

## Бизнес-план

# Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбылской области



2012 год

# Содержание

Список таблиц.....	3
Список рисунков.....	4
Резюме.....	5
Введение.....	7
<b>1. Концепция проекта .....</b>	<b>10</b>
<b>2. Описание продукта (услуги) .....</b>	<b>10</b>
<b>3. Программа производств .....</b>	<b>12</b>
<b>4. Маркетинговый план.....</b>	<b>13</b>
4.1. Описание рынка продукции (услуг) .....	13
4.2. SWOT-анализ .....	17
4.3. Стратегия маркетинга .....	17
4.4. Методы и каналы распределения. Стимулирование сбыта .....	19
<b>5. Техническое планирование .....</b>	<b>20</b>
5.1. Месторасположение и краткая характеристика территории .....	20
5.2. Инфраструктура .....	20
5.3. Технические аспекты проекта .....	20
5.4. Расчет стоимости строительства и оборудования проекта.....	20
<b>6. Организация, управление и персонал .....</b>	<b>21</b>
<b>7. Реализация проекта .....</b>	<b>24</b>
<b>8. Эксплуатационные расходы .....</b>	<b>25</b>
<b>9. Общие и административные расходы .....</b>	<b>26</b>
<b>10. Потребность в капитале и финансирование.....</b>	<b>27</b>
<b>11. Эффективность проекта .....</b>	<b>29</b>
<b>12. Социально-экономическое и экологическое воздействие .....</b>	<b>31</b>

## Список таблиц

Таблица 1 – План реализации.....	12
Таблица 2 – Объем реализации.....	12
Таблица 3 – Доходы от продаж.....	12
Таблица 4 – Средний чек по услугам детского досуга Казахстана.....	14
Таблица 5 - Основные конкуренты, действующие на территории Жамбылской области:	16
Таблица 6 – SWOT-анализ.....	17
Таблица 7 – Стоимость строительства и оборудования проекта.....	21
Таблица 8 - Штатное расписание предприятия.....	22
Таблица 9 – Календарный план проекта.....	24
Таблица 10 - Эксплуатационные расходы.....	25
Таблица 11 - Общие и административные расходы.....	26
Таблица 12 – Инвестиционные вложения по проекту.....	27
Таблица 13 – График погашения кредита.....	27
Таблица 14 - Показатели деятельности бизнеса.....	29
Таблица 15 - Инвестиционный анализ.....	29

АО «ФОНД «ДАМУ»

## Список рисунков

Рисунок 1 – Сегментирование рынка детских лагерей по Джамбульской области .....	14
Рисунок 2 – План застройки.....	20
Рисунок 3 - Организационная структура .....	22

АО «Фонд «Даму»

## Резюме

Бизнес-план «**Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбылской области**» предполагает строительство универсального сезонного дома отдыха (лагеря) для детей школьного возраста. Одной из главных задач детского лагеря наравне с организацией полноценного отдыха и оздоровления детей является закрепление приобретённых в школе знаний, физическое развитие, укрепление морально-этических принципов ребенка, и по изучение языков. Обучающие методики, используемые в детских летних лагерях, направлены на развитие интереса ребёнка к коммуникации, изучению иностранных языков, спорту, расширению кругозора.

Детские лагеря уже много лет существуют на рынке страны, успешно сотрудничает с международными и государственными организациями, частными компаниями.

Проектом «**Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбылской области**» является создание инфраструктуры детского лагеря, с набором квалифицированного штата педагогов (вожатых) и общей вместимостью до 500 человек.

Инфраструктура базы отдыха будет включать в себя спальные дома, игровые комнаты, бассейн, спортплощадки, тренажерный зал, танцплощадку, кинотеатр, читальный зал для детского отдыха. Обслуживания будет проводиться как детей прибывающих по путевкам, так и детей прибывающих по государственному заказу.

Работа детского лагеря предполагает круглосуточное функционирование объекта, с посменным графиком работы и полным спектром услуг. Комплексом предусмотрено обслуживание 400-500 человек одновременно. Кроме того, предусматривается программа культурно-развлекательных мероприятий, проводимых администрацией с привлечением ивент – агенств, артистов, танцевальных групп и т.д.

Предполагается, что функционирование детского лагеря будет происходить заездами, т.е. в определенный период сезона буду въезжать группы детей на определенный срок. Как правило, период одного заезда составляет 1-2 недели. Количество заездов – 7-8 за сезон.

Деятельность данного направления бизнеса относится к сфере оказания услуг.

Цель проекта – обеспечение детского отдыха в летний период;

- обоснование экономической эффективности строительства детской зоны отдыха;
- разработка поэтапного плана создания и развития детской зоны отдыха.

Развитие данного направления бизнеса на рынке оказания услуг детского досуга является неотъемлемой частью сервисных услуг, и является сферой деятельности с относительно стабильным, средним уровнем доходности.

Эта отрасль многократно увеличивает занятость населения в непроизводственных секторах экономики, что создает условия для уменьшения сырьевой зависимости, конкурентоспособности экономики в целом. Следовательно, рост экономики Казахстана должен сопровождаться поступательным опережающим ростом не сырьевых секторов

экономики, и в частности сферы услуг. Это позволит ускорить экономическую модернизацию, а также увеличить производительность труда в отраслях экономики страны.

Проект «Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбылской области» следует рассматривать, как комплекс мероприятий, направленный на проектирование и возведение деревянных малоэтажных коттеджей, где в последующем планируется размещение прибывающих детей. Кроме того, проектом предполагается создание игровых и спортивных площадок, игровых комнат, бассейна, кинотеатра, тренажерного зала, обеденного зала и т.д. Так планируется строительство 62 домов, общей площадью 2 480 кв.м. Кроме того, планируется строительство дополнительных объектов под бассейн, игровую комнату, обеденный зал, бильярдный зал, кинотеатр и т.д. общей площадью 900 кв.м.

Проектом «Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбылской области» предусматривается выкуп земельного участка общей площадью 1 Га, закуп работ и материалов для строительства коттеджной инфраструктуры базы, приобретение мебели, снаряжений, обустройство пляжной зоны, оборудования для бассейна, обеденного дома и т.д. Основной целью организации данного проекта – создание рентабельного и конкурентного бизнес - предприятия, с планами расширения действующего бизнеса, а также максимизации прибыли компании.

