимость услуг.

48242,4 - 16365,973 = 31876,427 тыс. руб.

В итоге, прибыль до налогообложения составила 31876,427 тыс. руб.

Далее вычислим налог на прибыль, который составляет 20% .

31876,427 х 0,2 = 6375,2854 тыс. руб.

Соответственно, чистая прибыль составит:

31876,427 - 6375,2854 = 25501,1416 тыс. руб.

Рассчитаем рентабельность услуг, которую можно вычислить следующим образом: чистую прибыль разделить на себестоимость услуг и умножить на 100%.

25501,1416 / 16365,973 х 100% = 155,818 %

Другими словами, горнолыжный комплекс будет иметь прибыль, составляющую около 1 руб. 56 коп. с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию услуг.

Рентабельность услуг может зависеть от нескольких факторов:

- изменение себестоимости услуг оказывает обратное влияние на уровень рентабельности продукции;

- изменение среднего уровня реализационных цен. Этот фактор оказывает прямое влияние на уровень рентабельности услуг.

Представим структуру доходной и расходной части проекта в таблице 30.

Таблица 30 - Структура доходной и расходной части проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Сумма за 1 год, руб. |
| Валовая прибыль (оказания услуг) | 48242400 |
| Себестоимость без учета НДС | 16365973 |
| Прибыль до уплаты налогов | 31876427 |
| Налог на прибыль | 6375285,4 |
| Чистая прибыль | 25501141,6 |
| Рентабельность продукции (услуг), % | 155,818 |

Исходя из сводной таблицы затрат (таблица 22), общие расходы за год составят 122709,568 тыс. руб. Соответственно, привлечение частных инвестиций необходимо в размере 25 млн. руб. с учетом непредвиденных затрат.

Срок окупаемости рассчитаем по формуле:

Топ = И / П, (8)

где И - инвестиции, тыс. руб.;

П - годовая чистая прибыль, тыс. руб.

Топ = 25000 / 25501,1416 = 0,98 или 11,76 мес.

Т.е. срок окупаемости инвестиций составит приблизительно 12 месяцев или 1 год.

В процессе разработки бизнес-плана горнолыжного комплекса был использован онлайн-сервис для построения графика точки безубыточности в стоимостном выражении. [23]

Точка безубыточности определяет, каким должен быть объем продаж для того, чтобы горнолыжный комплекс мог покрыть все свои расходы, не получая прибыли.

В сумму постоянных издержек включаются: коммунальные платежи, заработная плата. В сумму прямых издержек - стоимость сырья, отчисления во внебюджетные фонды, амортизационные отчисления.

Постоянные текущие издержки (без НДС) составляют 1106,28235 тыс. руб., прямые - 921,51415 тыс. руб. в месяц. Выручка от реализации (без НДС) - 4020,2 тыс. руб. в месяц.

Графическое выражение точки безубыточности представлено на рисунке 12.

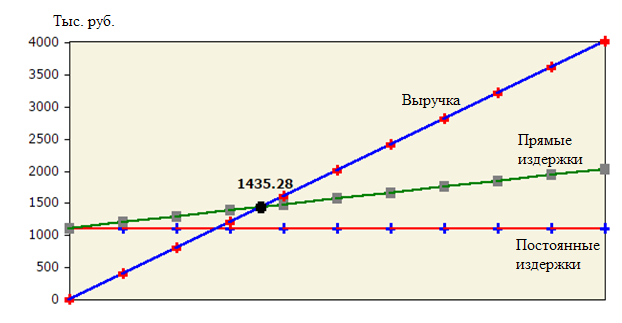


Рисунок 12 - Точка безубыточности

Пересечение двух прямых («Прямые издержки» и «Выручка») показывают точку безубыточности горнолыжного комплекса. Таким образом, минимальная ежемесячная выручка должна составлять 1435,28 тыс. руб. в месяц.

