

Бизнес-план Организация деятельности туристической базы в Баянаульском районе



2012 год

Содержание

Список таблиц.....	2
Список рисунков.....	3
Резюме	4
Введение.....	6
1. Концепция проекта.....	10
2. Описание продукта (услуги)	11
3. Программа производств	12
4. Маркетинговый план.....	13
5. Техническое планирование.....	21
6. Организация, управление и персонал	22
7. Реализация проекта	23
8. Общие и административные расходы	25
9. Потребность в финансировании	26
10. Эффективность проекта	28
11. Социально-экономическое и экологическое воздействие.....	30



ДАМУ
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Список таблиц

Таблица 1 – Планируемая программа производства услуг, по годам	12
Таблица 2 – Планируемая программа продаж по годам	12
Таблица 3 – Результаты опроса мужчин и женщин в возрасте от 20 до 55 лет	13
Таблица 4 – Средний чек по услугам туристических баз Казахстана.....	16
Таблица 5 – Основные конкуренты, их сильные и слабые стороны.....	18
Таблица 6 – SWOT- анализ	19
Таблица 7 – Штатное расписание предприятия	22
Таблица 8 – Планируемые расходы на проект	23
Таблица 9 – Календарный план проекта.....	23
Таблица 10 – Структура расходов проекта	25
Таблица 11 – Инвестиционные вложения.....	26
Таблица 12 – Планируемые доходы	26
Таблица 13 – Оценка рисков проекта по методике PESTEL-анализа	28
Таблица 14- График реализации природоохранных мероприятий в рамках проекта	30



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Список рисунков

Рисунок 1 – Сегментирование рынка турбаз по Павлодарской области.....	16
Рисунок 2 – Внешний фасад турбазы.....	21
Рисунок 3 – Организационная структура предприятия	22



Резюме

Бизнес-план «Организация деятельности туристической базы в Баянаульском районе» отражает комплекс инвестиционных мероприятий по созданию коммерческой базы отдыха, путем возведения малоэтажных строений (деревянных срубов), для размещения, как прибывающих туристов, так и снастей (оборудования). Инфраструктура базы отдыха будет включать в себя, игровые комнаты, бассейн, сауны, солярий, тренажерный зал, бильярд, кинотеатр, для круглогодичного обслуживания клиентов. Обслуживания будет проводиться как туристов прибывающих без бронирования номеров, так и с бронированием, включая корпоративное обслуживание частных и государственных организаций. Работа туристической базы предполагает круглосуточное функционирование объекта, с посменным графиком работы и полным спектром услуг. Комплексом предусмотрено обслуживание 200 человек. Кроме того, предусматривается программа культурно-развлекательных мероприятий, проводимых администрацией с привлечением ивент-агентств, артистов, танцевальных групп и т.д.

Деятельность данного направления бизнеса относится к сфере оказания услуг.

Цель проекта – получение прибыльности проекта и удовлетворение спроса на услуги туристических баз:

- обоснование экономической эффективности строительства базы отдыха в курортном районе Павлодарской области;
- разработка поэтапного плана создания и развития туристической базы.

Развитие данного направления бизнеса на туристическом рынке 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.

Стоимость проекта:	123 721 тыс. тенге, включая НДС
Источники финансирования:	Привлечение заемных средств под 14% годовых
Структура финансирования:	123 721 тыс. тенге – займ банка
Сроки реализации проекта:	2013 год

Результат реализации проекта:	Проект предполагает строительство туристической базы рассчитанной на 200 человек, площадью 1 Га, включающей в себя зону соснового леса, прибрежную зону, коттеджный городок, лодочную станцию с прогулочными катерами и катамаранами, домики с рыболовными снастями, лыжными и велосипедными принадлежностями, стационарным бассейном с минеральной водой, оборудованным тренажерами спортивным залом, комфортной сауной, русской баней, которая находится на берегу озера.
-------------------------------	---



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Введение

Экономический потенциал туризма в Казахстане практически неограничен, однако для его становления и развития потребуются значительные капиталовложения и затраты. Создание необходимой инфраструктуры для туризма позволят обеспечить доступность уникальных уголков природы для туристов. Планируется создать условия для привлечения инвестиций и частного капитала с целью реализации инвестиционных проектов по объектам экологического туризма, таких, как строительство туристского комплекса на Рахмановских ключах в районе горы Белухи в Восточно-Казахстанской области, создание сети горнолыжных курортов в Алматинской области, и других.

Активизация этого процесса станет возможной при принятии определенных мер:

- корректировка технико-экономических обоснований государственных национальных природных парков и государственных природных резерватов в части разработки генеральных планов развития инфраструктуры в целях формирования инфраструктуры экологического туризма на особо охраняемых природных территориях;
- развитие международного сотрудничества Казахстана в части экологического туризма;
- выполнение обязательств по ратифицированным Казахстаном конвенциям в части сохранения биологического разнообразия и охраны памятников всемирного природного и культурного наследия.

Также планируется обеспечение реализации рекомендаций Квебекской декларации по вопросам развития экологического туризма, принятой на Всемирном экологическом саммите в мае 2002 года:

- выработка национальной, региональной и местной политик по развитию экотуризма с учетом мер по охране природы, местной культуры и сохранению национальных традиций и генетических ресурсов в партнерстве с местным населением, частным сектором, неправительственными организациями;
- разработка действенных механизмов для предотвращения негативного воздействия на природную среду;
- обеспечение поддержки развития технических, финансовых и человеческих ресурсов для представителей малого и среднего бизнеса;
- осуществление сотрудничества с правительственными и неправительственными организациями в области охраны окружающей среды.