Так проектом предполагается получение кредитного займа в размере 93 901 700 тыс. тенге. Предполагаемая процентная ставка составит 14% годовых. Привлеченные кредитные средства в размере 40 000 000 тенге планируется направить на выкуп земельного участка в Жамбылской области, площадью 1 Га. Сумма в размере 10 140 000 тенге будет направлена на строительство деревянных сооружений. На приобретение оборудования для сауны, бассейна, кухни, а также мебели будет направлено 27 000 000 тенге.оборотный капитал на первые 3 месяца реализации проекта составит 14 846 700 тенге (коммунальные платежи, реклама, провизия и т.д.). Расходы на фонд оплаты труда составят 14 160 000 тенге. Затраты на прокладку коммуникаций составят 5 875 000 тенге.

Кроме того, администратором проекта рассматривается вариант привлечения стратегического инвестора, что даст возможность оптимизации денежных потоков, а также реинвестирования. На текущий момент администратором проекта подготовлена финансово – экономическая модель по данному инвестиционному проекту, с предварительным определением сметы итоговых затрат на реализацию всех проектных мероприятий.

## Введение

Экономический потенциал детских домов отдыха в Казахстане практически неограничен, однако для его становления и развития потребуются значительные капиталовложения и затраты. Создание необходимой инфраструктуры позволят обеспечить доступность уникальных уголков природы для детского отдыха. Планируется создать условия для привлечения инвестиций и частного капитала с целью реализации инвестиционных проектов

Из года в год социальную значимость приобретают детские оздоровительные центры и лагеря, создаваемые на базе организаций образования.

На текущий момент разработана концепция развития детских оздоровительных центров (лагерей) в Республике Казахстан на 2011 – 2015 годы.

В соответствии с Постановлением Правительства Республики Казахстан от 18 мая 2006 года за № 132-р «Об организации отдыха, оздоровления и занятости детей и подростков в период летних каникул на 2006 – 2010 годы», Министерством образования и науки страны разработан комплексный план мероприятий по реализации данного Постановления.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, в 2012 году на территории Республики Казахстан было 208 детских лагерей и домов отдыха, в том числе: санаториев – 134, кемпингов – 53, профилакториев – 12, лечебно – профилактических центров – 5, пансионатов – 4.

Наиболее крупные и наиболее посещаемые места детского отдыха в Казахстане это: детский оздоровительный лагерь "Восток", детский Лагерь Отдыха "DISCOVERY-BOROVOE", детский оздоровительный комплекс "Альтаир", международный детский центр "Миротворец", летний оздоровительный комплекс "Тау-Самалы", детский оздоровительный комплекс "Евразия", оздоровительный лагерь "Атамекен", туристско-экскурсионный комплекс "Бивуак", детский оздоровительный комплекс «Огонек», детский оздоровительный комплекс «Тау-Күні» - «Горное солнце».

Однако материальная оснащенность данных объектов размещения, включая детские пансионаты, дома и базы отдыха, а также санаторно-курортные учреждения, характеризуется высокой степенью морального и физического износа.

Сервис на уровне международных стандартов могут обеспечить лишь отдельные учреждения, такие как детский Лагерь Отдыха "DISCOVERY-BOROVOE", детский оздоровительный комплекс "Альтаир", международный детский центр "Миротворец".

Так проектом предусмотрено место реализации – Жамбыльская область. На территории данной области находится порядка страны находятся 9 крупных и средних детских досуговых учреждений.

Среднегодовая температура в области составляет 10,5 С. Средняя температура января -4С, минимальная -14,8С. Средняя температура июля 24,6С, максимальная достигает 35,6С. Средняя продолжительность безморозного периода составляет 260 дней. Годовое

количество осадков составляет 120 мм с вариациями в отдельные годы от 90 до 160 мм. Средняя годовая скорость ветра составляет 2,9 м. /сек.

Объем детского посещения домов отдыха и лагерей в Жамбылской области в 2012 годах был 3 677 человек, что на 10% больше уровня 2011 года. Средний темп прироста составляет 14-16%.

Объем посещения детских домов отдыха в целом по Казахстану в период 2010-2012 годы показывал разнонаправленную динамику. Так произошел существенный рост поездок в такие регионы Казахстана как: ЗКО, ЮКО и центральный Казахстан.

Сегодня в Казахстане созданы все необходимые нормативно-правовые и законодательные условия для успешной реализации различных проектов и бизнес-инициатив.

При оказании дальнейшей государственной поддержки, Казахстан сможет занять ведущее место среди государств, обладающих высокой составляющей, конкурентоспособную на мировых рынках и не превратится в сырьевой придаток экономик развитых стран.

Данная бизнес-инициатива поддерживается в рамках «Дорожной карты бизнеса – 2020» на государственном уровне. На протяжении первого года реализации проекта предприятие будет нарабатывать стабильный клиентопоток. Наладив выпуск высококачественной услуги, инициатор проекта планирует расширить клиентскую базу, что позволит в дальнейшем увеличить доход от реализации проекта.

Проект направлен с одной стороны на развитие инфраструктуры детского отдыха Казахстана, а с другой, на максимизацию прибыли компании.

Данный бизнес-проект дает возможность не только заняться прибыльным делом – оказанием востребованной специализированной услуги, но и уменьшить количество незаконных частных баз, осуществляющих деятельность в данном сегменте.

В данном бизнес-проекте подробно описывается структура работы компании оказывающей услуги детского сезонного отдыха.

Финансовый план бизнес-проекта определяет потенциальные инвестиции, которые необходимы для бизнеса и показывает, является ли бизнес-проект экономически реализуемым, будет ли бизнес прибыльным и какой инвестиционный капитал необходим, для запуска бизнес-инициативы.

В финансовой модели были использованы следующие финансовые отчеты:

- ✓ Прогноз доходов и расходов на 4 года осуществления проекта;
- ✓ Прогноз движения оборотного капитала на 4 года осуществления проекта.