**7. Оценка и страхование рисков**

В связи с тем, что деятельность субъектов хозяйственных отношений постоянно связана с риском, для проекта необходимо обозначить наиболее значимые и вероятные из них и предложить способы их предупреждения и устранения.

1) Риск снижения конкурентоспособности бизнеса может быть вызван одной из следующих причин:

- снижение качества предоставляемых услуг;

- снижение покупательской способности населения;

- действия конкурентов: изменения маркетинговой политики и возможное снижение цен на продукцию;

- выход на рынок более крупного или профессионального конкурента.

Способ предупреждения риска: постоянный контроль над персоналом и качеством предоставляемых услуг. В противодействие конкурентам предполагается введение собственных маркетинговых мероприятий по реализации продукции.

2) Риск снижения рентабельности может быть связан с:

-неэффективной политикой ценообразования;

-неэффективными механизмами управления материальной себестоимостью услуг.

Данные риски предупреждаются своевременным реагированием на рыночную ситуацию.

3) Технологические риски:

- недобросовестность поставщика оборудования;

- срывы сроков поставок оборудования;

- поставка некачественного оборудования или инвентаря и др.

4) Строительные риски:

- задержки поставок материалов;

- низкое качество поставляемых материалов;

- увеличение сроков строительства и др.

Способом предупреждения данных рисков является заключение долгосрочных контрактов с проверенными поставщиками, гарантийное обслуживание со стороны поставщика; привлечение квалифицированных специалистов и т.п.

Современные предложения страхования бизнеса делают целесообразным возможность застраховать риски.

**Заключение**

Для обоснования целесообразности строительства горнолыжного комплекса в г. Кумертау было проведено анкетирование населения города, в котором приняло участие 1664 чел.

Проанализировав данные исследования, можно сделать вывод о том, что строительство горнолыжного комплекса в г. Кумертау будет иметь весомое значение в развитии зимних видов спорта и укрепления здоровья населения города, включая в себя потоки потенциальных посетителей комплекса с близлежащих районов и городов.

Таким образом, в процессе работы над бизнес-проектом, можно сделать следующие выводы:

1. Проведенный анализ рынка туристических услуг показал, что строительство горнолыжного комплекса в ГО г. Кумертау востребовано.

2. Учитывая экономическое положение населения, создание комплекса могло бы обеспечить создание новых рабочих мест.

3. Проведенные финансовые расчеты показали, что комплекс будет рентабельным. Окупаемость проекта займет достаточно небольшой период, а именно 12 месяцев.

4. Данный бизнес-проект может являться достаточным основанием для привлечения инвесторов, т.к. в нем представлены детальные расчеты и информация, необходимая для потенциальных инвесторов.