В 2007-2008 годы Государственной Программой было запланировано принятие мер по созданию и развитию туристских кластеров на основе разработанных мастер-планов, в Алматинской, Акмолинской, Восточно-Казахстанской, Мангистауской и Южно-Казахстанской областях.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, в 2011 году на территории Республики Казахстан было 915 туристских объектов, в том числе: гостиниц – 685, кемпингов – 17, санаториев – 36, санаториев–профилакториев – 15, профилакториев – 12, лечебно–профилактических центров – 5, пансионатов – 4, зон отдыха – 29, домов отдыха – 27, туристских баз – 24, оздоровительных лагерей – 35, горнолыжных баз – 4, гостевых домов – 13, охотничьих домов – 9, центров детско-юношеского туризма – 1, оздоровительных комплексов – 7, музеев – 6, мавзолеев – 2, государственных предприятий по туризму – 1, прочих (клубы, городки ремесленников) - 5.

Из действовавших в 2011 году 685 гостиниц и прочих мест размещения 640 имели частную форму собственности, 22 принадлежали государству и 23 находились в собственности других государств.

В стране действуют 78 четырех- и пятизвездочных гостиниц, остальные гостиницы относятся к другим категориям.

В специализированных объектах размещения: в 106 санаториях, пансионатах, санаториях-профилакториях – в 2011 году лечебно-оздоровительными услугами воспользовались 257,4 тыс. человек; в 13 домах и базах отдыха, пансионатах – отдохнули 32 686 человек. К наиболее популярным лечебницам относятся: «Сары-Агаш» (ЮКО), «Арасан-Капал» (Алматинская область), «Моялды», «Баянаул» (Павлодарская область), «Жанакорган» (Кызылординская область), Щучинско-Боровская зона (Акмолинская область), «Каспий» (Мангистауская область) и другие.

Однако материальная база объектов размещения, включая гостиницы, 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 высокочеловеческие отели в Алматы и Астане: 5-звездочные гостиницы «Риджент Алматы» и «Хайят Ридженси», «Риксос», «Рэдиссон», Интеротель «Достык», высокогорный VIP-Отель «Кумбель», расположенный в одном из живописнейших ущелий – Алмаарасан, а также 5-звездочный отель Астаны – «Рамада Плаза».

Так проектом предусмотрено место реализации – Баянаульский район, Павлодарской области. На территории Баянаульской горной страны находятся 3 крупных озера с пресной водой – Сабындыколь, Жасыбай и Торайгыр.

Кроме них, есть еще несколько небольших озер, которые в засушливое время года в значительной степени мелеют (оз. Кочет и др.). Глубина озера Сабындыколь – 10-13 м, оз. Жасыбай – до 7 м. Баянаульские горы расположены в центре Азиатского материка и потому имеют климат континентального типа. Среднегодовая температура составляет 3,2С. Средняя температура января -13,7С, минимальная -17,8С. Средняя температура июля 14,6С, максимальная достигает 32,6С. Средняя продолжительность безморозного периода составляет всего 140 дней. Годовое количество осадков составляет 340 мм с

вариациями в отдельные годы от 190 до 494 мм. Средняя годовая скорость ветра в Баянауле составляет 2,9 м. /сек.

Флористическое разнообразие Баянаульского ГНПП насчитывает около 460 видов.

Баянаул находится в 222км от областного центра г. Павлодар и в ста километрах от г.Экибастуза, города с развитой индустрией. В этом Национальном Парке представлены четыре вида растительности: лес, лесостепь, степь и луг.

Наиболее популярным местом отдыха является Санаторий «Мойылды», практикующий целебные и грязевые ванны, дом отдыха «Кристал», Туристическая база «Баянаул», Национальный парк «Баян».

Объем туристопотока в Павлодарской области в 2010-2011 годах был наибольшим за все десятилетие, превысив 40% годовой прирост (в 2001-2005 гг. среднегодовой прирост составлял лишь 5%) и в 2008 году достиг 900 тыс. туристов. В 2009-м, в результате финансового кризиса, перешедшего в экономический, объем туристопотока несколько снизился. Восстановление в 2010-2011 годах было крайне быстрым, по сравнению со многими другими отраслями регионами страны, и составило 40% - объем, превысил уровень 2008-2009 годов. По итогам 2012 года туристопоток как внутренний, так и внешний по данным Агентства РК по статистике в Павлодарской области составил 1 234 тыс. человек.

Объем туристопотока в целом по Казахстану в период 2010-2012 годы показывал разнонаправленную динамику. Так произошел существенный рост туристических поездок в такие зоны как Капчагайская зона отдыха и зона отдыха «Боровое». Так за трехлетний период поток туристов в Боровое увеличился на 224%, в Капчагай на 314%, в то время как объем туристопотока других зон отдыха претерпел уменьшение – на 16%.

В то же время некоторые сегменты данного сектора претерпевают качественные изменения, так согласно новому законодательству в области игорного бизнеса, такие субъекты частного предпринимательства как казино, игровые автоматы и прочее также были передислоцированы в специально отведенные зоны. Данные мероприятия благоприятно отразились на туристическом климате в таких зонах отдыха как «Боровое» и «Капчагай».

По оценке Intesco Research Group, в 2011 году объем туристического рынка Казахстана составил порядка 3 млрд. долл., а по итогам 2012-го вырос до 3,6 млрд. долл.