В данной финансовой модели были рассчитаны следующие показатели:

Простой срок окупаемости – 1,4 года;

Чистая приведенная стоимость – 128 838 тыс.тг;



Норма прибыли проекта, рассчитанная от чистой прибыли проекта –49,8 млн.тг.

АО «Фонд «Даму»

## Концепция проекта

Миссия компании – администратора проекта заключается в долгосрочном и успешном ведении бизнеса, как на Джембульской области, так и в других регионах страны.

Основной целью администратора является становление компании как успешного игрока рынка, обладающего диверсифицированным пакетом активов и большим запасом финансовой прочности.

Текущими целями компании является рост и расширение деятельности. Этих целей компания планирует добиться путем решения ряда объективных задач. Так к основным задачам развития компании относятся.

1. Конкурентная ценовая политика;
2. Кадровая политика;
3. Расширение бизнеса за счет поглощения новых и рентабельных активов в сфере;
4. Поиск и привлечение новых партнеров;
5. Поиск и привлечение новых клиентов.

На сегодняшний день администратор проекта ставит перед собой задачу строительства детского лагеря на общей площади 3 380 квадратных метров. Кроме того предполагается оснастить пляжную зону. В состав детского лагеря войдет бассейн, сауны, кинозал, домик по размещению снаряжений, обеденный дом и т.д. Кроме того компания планируется произвести найм 35 работников, которых планируется задействовать в данном проекте. Данный бизнес проект будет отвечать всем рыночным стандартам, и в перспективе будет позиционироваться как успешный и доходный, представленный на рынке оказания услуг по туристическому обслуживанию клиентов. Реализация данной бизнес - инициативы согласуется с долгосрочными планами компании по наращиванию портфеля высококорентабельных активов. Реализуя данный проект, компания - администратор планирует долгосрочное вложение привлекаемого капитала. Также компания планирует в краткосрочной перспективе произвести некоторые вложения в основные средства данного комплекса, что будет способствовать увеличению качества оказываемых услуг и престижа лагеря.

Основной задачей, которую ставит на краткосрочную перспективу компания администратор после строительства лагеря и расширения спектра услуг это – дальнейшее совершенствование работы компании и постоянная наработка клиентской базы.

В долгосрочной перспективе развития компании - администратор планирует дальнейшее увеличение количества детских лагерей отдыха.

## 2. Описание продукта (услуги)

Дети после учебного года могут отдохнуть в детском доме отдыха. Детский лагерь - это красивое, уютное безопасное место для проведения отдыха ваших детей. Проект

предполагает создание максимально возможных комфортных условий для детей: начиная от проживания, заканчивая программами для отдыха.

**Условия проживания:**

- Дети проживают в домиках, в 2-х, 4-х местных комнатах
- В Домике холодильник, кондиционер.
- Рядом с домиком туалет, душ.
- 4-х разовое питание

**На территории:**

- 2 бассейна
- Футбольная площадка
- Баскетбольная площадка
- Волейбольная площадка
- Спортивный зал
- настольный теннис

**Мероприятия:**

- Игры общелагерные, игры в отрядах, конкурсы, спартакиады, фестивали, КВН, День Нептуна, художественные, театральные мастерские.
- Ежедневные дискотеки, лазерное шоу.
- С детьми работают опытные воспитатели и вожатые.

**Безопасность:**

- Предусмотрена охрана.

АО «Фонд «Даму»

### 3. Программа производств

Таблица 1 – План реализации

План реализации		2012	2013	2014	2015
Число отдыхающих	%	83,2%	88,7%	94,1%	100%
Средний коэффициент производства		83,2%	88,7%	94,1%	100%

Таблица 2 – Объем реализации

Объемы реализации (в единицах)		2013	2014	2015	2016	Итого
Число отдыхающих	чел.	6588	6992	7424	7886	28860

Таблица 3 – Доходы от продаж

Доходы от продаж		2013	2014	2015	2016	Итого
Число отдыхающих	млн. тг	112	118,9	126,2	134,1	491,1
Итого	млн. тг	112	118,9	126,2	134,1	491,1

## 4. Маркетинговый план

### 4.1. Описание рынка продукции (услуг)

*Целями маркетингового плана являются:*

- ✓ качественное и своевременное обслуживание клиентов;
- ✓ удовлетворение существующего спроса на производимую услугу;
- ✓ конкурентоспособная цена на производимую продукцию;
- ✓ получение прибыли от реализации проекта.

Предприятием планируется организация услуг детского лагеря на рынке Жамбыльской области.

В Казахстане, в особенности в крупных региональных туристических зонах таких как Бурабай (Боровое), Коргалжын, Балхаш, Зеренда, Капчагай, Катон-Карагай, Каркаралинск, Байконур, Туркестан, Улытау, Баянауыл, Сарыагаш, Алаколь, Бухтарма, Текели и т.д. доминируют детские лагеря с относительно низким сервисным обслуживанием и высокими ценами на оказываемые услуги.

В среднем на одного ребенка стоимость путевки составляет от 15 до 30 тысяч тенге. Путевка обеспечивает недельное либо двух недельное проживание ребенка в детском лагере. В стоимость входит также питание, обучающие программы, культурно-массовые мероприятия. Дополнительные услуги оказываемые данными объектами как правило оказываются по дополнительной тарифной сетке.

Стратегия развития детских досуговых центров остается нормальным вариантом для современного Казахстана. Правда, все положительные достижения в данном бизнесе за годы независимости — результат спонтанного развития отрасли, но никак не государственной политики или помощи.

Развитие детских досуговых центров (дома отдыха, санатории, профилактории) способствует развитию ребенка, как в физическом плане, так и в коммуникативном. За проведенное летнее время на данном объекте ребенок получает такие необходимые для растущего индивидуума блага как: качественное питание, уникальную коммуникативную среду, физические нагрузки, сформированный режим дня, свежий воздух и т.д., Данные объекты дают массу рабочих мест по педагогическим и филологическим профессиям. Помимо вышеперечисленных выгод, дети получают уникальную возможность культурного, языкового и психологического разнообразия и взаимодействия. Но все вышеперечисленное не появляется само по себе, и прошедшие годы — яркий тому пример.

