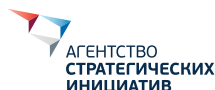




Руководство к каталогу типовых объектов туристической инфраструктуры для особо охраняемых природных и прилегающих к ним территорий в РФ

М К Е
team



МКЕ, консалтинговая компания

Команда проекта

Георгий Гемеджиев
Артём Егоров
Павел Яцкевич
Кирилл Кондратенко
Дарья Вотинова

Автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»

Команда проекта

Ольга Захарова
Вячеслав Иванов
Дарья Рогова
Анастасия
Цыбулевская

Привлеченные эксперты

Анатолий Титунин
Фёдор Прилежаев
Александр Худяков
Антон Басин
Мария Аверкина
Игорь Шушарин,
Андрей Пушкарев
Илья Губарев
Светлана Корабель
Miriam Müssner
Александр Соловьев
Олег Пузов

Поздравляю! Если Вы держите в руках эту книгу, значит, Вы являетесь частью активного экотуристического сообщества.

Работая вместе с лидерскими сообществами над созданием новой модели развития природных территорий, мы ощутили, как остро стоит в России вопрос развития инфраструктуры на природных территориях. Данный каталог призван помочь командам, ответственным за развитие туристско-рекреационных кластеров, ускорить формирование мастер-планов территорий и упростить подбор проектов. Мы привлекли к созданию данного каталога ведущих отраслевых экспертов, использовали российский и международный опыт.

В итоге получился каталог, состоящий из следующих разделов: каталог коммерческой инфраструктуры; (презентации и укрупненные финансовые модели по 21 проекту), каталог обеспечивающей (инженерной, линейной) и базовой инфраструктуры, экспресс-калькулятор троп, шаблон укрупненной финансовой модели, шаблон таблицы для свода всех инвестиций в инженерную и базовую инфраструктуру, рекомендации по использованию каталога бизнес-моделей для формирования мастер-планов, а также методология аудита и оценки рыночного потенциала целевой территории.

Внедрение типовых решений, представленных в этом каталоге, позволит руководству ООПТ и представителям малого и среднего бизнеса получить простой и понятный план действий по развитию природных территорий. Тиражируя собранные нами практики, они смогут способствовать развитию инвестиционной привлекательности, созданию рабочих мест и формированию качественных туристических объектов на наших природных территориях.



Светлана Чупшева

генеральный директор
АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»

Содержание

Раздел 1.	Правовые требования к размещению объектов	5
	Вступление	6
	Автокемпинг	7
	Аквапарк на открытой воде	21
	Баня и банный комплекс	38
	Веровочный парк	53
	Визит-центр	67
	Гостевой дом	81
	Гриль-парк	95
	Дом на дереве	108
	Зиплайн	122
	Зона дикой природы	136
	Кафе	150
	Кемпинг	164
	Мини-музей	177
	Мобильные дома	190
	Механизированный пункт проката	203
	Туристическая ферма	217
	Хаусбот, или дом на воде	232
	Центр водных видов спорта на тихой воде	248
	Центр экстремальных летних видов спорта	262
	Юрта	276
Раздел 2.	Рекомендации по использованию каталога типовых объектов туристической инфраструктуры для формирования мастер-планов	291
	Глоссарий	292
	Вводная часть. Описание работы конструктора	293
	Ввод данных. Заполнение основных данных по проекту	295
Раздел 3.	Методология аудита и оценки рыночного потенциала целевой территории	301
	Глоссарий	302
	Вводная часть	303
	1. Базовая логика оценки объектов	304
	2. Оценка емкости рынка	306
	3. Распределение спроса на объект по городу	307
	4. Рекомендации по выбору объектов и корректировке моделей	307
	Приложение 1. Формат таблицы для расчета объема целевой аудитории по спросу	308
	Приложение 2. Формат таблицы для расчета объема целевой аудитории по предложению	309
	Приложение 3. Формат таблицы для распределения спроса на объект по году	309
Раздел 4.	Инструкция по использованию каталога объектов инфраструктуры	311
	Введение	312
	Шаблон для расчета стоимости	312



An aerial photograph of a tropical island. The island is covered in dense green palm trees. A turquoise lagoon surrounds the island, and a small boat is visible in the water, leaving a white wake. The text is overlaid on the left side of the image.

Раздел 1.

Правовые
требования
к размещению
объектов

Вступление

В настоящем документе представлена информация о некоторых правовых особенностях размещения объектов из каталога на территориях ООПТ или прилегающих к ним территориях.

Большая часть приведенных в каталоге объектов не имеет достаточного объема правоприменительной и судебной практики, а значит, требования к земельным участкам для сопоставимых объектов могут формулироваться по-разному от региона к региону (и даже от муниципалитета к муниципалитету).

Поэтому мы рекомендуем, опираясь на информацию, представленную в этом отчете, вести открытый диалог с регулирующими органами власти и подходить к тому, как назвать объект, максимально гибко, однако предварительно изучив возможные риски.

Вспомогательные материалы для пользователей доступны по ссылке: <https://disk.yandex.ru/d/ZBHcPBrxMXF17g>



РАЗДЕЛ 1

Правовые требования к размещению объектов

Автокемпинг

Описание

Кемпинг – это лагерь, а автокемпинг – лагерь для путешественников на авто или караванах. В автокемпинге есть парковка, доступ к электричеству, душ, туалет, а для автодомов – возможность слить канализацию и заполнить бак водой.

В кемпинге есть все для отдыха и досуга туриста.

Здесь можно привести свой автомобиль в порядок: зарядить аккумулятор, запастись водой, сделать уборку в доме на колесах.

Таким образом, автокемпинг – это, прежде всего, площадка для размещения автомобилей (фургонов).

Правовое описание объекта

Для понимания юридически значимых действий в отношении автокемпинга (необходимость проектирования, проведения экспертиз, регистрация автокемпинга и т. д.), а также для выбора места размещения объекта важно определить вид размещаемого автокемпинга: капитальный, либо некапитальный, относится ли к объектам недвижимости.

Исходя из пункта 1 ст. 130 Гражданского кодекса, к недвижимым вещам относятся земельные участки и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

Пунктом 10.2 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ предусмотрено, что некапитальные строения, сооружения – это строения, сооружения, которые не имеют прочной связи с землей и конструктивные характеристики которых позволяют осуществить их перемещение и (или) демонтаж и последующую сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений (в том числе киосков, навесов и других подобных строений, сооружений).

Под объектом недвижимости понимается, прежде всего, отдельно взятый объект капитального строительства (здание, сооружение), либо комплекс зданий и сооружений, зарегистрированные как единый комплекс (объект недвижимости). Автокемпинг – это, прежде всего, площадка для размещения автомобилей.

Земельный участок (оформленный на праве собственности либо на праве аренды), безусловно, является объектом недвижимости.

В соответствии с видом разрешенного использования земельного участка для целей размещения автокемпинга, по общему правилу, на площадке возможно разместить, в основном, некапитальные объекты (административный пункт, санузел), которые не являются объектом недвижимости. Соответственно, нет необходимости постановки на кадастровый учет и регистрации прав на данного рода объекты.

Объекты, размещаемые на данном земельном участке в целях организации автокемпинга, будут являться объектами недвижимости в зависимости от вида данных объектов (капитальные, некапитальные).

Правовые советы по размещению

Размещение объектов автокемпинга возможно на землях населенных пунктов в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки. Вид разрешенного использования земельного участка для размещения автокемпинга – туристическое обслуживание. При данном виде разрешенного использования земельного участка возможно строительство, эксплуатация и размещение на земельных участках пансионатов, туристических гостиниц, кемпингов, домов отдыха, не оказывающих услуги по лечению, а также иных зданий, используемых с целью извлечения предпринимательской выгоды.

Кроме этого, размещение автокемпинга возможно также на землях рекреационного назначения (к землям рекреационного назначения относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан).

Порядок и сроки оформления земельного участка для размещения автокемпинга зависят от категории земли, а также от формы собственности земельного участка (федеральная собственность, собственность субъекта РФ, земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена).

Общие этапы оформления участка в аренду:

1. предварительно согласовать предоставление участка (места расположения);
2. заказать межевой план, чтобы провести кадастровый учет участка (это делает кадастровый инженер за плату);
3. еще раз обратиться в уполномоченный на распоряжение землей орган с заявлением о предоставлении в аренду земельного участка;
4. получить распоряжение о предоставлении земельного участка на праве аренды;
5. подписать договор аренды, зарегистрировать договор аренды в органах Росреестра.

Дополнительная информация

Минимальные обязательные требования к кемпингам (ГОСТ Р 58187-2018 «Туристские услуги. Кемпинги. Общие требования»):

- подготовленная огороженная территория определенной площади с контролем доступа для обеспечения безопасности;
- обустройство размеченных (обозначенных) мест для размещения туристов (питчей), размеры и количество которых зависят от общей площади, уровня кемпинга и типа размещаемой единицы;
- наличие административного пункта с понятной и удобной (offline или online) системой получения туристами информации обо всех необходимых услугах;
- наличие необходимого количества санитарных узлов (мест общего пользования) в зависимости от вместимости и уровня сервиса кемпинга;
- проектирование и строительство сооружений на территории кемпинга следует осуществлять в соответствии с действующим законодательством градостроительной деятельности и строительными нормами и правилами;
- кемпинг должен иметь удобные подъездные пути для автотранспортных средств с необходимыми дорожными знаками, достаточным освещением и указателями;
- въезд на территорию кемпинга рекомендуется осуществлять через пропускной пункт, организованный администрацией кемпинга и оборудованный конструкцией, препятствующей свободному въезду автотранспорта (наличие шлагбаума и т. п.);
- по периметру территории кемпинга, вдоль автомобильных и пешеходных дорог, у основных зданий должны быть установлены мачты освещения территории. Все объекты на территории кемпинга должны быть освещены и иметь световые указатели;
- на территории кемпинга следует устанавливать указатели для быстрой пространственной ориентации туристов. Все сооружения, объекты, зоны должны иметь знаки-пиктограммы, понятные детям, а при необходимости номер и т. д.

Требования пожарной безопасности

1. Администрация кемпинга должна разработать инструкцию о мерах пожарной безопасности в кемпинге в соответствии с требованиями. Все прибывающие в кемпинг туристы должны быть ознакомлены с правилами пожарной безопасности.
2. На всей территории кемпинга в общедоступных местах должны быть размещены таблички с указанием номера телефона вызова пожарной охраны, планы (схемы) эвакуации людей в случае пожара, на которых обозначаются места хранения первичных средств пожаротушения, а также план эвакуации автомобилей и порядок очередности проезда.
3. Следует соблюдать расстановку автотранспортных средств на пятаках с учетом минимального расстояния между ними не менее 3 м с любой стороны.
4. На территории кемпинга следует предусмотреть не менее двух выездов, ширина которых должна быть не менее 4 м. Следует не допускать загромождения выездов с территории кемпинга.
5. При проектировании кемпингов необходимо обеспечивать возможность проезда пожарных машин и доступ пожарных автолестниц или автоподъемников в любое помещение.
6. Администрацией кемпинга должна быть предусмотрена система оповещения людей, находящихся на территории кемпинга, о пожаре и о возможном возникновении чрезвычайной ситуации.
7. Территорию кемпинга следует своевременно очищать от горючих отходов, мусора, тары, опавших листьев, сухой травы и т. п. Кемпинги, расположенные в массивах хвойных лесов, должны иметь по периметру защитную минерализованную полосу шириной не менее 3 м.
8. На территории кемпинга по фронту палаток или мобильных сооружений через каждые 150 м следует устраивать пожарные щиты, укомплектованные огнетушителями, бочкой с водой, двумя совковыми лопатами, ломом, багром и топором. В палатках и мобильных сооружениях не допускается использование печей на жидком и газообразном топливе.
9. Расстояние между любыми объектами кемпинг-размещения и сооружениями должно быть не менее 3 м.
10. Рекомендуется проводить огнезащитную обработку конструкций и тканей всех объектов кемпинг-размещения.
11. При отсутствии естественных водоемов на территории кемпинга следует предусматривать устройство пожарных резервуаров.
12. Если в кемпинге предусматриваются места для костров, они должны быть расположены в безопасном месте на расстоянии 25-50 м от деревьев, кустарников, сооружений, парковок. Организовывать специальные места для костров или зоны барбекю рекомендуется в соответствии с нормами пожарной безопасности.

АВТОКЕМПИНГ



О ПРОЕКТЕ

Автокемпинг — оборудованный лагерь для туристов, путешествующих на личном автомобильном транспорте (автомобильных домах или RV — рекреационное транспортное средство — транспортное средство, которое включает в себя жилые помещения с автономными системами функционирования). На территории оборудованного автокемпинга, как правило, предоставляют следующие виды услуг: туалеты, душевые кабины, возможность заправки кемпера водой, очистка биотуалетов домов на колесах, прачечная, места для установки палаток, столовая, бассейн, электрифицированные места для домов на колесах, магазин.

Источники выручки

Посуточная плата за въезд на территорию и аренду мест под парковку, аренда туристического оборудования, а также дополнительные услуги для обслуживания домов на колесах (слив/залив воды, обслуживание туалетов, подключение к электросети, заправка газовых баллонов).

Объекты для дополнения монофункции

Кемпинг, центр водных видов спорта, кафе, баня, гостевой дом, мобильные дома, визит-центр.

Тип проекта по существу услуги

средство размещения туристов.

Целевая аудитория

Возраст: 0+

Семейный статус: женатые и холостые, с детьми и без.

Радиус привлечения объектом посетителей: объект относится к сопутствующей туристической инфраструктуре и целиком зависит от туристического трафика территории.

Уровень доходов: средний, высокий (в отличие от западных стран, где это доступно и для людей с низким доходом).

Возможные категории групповых посещений: нет.



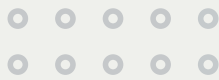
АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

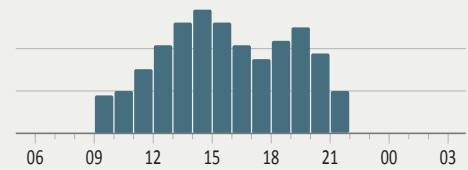
Средняя площадь основной функции: **2,6 га.**

Средняя посещаемость объекта в год: **8 700 чел.**

Средняя посещаемость на гектар площади объекта: **3 390 чел.**



Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Cold River Campground, США



Автомобильный кемпинг в штате Мэн на 70 слотов. С учетом северного климата, кемпер высокосезонный — 4–5 месяцев в году.

Camping Königstein, Германия



Автомобильный кемпинг на берегу реки Эльба на 124 слота с разветвленной сетью коммуникаций для кемперов (подключение электричества).

Автокемпинг ГТК «Суздаль», Владимирская область



Автомобильный кемпинг на 31 слот с необходимой инженерной инфраструктурой. Входит в состав более крупного гостинично-туристического комплекса, что нетипично для западных аналогов.

Ссылки на аналоги:

Cold River Campground. URL: <https://www.coldrivercampground.com/>

Camping Königstein. URL: <http://www.camping-koenigstein.de/>

автокемпинг ГТК «Суздаль» URL: <https://gtksuzdal.ru/kemping/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Описание сезона

В зависимости от климатической зоны сезоны для автомобильного кемпинга могут существенно различаться. Для южных регионов без постоянного снежного покрова и с длительным периодом температур выше 10°C сезон может доходить до 7–8 месяцев в году.

Для локаций в центральной полосе сезон будет существенно короче, около пяти месяцев.

При этом следует учесть, что инфраструктура обслуживания RV ощутимо влияет на длину сезона и готовность туристов — для периодов начала и конца сезона важна возможность подключения RV к электричеству и дозаправки газовых баллонов, чтобы обеспечить комфортное проживание.

Определение пиковых дней сезона должно также учитывать, что поездки на RV обычно носят длительный характер, от двух недель.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни в период с мая по сентябрь. Также дни с благоприятными погодными условиями с июня по август	Рабочие дни с нормальными погодными условиями в период с мая по сентябрь	Дни с неблагоприятными погодными условиями (дождь, низкие температуры) в период с мая по сентябрь
Удаленный курорт	Период высокого туристического сезона территории	Начало и окончание туристического сезона территории	



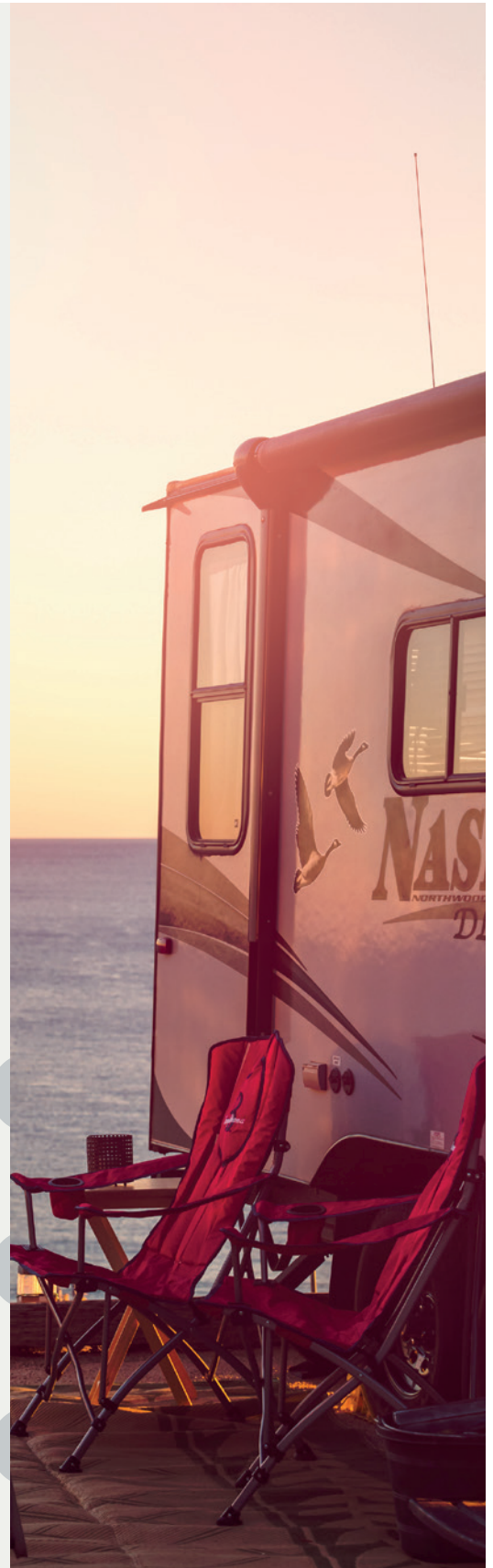
ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Наличие ровной площадки размером от 2 га в непосредственной близости асфальтированных дорог с высоким трафиком и возможностью организации комфортной транспортной развязки, подключения сетей электроснабжения, а также с доступными ресурсами питьевой воды.

Согласно мировой практике, наиболее удачными местами для размещения кемпингов большого масштаба является наличие вблизи национальных парков, крупных природных объектов комфортных для купания водоемов, развитой сети трекинговых маршрутов.

Дополнительным положительным фактором при размещении автокемпинга, с учетом текущего состояния рынка кемперов в РФ, является наличие трафика европейских туристов на RV — это позволит обеспечить как постоянную загрузку объекта, так и более высокий средний чек посещения.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры необходимо ориентироваться на следующее:

- проект предполагает экоконтцепцию — максимальное сохранение природной среды, использование природных материалов, отсутствие вырубок и значительных земляных работ;
- в зависимости от типа грунта обязательно должны быть проведены работы по обустройству внутриплощадочных дорог — асфальтирование, отсыпка, грейдирование и др.;
- централизованные инженерные сети присутствуют в части электроснабжения объекта (необязательное условие);
- ко всем слотам подведена электрическая сеть;
- водоснабжение и водоотведение RV осуществляется в 1–2 точках на территории автокемпинга;
- возможно создание дополнительных объектов, повышающих ценность для клиента: надувные бассейны, спортивные площадки, пирс и др.

Все объекты и сооружения автокемпинга должны быть спроектированы и построены исходя из необходимости консервации объекта в зимний период.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Оборудованные слоты с точкой электроснабжения, станция заправки RV водой и слива капсул биотуалетов
Бытовая и административная инфраструктура	Биотуалеты, душевые кабины, административный блок (рецепция, администрация), хозяйственные помещения
Инфраструктура благоустройства	Внутренние дорожки, обустройство спусков к воде и пирсов (при наличии водных объектов), обустройство слотов (отсыпка при необходимости, если почва позволяет, можно не отсыпать), обустройство мест для проведения мероприятий, игровой площадки

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	63,0 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети, аккумуляторные батареи
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	В случае отсутствия централизованного, отопление может быть реализовано на твердом топливе (дрова, пеллеты), либо на привозном газе
Требуемая мощность водоотведения	3,47 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	2,08 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на любом виде топлива)
Требуемая мощность ХВС	1,39 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор)

ИНВЕСТИЦИИ

В зависимости от располагаемой инвестором суммы инвестиций проект может быть масштабирован.

В минимальной конфигурации объект может быть открыт в составе существующего туристического комплекса, как дополнительная функция с несколькими слотами для парковки RV с минимальной обеспечивающей инфраструктурой. Также может быть реализован как отдельный самостоятельный объект, в том числе в люксовом сегменте.

Оптимальную конфигурацию для российского рынка на сегодняшний день необходимо определять для каждой точки отдельно, с учетом автомобильного трафика и его характеристик, распространенности RV в зоне охвата, наличия вблизи привлекательных туристических мест, либо благоприятного логистического расположения на пути к ним.

Несколько слотов вблизи туристического объекта



Например, возможна организация нескольких слотов в составе визит-центра национального парка или палаточного кемпинга. Реализация нескольких слотов в качестве самостоятельного объекта нецелесообразна.

Автокемпинг емкостью 40 слотов



Организация такого автокемпинга будет целесообразна вблизи западных границ РФ с частичной ориентацией на туристов из стран Европы, путешествующих на RV.

Автокемпинг на 100 и более слотов



С учетом состояния российского рынка RV, примеров подобных проектов на территории РФ на сегодняшний день нет. При этом такие проекты могли бы быть привлекательны для прибрежных территорий Черного моря в случае расширения практики использования RV для путешествий.

Структура инвестиций:

- строительство: обустройство слотов и сетей к ним, внутриплощадочных дорог, территории общего пользования – 65 %;
- меблировка и инвентарь административного помещения, уличные МАФы, туалеты и душевые зоны – 5 %;
- оборудование для системы электроснабжения и подачи воды – 25 %;
- прочие услуги: создание веб-сайта, системы бронирования – 5 %.

Приблизительная сумма инвестиций на один автомобильный кемпинг емкостью 40 слотов составляет 6,7 млн руб.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ АВТОМОБИЛЬНОГО КЕМПИНГА БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 150 руб. на чел.

Средний чек состоит из стоимости аренды слота на одну ночь с человека, а также спектра дополнительных услуг для посетителей (мини-бар, инвентарь для гриля, прочий туристический инвентарь) и их автомобилей — RV (залив воды, обслуживание биотуалетов, подключение электричества и интернета).

При этом в одном RV в среднем размещаются 2,1 чел. То есть средний чек аренды слота составит 2415 руб. в сутки.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая выручка без совмещения с другими функциями с максимальной единовременной вместимостью 112 чел. (40 слотов для RV) — 9,5 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 65 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт и восстановление инфраструктуры объекта.
2. Производственные расходы: обслуживание — содержание территории объекта, обслуживание RV, а также затраты на консервацию в зимний период.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение, оплата эквайринга и комиссия систем бронирования.
4. Административные расходы: бухгалтерские и юридические услуги, сертификация, офисные расходы.
5. Оплата труда: административный персонал (управляющий, сотрудник ресепшн), рабочий персонал для уборки и содержания территории.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	4 %
Коммерческие расходы	12 %
Производственные расходы	23 %
Расходы на обновление и ремонт	10,6 %
ФОТ	9,5 %
Налоги и сборы	6 %

Пример автокемпинга



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Автокемпинг на 40 оборудованных, электрифицированных слотов для парковки без дополнительных функций.

Административные помещения с использованием модульных конструкций.

Централизованное электроснабжение объекта, локальный источник водоснабжения, септики для водоотведения.

Сезон работы — 110 дней в году.

Проект выйдет на целевую загрузку на второй год работы.

Такая сезонность характерна для автокемпингов средней полосы России и связана с температурным режимом: сезон начинается в начале мая и заканчивается в конце сентября.

Количество пиковых дней — 35, количество базовых дней — 60, количество низких дней — 15. Среднесезонная загрузка кемпинга — 61 %.

Количество ночевок за сезон

3,5 тыс. ночей аренды слотов, 2,9 тыс. посетителей (при средней продолжительности пребывания 2,5 дня, при среднем количестве человек в RV — 2,1).

Общий объем инвестиций

6,8 млн руб.



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 10,2 млн руб.

Чистая прибыль: 10,2 млн руб.

Срок окупаемости: 2 года.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

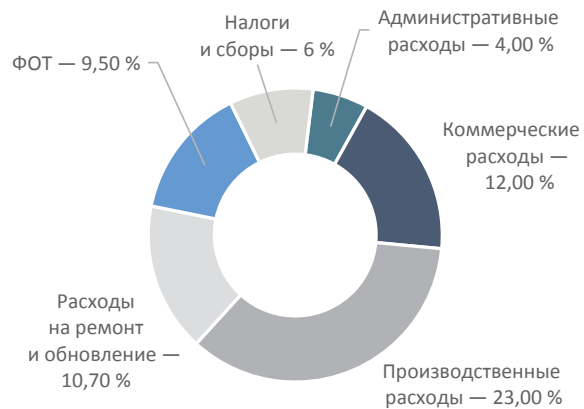
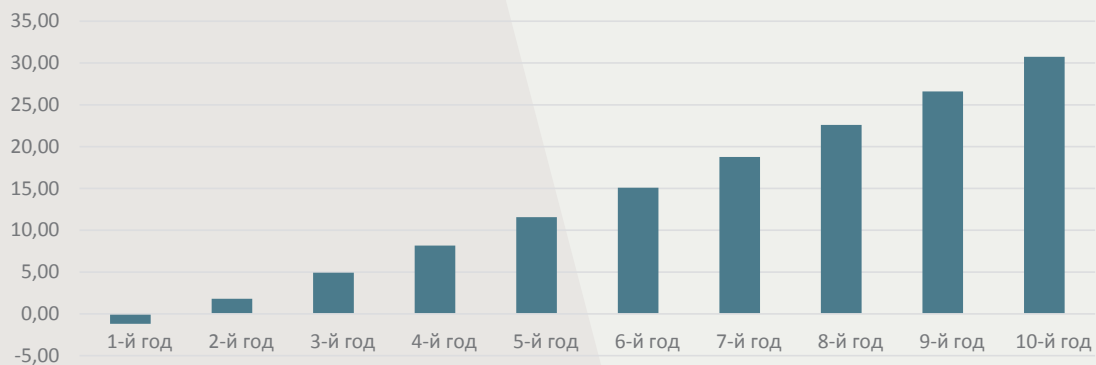
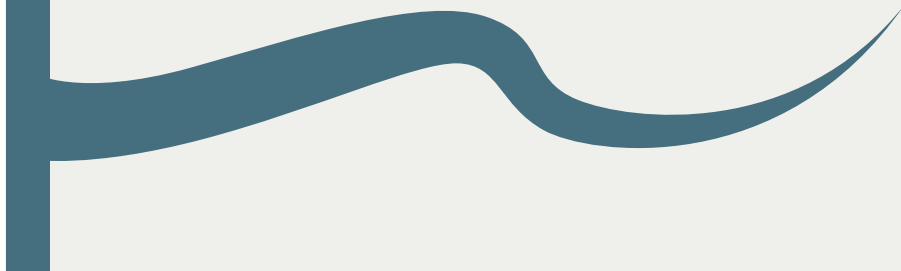


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



Аквапарк на открытой воде

Описание

Аквапарки на открытой воде — это надувные горки и сезонные водные аттракционы, установленные на воде или частично затрагивающие береговую линию. Обычно такие парки работают на озерах, поскольку требуют относительно спокойной воды, значительной площади водного зеркала и глубины не менее 3 м.

Правовое описание объекта

Аквапарк может состоять как только из надувных горок и сезонных водных аттракционов, так и из комплекса аттракционов и объектов капитального строения (места для размещения, административный пункт и т. д.).

Для понимания юридически значимых действий в отношении объектов (необходимость проектирования, проведения экспертиз, регистрации объекта и т. д.), а также для выбора места размещения объекта, важно определить вид размещаемого объекта: капитальный, либо некапитальный, относится ли он к объектам недвижимости.

Под объектом недвижимости понимается прежде всего отдельно взятый объект капитального строительства (здание, сооружение) либо комплекс зданий и сооружений, зарегистрированных как единый комплекс (объект недвижимости).

Пунктом 10.2 ст. 1 ГрК предусмотрено, что некапитальные строения, сооружения — строения, сооружения, которые не имеют прочной связи с землей и конструктивные характеристики которых позволяют осуществить их перемещение и (или) демонтаж и последующую сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений (в том числе киосков, навесов и других подобных строений, сооружений).

Таким образом, непосредственно сами аттракционы и надувные горки не относятся к объектам недвижимости. Для их сооружения не требуется разрешение на строительство, соответственно, нет необходимости данные объекты регистрировать.

Правовые советы по размещению

Размещение объектов капитального строительства туристического назначения возможно на землях населенных пунктов в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки. Вид разрешенного использования земельного участка для строительства капитальных строений аквапарка — туристическое обслуживание. При данном виде разрешенного использования земельного участка возможно строительство, эксплуатация и размещение на земельных участках пансионатов, туристических гостиниц, кемпингов, домов отдыха, не оказывающих услуги по лечению, а также иных

зданий, используемых с целью извлечения предпринимательской выгоды из предоставления жилых помещений для временного проживания в них, а также эксплуатация детских оздоровительных комплексов.

Кроме этого, размещение объектов капитального строительства туристического назначения возможно также на землях категории особо охраняемых объектов (землях рекреационного назначения). К землям рекреационного назначения относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан. Вместе с тем, строения на берегу могут быть и некапитальными. Например, административный пункт, инфопункт, быстрое питание — некапитальные строения, в виде павильона или вагончика и т.п.

Надувные горки и сезонные водные аттракционы устанавливаются на воде или частично затрагивают береговую линию, т. е. это не капитальные строения.

Для размещения водных аттракционов и надувных горок необходима непосредственно сама водная поверхность — акватория (часть акватории) водного объекта.

Акватория — водное пространство в пределах естественных, искусственных или условных границ (п. 1 ст. 1 Водного кодекса РФ).

Для оформления пользования акваторией (аренды) нужно обратиться с заявлением в регулирующий орган в области природных ресурсов и экологии (далее — регулирующий орган) о предоставлении акватории водного объекта в пользование, указав цель использования (в нашем случае для рекреационных целей — ст. 50 Водного кодекса РФ). Для указанных целей акватория (часть акватории) предоставляется без проведения аукциона. Длительность всей процедуры предоставления составляет примерно 2,5 месяца. По итогу выдается договор на использование водного объекта.

Кроме этого, размещение аквапарка должно соответствовать санитарным требованиям для купания.

Полоса земли вдоль береговой линии водного объекта для размещения водных аттракционов является землей общего пользования (береговая полоса) и, соответственно, предназначается для общего пользования. Распоряжение осуществляет орган местного самоуправления населенного пункта, в котором расположен водоем, либо, если водоем расположен вне населенного пункта, — орган, ответственный за природопользование.

Ширина береговой полосы водных объектов общего пользования составляет 20 м, за исключением береговой полосы каналов, а также рек и ручьев, протяженность которых от истока до устья не более 10 км. Ширина береговой полосы каналов, а также рек и ручьев, протяженность которых от истока до устья не более 10 км, составляет 5 м.

Совместно с договором водопользования акваторией (частью акватории) заключается договор аренды на земельный участок (береговой полосы) для организации пляжей и размещения водных аттрак-

ционов. Договор аренды земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности и расположенного в границах береговой полосы водного объекта общего пользования, заключается при условии обеспечения свободного доступа граждан к водному объекту общего пользования и его береговой полосе (п. 4 ст. 39.8 Земельного кодекса РФ).

Дополнительная информация

В соответствии с п. 1.1. ст. 50 Водного кодекса РФ, использование акватории водных объектов, необходимой для рекреационных целей, физкультурно-спортивными организациями, туроператорами или турагентами, осуществляющими свою деятельность в соответствии с федеральными законами (такой документ в списке обязательных прилагаемых документов, подтверждающий вид деятельности, не указан, дополнительно необходимо будет приложить выписку из ЕГРЮЛ с ОКВЭДами), осуществляется на основании договора водопользования, заключаемого без проведения аукциона.

К заявлению прилагаются следующие документы в соответствии с приказом Министерства природных ресурсов и экологии РФ «Об утверждении Административного регламента по предоставлению органами государственной власти субъектов Российской Федерации государственной услуги в сфере переданного полномочия Российской Федерации по предоставлению водных объектов или их частей, находящихся в федеральной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, в пользование на основании договоров водопользования» (п. 26):

1. Копии учредительных документов.
2. Копия документа, удостоверяющего личность (для физического лица).
3. Документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени заявителя (при необходимости).
4. Подпункт утратил силу с 7 мая 2013 года (приказ Минприроды России от 20.02.2013 № 65).
5. Материалы, содержащие сведения о планируемых заявителем водохозяйственных мероприятиях, мероприятиях по охране водного объекта и сохранению водных биологических ресурсов и среды их обитания, а также о предполагаемом размере и источниках средств, необходимых для их реализации.
6. Материалы, содержащие сведения о возможности ведения в установленном порядке регулярных наблюдений за водными объектами и их водоохранными зонами при осуществлении водопользования.
7. Материалы, отображающие в графической форме водный объект, указанный в заявлении, размещение средств и объектов водопользования, а также пояснительная записка к этим материалам.

Дополнительно к заявлению о предоставлении водного объекта в пользование для использования акватории водного объекта, в том числе для рекреационных целей (за исключением случаев, когда предусматри-

вается разметка границ акватории водного объекта, размещения на ней зданий, строений, плавательных средств, других объектов и сооружений, а также в случаях, предусматривающих иное обустройство акватории водного объекта), прилагаются (п. 28):

1. Материалы, содержащие сведения о планируемом использовании акватории водного объекта и применяемых при этом технических средствах, площади акватории водного объекта, намечаемой к использованию (предоставляется в виде плана мероприятий: вывоз мусора, очистка территории и т. д.).
2. Расчет размера платы за использование водного объекта для указанной цели (предоставить расчет в виде таблички в соответствии с ППРФ № 876 от 30.12.2006).
3. Обозначение в графической форме места расположения предоставляемой в пользование акватории водного объекта и ее границы.

Данное заявление рассматривается в течение 30 дней. По итогам рассмотрения принимается решение о заключении договора о предоставлении акватории водного объекта в пользование либо об отказе.

В случае принятия решения о наличии возможности заключения договора о предоставлении акватории водного объекта в пользование — срок подготовки данного договора составляет 5 календарных дней, после чего они подписываются со стороны регулирующего органа.

Экземпляры договора водопользования направляются заявителю в течение 60 дней с момента регистрации заявления и прилагаемых к нему документов в уполномоченном органе (п. 80 регламента).

Заявитель после получения договора в течение 30 дней подписывает договор водопользования и направляет его в регулирующий орган.

После подписанный договор передается на регистрацию в государственном водном реестре. По завершении процедуры регистрации (7 рабочих дней с момента получения документов) зарегистрированный договор передается заявителю в течение двух дней.

Если заявитель не согласен с условиями направленного ему договора водопользования, он вправе отказаться от заключения договора водопользования, направив извещение об отказе от подписания договора водопользования либо об изменении условий договора.

В случае отсутствия оснований для заключения договора о предоставлении акватории водного объекта в пользование, регулирующий орган положительной оценке возможности использования акватории для заявленной цели обеспечивает размещение извещения на официальном сайте органа государственной власти субъекта Российской Федерации в сети Интернет или опубликование извещения в официальном печатном издании о проведении аукциона и приеме документов от других претендентов на предоставление в пользование акватории водного объекта.

Документы от иных претендентов на предоставление права пользования указанной в заявлении акватории водного объекта для использования ее в заявленной цели могут быть представлены в орган государственной власти субъекта Российской Федерации в 30-дневный срок с даты размещения извещения

на официальном сайте в сети Интернет или опубликования в официальном печатном издании извещения о приеме документов от иных претендентов.

Если в течение 30 дней с даты размещения на официальном сайте уполномоченного органа в сети Интернет или опубликования в официальном печатном издании сообщения о приеме документов от других претендентов документы не поступили, должностное лицо, ответственное за рассмотрение принятых документов и подготовку договора водопользования, в течение 5 дней с даты окончания срока подачи документов оформляет договор водопользования, который направляется на подпись заявителю.

Если имеется несколько претендентов на право заключения договора водопользования для предоставления в пользование акватории водного объекта, то договор подготавливается к заключению в соответствии с порядком подготовки и заключения договора водопользования, право на заключение которого приобретает на аукционе.

Подробная процедура проведения аукциона описана в приказе ФАС России от 10.02.2010 № 67 (ред. от 11.07.2018) «О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав в отношении государственного или муниципального имущества, и перечне видов имущества, в отношении которого заключение указанных договоров может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса» (вместе с «Правилами проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав в отношении государственного или муниципального имущества»).

Следует обратить внимание на то, что использование открытого водного объекта для купания детей допускается только при наличии документа (санитарно-эпидемиологического заключения), подтверждающего его соответствие санитарным правилам, предъявляющим гигиенические требования к охране поверхностных вод и (или) предъявляющим санитарно-эпидемиологические требования к охране прибрежных вод морей от загрязнения в местах водопользования населения, выданного органом, уполномоченным осуществлять государственный санитарно-эпидемиологический надзор.

Требования, которые предъявляются к обеспечению безопасности детей на пляжах и в других местах массового отдыха на водных объектах, устанавливаются действующими санитарными документами:

1. ФЗ № 52 «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.1999 (ст. 18);
2. СанПиН 2.1.5.980-00 «Гигиенические требования к охране поверхностных вод»;
3. СанПиН 42-128-4690-88 «Санитарные правила содержания территорий населенных мест».

Используемые в целях купания, занятий спортом, отдыха, в том числе водные объекты, расположенные в черте городских и сельских поселений, не должны являться источниками биологических, химических и физических факторов вредного воздействия на человека.

Пляжи и места для купания должны располагаться выше по течению реки и вдали от места загрязнения водоема: (спуск сточных вод, стойбища и водопой скота, места купания животных и другие источники загрязнения), а также за пределами санитарно-защитных зон промышленных предприятий и с навстречной стороны по отношению к источникам загрязнения окружающей среды и источникам шума.

Запрещается устраивать пляжи в границах первого пояса зоны санитарной охраны источников хозяйственно-питьевого водоснабжения.

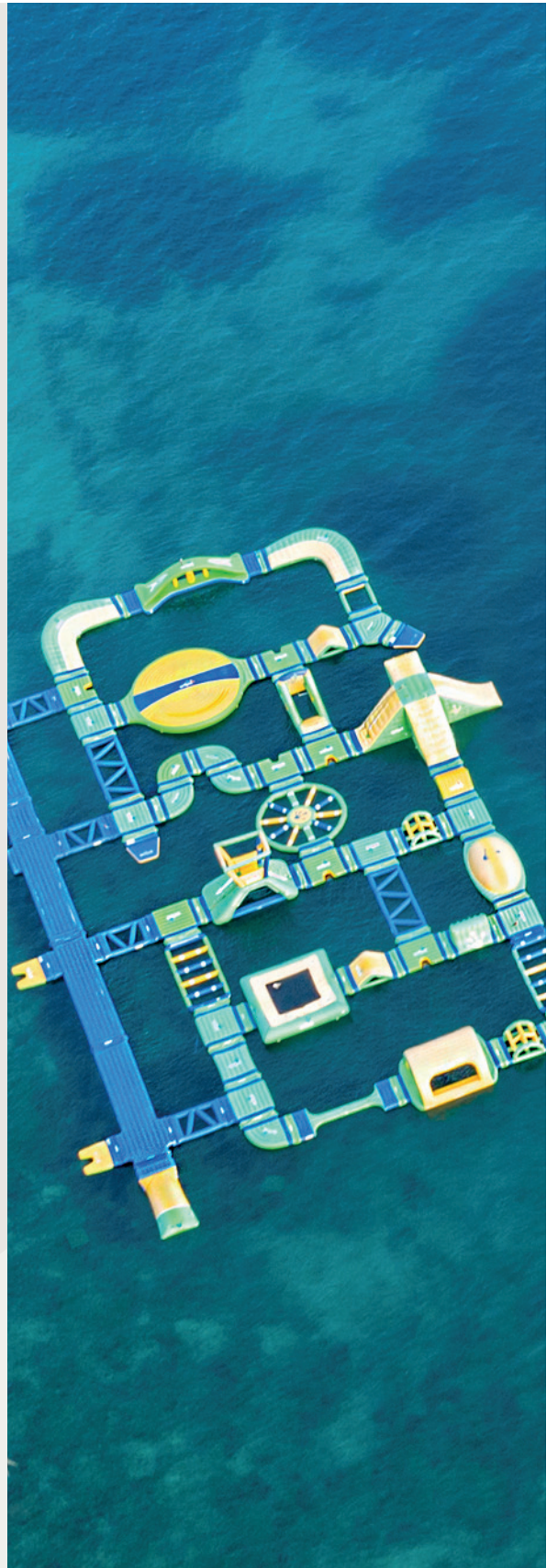
Пляжи должны иметь:

- возможность устройства удобных и безопасных подходов к воде;
- наличие подъездных путей в зону рекреации;
- скорость течения воды не должна превышать 0,5 м/с;
- места для купания должны иметь опознавательные знаки и показатели глубин, допустимых для детей и для лиц, не умеющих плавать, а также на границе заплыва должны располагаться буи с флажками;
- рельеф дна в местах купания должен постепенно углубляться, не иметь уступов.

Дно водоема должно быть плотным, свободным от тины, зарослей водяных растений, коряг, острых камней, осколков стекла и т. п., берег у места купания должен быть отлогим, желательным песчаным или галечным. Глубина водоема в местах купания должна быть для детей — от 0,7 до 1,3 м, в местах общего купания — до 1,5 м. Площадь водной поверхности в районе пляжей и мест, отведенных для купания, должна быть не менее 5 кв. м на одного купающегося.



Аквапарк на открытой воде



О ПРОЕКТЕ

Аквапарки на открытой воде — это надувные горки и сезонные водные аттракционы, установленные как на воде, так и частично затрагивающие береговую линию. Обычно такие парки работают на озерах, поскольку требуют относительно спокойной воды, значительной площади водного зеркала и глубины не менее 3 м. Часто такие аттракционы ориентируются на детей и молодых людей. Поскольку дети не могут посещать аквапарк самостоятельно, то целевая аудитория расширяется за счет их родителей, которые в большинстве случаев пользуются пляжной инфраструктурой, а не аттракционами аквапарка.

Источники выручки

Продажа входных билетов, которые включают посещение водных аттракционов и пользование пляжем и пляжной инфраструктурой.

Аквапарк часто совмещают

с автокемпингом, кемпингом, гостевыми домами, мобильными домами, центрами водных видов спорта на тихой воде, кафе.

Целевая аудитория

Возраст: 0+

Семейный статус: семейные с детьми и без детей.

Уровень доходов: низкий, средний.

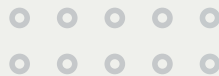
Возможные категории групповых посещений: групповые посещения детьми, корпоративные клиенты, спортивные соревнования.



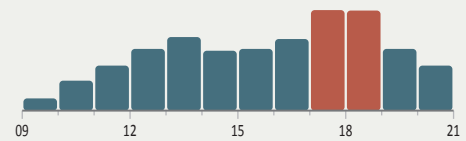
АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **1,3 га.**
 Средняя посещаемость объекта в год: **77 тыс. чел.**
 Средняя посещаемость на гектар площади объекта в год: **от 20 до 300 тыс. чел. в зависимости от комплексности и размера объекта**



Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



«Сонькина лагуна», Челябинская обл.



Уральский «Диснейленд» стилизован под сказочный парк. Отдельно расположен остров «Дупло орла», где имеются средства размещения, ресторан и развлечения. Находится недалеко от Национального парка «Зюраткуль».

Lake Hemet Water Park, США



Расположен на действующем водохранилище Lake Hemet. Нацелен на пляжных отдых и многодневных туристов. При этом предлагает различные места размещения. Расположен недалеко от заповедника Santa Rosa and San Jacinto Mountains.

New Forest Water Park, Великобритания



Аквапарк расположен в Национальном парке New Forest. Нацелен на людей, увлеченных водными видами спорта. Кроме основных услуг парка и кафе, предлагает оборудованные места для установки палаток и домов на колесах, при этом сами палатки в аренду на месте не сдаются.

Ссылки на аналоги:

«Сонькина Лагуна». URL: <http://сонькина-лагуна-сатка.рф/>
 Lake Hemet Water Park. URL: <https://lakehemetrecreation.com/>
 New Forest Water Park. URL: <https://www.newforestwaterpark.co.uk/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Описание сезона

Поскольку аквапарк — это аттракцион на открытой воде, для эффективной работы он требует не менее 90 дней пляжного сезона, когда люди смогут без рисков для здоровья плавать в открытой воде. Расположение парка в более теплых регионах позволит повысить его эффективность, расширив сезон работы. Для регионов средней полосы России ожидаемый сезон работы — с июня по август.

Определение разных типов дней сезона

Тип курорта	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Нерабочий день с температурой воздуха выше 20 °С	Рабочий день с температурой воздуха выше 20 °С, нерабочий день с температурой незначительно ниже 20 °С	Рабочий день с температурой воздуха ниже 20 °С и/или с атмосферными осадками
Удаленный курорт	Нерабочий и рабочий день с температурой воздуха выше 20 °С, нерабочий день с температурой незначительно ниже 20 °С	Отсутствуют за счет расширения количества пиковых дней	Рабочий день с температурой воздуха ниже 20 °С и/или с атмосферными осадками

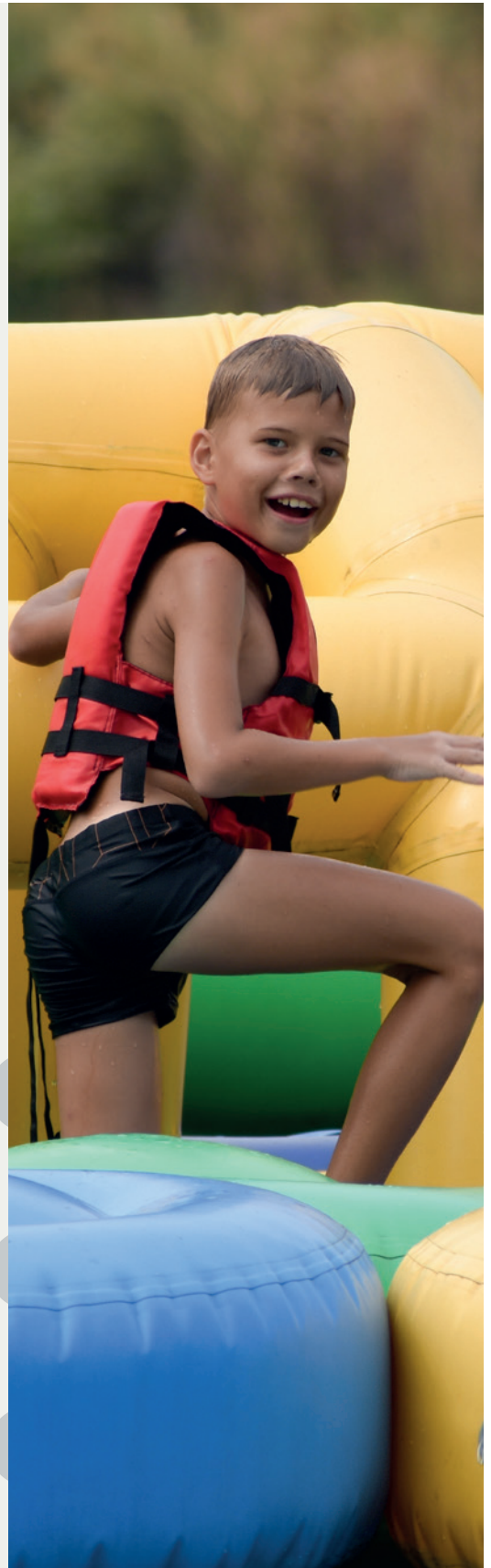


ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Аквапарк без дополнительных функций имеет низкие требования к территории. Основные из них связаны с водой. Для парка необходим водоем со спокойной водой и площадью зеркала от 1 га и более и глубиной от 1,5 м, а также доступная для входа в воду пляжная зона. Общая площадь пляжной зоны и площадь водного зеркала для устройства среднеразмержного парка — от 0,2 га.

Аквапарк способен привлекать регулярных посетителей, поэтому его расположение недалеко от городов будет являться преимуществом. Для регулярной работы парка без дополнительных функций не требуется никаких инженерных сетей, однако для монтажа и обслуживания парка в начале и конце сезона необходимо до 3,5 кВт электроэнергии, которые можно обеспечить автономными и альтернативными источниками энергии.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры аквапарка необходимо ориентироваться на следующие моменты:

- то, что большинство посетителей приезжают в парк на автомобилях или автобусах;
- семейная аудитория с детьми — самая требовательная категория посетителей к разной инфраструктуре парка.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Водные горки, пляж, оборудованный шезлонгами и солнцезащитными зонтами
Бытовая и административная инфраструктура	Биотуалеты, административный блок, спасательная вышка
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Значение	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	11,84 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность водоотведения	0,0 м ³ /ч	Реализуется локально за счет использования биотуалетов
Требуемая мощность ГВС	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность ХВС	0,0 м ³ /ч	Не требуется



ИНВЕСТИЦИИ

В зависимости от располагаемой инвестором суммы инвестиций аквапарк на открытой воде может быть разным. Благодаря модульной конструкции, расширение мощности парка не займет много времени.