На рынке туристического бизнеса, доля нелегальных построек составляет порядка 10%. По состоянию на конец апреля 2012 года в столице в данном бизнесе задействовано порядка 40 тысяч человек.

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.

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 туристической базы.

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.



1. Концепция проекта

Проект «Организация деятельности туристической базы в Баянаульском районе» следует рассматривать, как комплекс мероприятий, направленный на проектирование и возведение деревянных малоэтажных коттеджей, где в последующем планируется создание гостевых номеров, игровых комнат, бассейна, сауны, тренажерного зала, обеденного зала и т.д. Так планируется строительство 16 двух этажных коттеджей. В 12 строениях будет расположено в общем 60 номеров. Остальная группа сооружений будет приспособлена под бассейн, сауну, игровую комнату, обеденный зал, бильярдный зал, кинотеатр и т.д.

Проектом «Организация деятельности туристической базы в Баянаульском районе» 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 сауны, 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 123 721,7 тыс. тенге. Предполагаемая процентная ставка составит 14% годовых. Привлеченные кредитные средства в размере 40 000 000 тенге планируется направить на выкуп земельного участка в Баянаульском районе, площадью 1 га.

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.

2. Описание продукта (услуги)

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

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

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

- конкурентная ценовая политика;
- кадровая политика;
- расширение бизнеса за счет поглощения новых и рентабельных активов в сфере;
- поиск и привлечение новых партнеров;
- поиск и привлечение новых клиентов.

На сегодняшний день администратор проекта ставит перед собой задачу строительства туристической базы на площади 2400 квадратных метров. Кроме того предполагается оснастить пляжную зону. В состав туристической базы войдет бассейн, сауны, кинозал, домик по размещению снаряжений, обеденный дом и т.д. Кроме того компания планирует произвести найм 20 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 высокорентабельных активов. Также компания планирует в краткосрочной перспективе произвести некоторые вложения в основные средства данного комплекса, что будет способствовать увеличению качества оказываемых услуг и престижа базы.

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

В долгосрочной перспективе развития компании, администратор планирует дальнейшее увеличение количества туристических комплексов.

3. Программа производств

Ниже представлена планируемая программа производства по годам.

Таблица 1 – Планируемая программа производства услуг, по годам

Наименование продукта	2013	2014	2015	2016	2017
Услуга дома отдыха	14 400	15408	16486	17640	18 230

Программа продаж будет осуществляться путем заключения контрактов на прямую поставку продукции оптовым продавцам, а также посредством рекламных акций.

Таблица 2 – Планируемая программа продаж по годам

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
% от годовых продаж услуг	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100 %	100 %
Доходы от сдачи номеров	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100 %	100 %
Доходы от тренажерного зала	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100 %	100 %
Доходы от бассейни	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100 %	100 %
Доходы от сауны	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100 %	100 %
Доходы от сдачи велосипедов и лодок и катамаранов	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100 %	100 %
Доходы от бильярдного зала	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100 %	100 %

При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен на продукцию предприятия.

4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка продукции (услуг)

Одной из основных возможностей для инициатора проекта является предоставление услуг туристической базы для государственных учреждений и национальных компаний. 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.

Так же, необходимо выяснить желания и потребности клиентов. Для этого были проведены экспресс маркетинговые исследования рынка г. Астана, опросу подлежало 30 человек, регулярно совершающих туристические поездки: мужчины и женщины в возрасте от 20 до 55 лет со среднемесячной заработной платой 66 000 – 120 000 тг. Результаты опроса можно увидеть в нижеприведенной таблице:

Таблица 3 – Результаты опроса мужчин и женщин в возрасте от 20 до 55 лет

Вопрос	Мужчины (20-30)	Мужчины (30-40)	Мужчины (40-55)	Женщины (20-30)	Женщины (30-40)	Женщины (40-55)
Пользуетесь ли вы услугами домов отдыха? Да/нет	Да	Да	Да	Да	Да	Да
	Да	Да	Да	Да	Да	Да
	Да	Да	Нет	Да	Да	Нет
	Да	Да	Да	Нет	Да	Да
	Нет	Да	Нет	Да	Да	Нет
Устраивают ли цены? Да/нет	Да	Да	Да	Да	Да	Да
	Да	Да	Да	Нет	Нет	Да
	Да	Да	Да	Да	Да	Нет
	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет
	Нет	Да	Нет	Да	Да	Да
Сколько раз в год вы выезжаете на отдых? (Сколько раз)	1 раз	5 раз	4 раза	2 раза	1 раз	1 раз
	2 раза	2 раза	2 раза	2 раза	3 раза	1 раз
	2 раза	2 раза	0 раз	2 раза	2 раза	3 раза
	0 раз	4 раза	0 раз	3 раза	1 раз	2 раза
	6 раз	1 раз	1 раз	0 раз	1 раз	0 раз
Нравится ли вам						

ассортимент предлагаемых услуг? Да/нет	Да	Да	Не знаю	Не знаю	Нет	0 раз
Быстро ли вас обслуживают? (да/нет/не знаю и пр)	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Не знаю
	Не знаю	Да	Нет	Да	Нет	Да
	Да	Нет	Не знаю	Нет	Не знаю	Нет
	Нет	Нет	Нет	Не знаю	Да	Да
	Быстро	Медленно	Не знаю	Быстро	Медленно	Нет
	Не знаю	Медленно	Медленно	Не знаю	Быстро	Быстро
	Быстро	Быстро	Не знаю	Быстро	Не знаю	Быстро
	Быстро	Быстро	Быстро	Не знаю	Быстро	Не знаю
	Не знаю	Быстро	Не знаю	Быстро	Быстро	Медленно

На основе полученных данных можно сделать выводы, что из 100% опрошенных:

- пользуются услугами домов отдыха - 80%;
- не устраивают цены – 24%;
- в среднем пользуются услугами домов отдыха – 2 раза в год;
- не устраивает ассортимент – 43%;
- медленно обслуживается – 17%;
- не знают – 30%;
- быстро обслуживаются – 53%

Анализ данных показал, что желания и потребности клиентов в качественном и быстром обслуживании по приемлемым ценам удовлетворяются.