На рынке услуг детских лагерей Жамбыльской области доля нелегальных предприятий составляет более 2-5%. Предприятия, оказывающие легальные услуги по обслуживанию и размещению детей занимают около 95% рынка. По состоянию на конец ноября 2012 года в области работает около 9 частных домов отдыха и пансионатов, осуществляющих легальные услуги.

В данном сегменте рынка деятельность детских лагерей подразделяется на стационарные оздоровительные центры и детские лагеря.

Стационарные оздоровительные центры осуществляют свою деятельность в основном как лечебницы, принимающие детей с хроническими и прочими заболеваниями, а также оказывающими услуги детского лагеря с ограниченным спектром услуг. Под полным спектром услуг подразумевается наличие на базе бассейнов, кинозалов, саун, культурно-развлекательных программ, пляжных территорий, вело транспорта, лодок, катамаранов, и т.д.

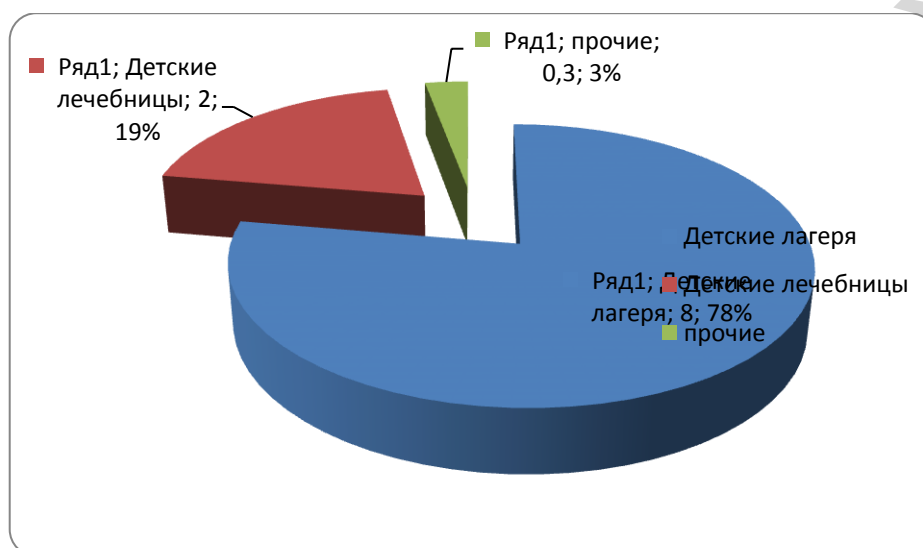


Рисунок 1 – Сегментирование рынка детских лагерей по Джамбульской области

Источник: Агентство РК по статистике

Основные и/или потенциальные конкуренты, их сильные и слабые стороны:

Средняя продолжительность нахождения людей на базах отдыха составляет 7-14 дней. Средний чек с одного ребенка составляет 15 000 – 25 000 тенге.

Таблица 4 – Средний чек по услугам детского досуга Казахстана

Тип туристической базы	Средняя стоимость суточного проживания с человека, в тенге
Лагеря	15 000 – 25 000
Санатории	15 000 - 17 000
Профилактории	20 000 – 35 000

Ценовая политика предприятий задействованных в данной сфере гибкая – учитывая, что многие из таких предприятий работают по специальному налоговому режиму или на основе патента, пользуясь льготами при налогообложении как малые предприятия.

Детские лагеря, действующие на территории Джамбульской области в основной своей массе подвержены сезонным спадам клиентопотока, ввиду отсутствия зимних программ.

Средняя штатная численность туристических баз - 15 - 20 человек. Работа осуществляется посменно.

Организационно правовая форма, в которой функционируют детские лагеря чаще всего ТОО, в 20% случаев, в данном бизнесе задействованы субъекты ИП. Некоторые объекты, специализирующиеся на предоставлении места проживания без дополнительных услуг работают, без образования организационно правовой формы, что автоматически относит данные объекты к незаконно - осуществляющим коммерческую деятельность.

Профессиональным детским лагерям, все труднее конкурировать с нововведениями вводимыми конкурентами. В настоящее время на данный рынок стали проникать российские компании с высокой степенью капитализации, и сравнительно более приемлемым сервисом.

Расходы на поддержание технического состояния объекта, обязательное страхование труда работников и уплата налогов не позволяют субъектам данного бизнеса находиться в одной ценовой нише с нелегальными строениями. Для решения данной проблемы государство реализует меры по запрещению частных нелегальных построек. Так в ближайшем будущем будет вестись плановый мониторинг незаконных строений, с их последующим сносом либо закрытием и переоборудованием. В данной сфере смогут оказывать услуги только компании, профессионально работающие на данном рынке.

Для того чтобы удержаться на рынке и плодотворно работать, каждый объект должна занять определенную нишу. Крупные компании, такие как санаторий «Ак Ерке» и «Жемчужина», «Эдельвейс», «Бумеранг», «Горное Солнце» сделали ставку на корпоративных клиентов. Кроме того, очень распространенная практика – это обслуживание организаций на тендерной а также на договорной основе. По схожему принципу работают практически все крупные компании данной отрасли деятельности.

Инвестиции в проект напрямую зависят от количества койко- мест, спектра услуг, площади турбазы, а также дополнительных услуг планируемых к оказанию (спортивный инвентарь). Единообразие услуг обеспечивает узнаваемость компании и является своеобразным маркетинговым инструментом.

Нами был проведен анализ действующих детских досуговых комплексов Жамбыльской области.

Результаты данного анализа представлены в таблице ниже.