**Список использованных источников**

1. Положительное заключение № 02-1-3-0062-13 от 13 мая 2013 г.
2. Рабочая документация М07.12.002-ОПЗ - Реконструкция существующей лыжной трассы, восстановление освещения и прокладка лыже-роллерной трассы. РБ, г. Кумертау
3. Рабочая документация М 08.12.003-П-ПЗ - Буксировочная канатная дорога
4. Рабочая документация М08.12.003-ГП3 - Реконструкция существующей лыжной трассы, восстановление освещения и прокладка лыже-роллерной трассы. РБ, г. Кумертау. Лыжный трамплин
5. «All-billboard.ru - реклама на щитах» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.all-billboards.ru/cities.php?info=275 23.05.2015.
6. «NovaSport.ru» - Спортивные товары оптом и в розницу». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://novasport.ru/ - 22.05.2015.
7. Inter IKEA Systems B.V. 1999 - 2015. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ikea.com/ru/ru/ - 22.05.2015.
8. АО "Экосистема". - Москва: http://www.eco-snow.ru/ 2007-2015. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.eco-snow.ru/index.php?menu\_1=&&page=sn3 - 21.05.2015.
9. Башэлиттрейд. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://bashetrade.ru/ - 21.05.2015.
10. ГКУ Центр занятости населения г.Кумертау Республики Башкортостан. - Кумертау: kumertau.bashzan.ru/ 2006–2015. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://kumertau.bashzan.ru/menu\_items/1323 - 20.05.2015.
11. Горнолыжный комплекс «Куш-Тау» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://kushtau.ru/ - 26.05.2015.
12. Горнолыжный курорт «Абзаково» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://abzak.ru/ - 26.05.2015.
13. Дизайн-бюро «София». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.sofiya-design.ru/price\_rk.php - 23.05.2015
14. Динамика устойчивого развития 20.02.2014г. Общественно-политическая газета города Кумертау Республики Башкортостан «Кумертауское Время». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.kumertime.ru/2014/02/dinamika-ustojchivogo-razvitiya/ - 22.05.2015.
15. Магазин мототехники «Мопед02.ру». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://moped02.ru/ - 22.05.2015.
16. Оптовая продажа спортивных товаров Calambus. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.calambus.com/ - 22.05.2015.
17. Оптовые продажи оборудования для пейнтбола и страйкбола «PaintballStore». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.paintballstore.ru/ - 22.05.2015.
18. Размещение интернет-рекламы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://webufa.ru/?p=reklama# - 23.05.2015.
19. Разработка сайтов Мегагрупп.ру [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://megagroup.ru/price - 29.05.2015.
20. СпортОптовик. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://sportoptovik.ru/ - 22.05.2015.
21. Туристический портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.tyr74.ru/ural/glts\_\_olimpik\_park\_ufa.html - 26.05.2015.
22. Туристический портал. Отдых в Башкирии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://travelruri.ru - 26.05.2015.
23. Франшизы, руководства и бизнес-планы - ведущий российский портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.openbusiness.ru - 11.06.2015.

**Приложение А**

***(справочное)***

**Данные по результатам анкетирования потенциальных потребителей услуг горнолыжного комплекса городского округа г. Кумертау**

1) Пол:

- муж. - 39,66%; жен. - 60,34%.

2) Возраст:

- до 18 лет - 12,50%; от 18 до 25 лет - 32,21%; от 26 до 35 лет - 30,29%;

- от 36 до 45 лет - 17,07%; от 46 до 55 лет - 5,77%;

- от 56 лет и выше - 2,16%.

3) К какой социальной группе Вы относитесь?

- школьник - 11,30%; студент - 33,89%; безработный - 4,09%;

- госслужащий - 6,25%; предприниматель - 5,53%; пенсионер - 2,64%; работающий - 36,30%.

4) Место жительства:

- г. Мелеуз - 10,10%; г. Кумертау - 54,57%; с. Ермолаево - 5,53%; г. Стерлитамак - 3,37%; г. Оренбург - 4,09%;

- с. Мурапталово - 1,20%; с. Мраково - 2,88%; г. Уфа - 2,88%; г. Салават - 3,37%; д. Таймасово - 1,68%; с. Юмагузино - 1,68%; с. Исянгулово - 0,96%; с. Кугарчи - 1,20%; другие - 6,49%.

5) Семейное положение:

- состою в браке - 36,78%; не состою в браке - 63,22%.

6) Есть ли у Вас дети?

- да - 36,30%;

- нет - 63,70%.

7) С кем Вы предпочитаете отдыхать?

- в одиночку - 4,57%; с друзьями - 68,99%; с семьей - 54,33%.

8) Увлекаетесь ли Вы зимними видами спорта (горные лыжи, беговые лыжи, сноуборд)? Если да, указать какими.

- не увлекаюсь - 33,65%;

- сноуборд - 13,46%; горные лыжи - 16,83%; беговые лыжи - 27,40%; тюбинги - 17,31%; коньки - 10,10%.

9) Есть ли у Вас собственный инвентарь для занятия зимними видами спорта (если да, укажите какой)?

- отсутствует - 45,19%;

- сноуборд - 8,17%; тюбинг - 6,25%; лыжи - 50,96%; коньки - 8,37%.

10) Посещаете ли Вы горнолыжные курорты?