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.

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.

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 базы отдыха с относительно низким сервисным обслуживанием и высокими ценами на оказываемые услуги.

В среднем на одного человека в сутки расходуется порядка 13-18 тыс. тенге. В стоимость входит также питание. Дополнительные услуги оказываемые данными объектами как правило оказываются по дополнительной тарифной сетке.

Данный бизнес предполагает значительную часть расходов на начальном этапе реализации проекта. Последующие мероприятия по содержанию проекта не являются затратными. Обратный капитал включает в себя в основном расходы на провиант, сервисное обслуживание комплекса, воды, электроэнергию. Туристическая стратегия развития остается нормальным вариантом для современного Казахстана. Правда, все положительные достижения в туристическом бизнесе за годы независимости — результат спонтанного развития отрасли, но никак не государственной политики или помощи.

В Казахстане, который занимает девятое место в мире по территории, уже хотя бы в силу этого есть на что посмотреть. Для республики наиболее перспективными видами туризма представляются: сафари (охота на диких животных и птиц, попутно и рыбалка), по лицензиям; спортивный туризм (особенно горные виды спорта), маршрутный туризм (например, сплав на плыв средствах по реке Или), отдых на курортах (включая лечебные) и посещение археологических памятников. В мировом туристическом бизнесе для Казахстана есть свободная ниша, главным образом благодаря специфике природного ландшафта и высокой степени дикости природы. Вдобавок она слабо освоена в сравнении с сегментом «пляж и пальма».

В Венгрии главным магнитом для туристов является самое крупное озеро Центральной Европы — Балатон, его площадь 596 км, а наибольшая глубина 11 м. Площадь озера Балхаш составляет 18300 км, максимальная глубина — 26 м, плюс уникальная полупресность — полусоленость этого водоема. Сильные ветры на Балхаше дают широкие возможности любителям парусного спорта. Всего же в республике 48262 озера, из них 3014 площадью более 1 км, так что потенциал просто огромный.

Пустыни, полупустыни, степи, лесостепи, леса, мелкосопочник, реки, горы с высотной поясностью — все это готовая база для туризма в умелых руках. Юг Казахстана захватывает большую часть горной системы Тянь-Шаня. Расположенные здесь горные массивы отличаются разнообразием рельефа, растительности и животного мира. Степень первозданности здесь на порядок выше, чем в европейских Альпах.

Туристическое дело способствует развитию инфраструктуры в виде гостиниц, санаториев, мотелей, магазинов, предприятий общественного питания, автозаправок, филиалов банков, дорог, связи, становятся востребованными и народные промыслы, сувениры. Данные объекты дают массу рабочих мест по широчайшему спектру профессий. Помимо материальных выгод, гости из различных государств вносят культурное, языковое и психологическое разнообразие в страну пребывания. Но все вышеперечисленное не появляется само по себе, и прошедшие годы — яркий тому пример.

На рынке услуг туристических баз Павлодарской области доля нелегальных предприятий составляет более 10-15%. Предприятия оказывающие легальные услуги по обслуживанию и размещению клиентов занимают около 80-85% рынка.

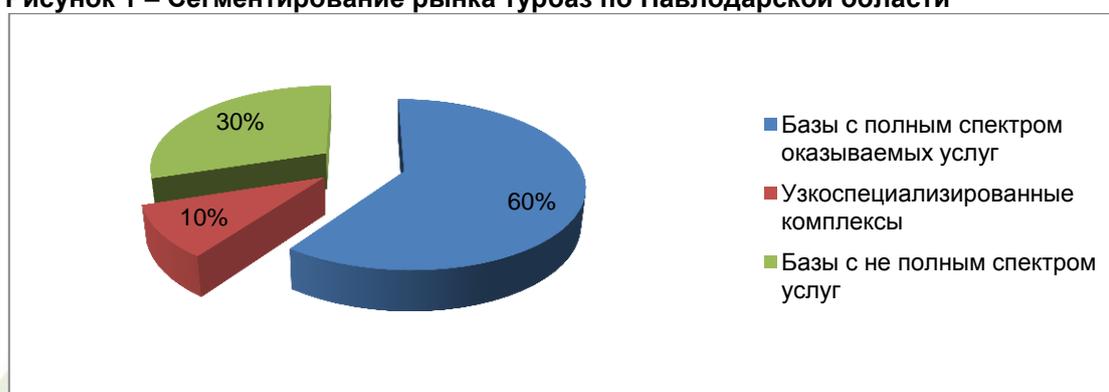
По состоянию на конец апреля 2012 года в области работает около 8 частных домов отдыха и пансионатов, осуществляющих легальные услуги.