Таблица 5 - Основные конкуренты, действующие на территории Жамбылской области:

№	район	Название	1 смена	2 смена	3 смена	4 смена	5 смена	6 смена	7 смена	Средняя стоимость путевки
1.	Байзакский	ТОО «Өтеміс», «Қарлығаш»		19-29 июня	01-15 июля					30 000
	Байзакский	ТОО «Кооператор»,	2-16 июня	18 июня 2 июля	04-18 июля	20 июля - 4 августа	06.-10.08 августа	12-26 августа		33 000
2.	Кордайский	«Балауса», государственный	12-23 июня	25.06 – 06.07 июля	8-19 июля	21 июля 1 августа	3-14 августа	16-27 августа		20 000
3.	Т.Рыскулов	им. А.Молдагулова, государственный	15-26 июня	30 июня- 11 июля	15-26 июля	30 июля - 23 августа	-	-	-	18 000
4.	Меркенский	«Жулдыз», государственный	20 июня -1июля	04 июля - 15июля	18-29 июля	-	-	-	-	18 000
5.	Сарысуский	«Жулдыз», ведомственный ГПК «Казфосфат»	22 июня - 6 июля	8-22 июля	24 июля 7 августа	-	-	-	-	40 000
6.	Таласский	«Жұрындысай», государственный	7-18 июня	22 июня -03 июля	07-18 июля	22..07 по 02.08	06-17 августа			21 000
7.	Жуалынский	комплекс «Тау самалы», частный	13-25 июня	27июня- 10 июля	12-24 июля	26 июля- 8 августа	10-22 августа			40 000
8.	Г. Тараз	ГККП «Болашак», государственный	1-12 июня	13-24 июня	26 июня - 7 июля	8-19 июля	21 июля - 1августа	2-13 августа	14-25 августа	25 000
9.	Шуский	центр при школе- интернате им.А.Макаренко	13-22 июня	25 июня - 4 июля	7-16 июля	19-28 июля	01-10 августа			25 250



## 4.2. SWOT-анализ

Для определения возможностей и рисков активного продвижения продукции на потребительском рынке проведем SWOT-анализ, результаты которого представлены в таблице.

Таблица 6 – SWOT-анализ

Сильные стороны		Слабые стороны	
выработана стратегия конкурентной борьбы	5	не сформировавшийся имидж базы	3
индивидуальный подход к клиенту	5	отсутствие постоянных клиентов	2
широкий спектр предоставляемых услуг	5	текучесть квалифицированного персонала	1
высокая квалификация управленческого персонала	5	слабая система мотивации персонала	2
Угрозы		Возможности	
слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития	1	эффективное использование прогрессивных производственных и маркетинговых технологий	5
существенная зависимость финансового состояния от внешних факторов	2	совершенствование качества оказываемых услуг	4
угроза рейдерского захвата	1	увеличение номенклатуры и объема услуг	5
вход на рынок более крупных компаний	1	расширение деятельности. Создание сети детских домов отдыха в Южном регионе РК	5

\* Количественная оценка (от 1 до 5 баллов)

## 4.3. Стратегия маркетинга

Одной из основных возможностей для инициатора проекта является предоставление услуг детского лагеря для школ, интернатов и прочих учреждений. Кроме того, предприятие может самостоятельно заключать договора с коммерческими организациям, на предоставление услуг. Данные мероприятия будут обеспечивать стабильный клиентопоток, определенную норму доходности, а также независимость предприятия от сезонных колебаний спроса.

Кроме того, администратором проекта планируется проведение различных рекламных акций, промо мероприятий, системы дисконтирования для постоянных клиентов.

Для завоевания доли рынка разработан план мероприятий по стимулированию клиентопотока с перечислением льготных предложений и сроков их действий. В течение года по мере возникновения новых проблем и появления новых возможностей в плане мероприятий будут вноситься корректировки.

Цель контроля – убедиться, действительно ли фирма способна достигнуть запланированных показателей продаж и прибыли.

Чтобы добиться успеха в своей области необходимо расширить ассортимент предлагаемых продуктов и услуг, привлечь новых клиентов, необходимо создать положительный имидж, который будет основываться на соотношении цены и качестве продукции.

### **Ценовая стратегия.**

В своей политике ценообразования компания нацелена на оптимальное сочетание цены и качества – как приоритетов начинаемого проекта. Цена услуги определена на основе расчета, включающего в себя покрытие всех текущих издержек предприятия и процент ожидаемой прибыли.

Цена выпускаемой продукции приемлема как для инициатора проекта, так и для потенциального клиента. Стоимость проживания с учетом 3 разового питания для на одного человек – 35000 тенге в сутки.

В соответствии с данным принципом инициатор проекта планирует установить цены на оказываемую услугу на уровне имеющих на рынке конкурентов.

Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

1. изучение ценовой политики конкурентов;
2. использование системы скидок;
3. формирование цен с учетом покрытия издержек и действующего законодательства;
4. предоставление гибких форм оплаты – введение системы отсрочки платежа.

### **Стратегия продвижения**

Многие компании осуществляющие деятельность в данной сфере пытаются привлечь клиентов, расширяя спектр услуг. Например, предлагают такие виды дополнительного сервиса, как услуги игровых центров, поднятие на воздушном шаре, прогулки в заповедниках, и т.д. Однако в Казахстане пока нет таких форматов домов отдыха, как, например, в США. Сервис детского обслуживания в штатах является наиболее привлекательным и включает в себя массу активных и интерактивных программ, позволяющих развиваться детям во всех направлениях. Многие детские лагеря Казахстана предпочитают не вводить новые услуги, и обслуживать детей по старой, введенной еще в советский период системе. Данная система является устаревшей, и не предполагает множество нововведений, используемых в современных лагерях. Кроме того, имеет основания полагать, что большой популярностью пользуются, и будут пользоваться лагеря, открываемые в заповедных зонах. Данное сочетание является очень удобным для клиентов, так как позволяет сочетать привычный отдых с полезным занятием по изучению флоры и фауны.

#### **4.4. Методы и каналы распределения. Стимулирование сбыта**

Ценовая политика данного проекта соответствует высокому качеству товаров, тем самым, поддерживая положительное мнение потребителей. В этом заключается принцип позиционирования. Особое внимание следует уделить дифференциации цен, учитывая уровень господствующих среднерыночных цен на товары проекта.

Принцип ценообразования основывается на снижении издержек как постоянных, так и переменных, но не в ущерб качеству производимых товаров. В качестве ценового стимулирования будет применяться специальная программа скидок для постоянных клиентов. При необходимости будет применяться политика ценовой дискриминации.

Предлагаемый дифференцированный подход является оптимальным, поскольку в случае каких-либо изменений на рынке, компания может более оперативно реагировать на них.

Инвестиции в проект напрямую зависят от количества койко-мест, спектра услуг, площади лагеря, а также дополнительных услуг планируемых к оказанию (спортивный инвентарь). Единообразие услуг обеспечивает узнаваемость компании и является своеобразным маркетинговым инструментом.

Помимо совершенствования методов работы компании и расширения спектра оказываемых услуг будущее рынка инициатор проекта видит в приобретении и постоянном улучшении материально-технической базы. Под материально-технической базой подразумеваются зоны для катания на лыжах, лодочные виды спорта, рафтинг, картинг, дайвинг, что можно будет использовать как комплекс мероприятий. Также компания – инициатор проекта, планирует нанимать персонал со стажем в данной области более 6 месяцев, готовых работать строго по графику, знающих свое дело и умеющих выбирать оптимальные инструменты в непростых условиях, что положительно отразится на имидже компании, что немаловажно в развитой рыночной инфраструктуре Джамбульского района.

## 5. Техническое планирование

### 5.1. Месторасположение и краткая характеристика территории

Выбор места размещения проекта обусловлен наличием устойчивых климатических условий в регионе, а также наличием мест, представляющих историческую ценность.

### 5.2. Инфраструктура

1. электроснабжение – планируется подведение электрических сетей;
2. водоснабжение – планируется организация водоснабжения;
3. автодороги.

### 5.3 Технические аспекты проекта

Общая площадь приобретаемого земельного участка составляет 1 Га. Общая площадь строений составит 3380 кв.м. Кроме того, территорию приобретенного участка планируется использовать для размещения специальных строений, где будут размещены снаряжения, обеденный домик, бассейн, игровая, кинозал. Строения будут изготовлены из дерева (сруб).

Внешний фасад строений будет монолитным и приятным для обозрения. Цветовая гамма комплекса после обозначенных мероприятий будет в значительной совершенной и гармоничной.

Домики будут полностью меблированы. В одном строении планируется разместить 9 человек вместе с пионер-вожатыми.

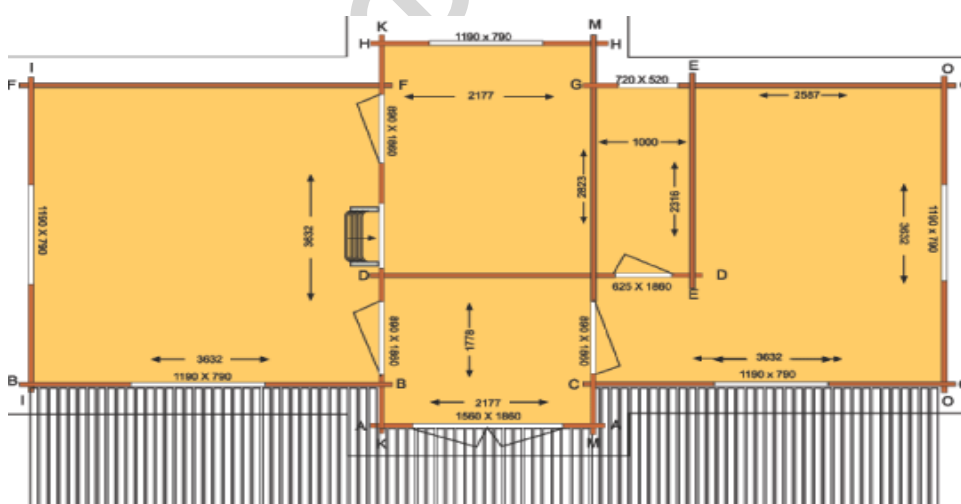


Рисунок 2 – План застройки

### 5.4. Расчет стоимости строительства и оборудования проекта

Проектное финансирование предполагает проведение поэтапных мероприятий, предусматривающих отдельное целевое финансирование каждого.

**Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбыльской области**

Так проектом предполагается приобретение земельного участка (1 мес) по предполагаемой цене 40 000 тыс. тенге, строительство (3 мес) на сумму 10 140 тыс. тенге. Сумма в размере 1 740 тыс. тенге предполагается на оборотный капитал компании администратора проекта (коммунальные платежи, автохимия, ФОТ и т.д.).

**Таблица 7 – Стоимость строительства и оборудования проекта**

Квартал, год	Наименование работ и услуг	Кол-во	Общая сумма, тыс. тенге	Ожидаемые результаты
1 кв. 2013 года	Приобретение земельного участка	1	40 000	Наличие участка
1 кв. 2013 года	Строительство деревянных домиков	1	10 140	Создание инфраструктуры
1 кв. 2013 года	Электро-тепло-водоснабжение (трансформатор, котел, трубы, кабель и т.д.)	1	5 875	Проведение коммуникаций
1 кв. 2013 года	Закуп оборудования и мебели (бассейн, сауна, тренажерный зал, кухня, мебель)	1	27 000	Закуп необходимого оборудования
<b>Итого:</b>			83 015	Реализация проекта

Таким образом, общая потребная сумма по проекту составляет 83 015 тыс. тенге, без учета потребного оборотного капитала на 3 месячный период функционирования объекта.

Все данные работы представляется целесообразным проводить в 1 квартале 2013 года. Зимний сезон не скажется на качестве возводимых строений, ввиду простоты возведения и отсутствия цементирования и бетонирования.

Все запланированные мероприятия реализуемые в рамках данного проекта предполагается завершить к весне 2013 года.

## **6. Организация, управление и персонал**

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 3).

**Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбыльской области**

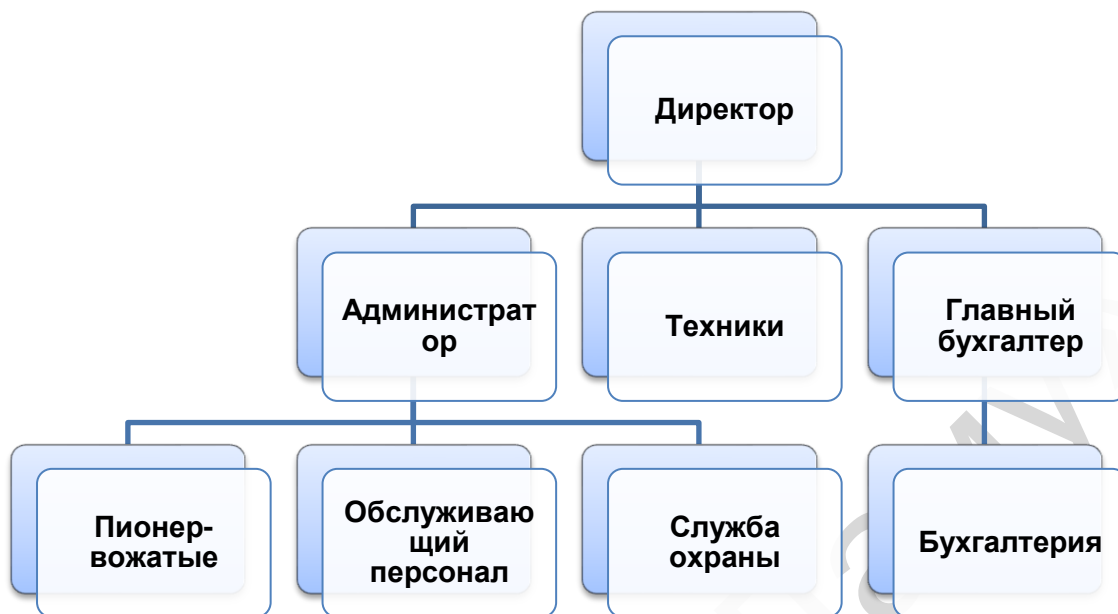


Рисунок 3 - Организационная структура

Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий

Отметим, что в данном проекте качество услуги зависит также от сотрудников комплекса (управляющего, тех персонала). Начиная с общения с клиентом в момент приема и заканчивая его доставкой до места назначения, необходимо четко понимать, что вся ответственность за удовлетворенность клиента лежит на персонале. Так как постоянно происходит контактирование персонала и клиента напрямую.

В этой связи персонал компании администратором проекта будет набираться среди опытных и квалифицированных работников. Так администратор после строительства базы планирует произвести найм следующего персонала.

В эксплуатационный период реализации проекта будут привлечены новые сотрудники, ниже представлено планируемое штатное расписание.

Таблица 8 - Штатное расписание предприятия

Наименование должности	Зарплата в месяц на ед. (тнг)	Количество	Зарплата в год (тыс. тнг)
------------------------	-------------------------------	------------	---------------------------

Управляющий (администратор)	80 000	1	960 000
бухгалтер	65 000	2	1 560 000
Пионер-вожатые	60 000	20	14 400 000
Повар	70 000	2	1 680 000
Официант	50 000	2	1 200 000
Электрик	50 000	1	600 000
Инструктора (фитнес, бассейн)	60 000	2	1 440 000
Техник	60 000	1	720 000
Охранники	50 000	4	2 400 000
<b>Итого</b>		<b>35</b>	<b>24 960 000</b>

Среди технического персонала планируется найм 5 горничных, 2 поваров, 1 электрика.

Управляющий также будет ответственен за привлечение новых клиентов, работу над имиджем компании, а также прочие вспомогательные вопросы, касающиеся функционирования бизнеса.

Общее количество персонала составит 35 человек. Общий годовой фонд заработной платы составит 24 960 тыс. тенге.

С каждым работником заключается индивидуальный трудовой договор, в котором устанавливаются их права и обязанности, расписаны внутренний распорядок рабочего дня и оснащение рабочего места.

Общий штат сотрудников будет составлять 35 человека. Предпочтение при наборе персонала будет отдаваться квалифицированным специалистам с опытом работы в данной сфере, как минимум 3 года.

## 7. Реализация проекта

Ввод проект в эксплуатацию запланирован на апрель 2013 года, с возможной корректировки графика реализации проекта.

Следующая таблица представляет собой календарный план – график реализации проекта.

Таблица 9 – Календарный план проекта

Наименование	2013 год	2013 год	2013 год
	Январь	Февраль	Март
Приобретение земельного участка			
Строительство деревянных домиков			
Электро-тепло-водоснабжение (трансформатор, котел, трубы, кабель и т.д.)			
Закуп оборудования и мебели (бассейн, сауна, тренажерный зал, кухня, мебель)			



## 8. Эксплуатационные расходы

Таблица 10 - Эксплуатационные расходы

Текущие затраты в тыс. тг	2012	2013	2014	2015	Итого за год
Расходы на продукты питания	36 000	38 520	41 216,4	44 101,5	123 837,9
Расходы на электроэнергию и отопление	1 252,8	1 340,5	1 434,3	1 534,7	4 309,6
Расходы на водоснабжение	294	314,6	336,6	360,1	1 011,3
Затраты на принадлежности (мыло, шампунь, мочалки и т.д.)	2 400	2 568	2 747,8	2 940,1	8 255,9
Прочее (в т.ч. Реклама и сервисное обслуживание комплекса)	3 600	3 852	4 429,8	5 094,3	13 376,1
<b>Итого</b>	<b>43 546,8</b>	<b>46 595,1</b>	<b>50 164,9</b>	<b>54 030,8</b>	<b>150 790,8</b>

## 9. Общие и административные расходы

Таблица 11 - Общие и административные расходы

Текущие затраты в тыс. тенге	2013	2014	2015	2016	Итого
Общие производственные расходы					
Амортизация	2700	2700	2700	2700	10800
Административные расходы					
Зарплата административного персонала	2520	2520	2520	2520	10080

АО «Фонд «Даму»

## 10. Потребность в капитале и финансирование

Итоговые вложения по проекту составляют 93 901 тыс. тенге. Из них 40 000 тыс. тенге (с учетом НДС) - составляют расходы на приобретение земельного участка. 10 140 тыс. тенге (с учетом НДС) – составляют расходы на строительство. Сумма в размере 43 761 тыс. тенге составляют расходы на подведение коммуникаций, закуп оборудования, мебели и пополнение оборотного капитала.

Таблица 12 – Инвестиционные вложения по проекту

Инвестиционные вложения	Годы	Стоимость в тыс. тенге
Приобретение земельного участка	2013	40 000 000
Строительство деревянных домиков	2013	10 140 000
Электро-тепло-водоснабжение (трансформатор, котел, трубы, кабель и т.д.)	2013	5 875 000
Закуп оборудования и мебели (бассейн, сауна, тренажерный зал, кухня, мебель)	2013	27 000 000
Оборотный капитал на 3 месяца	2013	10 886 700
<b>Итого инвестиции</b>		<b>93 901 700</b>

Кредитная линия открывается сроком на 4 года и предполагает вознаграждение в размере 14% годовых.

Кредитная линия будет открыта банками второго уровня либо фондом «Даму», т.к. реализация данного проекта согласуется с приоритетными направлениями работы данного фонда, направленными на поддержку развития бизнеса.

Таблица 73 – График погашения кредита

Дата	Ставка	Основной долг, тыс. тенге				Вознаграждение, тыс. тенге		
		остаток на начало года	поступление	погашение	остаток на конец года	остаток на начало года	начисление	остаток на конец года

			<b>93 901</b>			40 425		
2012	14,0%	93 901		7 825	86 076	13 146	13 146	-13 105
2013	14,0%	86 076		31 300	54 775	12 050	12 050	-25 156
2014	14,0%	54 775		31 300	23 475	7 668	7 668	-32 825
2015	14,0%	23 475		23 475	0,00	3 286	3 286	-36 111
<b>Итого</b>				<b>93 901</b>		<b>36 152</b>	<b>36 152</b>	<b>0,00</b>

АО «Фонд «Даму»

## 11. Эффективность проекта

Таблица 84 - Показатели деятельности бизнеса

Показатели	Значение показателей в тыс. тг (в 2016 г.)
Валовая прибыль с нарастающим итогом	491 114
Чистая стоимость денежных потоков (NPV)	128 838,4
Чистая прибыль с нарастающим итогом	165 327,1

Таблица 95 - Инвестиционный анализ

Показатели	Значение показателей в тыс. тг (в 2013 г.)
Объем инвестиций	93 901,7
Ставка дисконта	9 %
Дисконтированный срок окупаемости	1,4 года
Стоимость создаваемого бизнеса (NPV)	128 838,4
Внутренняя норма доходности (IRR, доходность эквивалентных инвестиций)	25 %

При расчете финансово - экономической эффективности проекта дисконтная ставка принята на уровне 9%. Установленный размер ставки дисконтирования является рекомендуемым АО «ФНБ «Самрук-Казына» в 2012-2013 году, и отображает реальный процесс обесценивания прогнозируемых денежных потоков по инвестиционным проектам реализуемым на территории Республики Казахстан.

При расчете финансово – экономической модели (горизонт планирования – 4 года) проекта, на основании прогнозируемых денежных потоков были получены следующие показатели финансово – экономической эффективности.

1) Индекс рентабельности (PI) проекта составил 4,1 что позиционирует проект как высокорентабельный, обладающий высокой отдачей на вложенный капитал;

2) Чистая приведенная стоимость денежных потоков по проекту (NPV) – 128 838 тыс. тенге. Данный показатель отображает высокий уровень положительных дисконтированных денежных потоков, получаемых от реализации проекта, что свидетельствует о высокой прогнозируемой финансовой отдаче проекта, и позиционирует проект как инвестиционно привлекательный;

3) Внутренняя норма рентабельности (IRR) – 25%. При использованной ставке дисконтирования в 9%, имеется большой запас финансовой прочности и защищенности от возможных процессов инфляционного давления в отрасли;

4) Дисконтированный срок окупаемости проекта – 1,4 года;.

В целом, согласно полученным показателям финансово-экономической эффективности проекта, можно сделать заключение о его финансовой реализуемости и приемлемом уровне риска.

Полученные показатели определяют проект **«Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбылской области»** как экономически эффективный и с корректным

**Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбылской области**

сопоставлением спрогнозированных затрат с экономическим эффектом проекта.

АО «Фонд «Даму»

## **12. Социально-экономическое и экологическое воздействие**

На основании проведенного аналитического исследования по проекту **«Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбылской области»** можно сделать вывод о целесообразности реализации заявленного проекта ввиду его потенциальной привлекательности для заявляемых участников, а также возможных инвесторов.

Кроме того, проект имеет яркую социальную направленность, что проявляется в обеспечении рабочих мест, увеличении налоговых поступлений в бюджет, увеличении предложения услуг детских досуговых центров, что отразится на среднерыночном уровне цен, на рынке оказания услуг. Комплексная, экономическая оценка, проведенная в финансовой модели проекта, свидетельствуют о финансовой реализуемости проекта, а также его инвестиционной привлекательности, ввиду получаемого экономического эффекта от реализации. Проект **«Организация деятельности детского дома отдыха в Жамбылской области»** носит ярко выраженный экономический эффект что проявляется в высокой доходности данного бизнес-проекта, и сравнительно быстром сроке окупаемости.

Финансовая реализуемость проекта, проанализированная в финансово – экономической модели свидетельствует о наличии достаточного количества денежных средств на всех шагах реализации проекта (расчетного периода) для погашения администратором проекта всех своих обязательств. Очевидно, что дефицит денежных средств на каком-либо этапе осуществления проекта может привести к его банкротству. Таким образом, даже эффективный проект из-за временного дефицита денежных средств может оказаться несостоятельным. Поэтому расчет эффективности проекта был дополнен расчетом основных финансовых коэффициентов.

На основании проведенного маркетингового анализа можно сделать выводы о наличии прочных и выгодных позиций, которые имеет проект. Планируется что данный бизнес-проект в течение всего периода деятельности будет поддерживать высокий сервис услуг, хороший клиентопоток, а следовательно и уровень достаточный для операционной деятельности комплекса уровень финансовых оборотов. Что позволяет при соблюдении ряда обязательных условий (сохранение квалифицированного штата, сервиса, стиля работы, вложения в дальнейшее развитие) прогнозировать успешную и рентабельную деятельность на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Экономические и социальные выгоды от реализации проекта будут способствовать улучшению качества жизни людей в регионе, где будет происходить реализация проекта, что будет выражаться как в увеличении налоговых поступлений в бюджет, так, и поддержании уровня цен на услуги детского сезонного досуга на достаточно приемлемом, для рынка уровне.