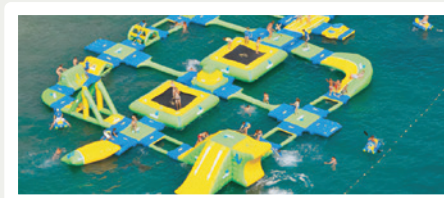
Минимальный объект может включать 2–3 горки и вмещать 20 чел., однако рекомендуемая мощность парка — это полноценный комплекс с максимальной вместимостью не менее 100 человек.

Пример парка вместимостью 20 чел.



©Wibit Sports/pinterest.com

Пример парка вместимостью 100 чел.



©Wibit Sports/pinterest.com

Пример парка вместимостью 220 чел.



©Alexandre G. ROSA/shutterstock.com

Структура инвестиций

- строительство — якорение парка, модуль для продажи билетов с административным блоком и зоной хранения, спасательная вышка — 9 %;
- меблировка и инвентарь: закупка инвентаря для парка (спасательные жилеты, униформа персонала, аптечки и т. д.), мебель для административного блока — 5 %;
- оборудование: закупка аттракционов — 85 %;
- прочие услуги: создание веб-сайта парка — 1 %.

Приблизительная сумма инвестиций:
от 2,2 до 17,9 млн руб.
при вместимости
от 20 до 140 чел.
и более.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ АВТОМОБИЛЬНОГО КЕМПИНГА БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 700 руб. на чел.

Средний чек состоит из стоимости билета посещения аквапарка, в которую входит: посещение аквапарка на целый день, пользование оборудованным пляжем, туалетами, раздевалками, парковкой, водными горками.

Выручка =
средний чек x количество посещений.

Ожидаемая выручка
без совмещения с другими функциями
с максимальной единовременной
вместимостью 110 чел.
без совмещения с другими функциями
— 18,5 млн руб.

Расходы

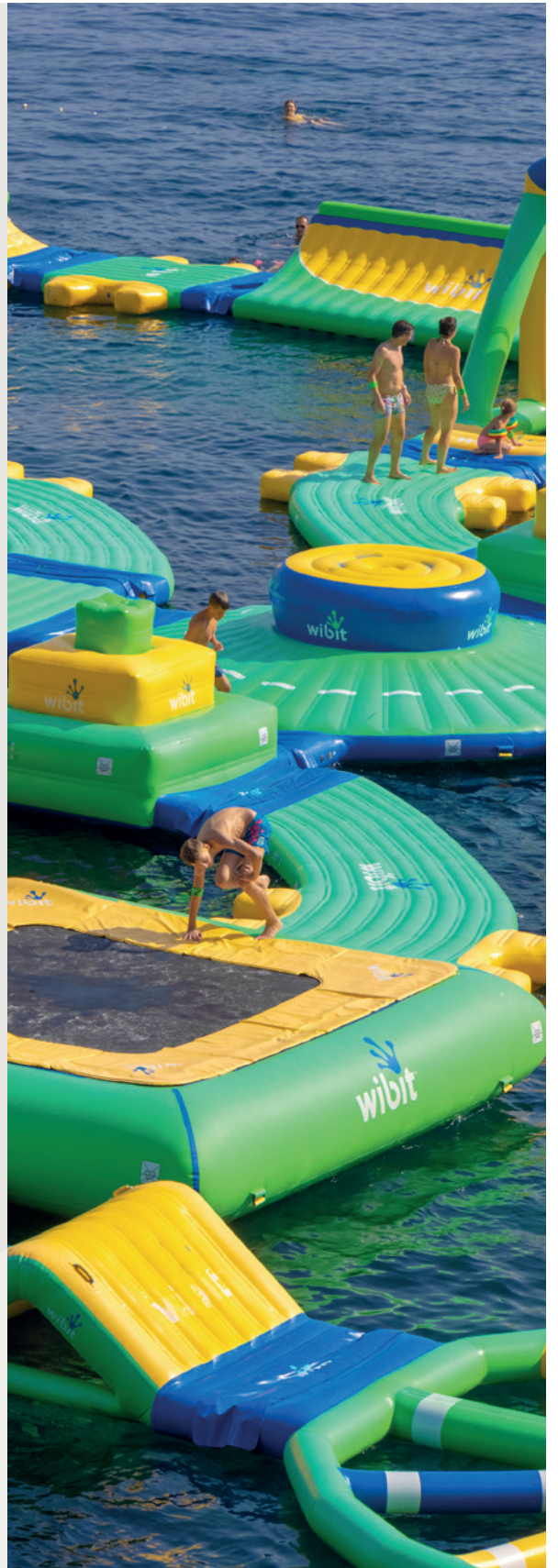
Средняя сумма расходов — до 25 %
от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт:
ремонт аттракционов и инфраструктуры пляжа, а также затраты на амортизационный фонд.
2. Производственные расходы:
обслуживание парка — затраты на покупку моющих средств, уборку пляжа.
3. Коммерческие расходы:
рекламное продвижение услуг парка, эквайринг.
4. Административные расходы:
бухгалтерские услуги, канцелярские товары для работы кассы, затраты на вывоз мусора.
5. Оплата труда:
инструкторы-спасатели, администратор, кассиры.
6. Налоги: налог с оборота УСН 6 %.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	0.2 %
Коммерческие расходы	1.2 %
Производственные расходы	0.5 %
Расходы на обновление и ремонт	8,49 %
ФОТ	7,72 %
Налоги и сборы	6 %

Пример аквапарка на открытой воде



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы исходим из того, что наиболее эффективный объект с аквапарком в качестве основной функции дополнительно предлагает следующие услуги: организация проката спортивного инвентаря, сдача в аренду мест для кемпинга, а также гостевых домов, кафе.

Наиболее эффективная модель самого аквапарка — это набор аттракционов с максимальной единовременной вместимостью 100–110 чел., площадью 0,26 га, поскольку парк такой размерности уже достаточен для привлечения туристического трафика и не избыточен по сумме инвестиций.

Сезон работы — 95 дней в году.

Проект выйдет на целевую загрузку на второй год работы.

Пиковых дней — 18

Количество базовых дней — 44

Количество низких дней — 33

Количество посетителей в год

14 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

27,5 млн руб.

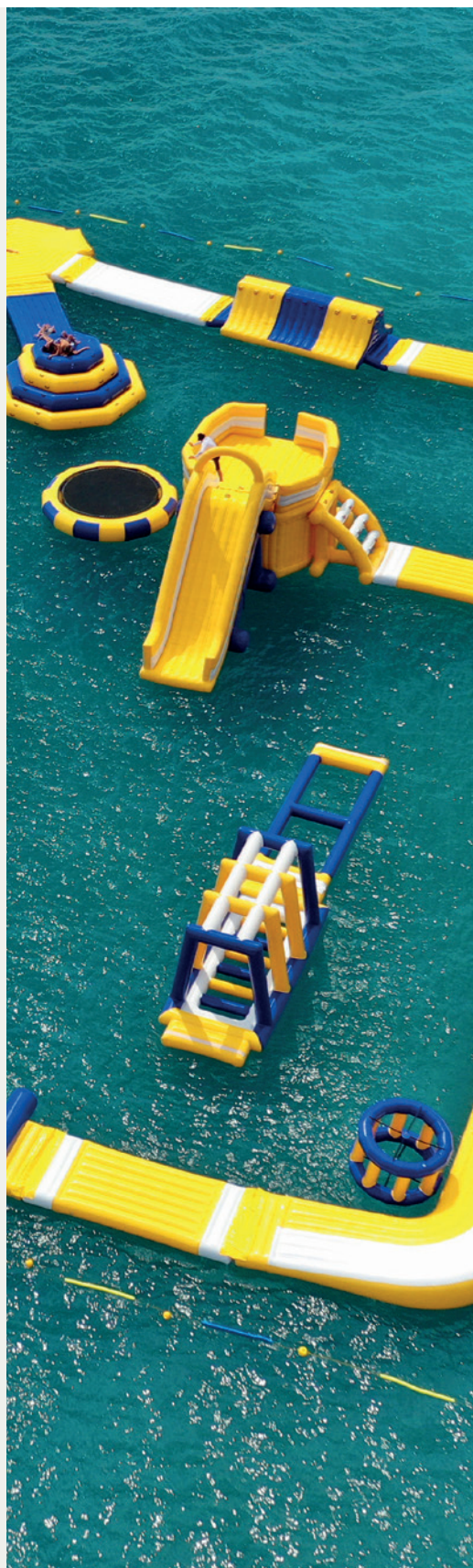
Аквапарк на открытой воде — 52 %

Гостевые дома — 32 %

Кемпинг — 2 %

Кафе — 13 %

Прокат спортивного инвентаря — 1 %



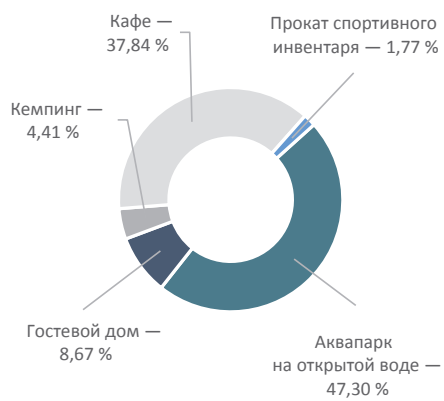
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 18,5 млн руб.

Чистая прибыль: 7,4 млн руб.

Срок окупаемости: 3 года.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

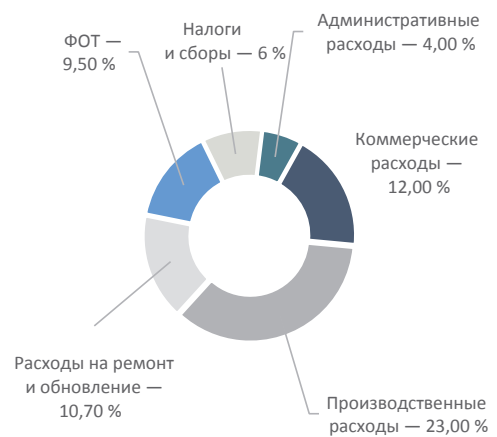
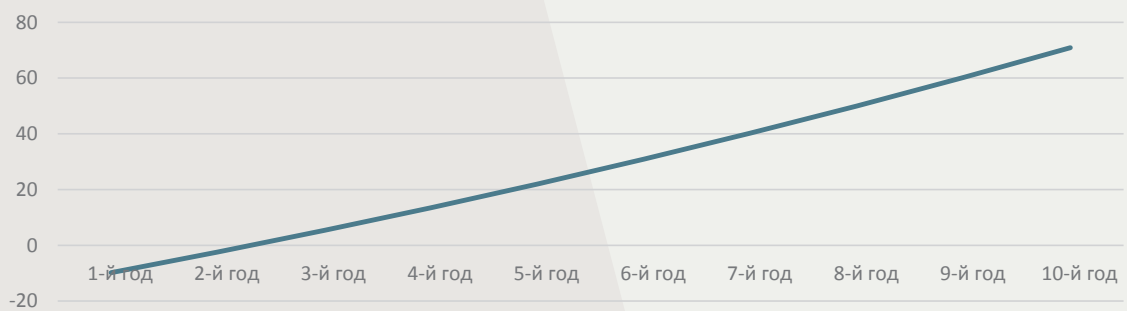


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Miriam Müssner, WubitSports

Ссылка на сайт компании: <https://www.wibitsports.com/>



Илья Губарев, «Тайм Триал»

Ссылка на сайт компании: <https://timetrial.ru/>



Баня или банный комплекс

Описание

Баня представляет собой строение, в составе которого есть комната отдыха, душ и санузел, парилка и выход на террасу с купелью.

Парилка может быть с сухой подачей воздуха (температура 60–120 °С, влажность не более 25 %) или с мокрой (температура 50–70 °С, влажность 70–100 %).

В рамках нашей типологии баня может быть в капитальном и некапитальном исполнении, а именно:

- некапитальное строение;
- каркасно-тентовое сооружение, баня-тент;
- адаптированный элемент заводского изготовления «баня-контейнер»;
- капитальный банный комплекс.

Правовое описание объекта

Баня может быть как капитальным строением, так и некапитальным. Вид объекта зависит от целей, возможностей заказчика и места размещения.

Подробнее о правовой трактовке капитальных и некапитальных объектов можно прочитать выше (см. правовое описание автокемпинга).

Правовые советы по размещению

Размещение объектов капитального строительства возможно на землях населенных пунктов в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки.

Вид разрешенного использования земельного участка для строительства данных капитальных строений должен быть соответствующим, например, для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания.

Для строительства обязательно оформление земельного участка в собственность либо в аренду.

Общие этапы оформления участка в аренду описаны выше (см. на стр. 7, автокемпинг)

Разрешено строительство также на площадях, предназначенных для личных садово-огородных работ.

Согласно ГК РФ (ст. 131) обязательная регистрация объекта необходима, если речь идет о недвижимости. Поэтому владельцу нужно определить, является ли его баня движимым или недвижимым имуществом. Все зависит от типа постройки. Капитальное сооружение с углубленным фундаментом — это недвижимость. Она непосредственно связана с землей. Отделение от почвы без серьезного урона невозможно. Эти признаки недвижимости определены

в ст. 130 ГК РФ. Дополнительно обращают внимание на наличие фундамента и коммуникаций. В этом случае без регистрации не обойтись.

Если говорить о мобильных банях из бруса — это очень легкие конструкции, представляющие собой большой конструктор. В разобранном виде постройку привозят на участок, где собирают ее элемент за элементом. Данная технология монтажа позволяет при необходимости разобрать баню, не повредив ее. Такие конструкции считаются движимым имуществом. При переезде их транспортируют и повторно возводят на новом месте. В заливке прочного бетонного основания они не нуждаются, равно как и в регистрации.

Обязательной процедура государственного оформления становится еще и в случаях возведения бани для коммерческого использования. При этом требуется разрешение на строительство, согласование проекта и разрешение на ввод в эксплуатацию. Кроме этого, в случае, если баня будет выступать как элемент туристического объекта (база отдыха) либо будет некапитальным объектом, размещение возможно на землях рекреационного назначения.

В состав земель рекреационного назначения входят земельные участки, на которых находятся дома отдыха, пансионаты, кемпинги, объекты физической культуры и спорта, туристические базы, стационарные и палаточные туристско-оздоровительные лагеря, дома рыбака и охотника, детские туристические станции, туристские парки, учебно-туристические тропы.

Согласно ст. 95 Земельного кодекса РФ к землям особо охраняемых природных территорий относятся земли государственных природных заповедников, в том числе биосферных, государственных природных заказников, памятников природы, национальных парков, природных парков, дендрологических парков, ботанических садов. Запрещается деятельность, не связанная с сохранением и изучением природных комплексов и объектов и не предусмотренная федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации. На данных территориях могут быть выделены участки для специального хозяйственного использования, где могут располагаться постройки для хозяйств. Поэтому необходимо всегда руководствоваться положением о создании ООПТ, которым установлены режим данной территории и запрещенные виды деятельности. Например, если это заповедник зоологический, то по согласованию с администрацией ООПТ и Минприроды можно будет расположить некапитальные бани в комплексе туристического объекта, трассы, детские и спортивные лагеря, другие аналогичные объекты.



Баня или банный комплекс



О ПРОЕКТЕ

Баня представляет собой сооружение, в составе которого есть комната отдыха, душ и санузел, парилка и выход на террасу с купелью. В одном сооружении может быть представлено несколько типов парной: с сухой подачей воздуха (температура 60–120 °С, влажность не более 25 %), с мокрой (температура 50–70 °С, влажность 70–100 %). К баням с сухой подачей воздуха относят традиционную русскую, финскую, общественную городскую баню, с мокрой подачей — японскую парную. Помимо основных функций (парилка), сооружение/здание бани может быть дополнено банным чаном/купелью, который располагается вблизи здания/сооружения или на террасе, а также кабинетами для массажа.

Бани в ООПТ часто делают в красивых видовых точках, чтобы посетители, помимо расслабления от теплого пара, также получали эстетическое удовольствие.

Источники выручки

Почасовая аренда бани, но и услуги парильщика или массажиста.

Также дополнительно можно предлагать на продажу чай и веники для парения.

Объекты для дополнения монофункции

Места проживания, кафе.

Целевая аудитория

Возраст: 6+

Семейный статус: семейные с детьми и без детей.

Уровень доходов: низкий, средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: корпоративные мероприятия.



АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

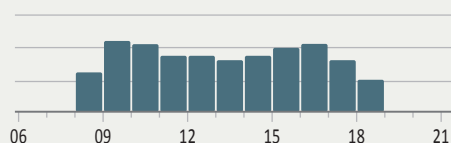
Средняя площадь основной функции: **0,3 га.**

Средняя посещаемость объекта в год: **6 570 чел.**

Средняя посещаемость на гектар площади объекта: **1 970 чел.**



Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Soria Moria Sauna, Норвегия



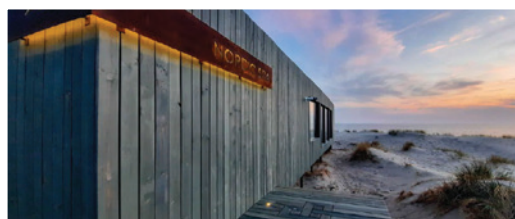
Сауна на воде с возможностью купаться, панорамным остеклением в живописном месте в небольшом удалении от норвежского города Дален.

Банный курорт «Гуси-Лебеди», Московская область



Банный курорт обладает восемью разными видами бань, а также предоставляет услуги массажа и парения. На территории комплекса располагается вейк-парк, батуты, беседки и спортивные площадки.

Nordic Spa, Калининград



Nordic Spa открыли в 2020 году в Калининграде на берегу Балтийского моря. Комплекс состоит из двух видовых скандинавских саун и двух купелей на дровах, расположенных на пляже. Помимо этого на территории комплекса есть комната отдыха с панорамным остеклением и дополнительная зона отдыха на террасе.

Ссылки на аналоги:

Soria Moria Sauna. URL: <https://www.visitnorway.com/listings/soria-moria-sauna/208116/>

«Гуси-Лебеди». URL: <https://goosi-lebedi.ru/>

Nordic Spa. URL: <http://spanordic.ru/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Для обустройства бани важно наличие рядом водоема, который можно использовать для купания и забора воды. Система водоснабжения комплекса может быть связана с городской либо быть автономной.

В случае удаленности от города важным преимуществом станет размещение бани в красивой видовой точке, чтобы люди, находясь в парилке, могли получать эстетическое удовольствие от созерцания природы.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года с благоприятными погодными условиями	Дни с неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)
Удаленный курорт	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года	Дни с крайне неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Красивая видовая точка, желательно размещение рядом с водоемом с возможностью его использования для купания и забора воды. Можно разместить баню на склоне. Помимо этого, необходимо организовать душевую и туалет, предусмотреть парковочные места.

Наличие трафика в зоне размещения объекта, для которого банный комплекс сможет стать дополнением туристического предложения.

Будет плюсом размещение рядом мест для временного проживания (глэмпинг, гостиница). Бани пользуются спросом рядом со спортивными объектами, например, горнолыжными курортами или действующими пляжами.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры банного комплекса необходимо ориентироваться на то, что большинство посетителей приезжают на личных автомобилях.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Бани, сауны
Бытовая и административная инфраструктура	Административный блок, дровница
Инфраструктура благоустройства	Ландшафтное благоустройство, парковочные места, терраса

Требуемая мощность инженерных сетей

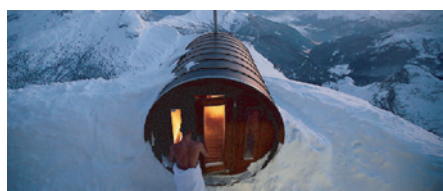
Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	160 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	2,37 м ³ /ч	В случае отсутствия централизованного отопления оно может быть реализовано на твердом топливе (дрова, пеллеты)
Требуемая мощность водоотведения	72 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	43,2 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе)
Требуемая мощность ХВС	28,8 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор)



ИНВЕСТИЦИИ

В зависимости от суммы инвестиций может быть построена одна баня или целый банный комплекс с дополнительными СПА-услугами, такими как услуги парильщика или массаж. Как альтернативный вариант можно рассмотреть строительство плавбани, которую можно отбуксировать к центру озера с помощью катера.

Баня на горе/склоне



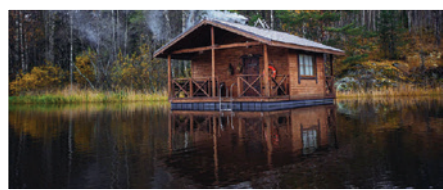
Стоимость: от 200 тыс. руб.
Вместимость: 4 чел.

Пример комплекса бань и спа



Стоимость: от 3,8 млн руб.
Вместимость: 12 чел.

Баня на воде



Стоимость: от 1,5 млн руб.
Вместимость: 8 чел.

Структура инвестиций

- строительство: обустройство слотов и сетей к ним, внутриплощадочных дорог, территории общего пользования — 65 %;
- мебельровка и инвентарь административного помещения, уличные МАФы, туалеты и душевые зоны — 5 %;
- оборудование для системы электроснабжения и подачи воды — 25 %;
- прочие услуги: создание веб-сайта, системы бронирования — 5 %.

Приблизительная сумма инвестиций — от 10 млн руб. на банный комплекс из трех бань вместимостью до 24 чел. одновременно.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО БАННОМУ КОМПЛЕКСУ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 680 руб. на чел.

Средний чек состоит из стоимости билета посещения банного комплекса, услуги парения и массажа.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая выручка банного комплекса без совмещения с другими функциями с максимальной единовременной вместимостью 24 чел. — 17,5 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 50 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт банных элементов, а также затраты на амортизационный фонд.
2. Производственные расходы: обслуживание банного комплекса — затраты на покупку дров, электричество.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение услуг банного комплекса.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги, затраты на вывоз мусора.
5. Оплата труда: администратор, массажист, парильщик.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	0,72 %
Коммерческие расходы	8,6 %
Производственные расходы	3,6 %
Расходы на обновление и ремонт	3,2 %
ФОТ	29,1 %
Налоги и сборы	6 %



Пример бани



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Наиболее эффективная модель банного комплекса — это набор бань с максимальной одновременной вместимостью 8–10 чел. каждая, с наличием не менее трех различных бань/саун, поскольку такой комплекс уже достаточен для привлечения туристического трафика и не избыточен по сумме инвестиций.

Сезон работы — 350 дней в году

Количество пиковых дней — 85,
количество базовых дней — 140,
количество низких дней — 125.

Количество посетителей в год

18,6 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

10,4 млн руб.



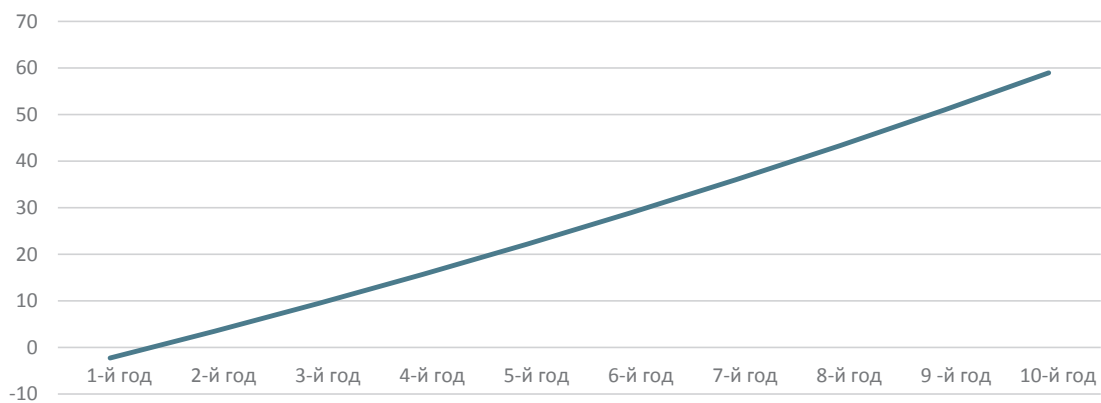
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 18,5 млн руб.

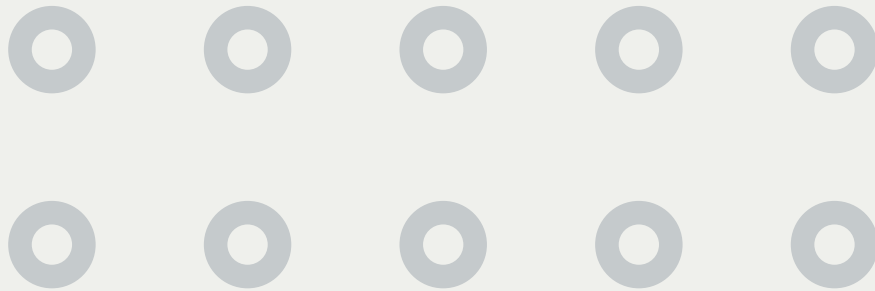
Чистая прибыль: 7,4 млн руб.

Срок окупаемости: 3 года.

График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Анатолий Титунин, банный курорт «Гуси-Лебеди»

Ссылка на сайт компании: <https://goosi-lebedi.ru/>



Nordic SPA

Ссылка на сайт компании: <http://spanordic.ru/>

Ссылка на сайт компании-производителя: <https://nord-domos.com/>



Веревочный парк

Описание

Веревочный парк – это уникальный спортивно-развлекательный комплекс, размещаемый, как правило, в лесных массивах и парковых зонах, состоящий из серии препятствий, расположенных на высоте, связанных в единую логическую цепь, объединенную общей идеей и правилами прохождения.

Веревочный парк может быть построен как на деревьях, так и на искусственных опорах (столбах). Веревочный парк отличается от оборудования игровой площадки тем, что доступ на него ограничен, и посетители должны находиться под надзором инструктора. Обычно установка и эксплуатация веревочных парков приводит к изменению ландшафта, поэтому при размещении необходимо выбирать место, где данный факт не будет являться критичным.

Правовое описание объекта

Пунктом 10.2 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ предусмотрено, что некапитальные строения, сооружения – это строения, сооружения, которые не имеют прочной связи с землей и конструктивные характеристики которых позволяют осуществить их перемещение и (или) демонтаж и последующую сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений (в том числе киосков, навесов и других подобных строений, сооружений).

Соответственно, веревочный парк является некапитальным объектом. Разрешение на строительство данного объекта не требуется. Строительство должно осуществляться в соответствии с требованиями сохранения деревьев, в случае размещения на них.

Правовые советы по размещению

Основные требования по размещению и организации веревочных парков содержатся в ГОСТ Р 56986-2016 «Безопасность веревочных парков. Требования безопасности при проектировании, монтаже и эксплуатации».

Таким образом, для строительства данного объекта необходимо оформить земельный участок (право аренды) с учетом особенностей территории. Размещение возможно на землях лесного фонда (рекреационного назначения, эксплуатационные леса), на землях населенного пункта с учетом вида разрешенного использования земельного участка.

Веревочный парк



О ПРОЕКТЕ

Аттракцион для активного отдыха всей семьей. Он представляет собой комплекс взаимосвязанных участков для передвижения на подъем, спуск, с горизонтальным перемещением, вперемешку с разнообразными препятствиями различной сложности. Расположен аттракцион на высоте от земли и закреплен на деревьях или искусственных опорах.

Источники выручки

Продажа входных билетов: доступ на трассы парка. Дополнительно часто предлагают услуги общественного питания и сдача в аренду домов на деревьях, зиплайн.

Веревочный парк часто совмещают

с кемпингом, мобильными домами, гриль-парками, кафе, зиплайнами, домами на деревьях.

Ожидаемый сезон

С мая по октябрь.

Целевая аудитория

Возраст: 6+

Семейный статус: семейные с детьми и без детей.

Уровень доходов: низкий, средний.

Возможные категории групповых посещений: групповые посещения детьми, корпоративные клиенты, организованные группы туристов, спортивные соревнования.

Аудитория парка следующая: старше 16 лет — 60 % посетителей, 30 % — дети, 10 % — корпоративные посетители, если такая аудитория предусмотрена.

Фёдор Прилежаев,
Space Concept



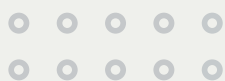
АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

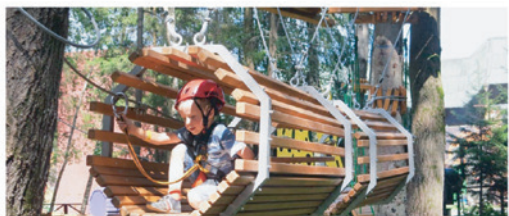
Средняя площадь основной функции: **2,5 га.**

Средняя посещаемость объекта в год: **36 400 чел.**

Средняя посещаемость на гектар площади объекта: **21 000 чел.**



«Парк приключений», Московская обл.



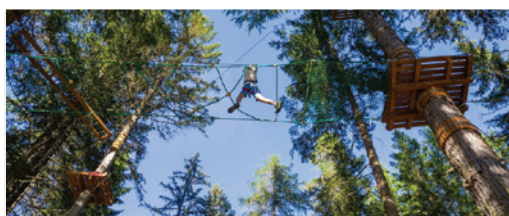
«Парк приключений» — спортивно-развлекательный комплекс в Подмосковье. Здесь проводят групповые программы, командные приключения, игры-квест на логику, есть тир и зона отдыха, множество трасс парка, волейбольная площадка и площадка для мини-футбола.

Парк «Орех», Ленинградская обл.



Под Петербургом работает самый большой веревочный парк в России — норвежский парк «Орех». 10 различных трасс, более 200 этапов, тарзанки и троллеи протяженностью до 200 м.

TimberTop Adventures, Канада



TimberTop — это парк приключений на верхушках деревьев, расположенный в парке «Доминион» в Сент-Джоне, Нью-Брансуик. Парк состоит из 11 трасс, более 110 препятствий и 25 мини-зиплайнов.

Ссылки на аналоги:

«Парк приключений». URL: <https://adventure-park.ru/>

Парк «Орех». URL: <https://norwaypark.ru/Park/Details/2>

TimberTop Adventures. URL: <https://timbertop.ca/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Мы рассматриваем веревочный парк как сезонный объект, работающий в теплое время года. Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы исходим из того, что пиковая нагрузка на такие объекты приходится на выходные дни без осадков, в то же время нормальная нагрузка приходится на рабочие дни без осадков.

В дни с осадками обычно нагрузка минимальна. В зависимости от расположения объекта сезон может быть скорректирован. Например, для южных регионов объект может быть круглогодичным.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные дни в мае-октябре с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Рабочие дни в мае-октябре с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Прочие дни в мае-октябре
Удаленный курорт	Дни в мае-октябре с хорошей погодой	Отсутствуют за счет расширения пиковых дней	Весенние и осенние месяцы



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Рекомендуемая площадь — от 2 га. Хвойный или смешанный лес с преобладанием хвойных пород, активный рельеф с перепадом высот, склон горы, ущелье, наличие иных природных объектов, например, локальной заболоченности, ручья, пруда или других особенностей.

Также рекомендуется наличие электроснабжения и автомобильного доступа.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При формировании состава объекта мы, проанализировав экспертный опыт и аналоги, ориентировались на следующие аспекты:

- семейная аудитория парка — при активном отдыхе необходимо будет хранить мелкие личные вещи в защищенном месте;
- в процессе работы парка могут возникать конфликтные ситуации, поэтому на объекте должна быть предусмотрена система видеонаблюдения;
- большинство посетителей парка будут приезжать на объект на автомобилях или автобусах.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Трассы веревочного парка
Бытовая и административная инфраструктура	Бытовой блок с туалетами для посетителей, локеры, интернет, видеонаблюдение, кассовый киоск
Инфраструктура благоустройства	Ландшафтное благоустройство, парковочные места

Требуемая мощность инженерных сетей

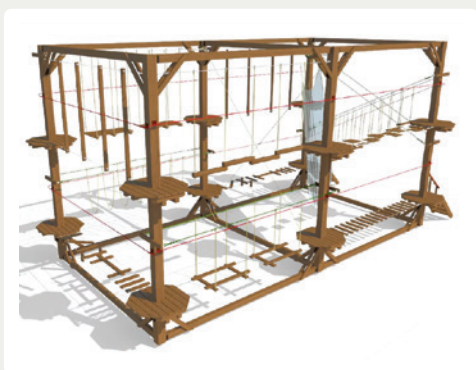
Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	11,2 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность водоотведения	3,73 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик) или подключение к централизованной канализации
Требуемая мощность ГВС	2,24 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе) или подключение к централизованному водоснабжению
Требуемая мощность ХВС	1,49 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор) или подключение к централизованному водоснабжению

ИНВЕСТИЦИИ

Вариативность веревочного парка зависит от многих факторов:

1. Площадь парка (рекомендуемая нами площадь под парк — от 1 га).
2. В зависимости от ландшафта, наличия деревьев вариативность может быть как в виде аттракционов, так и в типах креплений, количестве уровней парка.
3. Важно учитывать, что в зависимости от выбранных аттракционов на этапы стоимость парка может отличаться при прочих равных на 15-20 %.
4. Обеспеченность парка дополнительной инфраструктурой также может значительно влиять на сумму инвестиций, например, жилой модуль для четырех человек персонала может стоить более 1 млн руб.

Пример веревочного парка на опорах



Пример веревочного парка на деревьях



В зависимости от высоты и характеристик деревьев парк может быть смонтирован в один или несколько уровней.

Александр Худяков,
«ПандаПарк»

Структура инвестиций

- строительство: подготовка участка, строительство парка, кассового киоска, бытового блока — 55 %;
- оборудование: системы страховки для посетителей, оборудование парка — 45 %;
- мебель: мебель для бытового блока с туалетами и кассового модуля — 5 %.

Приблизительная сумма инвестиций на парк площадью 2 га — от 28 млн руб. на 100 заданий.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ВЕРЕВОЧНОМУ ПАРКУ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 000 руб. на чел.

Средний чек состоит из посещения любых трасс парка на целый день.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая годовая выручка парка площадью 2 га из 100 заданий без совмещения с другими функциями — 14,5 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 75 % от выручки

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт зданий и сооружений, обновление оборудования и его ремонт.
2. Производственные расходы: покупка инвентаря.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение парка, эквайринг.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги, канцелярские товары для работы кассы, затраты на вывоз мусора, затраты на коммунальные услуги, услуги интернета.
5. Оплата труда: управляющего, администратора, инструкторов, кассиров, операторов.
6. Налоги: с оборота УСН 6 %.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	5,5 %
Коммерческие расходы	18,75 %
Производственные расходы	5 %
Расходы на обновление и ремонт	7,67 %
ФОТ	28,21 %
Налоги и сборы	6 %



Пример веревочного парка



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта:

Веревоочный парк, согласно экспертным данным и анализу аналога, дополнительно предлагает услуги кафе. Площадь парка на 100 заданий — 1,43 га. Существуют две базовые модели реализации услуг веревочного парка.

Первая — условна «городская», когда объект расположен в черте города и работает на поток людей, которые осуществляют короткие посещения парка, в такой модели цена устанавливается за прохождение одной или нескольких трасс.

Вторая модель — для отдаленных локаций, принимающих людей на длительное посещение, которое может достигать целого дня, поэтому для эффективной работы дополнительных функций такие парки устанавливают цены на безлимитное посещение комплекса в течение дня. В данном случае мы ориентируемся на вторую модель реализации услуг парка.

Сезон работы — 183 дня

Количество пиковых дней — 38,
количество базовых дней — 72,
количество низких дней — 73.

Количество посетителей в год

24 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

30 млн руб.
(веревоочный парк — 94 %, кафе — 6 %).



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 18,5 млн руб.

Чистая прибыль: 7,4 млн руб.

Срок окупаемости: 3 года.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

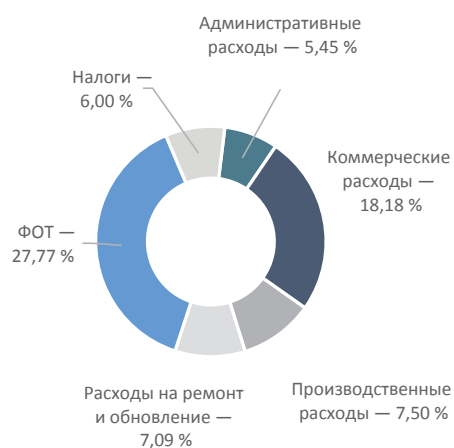
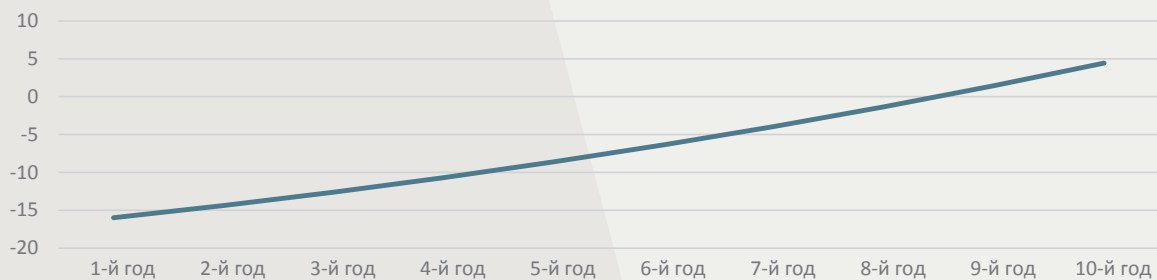


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Фёдор Прилежаев, Space Concept

Ссылка на сайт компании:

<http://spaceconcept.ru/>



Александр Худяков, «ПандаПарк»

Ссылка на сайт компании:

<https://pandapark.org/>



Визит-центр

Описание

Визит-центры в зависимости от объема потока посетителей и особенностей территории предназначены для решения различных задач — от выполнения управленческой и информационно-просветительской функции до оказания услуг рекреационного характера. Может быть в капитальном и некапитальном исполнении.

В визит-центре организуют постоянные и временные экспозиции, лекции, мастер-классы, проводят занятия с детьми. Тут же посетитель может получить квалифицированную консультацию по основным достопримечательностям и возможностям проживания на посещаемой территории, зарегистрироваться, приобрести входные билеты, записаться на экскурсию, посетить кафе, приобрести буклеты, карты и сувениры. Зачастую началом всех экологических маршрутов является визит-центр.

В зависимости от специфики территории и целей деятельности набор функций визит-центра может варьироваться от просто информационного центра (ключевая функция) до комплекса зданий и помещений необходимого назначения.

Правовые советы по размещению

Правовые условия размещения для визит-центров в капитальном исполнении аналогичны описанным выше (см. на стр. 38, баня).

Строительство возможно на землях населенного пункта в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки.

Обязательно: проектирование, утверждение проекта, разрешение на строительство, разрешение на ввод в эксплуатацию.

Действуют все требования к строительству объекта капитального строительства.

Кроме этого, в случае, если визит-центр будет некапитальным объектом, размещение возможно на землях лесного фонда (рекреационного назначения, эксплуатационные леса).

В соответствии со ст. 21 Лесного кодекса РФ строительство, реконструкция и эксплуатация объектов, не связанных с созданием лесной инфраструктуры, на землях лесного фонда допускаются для осуществления рекреационной и прочей деятельности, отраженной в указанной статье.

Визит-центр



О ПРОЕКТЕ

Визит-центр — объект (капитальное здание, некапитальное здание или мобильное сооружение), в котором посетители территории получают информационные услуги относительно возможностей организации отдыха и развлечений, а также спектр сопутствующих услуг. Визит-центрами могут пользоваться также гиды и организаторы экскурсий и поездок для проведения встреч с группами или других мероприятий (если это предусмотрено конфигурацией визит-центра).

Визит-центры в зависимости от объема потока посетителей и особенностей территории предназначены для решения различных задач — от выполнения управленческой и информационно-просветительской функции до оказания услуг рекреационного характера.

Основная масса визит-центров — государственные и муниципальные учреждения, которые, помимо ограниченного спектра коммерческих функций, выполняют государственное или муниципальное задание (либо визит-центры входят в состав управляющих компаний природных парков и выполняют свой раздел госзадания парка).

Источники выручки

Экскурсии, показ фильмов, продажа сувениров, туристических товаров и карт, развлекательная программа для детей, размещение выставочных экспозиций, продажа напитков, продажа еды, размещение вендинговых аппаратов, доход от аренды для проведения мероприятий, организация проката оборудования, организация средств размещения на базе визит-центра (номера, кемпинг, паркинг), аренда площадей под кафе и иные функции.

Также возможно финансирование операционной деятельности за счет бюджетных средств (субсидии на выполнение государственного задания).

Тип проекта по существу услуги

Информационное и познавательное обслуживание.

Целевая аудитория

Возраст: 0+

Семейный статус: женатые и холостые, с детьми и без.

Радиус привлечения объектом посетителей: объект относится к сопутствующей туристической инфраструктуре и целиком зависит от туристического трафика территории.

Уровень доходов: любой.

Возможные категории групповых посещений: школьные группы, пакетные туры, групповые экскурсии.

Объекты для дополнения монофункции

Кафе, ресторан, мини-музей, аренда оборудования и снаряжения, гриль-парк, гостиница, кемпинг, автокемпинг, сувенирный магазин, платная парковка, кинозал, образовательный центр.

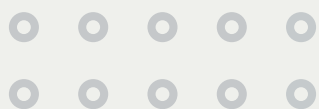


АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **0,1 га.**

Средняя посещаемость объекта в год: **от 5 000 до 600 000 чел.**

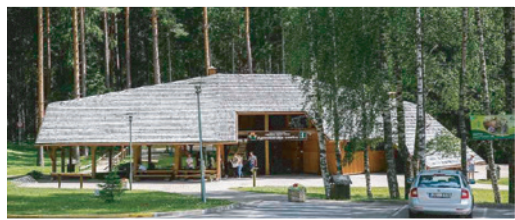


Туристско-информационный центр «Сысерть»



Комфортное современное здание в историческом центре небольшого уральского города, которое используется как стартовая площадка для проекта развития туризма. На базе развернуто кафе и аренда оборудования (сапы, коньки), проводят образовательные и деловые мероприятия. Посещаемость — 30 тыс. чел. в год. Площадь — 90 кв. м.

Gauja National Park Visitor Centre, Латвия



Центр для посетителей предоставляет информацию о Лигатненских природных тропах и других достопримечательностях Национального парка «Гауя». Функции — организация экскурсий, услуги гида, сувениры, еда и напитки, карты и книги, стартовая точка для маршрутов по природным тропам. Площадь объекта — 300 кв. м + 150 кв. м веранда.

TimberTop Grant visitor center Yellowstone national park, США, Канада



Grant Visitor Centre предоставляет информацию о роли пожаров в дикой природе. Расположен на берегу озера Йеллоустоун. Построен в 1970-х годах. Показ научно-познавательных фильмов, услуги рейнджеров (экскурсии), книжный и сувенирный магазин, амфитеатр, пляж.

Ссылки на аналоги:

ТИЦ «Сысерть». URL: <https://sysert.life/events/5342>

Gauja National Park Visitor Centre. URL: <https://www.entergauja.com/en/home/info/gaujas-np-apmekletaju-centrs-ligatnes-dabas-takas>

Grant visitor center Yellowstone national park. URL: <https://www.nps.gov/yell/planyourvisit/grant-visitor-center.htm>

ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Описание сезона

Сезонные характеристики работы визит-центра будут полностью совпадать с характеристиками сезонности для территории кластера в целом. Сглаживать влияние сезонности можно за счет привлечения групп школьников для научно-познавательных и образовательных экскурсий. Проведение событийных мероприятий, организация новогоднего городка также может привлекать дополнительных посетителей и являться поводом для посещения территории.

При этом важной задачей является поддержание минимального набора базовых услуг объекта вне зависимости от сезона: если на территории визит-центра работает заведение общественного питания, недопустимо его полное закрытие даже в низкий сезон — это оттолкнет посетителей и понизит воспринимаемую ценность объекта. В некоторых случаях для поддержания функциональности объекта в низкий сезон возможно совмещение ставок персонала, например, сотрудник кафе может замещать сотрудника информационной службы, предоставляя посетителям информацию о территории.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	В соответствии с сезонностью территории кластера в целом	В соответствии с сезонностью территории кластера в целом	В соответствии с сезонностью территории кластера в целом
Удаленный курорт	В соответствии с сезонностью территории кластера в целом	В соответствии с сезонностью территории кластера в целом	В соответствии с сезонностью территории кластера в целом



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Непосредственная близость к транспортным развязкам, центральным районам населенных пунктов и другим местам с высоким объемом сквозного туристического трафика. Рекомендуются хорошие видовые характеристики размещения (водоемы, горы, лесные массивы), а также организация удобных парковочных пространств.

Визит-центр может быть также стартовой или промежуточной точкой для туристических маршрутов, что будет дополнительно обеспечивать его функции принудительным трафиком.

Количество посетителей территории, которые заезжают по пути в визит-центр, для каждого объекта уникально и зависит от множества как внешних (окружение, климатические условия, наличие альтернатив, другие объекты с возможностью пребывания в помещении), так и от внутренних факторов (количество функций внутри объекта, емкость объекта, емкость парковки).

Парковка визит-центра должна быть устроена таким образом, чтобы принимать как легковые автомобили, так и туристические автобусы.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры необходимо ориентироваться на следующее:

- проект предполагает экоконтцепцию — максимальное сохранение природной среды, использование природных материалов при строительстве;
- посетители приезжают на личных автомобилях, поэтому требуется автомобильная парковка из расчета не менее одного машино-места на каждые 18 посетителей в день;
- максимальное использование зеленых технологий для инженерных систем и эксплуатации (солнечные батареи, тепловые насосы, газовые котлы).

При описании проекта мы ориентируемся на наиболее популярный и универсальный формат визит-центра — здания или некапитальные сооружения свободной планировки (основная функция — визит-центр, остальные площади проектируются под различные варианты эксплуатации). Это позволит обеспечить вариативность использования визит-центра, чтобы при необходимости без дополнительных затрат произвести его переформатирование.

При необходимости размещения в визит-центре функций, не связанных с обслуживанием посетителей (например, администрация), мы рекомендуем использовать двухэтажные здания — это позволит уменьшить стоимость дополнительных кв.м., сделает визит-центр заметнее.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Информационные системы, оборудованная парковка, туалеты, общепит
Бытовая и административная инфраструктура	Административный блок (рецепция, администрация), хозяйственные помещения
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места, внутренние дорожки, слоты для мобильных домов, обустройство спусков к воде и пирсов (при наличии водных объектов), обустройство парковки (отсыпка при необходимости — если почва позволяет, можно не отсыпать), обустройство мест для проведения мероприятий

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	42,2 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети, аккумуляторные батареи
Требуемая мощность газа	2,4 м ³ /ч	В случае отсутствия централизованного, отопление может быть реализовано на твердом топливе (дрова, пеллеты), привозном газе
Требуемая мощность водоотведения	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на любом виде топлива)
Требуемая мощность ХВС	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор)

ИНВЕСТИЦИИ

В зависимости от располагаемой инвестором суммы проект может быть масштабирован. В минимальной конфигурации объект может быть открыт в составе иного туристического объекта как дополнительная функция и занимать площадь 15–20 кв. м. Оптимальной конфигурацией является визит-центр площадью около 100 кв. м с зоной ресепшн (информационными стойками и стойками оплаты услуг), сувенирной продукцией и кафе, дополнительно иметь площади (открытое пространство) для проведения небольших мероприятий.

Распространенной практикой при создании визит-центров является строительство крытых веранд и навесов, за счет которых можно существенно увеличить мощность объекта с минимальными капитальными затратами.

Туристско-информационный центр «Сысерть»



Такой формат визит-центра обычно позволяет реализовать минимальный функционал: стойка информирования и сувенирный магазин. Необходимый персонал можно заменить, используя сотрудников других функций здания (сотрудники кафе продают сувениры, информируют посетителей о туристических услугах).

Стандартный визит-центр на 70–100 кв. м



Наиболее привлекательный формат реализации визит-центра: необычное здание в интересном месте. Привлекает внимание и естественным образом притягивает к себе трафик сам по себе объект — реклама территории и услуг центра. Наиболее удачное сочетание — с функциями кафе, сувенирного магазина и мини-музея. Сотрудники дополнительных функций могут быть привлечены к туристическому информированию, что позволит сократить затраты объекта.

Визит-центр с дополнительными функциями



Формат визит-центра — многофункциональный комплекс. Развитая образовательная и научно-познавательная функции: объект может использоваться как постоянное место для школьных занятий. Дополняется функциями небольшого кинотеатра. Развитая функция общепита (кафе-столовая с раздачей). Наиболее капиталоемкий проект без задачи окупаемости инвестиций.

Структура инвестиций

- строительство здания — 55 %;
- меблировка и инвентарь — 15 %;
- оборудование, инженерные системы — 30 %.

Сумма инвестиций на объект сильно зависит от применяемых технологий, наличия инженерных сетей и функционального наполнения. Примерный ориентир — визит-центр на 80 кв. м открытой планировки с функцией кафе и мини-музея потребует инвестиций в размере 4,25 млн руб.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ВИЗИТ-ЦЕНТРА БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек формируется из коммерческой выручки 60 руб. на чел.

Средний чек состоит из продажи сувенирной продукции, информационно-консультационных услуг, услуг гидов, пожертвований посетителей, арендной платы от размещения вендинговых аппаратов, платы за рекламные материалы других объектов, платной парковки.

Визит-центр может являться планово-убыточным объектом и субсидироваться за счет региональных и муниципальных источников финансирования.

Операционная эффективность достигается только в случае успешной комбинации визит-центра с иными функциями.

Для визит-центров, функционирующих в качестве бюджетных учреждений, также возможно финансирование через субсидии в размере до 100 % от затрат. При этом субсидия не является выручкой визит-центра (целевое финансирование). Далее рассмотрен визит-центр, организованный на коммерческих началах.

Выручка = (средний чек от коммерческой деятельности) x количество посещений.

Ожидаемая годовая выручка без совмещения с другими функциями с посещаемостью 350 чел. в день — 3,5 млн руб.

Очень часто расходы визит-центров превышают доходы, при этом окупаемость инвестиций в визит-центры очень редка. Возможно только при совмещении с большим количеством функций.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ВИЗИТ-ЦЕНТРА БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Расходы

Средняя сумма расходов — до 120 % от выручки (визит-центр может быть планово-убыточным объектом в составе комплекса объектов — обеспечивать трафик, при этом генерировать убыток, который покрывают смежные функции в составе объекта):

1. Расходы на обновление и ремонт:
ремонт здания и сопутствующей инфраструктуры объекта.
2. Производственные расходы:
содержание территории объекта, очистка от снега, вывоз мусора, содержание туалетов, печать информационных материалов, организация мероприятий.
3. Коммерческие расходы:
рекламное продвижение, размещение информационных указателей.
4. Административные расходы:
бухгалтерские и юридические услуги, сертификацию, офисные расходы.
5. Оплата труда:
информационная служба, гиды и экскурсоводы, рабочий персонал (мойщик), административный персонал.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	5 %
Коммерческие расходы	10 %
Производственные расходы	25 %
Расходы на обновление и ремонт	18,9 %
ФОТ	58,7 %
Налоги и сборы	1 %

Пример визит-центра



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Рассматриваемый пример визит-центра включает в себя непосредственно здание визит-центра, в котором также расположено кафе и мини-музей с количеством посетителей 250 чел. в день. Общая площадь объекта при этом составит 318 кв. м (160 кв. м — визит-центр, 125 кв. м — кафе, 26 кв. м — мини-музей). Мощности всех функций могут быть увеличены за счет использования веранд и навесов.

Сезон работы — 360 дней

Проект выйдет на целевую загрузку на второй год работы.

Количество пиковых дней — 120,
количество базовых дней — 140,
количество низких дней — 100.

Это усредненные показатели, которые могут достигаться в разных климатических условиях.

Количество посетителей в год

50 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

14,3 млн руб.



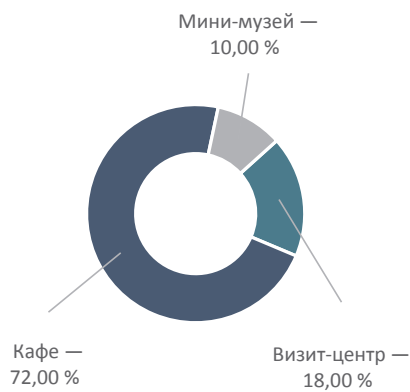
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 20,0 млн руб.

Чистая прибыль: 3,8 млн руб.

Срок окупаемости: 3 года.

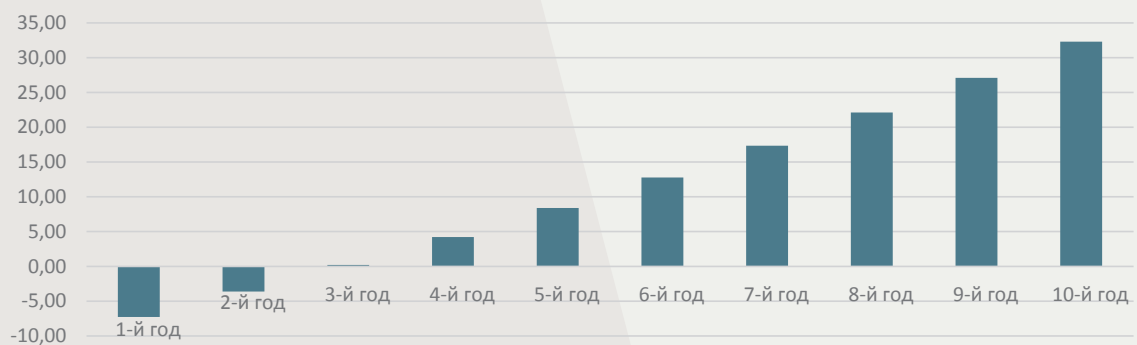
Структура выручки,
% от выручки



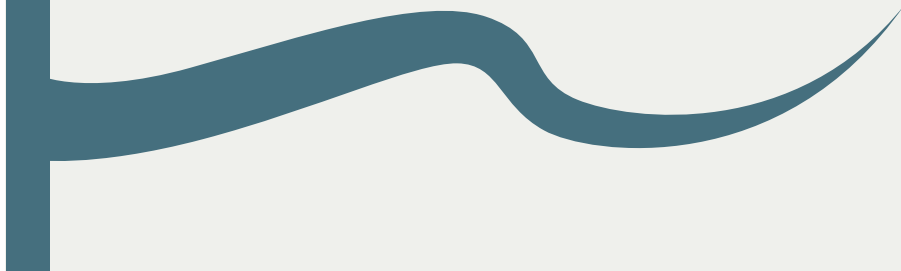
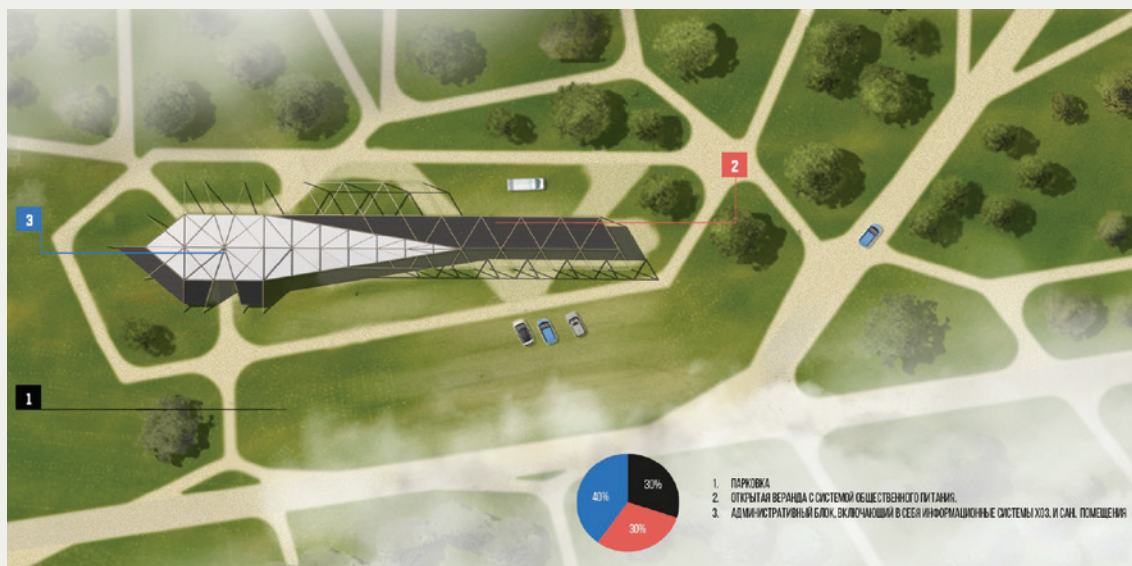
Структура расходов,
% от выручки



График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



Гостевой дом

Описание

Гостевой дом — это одно из основных комфортных мест размещения в дикой природе. В зависимости от целевой аудитории и возможности строительства такие дома могут иметь совершенно разный вид. Это могут быть простые модульные, быстровозводимые или эксклюзивные дома.

Капитальные гостевые дома сооружают на свайном, ленточном или плитном фундаменте (в зависимости от геологических условий площадки строительства) и, как правило, они имеют стены из кирпича, блоков, бруса или бревна. Некапитальные гостевые дома устанавливают без устройства серьезного фундамента, поэтому они должны иметь меньший вес, вследствие чего используются облегченные конструкции (каркасные стены).

Т. е. гостевые дома могут быть как капитальными, так и некапитальными объектами.

Правовое описание объекта

В зависимости от целей и реализации гостевые дома могут быть капитальными и некапитальными. Подробнее о правовой трактовке капитальных и некапитальных объектов можно прочитать выше (см. правовое описание автокемпинга на стр. 7).

Правовые советы по размещению

Правовые условия размещения для гостевых домов в капитальном исполнении аналогичны описанным выше (см. на стр. 38, баня).

Строительство возможно на землях населенного пункта в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки.

Обязательно: проектирование, утверждение проекта, разрешение на строительство, разрешение на ввод в эксплуатацию.

Действуют все требования к строительству объекта капитального строительства.

Кроме этого, в случае если гостевой дом будет использоваться как элемент туристического объекта (база отдыха), либо будет некапитальным объектом, размещение возможно на землях рекреационного назначения.

В состав земель рекреационного назначения входят земельные участки, на которых находятся дома отдыха, пансионаты, кемпинги, объекты физической культуры и спорта, туристические базы, стационарные и палаточные туристско-оздоровительные лагеря, дома рыболова и охотника, детские туристические станции, туристские парки, учебно-туристические тропы, трассы, детские и спортивные лагеря, другие аналогичные объекты.



Гостевой дом



О ПРОЕКТЕ

Гостевой дом — это одно из основных комфортных мест размещения в дикой природе. В зависимости от целевой аудитории и возможности строительства такие дома могут иметь совершенно разный вид. Это могут быть простые модульные, быстровозводимые или эксклюзивные дома в особо красивых локациях.

Источники выручки

Сдача в аренду гостевого дома. Дополнительно часто предлагаются услуги общественного питания и услуги бани.

Гостевые дома часто совмещают

с кафе, банями, прокатами, другими местами размещения.

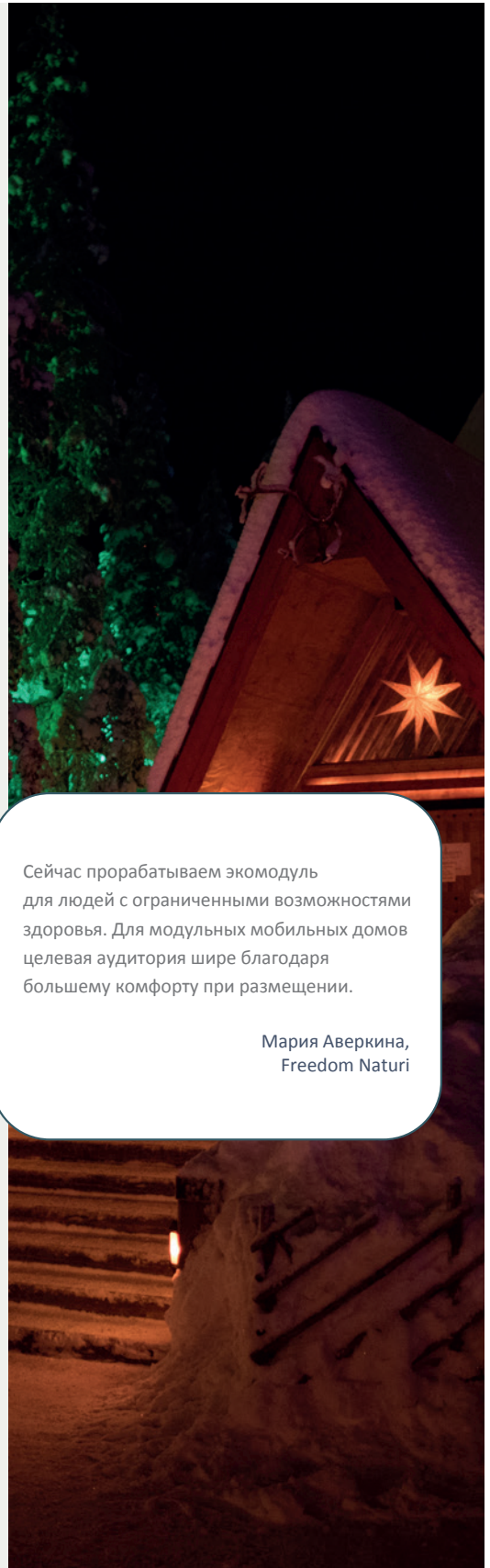
Целевая аудитория

Возраст: 0+

Семейный статус: семейные/холостые с детьми и без.

Уровень доходов: средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: корпоративные туристы, проживание организованных групп туристов, туристы с праздников (дни рождения, свадьбы и т. д.).



Сейчас прорабатываем экомодуль для людей с ограниченными возможностями здоровья. Для модульных мобильных домов целевая аудитория шире благодаря большому комфорту при размещении.

Мария Аверкина,
Freedom Naturi

АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **0,02 га.**

Средняя посещаемость объекта в год: **1 500 чел.**

Средняя посещаемость на гектар площади объекта: **17 000 чел.**



Hintercabin, Канада



Hintercabin — это два современных дома в скандинавском стиле на берегу озера, окруженных природой, в районе Ла Консепшн, Квебек. Расположены в 15 минутах езды от известного горнолыжного курорта «Тремблан». Находятся недалеко от заповедника Pariseau-Labelle.

WonderINN, Норвегия



Проект расположен в сельской местности природного заповедника «Нордре» Ойерен около Осло в Норвегии. В нем могут разместиться четыре гостя в комфортных условиях, с двухспальной кроватью в главном домике, а в дополнительном домике есть диван-кровать для двух дополнительных гостей. Соседний домик нельзя арендовать отдельно без основного.

Between Beaches, США



Объект расположен в уникальном месте на длинной косе, окруженной водой, на Аляске, недалеко от парка «Качемак Бэй». Три домика полностью оборудованы всем для комфорта и удовольствия туристов, также на объекте расположены два кемпинг-тента. В каждом домике есть отдельная ванная комната, электрический обогреватель, горячая и холодная питьевая вода и туалет. Душевые оборудованы на открытом воздухе.

Ссылки на аналоги:

Soria Maria Sauna. URL: <https://www.visitnorway.com/listings/soria-moria-sauna/208116/>

«Гуси-Лебеди». URL: <https://goosi-lebedi.ru/>

Nordic Spa. URL: <http://spanordic.ru/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Гостевые дома, в зависимости от конфигурации, могут быть как летними, так и всесезонными. Наиболее эффективны в качестве коммерческих объектов именно всесезонные, поскольку позволяют балансировать загрузку и минимизировать простои.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Дни в зимние и летние месяцы с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Дни в зимние и летние месяцы с плохой погодой (осадки)	Дни в весенние и осенние месяцы
Удаленный курорт	Дни с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Дни в зимние и летние месяцы с плохой погодой (осадки)	Дни в весенние и осенние месяцы с плохой погодой (осадки)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Гостевые дома не требуют жестких условий по климату или рельефу, тем не менее выигрышное расположение для подобного объекта — это красивое природное место, которое само по себе может являться местом притяжения людей и имеет отличные видовые точки. Однако, несмотря на природное базирование объекта, он предлагает определенный уровень комфорта, который требует наличия автомобильного доступа. Кроме того, мы рекомендуем наличие электричества, несмотря на то, что объект может быть полностью автономным.

При выборе участка стоит учитывать, что рекомендуемый минимальный объем — 10 гостевых домов.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры гостевых домов необходимо ориентироваться на следующее:

- большинство посетителей приезжают на автомобилях, и парковки могут располагаться недалеко от домов, однако при большом количестве домов рекомендуется расположить парковку поодаль, чтобы не создавать дискомфорт посетителям;
- персонал проживает на объекте;
- санузлы для жильцов располагаются прямо в доме.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Дома, места для отдыха (место для костра)
Бытовая и административная инфраструктура	Жилые блоки для персонала, блок для отдыха, принятия пищи, складской блок, места для сбора мусора, рецепция
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места, ландшафтное благоустройство

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	160 кВт	Подключение к сети
Требуемая мощность газа	2,37 м ³ /ч	Подогрев воды для ГВС, отопление. Может быть реализовано локально в случае индивидуальных твердотопливных котлов в домах
Требуемая мощность водоотведения	72 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик) или подключение к централизованной канализации
Требуемая мощность ГВС	43,2 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе) или подключение к централизованному водоснабжению
Требуемая мощность ХВС	28,8 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор) или подключение к централизованному водоснабжению

ВАРИАТИВНОСТЬ И СУММА ИНВЕСТИЦИЙ НА ГЕКТАР

Вариативность, в зависимости от концепции гостевого дома, может быть выражена в разных аспектах.

1. Технологии строительства и комплектации: капитальное или некапитальное строение, вид материалов и т. д. В зависимости от технологий строительства сумма инвестиций может отличаться значительно. Например, стоимость строительства по каркасной технологии может быть дешевле более чем на 50 %, чем строительство из газоблоков. Также немаловажным фактором является комплектация объекта. В зависимости от выбранной концепции стоимость комплектации может различаться в несколько раз.
2. Автономность: в зависимости от территории и удаленности от цивилизации объекты могут быть либо полностью автономными (использовать генераторы, солнечные панели, ветряки, септики и накопители воды), либо подключаться к существующим сетям.
3. Сезон работы: существуют летние и зимние варианты домов. В зависимости от возможностей и технологий строительства гостевые дома могут быть сезонными или круглогодичными.

Пример капитального гостевого дома



Пример гостевого дома по каркасной технологии



Пример модульного дома



Структура инвестиций

- строительство: дома, жилые блоки для персонала, блок для отдыха, принятия пищи, складской блок, места для сбора мусора, рецепция, парковочные места, ландшафтное благоустройство — 75 %;
- мебель и инвентарь: мебель и инвентарь для жилых и бытовых блоков, системы хранения для складского блока — 16 %;
- оборудование: оборудование для жилых, бытовых и административных блоков — 9 %.

Приблизительная сумма инвестиций на один гостевой дом площадью около 30 кв. м: от 0,5 до 1,5 млн руб.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ГОСТЕВЫМ ДОМАМ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 800 руб. на чел.

Средний чек в сутки на проживание в гостевом доме — 4 500 руб., один дом рассчитан на 2,5 чел., исходя из этого сумма на 1 чел. составит 1 800 руб.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая годовая выручка
10 гостевых домов без совмещения
с другими функциями —
11,2 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 55 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: затраты на ремонт и обновление домов.
2. Производственные расходы: инвентарь и средства для уборки домов и территории.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение, эквайринг, расходы на букингтовую систему.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги, затраты на коммунальные услуги, услуга доступа в интернет.
5. Оплата труда: администратор, горничная, разнорабочий.
6. Налоги: с оборота УСН 6 %.

Структура расходов, в % от выручки:

Административные расходы	2,7 %
Коммерческие расходы	12,2 %
Производственные расходы	15 %
Расходы на обновление и ремонт	10,74 %
ФОТ	7,32 %
Налоги и сборы	6 %



Пример гостевого дома



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Рассмотрим объект из 10 гостевых домов, который находится в одном-трех часах езды от близлежащего города. Кроме основной функции проживания, объект предлагает услуги бани. Для целей расчета модели мы взяли средние от стоимости за кв. м. на мобильные и быстровозводимые строения с комплектацией всем необходимым у поставщиков.

Сезон работы — 365 дней в году

Количество пиковых дней — 59,
количество базовых дней — 114,
количество низких дней — 192.

Количество посетителей в год

5 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

19,8 млн руб.
(гостевые дома — 97 %, бани — 3 %).



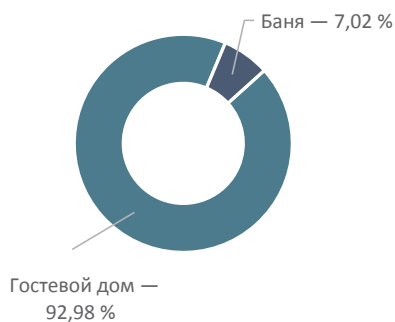
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 10,0 млн руб.

Чистая прибыль: 2,9 млн руб.

Срок окупаемости: 5 лет.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

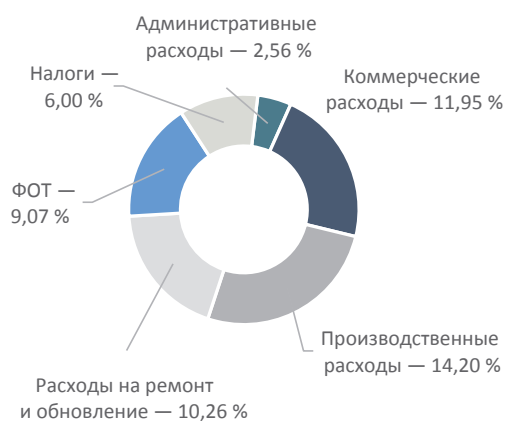
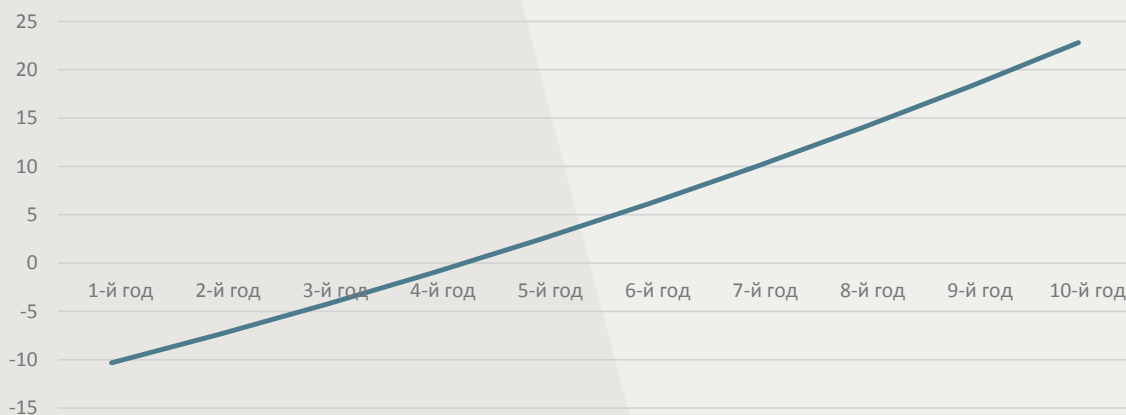
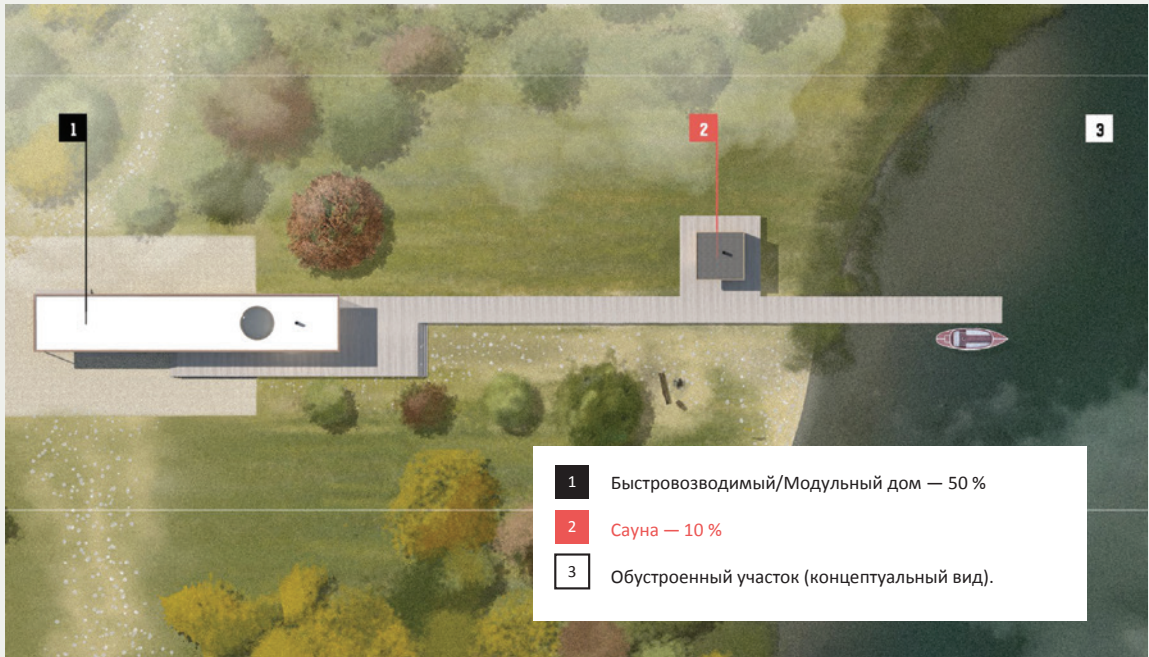


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Игорь Шушарин, OneGlamping

Ссылка на сайт компании:
<https://oneglamping.com/>



Мария Аверкина, Freedom Naturi

Ссылка на сайт компании:
<https://freedom-naturi.ru/>



Антон Басин, FANTALIS, «Дикий дом»

Ссылка на сайт компании:
<https://www.fantalis.ru/>, <https://dikiydom.com/>



Гриль-парк

Описание

Место, где в любое время года можно отдохнуть, пообщаться с друзьями и насладиться кухней собственного приготовления. В парке можно запечь овощи, приготовить стейки из мяса и рыбы в домиках, которые защищены от дождя и ветра. Некоторые форматы парков предусматривают размещение мест под палатки на крыше гриль-домиков.

Предполагается строительство домиков (без фундамента, наподобие теплых беседок) с мангалами внутри.

Правовое описание объекта

Строения гриль-парка (домики, беседки) являются некапитальными строениями.

Пунктом 10.2 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ предусмотрено, что некапитальные строения, сооружения – строения, сооружения, которые не имеют прочной связи с землей и конструктивные характеристики которых позволяют осуществить их перемещение и (или) демонтаж и последующую сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений (в том числе киосков, навесов и других подобных строений, сооружений).

Правовые советы по размещению

Основные требования по данному виду парка регламентированы СП 475.1325800.2020 «Парки. Правила градостроительного проектирования и благоустройства».

Размещение гриль-парка возможно на землях лесного фонда (рекреационного назначения, эксплуатационные леса), в парковых зонах населенных пунктов, на землях населенного пункта с учетом вида разрешенного использования земельного участка.

При установке оборудования, на котором будет осуществляться приготовление пищи за счет жара тлеющих углей, следует придерживаться следующих правил пожарной безопасности:

Место, где будет располагаться зона барбекю, должно быть ровно забетонированным или иметь асфальтное покрытие. Необходимая высота поверхности колеблется от 100 до 150 мм.

В месте, где будет устанавливаться такое оборудование, следует избавиться от вьющихся растений, свисающих веток и крупных кустарников.

Рядом с барбекю или мангалом в радиусе 2 м категорически запрещается располагать легковоспламеняющиеся материалы или открытые сосуды с горючей жидкостью.

Барбекю или мангал должны размещаться на расстоянии не менее 5 м от любых других зданий или сооружений.

Важно размещать зону барбекю таким образом, чтобы ни дым, ни тем более продукты горения не могли попасть на соседскую территорию.

В случае возгорания важно иметь в доступной близости с местом, где будут установлены мангал или барбекю, огнетушитель или емкость с песком (водой).

Если погода безветренная, то высота пламени в мангале не должна быть больше 0,5 м. В случаях, когда скорость ветра превышает 10 м/с, следует отказаться от использования мангала и барбекю.



Гриль-парк



О ПРОЕКТЕ

Гриль-парк — цивилизованное место, где в любое время года можно отдохнуть, пообщаться с друзьями и родственниками и, конечно же, насладиться кухней собственного приготовления. Важно, что, несмотря на простоту, такой объект в природных территориях поможет свести к минимуму несанкционированные костры в лесах.

В парке можно запечь овощи, приготовить стейки из мяса и рыбы в домиках, которые защищены от дождя и ветра, или в беседках. Даже зимний холод не станет преградой для вашего отдыха в теплых и комфортных гриль-домиках.

Источники выручки

Сдача в аренду гриль-домиков, беседок, дополнительные услуги.

Гриль парки часто совмещают

с кемпингом, автокемпингом, кафе, баней.

Целевая аудитория

Возраст: 6+

Семейный статус: женатые/холостые с детьми и без.

Уровень доходов: низкий, средний.

Возможные категории групповых посещений: корпоративные посетители, ивенты (праздники, дни рождения, свадьбы).

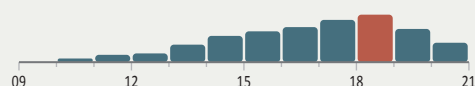


АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **1,1 га.**
Средняя посещаемость объекта в год: **39 900 чел.**
Средняя посещаемость на гектар площади объекта: **67 300 чел.**

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



«Белкино», Свердловская обл.



Свежий воздух, природа, панорамные окна в теплых гриль-домиках позволят насладиться невероятными пейзажами хвойного леса. До каждой беседки и вдоль территории гриль-парка «Белкино» идет дорожка, по которой вы сможете прогуляться с ребенком или с ветерком прокатиться на самокате.

«Гриль-парк» на Иркуте, Иркутская обл.



«Гриль-парк» на берегу реки Иркут предлагает в аренду домики для гриля, беседки, бани. На территории парка есть ивент-шатер для проведения свадеб, дней рождений и прочих мероприятий.

«Городская дача», Нижегородская обл.



Гриль-парк «Городская дача» — островок свежего воздуха и природы рядом с историческим центром Нижнего Новгорода. В парке сдаются удобные беседки с освещением, мебелью и электричеством. Есть как закрытые полноценные домики, так и летние открытые беседки, оборудованные плотными шторами и антимоскитными сетками.

Ссылки на аналоги:

Гриль-парк «Белкино». URL: <https://uktus.ural.ski/about>

«Гриль-парк» на Иркуте. URL: <https://grillpark.su/>

Гриль-парк «Городская дача». URL: <http://xn--80aadkccda0cxarpt.xn--p1ai/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

«Гриль-парк», благодаря миксу объектов для летнего и зимнего размещения гостей, является всесезонным объектом.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Дни в зимние и летние месяцы с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Дни в зимние и летние месяцы с плохой погодой (осадки)	Дни в весенние и осенние месяцы
Удаленный курорт	Дни с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Дни в зимние и летние месяцы с плохой погодой (осадки)	Дни в весенние и осенние месяцы с плохой погодой (осадки)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Поскольку гриль-парк — это объект, который не генерирует значительного трафика самостоятельно, его расположение должно быть на территориях, где уже работают значимые объекты для привлечения туристов, часть которых воспользуется услугами парка. Рекомендуется наличие электроэнергии, а также доступ на автомобиле.

При выборе участка под гриль-парк следует ориентироваться на минимум шесть гриль-мест, поскольку меньшее количество показывает слабую эффективность.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

Рассмотрев объекты в России, мы ориентируемся на следующие предпосылки для формирования состава:

- большинство людей посещают гриль-парки на автомобилях либо на микроавтобусах при проведении мероприятий на территории;
- для комфортного отдыха посетителей необходимо предусмотреть минимальную бытовую инфраструктуру.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Беседки, гриль-домики
Бытовая и административная инфраструктура	Места для сбора мусора, интернет, видеонаблюдение, бытовой блок с туалетами, кассовый киоск
Инфраструктура благоустройства	Парковка, ландшафтное благоустройство, детская площадка

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	160 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	2,37 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность водоотведения	72 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик) или подключение к централизованной канализации
Требуемая мощность ГВС	43,2 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе) или подключение к централизованному водоснабжению
Требуемая мощность ХВС	28,8 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор) или подключение к централизованному водоснабжению

ВАРИАТИВНОСТЬ И СУММА ИНВЕСТИЦИЙ НА ГЕКТАР

В зависимости от желания инвестора гриль-парк может быть укомплектован различным набором беседок и домиков. Это могут быть простые летние беседки (1), крытые беседки, теплые гриль-домики (2), инвент-беседки или тенты (3) большого размера для проведения мероприятий на территории гриль-парка.

1



2



3



Структура инвестиций

- строительство: дома, жилые блоки для персонала, блок для отдыха, принятия пищи, складской блок, места для сбора мусора, рецепция, парковочные места, ландшафтное благоустройство — 75 %;
- мебель и инвентарь для жилых и бытовых блоков, системы хранения для складского блока — 16 %;
- оборудование для жилых, бытовых и административных блоков — 9 %.

Приблизительная сумма инвестиций на один гостевой дом площадью около 30 кв. м: от 0,5 до 1,5 млн руб.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ГРИЛЬ-ПАРКУ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 800 руб. на чел.

Проанализировав аналоги, мы пришли к выводу, что есть две основные модели сдачи беседок и домиков в аренду — почасовая с минимальным временем аренды и посуточная, при этом в специализированных парках средняя вместимость домиков — 15 чел.

Для удобства расчетов мы приняли за основную модель сдачи — аренда на день, тем самым средний чек состоит из аренды беседки/домика на одного человека на день. В таком случае аренда беседки целиком на 4 часа будет стоить 7 500 руб. Кроме того, в эту стоимость включены дополнительные услуги парка, такие как уголь, шампуры, розжиг, дрова и проч.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая годовая выручка гриль-парка на 6 мест для гриля без совмещения с другими функциями — 9,5 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 60 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт и обновление домиков и беседок.
2. Производственные расходы: уголь, розжиг для мангалов, а также инвентарь для гриля.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение гриль-парка, эквайринг.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги, канцелярские товары для работы кассы, затраты на вывоз мусора, затраты на коммунальные услуги, оплата интернета.
5. Оплата труда: администратор, уборщики.
6. Налоги: на прибыль, на имущество, НДС.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	8 %
Коммерческие расходы	11,5 %
Производственные расходы	15 %
Расходы на обновление и ремонт	1,97 %
ФОТ	15,54 %
Налоги и сборы	6 %

Пример гриль-парка



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Проанализировав аналоги, мы пришли к выводу, что гриль-парки чаще всего не предоставляют дополнительных услуг, поэтому рассмотренный далее проект не располагает дополнительными функциями, кроме основной. Количество зимних гриль-домиков — 3, количество летних беседок — 3, площадь объекта — 600 кв. м.

Сезон работы — 365 дней

Количество пиковых дней — 114,
количество базовых дней — 68,
количество низких дней — 183.

Количество посетителей в год

23 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

3,6 млн руб.



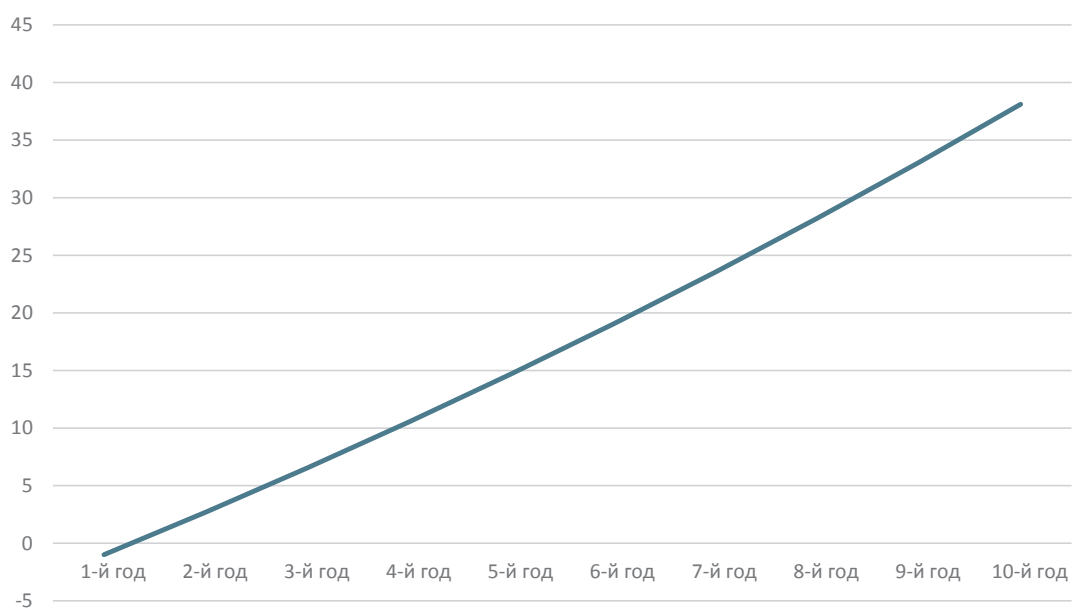
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 9,5 млн руб.

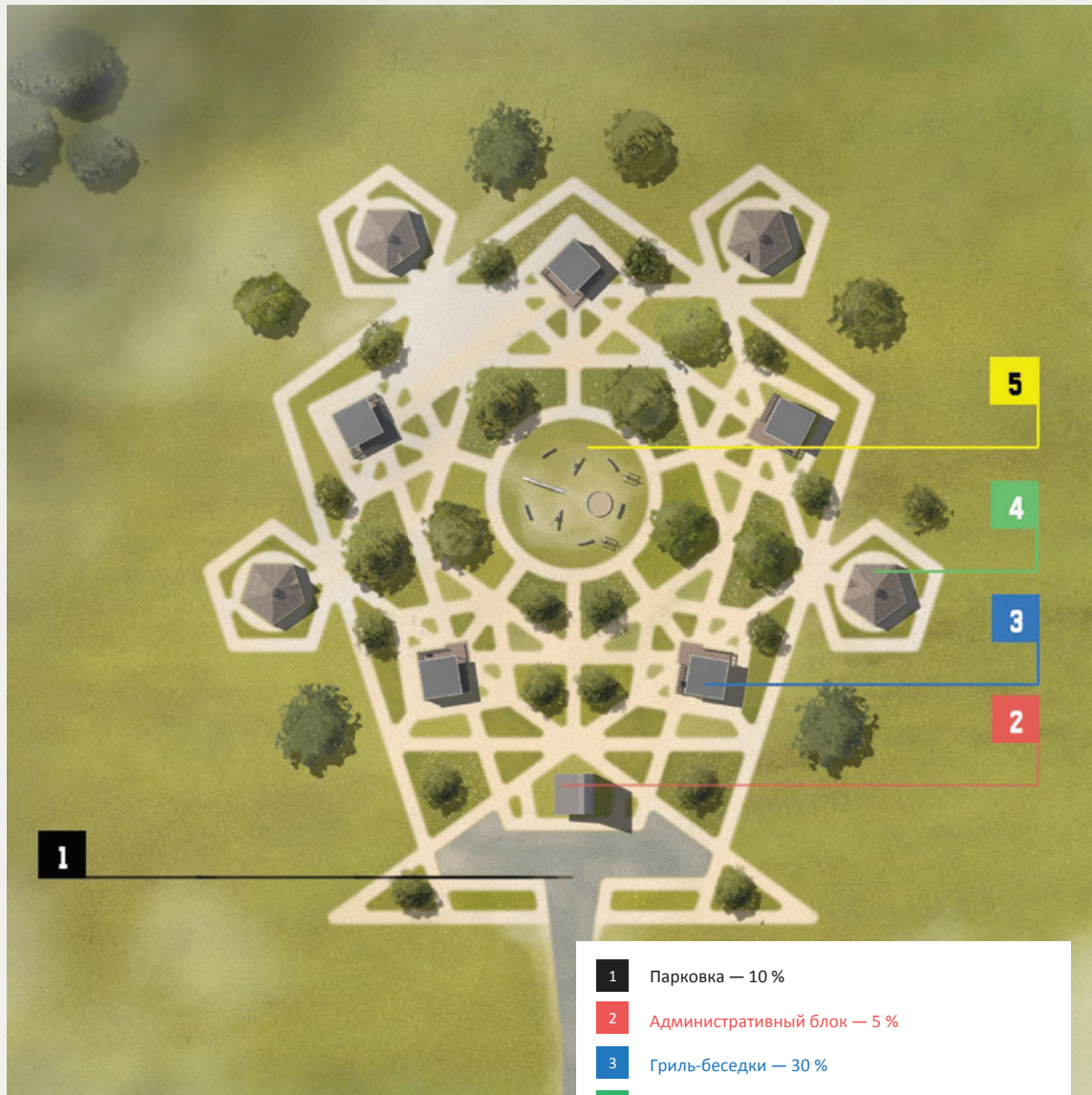
Чистая прибыль: 3,7 млн руб.

Срок окупаемости: 2 года.

График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



- 1** Парковка — 10 %
- 2** Административный блок — 5 %
- 3** Гриль-беседки — 30 %
- 4** Гриль-домики — 35 %
- 5** Детская игровая площадка — 20 %



Дом на дереве

Описание

Дом на дереве — здание, приподнятое над землей, сконструированное преимущественно в кроне дерева, основа конструкции которого — один или несколько стволов. Может использоваться как сезонное место отдыха либо как всесезонный дом. Может быть построен на искусственных опорах.

Правовое описание объекта

Дом на дереве является некапитальным объектом. Пунктом 10.2 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ предусмотрено, что некапитальные строения — это сооружения, которые не имеют прочной связи с землей и конструктивные характеристики которых позволяют осуществить их перемещение и (или) демонтаж и последующую сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений (в том числе киосков, навесов и других подобных строений, сооружений).

Правовые советы по размещению

Законодательство, регулирующее строительство домов на деревьях, в нашей стране как таковое отсутствует. Для возведения данного объекта не требуется разрешение на строительство, соответственно, регистрация права собственности на него невозможна. Типового проекта на строительство данного дома нет, в каждом случае рассчитывается расположение веток, допустимые нагрузки.

При строительстве нескольких таких объектов в виде гостевых домиков или в виде лагеря и т. п. вопрос размещения весьма спорный. В любом случае, данный объект будет частью туристической инфраструктуры. Т. е. при оформлении участка на землях рекреации под туристический лагерь, например, такие домики должны быть в совокупности с палатками.

Согласно ст. 95 Земельного кодекса РФ к землям особо охраняемых природных территорий относятся земли государственных природных заповедников, в том числе биосферных, государственных природных заказников, памятников природы, национальных парков, природных парков, дендрологических парков, ботанических садов. Запрещается деятельность, не связанная с сохранением и изучением природных комплексов и объектов и не предусмотренная федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации. Поэтому необходимо всегда руководствоваться положением о создании ООПТ, которым установлен режим данной территории и установлены запрещенные виды деятельности. В каждом конкретном случае необходимо смотреть индивидуально, можно ли установить дом на дереве. Для размещения туристического объекта должны быть земли рекреации.

Дом на дереве



О ПРОЕКТЕ

Один из комфортных и дорогих по стоимости реализации видов средств размещения туристов в особо красивых природных территориях. Благодаря своей конструкции такие дома отлично вписываются в окружающий ландшафт и могут выступать своеобразным местом медитации. Из-за того, что это полноценный дом, в отличие от палаток и тентов в глэмпингах, он имеет низкие требования к подготовке туристов.

Подобные дома могут состоять из одной комнаты, формируя своеобразную капсульную концепцию, либо содержать несколько комнат, в том числе полноценные санузлы и кухни. Подобный объект может состоять как из одного, так и из нескольких домов.

Источники выручки

Сдача домов на дереве в аренду в разных форматах: на сутки, на выходные или другой минимальный объем дней, заданный концепцией проекта.

Дома на дереве часто совмещают

с кафе, банями, прокатами, другими местами размещения.

Целевая аудитория

Возраст: 6+

Семейный статус: семейные/холостые с детьми и без.

Уровень доходов: средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: групповые посещения корпоративными туристами, организованные группы туристов.

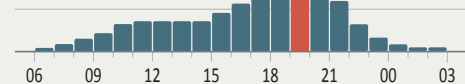


АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **0,4 га.**
 Средняя посещаемость объекта в год: **26 тыс. чел.**
 Посещаемость объекта: **от 2 до 60 тыс. чел. в год**
в зависимости от количества домов.

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Seguin, США



Уникальные три дома недалеко от Джорджтауна расположены на вершине лесистого холма площадью 8,5 га, откуда открываются потрясающие виды на реку и заповедник. Эти пространства предназначены для уединения, воссоединения, восстановления, омоложения.

Plitvice Holiday Resort, Хорватия



Курорт Plitvice Holiday Resort расположен рядом с Национальным парком «Плитвицкие озера». Он предлагает идеальное сочетание природных достопримечательностей, культурных красот, а также активных и пассивных видов отдыха для всех, кто хочет хорошо провести время. В то же время он располагает разными по комфорту местами размещения, в том числе пятью домами на дереве.

The Mohicans Treehouse, США



The Mohicans — семейный бизнес, который верит в защиту и уважение окружающей среды, поддерживает ценности устойчивого развития и интегрирует эти ценности в свою деятельность. В нем расположены четыре гостевых дома и восемь домов на деревьях. Находится недалеко от заповедника «Могикан-Мемориал».

Ссылки на аналоги:

Seguin Maine. URL: <https://www.seguinmaine.com/>
 Plitvice Holiday Resort. URL: <https://www.plitvice.com/glamping/#kucice-u-krosnji>
 The Mohicans Treehouse. URL: <https://www.themohicans.net/treehouses.html>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Мы рассматриваем дома на дереве как всесезонный объект для более эффективной его работы.

При этом, проанализировав аналоги, мы исходим из того, что пиковая нагрузка на такие объекты приходится на зимний и летний сезон, тогда как межсезонье загружено достаточно слабо.

В зависимости от концепции, выбранной для объекта, сезон может быть скорректирован.

Среднегодовая загрузка номерного фонда — 60 %.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные в зимние и летние месяцы	Рабочие дни в зимние и летние месяцы	Весенние и осенние месяцы
Удаленный курорт	Зимние и летние дни без осадков	Зимние и летние дни с осадками	Весенние и осенние месяцы



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Для домов на деревьях критически важно качество и характеристики леса, в котором они устанавливаются. Здоровье деревьев имеет решающее значение для безопасности и долговечности конструкции. Их невозможно построить на любых деревьях, поэтому мы рекомендуем обращаться к сертифицированному арбористу для оценки здоровья деревьев на участке, где планируются дома.

Для возведения рекомендуются деревья с плотной структурой, например, клен, дуб, ясень, бук. Возможно как использование менее плотных деревьев, так и возведение дома полностью на искусственных опорах. В случае использования искусственных опор совместно с деревьями, стоимость строительства значительно возрастает из-за сложности реализации специальных опор, которые учитывают рост дерева.

Рекомендуемый участок для эффективного объекта из 20 домов — 0,44 га и более. Наличие сетей не строго необходимо объекту, однако мы рекомендуем рассматривать участки с наличием электричества для снижения объема инвестиций и операционных затрат.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что большинство домов на деревьях существуют в формате глэмпинга, то есть места размещения на природной территории с полным набором инфраструктуры для комфорта. Кроме того, мы ориентируемся на следующее:

- обслуживающий персонал будет проживать на объекте;
- санузлы находятся вне домов на деревьях, поскольку обустройство санузла требует значительно больших затрат из-за сложности конструкции;
- в домах присутствует только электричество, в зависимости от температурных показателей сезона и целесообразности использования отопление может быть реализовано как с использованием электричества, так и на твердом топливе (дрова, пеллеты).

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Дома на дереве, обустроенные места для отдыха на участке возле дома
Бытовая и административная инфраструктура	Административный блок, блок с санузлами для гостей, блок с кухней и местом для приема пищи, жилые модули для персонала
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	216,32 кВт	Подключение к сети
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность водоотведения	0,75 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик) или подключение к централизованной канализации
Требуемая мощность ГВС	0,45 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе) или подключение к централизованному водоснабжению
Требуемая мощность ХВС	0,30 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор) или подключение к централизованному водоснабжению

ИНВЕСТИЦИИ

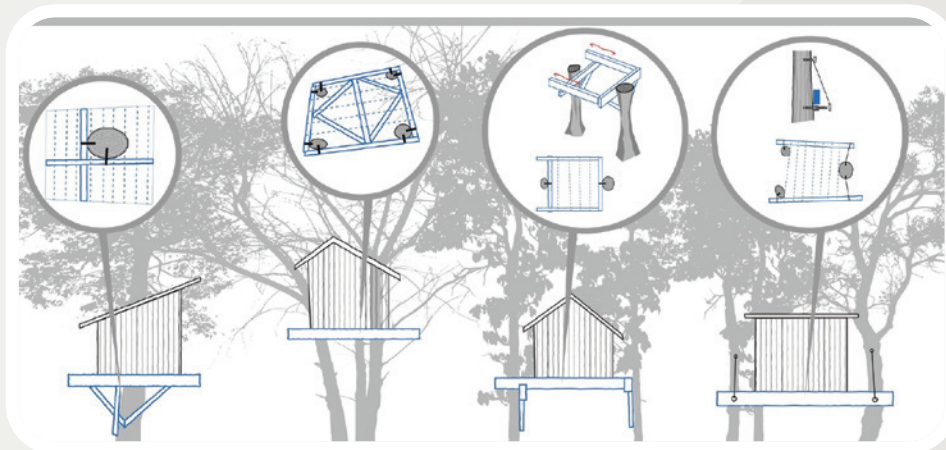
Инвестиции в проект домов на деревьях зависят от многих факторов:

- высота, вид, состояние и количество обвязываемых домом деревьев;
- материалы строительства и сезонность объекта (летний, всесезонный);
- необходимые зоны и помещения внутри дома, например, санузел, кухня с водой внутри дома значительно повышают стоимость строительства;
- необходимые бытовые сооружения для объекта: если кухни и санузлы не предусмотрены внутри дома, они должны быть реализованы отдельно, в обособленных помещениях;
- необходимость и количество искусственных опор и их конструкция (опоры, которые учитывают рост деревьев, могут стоять на порядок дороже обычной опоры дома).

В зависимости от условий строительства дом на 16 кв.м может стоить от 0,6 до 2 млн руб.

Фёдор Прилежаев,
Space Concept

Примеры разных видов креплений домов к деревьям



Структура инвестиций:

- строительство: дома на деревьях, жилые модули для персонала, административный блок, блок с санузлами для гостей, блок с кухней и местом для приема пищи — 87 %;
- мебель для строений, уборочный и строительный инвентарь для персонала — 8 %;
- бытовая техника для административных и жилых модулей и домов, оборудование для обеспечения бытовых нужд (насосы, водонагреватели и проч.) — 5 %.

Приблизительная сумма инвестиций на объект из 20 домов на деревьях — 50 млн руб.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ДОМАМ НА ДЕРЕВЬЯХ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 800 руб. на чел.

Средний чек состоит из стоимости аренды дома на человека. При этом мы исходим из того, что в доме проживают 2,5 чел. в среднем, следовательно, стоимость аренды дома целиком равняется 4 500 руб.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая выручка 20 домов на деревьях без совмещения с другими функциями — 20,6 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 55 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт домов и административно-бытовой инфраструктуры, а также затраты на амортизационный фонд.
2. Производственные расходы: уборка домов и территории, стирка постельного белья.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение объекта, эквайринг, букинговая система.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги, эквайринг, затраты на вывоз мусора.
5. Оплата труда: администратор, уборщики, разнорабочие.
6. Налоги: с оборота УСН 6 %.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	2,7 %
Коммерческие расходы	12,2 %
Производственные расходы	15 %
Расходы на обновление и ремонт	10,72 %
ФОТ	6,58 %
Налоги и сборы	6 %

Пример
объекта
с домами
на деревьях



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы исходим из того, что наиболее эффективный объект с арендой домов на деревьях в качестве основной функции дополнительно предлагает услуги бани и кафе.

Наиболее удачная модель самих домов на деревьях — это 19–20 домов общей площадью 0,44 га, поскольку такое количество показывает достаточно высокую эффективность.

Такой объект может разместиться в регионах с умеренным климатом, ориентирован на пары и семьи до трех человек со средним и высоким доходом.

Сезон работы — 365 дней

Проект выйдет на целевую загрузку на второй год работы и относится к категории удаленных курортов.

Количество пиковых дней — 105,
количество базовых дней — 68,
количество низких дней — 192.

Средняя загрузка по году — 63 %,
количество ночевок — 4,4 тыс.

Количество посетителей в год

11,1 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

43,9 млн руб.
(дом на дереве — 97 %, баня — 3 %).



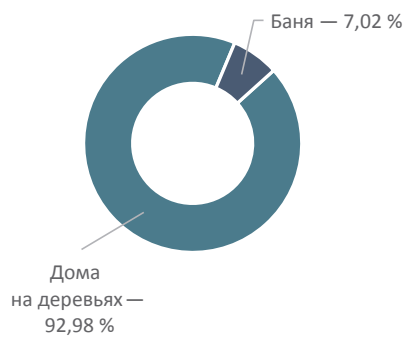
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 22,2 млн руб.

Чистая прибыль: 6,8 млн руб.

Срок окупаемости: 5 лет.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

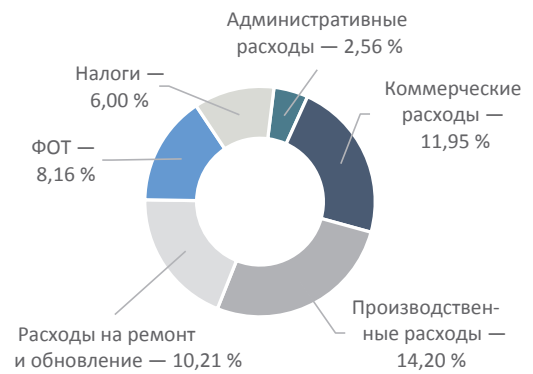
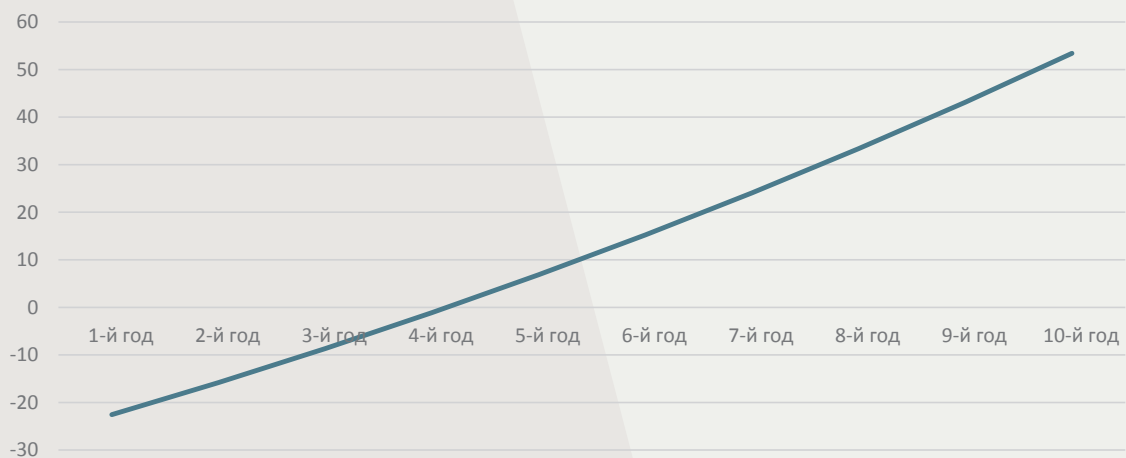


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением,
млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



1	Административный блок — 20 %
2	Баня — 10 %
3	Винтовые лестницы — 15 %
4	Домики на деревьях — 60 %

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Фёдор Прилежаев, Space Concept

Ссылка на сайт компании:
<http://spaceconcept.ru/>



Александр Худяков, «ПандаПарк»

Ссылка на сайт компании:
<https://pandapark.org/>



Игорь Шушарин, OneGlamping

Ссылка на сайт компании:
<https://oneglamping.com/>



Мария Аверкина, Freedom Naturi

Ссылка на сайт компании:
<https://freedom-naturi.ru/>



Антон Басин, FANTALIS, «Дикий Дом»

Ссылка на сайт компании:
<https://www.fantalis.ru/>
<https://dikiydom.com/>

122

Зиплайн

Описание

Зиплайн — экстремальный аттракцион, представляющий собой скоростной спуск по стальному тросу.

Фактически это перемещение объекта между двумя точками с отрывом от земли.

Тем не менее, для размещения оборудования и площадки (отправная площадка и площадка для приземления) необходим земельный участок.

Правовое описание объекта

Зиплайн — сооружение, имеющее протяженность. Соответственно, зиплайн можно отнести к линейным объектам.

Линейные объекты относятся к капитальным строениям и считаются объектами недвижимости со всеми правовыми последствиями.

Правовые советы по размещению

Размещение аттракциона зиплайна возможно на землях рекреационного назначения (к ним относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан).

Обращаем внимание, что в связи с тем, что линейный объект является капитальным строением, размещение данного аттракциона в границах ООПТ не представляется возможным.

Дополнительная информация

Порядок и сроки оформления земельного участка для размещения объекта зависят от категории земли, от формы собственности земельного участка (федеральная собственность, собственность субъекта РФ, земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена).

Общие этапы оформления участка в аренду описаны выше (см. автокемпинг, стр. 7).

Зиплайн



О ПРОЕКТЕ

Зиплайн — это сильно усовершенствованный вариант тарзанки, знакомый всем с детства. Конструкция представляет собой спуск по стальному канату с использованием сил земного притяжения с помощью специальных креплений.

Сейчас зиплайн набирает все большую популярность как один из способов экстремального развлечения и получения острых ощущений. Обычно объект связывает две отдаленные точки, одна из которых находится выше другой. Редко предлагается более одной полноценной линии.

Источники выручки

Зиплайн зарабатывает на продаже билетов на спуск. При этом нужно учитывать, что чаще всего зиплайн является сопутствующим объектом для более тягостного туристического объекта, то есть он увеличивает средний чек посещения территории.

Зиплайн часто совмещают

с кафе, веревочными парками, другими экстремальными активностями.

Целевая аудитория

Возраст: 12+

Семейный статус: семейные/холостые с детьми и без детей.

Уровень доходов: средний, высокий.

Групповые посещения чаще всего не предусмотрены концепцией, однако объект могут посещать организованные группы туристов и корпоративные туристы.

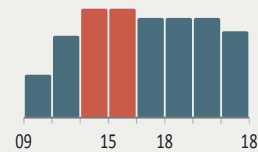


АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **0,3 га.**
 Средняя посещаемость объекта в год: **85 300 чел.**
 Средняя посещаемость на гектар площади объекта в год: **705 500 чел.**

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Zipworld, Великобритания



В сланцевом карьере Penrhyn, расположенном недалеко от парка «Гуайдер Форест» в Северном Уэльсе, находится Zip World Velocity 2, самый быстрый в мире и самый длинный в Европе зиплайн, протяженностью 1 555 м.

Skypark, Краснодарский край



Скайпарк находится между Сочинским общереспубликанским государственным природным заказником и Рицинским реликтовым национальным парком в Абхазии. ZipLine — это самый доступный аттракцион в скайпарке по порогу преодоления страха. Захватывающий дух полет на троллее протяженностью 700 м над Ахштырским ущельем со скоростью 60 км/ч — это возможность почувствовать себя птицей, парящей в небе.

Limitezero, Испания — Португалия



Один из самых известных зиплайнов в мире, находящийся рядом с природным парком долины Гвадиана. Аттракцион расположен на границе Испании и Португалии, и посетители, пользующиеся зиплайном, пересекают границу, проходящую по реке Гвадиана. Протяженность аттракциона — 720 м.

Ссылки на аналоги:

Zipworld. URL: <https://www.zipworld.co.uk/>
 Skypark. URL: <https://skypark.ru/activities/zipline/>
 Limitezero. URL: <https://www.limitezero.com/en/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Мы рассматриваем зиплайн как сезонный объект, работающий в теплое время года.

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы исходим из того, что пиковая нагрузка на такие объекты приходится на выходные дни без осадков, в то же время нормальная нагрузка приходится на рабочие дни без осадков. В дни с осадками обычно нагрузка минимальна.

В зависимости от расположения объекта сезон может быть скорректирован. Например, для южных регионов объект может быть круглогодичным.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные дни в мае–октябре с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Рабочие дни в мае–октябре с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Прочие дни в мае–октябре
Удаленный курорт	Дни в мае–октябре с хорошей погодой	Отсутствуют, за счет расширения пиковых дней	Весенние и осенние месяцы



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Для зиплайна существует большая вариативность расположений. Это может быть участок с ущельем или рекой между точками старта и финиша, также это может быть лесной массив, возвышенность или даже карьер. Во многом выбор участка зависит от концепции и объема инвестиций.

Для объекта не обязательно, но рекомендуется наличие уклона. В случае отсутствия уклона на рельефе он реализуется за счет искусственных опор.

Рекомендуется безопасная зона без строений и сооружений по 3 м с боковых сторон от линии.

Для 500-метрового зиплайна необходимо около 0,3 га площади при условии, что земля под линией также берется в аренду. Однако зиплайн может быть реализован только в формате аренды земли под точку старта и финиша, в таком случае площадь каждой из точек может занимать до 20 кв. м.

В базовой комплектации, без возвратных механизмов, зиплайну не нужна дополнительная инженерная инфраструктура, тем не менее мы рекомендуем наличие автомобильного доступа на объект, если иное не предусмотрено проектом.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

Проанализировав экспертный опыт и аналоги, мы исходим из того, что зиплайн чаще всего является объектом, дополняющим ключевой туристический объект на территории, где он располагается, поэтому, кроме основной инфраструктуры, зиплайн требует крайне мало сопутствующей инфраструктуры.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Точка старта и точка финиша
Бытовая и административная инфраструктура	Модуль для продажи билетов
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	5,44 кВт	Подключение к сети
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность водоотведения	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность ГВС	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность ХВС	0,0 м ³ /ч	Не требуется

ИНВЕСТИЦИИ

У зиплайна нет так называемой универсальной эффективной модели по протяженности или количеству линий, поскольку в строительстве подобного объекта существует множество подводных камней. Мы рекомендуем рассматривать линии протяженностью от 500 м, поскольку более короткие редко пользуются спросом при прочих равных.

Инвестиции в проект зависят от множества факторов:

- ландшафт территории (наличие деревьев, состав почвы, естественный уклон), который влияет на множество аспектов: состав и виды оборудования, необходимость подготовки территории;
- вид крепления: это могут быть искусственные опоры разных видов или точка крепления на дереве;
- сезон работы: работа в теплое время года не требует дополнительных затрат, однако для зимней эксплуатации необходим специальный трос, защищенный от обледенения;
- количество этапов зиплайна: здесь чаще всего срабатывает эффект масштаба, то есть зиплайн из пяти этапов по 100 м будет дешевле на единицу зиплайна, чем одиночный зиплайн протяженностью 100 м.

Структура инвестиций

- строительство: опоры для точки старта и финиша — 60 %;
- инвентарь: мебель для строений, уборочный и строительный инвентарь для персонала — 35 %;
- оборудование: оборудование зиплайна (трос, системы креплений троса, системы торможения) — 5 %.

Приблизительная сумма инвестиций на объект из одной линии протяженностью 500 м — 6,6 млн руб.



СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ЗИПЛАЙНАМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 000 руб. на чел.

Средний чек состоит из стоимости одного проката на зиплайне. При этом мы исходим из того, что один посетитель не катается в этот же день повторно, следовательно, 1 чел. тратит 1 тыс. руб. в день на посещение объекта.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая годовая выручка зиплайна протяженностью

500 м без совмещения

с другими функциями — 3,9 млн руб.

Расходы

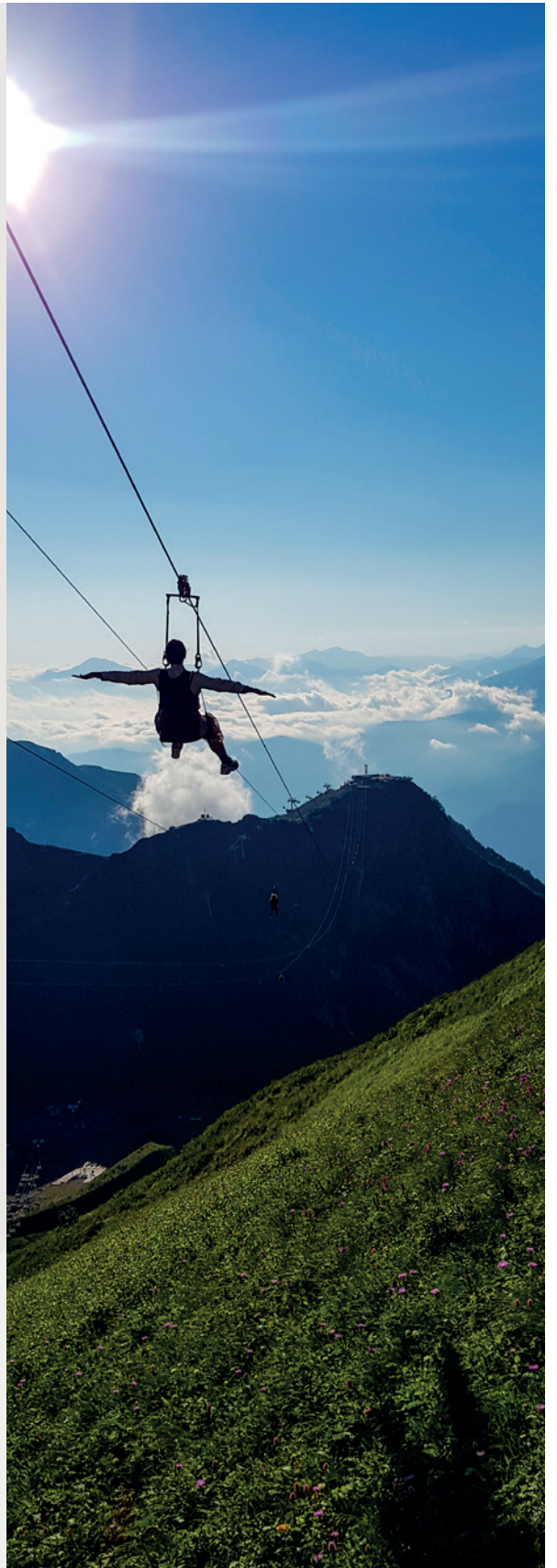
Средняя сумма расходов — до 50 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт и фонд обновления объекта.
2. Производственные расходы: плановое обслуживание объекта.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение объекта, эквайринг.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги, затраты на вывоз мусора.
5. Оплата труда: операторы, управляющий.
6. Налоги: с оборота УСН 6 %.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	5,5 %
Коммерческие расходы	17 %
Производственные расходы	2,5 %
Расходы на обновление и ремонт	4,54 %
ФОТ	11,86 %
Налоги и сборы	6 %

Пример зиплайна



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы исходим из того, что объект с зиплайном может существовать отдельно, при условии, что находится на территории с интенсивным туристическим трафиком.

Мы исходим из того, что в день максимальная проходимость одной линии зиплайна около 40 чел. В кейсе рассмотрен пример зиплайна длиной 500 м, занимающего площадь 0,3 га.

Сезон работы объекта: май — октябрь.

Проект выйдет на целевую загрузку на третий год работы и относится к категории аттракционов, расположенных недалеко от города.

Сезон 183 дня. Количество пиковых дней — 38, количество базовых дней — 72, количество низких дней — 73.

Количество посетителей в год

3,7 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

6,6 млн руб.



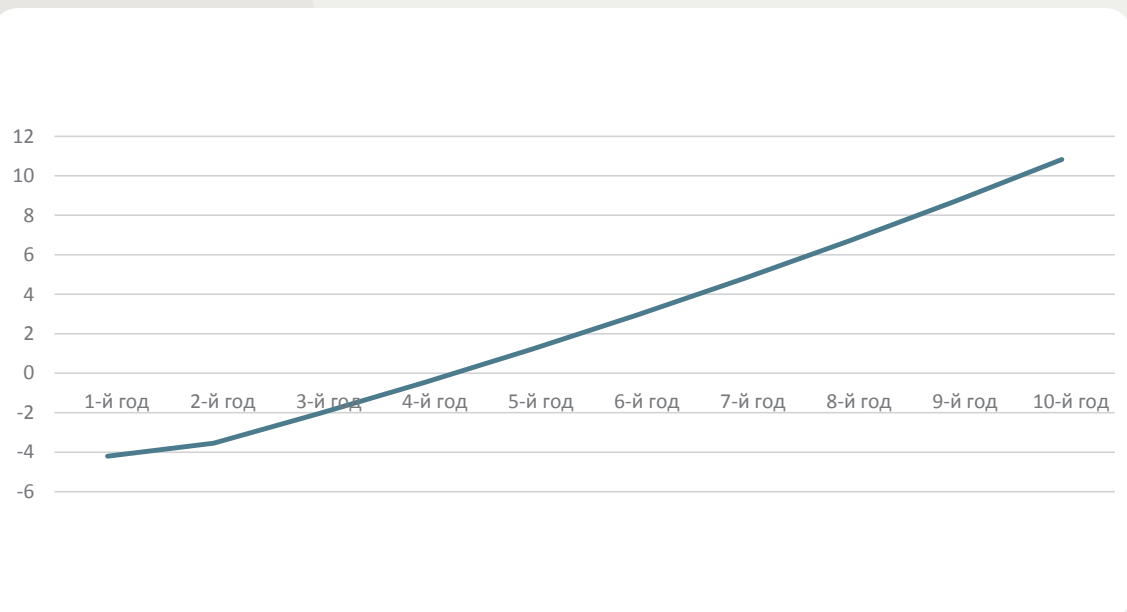
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 3,9 млн руб.

Чистая прибыль: 1,5 млн руб.

Срок окупаемости: 5 лет.

График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



1 Линия зиплайна с точками старта и финиша



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Фёдор Прилежаев, Space Concept

Ссылка на сайт компании:
<http://spaceconcept.ru/>



Александр Худяков, «ПандаПарк»

Ссылка на сайт компании:
<https://pandapark.org/>

Зона дикой природы

Описание

Зону дикой природы можно описать следующими способами:

1. Огороженная территория с вольерным содержанием животных. При этом территория может быть спроектирована как зоопарк (где разные животные содержатся в отдельных вольерах), либо как ферма (где один основной вид животных и неконфликтные с ним виды живут в одном большом вольере).
2. Территория проживания диких животных в естественной среде, где сотрудниками объекта организован минимальный уход за ними (подкармливание, в случае необходимости лечение). Наблюдение за животными на таких объектах осуществляется со специальных видовых точек на расстоянии.

Правовое описание объекта

Представляет собой огороженный лесной участок. Участок является объектом недвижимости. При оформлении договора аренды указывается целевое использование участка.

Правовые советы по размещению

Размещение данного объекта (с вольерным содержанием животных) возможно на землях рекреационного назначения (к землям рекреационного назначения относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан). Возможно размещение на землях лесного фонда.

Объект может быть расположен на землях особо охраняемых природных территорий. Обустройство на данных земельных участках следует вести с учетом режима охраны и использования данной территории, с согласования администрации ООПТ и Министерства природных ресурсов и экологии.

В случае размещения данного объекта наподобие зоопарка (животные проживают в вольерах постоянно) действуют требования по размещению, установленные ГОСТ Р 58420-2019 «Услуги населению. Услуги зоопарков. Содержание хищных животных. Общие требования». В данном случае возможно размещение на землях населенного пункта в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки.

Соответственно смыслу объекта, размещение возможно на землях лесного фонда, на землях особо охраняемых природных территорий. Обустройство (проезд) на данных земельных участках следует размещать с учетом режима охраны и использования данной территории, с согласования дирекции ООПТ и Министерства природных ресурсов и экологии.

Зона дикой природы



О ПРОЕКТЕ

Это большая площадь, на которой животные находятся в привычной среде обитания, в условиях, максимально приближенных к дикой природе (на свободном выгуле или в вольерах). Посетители могут наблюдать за животными с пешех троп, специально оборудованных мостов либо из салона автомобиля.

Источники выручки

Основным источником выручки является плата за вход и продажа корма для животных.

Для посетителей парка желательно организовать питание и проживание на территории парка. Также возможны экскурсии по территории парка при наличии большого видового разнообразия.

Зону дикой природы часто совмещают

с кафе, проживанием, площадкой для проведения мероприятий.

Целевая аудитория

Возраст: 4+

Семейный статус: семейные с детьми.

Уровень доходов: низкий, средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: групповые посещения детьми разных возрастов как в рамках учебного процесса, так и в рамках экскурсионных программ.



АНАЛОГИ

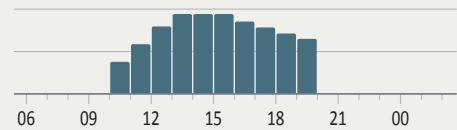
Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **15,4 га.**

Средняя посещаемость объекта: **290 000 чел.**

Средняя посещаемость на гектар площади объекта: **18 800 чел.**

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



«Тайган», Крым



Крупнейший в Европе питомник львов и других видов животных, в основном крупных млекопитающих. На данный момент на территории парка площадью более 30 га свободно проживает около 60 львов, 40 тигров, а также сотни других животных.

Мараловая ферма, п. Висим



Оленья ферма представляет собой природный парк, раскинувшийся на территории около 100 га. Здесь в естественной среде содержится несколько сотен пятнистых оленей и маралов.

Wild & Erlebnispark Ferleiten, Австрия



В парке дикой природы Wild & Erlebnispark Ferleiten в Австрии площадью 20 га обитает более 200 животных из Альп и всего остального мира. С пешеходной дорожки, проходящей через весь парк, можно наслаждаться прекрасными видами на впечатляющий Национальный парк Hohe Tauern.

Ссылки на аналоги:

«Тайган». URL: <https://park-taigan.ru/>

Мараловая ферма. URL: <https://welcometoural.ru/activities/entertainment/places/maralovaya-ferma>

Wild & Erlebnispark Ferleiten. URL: <https://www.wildpark-ferleiten.at/home-en>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Парк дикой природы следует размещать вдали от охотничьих хозяйств, но не дальше 150 км от крупного города — для сохранения внутрисуточного трафика (когда люди приезжают и уезжают в один день).

Основное время для посещения: май — сентябрь, но школьные группы могут смягчать сезонность, посещая парк осенью и весной.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года с благоприятными погодными условиями	Дни с неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)
Удаленный курорт	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года	Дни с крайне неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

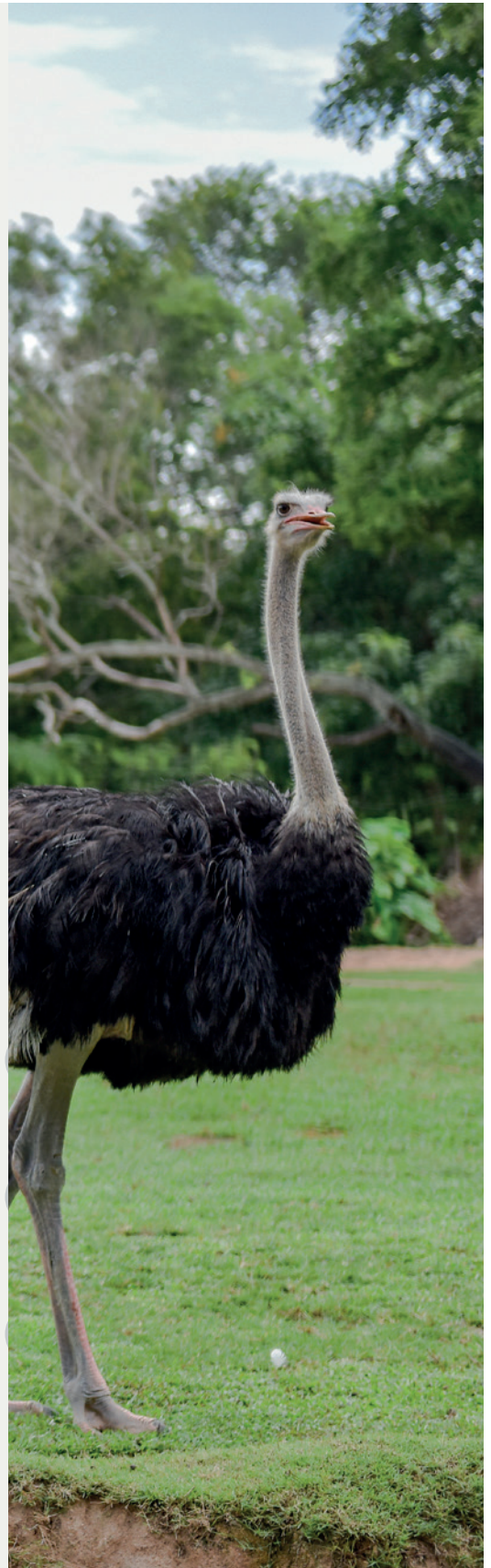
Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Участок земли с вольером не должен быть сильно залесен, чтобы сохранять обзор для зрителей. При этом желательно, чтобы территория была заселена (либо заселялась) животными, соответствующими этой климатической зоне.

Необходима возможность безопасного просмотра территории для зрителей, например — с помощью забора или моста на безопасной высоте.

В зависимости от размера объект может располагаться как рядом с другими точками притяжения трафика, так и самостоятельно притягивать трафик.

При этом общение с экспертами показало, что такие объекты нуждаются в дополнительной развлекательной инфраструктуре на территории парка либо на небольшом удалении от него.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры зоны дикой природы необходимо ориентироваться на следующее:

- большинство посетителей приезжают в парк на автомобилях или автобусах;
- семейная аудитория с детьми — самая требовательная категория посетителей к разной инфраструктуре парка.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Редкие животные в своей естественной среде обитания
Бытовая и административная инфраструктура	Хранилища для корма животных, административный блок с жилым модулем для персонала и туалетами
Инфраструктура благоустройства	Благоустроенные и безопасные дорожки для наблюдателей, парковочные места

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	11,2 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность водоотведения	3,73 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	2,24 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе)
Требуемая мощность ХВС	1,49 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор)

ИНВЕСТИЦИИ

Обустройство парка дикой природы подразумевает организацию безопасного наблюдения за животными. Этой цели можно достигнуть несколькими способами: ограждение вольеров забором, организация безопасных наземных или надземных маршрутов, например, с помощью мостов или подъемника.

Дорожка по мосту



Дорожка, огороженная забором

от 3 млн руб. за вольер в 50 га



Гондольный подъемник

над территорией парка



Дорожка, огороженная стеклом



Структура инвестиций

- строительство: обустройство безопасных дорожек для посетителей и просторных вольеров для животных, строительство административно-бытового блока для персонала — 90 %;
- меблировка и инвентарь: закупка инвентаря для парка (униформа персонала, аптечки и т. д.) и мебели для административного блока — 10 %.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ЗОНАМ ДИКОЙ ПРИРОДЫ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек – 400 руб. на чел.

Средний чек состоит из стоимости билета на территорию парка на один день, стоимости подкормки для животных.

Выручка = средний чек x количество посетителей.

Ожидаемая выручка зоны дикой природы без совмещения с другими функциями с максимальной единовременной вместимостью 100 чел. — 10,7 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов – до 75 % от выручки.

Постоянные:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт вольеров, а также затраты на амортизационный фонд.
2. Производственные расходы: затраты на обслуживание парка, затраты на еду для животных.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение услуг парка.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги и услуги ветеринаров.
5. Оплата труда: администратор, рабочие.

Переменные: затраты на вывоз мусора и покупку корма для продажи подкормки.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	7,8 %
Коммерческие расходы	8,6 %
Производственные расходы	5,8 %
Расходы на обновление и ремонт	17,2 %
ФОТ	19,3 %
Налоги и сборы	6 %

Пример зоны дикой природы



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта:

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы исходим из того, что наиболее эффективный объект с зоной дикой природы в качестве основной функции дополнительно предлагает кафе.

Парк должен находиться примерно в двух часах пути на машине от крупного города, чтобы сохранять внутрисдневной трафик посетителей.

Рекомендуемый состав объекта: двух вольера для животных по 50 га, амбар для хранения корма для животных, блок для персонала, кафе.

Сезон работы — 350 дней.

Количество пиковых дней — 85,
количество базовых дней — 140,
количество низких дней — 125.

Количество посетителей в год:

19,4 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

11,4 млн руб.
(парк дикой природы — 51,6 %, блок для персонала — 17,3 %, амбар для корма — 1 %, кафе — 30,1 %).



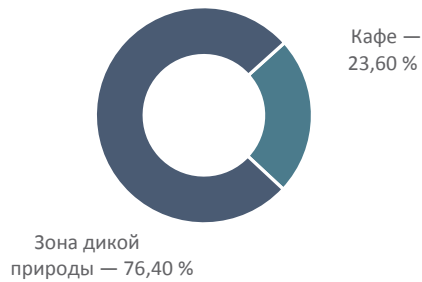
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 18,8 млн руб.

Чистая прибыль: 4,8 млн руб.

Срок окупаемости: 3 года.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

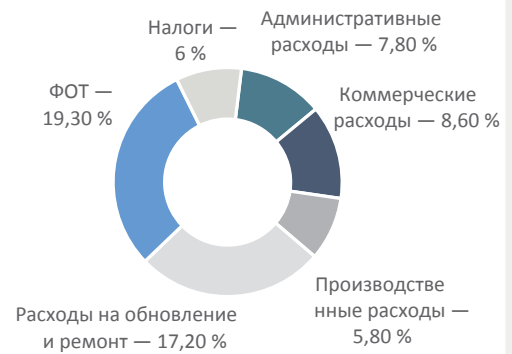
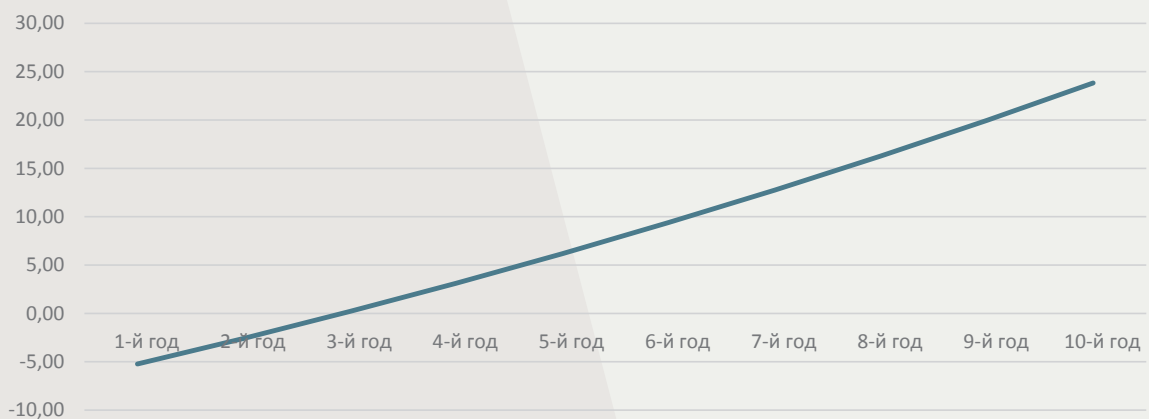
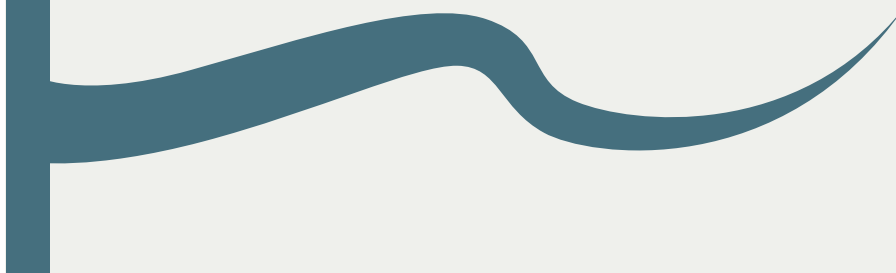


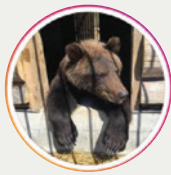
График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



«Аркуда» сафари-парк

Ссылка на сайт компании:

<https://www.instagram.com/safariparkarkuda/>

Кафе

Описание

Кафе в красивых природных местах обладают особым шармом. Кроме хорошей кухни, они часто предлагают великолепные виды из окна на природные достопримечательности территории. В соответствии с типологией кафе может быть реализовано в капитальном и некапитальном виде, а именно:

- стационарный некапитальный киоск;
- стационарный некапитальный адаптированный элемент заводского изготовления;
- стационарные капитальные и некапитальные строения (кафе с верандой/террасой).

Правовое описание объекта

В зависимости от целей, возможностей заказчика и места размещения кафе могут быть реализованы в капитальном и некапитальном виде. Подробнее о правовой трактовке капитальных и некапитальных объектов можно прочитать выше (см. правовое описание автокемпинга на стр. 7).

Правовые советы по размещению

Размещение объектов капитального строительства возможно на землях населенных пунктов в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки.

Вид разрешенного использования земельного участка для строительства данных капитальных строений должен быть соответствующим, например – для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания.

Для строительства обязательно оформление земельного участка в собственность либо в аренду.

Возможно строительство также в придорожной полосе. Требования и нормы – как для объекта капитального строительства.

Кроме этого, если кафе будет оформлено как элемент туристического объекта (база отдыха) либо некапитальный объект, размещение возможно на землях рекреационного назначения.

В состав земель рекреационного назначения входят земельные участки, на которых находятся дома отдыха, пансионаты, кемпинги, объекты физической культуры и спорта, туристические базы, стационарные и палаточные туристско-оздоровительные лагеря, дома рыболова и охотника, детские туристические станции, туристские парки, учебно-туристические тропы, трассы, детские и спортивные лагеря, другие аналогичные объекты.

Дополнительная информация

Общие этапы оформления участка в аренду описаны выше (см. на стр. 7, автокемпинг).

Кафе



О ПРОЕКТЕ

Кафе в ООПТ является ярким примером объекта сопутствующей инфраструктуры, т. е. объекта, который размещается на территории с большим количеством туристов и призван удовлетворить их определенные потребности. Хорошая концепция кафе способна привлечь к себе значительное количество посетителей ключевых туристических объектов на местности. Это может быть простое базовое кафе, кафе в хорошей видовой точке либо кафе с уникальной концепцией. Предприятия общественного питания, располагающиеся на природных территориях, часто ориентируются на массовую аудиторию и предлагают разные форматы обслуживания.

Источники выручки

Кафе чаще всего зарабатывают на продаже блюд и напитков, однако могут предлагать организацию специальных торжественных мероприятий на своей территории.

Кафе часто совмещают

с автокемпингом, кемпингом, гостевыми домами, мобильными домами, гриль-парками, юртами.

Целевая аудитория

Возраст: 0+

Семейный статус: семейные/холостые с детьми и без.

Уровень доходов: низкий, средний.

Возможные категории групповых посещений: часто — транзитные группы туристов, которые посещают различные активности и туристические объекты, например, сплавные группы, организованные группы на посещение достопримечательностей и т. д. Также это могут быть корпоративные туристы.



АНАЛОГИ

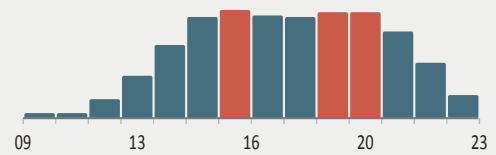
Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **0,1 га.**
 Средняя посещаемость объекта в год: **125 500 чел.**
 Средняя посещаемость на гектар площади объекта в год: **2 418 350 чел.**

Экокафе «1175», Челябинская обл.



Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Кафе расположено в Национальном парке «Зюраткуль», недалеко от высокогорного озера Зюраткуль. Зал кафе выполнен в русском стиле, к нему прилегает терраса — здесь уютно и красиво. Кухня русская и европейская, в меню имеются фирменные блюда и напитки (наливки, чай и настойки из зюраткульских ягод и трав).

Lane Cove National Park Cafe, Австралия



В Lane Cove National Park Cafe вы можете взять кофе, вкусно позавтракать или отдохнуть за обедом, смотря на прекрасную природу вокруг. Кроме того, в кафе имеется детская площадка.

Spotted Dog Cafe, США



Бистро в стиле кэжуал. Предоставляет американскую и здоровую кухню с использованием локальных свежих продуктов. Располагается в штате Юта, в Национальном парке Zion.

Ссылки на аналоги:

Экокафе 1175. URL: <http://www.eco-zuratkul.com/pitanie>
 Lane Cove National Park Cafe. URL: <https://www.nationalparks.nsw.gov.au/things-to-do/cafes-and-kiosks/lane-cove-national-park-cafe>
 Spotted Dog Cafe. URL: <https://www.flanigans.com/dining/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Кафе, в зависимости от конфигурации, могут быть как летними, так и всепогодными. Наиболее эффективны в качестве коммерческих объектов именно всепогодные кафе, поскольку позволяют балансировать загрузку и минимизировать простои.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Дни в зимние и летние месяцы с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Дни в зимние и летние месяцы с плохой погодой (осадки)	Дни в весенние и осенние месяцы
Удаленный курорт	Дни с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Дни в зимние и летние месяцы с плохой погодой (осадки)	Дни в весенние и осенние месяцы с плохой погодой (осадки)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Кафе не имеет жестких требований к климату или ландшафту, однако, как отмечено ранее, объект необходимо размещать на территории, где уже присутствует значительный туристический трафик.

У объекта низкая способность привлекать туристов в качестве единственного места посещения: туристы, посещающие объект, уже находятся на территории, потому как место их назначения — более тягловый туристический объект.

Кроме того, нахождение в красивой видовой точке является сильным преимуществом для кафе.

Рекомендуется наличие сетей и возможность капитального строительства. Минимально необходимо электричество и доступ на автомобиле.

В «Зюраткуле» сезон ограничивается в большей степени отсутствием хорошей дороги, которая была бы доступна круглый год. Поэтому в межсезонье добраться до кафе и туристических мест сложно, почти невозможно.

Андрей Пушкарёв,
создатель концепции кафе «1175»



СОСТАВ ОБЪЕКТА

Кафе в ООПТ чаще всего представлены в некапитальном виде из-за ограниченных возможностей строительства, что накладывает отпечаток на инфраструктуру самого объекта, кроме того, мы предусмотрели, что на территории, где расположено кафе, может отсутствовать подключение к газу — одному из ключевых ресурсов для бесперебойного приготовления пищи даже при отключениях или перебоях в электроснабжении.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Места для посетителей кафе, летняя веранда, панорамное остекление
Бытовая и административная инфраструктура	Газовые баллоны в случае отсутствия подключения к газу, туалеты, места для сбора мусора
Инфраструктура благоустройства	Парковка

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	69,06 кВт	Подключение к сети
Требуемая мощность газа	2,37 м ³ /ч	В отсутствие централизованного отопления может быть реализовано на твердом топливе (дрова, пеллеты), а снабжение газом для готовки — баллонами
Требуемая мощность водоотведения	0,53 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик) или с подключением к центральному снабжению
Требуемая мощность ГВС	0,32 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе) или с подключением к центральному снабжению
Требуемая мощность ХВС	0,21 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор) или с подключением к центральному снабжению

ИНВЕСТИЦИИ

Мы рекомендуем ориентироваться на минимально эффективный объект площадью 100 кв. м. При этом вариативность, в зависимости от концепции кафе, может быть довольно сильной. В зависимости от пожеланий и наличия средств у инвестора общий подход к организации объекта может значительно отличаться.

1. Вид обслуживания: буфет, самообслуживание, выдача, обслуживание по меню и т. д. В зависимости от выбранного формата значительно меняется внутренняя расстановка зон кафе, что, в конечном счете, сказывается на объеме инвестиций. К примеру, для кафе с форматом самообслуживания площадь на одного посетителя рекомендуется от 1,96 кв. м, а в кафе с обслуживанием по меню с официантами — уже от 1,75 кв. м.
2. Технологии строительства: капитальное или некапитальное строение, вид материалов и т. д. В зависимости от технологий строительства сумма инвестиций может отличаться значительно. Например, стоимость строительства по каркасной технологии может быть дешевле более чем на 50 %, чем строительство из газоблоков.

Пример капитального кафе



Пример кафе по каркасной технологии



Пример модульного кафе



Структура инвестиций:

- строительство: места для посетителей кафе, летняя веранда, панорамное остекление, здание кафе, парковочные места — 50 %;
- оборудование: техника для приготовления пищи (кухни), техника для зала — 12,5 %;
- мебель и инвентарь: мебель для зала, посуда, мебель для кухни — 37,5 %.

Приблизительная сумма инвестиций на кафе площадью 100 кв. м. — от 3,2 до 6 млн руб.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО КАФЕ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 600 руб. на чел.

Средний чек кафе состоит из еды
и безалкогольных напитков на 1 чел.

Выручка = средний чек x количество
посещений.

Ожидаемая годовая выручка кафе
без совмещения с другими
функциями площадью 100 кв. м. —
14,3 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 65 %
от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт:
ремонт зданий и сооружений.
2. Производственные расходы:
продукты, напитки, инвентарь.
3. Коммерческие расходы:
рекламное продвижение, эквайринг.
4. Административные расходы:
бухгалтерские услуги, затраты на коммунальные
услуги, услуга доступа в интернет.
5. Оплата труда:
официанты, управляющий, уборщики, повара.
6. Налоги: с оборота УСН 6 %.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	5 %
Коммерческие расходы	12,5 %
Производственные расходы	32,5 %
Расходы на обновление и ремонт	0,23 %
ФОТ	4,36 %
Налоги и сборы	6 %

Пример кафе



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Проанализировав аналоги, мы пришли к выводу, что кафе чаще всего не предоставляют дополнительных услуг, поэтому рассмотренный далее проект не располагает дополнительными функциями, кроме основной. Установочный год работы — второй. Местонахождение курорта — недалеко от города.

Для целей расчета мы взяли средние показатели от разных форматов обслуживания со своей кухней. Технологии строительства в рассматриваемом объекте приняты как мобильные или быстровозводимые строения.

Площадь рассматриваемого кафе — 335 кв. м.

Сезон работы — 365 дней.

Количество пиковых дней — 114,
количество базовых дней — 68,
количество низких дней — 183.

Количество посетителей в год

76,6 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

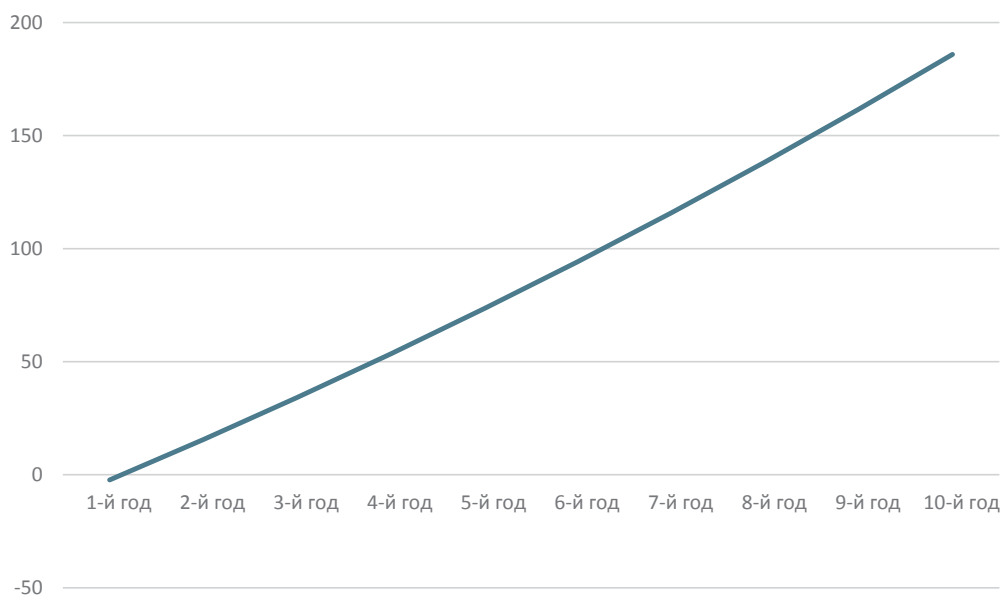
10,7 млн руб.



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 47,6 млн руб. Чистая прибыль: 16,8 млн руб. Срок окупаемости: 2 года.

График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Андрей Пушкарёв, создатель концепции
Экокафе «1175» в Национальном парке
«Зюраткуль»

Ссылка на сайт кафе:

<http://www.eco-zuratkul.com/pitanie>

Кемпинг

Описание

Кемпинг, как правило, — сезонное средство размещения, которое представляет собой оборудованный лагерь для туристов с местами для установки палаток или легкими домиками, местами для стоянки автомобилей и туалетами.

Правовое описание объекта

Определение кемпинга дано в ГОСТ Р 58187-2018 «Туристские услуги. Кемпинги. Общие требования». Под кемпингом понимается огороженная территория с контролируемым доступом для размещения туристов на палатках, с предоставлением услуг для комфортного проживания и отдыха туристов.

Правовые советы по размещению

Размещение объектов кемпинга возможно на землях населенных пунктов в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки. Вид разрешенного использования земельного участка для размещения кемпинга — туристическое обслуживание. При данном виде разрешенного использования земельного участка возможно строительство, эксплуатация и размещение на земельных участках пансионатов, туристических гостиниц, кемпингов, домов отдыха, не оказывающих услуги по лечению, а также иных зданий, используемых с целью извлечения предпринимательской выгоды.

Кроме этого, размещение кемпинга возможно также на землях рекреационного назначения (к землям рекреационного назначения относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан).

Кемпинги могут быть расположены на землях особо охраняемых природных территорий. Обустройство кемпингов на данных земельных участках следует вести с учетом режима охраны и использования данной территории, с согласования администрации ООПТ и Министерства природных ресурсов и экологии.

Порядок и сроки оформления земельного участка для размещения кемпинга зависят от категории земли, от формы собственности земельного участка (федеральная собственность, собственность субъекта РФ, земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена).

Дополнительная информация

Минимальные обязательные требования к кемпингам (ГОСТ Р 58187-2018 «Туристические услуги. Кемпинги. Общие требования») описаны выше (см. на стр. 7, автокемпинг).

Кемпинг



О ПРОЕКТЕ

Кемпинг — объект коммерческой инфраструктуры, который представляет собой оборудованный лагерь для туристов с местами для установки палаток или легкими домиками, местами для стоянки автомобилей и туалетами. Работа кемпинга обычно носит сезонный характер, что вызвано климатическими условиями. Капитальные объекты и сооружения на территории кемпинга отсутствуют. Функционирование кемпинга основано на самообслуживании.

Кемпинг может также включать коммерческую инфраструктуру сферы обслуживания.

Далее мы будем рассматривать кемпинги с контролируемым доступом, с объектом кемпинг-размещения в виде туристических палаток (вместимостью до 5 чел.) и питчей для установки туристических палаток.

Источники выручки

Посуточная аренда палаток, посуточная аренда мест под палатки (слоты), аренда сопутствующего туристического инвентаря (котелки, шампуры, рюкзаки, лодки), организация питания, продажа продуктовых наборов, услуги душа, туалета, уборки палаток, парковка.

На базе кемпинга также возможна организация широкого спектра дополнительных коммерческих услуг — экскурсионных туров, групповых занятий, проведение мероприятий и праздников.

Возможно дополнение монофункции следующими объектами

Кафе с природной концепцией, развлекательная площадка, гриль-парк, центр аренды.

Тип проекта по существу услуги

Кафе с природной концепцией, развлекательная площадка, гриль-парк, центр аренды.

Целевая аудитория

Возраст: 4+

Семейный статус: женатые и холостые, с детьми и без.

Радиус привлечения объектом посетителей: объект относится к сопутствующей туристической инфраструктуре и целиком зависит от туристического трафика территории.

Уровень доходов: низкий, средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: школьные группы, корпоративные клиенты, организованные группы туристов, пакетные туры.

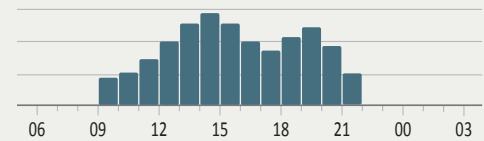


АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **2,1 га.**
 Средняя посещаемость объекта за сезон: **7 770 чел.**
 Средняя посещаемость на гектар площади объекта за сезон: **2 652 чел.**

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Кемпинг «Селигерец», Тверская область



Кемпинг «Селигерец» — это оборудованный палаточный лагерь среди соснового бора с выходом на песчаный пляж, байдарочные походы среди бобровых запруд и островов, а также водные развлечения: катера, мотолодки, катамараны, теплоход. Рассчитан на установку до 150 палаток.

Кемпинг «Висимские поляны», Свердловская обл.



Полностью оборудованное место для комфортного проживания на 20 трехместных палаток. Лагерь находится в Свердловской области в поселке Висим рядом с городом Нижний Тагил. Предлагается широкий спектр дополнительных услуг: туры на квадроциклах, экскурсии, сплавы на катамаранах, фототуры.

Кемпинг «Оленевка Village», Республика Крым



«Оленевка Village» — кемпинг, построенный в 2019 году компанией «БиблиоГлобус» и расположенный в поселке Оленевка Республики Крым. Помимо домов в аренду, также рассчитан на 250 мест для установки палаток и автофургонов.

Ссылки на аналоги:

кемпинг «Селигерец». URL: <http://seligerec.ru/>

кемпинг «Висимские поляны». URL: <https://welcometoural.ru/guides/palatochnyi-kemping-v-visime>

кемпинг «Оленевка Village». URL: <https://olenevka-village.ru/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Кемпинг для большинства территорий — это сезонный объект для теплого времени года. Сезон обычно начинается в апреле — мае и заканчивается в сентябре — ноябре — в зависимости от климатических условий конкретной локации. Наиболее общим правилом для открытия кемпинга является ночная температура не ниже +8 °С.

Загрузка кемпинга сильно зависит от погодных условий — для одних и тех же кемпингов в одни и те же даты загрузка в разные годы может отличаться в десятки раз.

Кроме того, так как кемпинги обычно размещают вблизи уникальных объектов природы и крупных туристических центров, то на их работу заметно влияет сезонность территории в целом.

Для территорий, где нет существенных перепадов температур между сезонами, возможна организация круглогодичного кемпинга.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни в период с мая по сентябрь. Также дни с благоприятными погодными условиями с июня по август	Рабочие дни с нормальными погодными условиями в период с мая по сентябрь	Дни с неблагоприятными погодными условиями (дождь, низкие температуры) в период с мая по сентябрь
Удаленный курорт	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни в период с мая по сентябрь. Также дни с благоприятными погодными условиями с июня по август	Рабочие дни с нормальными погодными условиями в период с мая по сентябрь	Дни с неблагоприятными погодными условиями (дождь, низкие температуры) в период с мая по сентябрь



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Наличие земельного участка площадью от 1 га, отсутствие вблизи каких-либо предприятий, возможность добраться на автомобиле (не более 1 км от парковки до границ кемпинга). Рекомендуемая буферная зона от населенных пунктов и ближайшего жилья — не менее 600 м (может быть меньше, но тогда возможны проблемы с местным населением). Отсутствие в непосредственной близости к местам проживания популярных среди местного населения и туристов мест.

Для размещения кемпинга желательно наличие уникальных природных и туристических объектов — озер, рек, горных массивов, горнолыжных комплексов и др.

Важным фактором также является возможность создания периметра кемпинга, ограниченного природными объектами — рекой и озером, лесным массивом, оврагами или скалами.

Подъездные пути к парковке кемпинга должны быть комфортными, особенно в период дождей.

Расположение объекта также должно предусматривать комфортную консервацию на зимний период (отсутствие снегоходных маршрутов).



СОСТАВ ОБЪЕКТА

Анализируя аналоги, мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры необходимо ориентироваться на следующее:

- проект предполагает экоконтцепцию — максимальное сохранение природной среды, использование природных материалов, отсутствие вырубок и значительных земляных работ;
- посетители приезжают на личных автомобилях, поэтому требуется автомобильная парковка (площадка для парковки) из расчета 1,1 парковочных места на палатку;
- для размещения палаток оборудуются слоты — деревянные настилы;
- централизованные инженерные сети и системы отсутствуют.

Все объекты кемпинга должны быть спроектированы и построены исходя из необходимости консервации объекта в зимний период.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Оборудованные слоты с установленными палатками, оборудованные слоты для размещения собственных палаток туристов
Бытовая и административная инфраструктура	Биотуалеты, душевые кабины, административный блок (рецепция, администрация), хозяйственные помещения
Инфраструктура благоустройства	Внутренние дорожки, обустройство спусков к воде и пирсов (при наличии водных объектов), обустройство парковки (отсыпка при необходимости — если почва позволяет, можно не отсыпать), обустройство мест для проведения мероприятий

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	17,6 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети, аккумуляторные батареи
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	В отсутствие централизованного отопления может быть реализовано на твердом топливе (дрова, пеллеты), привозном газе
Требуемая мощность водоотведения	5,78 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	3,5 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на любом виде топлива)
Требуемая мощность ХВС	2,3 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор)

ИНВЕСТИЦИИ

В зависимости от располагаемой суммы инвестиций кемпинг может быть масштабирован. В минимальной конфигурации объект может быть открыт в составе туристического комплекса как дополнительная функция с количеством слотов в пределах 10 единиц. Оптимальной конфигурацией для российского рынка на сегодня будет оборудованный сезонный кемпинг от 40–50 слотов.

При этом мировой опыт показывает, что возможна организация комбинированных кемпингов (как для RV, так и для палаток) на 400 и более слотов вблизи крупных туристических центров. Однако на территории России подобные объекты отсутствуют, из крупных игроков в этом сегменте рынка работает только «БиблиоГлобус» с кемпингом на берегу Черного моря.

Локальный кемпинг на 20 слотов



Сезонный мини-кемпинг с минимальным количеством слотов для самостоятельного функционирования. Небольшое количество позволяет снизить инвестиционные затраты, однако операционно объект не так эффективен, как более крупные аналоги.

Оптимальный кемпинг на 50 слотов



Оптимальный размер кемпинга для сезонных локаций вне крупных туристических центров и курортных зон. Эффективное сочетание объема инвестиций и операционной эффективности объекта.

Комбинированный кемпинг на 250 слотов



Реализация такого проекта возможна в местах с высоким туристическим трафиком и хорошими климатическими условиями.

Структура инвестиций

- строительство: обустройство прилегающей территории и благоустройство — **50 %**;
- меблировка и инвентарь — **25 %**;
- оборудование: закупка мобильных домов — **20 %**;
- прочие услуги: создание веб-сайта, системы бронирования — **5 %**.

Приблизительная сумма инвестиций в кемпинг на 50 слотов составляет 3,4 млн руб. (без учета стоимости земельного участка и подключаемых централизованно инженерных сетей).

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО КЕМПИНГАМ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 770 руб. на чел.

Средний чек состоит из стоимости аренды слота и палатки, а также дополнительных услуг — платной парковки, аренды туристического инвентаря, организации питания, организации экскурсий и проката (агенты).

С учетом того, что в среднем в палатке проживают два человека, валовая выручка с одного слота в сутки составит 1 540 руб.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая выручка без совмещения с другими функциями с максимальной единовременной вместимостью 142 чел. (50 палаток) — 5,8 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 65 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: инфраструктура кемпинга, обновление палаток и иного инвентаря.
2. Производственные расходы: обслуживание — содержание территории объекта, уборка палаток, обслуживание инфраструктуры, а также затраты на консервацию в зимний период.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение, оплату эквайринга и комиссии систем бронирования.
4. Административные расходы: бухгалтерские и юридические услуги, сертификация, офисные расходы.
5. Оплата труда: административный персонал (управляющий, сотрудник ресепшн), рабочий персонал для уборки и содержания территории.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	3 %
Коммерческие расходы	10 %
Производственные расходы	16 %
Расходы на обновление и ремонт	14,3 %
ФОТ	15,7 %
Налоги и сборы	6 %

Пример кемпинга



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Кемпинг на 50 слотов с установленными палатками.

Дополнительная функция — прокат спортивного инвентаря (реализуется самостоятельно за счет собственных средств).

Капитальные сооружения и объекты на территории кемпинга отсутствуют.

Сезон работы — 120 дней в году

Проект выйдет на целевую загрузку на второй год работы.

Такая сезонность характерна для кемпингов средней полосы России и связана с температурным режимом территории: сезон начинается в начале мая и заканчивается в конце сентября.

Количество пиковых дней — 25,
количество базовых дней — 55,
количество низких дней — 40.

Среднесезонная загрузка кемпинга — 51 %.

Количество ночевок за сезон

3,8 тыс. ночей аренды палаток (при средней продолжительности пребывания 1,5 дня — 5,1 тыс. посетителей).

Общий объем инвестиций

5,8 млн руб.



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

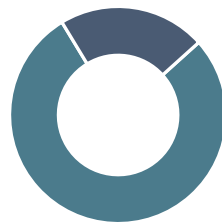
Выручка: 9,8 млн руб.

Чистая прибыль: 3,4 млн руб.

Срок окупаемости: 2 года.

Структура выручки, % от выручки

Прокат спортивного инвентаря — 22,00 %



Кемпинг — 78,00 %

Структура расходов, % от выручки

Налоги и сборы — 6 %

Административные расходы — 2,80 %

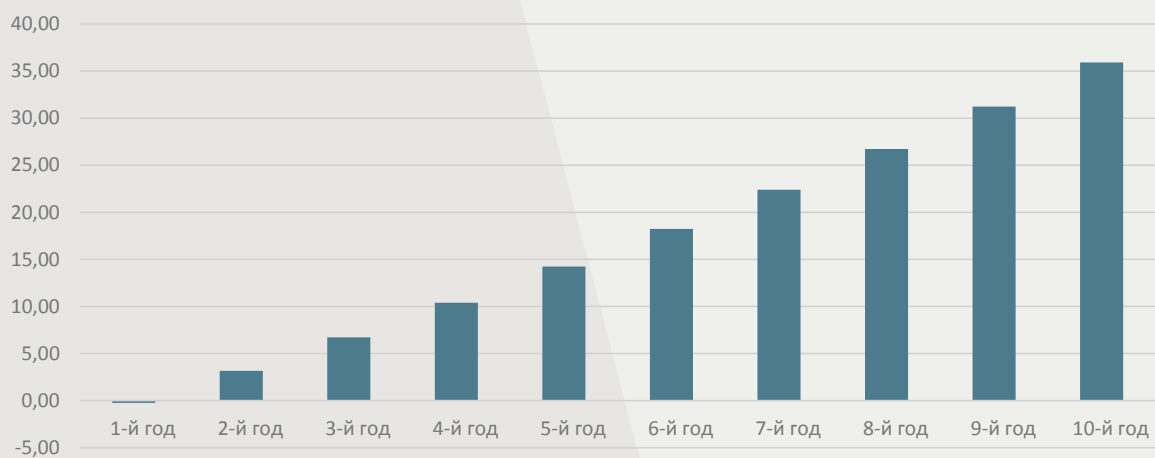
Коммерческие расходы — 8,90 %

ФОТ — 16,60 %

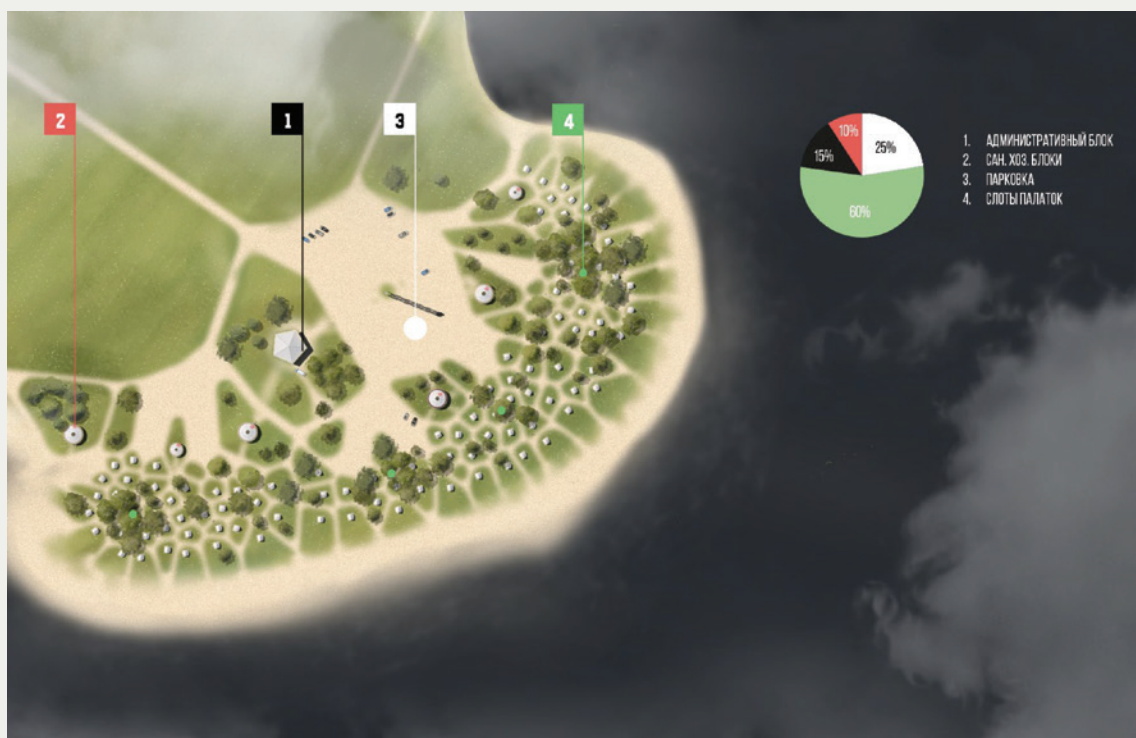
Расходы на ремонт и обновление — 17,10 %

Производственные расходы — 9,30 %

График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



Мини-музей

Описание

Мини-музей – пространство, в котором собраны и экспонируются предметы, объединенные единой тематикой, обычно представляющие культурную, историческую и иной вид ценностей.

Такой объект может быть капитальным и некапитальным.

Правовое описание объекта

Мини-музей может быть капитальным и некапитальным. Выбор того или иного вида зависит от места расположения, целей и возможностей заказчика. Подробнее о правовой трактовке капитальных и некапитальных объектов можно прочитать выше (см. правовое описание автокемпинга на стр. 7).

Правовые советы по размещению

Правовые условия размещения для мини-музея в капитальном исполнении аналогичны описанным выше (см. на стр. 38, баня).

Кроме этого, в случае, если мини-музей будет некапитальным объектом, размещение возможно на землях рекреационного назначения.

В состав земель рекреационного назначения входят земельные участки, на которых находятся дома отдыха, пансионаты, кемпинги, объекты физической культуры и спорта, туристические базы, стационарные и палаточные туристско-оздоровительные лагеря, дома рыболова и охотника, детские туристические станции, туристские парки, учебно-туристические тропы, трассы, детские и спортивные лагеря, другие аналогичные объекты.

Дополнительная информация

Общие этапы оформления участка в аренду описаны выше (см. на стр. 7, автокемпинг).

Строительство возможно на землях населенного пункта, в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки.

Обязательно: проектирование, утверждение проекта, разрешение на строительство, разрешение на ввод в эксплуатацию.

Действуют все требования к строительству объекта капитального строительства.

Мини-музей



О ПРОЕКТЕ

Мини-музей — пространство, в котором собраны и экспонируются предметы, представляющие культурную, историческую и иные виды ценностей, объединенные единой тематикой. Может представлять собой историческое здание или стилизованное новое строение (капитальное или временное). Для старта проекта важна инициатива местных жителей и желание реализовать проект «снизу». Далее будут рассматриваться только частные музеи, перед которыми стоит задача самоокупаемости. Примеры успешных музеев показывают, что наиболее привлекательной для потребителя является возможность интерактива и самостоятельного участия, получения уникального опыта. Особенно на этом фоне выделяются музеи-мастерские с гастрономической составляющей — сыроварни, винодельни.

Источники выручки

Входные билеты, проведение тематических событийных мероприятий, выставок, экскурсий, пожертвования посетителей, спонсорские пакеты для предприятий.

Объекты для дополнения монофункции

Кафе, визит-центр.

Тип проекта по существу услуги

Музей, познавательная и развлекательная функции.

Целевая аудитория

Возраст: 4+

Семейный статус: женатые и холостые, с детьми и без.

Радиус привлечения объектом посетителей: объект целиком зависит от туристического трафика территории.

Минимально необходимое население в радиусе привлечения: объект целиком зависит от туристического трафика территории.

Уровень доходов: низкий, средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: школьные группы, экскурсионные туры, пакетные туры.



АНАЛОГИ

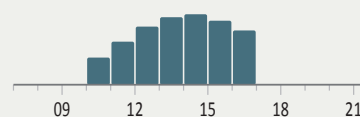
Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **0,11 га**

Средняя посещаемость объекта в год: **29 500 чел.**

Средняя посещаемость на гектар площади объекта в год: **601 тыс. чел.**

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Ирбитский музей народного быта



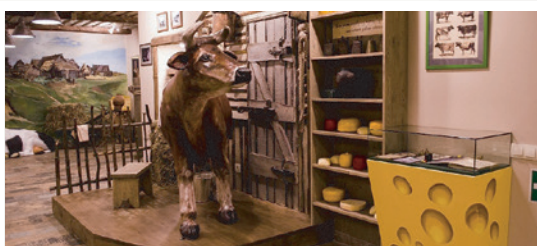
Музей народного быта был открыт в Свердловской области в 2011 году в Ирбите при непосредственном участии жителей города, предпринимателей и коллекционеров. Музей создавался с идеей объединить в одном месте все значимые для истории города предметы знаменитой ярмарочной торговли. Посещаемость — 18 тыс. чел. ежегодно.

The Museum of Everyday Life, США



Музей-выставка «Коллекция объектов, найденных в амбарах Новой Англии: постоянно расширяющийся общественный архив». Состоит из экспонатов, полученных от жителей региона, которые выкопали их в сараях, на фермах или на близлежащих полях. Постоянно обновляется, проходит тематические экспозиции. Зарабатывает на пожертвованиях. Ежегодная посещаемость — 17 тыс. чел.

Музей сыра в Костроме



В старинном купеческом особняке конца XVIII века представлена обширная экспозиция по мировой истории сыроделия. В музее можно узнать сырны байки и традиции разных народов, о сырных рекордах и самых необычных сортах, повеселиться на интерактивной экскурсии и попробовать настоящие костромские сыры. Посещаемость — 60 тыс. чел. ежегодно.

Ссылки на аналоги:

Ирбитский музей народного быта. URL: <http://irbit-imnb.ru/>

The Museum of Everyday Life. URL: <https://museumofeverydaylife.org/>

Музей сыра в Костроме. URL: <https://xn--80ajfm1agm0f.com/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Сезонность для небольшого музея полностью зависит от внешних факторов: наличия постоянного трафика вблизи места расположения, сезонности окружающих объектов, погодных и климатических условий, иногда даже характера экспозиций (музей меха будет более посещаем в зимний период, музей мороженого — в летний). По этим причинам вариативность сезонности использования музея крайне высокая: возможна работа только в течение определенного сезона с закрытием до следующего (например, музеи в курортных местах вблизи моря в зимний период); возможно «сжатие» перечня услуг, предоставляемых музеем с целью сокращения объема переменных затрат объекта (например, в зимний период остается только просмотр экспозиции музея, без дополнительных услуг).

Сезонность использования музея может быть сглажена привлечением организованных групп школьников в течение учебного года.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года с благоприятными погодными условиями	Дни с неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)
Удаленный курорт	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года	Дни с крайне неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)



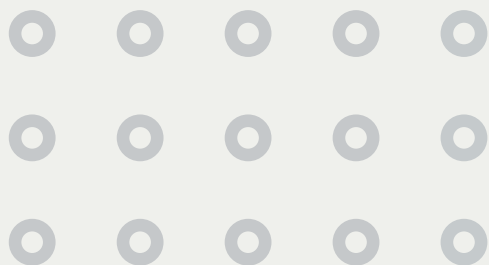
ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Может размещаться как на территории населенных пунктов, так и среди природы. Подходят как капитальные здания и сооружения, так и временные конструкции. Важен высокий органический трафик около объекта. При размещении на территории населенного пункта желательно окраинное местоположение, либо наличие большого земельного участка вокруг под парковку и буферную зону для обеспечения комфорта местного населения.

Въезд на территорию музея (парковки) должен обеспечивать возможность приема экскурсионных автобусов. Парковочное пространство при этом предназначено исключительно для кратковременной стоянки. Категории транспортных средств, которые могут совершать парковку: автобусы, легковые автомобили, мотоциклы, велосипеды.

Возможна также реализация проекта без собственной парковки, если это позволяет улично-дорожная сеть без существенного ущерба для комфорта посетителей и пользователей окружающих объектов. Кроме того, это позволит сэкономить на содержании парковки (уборка, отсыпка, ремонт).



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры объекта необходимо ориентироваться на следующее:

- посетители приезжают на личных автомобилях, при этом прилегающей территории обычно достаточно для того, чтобы не организовывать специализированную парковку;
- централизованные инженерные сети и системы используются только в части электроснабжения;
- у музея должна быть прилегающая территория, на которой возможна организация уличной экспозиции и проведение праздников.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Помещения музея, прилегающая территория со стилизованными постройками, экспонаты, сувенирная лавка
Бытовая и административная инфраструктура	Туалеты, административный блок, хозяйственные помещения, фондохранилище
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места, скамейки, стилизованные надворные постройки, место для проведения мероприятий на улице

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	0,0 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети, аккумуляторные батареи
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	В отсутствие централизованного отопления может быть реализовано на твердом топливе (дрова, пеллеты), привозном газе
Требуемая мощность водоотведения	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на любом виде топлива)
Требуемая мощность ХВС	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор)

ИНВЕСТИЦИИ

В зависимости от располагаемой суммы инвестиций музей может быть масштабирован. В минимальной конфигурации объект может быть открыт в существующем здании (либо его части), с сохранением аутентичной обстановки и мощностью посещений до 50 чел. в сутки. В максимальном исполнении объект может представлять собой целую деревню из исторических зданий (которые можно «перевезти» из других мест и собрать в одном месте — например, как в Хохловке в Пермском крае).

Музей как дополнительная функция



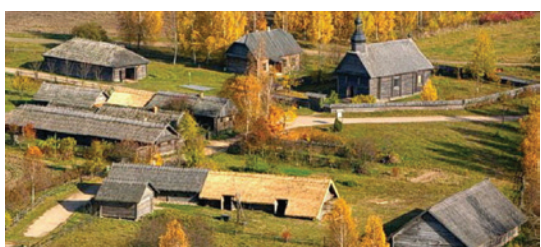
Музей в существующем здании может дополнять его функционал (например, музей в составе визит-центра), при этом занимать 10–30 кв. м и работать в том же режиме, что и основное здание, возможно, с совмещением функционала персонала.

Музей в историческом здании



Музей в отдельно стоящем здании, возможно, историческом или стилизованном под историческое. Наиболее популярный формат музея, обычно позволяет использовать прилегающую территорию и уличную экспозицию. Возможна организация интерактивной части.

Историческая деревня



Несколько зданий, объединенных единой идеей (историческая эпоха, развитие какого-либо региона, ремесла и др.). Для этого формата обязательно наличие уличной экспозиции и интерактивной составляющей. С учетом высоких инвестиционных затрат реализация потребует бюджетного финансирования.

Структура инвестиций

- строительство: ремонт, обустройство прилегающей территории и благоустройство — 50 %;
- меблировка, инвентарь, фонды музея — 30 %;
- оборудование, офисная техника, бытовая техника — 15 %;
- прочие услуги: создание веб-сайта, интерактивной экспозиции — 5 %.

Приблизительная сумма инвестиций на мини-музей площадью 40 кв. м составляет 2,65 млн руб. (без учета возможности использования дорогостоящих фондов для экспозиции музея).

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО МИНИ-МУЗЕЯМ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 175 руб. на чел.

Сумма складывается из числа посетителей, которые ограничиваются только просмотром экспозиции (как правило, от 100 руб.), и тех, кто приобретает интерактивную программу и сувениры (250–500 руб.)

Средний чек состоит из стоимости входного билета, стоимости услуг экскурсовода для групповых экскурсий, стоимости участия в интерактивных функциях музея (изготовление сыра, леденцов, монет, плетение, выпекание и др.).

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая выручка без совмещения с другими функциями с максимальной единовременной вместимостью 200 чел. в день (64 кв. м построек) и круглогодичным форматом работы — 6,7 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 70 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: текущий ремонт помещений музея и сопутствующей инфраструктуры объекта.
2. Производственные расходы: обслуживание помещений и содержание территории объекта, очистка от снега, приобретение расходных материалов, коммунальные платежи.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение объекта (офлайн и онлайн), оплата банковских услуг.
4. Административные расходы: бухгалтерские и юридические услуги, сертификация, офисные расходы.
5. Оплата труда: директор, бухгалтер, экскурсоводы, уборщик (предполагается совмещение ставок для мини-музея).

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	5 %
Коммерческие расходы	8 %
Производственные расходы	23 %
Расходы на обновление и ремонт	2,5 %
ФОТ	25,5 %
Налоги и сборы	6 %

Пример мини-музея



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Оптимальным и наиболее распространенным форматом мини-музея является отдельно стоящее историческое здание (особняк, изба) с прилегающей территорией. Капитальные затраты в таком проекте необходимы на приобретение здания в собственность (или долгосрочную аренду), на ремонт помещений, благоустройство прилегающей территории, на поиск и приобретение необходимых экспонатов, а также техники для работы музея.

Соответственно, в качестве музея мы принимаем здание площадью 64 кв. м (стандартные размеры русской избы с надворными постройками), с участком площадью 500 кв. м (под размещение уличной экспозиции и места для мероприятий).

В качестве дополнительной функции выступает кафе со средним чеком 350 руб. и уровнем охвата 50 % посетителей музея (такой уровень пенетрации возможен в отсутствие в непосредственной близости других заведений общественного питания, при удаленном расположении музея).

Сезон работы — 350 дней

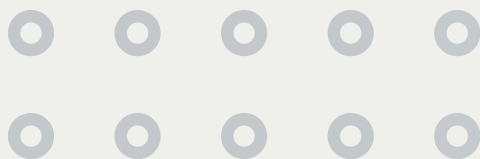
Проект выйдет на целевую загрузку на второй год работы.

Количество пиковых дней — 85,
количество базовых дней — 140,
количество низких дней — 125.

Ожидаемая посещаемость музея — 34 тыс. чел. в год.
Ожидаемая посещаемость кафе — 17 тыс. чел. в год.

Общий объем инвестиций

5,8 млн руб.



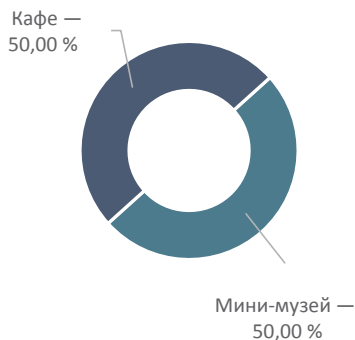
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 14,6 млн руб.

Чистая прибыль: 3,9 млн руб.

Срок окупаемости: 2 года.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

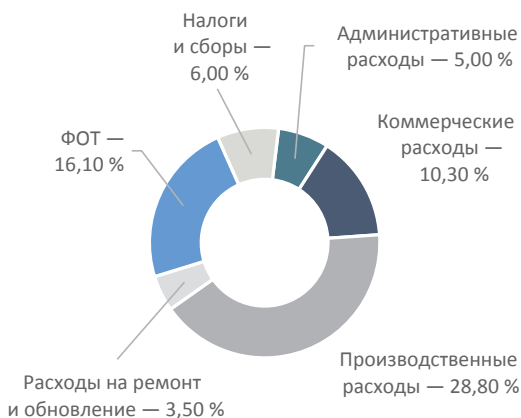
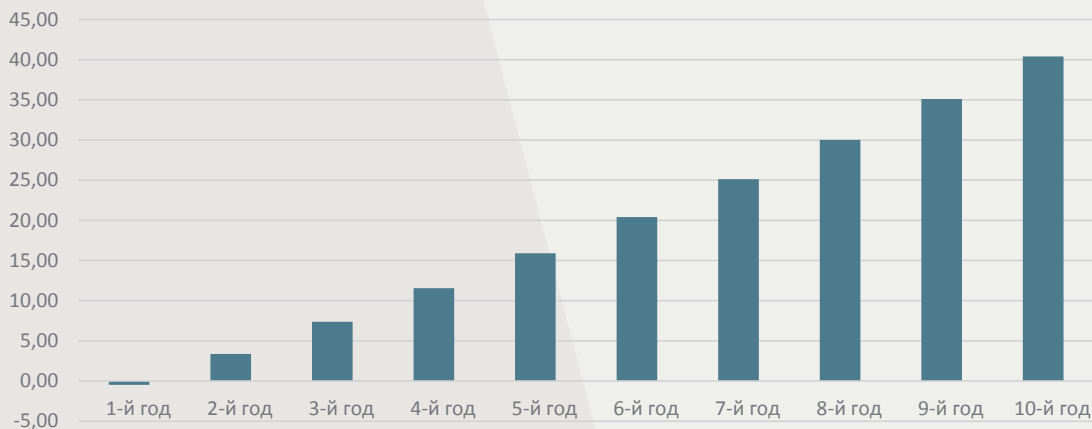
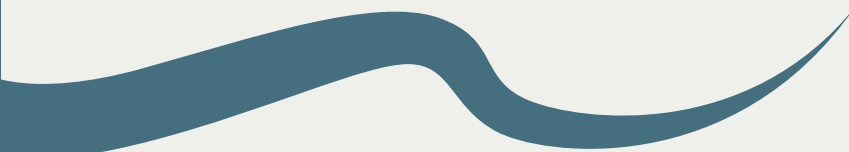
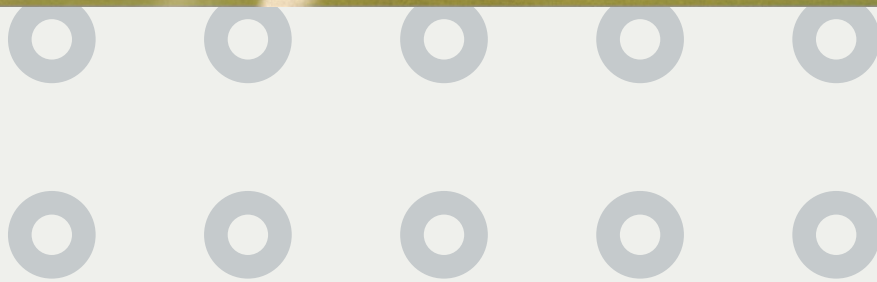


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



Мобильные дома

Описание

Мобильные дома могут быть исполнены как в модульном виде, так и как готовый фабричный дом. Располагаются в местах, где затруднено или запрещено капитальное строительство. Часто обладают высоким уровнем автономности.

Правовое описание объекта

Мобильные дома являются некапитальными строениями. Пунктом 10.2 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ предусмотрено, что некапитальные строения, сооружения – это строения, сооружения, которые не имеют прочной связи с землей и конструктивные характеристики которых позволяют осуществить их перемещение и (или) демонтаж и последующую сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений (в том числе киосков, навесов и других подобных строений, сооружений).

Правовые советы по размещению

Мобильный дом можно не ставить на кадастровый учет. Также он не требует разрешения на строительство. Мобильный дом может быть установлен на участках, где запрещено капитальное строительство (например, на землях лесного фонда, на охраняемых природных территориях), при соблюдении охранного режима территории, при согласовании с Министерством природных ресурсов и экологии и при выборе основания дома (фундамента).

Кроме этого, мобильные дома можно разместить на землях населенных пунктов в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки, на землях рекреации (в целях размещения и отдыха туристов).

Мобильные дома



О ПРОЕКТЕ

Проект предполагает предоставление в посуточную аренду мобильных домов на колесах повышенной комфортности (автомобильных прицепов) в уникальных локациях. При этом у пользователя отсутствует возможность перевезти мобильный дом в другое место или пригнать собственный кемпер — для него мобильный дом статичен. Перед мобильным домом предполагается наличие благоустроенной территории, возможно размещение дополнительной палатки-прихожей, обеденной зоны или места для отдыха. Также возможно размещение мобильных домов вблизи действующих гостиниц, отелей — с целью увеличения номерного фонда без нового строительства.

Важно отметить, что в данном проекте мы говорим не о караванерах (домах на колесах, способных самостоятельно перемещаться), а о мобильных домах — автономных прицепах, таких как Airstream, Hobby, Land Ark RV, Free-dom Naturi. Эти дома имеют все необходимые системы (электроснабжение, отопление, водоснабжение, водоотведение) для самостоятельного функционирования.

Источники выручки

Посуточная аренда дома или номера, сопутствующие услуги (аренда туристического и спортивного инвентаря, работа кафе или ресторана, трансфер, организация питания). При наличии водоема возможна реализация водной концепции (различные виды серфинга, аренда лодок, иных плавсредств). Мы настоятельно рекомендуем использовать локации, в которых возможна реализация развитой аутдор-концепции (горы, водоемы) — это позволит увеличить средний чек на посетителя, а для гостей создаст дополнительные возможности досуга.

Объекты дополнения монофункции

Кафе, ресторан, аренда плавательных средств, аренда туристического снаряжения, сезонная аренда шатров, организованные общие зоны для проведения различных мероприятий (свадьбы, праздники).

Тип проекта по существу услуги —

Средство размещения туристов.

Целевая аудитория

Возраст: 0+

Семейный статус: женатые/холостые, с детьми и без.

Радиус привлечения объектом посетителей: объект относится к сопутствующей туристической инфраструктуре, интересен в контексте окружающих природных и рекреационных объектов, зависит от туристического трафика территории, потенциала локации, в которой он находится.

Уровень доходов: средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: корпоративные клиенты, пакетные туры, свадебные торжества, ретрит- и йога-туры, спортивный групповой туризм вблизи соответствующих объектов.

АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **2,4 га.**

Средняя посещаемость объекта в год: **18 100 чел.**

Средняя посещаемость на гектар площади объекта: **8 987 чел.**

Hatta Sedr Trailers Resort, ОАЭ



Двухзвездочный трейлерный отель. Гости курортного отеля Hatta Sedr Pristations могут заняться различными видами активного отдыха в окрестностях города Хатта, включая пешие и велосипедные прогулки. Состоит из 12 мобильных домов.

AutoCamp Russian River, США



AutoCamp расположен в деревенском курортном городке Герневиль на Русской реке, в винодельческом округе Сонома. Находясь менее чем в 1,6 км от центра города, гости могут легко добраться до магазинов, ресторанов и большого продуктового магазина. Состоит из 54 мобильных домов.

AutoCamp Yosemite, США



Расположен в 45 минутах езды от Национального парка «Йосимети». Цены начинаются с 209 долларов за люксы Classic Airstream, 239 долларов за люксы Premium Airstream и 339 долларов за классические люксы. Состоит из 85 мобильных домов.

Ссылки на аналоги:

Hatta Sedr Trailers Resort. URL: <https://www.visithatta.com/en/stay/sedr-trailers-AutoCamp>

Russian River. URL: <https://autocamp.com/guides/location/russian-river/>

AutoCamp Yosemite. URL: <https://autocamp.com/guides/location/yosemite/>





ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Современные мобильные дома (для описания проекта использованы характеристики мобильных домов Airstream, США) оборудованы системами обогрева, поэтому способны принимать гостей в течение всего года. При этом мобильность домов на колесах дает уникальное преимущество: возможность перемещения в различные локации в течение года (как вариант, во время летнего сезона — размещение вблизи водоема, во время зимнего сезона — вблизи горнолыжного комплекса). Таким образом, вместо одного сезонного пика в течение года можно получить целых два. Это особенно удачно для локаций, в которых есть два ярко выраженных сезонных пика. Например, для мест вблизи горнолыжных курортов, около которых есть водные объекты, за счет летнего пика (май — сентябрь) и зимнего горнолыжного сезона (ноябрь — апрель) можно добиться до 180 дней «высокого» сезона в год, с загрузкой до 90 % соответственно и среднегодовой загрузкой в районе 75 %. Эти показатели выше, чем у традиционных средств размещения, наиболее успешные из которых работают с загрузкой 60–65 % в год, но в этом и заключается уникальное преимущество именно мобильных объектов.

При этом следует крайне аккуратно относиться к реальной продолжительности «пиков», так как для территорий со сложными климатическими условиями могут быть характерны два пика, но при этом их продолжительность будет относительно невысокой, что не даст ощутимого эффекта по среднегодовой загрузке.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года	Дни с крайне неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)
Удаленный курорт	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года	Дни с крайне неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)

ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Не требуется наличие централизованных сетей: возможна установка как локальных объектов, так и подключение к централизованным сетям. Централизованное подключение к электроэнергии будет большим плюсом, но не является обязательным условием реализации проекта.

В зимний период отопление возможно при помощи газовой отопительной системы, которой базово снабжены многие из рассматриваемых моделей мобильных домов. При этом следует предусмотреть возможность выгрузки баллонов с газом и централизованной дозаправки. Использование дизельных и электрических систем отопления мы считаем нецелесообразным в силу более высоких затрат на производство энергии.

Также на территории лагеря необходимо предусмотреть наличие либо скважины, либо резервуара с питьевой и технической водой.

Необходимо размещение на территории септика/резервуара для водоотведения, обслуживания кассет биотуалетов.

Площадка для размещения должна обеспечивать возможность подъезда большегрузного транспорта.

Объект может быть размещен как непосредственно в лесном массиве, так и в отдаленных городских локациях. В случае размещения объекта в городе необходимо предусмотреть буферную зону, отделяющую площадку от жилых домов. Также объекту необходимы парковочные места для клиентов из расчета одно парковочное место на один мобильный дом — это может быть как асфальтированная парковка (для локаций в черте города), так и просто ровный участок земли вблизи дороги.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры необходимо ориентироваться на следующие аспекты:

- проект предполагает экоконцепцию — максимальное сохранение природной среды, использование природных материалов;
- посетители приезжают на личных автомобилях, поэтому требуется автомобильная парковка;
- централизованные инженерные сети и системы отсутствуют.

Перемещение мобильных домов по территории лагеря и между лагерями можно осуществить при помощи джипа и грузовика.

При этом водителю необходима категория Е (вес прицепа — более 3,5 т).

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Мобильные дома в аренду с обустроенными слотами
Бытовая и административная инфраструктура	Биотуалеты, административный блок (рецепция, администрация), хозяйственные помещения
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места, внутренние дорожки, слоты для мобильных домов, обустройство спусков к воде и пирсов (при наличии водных объектов), обустройство парковки (отсыпка при необходимости — если почва позволяет, можно не отсыпать), обустройство мест для проведения мероприятий

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	0,0 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети, аккумуляторные батареи
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	В отсутствие централизованного отопления может быть реализовано на твердом топливе (дрова, пеллеты), привозном газе
Требуемая мощность водоотведения	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на любом виде топлива)
Требуемая мощность ХВС	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор)

ИНВЕСТИЦИИ

В зависимости от располагаемой инвестором суммы проект может быть масштабирован. В минимальной конфигурации объект может быть открыт в составе существующего туристического комплекса как дополнительная функция с несколькими мобильными домами. Также может быть реализован как отдельный самостоятельный объект, в том числе в люксовом сегменте. Оптимальной конфигурацией для российского рынка на сегодня является объект от 50 номеров и выше — это соответствует лучшим мировым практикам, не требует значительных земельных ресурсов, позволяет эффективно организовать систему обслуживания домов.

Дом на колесах на двух человек



Приблизительная сумма инвестиций на один мобильный дом — 4,5 млн руб. в мобильную конструкцию, при этом подходит только для индивидуального использования, не в бизнес-целях, т. к. отсутствует масштаб, и удельные издержки не позволят эффективно эксплуатировать объект для сдачи в аренду в выбранном формате.

Пример парка вместимостью 100 чел.



Приблизительная сумма инвестиций на 100 чел. максимальной вместимости — 313 млн руб. (при использовании мобильных домов Hobby Premium). Площадь земельного участка составит 1,38 га.

Пример парка вместимостью 200 чел.



Приблизительная сумма инвестиций на 200 чел. максимальной вместимости — 626 млн руб. (при использовании мобильных домов Hobby Premium). Площадь земельного участка составит 2,76 га.

Структура инвестиций

- строительство: обустройство прилегающей территории и благоустройство — 9 %;
- меблировка и инвентарь — 7 %;
- оборудование: закупка мобильных домов — 83 %;
- прочие услуги: создание веб-сайта, системы бронирования — 1 %.

Приблизительная сумма инвестиций на один мобильный дом — 4,5 млн руб. в мобильную конструкцию и инфраструктуру (системы водоподдачи и водоотведения, электричество), благоустройство прилегающей территории — 7 тыс. руб. за 1 кв. м.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО МОБИЛЬНЫМ ДОМАМ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 4 500 руб. на чел.

Средний чек состоит из стоимости аренды мобильного дома на 1 ночь с человека, а также небольшого спектра дополнительных услуг (мини-бар, инвентарь для гриля, прочий туристический инвентарь). При этом в одном мобильном доме в среднем размещается 1,8 чел. То есть средний чек аренды мобильного дома составит 8 100 руб. за ночь. Такой высокий средний чек объясняется высокими затратами на приобретение мобильных домов и премиальным качеством услуг подобного объекта.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая выручка без совмещения с другими функциями с максимальной единовременной вместимостью 110 чел. (55 мобильных домов) — 3,5 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 50 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт мобильных домов и сопутствующей инфраструктуры объекта.
2. Производственные расходы: обслуживание — содержание территории объекта, очистка от снега, уборка номеров, обслуживание мобильных домов, а также затраты на релокацию в зависимости от сезона.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение, оплата эквайринга и комиссия систем бронирования.
4. Административные расходы: бухгалтерские и юридические услуги, сертификация, офисные расходы.
5. Оплата труда: обслуживающий персонал мобильных домов (уборщицы, сантехник, инженер по эксплуатации), административный персонал (управляющий, сотрудники ресепшн).

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	1 %
Коммерческие расходы	6 %
Производственные расходы	12 %
Расходы на обновление и ремонт	3,3 %
ФОТ	6,7 %
Налоги и сборы	21 %

Пример МОБИЛЬНЫХ ДОМОВ



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

В целях минимизации затрат вместо мобильных домов Airstream (около 200 тыс. долларов за один дом при доставке на территорию РФ) целесообразно использовать аналоги, например европейские мобильные дома Hobby (около 4 млн руб. с доставкой на территорию РФ). При этом усложняется задача как стилистического характера (визуальные характеристики аналогов хуже), так и бытового (аналоги меньше по площади, сложнее обеспечить высокий уровень комфорта).

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы исходим из того, что наиболее эффективный объект с мобильными домами в качестве основной функции дополнительно предлагает услуги кафе и/или бани.

Наиболее эффективная модель для мобильных домов достигается при одновременной вместимости 55 домов, площадью 1,4 га, поскольку объект меньшей емкости будет иметь более низкую операционную эффективность, а также более высокие удельные инвестиционные затраты.

Сезон работы — 365 дней.

Проект выйдет на целевую загрузку на второй год работы.

Количество пиковых дней — 180, количество базовых дней — 165, количество низких дней — 20. Среднегодовая загрузка номерного фонда — 77 %. Высокая среднегодовая загрузка достигается наличием у территории двух сезонных пиков (зимний и летний), длительных по своей протяженности — только в таких условиях можно обеспечить окупаемость такого капиталоемкого проекта. Такая сезонность есть, например, у горнолыжных курортов, расположенных вблизи теплого моря, — условия, подходящие для некоторых локаций Южного федерального округа.

Количество ночевок в год

27 тыс. (при средней продолжительности пребывания 1,5 дня — 18 тыс. посетителей).

Общий объем инвестиций

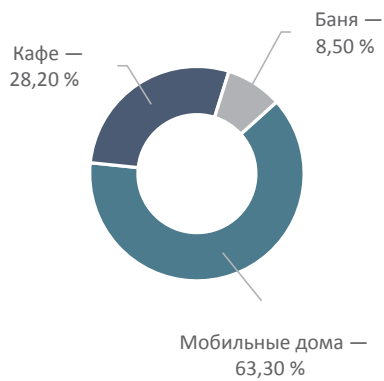
5,8 млн руб.



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 263,5 млн руб. Чистая прибыль: 82,0 млн руб. Срок окупаемости: 3 года.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

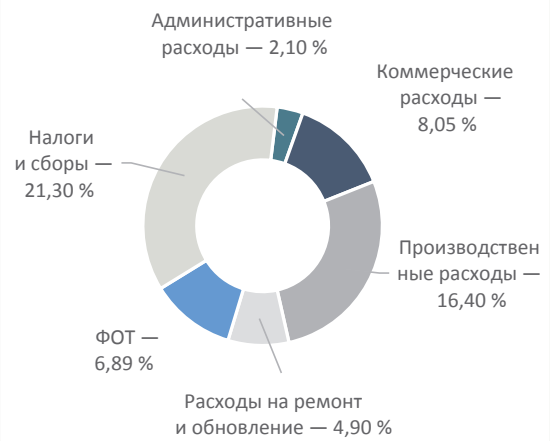
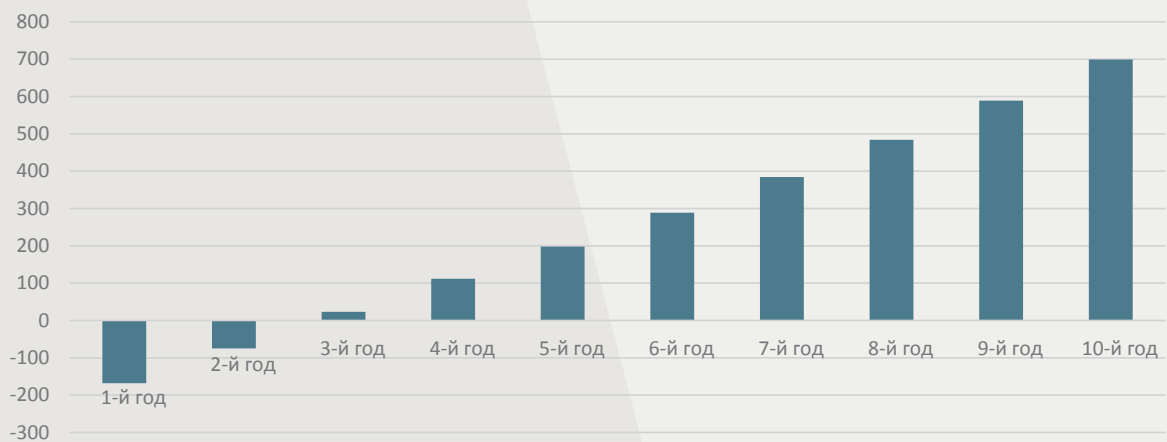
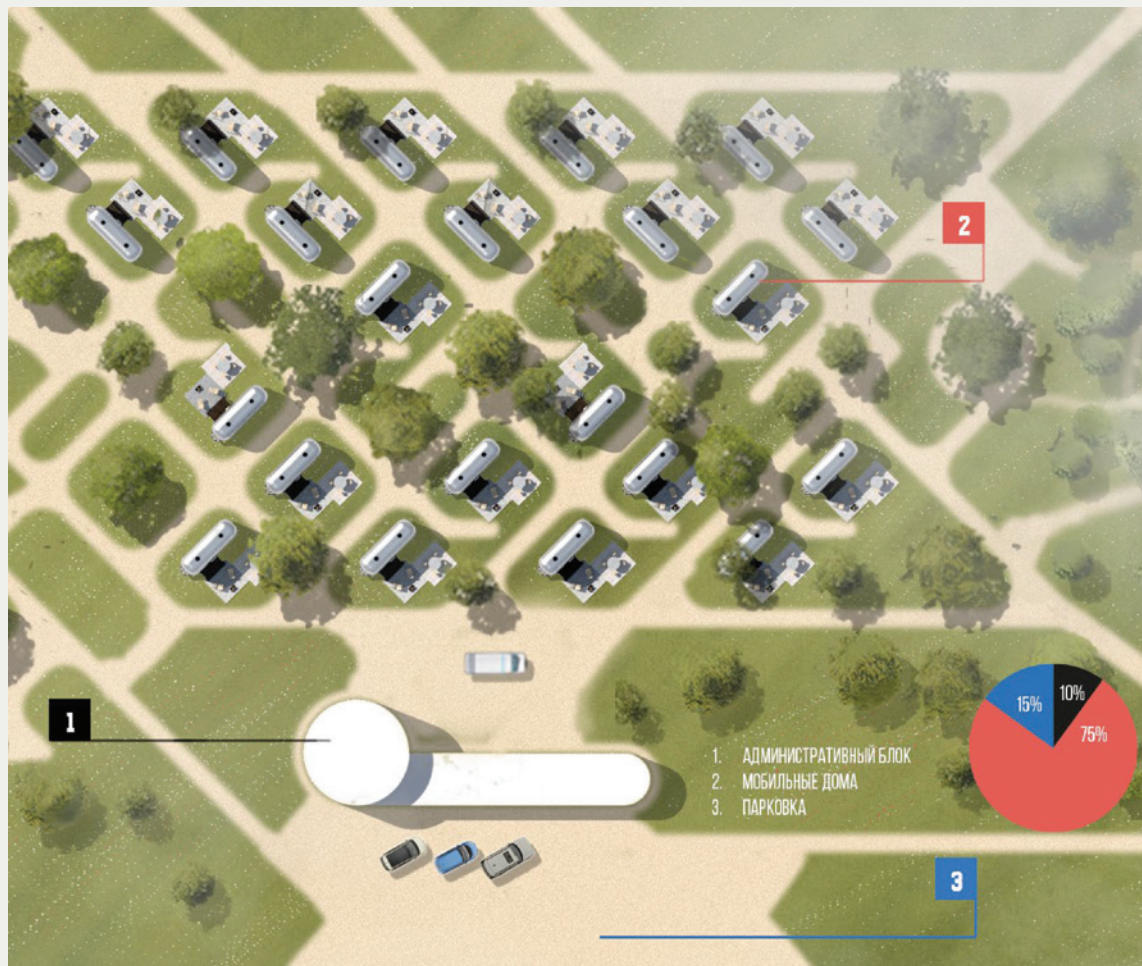


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



Механизированный пункт проката

Описание

Механизированный пункт проката предлагает опыт посещения особо красивых и труднодоступных природных мест. В зависимости от объекта, посетители могут сами управлять техникой или отправиться в тур с опытным инструктором. Представляет собой навес для хранения техники, административный блок, теплый бокс для ремонта и обслуживания техники. Предполагается, что в пункте проката имеется вид техники, эксплуатация которой возможна на данной территории, с учетом особенностей режима территории.

Правовое описание объекта

Представляет собой некапитальное строение. Пунктом 10.2 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ предусмотрено, что некапитальные строения, сооружения — это строения, сооружения, которые не имеют прочной связи с землей и конструктивные характеристики которых позволяют осуществить их перемещение и (или) демонтаж и последующую сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений (в том числе киосков, навесов и других подобных строений, сооружений).

Правовые советы по размещению

Размещение пункта проката возможно на землях населенных пунктов в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки.

Кроме этого, размещение пункта проката возможно также на землях рекреационного назначения (к землям рекреационного назначения относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан).

Согласно ст. 95 Земельного кодекса РФ, к землям особо охраняемых природных территорий относятся земли государственных природных заповедников, в том числе биосферных, государственных природных заказников, памятников природы, национальных парков, природных парков, дендрологических парков, ботанических садов.

Также запрещается деятельность, не связанная с сохранением и изучением природных комплексов и объектов и не предусмотренная федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации. Поэтому необходимо всегда руководствоваться положением о создании ООПТ, которым установлен режим данной территории и установлены запрещенные виды деятельности.

В каждом конкретном случае необходимо смотреть индивидуально, можно ли установить механизированный прокат. Для размещения туристического объекта должны быть земли рекреации.