В данном сегменте рынка деятельность туристических центров подразделяется на узкоспециализированные (10% доли рынка), базы с не полным спектром услуг (30%), и базы с полным спектром оказываемых услуг (60%).

Под полным спектром услуг подразумевается наличие на базе бассейнов, кинозалов, саун, культурно-развлекательных программ, пляжных территорий, вело транспорта, лодок, катамаранов, и т.д.

4.2 Сегментирование рынка

Рисунок 1 – Сегментирование рынка турбаз по Павлодарской области



Средняя продолжительность нахождения людей на базах отдыха составляет 4-15 дней. Средний чек на одного человека составляет 56 000 – 110 000 тенге.

Таблица 4 – Средний чек по услугам туристических баз Казахстана

Тип туристической базы	Средняя стоимость суточного проживания с человека, в тенге
Класса А	20 000 – 23 000
Класса В	15 000 - 17 000
Класса С	8 000 - 11 000

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.

В среднем рынок представлен тремя классами домов отдыха. Дома отдыха класса «А» характеризуются высоким сервисом обслуживания, наличием лечебных и СПА процедур, наличием фитнес центров, питания, наличием инструкторов, культурных программ, не подвержены сезонным закрытиям ввиду наличия зимних и летних видов отдыха и т.д. Дома отдыха класса «В» характеризуются отсутствием ряда из вышеперечисленных признаков. Дома отдыха класса «С» характеризуются отсутствием не менее половины из

вышеперечисленных параметров. Туристические центры действующие на территории Павлодарской области в основной своей массе подвержены сезонным спадам клиентопотока, ввиду отсутствия зимне-летних программ для клиентов.

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

Организационно правовая форма, в которой функционируют туристические базы 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 туристическим базам, 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.

Существует ряд российских компаний (ООО "АльтЛогик", Строительная компания "МодульДом") оказывающих услуги по строительству модульных деревянных срубов. Данным продуктом планирует воспользоваться администратор проекта. Плюсы данного продукта в быстрой возводимости, экологичности и относительно низкой себестоимостью. 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 «Жосалы» и «Пансионат Жумабктас», «Ожетпес», «Мойылды» сделали ставку на корпоративных клиентов. В «Жайне». Кроме того, очень распространенная практика – это обслуживания организаций на тендерной а также на договорной основе. По схожему принципу работают практически все крупные компании данной отрасли деятельности.

4. 3 Ценовая политика

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 предприятию и процент ожидаемой прибыли.

Цена выпускаемой продукции приемлема как для инициатора проекта, так и для потенциального клиента. Стоимость проживания с учетом 3 разового питания на одного человек – 12 000 тенге в сутки.

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

4. 4 Анализ рынка и конкурентов

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.

Таблица 5 – Основные конкуренты, их сильные и слабые стороны

Основные конкуренты	Доля рынка, %	Цена на 1 человек а в сутки, тг	Сильные стороны	Слабые стороны
Дом отдыха «Астра»	5	15 000	- уютные номера; - 3 разовое питание; - низкие цены.	- долгое обслуживание; - слабая подготовка персонала; - не имеются экскурсоводы;
Санаторий «Жосалы»	30	25 000	- новое оборудование; - высокий сервис; - весь спектр услуг; - наличие лечебных процедур; - есть система поощрений постоянных клиентов; - 3 разовое питание.	- стоимость услуги выше, чем во многих других местах; - отсутствие химчистки; - в выходные дни и летний сезон свободных мест практически не бывает; - не всегда понятное ценообразование, что не всегда выгодно для конечных потребителей.
Санаторий «Жосалы»	30	25 000	- новое оборудование; высокий сервис; - весь спектр услуг; наличие лечебных процедур; - есть система поощрений постоянных клиентов; - 3 разовое питание;	- стоимость услуги выше, чем во многих других местах; - отсутствие химчистки; в выходные дни и летний сезон свободных мест практически не бывает; - не всегда понятное ценообразование, что не всегда выгодно для конечных потребителей.
Дом отдыха "Березка"	20	10 000	- высокий сервис; - уютные номера; - 3 разовое питание.	- отсутствие разнообразных систем отдыха.
Туристическая база "Баянаул"	30	24 000	- новое оборудование; - высокий сервис; - весь спектр услуг; наличие лечебных процедур; - есть система поощрений постоянных клиентов;	- стоимость услуги выше, чем во многих других местах; - отсутствие химчистки; в выходные дни и летний сезон свободных мест практически не бывает; - не всегда понятное

			- 3 разовое питание;	ценообразование, что не всегда выгодно для конечных потребителей.
Дом отдыха "Кристалл"	8	16 000	- сравнительно не высокие ценовые ставки; - адекватный и вежливый персонал; быстрое обслуживание.	- отсутствие разнообразных систем отдыха.
Туристическая база «Сабындыколь»	6	16 000	- высокий сервис; весь спектр услуг; адекватная цена.	- ставки постоянно меняются, в зависимости от сезона, т.е. нет фиксированных стоимостей на услугу.

4.5 Стратегия маркетинга

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. Помимо перечисленного спектра услуг некоторые владельцы пытаются внедрить такой дополнительный сервис как «умный дом», предполагающего полную автоматизацию гостиничного дома. Данный ход является оригинальным с позиции большинства клиентов, и способен привлечь большое количество клиентов. Однако в Казахстане пока нет таких форматов домов отдыха, как, например, в России, – дома отдыха для женщин. Многие турбазы в городах Капчагай и Боровое предпочитают не вводить новые услуги, а заниматься основной линией традиционной станции обслуживания клиентов. Имеет основания полагать, что большой популярностью пользуются, и будут пользоваться базы, 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.