- да - 37,50%;

- нет - 62,50%.

11) Сколько часов Вы проводите (проводили бы) на горнолыжной базе?

- до 2 часов - 27,88%; от 2 до 4 часов - 31,49%; от 5 до 7 часов- 14,90%;

- весь день с остановкой в гостинице - 12,02%;

- несколько суток с остановкой в гостинице - 13,70%.

12) В какие дни недели Вы предпочли бы посещать горнолыжный комплекс?

- понедельник - 3,40%; вторник - 3,00%; среда - 3,20%; четверг - 3,50%;

- пятница - 12,19%;

- суббота - 29,57%;

- воскресенье - 23,48%;

- праздничные дни - 21,68%.

13) Какими дополнительными услугами Вы хотели бы воспользоваться в горнолыжном комплексе?

- кафе - 75,96%; гостиница - 39,42%; баня/сауна - 48,08%;

- бильярд - 25,48%; теннис - 14,90%; боулинг - 32,45%; массаж, детская комната - 29,57%.

14) Какую сумму Вы готовы потратить на отдых в горнолыжном комплексе?

- до 500 руб. - 13,22%;

- 500 - 1000 руб. - 29,81%;

- 1000 - 2000 руб. - 29,57%;

- 2000 - 3000 руб. - 14,90%;

- свыше 3000 руб. - 12,50%.

15) Что бы Вы хотели видеть в горнолыжном комплексе в летний период?

- конные прогулки - 43,99%;

- теннис - 23,08%;

- пейнтбол - 33,41%;

- велосипедный спорт - 47,84%;

- квадроциклы - 44,71%;

- катание на роликах - 34,62%;

- волейбол, картинг, скалодром - 9,38%.

16) Посещали бы Вы горнолыжный комплекс ГО г. Кумертау (если нет, укажите причину)?

- да - 83,65%;

- нет - 16,35%.

Причины отказа

- не знаю о нем - 63,24%;

- есть ближе (г. Стерлитамак) - 32,35%;

- не люблю отдых зимой - 2,94%;

- нет желания - 1,47%.

**Приложение Б**

***(обязательное)***







**Приложение В**

***(справочное)***

**Прайс-лист на рекламные услуги**

|  |  |
| --- | --- |
| АРИС-ТВ2. | **Формат:** А 3  **Объем:** 12 **-** 16 страниц  Тираж 2 500  **Периодичность выпуска:** еженедельно,по средам  **Подписной индекс: 8975**  **Зона распространения: Кумертау, Ермолаево**  Подписка, розница **-** киоски, частные распространители  Возможна электронная подписка: **aris-tv.info** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Текстовые объявления** | до 30 слов: Частные лица – до 20 слов **– 100 руб.**  Юридические лица и индивидуальные предприниматели – до 20 слов **– 200 руб.**  (Свыше 20 слов – считается как объявление модульного типа**)** |
| **рЕКЛАМНАЯ СТРОКА** | 1 слово **– 50 руб.** (До 10 слов) |
| **Размеры модулей** | |  |  |  | | --- | --- | --- | | Размер модуля | Все полосы\* | ВНУТРЕННИЕ ПОЛОСЫ | | 1 выпуск, руб. | 4 выпуска, руб. | | 60 х 40 | 500 | 1800 | | 60 х 83,  82\*60 | 800 | 2500 | | 126\*40 | 1000 | 3500 | | 126\*83 | 1800 | 4500 | | 125\*152 | 2500 | 7000 | | Нестандартный | 20 руб./кв.см. |  | |
| **РАЗМЕЩЕНИЕ СТАТЬИ** | 2500 руб. (не более ½ страницы) |
| **ИЗГОТОВЛЕНИЕ МОДУЛЯ** | Дизайн модуля **–500 руб.,** корректировка **– 250 руб.**  Статья на правах рекламы **– 1000 руб.** |
| **РАСПРОСТРАНЕНИЕ РЕКЛАМНОГО МАТЕРИАЛА С ГАЗЕТОЙ** | Распространение производится путем вкладывания материала в газету  Изготовление и предоставление материала производится рекламодателем  Стоимость – **1,5 руб/шт** |
| **ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСКА** | На 1 год – **288 руб.** |
| **\*НАЦЕНКИ** | **Рекламные модули:**  Первая полоса – **100%**  Последняя полоса – **50%**  **Объявления:**  Выделение рамкой – **50%**  Выделение жирным шрифтом – **50%**  Выделение цветом – **100%** |

**Приложение Г**

***(справочное)***

**Расценки на пакетное размещение рекламных услуг в эфирных СМИ (МИКС)**

**ООО «НПП АРИС «ДУБЛЬ» УТВЕРЖДАЮ**

453300, Россия, Башкортостан, г. Кумертау, ПкиО им.Гагарина,

Телерадиоцентр «АРИС», тел.: 4-24-09, E-mail: [aris](mailto:gazeta@aris-tv.ru)\_d@aris-tv.ru Директор ООО «НПП АРИС «Дубль»

ИНН 0262000199, ОКОНХ 92300, ОКПО 27312118 Юлтыев А.С.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

р/с № 40702810508250000005 в ФКБ Социнвестбанк г.Уфа М.П.

Кумертауский филиал, к/с. 30101810900000000770, БИК 04873770 «26» ноября 2014г.

**Действительны с 01.12.2014г.**

*\**Период действия данного предложения – с 01 декабря 2014 года

\* Представленные предложения действительны при оформлении заказа на срок не менее 3-х месяцев

\*Цены указаны при хронометраже ролика до 20 секунд (свыше 20 секунд – коэфф 1.2)

\*Размещение рекламы на ТВ происходит плавающим графиком, на радио – по согласованию

\*Изготовление в стоимость пакетов на входит

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | **РАДИО + РАДИО** | **СТАНДАРТ**  Период размещения – 15 дней, по 7 выходов в день на каждом СМИ (Сумма, руб) | | **VIP**  Период размещения – 1 месяц, по 10 выходов в день на каждом СМИ (Сумма, руб) |
| 1 | АРИС  Русское радио | 9 000 | | 15 000 |
| 2 | Актан/(или) Спутник FM  Русское радио | 9 000 | | 15 000 |
| 3 | КАБРИОЛЕТ  Русское радио | 7 000 | | 12 000 |
| 4 | АРИС  Актан/(или) Спутник FM | 9 000 | | 15 000 |
| 5 | АРИС  КАБРИОЛЕТ | 6 500 | | 11 000 |
| 6 | Актан/(или) Спутник FM  КАБРИОЛЕТ | 6 500 | | 10 000 |
| № | **РАДИО + ТВ** |  |  | |
| 1 | Радио АРИС  Пятый канал - АРИС | 11 000 | 17 000 | |
| 2 | Русское радио  Пятый канал - АРИС | 12 000 | 18 000 | |
| 3 | Радио Актан/(или) Спутник FM  Пятый канал - АРИС | 10 000 | 16 000 | |
| 4 | Радио КАБРИОЛЕТ  Пятый канал - АРИС | 8 500 | 11 000 | |

**СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Специальные предложения | Период размещения | Количество выходов | Сумма |
| 1 | Баннер на ТНТ – АРИС | 1 месяц | По 10 вых/день | 11 000 |
| 2 | Баннер на Пятый канал – АРИС | 1 месяц | По 10 вых/день | 8 500 |
| 3 | Газета + анонсы | 1 месяц | Модуль в газете + анонсы на ТВ и радио | 10 000 |
| 4 | Пятый канал – АРИС | 1 месяц | По 10 вых/день | 12 000 |
| 5 | Любые 3 (три) радиостанции | 1 месяц | По 8 выходов в день | 20 000 |
| 6 | Любые 4 (четыре) радиостанции | 1 месяц | По 8 выходов в день | 25 000 |