

2013

**Alto  
Consulting  
Group**

# Бизнес-план банного комплекса

(с финансовой моделью)



## ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Разработка бизнес-плана банного комплекса осуществлена с использованием материалов реально работающего проекта. Большинство бизнес-планов, разработанных специалистами компании Alto Consulting Group, получили успешное претворение в жизнь и приносят прибыль не одному предпринимателю.

Данный бизнес-план оснащен финансовыми расчетами, изложенными в формате Excel. Возможность быстрого изменения основных финансовых показателей, позволяет быстро и без проблем рассчитать новый, адаптированный проект, с учетом запросов клиента.

Простота подачи материала позволяет совершать все изменения проекта под свои нужды молниеносно даже людям, не имеющим финансового образования.

Все расчеты преподнесены в формате, который позволяет быстро внести новые параметры и тут же ознакомиться с финансовыми прогнозами. Изменение бизнес-плана для работы в любом другом крае России совершается просто и без применения специальных знаний.

Бизнес-план банного комплекса создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.

### **Наименование проекта:**

Организация банно-оздоровительного комплекса в \*\*\* области

### **Цели проекта:**

- обоснование экономической эффективности проекта;
- привлечение финансирования;

- получение права аренды и реконструкция совхозной общественной бани.

### **Стадия развития бизнеса:**

Организация нового бизнеса.

### **Виды услуг:**

- пребывание в общем отделении;
- программы парения;
- мыльный массаж, различные варианты классического массажа, гидромассаж;
- стоунтерапия;
- СПА-процедуры «сухой зоны»;
- солярий;
- зал групповых занятий (обучение сотрудников, семинары, тренинги, возможно детский клуб, йога);
- кафе (напитки, легкие закуски, здоровое питание, кондитерская).

### **Сумма инвестиций:**

- Общая сумма инвестиций - \*\*\* тыс. руб.
- Инвестиции в основной капитал - \*\*\* тыс. руб.
- Инвестиции в оборотный капитал - \*\*\* тыс. руб.

### **Источники финансирования:**

Базовый вариант:

- кредит - \*\*\* тыс. руб.,
- собственные средства.

Дополнительный вариант: средства инвестора - \*\*\* тыс. руб.,  
собственные средства.

**Темп инфляции:**

5%, согласно прогнозу социально – экономического развития РФ: Министерства экономического развития и торговли.

**Показатели эффективности проекта:**

- Выручка по проекту - \*\*\* тыс. руб.
- Расходы по текущей деятельности - \*\*\* тыс. руб.
- Чистый денежный поток проекта - \*\*\* тыс. руб.
- Ставка дисконтирования – \*\*\*%.
- Срок проекта \*\*\* лет (эксплуатационная фаза: 2014-\*\*\* годы).
- NPV (дисконтированный денежный поток проекта) – \*\*\* тыс. руб.
- IRR (внутренняя норма доходности) – \*\*\*%
- Простой период окупаемости – \*\*\* года.
- Дисконтированный период окупаемости – \*\*\* года.

Настоящий проект предполагает создание современного банного комплекса с широкой номенклатурой оздоровительных услуг на базе общественной совхозной бани, за счет получения бани в аренду с ее последующей реконструкцией, приобретением нового современного оборудования.

Услуги предполагается оказывать для следующих категорий потребителей:

- Жителей совхоза;
- Жителей г. \*\*\*
- Собственников и жильцов соседних коттеджных поселков.

В рамках бизнес-проекта решаются следующие задачи:

- Удовлетворение потребностей населения \*\*\* области в оздоровительных услугах и услугах культурного досуга;
- Увеличение дохода участников бизнеса;
- Повышение обеспеченности населения банно-оздоровительными услугами;
- Создание неординарного комплекса нового формата сочетающего в себе благотворное воздействие на организм методами парения, массажа, аудиотерапии, светотерапии, релакс-зоны с применением современных материалов и дизайна помещений.

**Организационно-правовая форма** – Общество с ограниченной ответственностью.

Предполагается создание девяти рабочих мест со средней зарплатой \*\*\* тыс. руб.