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 Баянаульского района.

4.6 SWOT-анализ

Таблица 6 – SWOT- анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
------------------------	-----------------------

Новое оборудование, быстрое обслуживание, индивидуальный подход к клиенту, широкий спектр предоставляемых услуг.	Не сформировавшийся имидж базы, отсутствие постоянных клиентов.
Возможности	Риски
Введение дополнительных услуг, привлечение инвесторов, постоянные клиенты.	Рост инфляции, стремительное развитие конкурентов, неблагоприятная налоговая политика, повышение цен на топливо.



DAMU
 ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

5. Техническое планирование

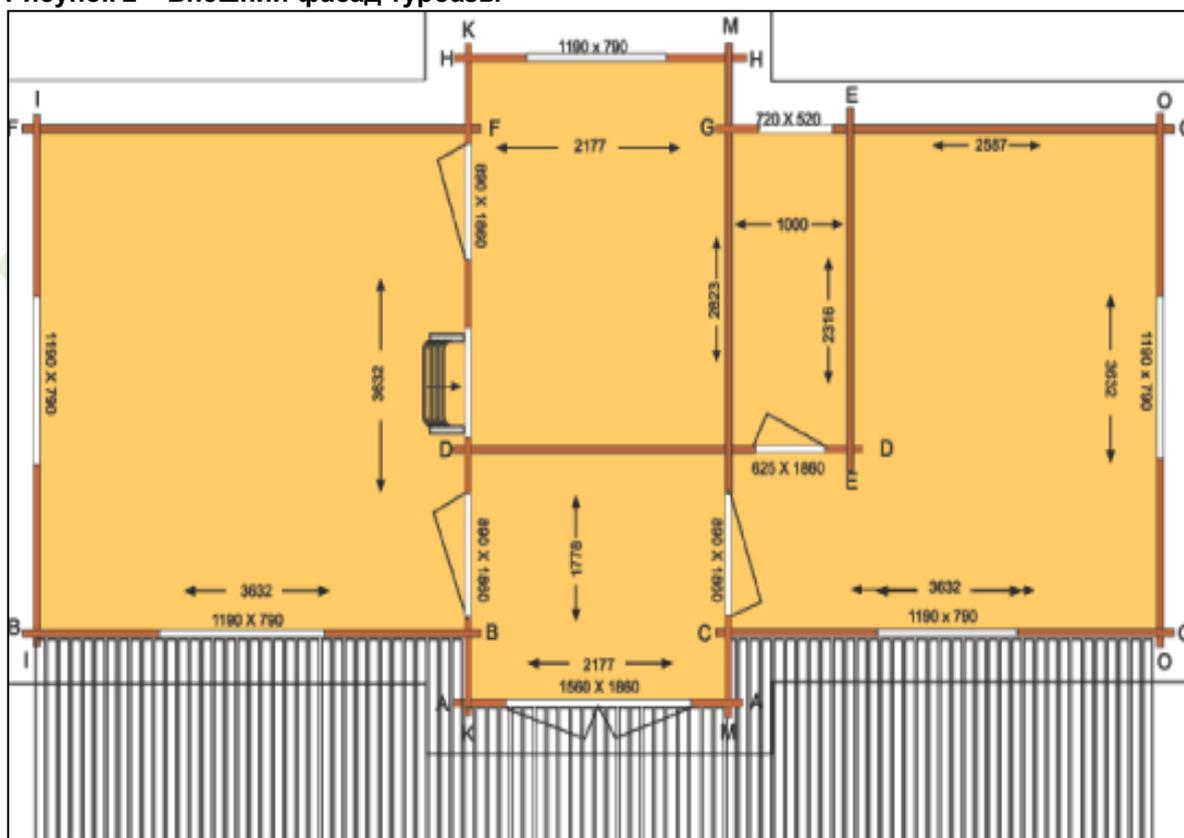
Общая площадь приобретаемого земельного участка составляет 1 Га. Общая площадь строений составит 2400 кв.м. Кроме того, территорию приобретенного участка планируется использовать для размещения специальных строений, где будут размещены снаряжения, обеденный домик, бассейн, сауны, кинозал. Прилегающую территорию планируется использовать для простоя автотранспортных средств (автостоянка).

Строения будут изготовлены из дерева (сруб).

Так, планируется произвести полный закуп всех необходимых средств, для осуществления деятельности данного туристического комплекса.

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

Рисунок 2 – Внешний фасад турбазы



Домики будут полностью меблированы. В одном строении планируется разместить от 4 до 6 номеров различной вместимости.

6. Организация, управление и персонал

Отметим, что в данном проекте качество услуги зависит также от сотрудников комплекса (управляющего, тех персонала). Начиная с общения с клиентом в момент приема заказа и заканчивая его доставкой до места назначения, необходимо четко понимать, что вся ответственность за удовлетворенность клиента лежит на персонале. Так в этой связи персонал компании администратором проекта будет набираться среди опытных и квалифицированных работников. Так администратор после строительства базы планирует произвести найм следующего персонала.