Механизи- рованный пункт проката



О ПРОЕКТЕ

Механизированный пункт проката — это уникальный аттракцион, который имеет крайне низкий порог для участия туристов, поскольку не требует никаких специальных навыков, при условии, что техникой будет управлять инструктор. Основной туристический продукт для объекта — туры. Они часто организуются на маршрутах в наиболее красивых природных местах, где невозможно использование обычного транспорта (гражданских автомобилей, велосипедов и прочего) и дарят туристам незабываемые эмоции от видов нетронутой природы. Обычно летом используются квадроциклы, специальные вездеходы, а зимой — снегоходы.

Источники выручки

Прокат снегоходов, квадроциклов, организация туров на квадроциклах и снегоходах, дополнительно могут предлагаться туры на специальной технике (вездеходах, болотоходах и т. д.).

Пункт проката часто совмещают

с автокемпингами, кемпингами, гостевыми домами, гриль-парками, кафе.

Целевая аудитория

Возраст: 12+

Семейный статус: семейные/холостые с детьми и без.

Уровень доходов: средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: корпоративные клиенты, организованные группы туристов.



АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции (база для содержания и обслуживания техники): **0,4 га.**

Средняя посещаемость объекта в год: **9 300 чел.**

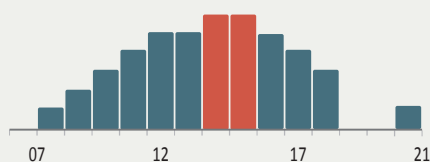
Средняя посещаемость на гектар площади объекта в год: **25 тыс. чел.**

Драйв-парк «Рускеала», Карелия



Компания «Драйв-парк Рускеала» занимается организацией туров в Карелии в горном парке «Рускеала» на снегоходах зимой и квадроциклах в теплое время года. Отправление из горного парка (п. Рускеала). Трассы протяженностью 1,5–20 км.

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Trial Max, Челябинская обл.



Trial Max предлагает экскурсии по проработанным интересным маршрутам, в том числе по парку «Таганай», адаптированным под опыт вождения посетителей, в компании профессионального инструктора-экскурсовода. В конце пути туристов будет ждать живописный вид, ароматный чай на травах и теплый душевный разговор о путешествиях и природе Урала!

Scenic Safaris, США



Компания предлагает туры по паркам «Йеллоустоун» и «Гранд Тетон». В этих турах люди могут понаблюдать за животными в естественной среде обитания, а также посетить самые лучшие видовые точки, до которых невозможно добраться на обычных автомобилях. Предлагаются туры на снегоходах, вездеходах, багги и квадроциклах.

Ссылки на аналоги:

Драйв-парк «Рускеала». URL: <https://drivepark-ruskeala.com/>

Trial Max. URL: <http://trialmax.ru/>

Scenic Safaris. URL: <https://www.scenic-safaris.com/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Благодаря возможности балансировать работу в летний и зимний сезон определенными типами техники, такие объекты в большинстве случаев работают круглый год.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные дни в зимние и летние месяцы	Выходные дни в весенние и осенние месяцы	Прочие дни
Удаленный курорт	Дни с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Дни в зимние и летние месяцы с плохой погодой (осадки)	Дни в весенние и осенние месяцы с плохой погодой (осадки)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Механизированный пункт проката не имеет жестких требований к климату или ландшафту, однако, как отмечено ранее, объект необходимо размещать на территории, где уже присутствует значительный туристический трафик. У объекта низкая способность привлекать туристов в качестве единственного места посещения, т. е. туристы, посещающие объект, находятся на территории, потому как место их назначения — более тягловый объект. Также для объекта рекомендуется наличие автомобильного доступа и инженерных сетей, как минимум подключение электричества.

Кроме того, важно понимать, что подобный объект не может существовать без маршрутов, организованных по территории. Маршруты должны быть согласованы с ООПТ. Протяженность и длительность маршрутов могут быть разными — от нескольких километров до многодневных заездов в десятки километров пути.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

Базируясь на опыте экспертов и анализе аналогов, мы исходим из того, что состав объекта должен быть сформирован исходя из следующих предпосылок:

- большинство людей посещают механизированные прокаты на автомобилях;
- для комфортного отдыха посетителей необходимо предусмотреть минимальную бытовую инфраструктуру.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Специальная техника (снегоходы, вездеходы, квадроциклы)
Бытовая и административная инфраструктура	Боксы для хранения сезонной техники, ячейки для хранения мелких вещей посетителей, мастерская для ремонта, административный блок с кассой, туалетом и местами для ожидания посетителей
Инфраструктура благоустройства	Парковка, ландшафтное благоустройство, места для отдыха и ожидания

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	48,48 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	2,0 м ³ /ч	При отсутствии подключения для отопления и нагрева ГВС может использоваться бойлер на твердом топливе.
Требуемая мощность водоотведения	0,05 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик) или подключение к централизованной канализации
Требуемая мощность ГВС	0,03 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе) или подключение к централизованному водоснабжению
Требуемая мощность ХВС	0,02 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор) или подключение к централизованному водоснабжению

ИНВЕСТИЦИИ

Вариативность в подобном виде бизнеса находится на высоком уровне. Минимальный объект может начинаться от 5 единиц техники. В зависимости от пожеланий и наличия средств у инвестора, общий подход к организации объекта может отличаться кардинально. Вариативность может быть в следующих аспектах:

1. Виды техники. Видов специальной техники для использования в подобных объектах великое множество. Это могут быть снегоходы, квадроциклы, багги, всевозможные виды вездеходов, включая болотоходы, специальные вездеходы для арктических условий и т. д. При этом разброс цен может быть колоссальным, от 1 млн руб. за новый квадроцикл, до 20 млн руб. за специальный арктический вездеход. При необходимости парк техники может быть расширен.
2. Состояние техники. Здесь речь ведется об общем техническом состоянии закупаемой техники и ее статусе — новая она или б/у. Аналогично предыдущему пункту разброс цен на новую и б/у технику достаточно большой. Б/у техника стоит, при сроке эксплуатации 3 года и исправном техническом состоянии, в среднем на 30 % дешевле своих новых аналогов. При этом при покупке б/у техники следует учитывать, что затраты на ремонт и обслуживание могут возрасти.

Пример арктического вездехода, способного передвигаться по ледникам, стоимость от 20 млн руб.



Пример болотохода для передвижения по болотистой местности и рекам, стоимость от 10 млн руб.



Пример багги для быстрого и комфортного передвижения по холмам и барханам, стоимость от 1,5 млн руб.



Структура инвестиций

- строительство: боксы для хранения сезонной техники, мастерская, административный блок с местом ожидания посетителей, туалетом и кассой, парковочные места, ландшафтное благоустройство — 3,5 %;
- оборудование для мастерской и административного здания — 2 %;
- транспорт: снегоходы и квадроциклы — 94 %;
- мебель и инвентарь для мастерской и административного здания — 0,5 %.

Приблизительные инвестиции на единицу техники — от 600 тыс. руб. за квадроцикл/снегоход до 20 млн руб. за арктический вездеход.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО МЕХ. ПУНКТАМ ПРОКАТА БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 500 руб. на чел.

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы пришли к выводу, что наиболее частая модель продаж для подобных объектов — организованные туры. В среднем туры занимают около двух часов. Следовательно, средний чек состоит из двухчасового тура на квадроцикле/снегоходе на одного человека. При этом на единицу техники приходится два человека.

Выручка = средний чек x количество посетителей.

Ожидаемая годовая выручка механизированного проката на 12 единиц техники без совмещения с другими функциями — 22,4 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 70 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт зданий и сооружений, а также ремонт и обновление техники.
2. Производственные расходы: плановое техническое обслуживание техники, инвентарь, топливо и расходные материалы для обслуживания.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение, эквайринг.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги, затраты на pelletное отопление в зимний сезон, услуга доступа в интернет.
5. Оплата труда: инструкторов, администратора управляющего.
6. Налоги: налог с оборота УСН 6 %.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	0,5 %
Коммерческие расходы	8,6 %
Производственные расходы	1,65 %
Расходы на обновление и ремонт	18,41 %
ФОТ	16,55 %
Налоги и сборы	6 %

Пример
механизи-
рованного
пункта
проката



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

В рассматриваемом объекте мы исходим из того, что в пиковый день его будут посещать 100 чел., живущих в городах в одном-трех часах езды от объекта. Для этого необходимо не менее 8 единиц одновременно доступной техники. Поскольку прокат всесезонный, то для него необходимо 6 снегоходов и 6 квадроциклов. Общая площадь объекта составит около 300 кв.м. Подобные объекты обычно не совмещаются в качестве основной функции с другими туристическими предложениями, поэтому мы рассматриваем объект без дополнительных функций. Для целей расчета мы приняли, что техника закупается новой.

Сезон работы — 365 дней в году

Количество пиковых дней — 59,
количество базовых дней — 59,
количество низких дней — 247.

Количество посетителей в год:

14,4 тыс. чел.

Общий объем инвестиций:

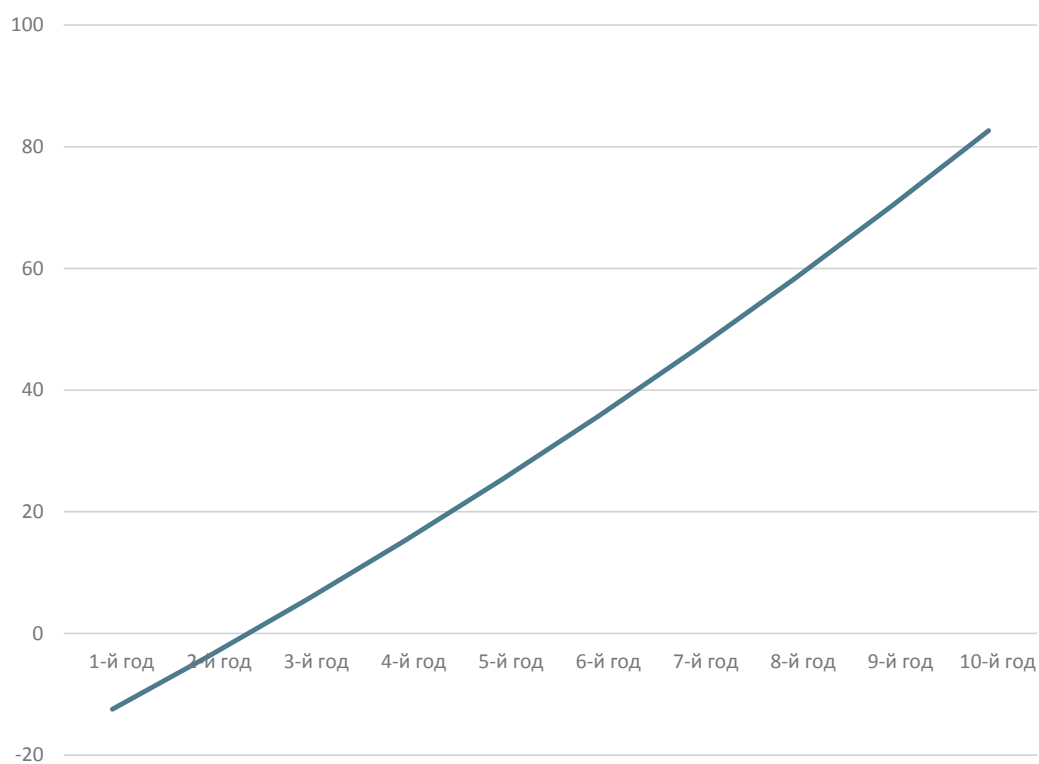
23,8 млн руб.



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 22,4 млн руб. Чистая прибыль: 8,8 млн руб. Срок окупаемости: 3 года.

График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1 | Парковка — 10 % |
| 2 | Административно-жилой блок — 40 % |
| 3 | Стоянки домов на колесах — 15 % |
| 4 | Ангары для хранения и ремонта — 35 % |
| 5 | |

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Александр Соловьёв, прокат «Гора Белая»

Ссылка на сайт компании:

https://www.gorabelaya.ru/prices/arenda_snegokhodov/



Компания «МотоНиндзя»

Ссылка на сайт компании:

<https://moto-ninja.ru/>

Туристическая ферма

Описание

Туристическая ферма с сырным производством и содержанием коз, лошадей и молочных коров.

Правовое описание объекта

Ферма может состоять как только из капитальных объектов, так и сочетать капитальные и некапитальные объекты.

Состав данного объекта, виды строений будут зависеть от проектных решений.

Правовые советы по размещению

Занятие фермерством может осуществляться исключительно на сельскохозяйственных землях. Учитывая обстоятельство, что такие земли располагаются за пределами населенных пунктов, необходимо выбирать вид фермерства в зависимости от доступных земельных ресурсов.

Согласно ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», устанавливаются следующие требования к землям, которые используются под фермерство:

- занятие фермерством может осуществляться исключительно на землях сельскохозяйственного назначения, но строительство сопутствующих построек может осуществляться на территории иных категорий;

- указанные земельные участки должны соответствовать минимальным и максимальным параметрам площади, которые устанавливаются на уровне региональной власти. Но из этого правила есть исключение: требования к минимальной площади участка не распространяются на отдельные виды фермерства, например, пчеловодство;
- земельный участок должен быть получен в соответствии с действующим гражданским и земельным законодательством.

Остальные требования, которые предъявляются владельцам земельных участков под фермерство, являются общими и зависят от места расположения фермерства.

Необходимо учитывать при размещении фермерского хозяйства, что на территории ООПТ, имеющем особые условия использования, и для которых установлен режим особой охраны данного размещения. На территории ООПТ установлен особый режим и виды деятельности, запрещенные на территории данного ООПТ.

Туристическая ферма



О ПРОЕКТЕ

Туристическая ферма с собственным сырным производством и содержанием коз, лошадей или молочных коров.

На подобных фермах туристы могут ознакомиться с полным циклом производства сыра и увезти местную экологичную продукцию с собой. Кроме того, на фермах предлагаются различные активности — хороводы, мастер-классы по приготовлению блюд с местной продукцией и т. д. Полученные знания посетители могут применить для производства сыров и дома. Мы рассматриваем туризм на ферме как основной канал реализации продукции, т. е. привлечение туристов, которые в дальнейшем становятся постоянными покупателями продукции фермы.

В качестве примера приводим ферму с сырным производством, но в таком формате может работать почти любое промышленное производство, связанное с продуктами питания или другой продукцией (например, посудой или мебелью). При мастер-планировании необходимо определить, какое производство будет более востребовано на конкретной территории.

Источники выручки

Продажа входных билетов (экскурсионная программа и общение с животными), продажа собственной продукции, проведение мастер-классов. Дополнительно часто предлагаются средства размещения и услуги общественного питания.

Ферму часто совмещают

с автокемпингами, кемпингами, гостевыми домами, мобильными домами, гриль-парками, юртами, кафе, банями.

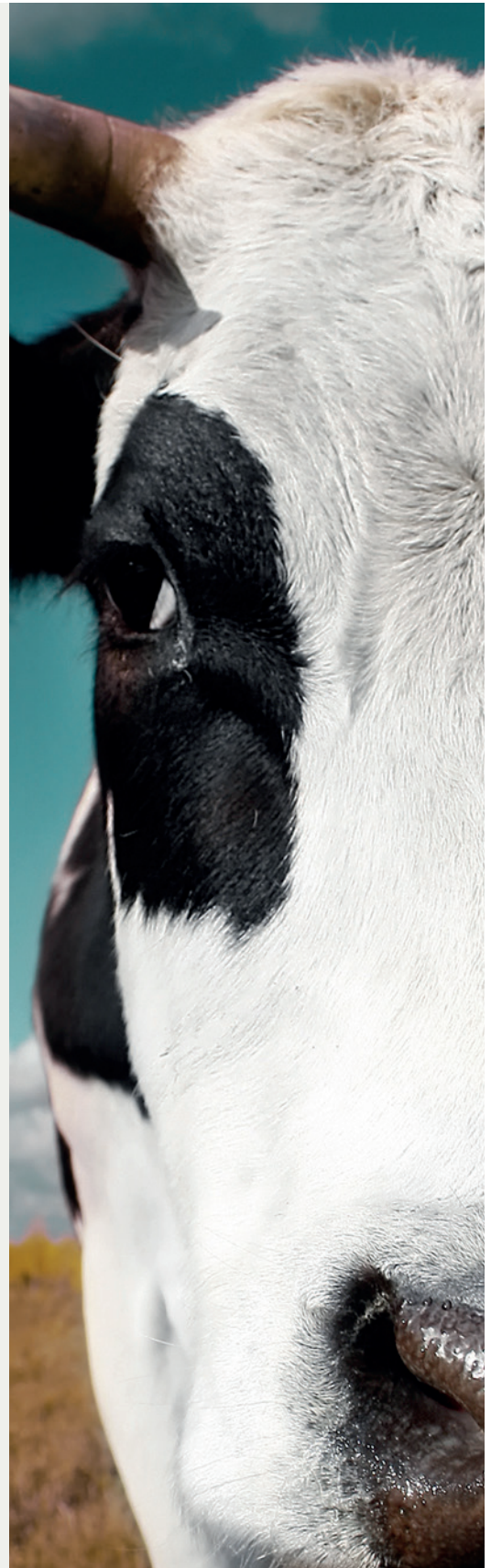
Целевая аудитория

Возраст: 6+

Семейный статус: семейные с детьми и без детей.

Уровень доходов: низкий, средний.

Возможные категории групповых посещений: групповые посещения детьми, корпоративные клиенты, организованные группы туристов.



В рамках кластера может быть организовано сотрудничество с местными движениями по поддержке локальной кухни



Тур «Вологодчина со вкусом», объединяющий местные производства и фермы

Вологодская земля богата не только памятниками истории и культуры, но и кулинарными традициями. Туроператор «Кружево дорог» предлагает совместить познавательное и питательное, и попробовать Вологодчину «на вкус».

Тур предлагает гастрономические обеды, дегустации, интерактивные развлечения и авторские закуски со всеми особенностями местной кухни.



Пример проекта поддержки фермеров на территории кластера

Шеф-повара и рестораторы Екатеринбурга решили объединиться с фермерами, чтобы продвигать уральские кулинарные традиции. В своих заведениях они введут спецменю из аутентичных блюд региона под эгидой нового проекта «На Урале есть».

Объединить всех смог туристический кластер «Гора Белая». После фестиваля «Висимский пикник» идея связать рестораторов, шеф-поваров и фермеров в один проект обрела четкие очертания. Теперь им предстоит совместными усилиями сформировать бренд уральской кухни и создать рынок сбыта для ферм.



Пример объединения шеф-поваров

Проект, направленный на популяризацию культуры региональной кухни как главной ценности для стимуляции гастрономического туризма.

Десять ярких шеф-поваров из четырех городов (Екатеринбург, Челябинск, Уфа, Пермь) объединяют усилия, дабы воссоздать и приумножить всё то, что называют уральской кухней.

АНАЛОГИ

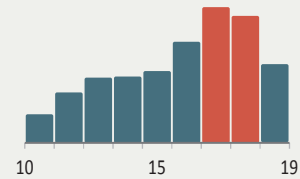
Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **4,9 га.**

Средняя посещаемость объекта в год: **25 тыс. чел.**

Средняя посещаемость на гектар площади объекта в год: **5 700 чел.**

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Туристическая ферма «Ивановка», Тверская обл.



Ферма, на которой проживают такие животные, как кролики, козы, свиньи, куры, цесарки, гуси, утки, фазаны, индюшки. Все животные одомашнены, приручены и не проявляют агрессии к туристам. Находится недалеко от Национального парка «Завидово».

ErlebnisSennerei Zillertal Dairy, Австрия



На ферме, расположенной рядом с Национальным парком Rieserferner-Ahrn, посетители смогут ознакомиться с полным циклом производства сыра, кроме того, там есть сенокос, где можно поваляться, дорожки для катания на велосипедах и ресторан с местными продуктами.

Ферма Little Italy, Тверская обл.



Ферма изготавливает натуральные продукты по старинным итальянским рецептам, которые из поколения в поколение передаются в семье основателей. В селе Медное находится дегустационный зал для посетителей, маленький постоялый двор и конюшня. Находится недалеко от Национального парка «Завидово».

Ссылки на аналоги:

Ферма «Ивановка». URL: <https://ferma-ivanovka.ru/>

Ферма «ErlebnisSennerei Zillertal Dairy». URL:

<https://www.alpenwild.com/staticpage/alpine-farm-cheesemaking/>

Ферма Little Italy. URL: <http://www.italferma.ru/>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Сезон на ферме длится целый год, однако наиболее востребованы выходные и праздничные дни. Кроме того, если ферма находится в курортной зоне, то ее могут посещать транзитные группы туристов, приехавших на более крупные туристические объекты на территории.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные и праздничные дни с мая по сентябрь, новогодние праздники	Выходные и праздничные дни с февраля по апрель и с октября по декабрь	Рабочие дни
Удаленный курорт	Выходные и праздничные дни	Рабочие дни с хорошей погодой (без осадков)	Рабочие дни с плохой погодой (осадки)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Площадь участка для минимальной эффективной фермы — не менее 4,5 га. Необходимо подключение к электричеству. Поскольку ферма требует большого объема горячей воды (для отопления и обслуживания), то мы рекомендуем размещать подобные объекты в местах, где проведено центральное газоснабжение, поскольку нагрев воды с помощью электричества может быть дороже более чем в 8 раз.

Рекомендуется подключение к водоснабжению и водоотведению, а при его невозможности используется бурение скважин и использование очистных сооружений для сточных вод. Также необходимо наличие автомобильного доступа.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры фермы необходимо ориентироваться на следующие особенности:

- то, что большинство посетителей приезжают на ферму на автомобилях или автобусах;
- семейную аудиторию с детьми, как самую требовательную категорию посетителей к разной инфраструктуре фермы;
- полноценную организацию фермы, т. е. оборудованные для содержания животных стойла, очистные сооружения (если нет центральной канализации), оборудование для производственного цеха (холодильное оборудование, ванны для пастеризации, упаковщики и т. д.);
- минимальное количество животных для производства — от 20 голов (коз/лошадей/коров/овец).

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Животные: основное производственное животное (лошадь/корова/коза) и мини-хозяйство с прочими домашними сельскохозяйственными животными для показа туристам; производство местной продукции (стойла, пастбища, цех по производству сыра)
Бытовая и административная инфраструктура	Туалеты, места для сбора мусора, административный блок, рецепция
Инфраструктура благоустройства	Парковка, малые архитектурные формы, ландшафтное благоустройство

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	152,4 кВт	Требуется стационарное подключение к электричеству
Требуемая мощность газа	7,11 м ³ /ч	Подключение к централизованному газоснабжению (из-за больших объемов потребления не рекомендуется использование локальных решений)
Требуемая мощность водоотведения	1,25 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (очистные сооружения, септик) или с подключением к центральному снабжению
Требуемая мощность ГВС	0,75 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе) или с подключением к центральному снабжению
Требуемая мощность ХВС	0,50 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор) или с подключением к центральному снабжению

ИНВЕСТИЦИИ

Вид основных производственных животных, в зависимости от пожелания инвестора, может быть разным. Для молочной фермы это могут быть коровы, козы, овцы (молоко) или лошади (кумыс). При расчете инвестиций мы ориентируемся на полноценную ферму с собственным производством, а не на простой туристический объект с одомашненными животными в зоопарке. Кроме того, важным фактором в молочных фермах является содержание животных — они могут быть в свободном выгуле или постоянно в стойлах, либо в смешанном формате. Для полноценных молочных ферм характерно содержание в стойлах, что позволяет избежать необходимости в значительных выгульных площадях.



Пример небольшой козьей фермы со свободным выгулом



Пример фермы с содержанием коз в стойлах



Пример фермы с содержанием коз в стойлах с доильным оборудованием

Структура инвестиций

- строительство: зал дегустации, цех по производству сыра, пастбища, стойла, малые архитектурные формы, ландшафтное благоустройство, парковка — 9 %;
- производственное оборудование для приготовления сыра — 72 %;
- мебель и инвентарь для производственных помещений, мебель для зала дегустации — 17 %;
- прочие расходы: закуп животных — 2 %.

Приблизительная сумма инвестиций на объект — от 7 млн руб. (аналог фермы «Долина коз») до 300 млн руб. (аналог фермы «Лукино»).

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ТУРИСТИЧЕСКИМ ФЕРМАМ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 000 руб. на человека.

Средний чек состоит из экскурсии по ферме, дегустации местной продукции и покупки местной продукции.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая годовая выручка фермы площадью 5 га на 250 голов КРС (без совмещения с другими функциями) — 71,2 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 60 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт зданий и сооружений, обновление оборудования и его ремонт, покупку новых животных.
2. Производственные расходы: обслуживание туристической и производственной составляющей фермы — затраты на покупку сырья для производства, инвентарь, покупку моющих средств, покупку кормов.
3. Коммерческие расходы: включают в себя затраты на рекламное продвижение фермы, эквайринг.
4. Административные расходы: включают в себя затраты на бухгалтерские услуги, канцелярские товары для работы кассы, затраты на вывоз мусора, затраты на коммунальные услуги.
5. Оплата труда: технолог, администратор-управляющий, производственные рабочие, сезонные работники фермы для заготовки кормов.
6. Налоги: на прибыль, на имущество, НДС.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	6,1 %
Коммерческие расходы	11,7 %
Производственные расходы	10 %
Расходы на обновление и ремонт	7,16 %
ФОТ	11,24 %
Налоги и сборы	11,24 %

Пример фермы



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы пришли к выводу, что наиболее распространенный набор услуг, предлагаемых фермой дополнительно, — проживание в гостевых домах и кафе. Именно такой набор функций мы рассматриваем далее. Площадь такой фермы займет около 5 га. Основные производственные животные — без свободного выгула. Количество основных производственных животных — до 250 шт. (козы/коровы/лошади/овцы). Расположение, рассматриваемое нами, одном-трех часах езды от ближайшего города.

При расчете фокус сделан на основных животных, описанных на листе с инвестициями, и необходимой для них инфраструктуре. Кроме того, мы учли, что, кроме основных животных, для демонстрации и общения с туристами будет закуплено небольшое число прочих домашних животных (курицы, гуси, бараны и т. д.).

Сезон работы — 365 дней в году

Количество пиковых дней — 64,
количество базовых дней — 54,
количество низких дней — 247.

Количество посетителей в год

68,7 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

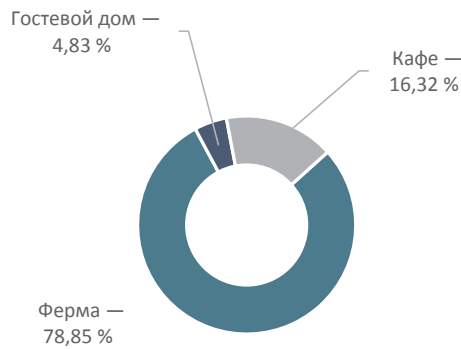
196,8 млн руб.
(ферма — 79 %, гостевые дома — 5 %, кафе — 16 %).



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 90,3 млн руб. Чистая прибыль: 42,0 млн руб. Срок окупаемости: 6 лет.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

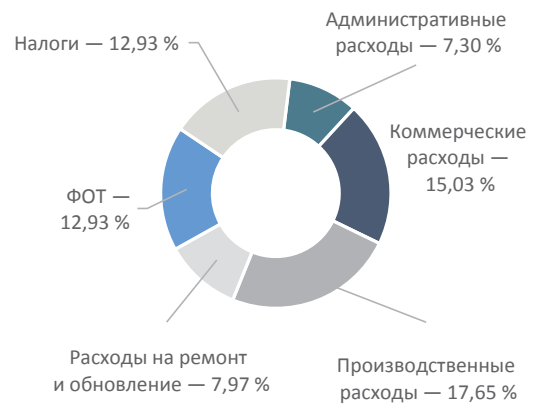
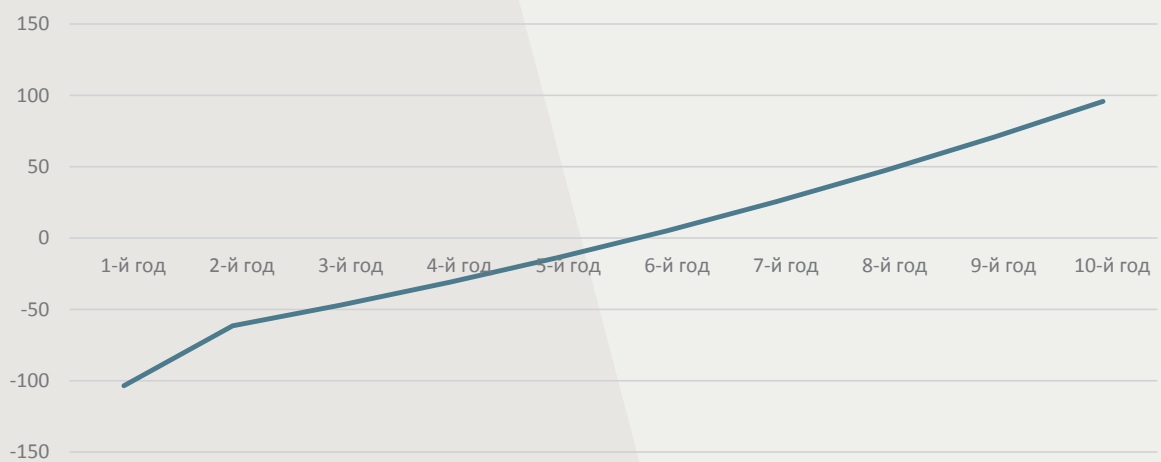


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



- | | |
|---|--|
| 1 | Гостевые дома — 20 % |
| 2 | Торгово-выставочный павильон — 5 % |
| 3 | Административное здание — 2 % |
| 4 | Место для общения с животными — 25 % |
| 5 | Производственный комплекс — 15 % |
| 6 | Стоянки домов на колесах – стойла — 15 % |
| 7 | Тепличный блок — 18 % |

ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Светлана Корабель, ферма «Долина коз»

Ссылка на сайт компании:
<http://dolinakoz.ru/>

Хаусбот, или дом на воде

Описание

Хаусбот — это дом на понтоне, который можно установить на воду. При этом он может являться как баржей, так и самоходным плавсредством (при наличии двигателей).

Правовое описание объекта

Хаусбот приравнивается к маломерным судам (и подлежит регистрации) или плавучим объектам (и подлежит учету).

Согласно ст. 3 Кодекса внутреннего водного транспорта Российской Федерации, под судном понимается: самоходное или несамоходное плавучее сооружение, предназначенное для использования в целях судоходства, в том числе судно смешанного (река/ море) плавания, паром, дноуглубительный и дноочистительный снаряды, плавучий кран и другие технические сооружения подобного рода.

Маломерное судно — судно, длина которого не должна превышать 20 м и общее количество людей на котором не должно превышать 12 чел.

Под плавучими объектами понимается (ст. 3 Кодекса внутреннего водного транспорта Российской Федерации) несамоходное плавучее сооружение, не являющееся судном, в том числе дебаркадер, плавучий (находящийся на воде) дом, гостиница, ресторан, понтон, плот, наплавной мост, плавучий причал и другое техническое сооружение подобного рода.

В чем отличие несамоходного маломерного судна от плавучего объекта?

С юридической точки зрения все маломерные суда (в т. ч. несамоходные) относятся к объектам недвижимости и подлежат государственной регистрации в соответствующем реестре, а плавучие объекты не являются судами, не относятся к объектам недвижимости и подлежат не регистрации, а учету. Учет плавучих объектов осуществляется только с целью обобщения информации о плавучих объектах в интересах обеспечения безопасности судоходства на внутренних водных путях и не связан с наличием права собственности и иных прав на плавучие объекты.

Разграничение плавучих сооружений на суда или плавучие объекты определяется не их конструктивными особенностями, а исключительно целями использования.

Например: лайнер, осуществляющий круизы, — это судно, но тот же лайнер, используемый в качестве гостиницы, — плавучий объект. Несамоходная плавучая площадка, перевозящая грузы, — судно (баржа), а установленная постоянно у берега для складирования груза, — плавучий объект (понтон).

Кодекс внутреннего водного транспорта РФ дает перечень плавучих сооружений, относящихся по цели своего использования к плавучим объектам (но действие КВВТ, согласно ст. 1 п. 2, распространяется исключительно на внутренние водные пути).

Правовые советы по размещению

По общему правилу, в соответствии с Водным кодексом Российской Федерации, поверхностные водные объекты, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, являются водными объектами общего пользования, то есть общедоступными водными объектами. Каждый гражданин вправе иметь доступ к водным объектам общего пользования и бесплатно использовать их для личных и бытовых нужд, и каждый гражданин вправе пользоваться (без использования механических транспортных средств) береговой полосой водных объектов общего пользования для передвижения и пребывания около них, в том числе для осуществления любительского и спортивного рыболовства и причаливания плавучих средств.

Таким образом, хаусбот может швартоваться на любом водном объекте (водоеме) и практически в любом месте, если водоем не относится к ВВП внутренним водным путям. На внутренних водных путях стоянка маломерных судов (как и любых других судов и плавучих объектов) регламентируется правилами судоходства и установленными навигационными знаками. В соответствии со ст. 3 Кодекса внутреннего водного транспорта Российской Федерации, перечень внутренних водных путей утверждается Правительством Российской Федерации. Действующий перечень внутренних водных путей утвержден Распоряжением Правительства РФ от 19.12.2002 № 1800-р.

Однако, если водный объект расположен в границах особо охраняемых природных территорий, либо водный объект является ООПТ, в таком случае необходимо руководствоваться Положением данного ООПТ (запрещенные виды деятельности).

При этом необходимо учитывать, что в ООПТ может действовать особый режим, в том числе ограничения по видам деятельности, например:

движение и стоянка без согласования с администрацией парка механических транспортных средств вне автомобильных дорог общего пользования, за исключением транспортных средств, обеспечивающих жизнедеятельность населенных пунктов и осуществление противопожарных и хозяйственных мероприятий;

организация туристских стоянок, установка палаток, разведение костров, организация массовых мероприятий, устройство фейерверков вне отведенных для этого специальных мест, либо без согласования с администрацией;

в зоне особой охраны рыбных ресурсов в местах нагула и нереста рыб; помимо этого, запрещается рекреационное посещение, лов рыбы, а также передвижение моторных плавсредств, в том числе маломерных судов, в период нереста в сроки, предусмотренные правилами рыболовства для конкретного рыбохозяйственного бассейна.

Дополнительная информация

Как регистрируется хаусбот?

Все плавучие сооружения подлежат освидетельствованию, классификации и регистрации или учету. Маломерные суда (длина не превышает 20 м) для личного (некоммерческого) использования подлежат освидетельствованию, классификации и регистрации с выдачей судового билета и внесением в реестр ГИМС МЧС РФ в соответствии с постановлением Правительства, действующими правилами и административным регламентом ГИМС МЧС РФ.

Порядок:

- оплачивается госпошлина;
- предоставляется заявление с пакетом документов (проект хаусбота, расчеты по водоизмещению, осадке, устойчивости);
- выезд с инспектором на осмотр судна: определение мореходности, фактические обмеры;
- выдача паспорта судна (судовой билет).

Маломерные суда для коммерческого использования освидетельствуются и классифицируются Российским морским регистром судоходства или Российским речным регистром и вносятся в реестр капитанами морских портов и администрациями водных бассейнов. В соответствии с разъяснениями заместителя министра транспорта РФ В. А. Олерского (письмо № ОВ-28/1947 от 25.02.2013), разделение ответственности при классификации и освидетельствовании маломерных судов коммерческого использования между РС или РРР определяется в зависимости от удаленности районов использования судов от мест убежищ или берега:

- внутренние водные пути – РРР;
- морские районы (с удаленностью от мест убежищ или берега до 12 миль включительно) – по выбору судовладельца РС или РРР.

Плавучие объекты на ВВП освидетельствуются и классифицируются Речным регистром. Учет (не регистрацию) плавучих объектов на ВВП осуществляют администрации водных бассейнов в порядке, установленном правилами.

Освидетельствование и учет плавучих объектов на акваториях, не относящихся к ВВП, постановлением Правительства по-прежнему возлагается на ГИМС.

Кто определяет цели использования плавучего сооружения?

В соответствии с действующим законодательством, цели использования плавучего сооружения определяются его владельцем в декларативном (заявительном) порядке.

Эксплуатирующуюся на ВВП как маломерное несамостоятельное судно для рыбалки и отдыха, то оно подлежит освидетельствованию, классификации и регистрации подразделением ГИМСа, а если называется ее плавучим домом – то классификацию и освидетельствование (как плавучего объекта) проводит Речной регистр, а учет – администрация водного бассейна. Аналогичным образом, если владелец декларирует платформу из железобетонных модулей в качестве буксируемой грузопассажирской, то она классифицируется, освидетельствуется и регистрируется в реестре как несамостоятельное судно-площадка, а если декларирует как причал, то классифицируется, освидетельствуется и подлежит учету (а не регистрации) как плавучий объект.

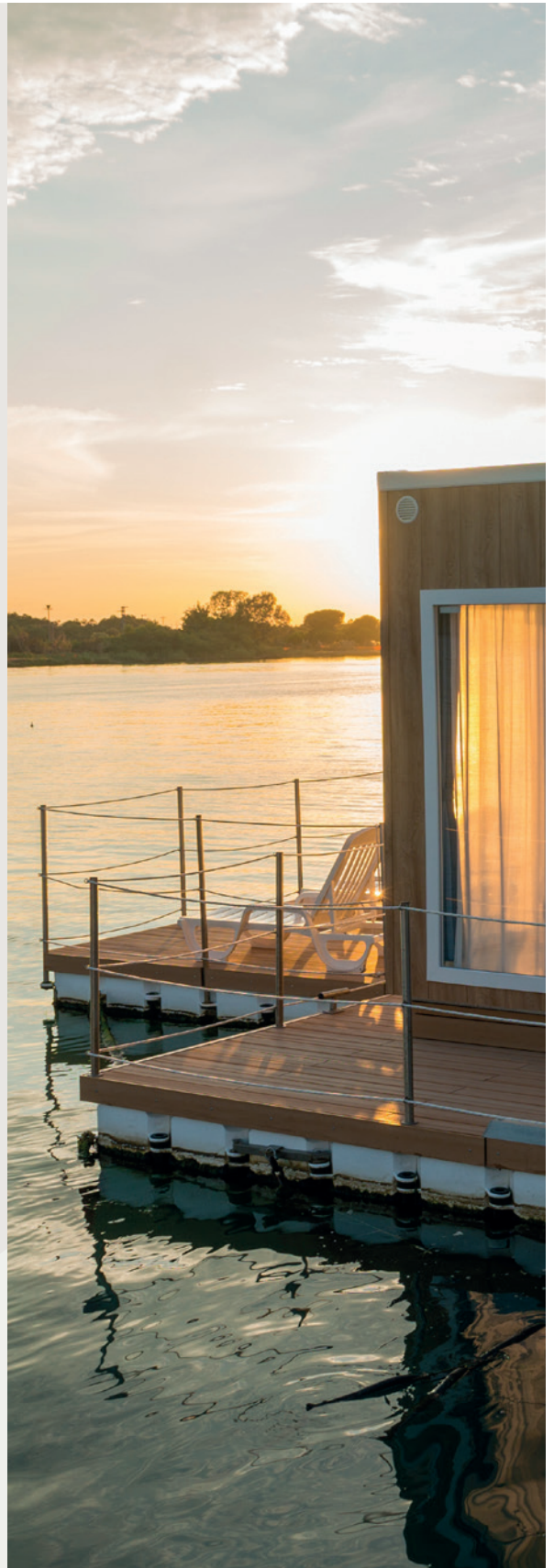
Можно ли прописаться в плавучем доме?

В теории возможно, если это судно, и оно зарегистрировано в установленном порядке, так как в соответствии с п. 2 ст. 15 Жилищного кодекса РФ жилым помещением признается изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан. Таким образом, если плавучее сооружение отвечает требованиям, предъявляемым к жилым помещениям, изложенным в постановлении Правительства РФ от 28.01.2006 № 47, то оно может быть признано жилым помещением, так как в законодательстве отсутствует требование, чтобы жилое помещение обязательно стояло на земле.

На практике имеются прецеденты, когда прописывались на маломерных судах, зарегистрированных ГИМС. А вот на плавучем объекте (даже если вы его назвали «плавучий дом») прописаться не получится – плавучие объекты действующим законодательством не относятся к недвижимости.



Хаусбот, или дом на воде



О ПРОЕКТЕ

Хаусбот — это самоходный дом на воде с автономными системами жизнеобеспечения, который можно сдавать в аренду посуточно или использовать самому.

Хаусботы могут быть расположены как по отдельности в интересных местах, так и быть организованы в целые комплексы с дополнительными функциями на берегу.

Источники выручки

Основным источником выручки для бизнеса на хаусботах является их посуточная сдача в аренду. Дополнительно может предлагаться прокат малогабаритных судов и спортивного инвентаря.

Хаусботы часто совмещают

с прокатом водных аттракционов (бананы, ватрушки) и спортивного инвентаря (например, САПов).

Целевая аудитория

Возраст: 18+

Семейный статус: семейные/холостые с детьми и без детей.

Радиус привлечения объектом посетителей: ближайшие крупные города.

Уровень доходов: средний/высокий.

Возможные категории групповых посещений: корпоративные клиенты, праздники.



АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **1 га.**
 Средняя протяженность береговой линии: **210 м для трех хаусботов (примерно через 70 м каждый)**
 Средняя посещаемость объекта: **250 чел. (750 человеко-дней).**

Houseboat Karjalan tasavalta, Карелия



Хаусбот располагается в заливе Ладожского озера. Дом полностью оборудован для проживания, сдается в аренду посуточно. Хаусбот не имеет двигателя, однако при желании клиентов может быть отбуксирован к центру озера с помощью катера.

Houseboat Rauhala, Карелия



Houseboat Rauhala — дом с террасой в городе Лаксенпохья. Подходит для отпуска. Есть собственная сауна. Поблизости популярны рыбалка и пеший туризм.

Lempijärvi, Карелия



Плавучие домики, расположенные в самом сердце Карелии, на берегу Ладожского озера. Домики полностью обустроены (включая кухню и санузел).

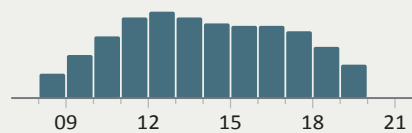
Ссылки на аналоги:

Houseboat Karjalan tasavalta. URL: <http://houseboatkarelia.ru/>

Houseboat Rauhala. URL: <https://houseboat-rauhala-ru.book.direct/ru-ru/>

Lempijärvi. URL: <https://www.instagram.com/lempijarvi/>

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Хаусботы следует располагать в местах с туристическим трафиком или возле города с населением не менее 300 тыс. чел. Размещение осуществляется на озере или судоходной реке, в месте, к которому есть доступ на автомобиле. Вода в реке или озере должна быть чистой, а сама территория быть привлекательной для посещения.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Нерабочие дни с температурой воздуха более 20 °С	Нерабочие дни с температурой воздуха от 10 до 20 °С и рабочие дни с температурой воздуха от 20 °С	Нерабочие дни с температурой воздуха до 10 °С и рабочие дни с температурой воздуха до 20 °С
Удаленный курорт	Нерабочий и рабочий день с температурой воздуха выше 20 °С, нерабочий день с температурой незначительно ниже 20 °С	Отсутствуют за счет расширения количества пиковых дней	Рабочий день с температурой воздуха ниже 20 °С и/или атмосферными осадками

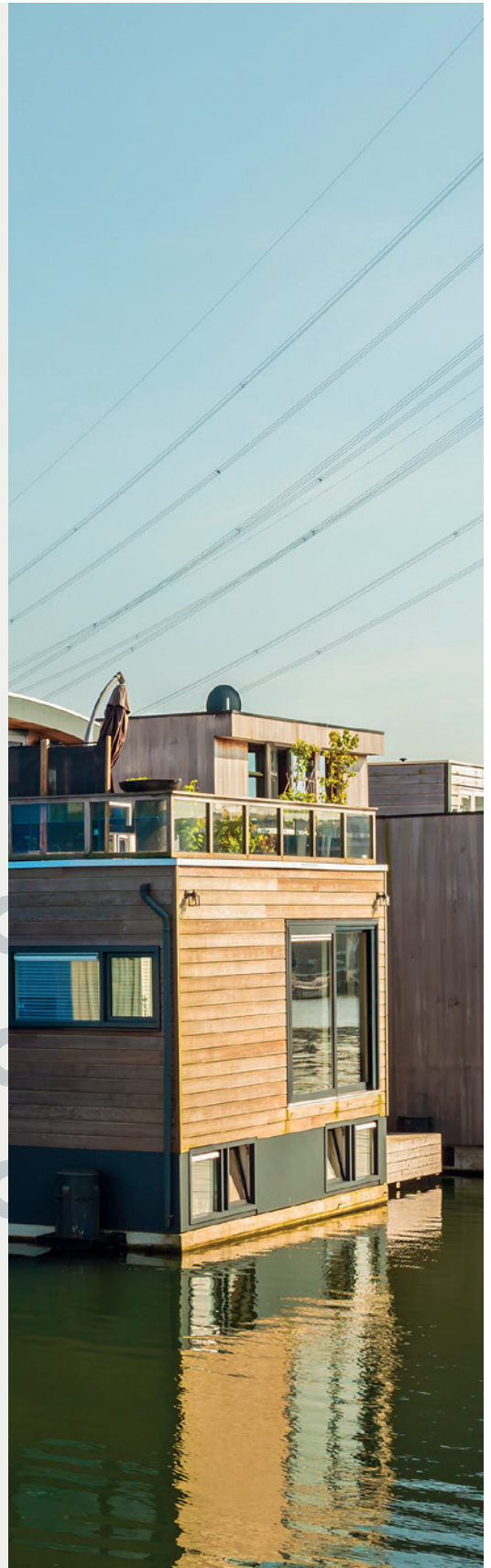


ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Для установки хаусботов необходим доступ к судоходной реке или озеру, а также к дороге, позволяющей подвезти хаусбот к воде, с парковочными местами.

Необходимо подключение к электросетям для подзарядки хаусботов, а также благоустройство пляжа и пирс для парковки. Для очистки хаусботов от твердых фракций необходима установка на берегу септика с насосной установкой, а также возможность подъезда к нему ассенизатора.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры базы хаусботов необходимо ориентироваться на следующее:

- большинство посетителей приезжают на базу на автомобилях;
- основными посетителями станут семьи или группы из нескольких семей.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Хаусботы
Бытовая и административная инфраструктура	Блок хранения инвентаря и септика, охрана
Инфраструктура благоустройства	Пирс, электричество, парковка

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	51 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность водоотведения	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе)
Требуемая мощность ХВС	0,0 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор)

ИНВЕСТИЦИИ

В зависимости от располагаемой инвестором суммы инвестиций реализация бизнеса хаусботов может различаться. Так, возможны варианты передвижного хаусбота как полноценного плавсредства, либо статичное положение дома на воде. В данном случае статичный вариант дешевле, так как не нужно тратить на двигатели и топливо, но есть и компромисс в виде хаусбота-баржи с возможностью буксировки к центру озера и т. п. Как особый уникальный вариант использования можно рассмотреть баню на воде.



Хаусбот без двигателя
от 1,5 млн руб.



Хаусбот с двигателем
от 2 млн руб.



Хаусбот-баня
от 1,5 млн руб.

Структура инвестиций

- строительство: производство хаусботов — 91,7 %;
- закупка инвентаря для обслуживания хаусботов (аптечки и т. д.), мебель для хаусботов — 1,7 %;
- благоустройство территории, блок хранения инвентаря, охрана — 5,5 %;
- оборудование: закупка дополнительных плавсредств (лодки, катамараны, водные аттракционы) — 1,1 %.

Приблизительная сумма инвестиций — от 5,5 млн руб. (один хаусбот вместимостью до 11 чел.) до 16,5 млн руб. (три хаусбота вместимостью 33 и более чел.), соответственно, без учета благоустройства территории.



СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ХАУСБОТАМ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 3 067 руб. на чел.

Средний чек: состоит из стоимости аренды хаусбота в день, деленной на среднее количество арендующих (5 чел.).

Выручка = Средний чек x Количество посещений.

Годовая выручка парка хаусботов с максимальной вместимостью 33 чел. — 7 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 41 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: хаусботы и пирс, а также затраты на амортизационный фонд.
2. Производственные расходы: обслуживание хаусбота — затраты на подзарядку, очистку от твердых фракций.
3. Коммерческие расходы: продвижение услуг парка.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги, канцелярские товары для работы кассы, затраты на вывоз мусора.
5. Оплата труда: администратор, рабочий, уборщица.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	5 %
Коммерческие расходы	8,6 %
Производственные расходы	5 %
Расходы на обновление и ремонт	12,7 %
ФОТ	6,5 %
Налоги и сборы	6 %

Пример использования хаусботов



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Наиболее эффективная модель бизнеса — набор из трех хаусботов с максимальной одновременной вместимостью 30–40 чел., поскольку такой набор достаточен для удовлетворения спроса на подобный отдых и не избыточен по сумме инвестиций.

Помимо этого, необходим блок, где будет храниться инвентарь и сидеть охранник.

Сезон работы — 152 дня в году

Количество пиковых дней — 12,
количество базовых дней — 26,
количество низких дней — 114.

Количество посетителей за сезон

1,6 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

15,2 млн руб.
(покупка хаусбота — 91,7 %, мебельровка — 1,7 %, благоустройство берега, парковки и подъезда — 5,5 %, покупка 5 САПов и 5 каяков для проката — 1,1 %).



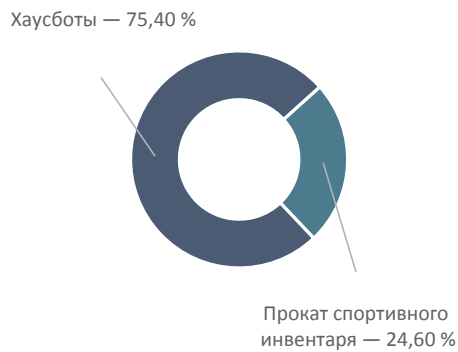
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 7 млн руб.

Чистая прибыль: 4,14 млн руб.

Срок окупаемости: 4 года.

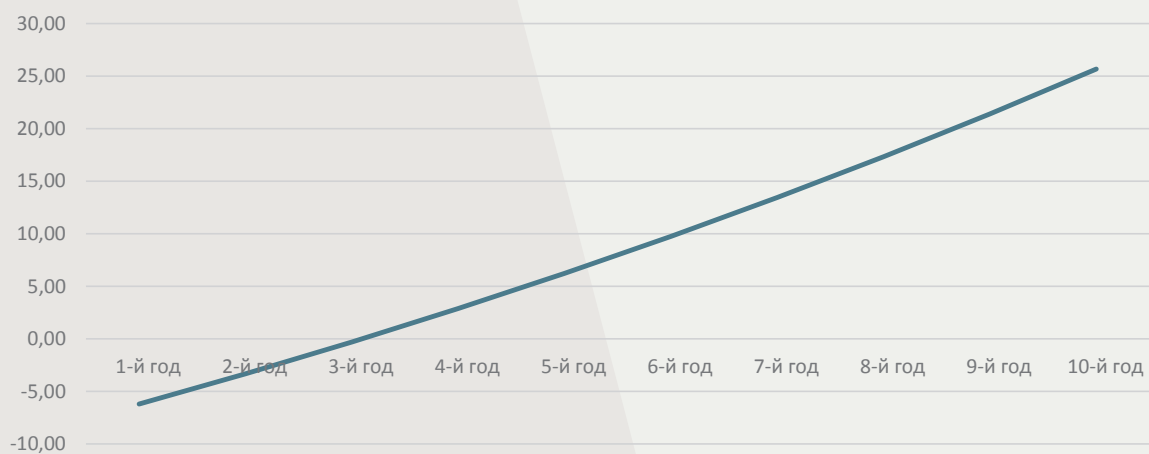
Структура выручки,
% от выручки



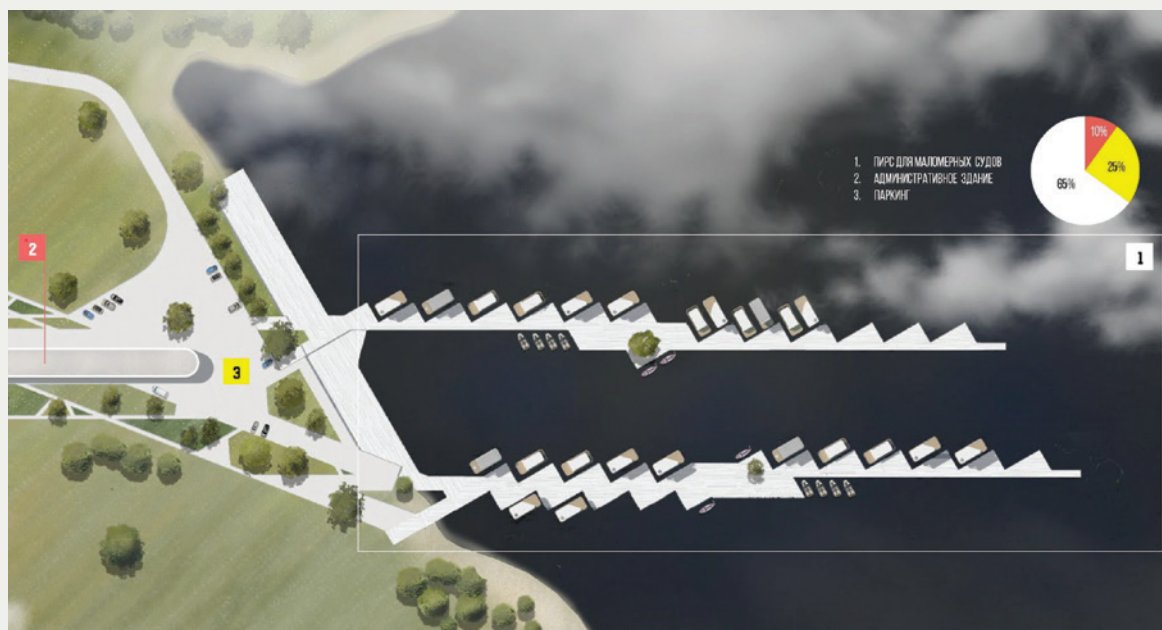
Структура расходов,
% от выручки



График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Пузов Олег, Houseboat Karjalan tasavalta

Ссылка на сайт компании: <http://houseboatkarelia.ru/>

Центр водных видов спорта на тихой воде

Описание

Центр проката и обучения таким водным видам развлечений, как водные лыжи, парасейлинг, флайборд, кайтсерфинг, серфинг, виндсерфинг, вейкбординг, сапсефринг, гребля, фридайвинг, рыбалка и подводная охота. Данный объект будет располагаться рядом с водным объектом, на расстоянии, с учетом особенностей водного объекта.

Правовое описание объекта

Само строение центра проката может быть как капитальным, так и некапитальным.

Исходя из п. 1 ст. 130 Гражданского кодекса РФ, к недвижимым вещам относятся земельные участки и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

Пунктом 10.2 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ предусмотрено, что некапитальные строения, сооружения – строения, сооружения, которые не имеют прочной связи с землей и конструктивные характеристики которых позволяют осуществить их перемещение и (или) демонтаж и последующую сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений (в том числе киосков, навесов и других подобных строений, сооружений).

Под объектом недвижимости понимается, прежде всего, отдельно взятый объект капитального строительства (здание, сооружение), либо комплекс зданий и сооружений, зарегистрированных как единый комплекс (объект недвижимости). Земельный участок (оформленный на праве собственности, либо на праве аренды), безусловно, является объектом недвижимости.

Вид объекта зависит от целей, возможностей заказчика и места размещения.

Правовые советы по размещению

Размещение объектов капитального строительства туристического назначения возможно на землях населенных пунктов в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки. Вид разрешенного использования земельного участка для строительства капитальных строений центра водных видов спорта – туристическое обслуживание. При данном виде разрешенного использования земельного участка возможно строительство, эксплуатация и размещение на земельных участках пансионатов, туристических гостиниц, кемпингов, домов отдыха, не оказывающих услуги по лечению, а также иных зданий, используемых с целью извлечения предпринимательской выгоды из предоставления жилого помещения для временного проживания в нем, а также эксплуатация детских оздоровительных комплексов.

Кроме этого, размещение объектов капитального строительства туристического назначения возможно также на землях категории особо охраняемых объектов (землях рекреационного назначения). К землям рекреационного назначения относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан.

Само строение можно разместить на берегу водоема (с учетом береговой линии шириной 20 метров, которая примыкает непосредственно к водоему и предназначена для общего использования).

Оформление права аренды на пользование акваторией водного объекта в данном случае не требуется.

Порядок оформления земельного участка зависит от характера строения данного объекта.

Центр водных
видов спорта
на тихой воде



О ПРОЕКТЕ

Все знают, что такое серфинг, но как быть, если очень хочется покататься на доске, а рядом только тихое озеро без ветра и волн? Решение в 1962 году нашел немец Бруно Риксен, создав первую в мире канатную буксировочную дорогу, или попросту лебедку. Теперь его изобретением пользуется весь мир, а одноименная компания является крупнейшим в мире производителем лебедок для центров водных видов спорта.

В простейшем виде такой центр представляет собой две опоры, которые располагаются на разных берегах или на дне водоема на расстоянии 100–300 м друг от друга. Опоры закреплены на растяжках и связаны между собой несущим тросом, по которому движется каретка с прикрепленным воднолыжным фалом. Каретка приводится в движение электродвигателем, закрепленным на одной из опор. Управление движением осуществляется с помощью компьютерной программы, позволяющей выбирать оптимальную скорость движения и размер дистанции.

Источники выручки

Люди, которые приезжают на территорию центра водных видов спорта, платят за единичный прокат лебедки — сет. При установке реверсивной лебедки на трассе одновременно может находиться только один человек. Стандартная длительность одного сета — 10 мин. Однако при большом трафике можно установить сет 5 мин., чтобы людям не приходилось слишком долго ждать своей очереди. Дополнительно предлагается обучение и прокат спортивного инвентаря (досок, водных лыж и т. д.). Помимо этого можно предлагать прокат САПов и каяков.

Объекты для дополнения монофункции

Места для проживания, прокат спортивного инвентаря, кафе.

Целевая аудитория

Возраст: 18+

Семейный статус: семейные/холостые без детей.

Уровень доходов: средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: соревнования.

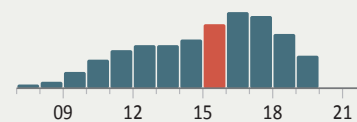


АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции:
16,7 га (небольшое озеро + территория на берегу).

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



Вейк-парк, Ростов



Вейк-парк в Ростове площадью 28 га — одно из лучших мест для тренировок и отдыха не только ростовчан, но и всех вейкбордистов России: высокие опоры, разнообразный набор трамплинов и слайдеров, состоящий из 10 фигур для спортсменов разного уровня подготовленности. Парк располагает круговой лебедкой длиной 540 м.

Humanoid, Ленинградская обл.



В вейк-парке площадью 14 га установлена реверсивная лебедка производства Wake Rancho длиной 110 м. Здесь можно отрабатывать трюки с флета (гладкой воды), с двух трамплинов и на 16-метровом слайд-боксе. Также можно прокатиться на вейкборде или вейксерфе с лучшим на сегодняшний день профессиональным буксировщиком — Super Air Nautique G21, который дает большую и чистую волну.

Wasserski Langenfeld, Германия



Один из крупнейших в мире центров водных видов спорта на тихой воде площадью 30 га с четырьмя кольцевыми лебедками и искусственной волной.

Ссылки на аналоги:

Вейк-парк. URL: <https://rostovwakepark.ru/>

Humanoid. URL: <https://humanoidpark.ru/>

Wasserski Langenfeld. URL: <https://www.wasserski-langenfeld.de/home-en.html>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Сезон объекта зависит от места расположения центра и может составлять от трех до семи теплых месяцев. Зимой лебедка может использоваться для катания на ватрушках, что актуально для комплексных объектов (гостиниц на берегу, всесезонных парков), но в большинстве случаев целесообразно законсервировать объект до следующего сезона. На зиму лебедку можно установить в крытом бассейне. Опционально зимой лебедку также можно использовать для катания на тюбинге по замерзшему пруду.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года с благоприятными погодными условиями	Дни с неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)
Удаленный курорт	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года	Дни с крайне неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Считается, что размещение и оборудование центра водных видов спорта на тихой воде целесообразно, если население в ближайшем городе больше 100–200 тыс. чел. Сам парк располагается на озере или реке без сильного течения. Водоем должен быть глубиной не менее 1,5 м, длиной от 150 м и шириной от 25 м (для реверсивной лебедки).

Участок должен быть доступен для посещения на автомобиле и оборудован парковочными местами. Также необходимо подключение к электричеству для работы лебедки. Для посетителей следует предусмотреть стартовый понтон и дорожки для схода с трассы. При наличии пляжей неподалеку обязательна установка буйков.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

Проанализировав аналоги, мы заметили, что чаще всего посетители центра водных видов спорта на тихой воде приезжают на автомобилях или автобусах. Для удовлетворения всех базовых потребностей посетителей от объекта мы ориентировались на молодую аудиторию 14–40 лет как наиболее активную и заинтересованную в инфраструктуре парка.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Канатно-буксировочные установки и фигуры для выполнения трюков
Бытовая и административная инфраструктура	Биотуалеты, административно-бытовой блок, понтон, дорожки для схода с трассы (для кольцевой трассы) и буи
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места, благоустроенный пляж, шкафчики для хранения вещей, раздевалка, зона отдыха (шатер)

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	90,1 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность водоотведения	0,02 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	0,0 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность ХВС	0,0 м ³ /ч	Не требуется

ИНВЕСТИЦИИ

В зависимости от суммы инвестиций центр водных видов спорта может быть разным. Самый бюджетный вариант — реверсивная канатная дорога. При таком варианте на трассе одновременно может находиться только один человек. Дорога прокладывается вдоль озера в одну сторону и позволяет совершать движение лишь по заданной прямой в обоих направлениях.

Более дорогим вариантом является установка кольцевой лебедки, но зато такая трасса может обслуживать одновременно от 6 до 12 посетителей.

Третьим вариантом является специальный катер, создающий волну для спортсмена и дающий максимальную свободу действий, но такой вариант означает самую высокую стоимость одного проката для посетителей.



Реверсивная лебедка
Стоимость: от 520 тыс. руб.



Кольцевая лебедка
Стоимость: от 7,1 млн руб. (4 опоры)



Буксирующий катер
Стоимость: от 50 тыс. \$

Структура инвестиций

- строительство: монтаж канатно-буксировочной установки — 3,5 %;
- инвентарь: спасательные жилеты, шлемы, борды, крепления, аптечки и т. д. — 2,5 %;
- оборудование: закупка лебедки — 64,7 %;
- фигуры для выполнения трюков — 24,3 %;
- благоустройство территории: покупка шатров, понтона — 5 %.

Для центра водных видов спорта, состоящего из трех реверсивных лебедок, приблизительная сумма инвестиций — 5,5 млн руб. Такой парк может пропускать до 400 чел. в день.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ЦЕНТРАМ ВОДНЫХ ВИДОВ СПОРТА БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 000 руб. на чел.

Средний чек: состоит из продажи услуг канатной установки (сетов) на одного человека в день и сдачи в прокат экипировки. Как правило прокаты экипировки покрывает несколько сетов, т. е. один сет составляет 10 мин., а экипировка дается в прокат на полчаса, чтобы человек успел покататься один раз, передохнуть и прокатиться второй.

Выручка = средний чек x количество посетителей.

Годовая выручка парка хаусботов с максимальной вместимостью 33 чел. — 7 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 50 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт спортивного оборудования и затраты на амортизационный фонд.
2. Производственные расходы: обслуживание парка, затраты на электроэнергию.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение услуг центра.
4. Административные расходы: содержание объектов инфраструктуры.
5. Оплата труда персонала: оператор, инструктор-спасатель, кассир, охранник.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	2,91 %
Коммерческие расходы	8,74 %
Производственные расходы	1,17 %
Расходы на обновление и ремонт	16 %
ФОТ	11,5 %
Налоги и сборы	6 %

Пример центра
водных видов
спорта
на тихой воде



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы исходим из того, что наиболее эффективный объект с центром водных видов спорта на тихой воде в качестве основной функции дополнительно предлагает следующие услуги: организация проката спортивного инвентаря (САПы, каяки), кафе.

Наиболее эффективная модель самого центра водных видов спорта — трасса из трех реверсивных лебедок длиной 200 м каждая, с четырьмя фигурами для прыжков, поскольку центр такой размерности уже достаточен для привлечения туристического трафика и не избыточен по сумме инвестиций.

Сезон работы — 152 дня в году.

Количество пиковых дней — 52,
количество базовых дней — 64,
количество низких дней — 36.

Количество посетителей за сезон:

10,5 тыс. чел.

Общий объем инвестиций:

7,4 млн руб.
(вейк-парк с фигурами — 83,2 %, прокат спортивного инвентаря — 2,8 %, кафе — 14 %).



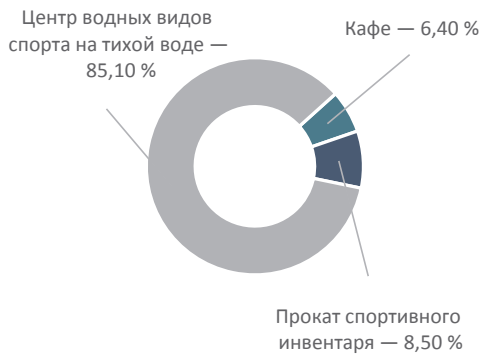
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 17 млн руб.

Чистая прибыль: 9,4 млн руб.

Срок окупаемости: 2 года.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

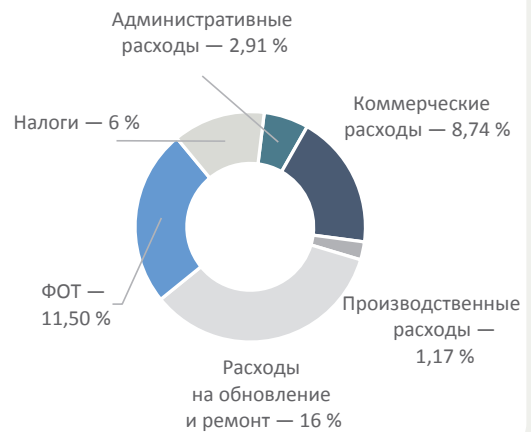
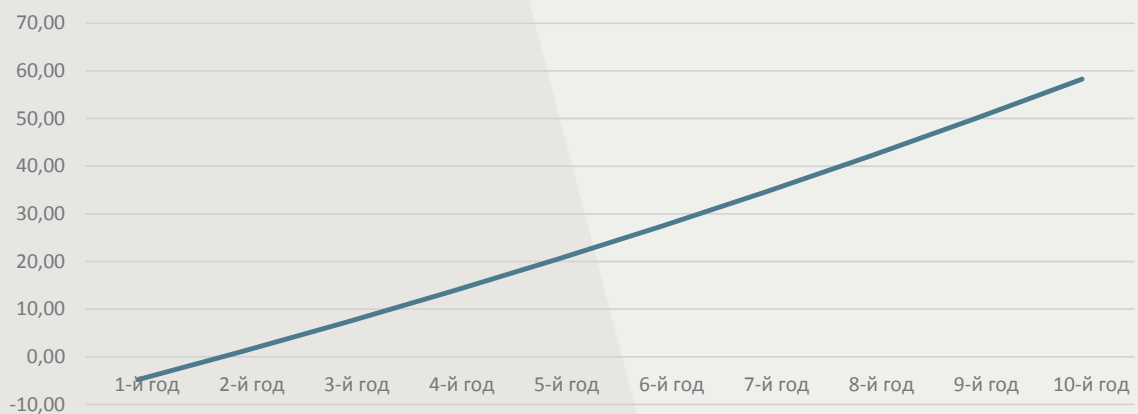
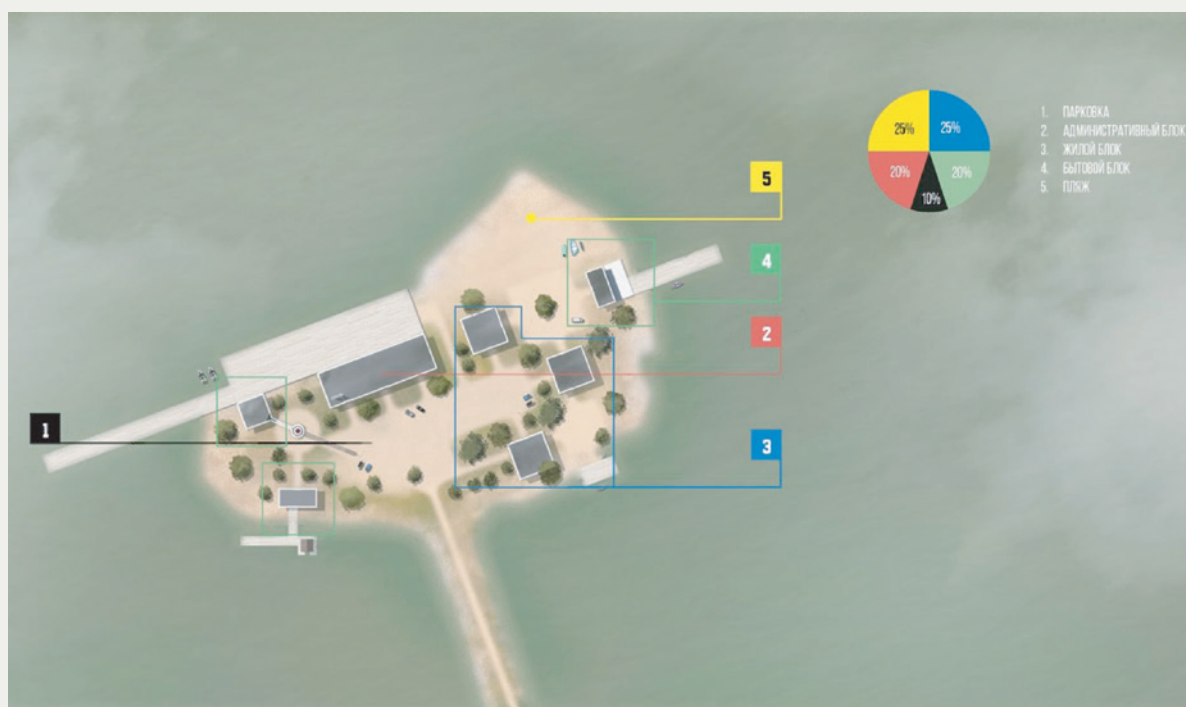


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Фёдор Прилежаев, Space Concept

Ссылка на сайт компании:
<http://spaceconcept.ru/>



Vertigo Sports

Ссылка на сайт компании:
<http://vertigosports.ru/>

Центр экстремальных летних видов спорта

Описание

Центр проката и обучения таким экстремальным видам спорта, как скалолазание, альпинизм, спортивная спелеология и хайкинг.

Правовое описание объекта

Непосредственно сам центр проката является некапитальным строением.

Пунктом 10.2 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ предусмотрено, что некапитальные строения, сооружения — это строения, сооружения, которые не имеют прочной связи с землей и конструктивные характеристики которых позволяют осуществить их перемещение и (или) демонтаж и последующую сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений (в том числе киосков, навесов и других подобных строений, сооружений).

Правовые советы по размещению

Размещение возможно на территории с ландшафтом, подходящим под виды экстремального спорта, с учетом особенностей земельного участка. Размещение центра проката и обучения возможно на землях лесного фонда (рекреационного назначения, эксплуатационные леса), на землях населенного пункта с учетом вида разрешенного использования земельного участка.

Обустройство спортивных объектов должно осуществляться, в том числе, в соответствии с требованиями, содержащимися в своде правил «Открытые физкультурно-спортивные сооружения» СП 31-115-2008 (часть 4) и в Постановлении главного санитарного врача РФ от 28.09.2015 № 61 «Об утверждении СП 2.1.2.3304-15 «Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству и содержанию объектов спорта».

Центр экстремальных летних видов спорта



О ПРОЕКТЕ

Центр экстремальных летних видов спорта — это место, где люди могут выплеснуть адреналин без угрозы для здоровья. Такой парк оборудован мостом над пропастью, а на скалах проложена безопасная трасса (виа-феррата) для желающих попробовать свои силы в скалолазании. Также могут предлагаться такие экстремальные аттракционы, как свободное падение, полет на парaparplane, парашюте, спуск джюльфером и т. д.

Опционально зимой в парке может функционировать прокат инвентаря, например, снегоступов и лыж.

Источники выручки

Прокат оборудования, проведение экскурсий, плата за вход на экстремальный аттракцион, проведение длительных туров, организация соревнований.

Объекты для дополнения монофункций:

Кафе, места для проживания, прокат спортивного инвентаря.

Целевая аудитория

Возраст: 18+

Семейный статус: семейные/холостые без детей.

Уровень доходов: средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: корпоративные клиенты, спортивные соревнования.

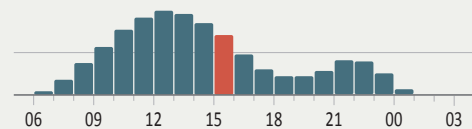


АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **2 га.**
 Средняя посещаемость объекта: **от 600 до 1 тыс. чел. за сезон**
 Средняя посещаемость на гектар площади объекта: **415 чел.**

Загрузка в течение пикового дня по часам аналогов



«Флай Чегем», Кабардино-Балкарская Республика



«Флай Чегем» — горный парк активных развлечений, расположенный почти в самом конце Чегемского ущелья, в 16 км за одноименными водопадами. Организуют полеты на парашюте, прыжки с веревкой, горный треккинг, конные прогулки, а также предлагают кемпинг с горячим душем, туалетом и летней кухней.

Экстрим-парк «Матлас», Республика Дагестан



Около горнолыжного курорта «Матлас» располагается новый одноименный экстрим-парк. Туристы могут пролететь над каньоном на высоте 100 м со скоростью 50 км/ч с помощью зиплайна, пройти по висячему мосту со страховкой, а также попробовать свои силы на виаферрате.

Экстрим-парк «Мишоко», Адыгея



Экстрим-парк «Мишоко» — это комплекс экстремальных аттракционов, расположенных в одноименном ущелье. Среди них — три троллея, две виаферраты, роупджампинг, дюльфер, скалодром (детский и взрослый), пещера с виаферратой, слэклийн, каньонинг, походная баня и специально подготовленная территория для игры в пейнтбол.

Ссылки на аналоги:

«Флай Чегем». URL: <http://flychegem.ru/>
 Экстрим-парк «Матлас». URL: <http://www.matlaspark.ru/>
 Экстрим-парк «Мишоко». URL: <https://oshten-tur.ru/services>



ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Поскольку центр экстремальных видов спорта располагается на открытом воздухе, его посещаемость часто зависит от погодных условий, которые ограничивают не только трафик посетителей, но и саму возможность использования аттракционов, поскольку проход вдоль горы или по подвесному мосту при сильном ветре и осадках может быть опасен для людей.

Если парк находится в туристическом месте, то его сезонная посещаемость зависит от сезонности самого места. В общем случае сезон длится с начала мая по конец октября.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года с благоприятными погодными условиями	Дни с неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)
Удаленный курорт	Выходные и праздничные дни, предпраздничные и предвыходные дни	Рабочие дни в течение года	Дни с крайне неблагоприятными погодными условиями (метели, затяжные дожди, ураганы, штормы, аномальные температуры)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Для эффективного функционирования парка необходим скальный рельеф территории с большим перепадом высот.

Экстрим-парк без дополнительных функций, как правило, не требует подключения к сетям. При большой удаленности от города следует предусмотреть парковочные места и домик для персонала, где также будет храниться инвентарь и страховочное оборудование для посетителей.

Из общения с экспертом мы выяснили, что на территории желательно иметь кафе и место для проживания посетителей, но если парк располагается на туристической территории, а посетителей организованно привозят и увозят, то можно обойтись и без них.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

Проанализировав аналоги, мы заметили, что чаще всего посетители экстрим-парка приезжают на автомобилях или автобусах. Определяя базовые потребности посетителей от объекта, мы ориентировались на молодую аудиторию 14–40 лет как наиболее активную и заинтересованную в инфраструктуре парка.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Экстремальные аттракционы, уникальный ландшафт, способствующий занятию экстремальными видами спорта
Бытовая и административная инфраструктура	Административный блок с жилым модулем для персонала, туалетами для персонала и складом для хранения инвентаря
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	20,64 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	0,00 м ³ /ч	Не требуется
Требуемая мощность водоотведения	0,06 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик)
Требуемая мощность ГВС	0,04 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе)
Требуемая мощность ХВС	0,02 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор)

ИНВЕСТИЦИИ

Варианты реализации экстремального парка могут сильно отличаться в зависимости от суммы инвестиций. Так, при реализации в основном воздушных экстремальных аттракционов затраты придется по большей части на покупку инвентаря, тогда как при монтаже зиплайна или виаферраты придется потратиться на оборудование трассы. Зимой парк может использоваться для организации экскурсий на снегоступах или лыжах, которые также можно давать напрокат.



Пародром

Не требует капитальных вложений, необходимо только оборудование.



Зиплайн

Стоимость 300–500 тыс. руб. (300 м, базовый комплект оборудования, без опор).



Виаферрата

Стоимость около 1 млн руб.

Структура инвестиций

- строительство: прокладывание трассы виаферраты, строительство административно-бытового блока — 59,7 %;
- закупка инвентаря для парка (страховочные костюмы, аптечки и т. д.) и мебели для административного блока — 16,4 %;
- оборудование: закупка аттракционов (скалодром, свободное падение) — 23,9 %.



При большом перепаде высот стоимость зиплайна увеличивается в 2–3 раза

Фёдор Прилежаев, ООО SpaceConcept

Приблизительная сумма инвестиций на парк, состоящий из виаферраты, башни для скалолазания, аттракциона свободного падения и зиплайна — 14,7 млн руб.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ЦЕНТРУ ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ЛЕТНИХ ВИДОВ СПОРТА БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 750 руб. на чел.

Средний чек состоит из стоимости прокатов на экстремальном аттракционе одним человеком в день. Страховочная экипировка, как правило, входит в стоимость проката.

Выручка = средний чек x количество посетителей.

Годовая выручка функции парка с максимальной вместимостью 250 чел. в день — 25,4 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 70 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт и замена страховочных комплектов, веревки, карабины и т. д.
2. Производственные расходы: обслуживание парка — затраты на спортивное и страховочное оборудование.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение услуг парка.
4. Оплата труда: инструкторов и администратора.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	5,5 %
Коммерческие расходы	5 %
Производственные расходы	5 %
Расходы на обновление и ремонт	6,3 %
ФОТ	39 %
Налоги и сборы	6 %

Пример центра экстремальных летних видов спорта



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Проанализировав аналоги и экспертный опыт, мы исходим из того, что наиболее эффективный объект с экстрим-парком в качестве основной функции работает только в летний сезон и дополнительно предлагает зиплайн в качестве еще одного экстремального аттракциона.

Наиболее эффективная модель экстрим-парка — набор двух-трех экстремальных аттракционов с максимальной единовременной вместимостью 10–12 чел. Парк такого размера уже достаточен для привлечения туристического трафика и не избыточен по сумме инвестиций.

Сезон работы — 152 дня в году

Количество пиковых дней — 52,
количество базовых дней — 64,
количество низких дней — 36.

Количество посетителей за сезон:

24,4 тыс. чел.

Общий объем инвестиций:

14,7 млн руб.
(виа-феррата — 6,72 %, зиплайн — 69,64 %, устройство свободного падения — 3,2 %, скалодром — 4,05 %, страховочные комплекты — 3,84 %, административно-бытовой блок — 11,4 %).



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 17 млн руб.

Чистая прибыль: 9,4 млн руб.

Срок окупаемости: 2 года.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

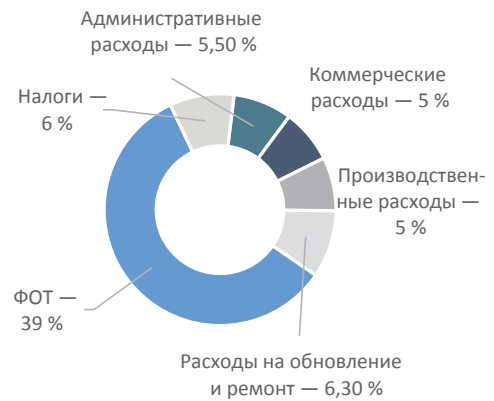
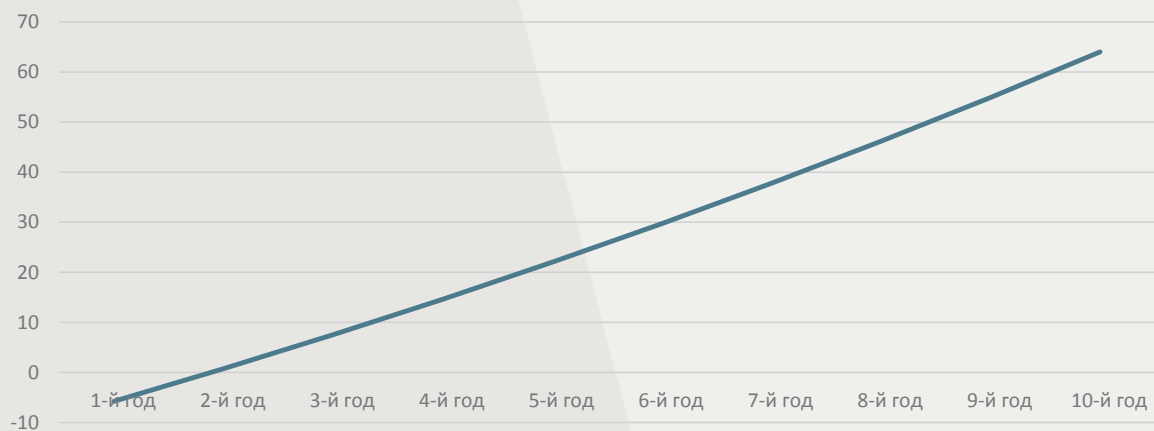
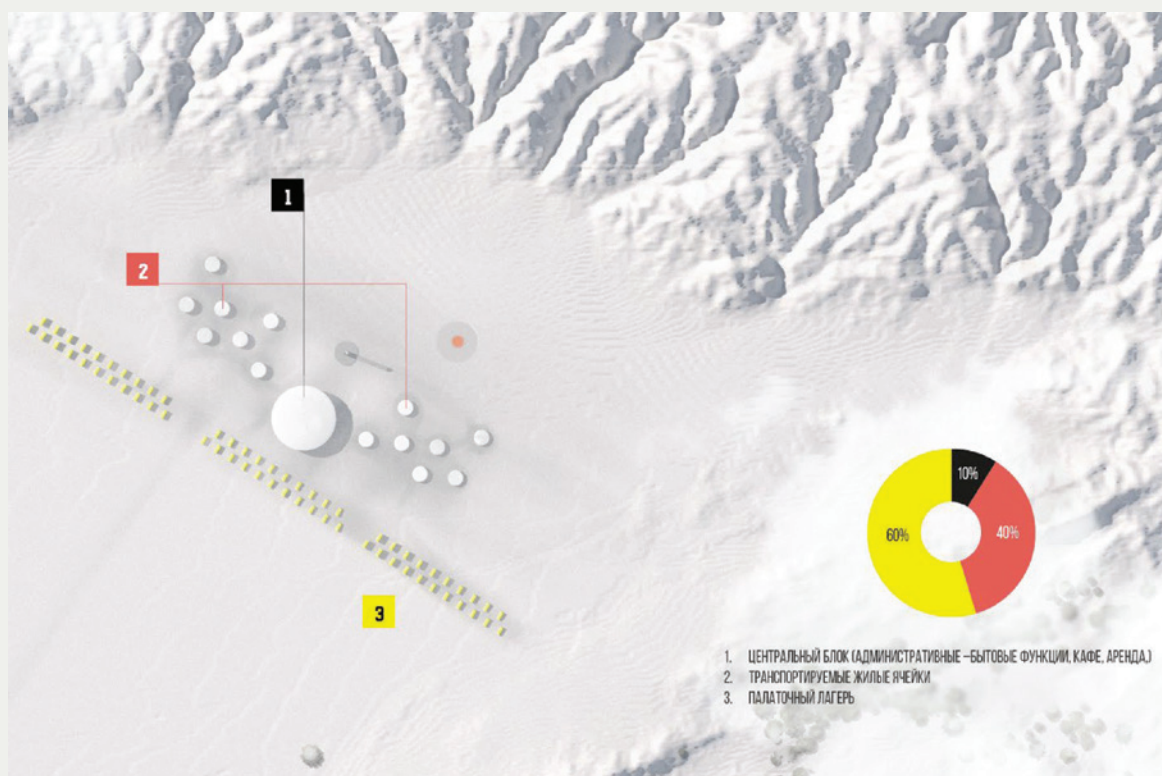


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Фёдор Прилежаев, Space Concept

Ссылка на сайт компании:
<http://spaceconcept.ru/>



Экстрим-парк «Матлас»

Ссылка на сайт компании:
<http://www.matlaspark.ru/>

Юрта

Описание

Юрта – это традиционное жилище степных народов Азии (Монголия, Бурятия). Тысячи лет конструкция юрты остается неизменной. Это круглогодичное жилище с защитой от холода, жары, ветра и дождя. Основное преимущество – мобильность и быстровозводимость, что позволяет ее использовать и как временное жилье, и как всесезонное сооружение.

Правовое описание объекта

Размещение нескольких юрт можно назвать зоной отдыха граждан, то есть это будет кемпинг.

Правовые советы по размещению

Требования будут те же, что и к размещению кемпинга. Размещение кемпинга из юрт возможно на землях населенных пунктов в соответствии с видами разрешенного использования, установленными правилами землепользования и застройки. Вид разрешенного использования земельного участка для размещения кемпинга из юрт – туристическое обслуживание. При данном виде разрешенного использования земельного участка возможно строительство, эксплуатация и размещение на земельных участках пансионатов, туристических гостиниц, кемпингов, домов отдыха, не оказывающих услуги по лечению, а также иных зданий, используемых с целью извлечения предпринимательской выгоды.

Кроме этого, размещение кемпинга из юрт возможно также на землях рекреационного назначения (к землям рекреационного назначения относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности граждан).

Кемпинги из юрт могут быть расположены на землях особо охраняемых природных территорий. Обустройство кемпингов из юрт на данных земельных участках следует вести с учетом режима охраны и использования данной территории, с согласия администрации ООПТ и Министерства природных ресурсов и экологии.

Порядок и сроки оформления земельного участка для размещения кемпинга зависят от категории земли, от формы собственности земельного участка (федеральная собственность, собственность субъекта РФ, земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена).

Минимальные обязательные требования к кемпингам (ГОСТ Р 58187-2018 Туристические услуги. Кемпинги. Общие требования) описаны выше (см. стр. 7, автокемпинг).

Юрта



О ПРОЕКТЕ

Юрта — одно из самых древних и практичных мобильных жилищ. Сегодня юрты становятся популярны как вид глэмпинга. Благодаря легкой мобильной конструкции их можно устанавливать даже в самых труднодоступных и красивых природных местах. При этом, несмотря на простоту конструкции, они могут быть оснащены и оформлены для удовлетворения потребностей даже самых взыскательных туристов.

Источники выручки

Сдача в аренду юрты. Дополнительно часто предлагаются услуги общественного питания и услуги бани.

Объекты для дополнения монофункции

Кафе, баня, прокат, другие места размещения.

Целевая аудитория

Возраст: 0+

Семейный статус: семейные/холостые с детьми и без.

Уровень доходов: средний, высокий.

Возможные категории групповых посещений: корпоративные туристы, проживание организованных групп туристов, туристы с праздников (дни рождения, свадьбы и т. д.).



АНАЛОГИ

Средние показатели аналогов

Средняя площадь основной функции: **0,2 га.**

Средняя посещаемость объекта в год: **4 800 чел.**

Средняя посещаемость на гектар площади объекта в год: **2 800 чел.**



Hardanger Basecamp, Норвегия



Лагерь предлагает аутентичный, уникальный и комфортабельный опыт «возвращения к природе — возвращения к базовым ценностям». Он расположен на берегу одного из самых известных фьордов Норвегии рядом с парком Hallingskarvet, окруженный высокими горами. Всего в лагере 10 юрт.

Maine Forest Yurts, США



Main Forest Yurts расположен рядом с парком «Уайт Маунтин» в Дареме, штат Мэн, и охватывает более 40 га дикой природы. Идеально подходит для ночевки, экскурсии на выходные или недельного ретрита. Остановившись в одной из четырех полностью обставленных юрт, можно окунуться в настоящее лесное приключение.

Jalman Meadows Wilderness Camp, Монголия



Лагерь дикой природы Jalman Meadows расположен на р. Верхний Туул в парке «Горхи-Тэрэлж» в окружении пышных холмов, на которых растут лиственничные леса и береза. Лагерь состоит из 16 юрт. Здесь тихо и спокойно, за исключением кузнечиков и пения птиц. Кажется, что время в этом месте замирает.



Ссылки на аналоги:

Hardanger Basecamp. URL: <https://www.hardangerbasecamp.com/>

Maine Forest Yurts. URL: <http://maineforestyurts.com/>

Jalman Meadows Wilderness Camp. URL: <https://www.nomadicjourneys.com/tours/private-jalman-meadows/>

ОЖИДАЕМАЯ СЕЗОННОСТЬ ОБЪЕКТА

Настоящие юрты — это, безусловно, всесезонный объект. Если юрта построена правильно, то в ней прохладно в летний зной, тепло и уютно, когда за стеной зима. Именно поэтому мы исходим из того, что юрта — всесезонный объект размещения.

Определение разных типов дней сезона

Расположение	Пиковые дни	Базовые дни	Низкие дни
В одном-трех часах от города	Дни в зимние и летние месяцы с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Дни в зимние и летние месяцы с плохой погодой (осадки)	Дни в весенние и осенние месяцы
Удаленный курорт	Дни с хорошей погодой (отсутствие осадков)	Дни в зимние и летние месяцы с плохой погодой (осадки)	Дни в весенние и осенние месяцы с плохой погодой (осадки)



ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТКУ

Требования к расположению и обеспеченности инфраструктурой земельного участка

Юрты — это поистине универсальное место размещения, не зря они являются одним из древнейших и до сих пор актуальным мобильным жилищем. Они не требуют жестких условий по климату или рельефу, тем не менее, выигрышное расположение для лагеря юрт — это красивое природное место, которое само по себе может являться местом притяжения людей.

Однако, несмотря на природное базирование объекта, он предлагает определенный уровень комфорта, который требует наличие автомобильного доступа.



СОСТАВ ОБЪЕКТА

При анализе аналогов мы пришли к выводу, что при формировании инфраструктуры комплекса юрт необходимо ориентироваться на следующие моменты:

- большинство посетителей приезжают на автомобилях, и парковки могут располагаться недалеко от юрт, однако при большом их количестве рекомендуется расположить парковку поодаль, чтобы не создавать дискомфорт посетителям;
- санузлы для жильцов располагаются вне юрты.

Перечень инфраструктурных элементов объекта

Тип инфраструктуры	Состав
Генерирующая трафик инфраструктура	Юрты, места для отдыха (место для костра)
Бытовая и административная инфраструктура	Жилые блоки для персонала, блок для отдыха, принятия пищи, складской блок, места для сбора мусора, бытовой блок с санузлами для гостей
Инфраструктура благоустройства	Парковочные места, ландшафтное благоустройство

Требуемая мощность инженерных сетей

Вид ресурса	Знач.	Варианты реализации
Мощность электроэнергии	296,0 кВт	Дизель-генератор, солнечная панель, ветряк, подключение к сети
Требуемая мощность газа	3,65 м ³ /ч	При отсутствии подключения могут использоваться локальные бойлеры на твердом топливе
Требуемая мощность водоотведения	0,75 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (выгребная яма, очистные сооружения, септик) или подключение к централизованной канализации
Требуемая мощность ГВС	0,45 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор и бойлер на твердом топливе) или подключение к централизованному водоснабжению
Требуемая мощность ХВС	0,30 м ³ /ч	Может быть реализовано локально (скважина/колодец/водозабор) или подключение к централизованному водоснабжению

ИНВЕСТИЦИИ

При оценке инвестиций мы рекомендуем ориентироваться на объект, состоящий минимум из 10 юрт. Вариативность будет зависеть от концепции.

- Размер: юрты могут быть диаметром от 2,5 до 20 м, что напрямую влияет на стоимость строения.
- Комплектация: может значительно отличаться в зависимости от концепции лагеря. Базовая комплектация юрты может состоять из минимальной инфраструктуры (кровать, стол, комод для вещей), тогда как полная комплектация может включать массу дополнительных вещей (например, кондиционер, телевизор, полноценная кухня, полноценный санузел, премиальная мебель) для удобства и удовлетворения даже самых требовательных посетителей.
- Сезон работы: существуют летние и зимние варианты юрт. В зависимости от возможностей и технологий строительства гостевые юрты могут быть сезонными или круглогодичными. Зимний сезон работы подразумевает наличие отопительных систем. В зависимости от пожелания инвестора они могут быть разными, однако наиболее часто применяются дровяные или пеллетные печи, дымоход от которых выводится в окно на крыше.



Пример базовой комплектации юрты



Пример средней комплектации юрты



Пример премиальной комплектации юрты

Структура инвестиций

- строительство: юрты, жилые блоки для персонала, блок для отдыха, принятия пищи, складской блок, места для сбора мусора, бытовой блок с санузлами для гостей, парковочные места, ландшафтное благоустройство — 67 %;
- мебель и инвентарь для жилых и бытовых блоков, системы хранения для складского блока — 21 %;
- оборудование для жилых, бытовых и административных блоков — 12 %.

Приблизительная сумма инвестиций на одну юрту — от 0,3 до 1,5 млн руб.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ ПО ЮРТАМ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ

Доходы

Средний чек — 1 800 руб. на чел.

Средний чек юрты – 4 500 руб. в сутки на номер, одна юрта рассчитана на 2,5 чел., исходя из этого, сумма на человека составит 1 800 руб.

Выручка = средний чек x количество посещений.

Ожидаемая годовая выручка 10 юрт без совмещения с другими функциями — 9,3 млн руб.

Расходы

Средняя сумма расходов — до 50 % от выручки:

1. Расходы на обновление и ремонт: ремонт и обновление юрт.
2. Производственные расходы: инвентарь и средства для уборки юрт и территории.
3. Коммерческие расходы: рекламное продвижение, эквайринг, расходы на букингтовую систему.
4. Административные расходы: бухгалтерские услуги, затраты на коммунальные услуги, услуга доступа в интернет.
5. Оплата труда: администратор, горничная, разнорабочий.
6. Налоги: с оборота УСН 6 %.

Структура расходов, в % от выручки

Административные расходы	2,7 %
Коммерческие расходы	12,2 %
Производственные расходы	15 %
Расходы на обновление и ремонт	12,3 %
ФОТ	7,32 %
Налоги и сборы	6 %

Пример юрт



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Рассматриваемая конфигурация объекта

Рассматриваемый нами объект состоит из 10 всесезонных юрт диаметром 6 м, отапливаемых пеллетами или дровами. Лагерь находится недалеко от города. Кроме проживания, предлагаются услуги бани. Ориентируется объект на средний и высокий ценовой сегмент со средней стоимостью номера в сутки 4 500 руб.

Сезон работы — 365 дней в году

Количество пиковых дней — 59, количество базовых дней — 114, количество низких дней — 192.

Среднегодовая загрузка — 57 %. Количество ночевок — 2 тыс.

Количество посетителей за сезон

5 тыс. чел.

Общий объем инвестиций

11,6 млн руб.

(гостевые дома — 94 %, бани — 6 %).



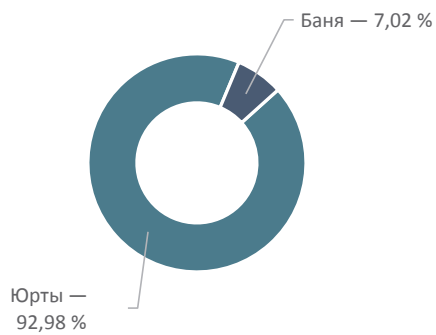
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА НА УСТАНОВОЧНЫЙ ГОД

Выручка: 17 млн руб.

Чистая прибыль: 9,4 млн руб.

Срок окупаемости: 2 года.

Структура выручки,
% от выручки



Структура расходов,
% от выручки

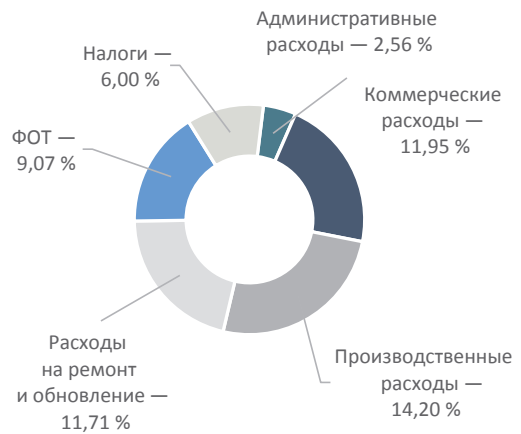
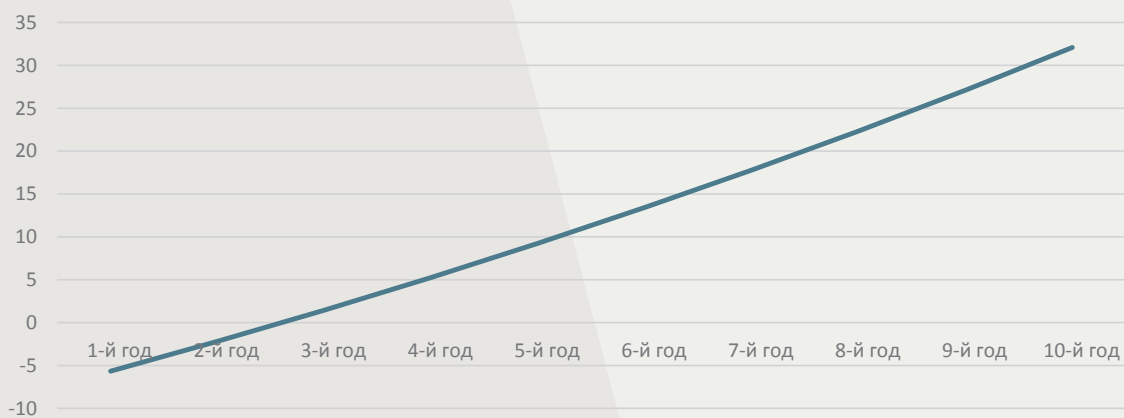


График денежного потока за 10 лет работы проекта по годам с накоплением, млн руб.



БАЗОВОЕ ЗОНИРОВАНИЕ



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ЭКСПЕРТЫ



Игорь Шушарин, OneGlamping

Ссылка на сайт компании:
<https://oneglamping.com/>



Мария Аверкина, Freedom Naturi

Ссылка на сайт компании:
<https://freedom-naturi.ru/>



Антон Басин, FANTALIS, «Дикий Дом»

Ссылка на сайт компании:
<https://www.fantalys.ru/>, <https://dikiydom.com/>



Раздел 2.

Рекомендации
по использованию
каталога типовых
объектов
туристической
инфраструктуры
для формирования
мастер-планов

Глоссарий

Базовый день – день с обычной для комфортной работы посещаемостью объекта (например, выходные дни).

ГВС – горячее водоснабжение.

Максимальная посещаемость в пиковый день – предельная посещаемость объекта в пиковый день.

Низкий день – день с низкой посещаемостью объекта (например, будние дни).

Основная функция – первостепенная функция объекта, которая является причиной посещения объекта.

Пиковый день – День (дни) с максимальной единовременной загрузкой объекта в течение сезона (например, выходной день во время длительных праздников, когда посещение туристами объекта стремится к максимуму).

Проектируемый день – день, на основе посещаемости которого проектируется площадь и мощность объекта исходя из максимальной комфортной загрузки. Равен 80 %¹ от пиковой нагрузки.

Средний чек основной функции – представляет собой среднюю выручку на одного усредненного посетителя.

Туристская территория – физическое пространство (муниципальное образование или группа муниципальных образований), которое характеризуется наличием общего туристского продукта.

Туристская инфраструктура – коллективные средства размещения, объекты общественного питания, объекты показа и посещения, объекты придорожного сервиса, объекты торговли и другие объекты, относящиеся к организациям, ведущим деятельность в области туризма.

ХВС – холодное водоснабжение.

Экологический туризм – форма природного туризма, при которой основной мотивацией туристов является наблюдение и приобщение к природе при стремлении к ее сохранению.

¹ Managing Extremes: Seasonality & Peaking of a Theme Park.
URL: <http://www.theparkdb.com/blog/peaking-theme-park/>

РАЗДЕЛ 2

Рекомендации по использованию каталога типовых объектов туристической инфраструктуры для формирования мастер-планов

Вводная часть

Описание принципов работы конструктора

Конструктор разработан для команд, занимающихся мастер-планированием, для быстрого укрупненного просчета проектов для включения в мастер-планы для особо охраняемых природных территорий (ООПТ).

В основе конструктора типовых объектов лежат коробочные решения.

- Аквапарк на открытой воде — это надувные горки и сезонные водные аттракционы, как установленные на воде, так и частично затрагивающие береговую линию.
- Ферма — туристическая ферма с собственным сырым производством и содержанием коз, лошадей или молочных коров. На подобных фермах туристы могут познакомиться с полным циклом производства сыра и увезти местную экологичную продукцию с собой.
- Автокемпинг — сезонное средство размещения, которое представляет собой оборудованный лагерь для туристов, путешествующих на личном автомобильном транспорте — домах на колесах.
- Центр водных видов спорта на тихой воде — это природный или искусственный водоем, над которым протянута лебедка для катания на вейкборде или водных лыжах.
- Гриль-парк — цивилизованное место, где в любое время года можно отдохнуть, пообщаться с друзьями и родственниками и, конечно же, насладиться кухней собственного приготовления.
- Зиплайн — сильно усовершенствованный вариант тарзанки, знакомый всем с детства. Конструкция представляет собой спуск по стальному канату с использованием сил земного притяжения с помощью специальных креплений.
- Зона дикой природы — большая площадь, на которой животные находятся в привычной среде обитания, условиях, максимально приближенных к дикой природе (на свободном выгуле или в вольерах), а посетители могут наблюдать за животными, как в дикой природе.
- Мини-музей — пространство, в котором собраны и экспонируются предметы, объединенные единой тематикой, обычно представляющие культурную, историческую и иные виды ценностей.
- Хаусбот — дом на понтоне, который можно установить на воду. При этом он может являться как баржей, так и самоходным плавсредством (при наличии двигателей).
- Центр экстремальных летних видов спорта — природная местность с особым ландшафтом, на которой искусственным или естественным образом созданы условия для занятий экстремальными видами спорта.
- Веревоочный парк — семейный аттракцион, который чаще всего располагается в лесу. Он дарит незабываемые ощущения от активного и безопасного отдыха на природе.
- Мобильные дома — круглогодичное место размещения, которое представляет собой оборудованный лагерь, состоящий из домов на колесах.
- Механизированный прокат — объект, который предлагает неповторимый опыт посещения особо красивых и труднодоступных природных мест. В зависимости от объекта, посетители могут сами управлять техникой или отправиться в тур с опытным инструктором.
- Кафе — объект сопутствующей инфраструктуры. При этом кафе в красивых природных местах обладают особым шармом. Кроме хорошей кухни,

- они часто предлагают великолепные виды из окна на природные достопримечательности территории.
- Баня или банный комплекс — самый традиционный способ отдыха и оздоровления. В комплексе предлагаются услуги парения и массажа.
 - Кемпинг — оторое представляет собой оборудованный лагерь для туристов с местами для установки палаток или легкими домиками, местами для стоянки автомобилей и туалетами.
 - Гостевой дом — одно из основных «комфортных» мест размещения в дикой природе.
 - Визит-центр — объект, в котором посетители территории получают информационные услуги относительно возможностей отдыха и развлечений.
 - Дом на дереве — одно из комфортных и дорогих по стоимости реализации средств размещения туристов в особо красивых природных территориях.
 - Юрта — традиционное жилище степных народов Азии: Монголии, Бурятии. Тысячи лет конструкция юрты остается неизменной. Юрта — круглогодичное жилье с защитой от холода, жары, ветра и дождя.
 - Грязевой СПА-комплекс — объект, который чаще всего располагается на природных источниках лечебных грязи и воды.

Общий подход к расчету параметров проекта выглядит следующим образом:

1. Основным параметром, определяющим масштабы проекта, является ожидаемая посещаемость его основной функции.
2. Посещаемость следующих функций определяется как доля от посещаемости основной функции.
3. Для расчета объектов пользователь должен заранее осуществить следующие шаги:
 4. рассчитать ожидаемую пиковую посещаемость объекта в день;
 5. рассчитать количество пиковых, базовых и низких дней сезона для объекта в соответствии с рекомендациями к объекту, отраженными в презентации либо самостоятельно;
 6. ожидаемый средний чек основной и дополнительных функций объекта;
 7. процент посещения дополнительных функций от посещения основной функции²;
 8. собрать данные об предполагаемых для объекта участках:
 - предельная антропогенная нагрузка на участок, чел. в год;
 - площадь участка, га;
 - доступный объем электроэнергии, кВт*ч/день;
 - доступный объем газа, м³/день;
 - доступный объем нагрузки на водоотведение, м³/день;
 - доступный объем ГВС, м³/день;
 - доступный объем ХВС, м³/день;
 - доступная мощность электроэнергии, кВт;
 - доступная мощность газа, м³/ч;
 - доступная мощность водоотведения, м³/ч;
 - доступная мощность ГВС, м³/ч;
 - доступная мощность ХВС, м³/ч;
 - стоимость внешнего подключения к участку всех вышеперечисленных сетей;
 - стоимость подключения всех вышеперечисленных сетей по границе участка;
 - стоимость покупки участка или стоимость аренды участка в год.

² Например, аквапарк на открытой воде посещают 100 человек в день, при этом только 20 % из них пользуются услугами общественного питания. Тогда кафе, если мы включим его в проект, будут посещать не более 20 человек в день.

Ввод данных

Заполнение основных данных по проекту

Заполнение листа 2 «Вводные данные»

Лист «Вводные данные» спроектирован для самостоятельного заполнения пользователем в части следующих показателей:

- выбора из перечня функций дополнительных функций к объекту;
- системы налогообложения объекта;
- максимальной посещаемости в пиковый день³;
- количества пиковых дней;
- количества базовых дней;
- количества низких дней;
- среднего чека основной и дополнительных функций;

- % нагрузки на проектируемый день от пикового дня⁴;
- ставки кредита;
- ставки для собственного капитала;
- доли заемного капитала в расчете ставки⁵;
- срока кредита.

Загрузка объекта формируется из пиковых, базовых и низких дней. Для каждого типа дня заданы критерии для отнесения того или иного дня к одному из типов. Инвестору необходимо самостоятельно определить структуру дней сезона.

Таблица 1. Пример заполнения структуры сезона для аквапарка на открытой воде

Тип дня	Количество дней	Пояснение
Низкий	33	Рабочий день с температурой воздуха ниже 20 °С и/или атмосферными осадками
Базовый	44	Рабочий день с температурой воздуха выше 20 °С, нерабочий день с температурой ниже 20 °С
Пиковый	18	Нерабочий день с температурой воздуха выше 20 °С
Итого	95	Сезон с 29 мая по 31 августа 2019 г. ⁶ .

³ Пиковая посещаемость объекта считается исходя из характеристик и оценки целевой аудитории.

⁴ Рекомендуемое значение выставлено по умолчанию равным 80 %. Это стандартное значение для туристической отрасли. Мы не рекомендуем его менять. При этом при уменьшении данного значения происходит следующее: 1) уменьшается стоимость реализации объекта за счет уменьшения возводимой площади; 2) увеличивается риск травм для посетителей, поскольку одновременная вместимость в пиковый день на единицу площади возрастает; 3) увеличивается риск ускорения износа оборудования; 4) возникает необходимость продуманного управления трафиком гостей, поскольку у части активностей есть предельная пропускная способность, которую невозможно превысить, и увеличенный поток людей на единицу

площади способствует появлению очередей. Увеличение данного показателя целесообразно при сознательном позиционировании объекта в более состоятельный сегмент целевой аудитории. За счет увеличения произойдет следующее: 1) увеличится стоимость реализации объекта за счет увеличения возводимой площади; 2) увеличится дальность социального дистанцирования посетителей за счет увеличенной площади объекта на единицу посещения; 3) снизится риск ускоренного износа оборудования.

⁵ По данному показателю также рассчитывается доля заемного капитала в общем объеме инвестиций.

⁶ Сезон условно принят с 29 мая по 31 августа 2019 г. Данные указаны на основе архивной информации о фактической погоде в Свердловской области на сайте <https://www.gismeteo.ru/>.

2.2. Продвинутое заполнение листа 2 «Вводные данные»

Кроме указанных выше показателей, на листе «Вводные данные» доступны к заполнению еще несколько данных:

1. Блок показателей посещаемости⁷:
 - % посещаемости в первый год от посещаемости в установочный;
 - установочный год;
 - полностью ручное заполнение посещаемости по годам как по основной функции (тогда дополнительные функции рассчитаются автоматически по заданным параметрам), так и по отдельным дополнительным функциям или по всем функциям в целом.
2. Блок налогов и обязательных взносов в части всех ставок.
3. Блок ставки дисконтирования:
 - ставки кредита;
 - ставки для собственного капитала;
 - доли заемного капитала в расчете ставки;
 - инфляции;
 - срока амортизации;
 - срока кредита;
 - доли государственных инвестиций в финансировании проекта.
4. Блок дополнительных параметров создан для отражения дополнительных параметров, влияющих на модель, по умолчанию там присутствует величина МРОТ, на основе которой рассчитывается объем социальных отчислений по персоналу.

Важно отметить, что финансирование объекта может осуществляться по-разному:

- полностью за счет средств инвестора;
- за счет кредитных средств (в таком случае платеж по кредиту будет аннуитетным);
- за счет государственных инвестиций (в модель заложена возможность учета невозвратной субсидии);
- комбинированная модель с использованием отдельных или всех вышеперечисленных элементов.

3. Заполнение листа 3 «Участок»

Лист «Участок» спроектирован для отбора участков, наиболее подходящих под проект, заданный в предыдущем на первом этапе, для этого пользователь заполняет на листе:

- предельная антропогенная нагрузка на участок, чел. в год;
- площадь участка, га;
- доступный объем электроэнергии, кВт*ч/день;
- доступный объем газа, м³/день;
- доступный объем нагрузки на водоотведение, м³/день;
- доступный объем ГВС, м³/день;
- доступный объем ХВС, м³/день;
- доступная мощность электроэнергии, кВт;
- доступная мощность газа, м³/ч;
- доступная мощность водоотведения, л/с;
- доступная мощность ГВС, л/с;
- доступная мощность ХВС, л/с;
- стоимость внешнего подключения к участку всех вышеперечисленных сетей;
- стоимость подключения всех вышеперечисленных сетей по границе участка;
- стоимость покупки участка или стоимость аренды участка в год.

ВНИМАНИЕ: Для каждого участка может быть указана только стоимость аренды или стоимость покупки. Если указать два показателя сразу, то модель будет считать некорректно.

Далее, чтобы учесть участок в расчете модели, необходимо проставить «Да» в строке «Выбран участок для проекта?». Для проекта можно выбрать только один участок, поскольку финансовый результат модели в моменте считается только по одному участку.

4. Лист 4 «Инвестиции»

Данный лист содержит информацию по инвестициям в проект и информацию по инвестициям в проект целиком и по функциям проекта, в том числе инвестиции в подключение сетей и покупку участка.

5. Дополнительное заполнение листа 5 DCF

Лист DCF содержит финансовую модель проекта, заданную пользователем на предыдущих двух шагах. По умолчанию лист не требует заполнения пользователем, однако, при необходимости, можно воспользоваться строками «прочие доходы» и «прочие расходы» для внесения дополнительных источников доходов и расходов, соответственно.

⁷ В базовой версии заполнения считается автоматически.

6. Лист 6 «Эффективность»

Данный лист содержит информацию по эффективности проекта и разделен на два блока. В первом блоке указаны отдельные показатели в разбивке по функциям объекта на десятый год реализации. Второй блок содержит показатели по проекту в целом.

7. Лист 7 «Форма коммерческой инфраструктуры»

Лист содержит информацию для дальнейшей вставки в «Калькулятор расчета социально-экономических эффектов от деятельности на особо охраняемых природных и прилегающих территориях в Российской Федерации». На текущем листе выводятся данные по отдельному проекту в требуемом формате для удобства заполнения форм в калькуляторе социально-экономических эффектов. Пользователю необходимо переносить числа с этого листа в калькулятор социально-экономических эффектов следующим образом:

1. при переносе данных пользователь может внести число только от руки или скопировать числа в ячейку с помощью «Копировать» на данном листе и «Вставить» в аналогичные ячейки в калькуляторе социально-экономических эффектов;
2. «вырезание» данных из других ячеек и вставка в целевую не допускается;
3. пользователь переносит данные только из тех ячеек этого листа в калькулятор социально-экономических эффектов, которые выделены светло-зеленым цветом.



Иллюстрация 1.
Пример ячейки для заполнения

8. Добавление проектов

Моделью предусмотрено, что пользователь самостоятельно может добавить свой проект в калькулятор при необходимости. Под проектом мы подразумеваем основную функцию объекта. Модель рассчитана на добавление до 30 проектов с учетом уже существующих. Поэтому все ячейки, за исключением первой строки, редактируемы.

Как добавить проект

1. Зайти на лист «1_Бенчмарки».
2. Скопировать структуру с любого проекта, которая должна содержать в столбце «В» следующие строки:
 - проектируемая площадь на 100 посетителей в день, га;
 - постоянный коммерческий персонал на 100 проектируемых посетителей в день, ставок;
 - постоянный производственный персонал на 100 проектируемых посетителей в день, ставок;
 - постоянный административный персонал на 100 проектируемых посетителей в день, ставок;
 - временный коммерческий персонал на 100 проектируемых посетителей в день, ставок;

- временный производственный персонал на 100 проектируемых посетителей в день, ставок;
- временный административный персонал на 100 проектируемых посетителей в день, ставок;
- объем инвестиций на гектар, итого инвестиций;
- расходы на обновление и ремонт, % от стоимости основных средств;
- производственные расходы, % от выручки;
- коммерческие расходы, % от выручки;
- административные расходы, % от выручки;
- средняя заработная плата на объекте в месяц;
- потребление электроэнергии на гектар, кВт*ч/день;
- потребление газа на гектар, м³/день;
- нагрузка на водоотведение на гектар, м³/день;
- потребление ГВС на гектар, м³/день;
- потребление ХВС на гектар, м³/день;
- требуемая мощность электроэнергии на гектар, кВт;
- требуемая мощность газа на гектар, м³/ч;
- требуемая мощность водоотведения на гектар, л/с;
- требуемая мощность ГВС на гектар, л/с;
- требуемая мощность ХВС на гектар, л/с;
- строка с удельным показателем по проекту. Важно, чтобы для этой строки был прописан технический индекс «999» в столбце «F».

3. После того, как вы убедились, что скопированные вами строки содержат необходимые данные, нужно в столбце «А» прописать для каждой из скопированных строк название добавляемого объекта. Например, если вы добавляете проект «Проект 1», то для каждой из перечисленных выше 24-х строк в столбце «А» должно стоять значение «Проект 1».

4. После заполнения проекта вам необходимо вписать в столбце «С» для перечисленных выше 24 соответствующие значения.

5. После заполнения всех значений проверьте на листе «Вводные данные», что в выпадающем списке при выборе функций появился добавленный вами проект.

6. После добавления проекта на лист «1_Бенчмарки» необходимо перейти к листу «8_Справочник по стр. инвестиций», в котором нужно заполнить структуру инвестиций в процентах к итогу по функции по следующим статьям:

- здания и сооружения;
- машины и оборудование;
- инженерные и прочие профессиональные услуги;
- мебель и инвентарь;
- транспортные средства;
- прочие услуги;
- прочие товары.

Заполнение данного листа необходимо для корректной работы листа «7_Форма коммерч. инфр.». Также на данном листе можно изменить структуру инвестиций уже по существующим проектам. Все ячейки на 30 объектов редактируемы, за исключением первой строки и первого столбца листа продукции и услуг.

9. Выбор и совмещение объектов

Выбор объектов из каталога для формирования мастер-плана по размещению их в границах выбранной территории осуществляется по принципу фильтрации по ограничениям.

Предположим, вы рассматриваете к выбору объект с основной функцией А, совмещенный с функциями Б и В. Для функций А и Б необходима спокойная вода и наличие подключения к электричеству, а для функции В локация не имеет значения, однако требуется подключение газа и электричества. В таком случае вам первоначально необходимо рассматривать участки с электричеством и газом, размещенные у спокойной воды.

Совмещение объектов рекомендуется по двум аспектам. Первый из них – тип проекта.

Второй заключается в том, что при выборе и совмещении объектов важно учитывать требования к сетям.

Предположим, что вы хотите совместить объект А, которому из подключений к сетям необходимо только электричество, и объект Б, которому необходимо электричество и газ. В таком случае при выборе участка необходимо ориентироваться на объект Б как более требовательный к инженерной инфраструктуре.

Важно учитывать, что совмещение объектов происходит путем добавления к основной функции дополнительных функций, посещаемость которых считается в строке б на листе «2_Вводные данные». Также для дополнительной функции необходимо заполнить прочие данные, такие как количество пиковых дней, количество базовых дней, количество низких дней, средний чек функции, % нагрузки на проектируемый день от пикового дня.

Посещаемость всего объекта считается именно по основной функции. При этом остальные показатели, такие как площадь, потребление ресурсов, сотрудники и т. д. считаются на каждую функцию отдельно и суммируются.

Пример сопоставления проектов. Основная функция – аквапарк на открытой воде. Дополнительно мы планируем включить в проект кафе как дополнительную функцию. Тогда в столбце В на листе «2_Вводные данные» необходимо выбрать аквапарк на открытой воде в первой строке, а в столбце С дополнительную функцию кафе. В ячейке В6 должно стоять значение 100 %, поскольку функция аквапарка основная. На базе этой функции считается общая посещаемость проекта и посещаемость дополнительной функции кафе. Для этого в ячейке С6 необходимо ввести предполагаемый процент посещаемости кафе от посещаемости аквапарка. Например, аквапарк посещает 1 000 человек, а кафе только 5 % от этих 1 000 человек, т. е. 50 человек. Площадь же, потребление ресурсов и количество персонала будет считаться как сумма по функциям аквапарка на открытой воде и кафе.

Рекомендованная совместимость объектов отражена в таблице 2.

Таблица 2. Матрица совместимости объектов по типам

Объекты	Познавательный объект	Гриль-парк	СПА	Семейный аттракцион	Экстремальный аттракцион	Спортивный аттракцион	Средство размещения	Общественное питание	Прокат
Познавательный объект	-	Да	Нет	Да	Нет	Да	Да	Да	Да
Гриль-парк	Да	-	Да	Да	Нет	Да	Да	Да	Да
СПА	Нет	Да	-	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Нет
Семейный аттракцион	Да	Да	Да	-	Нет	Да	Да	Да	Да
Экстремальный аттракцион	Нет	Да	Да	Нет	-	Да	Да	Да	Да
Спортивный аттракцион	Нет	Да	Да	Да	Да	-	Да	Да	Да
Средство размещения	Да	Да	Да	Да	Да	Да	-	Да	Да
Общественное питание	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	-	Нет
Прокат	Да	Да	Нет	Да	Да	Да	Да	Да	-





Раздел 3.

Методология аудита
и оценки рыночного
потенциала целевой
территории

Глоссарий

Базовый день — день с обычной для комфортной работы посещаемостью объекта (например, выходные дни).

Емкость рынка (объем рынка, вместимость рынка, величина рынка) — предельный объем тех туристических товаров или услуг, которые предлагаются и приобретаются в пределах рынка.

Максимальная посещаемость в пиковый день — предельная посещаемость объекта в пиковый (наиболее загруженный) день.

Низкий день — день с низкой посещаемостью объекта (например, будние дни).

Объект второго уровня — данный тип объектов способен генерировать собственный туристический трафик, однако не в таком значительном объеме, как якорные объекты. Отличают их от «паразитов» уникальные концепции, масштаб туристического продукта и прочее. Обычно такие объекты туристы рассматривают как дополнение к их основному посещению. Например, поездка на ГЛК (якорный объект) и дополнительное посещение фермы во второй день поездки (объект второго уровня).

Объект-«паразит» — объект, не способный генерировать трафик туристов самостоятельно. Такие объекты находятся вблизи или внутри более тяговых якорных объектов или объектов второго уровня и «паразитируют» на трафике данных объектов.

Основная функция — базовая первостепенная функция объекта, от которой строится модель. Это основной «якорь» объекта. К примеру, ферма, кроме основной деятельности, может предлагать места размещения, кафе и другие активности, но при всем многообразии услуг ядром объекта останется сама ферма.

Пиковый день — день (дни) с максимальной единовременной загрузкой объекта в течение сезона (например: выходной день во время длительных праздников, когда посещение туристами объекта стремится к максимуму).

Проектируемый день — день, на основе посещаемости которого проектируется площадь и мощность объекта исходя из максимальной комфортной загрузки (прим.: рекомендовано устанавливать на уровне 80 % от пиковой нагрузки).

Средний чек основной функции — представляет собой средние затраты на одного человека на посещение основной функции объекта. Если объект представляет собой сложное туристическое предложение, например, парк аттракционов, то средний чек основной функции будет равен среднему чеку на посещение аттракционов или, если используется безлимитная система, среднему чеку на покупку входного билета. В данном среднем чеке не учитываются прочие расходы на услуги парка, например, расходы людей на средства размещения, расходы на еду, сувениры и прочее.

Туристская территория — физическое пространство (муниципальное образование или группа муниципальных образований), которое характеризуется наличием общего туристского продукта.

Туристская инфраструктура — коллективные средства размещения, объекты общественного питания, объекты показа и посещения, объекты придорожного сервиса, объекты торговли и другие объекты, относящиеся к организациям, ведущим деятельность в области туризма.

Якорный объект — объект, который генерирует основную массу туристического трафика на территории. Чаще всего такие объекты предлагают уникальный или многообразный туристический продукт. Например, горнолыжный курорт.

¹ Managing Extremes: Seasonality & Peaking of a Theme Park.
URL: <http://www.theparkdb.com/blog/peaking-theme-park/>

РАЗДЕЛ 3

Методология аудита и оценки рыночного потенциала целевой территории

Вводная часть

Методология аудита и оценки рыночного потенциала целевой территории позволяет командам, занимающимся мастер-планированием территорий, правильно оценить потенциал прорабатываемой ими территории.

В основе методологии:

- с одной стороны – понимание предпочтений и ожиданий целевых потребителей в зоне влияния территории (для этого на начальных этапах мы уделяем значительное внимание изучению потребительских предпочтений целевой аудитории);
- с другой – понимание предпосылок территории, ее исторического, культурного, природного потенциала.

Общий подход к разработке мастер-плана

- Команды, разрабатывающие мастер-план, должны исследовать актуальное состояние рыночной конъюнктуры, дополнить эти знания пониманием наиболее успешных концепций, зарекомендовавших себя в мире, и сформировать такой микс якорных природных объектов и рукотворных объектов, создающий критическое предложение, достаточное для того, чтобы выбранная ими целевая группа клиентов посетила территорию.
- Вокруг таких объектов/концепций необходимо разместить сопутствующие объекты и инфраструктуру в рамках различных слоёв, и сформировать комплексное предложение территории.

Таким образом, посетители территории смогут сформировать различные сценарии посещения, а посетив территорию один раз и ознакомившись с потенциалом и доступной вариативностью сценариев, могут сформировать маршруты и свои собственные сценарии для повторных визитов.

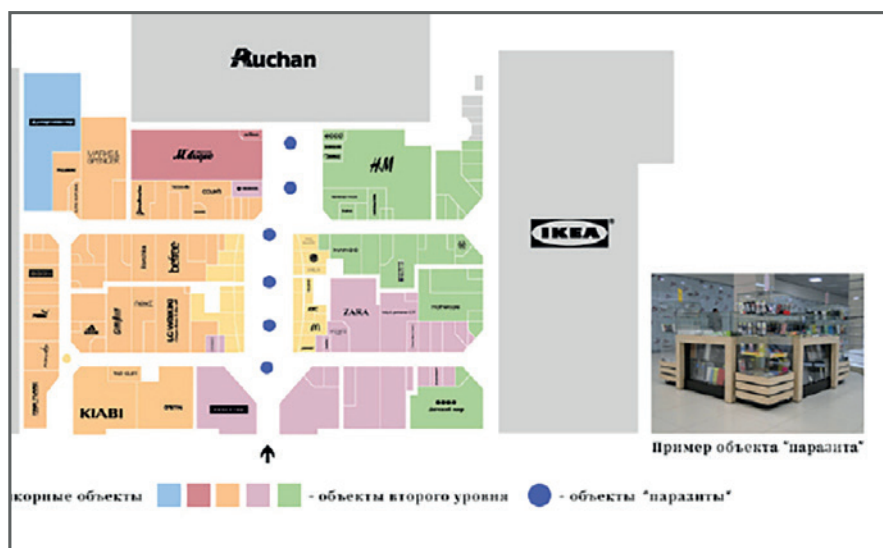
*Пример модели «торгового центра».
Планировка одного из ТЦ «Мега»
с распределением объектов по типам.*

Фактически, в основе методологии лежит зарекомендовавшая себя модель «торгового центра», когда якорные объекты, формирующие наиболее высокую ценность для посетителей, но приносящие собственнику торгового центра наименьшую выручку в пересчете на вложенные инвестиции, формируют основной трафик, который коммерциализируется другими магазинами и объектами, платящими повышенную ставку аренды.

Разнообразие объектов в каждом из «слоев» территории, которые могут быть «упакованы» в сценарии и маршруты, постепенно формирует «критическую массу» и будет достаточным для того, чтобы посетители могли преодолеть значительное расстояние. Набор таких сценариев позволит обеспечить сбалансированный объем посетителей в разрезе сезонов и территорий.

Методология поясняет:

- Какие типы объектов могут быть?
- Как оценить спрос на тот или иной тип объектов?
- Как определить загрузку объекта по году?
- Как сформировать микс объектов для того или иного участка?



1. Базовая логика оценки объектов

Поиск возможностей и формирование гипотез может основываться на следующих аспектах:

1. исторические (есть объекты/история, которую можно использовать);
2. существующие объекты (которые можно усилить и развить, например уже есть термальные источники, но качество их продукта не соответствует целевой аудитории);
3. природные предпосылки (наличие горы или водоема);
4. незанятые ниши в сценарии посещения (например, есть длинный маршрут, но нет кафе).

Для отбора объектов можно опираться на канадскую методологию TREIM (tourism regional economic impact model)².

Методология выделяет пять основных групп из вспомогательных счетов в туризме, а именно:

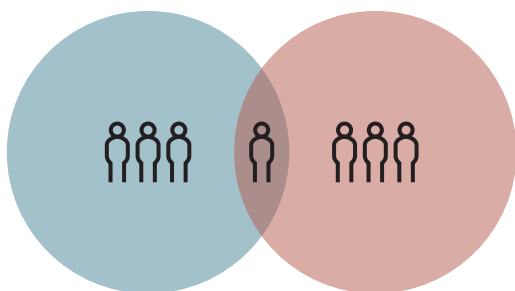
- услуги для транспорта;
- ритейл для туристов;
- общественное питание;
- проживание;
- туристические активности и досуг.

В свою очередь, туристические активности, согласно методологии, подразделяются на семнадцать подгрупп:

- фестивали/ярмарки;
- культурные программы/мероприятия;
- музеи/галереи/исторические поселения;
- любая культурная активность (включает группы 1–4);
- национальные/локальные природные парки;
- рыбалка;
- гольф;
- охота;
- сплав/прогулки на лодке или малых судах;
- катание на горных лыжах/активности по спуску с горы;
- любая активность на открытом воздухе (включает группы 6–11);
- зоопарки/ботанические сады;
- спортивные мероприятия;
- казино;
- тематические парки/парки аттракционов;
- любая развлекательная активность (включает группы 13–16).

² Ontario. Ministry of heritage, sport, tourism and culture industries. TREIM. URL: <http://www.mtr-treim.com/>

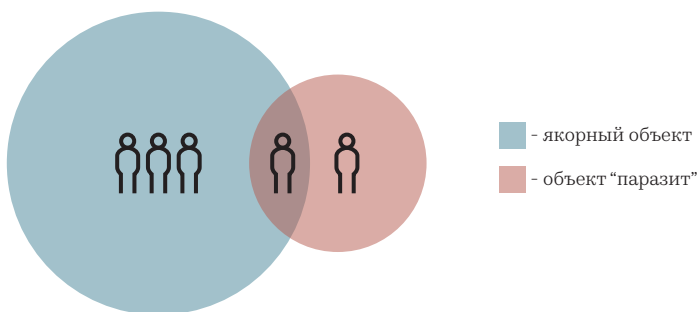
Во многом параметры и посещаемость объекта зависят от его типа по посещаемости. Всего мы выделяем три типа объектов, согласно описанной выше модели «торгового центра»:



Пример пересечения посетителей двух якорных объектов

1. Якорный объект

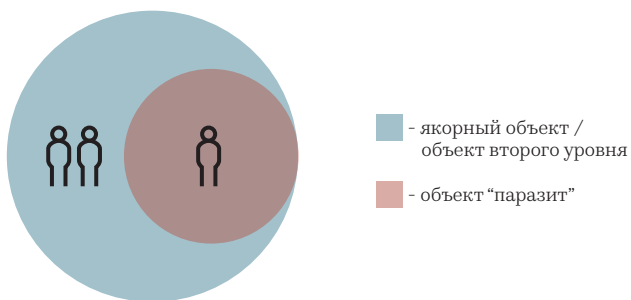
Основной тип объектов, генерирующих туристический трафик территории. Размещение более одного подобного объекта создает синергию для всей территории, увеличивая привлекательность для посетителей.



Пример пересечения посетителей якорного объекта и объекта второго уровня

2. Объект второго уровня

Способен генерировать собственный туристический трафик, но в меньших объемах, чем якорный объект. Чаще всего при многодневном посещении такие объекты туристы предпочитают посещать не в первый день своего визита на территорию.



Трафик объекта-«паразита»

3. Объект-«паразит»

Такие объекты не способны генерировать туристический трафик в значимых масштабах и чаще всего располагаются внутри или вблизи генерирующих трафик объектов.

2. Оценка емкости рынка

На втором шаге необходимо провести проверку соответствия сформированного перечня проектов рыночному спросу.

Для этого необходимо оценить потенциальную емкость рынка.

2.1. Емкость рынка со стороны спроса

Мы рекомендуем собирать целевую аудиторию по объектам в формате, приведенном в приложении 1 к данной методологии. Она учитывает несколько показателей.

1. Характеристики группы: описание целевой группы, достаточное для понимания.
2. Зона охвата: радиус, в котором проживает/доступна описанная целевая аудитория.
3. Количество человек в целевой аудитории.
4. Частота посещений: показатель того, как часто представители целевой аудитории посещают территорию/объект.
5. Посещаемость: количество посещений территории/объекта.
6. Продолжительность: показатель того, как долго представители территории находятся на территории/объекте в течение одного визита.
7. Дни посещения: количество дней посещения целевой аудиторией территории/объекта в год.
8. Средний чек на чел./сут.: средний чек на человека на посещение территории/объекта в сутки.
9. Емкость рынка в деньгах: произведение 7-го и 8-го пункта данного перечня.

Со стороны спроса объем целевой аудитории можно оценить тремя базовыми способами.

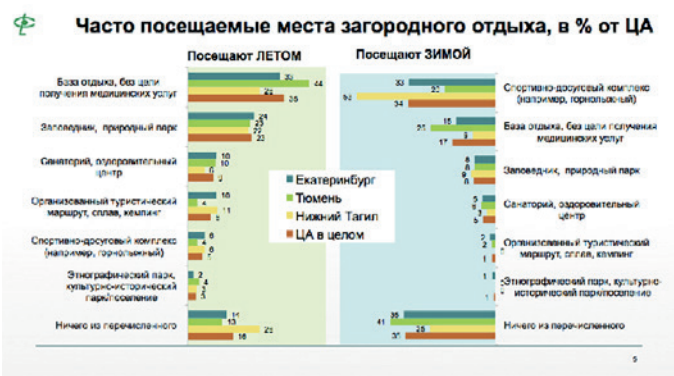
1. «Умозрительно» выявить целевые группы и предположить их численность: каждый ребенок раз в жизни побывает в нашем парке; всего в регионе 2,1 млн чел., средняя продолжительность жизни 70 лет, значит, в одной возрастной группе 30 тыс. чел. и т. д.
2. На основе открытой/доступной статистики, например: наша аудитория – те, кто приезжает в город/регион X, такая информация есть у Росстата. Кроме того, эту целевую аудиторию можно сократить/расширить за счет дополнительной информации о ее характеристиках. Например,

вы знаете, что ядро вашей аудитории – это жители вашего региона определенного возраста. Кроме того, вы знаете, что поток туристов, приезжающих в регион, также будет заинтересован в посещении вашей территории. В таком случае вы складываете первую аудиторию (жителей) и вторую аудиторию (туристов).

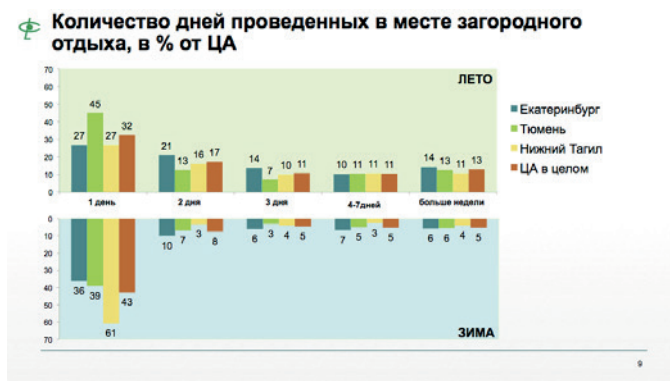
3. На основе статистики, полученной, например, через соцопрос населения о загородном отдыхе. Его можно провести в экспресс-формате, опросив 200–300 чел. в предполагаемой зоне охвата.
4. На основе данных от мобильных операторов, которые могут предоставить информацию об абонентах, проживающих на конкретной территории или посещающих ее: их количество чел., половозрастную характеристику.
5. На основе социальных сетей и анализа поисковых запросов. Так, в соцсетях вы можете найти сообщества необходимой вам территории, где можно получить информацию об активных участниках сообщества (половозрастную структуру и количество), кроме того, оценка посещаемости территории косвенно может быть дана по тегам и геометкам, количеству постов/фотографий и прочих данных, которые ищутся по этим тегам. Анализ поисковых запросов может дать вам косвенную информацию о востребованности того или иного объекта/вида развлечений на территории.
6. Данные от фискальных операторов и компаний Visa, Master Card. Кроме количества транзакций на территории, вы можете получить еще и структуру среднего чека, шаблон поведения людей на территории (например, в первый день человек потратил 5 тыс. руб. на кафе и номер в одном месте, а во второй день посетил аттракцион на территории и остановился на ночлег в другом месте, потратив еще 8 тыс. руб.).

2.2. Емкость рынка со стороны предложения

Емкость рынка со стороны предложения рассчитывается на основе анализа предложения конкурентов на рынке. Мы рекомендуем собирать целевую аудиторию по объектам в формате, приведенном в приложении 2 к данной методологии. Она учитывает несколько показателей.



Пример данных о местах загородного отдыха, полученных на основе соцопроса населения



Пример данных о продолжительности визита, полученных на основе соцопроса населения

1. Посещаемость в чел./сутки в пиковый день может быть получена разными способами, а именно:
 - вы можете найти посещаемость объекта в год и на основе предположения о распределении трафика по сезону рассчитать посещаемость в пиковый день;
 - сделать предположение на основе конфигурации объекта;
 - найти прямую информацию о пиковой дневной посещаемости объекта.
2. Посещаемость за период:
 - посещаемость объекта может быть рассчитана самостоятельно, используя данные по пиковой посещаемости в сутки и делая предположение о распределении трафика по сезону;
 - подобную информацию можно найти в открытых источниках по объекту;
 - можно разделить оборот по юридическому лицу на предполагаемый средний чек на посетителя.
3. Средний чек на посещение: методы определения могут быть разными, например, деление выручки, найденной по юридическим лицам в интернете, на количество посещений; определение, исходя из стоимости услуг и сценария посещения, либо нахождение в открытых источниках информации по среднему чеку объекта.
4. Емкость рынка является суммой произведений параметров из пунктов 2 и 3 для всех объектов-конкурентов.

2.3. Соотношение емкости рынка по спросу и предложению, механика расчета посещений

Соотношение емкости рынка по спросу и предложению необходимо для правильной оценки посещаемости объекта.

После того как такие расчеты были проведены, необходимо сделать выводы:

- о целесообразности размещения объекта;
- о потенциальной посещаемости объекта.

Также необходимо сделать предположение о среднем чеке на одного посетителя.

На этом этапе может выясниться, что потенциальная выручка не соответствует необходимым инвестициям и затратам. В таком случае от объекта следует отказаться.

3. Распределение спроса на объект по году

Распределение спроса позволяет более точно отразить загрузку объекта по году и в будущем определить нужную конфигурацию объекта.

Примечание. Может получиться так, что на шаге 2 будет

определено наличие необходимого объема спроса, но при этом спрос будет распределен таким образом, что большая часть посещений будет приходиться на несколько дней в году. Это значит, что необходимо создать объект слишком большого масштаба с высокими первоначальными инвестициям. Такой объект может не окупиться.

Для оценки распределения спроса необходимо заполнить таблицу по формату приложения 3.

Процесс заполнения

1. Необходимо сделать предположение по проценту загрузки в пиковые, базовые и низкие дни (наша рекомендация загрузки в базовый и низкий день 60 % и 20 %, соответственно, от загрузки в пиковый день).
2. Затем на основании описания пиковых, базовых и низких дней по проектам каталога рассчитать количество этих дней.
3. Определить количество посещений в пиковый день.

3.1. Сделав предположение.

3.2. Рассчитав пиковую загрузку по конфигурации объекта.

3.3. Через уравнение: количество пиковых дней * x + количество базовых дней * (% посещений в базовый день от пика * x) + количество низких дней * (% посещений в низкий день от пика * x) = количество посещений в сезон, где x – количество посещений в пиковый день.

4. Рекомендации по выбору объектов и корректировке моделей

1. На основе анализа целевой аудитории необходимо повторно проанализировать сформированный на начальных этапах перечень проектов на предмет соответствия проекта описанной целевой аудитории.
2. Далее, соразмерно оценке рынка необходимо определить конфигурацию проекта, т. е. отразить актуальные для территории показатели загрузки по сезону, средний чек, перечень функций. После этого полученный показатель посещаемости объекта необходимо соотнести с объемом целевой аудитории. Если объем целевой аудитории значительно меньше необходимой объекту, то следует снова ребалансировать объект уже в сторону уменьшения посещаемости в пиковый день.
 - 2.1. В случае, когда объект прошел второй этап балансировки и остался экономически эффективным, его можно включать в дальнейшее

Приложение 2. Формат таблицы для расчета объема целевой аудитории по предложению

Объекты конкурентны в этом типе отдыха/активности в зоне охвата	1 Вместимость в чел./сут. в пиковый день	2 Посещаемость за период	3 Средний чек на посещение	4 Емкость рынка
Объект №1				= ст. 2 x ст. 3
Объект №2				
Объект №3				

Приложение 3. Формат таблицы для распределения спроса на объект по году

Количество дней	Посещаемость в день	Период посещения			
		Высокий сезон, всего		Низкий сезон, всего ...	
		Будний (100 дней (пн. – пт.))	Выходной (40 дней) (сб. – вс.)	Будний (...)	Выходной (64 дня) (сб. – вс.)
Пиковых (100 %)					
Базовых (40 %)					
Низких (20 %)					
Не работает					



An aerial photograph of a vast, green, hilly landscape. The terrain is covered in lush green grass and vegetation. A winding path or road is visible, leading through the hills. In the foreground, a long, narrow staircase or walkway descends a steep slope. The sky is overcast with grey clouds. The overall scene is a natural, scenic view of a hilly region.

Раздел 4.

Инструкция
по использованию
каталога объектов
инфраструктуры

РАЗДЕЛ 3

Инструкция по использованию каталога объектов инфраструктуры

Введение

Каталог объектов инфраструктуры создан для упрощенного расчета инженерной, линейной и базовой инфраструктуры для ООПТ. Файл состоит из четырех листов:

1. Таблица 1 – шаблон. Шаблон для заполнения – лист для упрощения и ускорения расчета необходимой инфраструктуры для команд мастер-планирования ООПТ.
2. Таблица 2 – стоимость объектов инфраструктуры. Стоимость объектов инфраструктуры – лист, содержащий справочник с ценами и описанием по объектам инфраструктуры и выбором региона, на основе которого будут пересчитаны базовые цены с использованием коэффициентов Минстроя РФ.
3. Таблица 3 – калькулятор троп. Калькулятор стоимости тропы – инструмент для упрощения и ускорения расчета стоимости троп для команд мастер-планирования ООПТ.
4. Таблица 4 – территориальные коэффициенты строительства. Территориальные коэффициенты III квартала 2020 года – сервисный лист с территориальными коэффициентами, рассчитанными Минстроем РФ для оценки смет относительно базовых цен. При этом базовые цены рассчитаны для УрФО.

Шаблон для расчета стоимости

Шаблон предназначен для расчета сводной стоимости всех объектов и инфраструктуры, запланированных в мастер-плане на основе расчетов команды или на основе тех ориентировочных стоимостей, которые представлены во вспомогательных таблицах из таблиц «Стоимость объектов инфраструктуры» и «Калькулятор троп». Важно отметить, что форма таблицы носит справочный характер, можно использовать свою собственную форму таблицы.

В таблице приводится разделение объектов инфраструктуры по типам:

- инженерная и линейная инфраструктура;
- базовая инфраструктура.

Для примера в таблицу уже внесены объекты по каждому из типов. Желтым цветом в таблице выделены ячейки, которые должны быть заполнены пользователем самостоятельно. Заполнение базируется на копировании структуры заполнения по примерам. Например, если вы хотите добавить четыре объекта,

то необходимо скопировать строки 12–14 и вставить их в 15 строку. Аналогично производится добавление пяти и более объектов.

Дальнейшее заполнение таблицы

1. В строке 3 указан прогноз инфляции по годам. Она заполняется пользователем самостоятельно в столбцах R:AV. Учет инфляции необходим для правильного отражения актуальных цен. Все цены по объектам заполняются в ценах текущего года.
2. Затем вы вносите необходимые вам объекты в таблицу, при этом для оценки их стоимости вы можете использовать данные из таблиц «Стоимость объектов» и «Калькулятор троп».
3. Далее, в столбце E «Кол-во ед.» заполняется количество единиц объекта.
4. В столбцах G:M «Структура инвестиций в %» заполняется структура инвестиций по выбранному объекту. Структура инвестиций необходима в дальнейшем для расчета социально-экономических эффектов. Она состоит из инвестиций в здания и сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, мебель и инвентарь, инженерные и прочие профессиональные услуги, прочие услуги, прочие товары.

Рассмотрим заполнение на примере административно-хозяйственного блока первого типа. Как указано в таблице, стоимость подобного сооружения будет равняться около 5,4 млн руб. Как указано на эскизной планировке площадь здания будет составлять 70,4 кв. м, а площадь навеса 49,6 кв. м. Предположим, что мы запросили цены на строительство в регионе и знаем, что строительство под ключ нашего сооружения будет стоить 40 тыс. руб. за кв. м здания и 5 тыс. руб. за кв. м навеса. Итого в столбец «Здания и сооружения» мы запишем $70,4 * 40 + 49,6 * 5 = 2816 + 248 = 3064$ тыс. руб. Далее мы рассчитали необходимое оборудование для объекта и стоимость меблировки. Предположим, это 1000 тыс. руб. и 16,74 тыс. руб. за кв. м здания соответственно. Стоимость архитектурного и инженерного проекта здания составила 200 тыс. руб. Получается, что в столбцы «Машины и оборудование», «Мебель и инвентарь», «Инженерные и прочие профессиональные услуги» мы запишем 1000 тыс. руб. и 1179 тыс. руб. и 200 тыс. руб. соответственно.

Продолжение инструкции по заполнению таблицы

1. Далее заполняется столбец № «Тип объекта (капитальный/некапитальный)». Заполняя этот столбец, необходимо ответить на вопрос, предусматривает ли проект объекты капитального строительства или нет. Предполагается ответ капитальный или некапитальный. Это необходимо в дальнейшем при расчете социально-экономических эффектов.
2. В столбцах Q:AB (2019–2030) в строке 6 указывается объем инвестиций в объект по годам в %. При этом в столбце AC значение должно быть 0 %, это отражает, что объем инвестиций был распределен правильно. Если значение больше или меньше, то необходимо проверить правильность заполнения. Такое распределение позволяет распределить инвестиции на несколько лет.
3. В столбце P «Итого сумма по годам» указаны результирующие показатели по инвестициям в объект. Они позволяют оценить объем инвестиций в объект.
4. После того, как вы добавили и рассчитали все необходимые объекты по разделу, необходимо суммировать их. По умолчанию в файле это 23 строка «ИТОГО на инженерную и линейную инфраструктуру». В ней в столбцах P:AC необходимо самостоятельно провести суммирование объектов по образцу. Данное действие позволит оценить сумму затрат на все объекты данного типа.
5. Раздел с базовой инфраструктурой заполняется аналогично.
6. После того, как данные по двум разделам заполнены, можно получить общую сумму инвестиций. По умолчанию в файле итог представлен в строке 46 ОБЩИЙ ИТОГ. По представленному образцу необходимо суммировать значения двух разделов в ячейках P:AC. Аналогично 8-му шагу данная операция позволит оценить общий объем инвестиций во все объекты инфраструктуры.

Стоимость объектов инфраструктуры

Таблица представляет собой перечень наиболее часто встречающихся объектов базовой (обеспечивающей) инфраструктуры, используемых при планировании, проектировании, дизайне, дальнейшем строительстве и управлении на территории, в рамках

деятельности, направленной на развитие экологического туризма на особо охраняемых природных территориях. В таблице желтым цветом выделены ячейки, которые должны быть заполнены пользователем самостоятельно.

Таблица состоит из 10 разделов, включающих основные направления обеспечения жизнедеятельности туристических объектов:

- объекты инженерной инфраструктуры;
- объекты водоснабжения и водоотведения, электро-снабжения, газоснабжения, отопления, в том числе линейные объекты;
- объекты транспортной инфраструктуры;
- дороги, парковки;
- объекты связи;
- объекты навигации;
- базовые здания и сооружения;
- входные группы.

Столбец A включает в себя наименование объекта.

Столбец B включает в себя тип объекта, обозначенного в соответствии с руководством по проектированию объектов инфраструктуры Агентства стратегических инициатив.

Столбец C включает в себя тип объекта в соответствии с классификатором Министерства строительства Российской Федерации. В столбцах D–F приведены описание, схема/фотография объекта. Далее идут расчетные показатели.

По каждому из объектов рассчитана базовая стоимость. Важно, что указана стоимость возведения рассматриваемого объекта в расчетном регионе (далее по тексту объяснено, как привести стоимость к региону реализации проекта), учитывая минимально востребованную мощность/вместимость объекта. Стоимость рассчитана за условно базовую единицу в соответствии с занимаемой группой (см. ниже). В данном случае расчетным регионом выбрана Свердловская область (колонка H).

Калькулятор троп

Калькулятор троп представляет собой автоматизированный расчет стоимости на базе усредненного минимально требуемого наполнения тропы разнообразными элементами. В таблице желтым цветом выделены ячейки, которые должны быть заполнены пользователем самостоятельно.

Расчет стоимости включает следующие группы:

- покрытие тропы;
- стоянки для туристов;
- навигацию и входные группы.

В таблице желтым цветом обозначены параметры, влияющие на стоимость и наполняемость тропы элементами. Если не меняется структура элемента, то для расчета стоимости тропы необходимо будет задать исходные параметры в данных областях.

Базово предполагается, что тропа на 100 % состоит из естественного типа покрытия — следовательно, D14 остается 100 %. Изучив существующий ландшафт местности проектируемой тропы, необходимо выделить, требуется ли изменение какой-то части типа покрытия — либо в процентном соотношении, либо в км.

В ячейках D15–D20 необходимо указать полученную процентовку предполагаемых типов покрытия. Для большего понимания визуальной составляющей в столбике J приведены примеры рассчитанных типов покрытия.

Ячейка D11 необходима для проверки правильности заполнения. В случае, если значение в ней равно 100 % и она подсвечена зеленым, то все заполнено верно, в обратном случае цвет ячейки будет красным.

В таблице B48:J53 «Расчет стоимости тропы в зависимости от типа (поправочный коэффициент на изменения функционального назначения)» указаны коэффициенты сложности работ по разным видам троп, определенные экспертно. Пользователь может самостоятельно изменить их по желанию в столбце D «Коэффициент сложности работ¹» в ячейках D50:D53.

В результирующей таблице «Результаты расчета» в ячейке C55:I71 указаны итоги расчета в различных вариациях троп с учетом коэффициентов сложности работ. Обращаем внимание, что расчет производится на одну тропу, т. е. если троп на объекте несколько, то по каждой из них необходимо провести все вышеперечисленные в пункте действия заново, указав ее параметры.

Территориальные коэффициенты строительства

Как было отмечено выше, для учета территориальных аспектов строительства объектов инфраструктуры в калькулятор были добавлены коэффициенты для пересчета в соответствии с территориальными коэффициентами и классификатором, публикуемыми Минстроем Российской Федерации ежеквартально¹. Важно учитывать, что публикуемые ежеквартально данные затрагивают только регионы, где произошли изменения коэффициентов. Пользователь может самостоятельно обновить коэффициенты по интересующим его регионам и обновить в таблице данные.

1. Министерство строительства Российской Федерации. Ценообразование. URL: <https://minstroyrf.gov.ru/trades/urban-development-and-architecture/14/>.