Банный комплекс находится в поселке (3 тыс. жителей), который расположен на автодороге.

В районе осуществляется интенсивное строительство индивидуального малоэтажного жилья, что способствует увеличению численности клиентов с высокими доходами.

## ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

В последние 4-5 лет интерес населения к услугам бань значительно возрос. Отмечается постоянное увеличение потребительского спроса на эти услуги. Ответной реакцией рынка можно считать увеличение предложения и, как следствие этого, объема реализации услуг населению.

Объем российского рынка услуг бань и душевых в 2012 году составил около \*\*\* млрд. руб., что на \*\*\*% больше, чем в 2011 году.

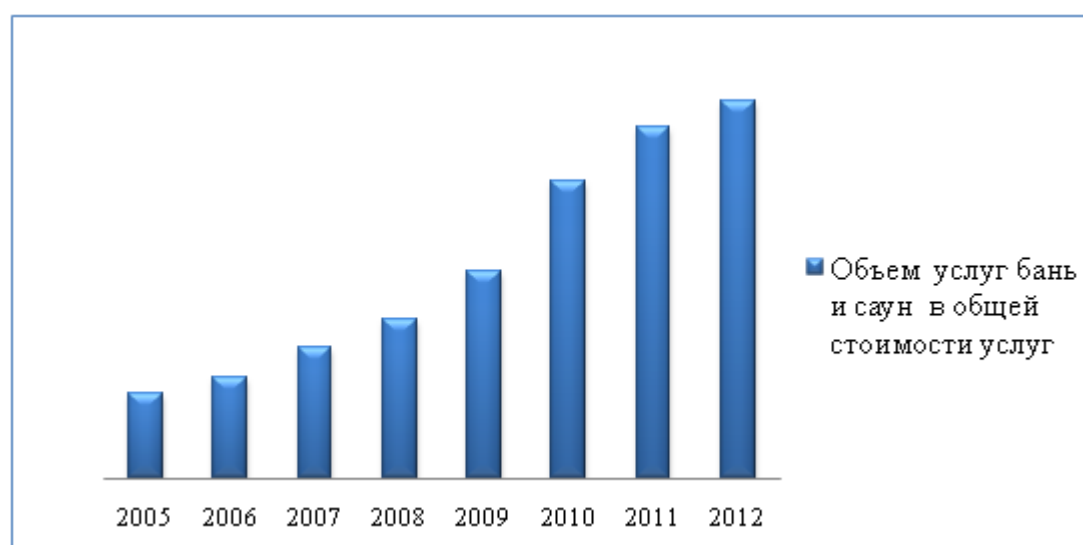


График 1 – Динамика рынка услуг бань и саун в России, руб.

Спрос на услуги бань в 2005-2012 году увеличивался в среднем на \*\*\*% в год. Это подтверждает инвестиционную привлекательность рынка.

При этом рынок растет с темпом, соответствующим или большим в сравнении с рынком прочих бытовых услуг, что подтверждает рост удельного веса.

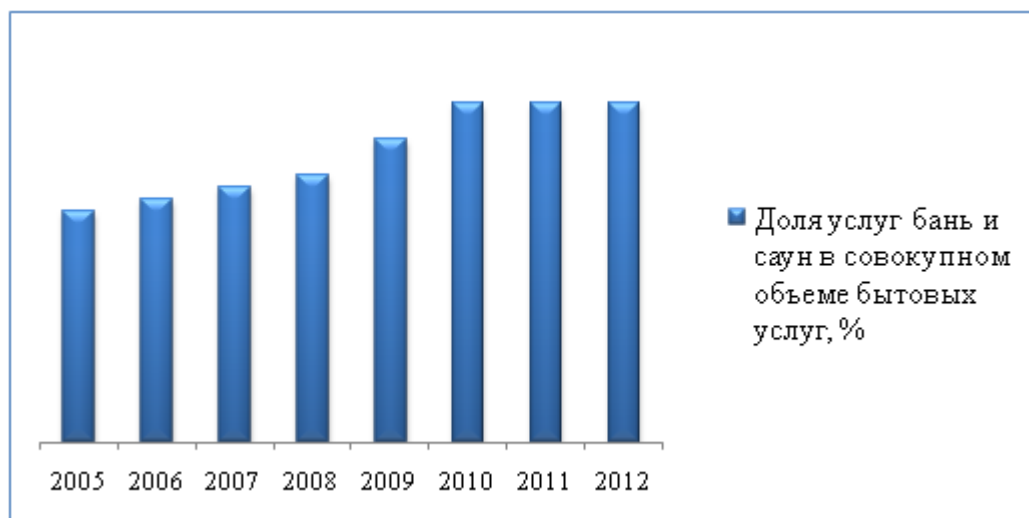


График 2 – Доля услуг бань и саун в общем объеме рынка бытовых услуг, %

При этом спрос на услуги бань и саун неравномерный. Это делает конкуренцию достаточно сильной, особенно в нижнем ценовом сегменте, где ощущается присутствие муниципальных общественных бань. Соответственно, средняя загрузка не очень велика. На основе данных из открытых источников получены следующие данные о заполняемости бань.

Таким образом, средний уровень заполняемости для бани составляет \*\*\*%. Эта цифра будет использована для проектных расчетов.

\*\*\*

Таблица 17 – Расчет расходов на водоснабжение и водоотведение

| Статья  | На посетителя, куб. м. | Условное кол-во посетителей в год, чел. | Всего потребление воды, куб.м. | Цена за 1 куб.м., руб. | Итого, тыс. руб. |
|---|------------------------|---|--------------------------------|------------------------|------------------|
| Потребление воды холодной                     | ***                    | ***                                     | ***                            | ***                    | ***              |
| Потребление воды горячей                      | ***                    | ***                                     | ***                            | ***                    | ***              |
| Водоотведение                                 | ***                    | ***                                     | ***                            | ***                    | ***              |
| Расход за год                                 |                        |   |                                |                        | ***              |
| Плановый сверхнормативный расход (10%) за год |                        |   |                                |                        | ***              |
| <b>ИТОГО</b>                                  |                        |   |                                |                        | ***              |

\*\*\*

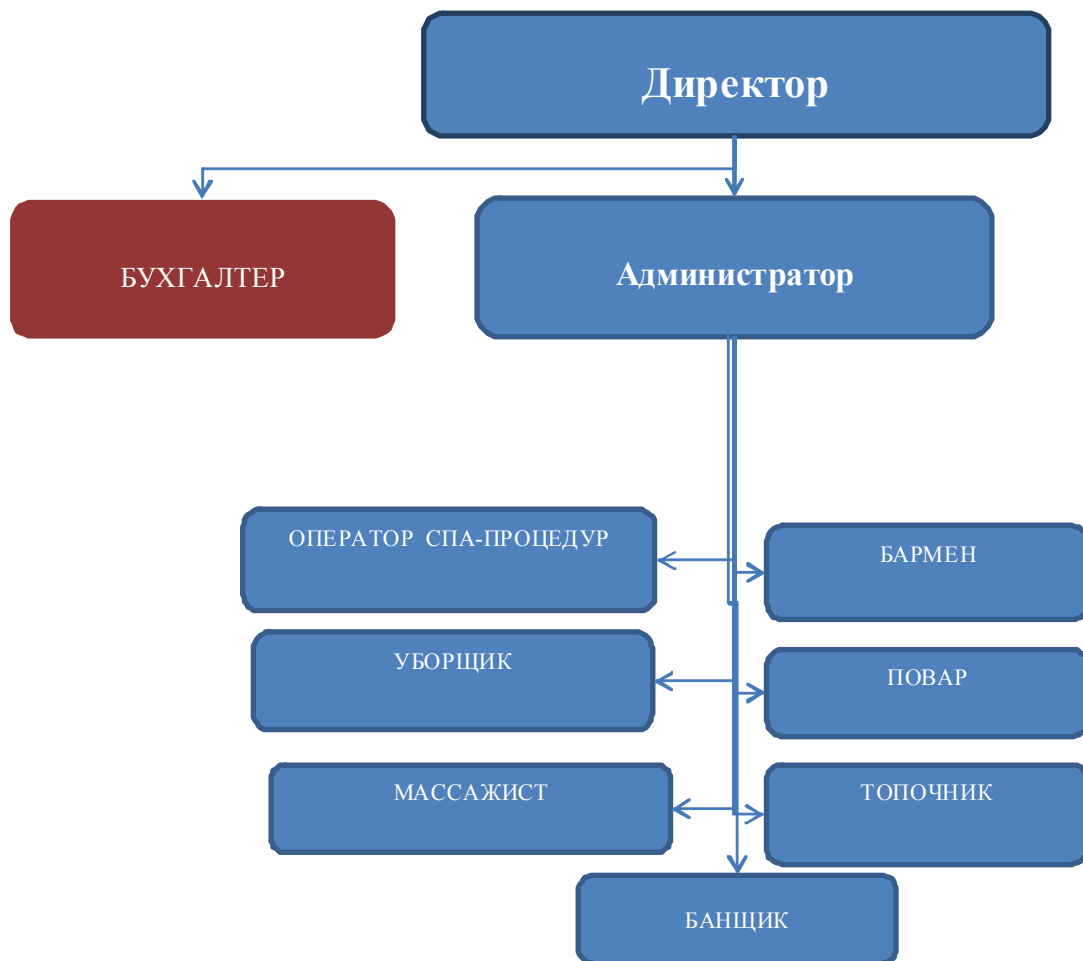


Рисунок 2 – Организационная структура предприятия



## СОДЕРЖАНИЕ

### **1 РЕЗЮМЕ**

### **2 ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

- 2.1 Сведения о предприятии
- 2.2 Направления деятельности предприятия и перспективы
- 2.3 Рынок банных услуг и его развитие
- 2.4 Партнеры предприятия
- 2.5 Социальная значимость предприятия

### **3 ХАРАКТЕРИСТИКА УСЛУГ**

- 3.1 Виды предоставляемых услуг
- 3.2 Конкурентоспособность услуг
- 3.3 Законодательные аспекты

### **4 МАРКЕТИНГ**

- 4.1 Региональный рынок
- 4.2 Сегментация рынка
- 4.3 Региональный рынок
- 4.4 Маркетинговая стратегия

### **5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

- 5.1 Организационная структура и персонал предприятия

5.2 Финансирование и инвестиции

## **6 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

6.1 План продаж

6.2 Расход топливно – энергетических ресурсов (ТЭР)

6.3 Материальные расходы

6.4 Фонд оплаты труда

6.5 Общие расходы

## **7 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

7.1 Бюджет доходов и расходов

7.2 Вложения в оборотный капитал

7.3 Выход из проекта

7.4 Бюджет налогов

7.5 Финансирование проекта и расчет движения денежных средств  
(базовый вариант – кредит)

7.6 Финансирование проекта и расчет движения денежных средств  
(дополнительный вариант – привлечение инвестора)

## **8 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

## **9 ОЦЕНКА РИСКОВ**

## **СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ**

### **Список рисунков:**

- Рисунок 1 – Планировка торгового зала
- Рисунок 2 – Организационная структура предприятия
- Рисунок 3 – Этапы проекта
- Рисунок 4 – Оснащение предприятия

### **Список графиков:**

- График 1 – Динамика рынка услуг бань и саун в России, руб.
- График 2 – Доля услуг бань и саун в общем объеме рынка бытовых услуг,  
%
- График 3 – Объем услуг бань и саун в Калужской области, руб.
- График 4 – Среднемесячная начисленная заработная плата г. \*\*\*, руб.
- График 5 – Бюджет продаж
- График 6 – Финансовые результаты проекта
- График 7 – Динамика инвестиций в оборотный капитал и стоимости  
оборотного капитала

### **Список диаграмм:**

- Диаграмма 1 – Структура продаж в ценах 2014 года

**Список таблиц:**

- Таблица 1 – Номенклатура предлагаемых услуг
- Таблица 2 – Заполняемость бань в России
- Таблица 3 – Партнеры предприятия
- Таблица 4 – Виды налогов
- Таблица 5 – Сегментация рынка банных услуг
- Таблица 6 – Основные конкуренты
- Таблица 7 – SWOT-анализ
- Таблица 8 – Маркетинговая стратегия бизнеса
- Таблица 9 – Штатное расписание предприятия
- Таблица 10 – Укрупненный календарный план инвестиций
- Таблица 11 – Расчет дневной выручки в будни (услуги бани)
- Таблица 12 – Расчет годовой и недельной выручки (услуги бани)
- Таблица 13 – Прогнозные условия для расчета продаж дополнительных услуг
- Таблица 14 – Общий объем продаж бани
- Таблица 15 – План продаж
- Таблица 16 – Расходы на дрова
- Таблица 17 – Расчет расходов на водоснабжение и водоотведение
- Таблица 18 – Расчет затрат на газо-водяное отопление
- Таблица 19 – Расчет потребления электричества на освещение
- Таблица 20 – Расчет потребления электричества для нужд, не связанных с освещением
- Таблица 21 – Расчет годовых расходов на электричество
- Таблица 22 – Совокупные годовые расходы на топливно-энергетические ресурсы
- Таблица 23 – Бюджет расходов на топливно-энергетические ресурсы
- Таблица 24 – Бюджет расходов на средства для дезинфекции
- Таблица 25 – Расчет расхода ламп на 1 час работы солярия

- Таблица 26 – Бюджет материальных расходов
- Таблица 27 – Расчет постоянной части фонда оплаты труда
- Таблица 28 – Расчет переменной части фонда оплаты труда
- Таблица 29 – Совокупный бюджет расходов на персонал
- Таблица 30 – Расходы на маркетинг
- Таблица 31 – Бюджет общих расходов по проекту
- Таблица 32 – Бюджет доходов и расходов
- Таблица 33 – Прогноз инвестиций в оборотный капитал
- Таблица 34 – Расчет стоимости бизнеса при его продаже
- Таблица 35 – Сумма выплачиваемых налогов
- Таблица 36 – Расчет суммы кредита
- Таблица 37 – Бюджет движения денежных средств по проекту
- Таблица 38 – Сравнение эффективности вариантов финансирования
- Таблица 39 – Бюджет движения денежных средств (финансирование инвестора)
- Таблица 40 – Оценка эффективности проекта
- Таблица 41 – Качественный анализ рисков
- Таблица 42 – Показатели кредитоспособности

## О КОМПАНИИ ALTO CONSULTING GROUP

Компания Alto Consulting Group является независимой аналитической компанией. Приоритетным направлением ее деятельности является разработка качественных маркетинговых исследований рынков, а также разработка бизнес-планов отраслям и регионам, как России, так и других государств.

Мы предлагаем нашим клиентам только достоверную информацию, актуальную на текущий период времени, выдаем персональные рекомендации, как и где лучше начинать, развивать бизнес, и при каких условиях.

В процессе проведения маркетинговых исследований и при разработке бизнес-планов компания Alto Consulting Group опирается на принятые в мировой практике методы, используемые для оценки эффективности привлечения и вложения инвестиционных средств. При этом соблюдаются как межрегиональные, общероссийские, так и международные стандарты.

Аналитики, работающие в компании Alto Consulting Group, имеют огромный опыт и глубокие знания в маркетинге, знают и умеют применять методологию построения исследований в области маркетинга, оценивают эффективность инвестиционных проектов, составляют аналитические отчеты, на основе полученных данных прогнозируют варианты развития бизнеса в ближайшее время.

Профессиональный подход к выполняемым задачам, бесплатные консультации и сервис, содействие высококвалифицированных специалистов, их глубокие познания в структуре различных рынков, их динамике, опыт в выполнении проектных работ, постоянное совершенствование профессионального мастерства позволяют компании предоставлять услуги только высокого качества всем клиентам.