Таблица 7 – Штатное расписание предприятия

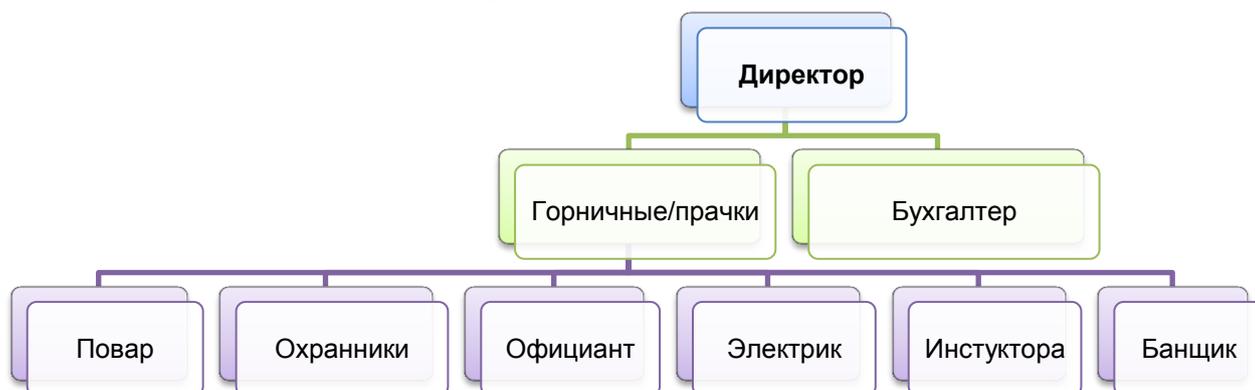
Наименование должности	Зарботная плата в месяц на ед. (тнг)	Количество	Зарботная плата в год (тыс. тнг)
Администратор	80 000	1	960 000
Бухгалтер	65 000	2	1 560 000
Горничные/прачки	60 000	5	3 600 000
Повар	70 000	2	1 680 000
Официант	50 000	2	1 200 000
Электрик	50 000	1	600 000
Инструктора (фитнес, бассейн)	60 000	2	1 440 000
Банщик	60 000	1	720 000
Охранники	50 000	4	2 400 000
Итого		20	14 160 000

Среди технического персонала планируется найм 5 горничных, 2 поваров, 2 официантов, 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 20 человек. Общий годовой фонд заработной платы составит 14 160 тыс. тенге.

Рисунок 3 – Организационная структура предприятия



7. Реализация проекта

Проектное финансирование предполагает проведение поэтапных мероприятий, предусматривающих отдельное целевое финансирование каждого. Так, проектом предполагается выкуп земельного участка на сумму 40 000 тыс. тенге. Сумма в размере 1 740 тыс. тенге предполагается на оборотный капитал компании администратора проекта (коммунальные платежи, автохимия, ФОТ и т.д.).

Таблица 8 – Планируемые расходы на проект

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	36 000	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
Итого		4	108 875	Реализация проекта

Таким образом, общая потребная сумма по проекту составляет 108 875 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.

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	2013	2013
	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)			



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

8. Общие и административные расходы

Таблица 10 – Структура расходов проекта

Статья расхода	2013	2014	2015	2016	Итого
Расходы на продукты питания	51 840	55 468	59 351	63 506	178 326
Расходы на электроэнергию и отопление	1 252	1 340	1 434	1 534	4 309
Расходы на водоснабжение	294	314	336	360	1 011
Затраты на принадлежности (мыло, шампунь, мочалки и т.д.)	2 400	2 568	2 747	2 940	8 255
Прочее (в т.ч. реклама и сервисное обслуживание комплекса)	3 600	3 852	4 429	5 094	13 376
Итого	59 386	63 543	68 300	73 435	205 279

В целом планируемый уровень валовой выручки покрывает все расходы, связанные с операционной деятельностью проекта и дает возможность прогнозировать приемлемый уровень прибыльности проекта.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

9. Потребность в финансировании

9.1 Инвестиции, доходно - расходная структура проекта и себестоимость

Итоговые вложения по проекту составляют 123 721 тыс. тенге. Из них 40 000 тыс. тенге (с учетом НДС) – составляют расходы на приобретение земельного участка. Сумма 36 000 тыс. тенге составляют расходы на строительные работы. Остальная часть расходов (47 721 тыс. тенге), будет направлена на подводку коммуникаций, закуп оборудования и пополнение оборотного капитала.

Таблица 11 – Инвестиционные вложения

Инвестиционные вложения	Годы	Стоимость в тыс. тенге
Приобретение земельного участка	2013	40 000 000
Строительство деревянных домиков	2013	36 000 000
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	14 846 700
Итого		123 721 700

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.

Доходная часть проекта формируется за счет основной деятельности компании, а также за счет вспомогательных объектов планируемых к созданию, таких как фитнес, бассейн, кинозал и т.д.

Расчет доходной части финансовой модели проекта велся с учетом того что общая площадь базы составит порядка 1 га.

Норма прибыли скорректирована с учетом налоговых, процентных и инфляционных ожиданий.

Таблица 12 – Планируемые доходы

Статья дохода	2012	2013	2014	2015	Итого
Доходы от сдачи номеров (с 3 разовым питанием)	172 800	184 896	197 838	211 687	767 222
Доходы от тренажерного зала (+500 тенге)	7 200	7 704	8 243	8 820	31 967
Доходы от бассейна (+500 тенге)	7 200	7 704	8 243	8 820	31 967

Доходы от сауны (+1000 тенге)	14 400	15 408	16 486	17 640	63 935
Доходы от сдачи велосипедов и лодок и катамаранов (+1000 тенге)	14 400	15 408	16 486	17 640	63 935
Доходы от бильярдного зала (+500 тенге)	7 200	7 704	8 243	8 820	31 967
Доходы от кинотеатра (+800 тенге)	11 520	12 326	13 189	14 112	51 148
Итого	234 720	251 150	268 730	287 542	1 042 143

Таким образом, ожидаемая доходность от основной деятельности предприятия планируется на уровне 230 – 260 млн. тенге ежегодно. Ожидаемая доходность от сдаваемых в аренду номеров составит 170-190 млн. тенге. Остальная часть дохода будет обеспечиваться второстепенными сервисными услугами туристического комплекса.

