

УДК 338.1

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА «ТАЙПАРК»

Измоденова А. В., студент гр. БЭс-151.2.1, IV курс
Научный руководитель: ст. преподаватель Казаченко С. И.
филиал КузГТУ в г. Прокопьевске

Веревочный парк – это один из современных видов аттракционов, набирающих популярность. Для его создания в основном применяются веревки и канаты, которые закрепляют особым образом, чаще всего, в окружении деревьев. Аттракцион представляет собой подвесную полосу препятствий с лианами, качелями, тарзанками, сетками, канатами для лазанья, мостами, дорогами и лестницами, скоростными спусками (троллей) и т.д.

Посетители верёвочного могут активно провести досуг, при этом получив удовольствие от процесса и достижения конца дистанции. Аттракцион является универсальным, подходящим как для детей, так и для взрослых, так как проходить трассы разрешено людям различного возраста. Прохождение маршрутов различных уровней сложности позволяет совместить свои физические навыки с такими качествами как ловкость и смекалка.

Предпосылки развития данного направления:

1. Есть свободная необорудованная парковая зона
2. С организацией парка появиться возможность проводить больше свободного времени на свежем воздухе, интерес к активному отдыху у детей и взрослого населения возрастет
3. С появлением нового парка исчезли бы такие вопросы как времяпровождение, активного отдыха, бездельничества среди молодежи, т.к они были бы заняты данным видом отдыха. Взрослое население так же могло бы посещать данный парк, организовывались бы соревнования и корпоративный отдых между садами, школами, организациями, предприятиями. Оживилась бы жизнь в городе.

Необходимо в городе развивать парковые зоны для сохранения и улучшения физического, эмоционально-психического и нравственного здоровья и качества жизни жителей города и молодёжи.

Для этого необходимо провести такие действия:

1. изучить требования к парковой зоне;
2. разработать план парковой зоны;
3. обеспечение укрепления физического и нравственного здоровья населения;
4. предоставление место активного отдыха для молодежи и взрослого населения;
5. реализовать план по организации парковой зоны.

Компания «Тайпарк» будет занимать нишу на региональном рынке города Прокопьевска. Основной услугой выбран веревочный парк именно на деревьях, так как проведение активных мероприятий на свежем воздухе довольно таки полезны, а стремление людей, в последнее время, к здоровому образу жизни набирает все большую популярность.

Веревоочный парк предлагает услуги по оптимальной цене, исходя из среднего заработка по городу Прокопьевску. Конкуренции именно в этой нише нет, поэтому люди будут заинтересованы услугой, которую предоставляет компания «Тайпарк».

Возраст потенциальных клиентов веревочного парка «Тайпарк» от 7 до 65 лет. На данную категорию людей оказывает влияние стремления людей к активному и здоровому отдыху и образу жизни. Такая категория людей в свободное время занимается спортом, активно отдыхает с семьей на природе. Уровень их заработной платы позволяет не просто провести отдых на природе, а познакомиться с новыми людьми, преодолеть разные препятствия и почувствовать себя настоящим скалолазом.

Данный аттракцион будет расположен в одном из парков города Прокопьевска. Тырганский парк, единственный необорудованный для отдыха парк во всем городе. Рядом находятся автобусные и трамвайные остановки, что удобно для посетителей. Более подробный план указан в таблице 1.

Таблица 1 - Производственный план

Показатели	Характеристика
Место реализации проекта	Россия, Кемеровская область, город Прокопьевск, парк Тырганский
Обеспеченность транспортной, инженерной, социальной инфраструктурой	Трамвайная и автобусная остановка в пределах 480 метров
Наличие производственных площадей (аренда)	1200 м ²
Состояние производственных платежей	- требует возведения конструкций
Доступность площадей для покупателей	- «шаговая доступность» - близость от остановок общественного транспорта

Главная задача проекта - это его доступность не только в местоположении, но и в цене. Чем более приемлемой для потребителей цена, тем больше будет спроса и интереса к данному виду отдыха. Примерный перечень цен рассчитан в соответствии со средней заработной платой по городу и представлен в таблице:

Таблица 2 - Ценовая политика веревочного парка

Наименование	Описание	Цена/будни, руб.	Цена/выходные, руб.
1.Маршрут «Новичок»	Индивидуальное прохождение маршрута с инструктором	180	200
2.Маршрут «Любитель»	Индивидуальное прохождение маршрута (инструктор по желанию)	200	250
3.Маршрут «Профи»	Индивидуальное прохождение маршрута	250	300

Сотрудники компании: кроме руководителей, в команду входят 2 инструктора, 2 администратора и 2 охранника. Главным звеном является именно инструктор, в обязанности которого входит: контроль и обеспечение безопасности посетителей, ответственность за сохранность инвентаря и конструкций, соблюдение правил безопасности. Немаловажную роль играет администратор, выполняющий такие обязательства как, эффективное и культурное обслуживание посетителей, контроль сохранности объекта, консультирование и т.д.

Работа подобного парка носит сезонный характер. Все затраты на реализацию проекта являются постоянными. Расчет себестоимости парка представлен в таблице 3.

Таблица 3 - План себестоимости по периодам проекта, тыс. руб.

Показатели (элементы затрат)	1 год	2 год	3 год	Итого по проекту
Материальные затраты (вспомогательные)	70	70	70	140
Затраты на оплату труда	786,24	943,5	1037,8	2767,7
- ФОТ	604,8	725,76	798,34	2128,9
- ОСС	181,44	217,73	239,5	638,8
Амортизация	275,8	-	-	275,8
Прочие, в том числе:				
- аренда	480	480	480	1440
- открытие сезона	15	15	15	45
Производственные затраты	1627,1	1438,5	1602,8	4668,5
Внепроизводственные затраты (реклама)	41,7	24	24	89,7
Итого полная себестоимость	1668,7	1532,5	1626,8	4828,2

Полная себестоимость по проекту в первый год составила чуть больше 1,5 миллиона рублей, а за три года около 5 миллионов рублей, с учетом производственных и непроизводственных затрат.

Финансовые результаты проекта можно увидеть в следующей таблице.

Таблица 4 - План финансовых результатов, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год	Итого по про- екту
Выручка	6623	7947,6	14628,6	23313
Себестоимость	1668,7	1532,5	1626,8	4828,2
Прибыль до налогообложения	4954,3	6415,1	13001,8	18554,8
Налоги, уплачиваемые из прибыли	743,2	972,8	1950,3	2783,2
Чистая прибыль	4211,1	5442,3	11051,5	15771,6

Из данных таблицы следует, что выручка за весь анализируемый период (три года) увеличивается сначала на 20%, а после уже в 2 раза, так и чистая прибыль. Это говорит о прибыльности данного проекта и окупаемости. Основные технико-экономические показатели проекта рассчитаны в таблице 5.

Таблица 5 - Основные технико-экономические показатели проекта

Показатели	1 год	2 год	3 год	Итого по проекту
1. Объём оказания услуг, тыс. чел.	30,3	36,3	39,9	106,5
2. Выручка, тыс. руб.	6623	7947,6	14628,6	23313
3. Себестоимость, тыс. руб.	1668,7	1462,5	1626,8	4758,2
4. Капитальные вложения, тыс. руб.	2811,1	–	–	2811,1
5. Среднесписочная численность персонала, чел.	6	6	6	6
6. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	604,8	725,76	798,34	2128,9
7. Прибыль балансовая до налогообложения, тыс. руб.	4954,3	6485,1	13001,8	18554,8
8. Чистая прибыль, тыс. руб.	4211,1	5512,3	11051,5	15771,6
9. Точка безубыточности, тыс. руб.	7,63	6,69	7,44	21,75
10. Рентабельность продукции, %	252,36	376,91	679,34	331,46
11. Рентабельность продаж, %	63,58	69,36	75,55	67,65
12. Рентабельность производства, %	152,69	-	-	571,85
13. Срок окупаемости, мес.	8,4			

Точка безубыточности по проекту равно 7,6 тыс. руб., что говорит о покрытии расходов доходами и получение прибыли. Чистая прибыль уже в первый год превысила себестоимость. Срок окупаемости проекта составил 8,4 месяцев при средней загрузке в 50%. По данным показателям можно сделать вывод о том, что данный проект рентабелен, быстро окупаем, актуален и реализуем.

У каждого проекта есть свои риски. Оценка их основных рисков по вероятности возникновения и масштаб последствий (таблица 6), два из них маловероятны.

Таблица 6 – Матрица рисков

Перечень рисков	Вероятность	Масштаб
1. Низкий поток клиентов, нерентабельность	Низкая	Низкий
2. Срыв, получение травмы клиентом	Низкая	Высокий
3. Значительное падение продаж вследствие непогоды	Максимальная	Высокий
4. Затягивание сроков строительства веревочного парка	Низкая	Низкий
5. Рост числа конкурентов в городе	Максимальная	Средний

Для любого риска должны быть готовы мероприятия по его предупреждению/предотвращению. Самым непредсказуемым и актуальным, является риск, связанный с погодными условиями, так как парк носит сезонный характер. Именно в этом случае работоспособность парка в полной мере зависит от погоды.

Мероприятия в рамках управления рисками проекта:

- активная работа по формированию спроса с помощью маркетинговых инструментов, увеличению лояльности клиентов;
- соблюдение норм техники безопасности, использование сертифицированного оборудования и его своевременное обновление, заключение договора со страховой компанией, включение страховой части в цену билета;
- увеличение времени работы в солнечные дни осени и весны, перенос мероприятий;
- пользование услугами опытной компании, договор с фиксированным сроком проектирования и завершения строительства;
- использование конкурентных преимуществ, рассмотрение возможности увеличения трасс либо добавления новых этапов, использование программ лояльности.

Здоровый образ жизни сегодня становится модным. По данным Министерства здравоохранения РФ, число россиян, регулярно занимающихся спортом, с 2010 по 2018 год увеличилось более чем вдвое – с 15 до 37 млн. человек [1]. При этом дети стали заниматься спортом в 4 раза чаще. Целевой аудиторией веревочного парка являются жители и гости города возрастом от 4 лет, ведущие активный образ жизни, любящие приключения и спорт. Порядка 70% посетителей составляют дети и подростки до 18 лет, остальные 30% приходится на лиц старше 18 лет.

Социальная значимость проекта велика как для города, так и для жителей. В первую очередь еще один благоустроенный парк, во-вторых, для жителей на одну зону отдыха больше. Конкуренции в подобном виде деятельности нет, так как в ближайших городах нет подобных парков. Благодаря этому его актуальность высока.

Открытие веревочного парка является экономически выгодным проектом, что подтверждают проведенные расчеты. При заданных объемах загрузки

ки парк выйдет на окупаемость в первый сезон работы - через 8,4 месяца после старта проекта.

Список используемой литературы

1. Старостин В. П. Государственная политика России, направленная на формирование здорового образа жизни: основные тенденции за 10 лет // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2018. – № 5-1. – С. 130-137; URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=12230> (дата обращения: 28.03.2019).
2. Веревочные городки и парки// <https://gopark.ru/> (дата обращения: 28.03.2019)