Расходная часть проекта включает в себя затраты по налоговым выплатам (16% от общих расходов), сервисного обслуживания обслуживание, коммунальные платежи, ФОТ и прочие расходы.

9.2. Мероприятия по обеспечению финансовой устойчивости инвестиционного проекта

Администратор проекта прорабатывает также и пессимистичный сценарий развития событий, при котором возникнут трудности с обслуживанием банковского долга. Так в случае недополучения ожидаемой по финансовым расчетам компании прибыли, Администратор проекта планирует проведение следующих мероприятий:

- производство рефинансирования займа;
- привлечение стратегического инвестора в уставный капитал.

10. Эффективность проекта

10.1. Показатели финансово-экономической эффективности проекта

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:

- индекс рентабельности (PI) проекта составил 1,4 что позиционирует проект как высокорентабельный, обладающий высокой отдачей на вложенный капитал;
- чистая приведенная стоимость денежных потоков по проекту (NPV) – 410 640 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;
- 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;
- дисконтированный срок окупаемости проекта – 0,7 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 туристической базы в Баянаульском районе» как экономически эффективный и с корректным сопоставлением спрогнозированных затрат с экономическим эффектом проекта.

10.2 Оценка общих рисков

Таблица 13 – Оценка рисков проекта по методике PESTEL-анализа

№ п/п	Наименование рисков	Оценка рисков
1	Политические факторы (Political)	нет
	Итого уровень рисков:	низкий
2	Социальные факторы (Social)	нет
	Итого уровень рисков:	низкий
3	Экологические факторы (Ecological)	нет

	Итого уровень рисков:	низкий
4	Экономические факторы внешней среды (Econometical)	параметры налогообложения; уровень инфляции; коммерческие риски по сбыту продукции; финансовая устойчивость организации
	Итого уровень рисков:	средний
5	Технологические факторы внешней среды (Technological)	внедрение более совершенных технологий конкурентами, позволяющими повысить посещаемость
	Итого уровень рисков:	низкий
6	Юридические факторы (Legal)	планируемые изменения законодательства, способные повлиять на деятельность компании.
	Итого уровень рисков:	низкий
7	Итого уровень рисков по проекту:	низкий

В целом уровень рисков по проекту оцениваемых по методике PESTEL оценивается как низкий ввиду незначительности потенциальных угроз по рассмотренным, возможным источникам их получения.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

11. Социально-экономическое и экологическое воздействие

Данный регион располагает достаточными трудовыми ресурсами для реализации данного проекта, в связи с чем деятельность Компании будет обеспечена кадрами из местных рабочих.

Специфичность и уникальность данного вида услуги предполагает наличие квалифицированных специалистов, что, в свою очередь, будет способствовать повышению образовательного уровня персонала Компании.

Помимо этого, реализация данного проекта позволит освоить современные технологии оказания услуг, а также перспективные системы практического управления привлечения клиентов и продвижения услуги на рынке.

Данный проект полностью соответствует потребностям развития экономики страны, т.к. его реализация будет соответствовать развитию деятельности туристического сектора экономики, отвечающего мировым стандартам, тем самым способствуя переориентации туристических потоков с внешнего рынка на внутренний. Представленный проект является на сегодняшний день достаточно актуальным.

Данный проект будет способствовать:

- Увеличению туристопотока в регионе;
- В перспективе вытеснению заграничного туризма гражданами страны;
- Создание здоровой конкурентной среды среди предприятий оказывающих подобные услуги на местном рынке;
- Создание новых рабочих.
- Создание налогооблагаемой базы.

Организация современного туристического комплекса позволит обеспечить потребителей данного региона качественной услугой в любое время года, тем самым значительно улучшив качество и уровень жизни потенциальных потребителей.

11.1. Воздействие на окружающую среду

Проект не требует дополнительной экологической экспертизы, т.к. применяемые материалы обеспечивают соблюдение всех необходимых экологических норм. Данная деятельность безопасна для окружающей среды и будет проходить в строгом соответствии с правилами и законами Республики Казахстан.

Экологические риски, связанные с данной деятельностью минимальны.

Таблица 14- График реализации природоохранных мероприятий в рамках проекта

Цель мероприятия	Мероприятие
Снижение негативного воздействия на природу	1.Применение природоохранной технологии 2.Сведение к минимуму вредных

	воздействий на окружающую природную среду
Защита окружающей среды	1. Отсутствие вредных выбросов в атмосферу
Выявление возможных вредных воздействий на окружающую среду	1. Систематическая проверка

В целях снижения негативного воздействия на природу в планах предприятия — применение природоохранной технологии, сведение к минимуму вредных воздействий на окружающую природную среду.

В целях минимизации воздействия на окружающую среду со стороны технологического процесса, а также исходя из соображений экономического характера, представляется целесообразным проведение постоянного мониторинга экологической обстановки.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА