

Бизнес-план создания аттракциона по полетам на воздушном шаре (аэростате)

Определение минимального объема выручки для
установленного срока окупаемости

Инициатор проекта:

НПО «XXX»

Самара

2015

1. Общая информация

"И всех очень интересовала новая идея - летать ради радости полёта..."

Р.Бах.

"Чайка по имени Джонатан Ливингстон"

С тех пор как в 1783 году братья Монгольфье запустили в воздух первый воздушный шар, предприимчивые воздухоплаватели сколотили состояние на нашем восхищении от воздушных полетов, предлагая полеты над самыми захватывающими мировыми пейзажами.

Полеты на воздушном шаре принципиально отличаются от полетов на воздушных судах и прыжков с парашютом, где все происходит очень быстро, при сильном ветре и зашкаливающим в крови адреналине. Во время неспешного и плавного полета воздушного шара видно всю землю на многие километры вокруг, а в небе среди пушистых облаков, окрашенных во все оттенки от пурпурно-красного до нежно-золотистого, восходящее солнце дарит свой свет новому чудесному дню. Всепоглощающую тишину неба изредка нарушает только короткий гул горелки, поднимающей шар все выше и выше. Воздухоплавательные путешествия привлекают внимание не только влюбленных в небо профессионалов, но и людей, весьма далеких от этого, которым просто хочется хотя бы раз в жизни испытать сильные, но при этом приятные переживания. Они никогда не отважатся на прыжок с парашютом, но не против комфортного и, главное, безопасного отдыха в небе. Сегодня такие полеты можно осуществить во многих областях Российской Федерации. Воздухоплаватели и предприниматели создают предприятия, которые специализируются на производстве воздушных шаров, обучению пилотов и организации развлекательных полетов для населения.

Стандартный полет на воздушном шаре проходит на высоте от 300 до 900 метров и занимает около одного часа. За это время шар пролетает от 15 до 20 км. Один аэростат может совершать два таких полета в день –

утром после восхода солнца (с 6 до 7 часов утра) и вечером (с 18 до 20 часов). Зимой полеты осуществляются только в первой половине дня. Такие ограничения обусловлены появлениями воздушных потоков от солнечной активности, поэтому в дневные часы аэростаты в воздух не поднимаются. При сильном ветре (свыше 4-5 м/с) полеты также не проводятся. Перед стандартным полетом обязательно проводится инструктаж и прочие подготовительные мероприятия.

Популярны также привязные подъемы, когда шар не покидает площадки, а только поднимает пассажиров ввысь и удерживается на месте специальной привязью. Последнее время шары часто используются для фотосессий. Эта услуга востребована, как у моделей, снимающихся в рекламе, так и у новобрачных. Привязные полеты и фотосессии, как правило, проводятся в любое время.

Количество человек, которые одновременно могут участвовать в полете ограничивается размерами шара и корзины.

Полет или подъем осуществляется в присутствии пилота-инструктора, который имеет опыт и несет полную ответственность за безопасность всех присутствующих.

Организация услуг заключается в следующем. Приобретается оболочка шара, корзина для пассажиров, газовая горелка, емкости для газа, а также аптечка, инструмент и прочие принадлежности. Необходимо предусмотреть помещение для хранения и транспорт для перемещения воздушного шара в разобранном виде, топлива и принадлежностей. Пилот проходит обучение на курсах воздухоплавателей, а сами полеты регистрируются в соответствующих органах. Для снижения риска ответственности каждый полет страхуется в страховой компании. В процессе оказания услуг принимают участие не менее двух человек, один из которых – пилот.

Привлечение клиентов производится с помощью рекламы. Основным целевым сегментом потребителей являются корпоративные клиенты,

выезжающие на мероприятия за город, новобрачные с гостями, фотографы и просто население заказывающих услугу частным образом или во время массовых гуляний.

Оплата за услуги производится клиентами по договорам или наличными по квитанциям.

Полученные доходы, после уплаты налогов, покрытия затрат на текущую деятельность, уплаты процентов и погашения основного долга по кредиту, распределяются между участниками проекта.

Подробное описание организационных процессов, инвестиций, затрат, доходов и эффективности бизнеса приводится в данном бизнес-плане.

2. Заявление о конфиденциальности

xxx

3. Резюме проекта

Инициатором проекта является xxx

ИНН xxx (копия свидетельства в Приложении 1)

КПП xxx

ОГРН xxx (копия свидетельства в Приложении 2)

Р/с xxx

в xxx

xxx

Юридический адрес: xxx

Почтовый адрес: xxx

Председатель xxx

Тел: xxx

xxx

Данный бизнес-план разработан с целью описания бизнес-идеи и предварительного определения эффективности инвестиций. Задачами бизнес-плана являются:

- Определение ключевых этапов создания нового бизнеса;
- Определение размеров и сроков инвестирования;
- Определение состава и размеров текущих затрат;
- Определение минимального размера выручки для достижения окупаемости в установленные сроки;

Источниками данных для бизнес-плана являются:

- Законодательные и нормативные акты по воздухоплаванию РФ;
- Законодательные и нормативные акты по бухгалтерскому учету и налогообложению РФ;
- Методические рекомендации по планированию и оценке инвестиций, утвержденные МЭРиТ РФ;
- Данные о ключевой ставке и уровне инфляции ЦБ РФ;
- Коммерческие предложения поставщиков;
- Общедоступные данные по теме воздухоплавания в сети Интернет.

В бизнес-плане приняты следующие нормативные показатели:

xxx

В бизнес-плане приняты следующие существенные допущения:

- 1) Финансирование проекта осуществляется полностью за счет заемных средств. Ставка привлечения xxx Срок кредитования в зависимости от варианта расчета: 12,36 и 60 месяцев. Обеспечение кредита не определено.
- 2) Выручка в бизнес-плане указана общей суммой без разделения по видам услуг, без обоснования объемов продаж и ценообразования. Указанная в бизнес-плане выручка получена расчетным путем и является минимально необходимой для достижения соответствующего срока окупаемости для каждого варианта расчета.

Показатели эффективности проекта по вариантам расчетов

Показатель	Вариант		
	1	2	3
Срок проекта, мес.			
Объем инвестиций, тыс. руб.			
Минимальная ежемесячная выручка, тыс. руб.			
Минимальная дисконтированная ежемесячная выручка, тыс. руб.			
Срок окупаемости (PB), мес.			
Срок окупаемости дисконтированный (DPB), мес.			
Средняя норма рентабельности (ARR), %			
Чистый приведенный доход (NPV), тыс. руб.			
Индекс прибыльности (PI)			
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %			
Модифицированная внутренняя норма рентабельности (MIRR), %			
Объем кредитования, тыс. руб.			
Срок кредитования, мес.			
Доход кредитора, тыс.руб.			
Чистый приведенный доход кредитора, тыс. руб.			

Одним из критериев для принятия решения о запуске проекта инициатором, является оценка возможности получения минимальной среднемесячной выручки для достижения установленного срока окупаемости.

4. Анализ положения дел в отрасли

Популярность воздухоплавательного спорта, путешествий и развлечений во всем мире неуклонно растет. Этому способствует движение любителей воздушных шаров, которые регулярно колесят по всему миру от фестиваля к фестивалю. Еще середины XX века романтики со всего света собираются на фиесты, где одновременно поднимаются в воздух сотни, а иногда и тысячи аэростатов. Фантастические шоу проводятся в разных странах круглый год. Крупнейшими международными слетами являются фестивали в Ферраре, Гамильтоне, Бристоле, Меерштаде, Альбукерке, в

префектуре Сага, во Фландрии Нью-Джерси, Нортгемптоне, Анджелесе, Шато д'Э и Великих Луках, Техасе, Лотарингии и Лейпциге.

Не меньший вклад в развитие этого развлечения вносит и туристический бизнес. Владельцы отелей и предприниматели, которые стремятся привлечь и удержать как можно больше туристов предлагают своим клиентам незабываемые полеты на шарах. Этому благоприятствует разнообразный ландшафт туристических мест. Самыми популярными воздухоплавательными регионами у туристов являются Турция (Каппадокия), Мьянма, Кения, Калифорния и Нью-Мексико в США, Кантон Во в Швейцарии, Камбоджа, Танзания.

Россия не отстает от мировых тенденций. В настоящее время в России более xxx аэростатических воздушных судов и более xxx пилотов. Около половины шаров и инструкторов находятся в Москве.

В Москве много возможностей посмотреть на столицу и ее окрестности с высоты. Программы и цены в столице следующие:

Программа полета	Стоимость программы полета				
	1 чел.	2 чел.	3 чел.	4 чел.	5 чел.
полет на воздушном шаре					
vip-полет на воздушном шаре					
мастер-класс пилот воздушного шара					
высотный полет на высоту 8000 м, шар					

Кроме того предлагается широкий спектр дополнительных услуг.

	Стоимость приятного дополнения				
	1 чел.	2 чел.	3 чел.	4 чел.	5 чел.
Букет цветов					
Шампанское, бокалы и шоколад в полет					
Шампанское, бокалы, шоколад и клубника в полет					
Фуршетная корзина во время полета					
Фото сессия					
Видеосъемка полета (часовое видео в HD качестве)					
Индивидуальный трансфер от Вашего дома					
Необычный подарок Воздухоплаватель					
Летные очки винтажные в подарочной тубе					
Летный шлем "Воздухоплаватели" в тубе					
Эксклюзивные часы "Воздухоплаватели"					

В Санкт-Петербурге услуги по организации полетов оказывают xxx фирмы. Но в самом городе не летают из-за сильных ветров. Популярные зоны полетов:

- xxx.

В среднем полет длится от часа до полутора часов. Стоимость полетов в разных зонах отличается. Так, например, в xxx полет для четырех человек обойдется в xxx рублей, а в районе xxx – xxxрублей. Одиночки, жаждущие подняться в небо, могут купить место в многоместной корзине xxx тысячи рублей.

В Екатеринбурге полеты предлагают две фирмы. Полеты проводятся в ххх. В воздух можно подняться в любое время года, лишь бы не было дождя или снега, и скорость ветра не превышала 5 м/с. Длительность полета – 1 час. Стоимость полетов:

- За три места – ххх рублей;
- За четыре места ххх рублей.

Кстати, в Екатеринбурге, как впрочем, и в других городах, можно подняться в воздух, не боясь улететь в неизвестном направлении: так называемый, привязной вариант позволяет подняться на заданную высоту на несколько минут.

В Белгороде полеты проводятся только в ххх Клиентам предоставляют три варианта услуги:

1. Полет на шаре-прыгуне. Можно подняться сразу вдвоем (длительность полета – 60 минут) или по одному (по 20 минут на каждого). Стоимость полета – ххх
2. Полет на воздушном шаре. Отправиться в путешествие можно вдвоем. Стоимость услуги ххх рублей. На шаре установлена видеокамера, которая снимает воздухоплатователей в течение всего полета (длится он 60 минут).
3. Полет на воздушном шаре с посвящением в «Графья». Посвящение происходит в маленькой деревушке, куда и приземлится шар в конце полета. Цена всего мероприятия составляет ххх тысяч рублей. Время нахождения в воздухе – 60 минут.

В Ярославле полеты осуществляются в живописных зонах:

- ххх;
- ххх

Стандартный полет длится 60 минут. Полетать можно и летом и зимой.

Цена полета:

- для двоих – ххх
- для троих – ххх

- для четверых – xxx

Возможен полет впятером. Но в этом случае стоимость оговаривается индивидуально. В стоимость входит:

- доставка к месту старта и обратно;
- собственно полет;
- шампанское (для обряда посвящения в воздухоплаватели).

В Ставрополе при скорости ветра выше 4 м/с полеты не проводятся.

Кроме того, здесь есть ограничение по температуре окружающего воздуха. Если на улице выше 34 градусов, шар тоже в небо не пускают. Вся процедура занимает 3 часа и включает в себя:

- транспортирование на место старта и обратно;
- посвящение в воздухоплаватели;
- вручение сертификатов;
- полет в течение часа.

Стоимость полетов:

на двоих – xxx

место в четырехместной гондоле – xxx

В стоимость включена фотосъемка. Видеосъемка заказывается отдельно и стоит xxx рублей.

Есть в Ставрополе еще одна услуга: полет-сюрприз. Вашего друга или родственника, которому вы решили устроить сюрприз, подвозят к месту старта в тот момент, когда воздушный шар уже готов взмыть в небо. Цена сюрприза – xxx рублей.

Овладеть небом в Самаре также не составит особого труда. В сармарской области работают xxx фирм предлагающие развлечения на воздушных шарах в xxx. Кроме того в xxx создана школа воздухоплавания.

Однако, по мнению xxx xxx

Активных рекламных компаний самарские фирмы – владельцы шаров не ведут. Более ххх сбыта обеспечивается эвент-агентствами (устроителями праздников), которые перепродают услуги.

Цены в Самаре ххх России. Стоимость на полёты на тепловых аэростатах:

	2 чел	3 чел	Премиум
Полёт			

В стоимость входит: ххх. В стоимость полета "Премиум" входит: ххх.

Стоимость на привязной подъем в пределах г. Самара.

Наименование	1 час работы	2 час работы	3 час работы
Привязной подъем			
Привязной подъем ночной			

Услуги привязного подъема оказываются преимущественно корпоративным клиентам.

На услуги полетов и привязных подъемов существует гибкая система скидок. Размер скидки зависит от сезонности и загрузки воздухоплавателей.

5. План маркетинга

Согласно классификации ОКДП, деятельность планируемого бизнеса относится к Услугам по пассажирским перевозкам воздушным транспортом. Код 51.1.

Основными услугами проекта являются:

Обзорные полеты на шаре

Привязные подъемы на шаре

Фотосессии

Рекламные услуги.

Обзорные полеты на шаре представляют собой небольшое путешествие клиентов на шаре в течение 1 часа. Полет проходит на высоте 200-500 метров. Частота полетов определяется требованиями к полетам на шаре и погодными условиями.

Привязные подъемы на шаре представляют собой подъемы на площадке во время проведения корпоративных мероприятий у клиентов или на общественных массовых праздниках.

Фотосессии подразумевают подъем или полет на шаре в оговоренной местности. Фотосессии проводятся по заказу клиентов.

Рекламные услуги включают размещение рекламной информации на шаре, а также размещение самого шара с рекламой в оговоренном месте на определенное время.

Для достижения максимальной степени удовлетворенности клиентов, а также для получения конкурентных преимуществ в процессе реализации проекта необходимо провести исследование рынка, разработать сетку продуктов и внедрить систему ценообразования. Система цен должна учитывать существующие цены на Самарском и Российском рынке аналогичных услуг, а также особенности оказания каждой услуги, количества одновременно приобретаемых услуг клиентом и дополнительных сервисов.

Для продвижения услуг в бизнес-плане предусмотрены затраты на проведение презентации в день начала продаж, а также на проведение ежемесячной рекламной компании в СМИ. Разработку рекламной компании рекомендуется поручить специализированной фирме.

Основными каналами продаж услуг являются:

Эвент-агентства

Прямые продажи

Пассивные продажи

Безличные продажи через интернет

Активные продажи и продажи через эвент-агентства подразумевают затраты на уплату агентского вознаграждения от объема продаж. Согласно экспертной оценке для расчетов в бизнес-плане установлено комиссионное вознаграждение агентов и эвент-агентств в размере xxx% от всего объема ежемесячной выручки.

Для осуществления продаж через интернет потребуется создание сайта и интернет - магазина проекта. Для этого необходимо привлечь специализированную организацию – подрядчика. Для привлечения посетителей на сайт, необходимо ежемесячно проводить мероприятия по наполнению сайта контентом и по продвижению сайта в поисковых системах и на целевых ресурсах.

Согласно экспертной оценке затраты на маркетинговые мероприятия в бизнес-плане составят:

Статья	Сумма, руб.	Периодичность
Презентация		
Разработка рекламной компании		
Разработка сайта и интернет магазина		
Интернет продвижение		
Реклама		

6. Организационный план

Организационный план подразделяется на прединвестиционную, инвестиционную фазы и период продаж. Каждая из фаз состоит из этапов, на которых решаются те или иные задачи. Продолжительность каждого этапа и последовательность исполнения работ определены экспертным путем.

Название	Длительность, дней	Дата начала	Дата окончания
Прединвестиционная фаза			
Изучение рынка			
Изучение рынка поставщиков			
Изучение законодательной базы			
Изучение финансовых возможностей			
Планирование мероприятий			
Корректировки бизнес-плана			

Поиск инвесторов			
Заключение договоров на финансирование			
Инвестиционная фаза			
Покупка оборудования и транспорта			
Покупка оболочки аэростата			
Получение разрешительной документации			
Аренда склада и офиса			
Наем персонала			
Обучение пилота и помощника			
Разработка продуктовой сетки и цен			
Разработка рекламной компании			
Разработка сайта и интернет магазина			
Презентация начала услуг			
Производство [Выручка]			

Последовательность выполнения работ по этапам представлена диаграммой Ганта в **Приложении 3.**

6.1. Изучение рынка услуг

Задачами изучения рынка являются:

Определение и сегментация потребителей

Определение объема и потенциала рынка

Определение внешней и конкурентной среды

Проведение PEST анализа отрасли

Проведение SWOT анализа предприятия и продуктов

Работы по изучению рынка услуг в Самарской области, изучение рынка и поиск поставщиков оборудования и техники, а также изучение законодательной базы рекомендуется выполнить инициатору проекта самостоятельно или с привлечением специализированной организации.

Ориентировочный размер затрат на проведение изучения и анализа рынка составит xxx

6.2. Законодательная база

Правое регулирование воздухоплавательной деятельности осуществляется следующими нормативными актами:

Воздушный кодекс Российской Федерации

Федеральные правила использования воздушного пространства Российской Федерации

Правила вида спорта "Воздухоплавательный спорт"

Руководство по производству полетов Аэростатических воздушных судов (тепловых аэростатов) (РПП АВС – 2002)

Типовое руководство по технической эксплуатации теплового аэростата

Для уточнения перечня документации и ее изучения необходимо сделать правовой анализ отрасли на основании актуальной правовой информационной базы (Консультант, Гарант или аналоги). Данные работы могут выполняться самостоятельно инициатором проекта или с привлечением специализированной организации. Ориентировочный размер затрат на правовой анализ составит xxx тысяч рублей.

6.3. Изучение рынка поставщиков

Задачей изучения рынка поставщиков является выявление наиболее рационального варианта поставки оборудования и техники.

Производство воздушных шаров – тепловых аэростатов в мире достаточно развито. В Европе ведущими производителями являются:

xxx

В России производство находится не на таком высоком уровне. Среди более xxx производителей международную сертификацию аэростатов

имеют не все предприятия. Лидерами на Российском рынке являются производители:

xxx

6.4. Изучение финансовых возможностей.

Изучение финансовых возможностей на прединвестиционной фазе является особенно важной задачей реализации проекта. Очевидно, что без инвестиций невозможно реализовать проект. От того, каким будет источник финансирования и на каких условиях оно будет привлечено, зависит детализация данного бизнес-плана и финансовый результат проекта.

Финансирование проекта может осуществляться за счет собственных средств инициатора проекта, за счет кредитных ресурсов или за счет средств инвесторов. Кроме того, рекомендуется рассмотреть возможность привлечения средств Венчурного фонда Самарской области (<http://www.venchurnyi-fond.ru/>). Схема финансирования через венчурный фонд представлена в **Приложении 4**.

6.5 Приобретение оборудования и транспорта

В данном бизнес-плане предусмотрено приобретение воздушного шара в полной комплектации от компании «xxx» стоимостью xxx рублей с НДС. Срок поставки – x месяца. Оплата - xxx. Коммерческое предложение расположено в **Приложении 5**.

Для транспортировки воздушного шара рекомендуется приобрести полноприводный автомобиль-пикап xxx и автомобильный прицеп "xxx" (xxx (коммерческое предложение в **Приложении 6**). Затраты составят xxx и xxx соответственно. Срок поставки x дня. Предоплата 100%.

6.6 Приобретение оболочки аэростата

Согласно коммерческому предложению, оболочка аэростата стоит xxx рублей. С учетом того, что срок службы оболочки аэростата

составляет xxx часов, в Вариантах 2 и 3 учтены соответствующие затраты на замену оболочки.

6.7. Разрешительная документация

Для легального оказания услуг необходимо оформление следующих документов:

1. Сертификат лётной годности аэростата.
2. Регистрационное свидетельство аэростата.
3. Свидетельство пилота аэростата.
4. Свидетельство эксплуатанта, то есть свидетельство на право владения аэростатом.
5. Для туристических полетов необходим сертификат воздушного перевозчика и лицензия на право перевозок.
6. Страховка на пилота и пассажиров.
7. Разрешение на полёт, выданное региональной службой управления воздушным движением.

Оформление разрешительной документации на аэростат производит компания-поставщик. Стоимость документации входит в цену аэростата. Оформление разрешений на полеты производится непосредственно перед полетами. Наилучшим вариантом здесь будет заключение соглашения и проведение полетов на территории xxx или проведение полетов в зонах свободного полета (зона «G»). Получать разрешение на полеты в зонах «G» не нужно, следует просто уведомить диспетчеров. Запрещено лишь пользоваться небом ниже 3 км над ГЭС и 1,5 км над Жигулевским заповедником. Размещение зон на территории Самарской области следует уточнить в процессе реализации проекта.

Инициатору проекта рекомендуется на прединвестиционной фазе провести переговоры с местными надзорными органами и тщательно изучить перечень и требования к разрешительной документации.

6.8 Аренда офиса и склада.

Для хранения аэростата бизнес-планом предусмотрена аренда теплого гаража. Прием клиентов и оформление заказов производится в офисе. Для поиска и подбора соответствующих помещений рекомендуется привлечь риэлтерскую компанию, располагающую соответствующей базой объектов. Ориентировочная стоимость услуг составит xxx рублей. Ежемесячные затраты на аренду составят xxx рублей. Ежемесячные затраты на аренду офиса составят xxx рублей.

6.9. Наем персонала.

Для продвижения и оказания услуг потребуется соответствующий персонал. При формировании штата следует учитывать продолжительность сроков обучения пилота и его помощника, а также, то, что в целях экономии часть функций может выполняться руководством и членами xxx

Бизнес-планом предусмотрено создание дополнительных трех рабочих мест.

Штатное расписание проекта:

Должность	Количество	Форма оплаты труда	Размер оплаты, руб.(%)
Директор (х			
Бухгалтер (х			
Пилот			
Помощник пилота - водитель			
Менеджер			

Должностными обязанностями директора проекта, помимо его непосредственных обязанностей в потребительском обществе, является организация работ на всех фазах проекта. А именно: запуск услуг, организация продвижение услуг, запуск интернет сайта и магазина, организация продаж, контроль над сохранностью и техническим состоянием имущества, контроль над соблюдением показателей данного бизнес-плана, организация учета и отчетности.

Бухгалтерский учет операций проекта осуществляется х. За выполнение дополнительных обязанностей бухгалтеру предусмотрена доплата.

Пилот аэростата и его помощник привлекаются со стороны. Основными требованиями к работникам является отсутствие вредных привычек и опыт работы в отрасли. Преимущество следует отдавать кандидатам, увлекающимся воздушным спортом.

Задачи менеджера в проекте – поиск клиентов, прием и оформление заказов, составление графиков полетов.

Оформление сотрудников должно осуществляться в соответствии с требованиями действующего законодательства. Отчисления с фонда заработной платы запланированы в соответствии с действующими нормативными актами.

6.10. Обучение пилота и помощника.

Обучение пилота и его помощника можно произвести в любой школе воздухоплавателей имеющей сертификат Авиационного учебного центра. Стоимость курса для пилота составляет х рублей. Продолжительность обучения х дней. Предоплата 100%. Коммерческое предложение по обучению расположено в **Приложении 7.**

Подготовка авиационных специалистов по техническому обслуживанию тепловых аэростатов стоит х и включает в себя:

- теоретический курс подготовки специалистов по техническому обслуживанию
- практический курс подготовки
- обеспечение необходимыми учебными
- обеспечение справочными материалами
- обеспечение мультимедийными материалами
- Свидетельство специалиста по тех. эксплуатации и ремонту авиационной техники

Инициатору проекта рекомендуется провести дополнительные исследования среди образовательных учреждений с целью оптимизации сроков и затрат.

6.11. Разработка продуктовой сетки и ценообразование.

На основании имеющихся данных произвести разработку продуктов и цен не представляется возможным. Инициатору проекта рекомендуется выполнить эти работы после завершения этапа изучения и анализа рынка.

6.12. Работы по корректировке бизнес-плана.

Данный бизнес-план подлежит корректировке по результатам исследований и переговоров, предусмотренных предьинвестиционной фазой. Инициатору проекта рекомендуется привлечь для этих работ экономиста. Ориентировочная стоимость работ составит х тысяч рублей.

7. Финансовый план.

7.1. Налогообложение проекта

Для расчетов в бизнес-плане применяется стандартная система налогообложения, установленная действующим законодательством РФ. Предприятие х применяет упрощенную форму налогообложения. Объектом налогообложения является выручка. Предприятие не является плательщиком НДС. С начисленной заработной платы уплачиваются соответствующие отчисления, установленные законодательством РФ по состоянию на х Так как проектом предусмотрено приобретение автомобиля, то в бизнес-плане учтены платежи транспортного налога.

Перечень и ставки налогов проекта:

Название налога	База	Период	Ставка
ПФР	Зарплата	Месяц	22 %

ФСС	Зарплата	Месяц	3 %
ФФОМС	Зарплата	Месяц	5 %
УСН	Объем продаж	Месяц	6 %
Транспортный налог	Мощность транспорта	Квартал	х

7.2. Приобретаемые ресурсы

В инвестиционную фазу планируется приобретение оборудования, транспорта и услуг на сумму х рублей.

Название	Тип	Ед. изм.	Количество	Сумма руб.
	Оборудование	шт		
	Оборудование	шт		
	Оборудование	шт		
	Услуги	шт		
	Услуги	шт		
	Оборудование	шт		
	Услуги	шт		
	Услуги	шт		
	Услуги	шт		
	Услуги	шт		
	Услуги	шт		
Итого				

7.3. Общие издержки проекта

Статья	Сумма руб.	Периодичность платежа
		Ежемесячно
		Ежемесячно
		Ежеквартально
		Ежемесячно
		Раз в год
		Ежемесячно
		Ежемесячно
		Ежемесячно

Статья «Прочие расходы» включают в себя услуги связи, охраны и уборки, хозяйственные расходы, приобретение канцелярских товаров.

За исключением Агентского вознаграждения общие издержки проекта носят постоянный характер.

К переменным затратам проекта следует отнести:

х.

Агентское вознаграждение выплачивается ежемесячно по результатам продаж. В бизнес-плане для упрощения расчетов выплаты производятся со всей суммы выручки.

Размеры заработной платы указаны в параграфе 6.9. Наем персонала.

Затраты на замену оболочки аэростата составляют х рублей каждые х часов налета и учтены в соответствующих вариантах расчета.

Затраты на ГСМ включают себя газ для аэростата и бензин для автомобиля. В бизнес-плане ГСМ не учтены, так как в расчетах не учитываются натуральные показатели налета часов и километров. Тем не менее, расход газа составляет 150 л/час. При стоимости газа x ., затраты на газ составят x рублей в час. Расход бензина для автомобиля определяется пробегом. При среднем пробеге 100 км и стоимости бензина x рубля за литр Затраты на бензин составят x рублей в среднем за один выезд.

Отдельно в бизнес-плане учтена амортизация оборудования и техники. Срок амортизации купола аэростата составляет x часов или x месяца. Срок амортизации автомобиля, установленный Положениями по бухгалтерскому учету, составляет 5 лет.

7.4. Прогноз движения денежных средств

Прогноз движения денежных средств проекта рассчитывается на основании имеющихся данных размерах и сроках платежей за ресурсы, налоги и общие издержки. Прогноз рассчитывается с целью определить баланс наличности в проекте.

Баланс наличности позволяет судить о возможности предприятия генерировать достаточное количество денежных средств для покрытия обязательств. В случае дефицита средств требуется привлечение дополнительных источников финансирования.

Исходя из первоначальной задачи бизнес-плана по определению минимальной выручки для окупаемости вложений в проект, Прогноз движения денежных средств рассчитывается по трем вариантам окупаемости: 12, 36 и 60 месяцев. Для исключения дефицита средств на инвестиционной фазе для каждого варианта подобрана соответствующая сумма заемных средств.

Отчетные формы Прогноза движения денежных средств представлены в приложении:

Вариант 1 - Приложение 8;

Вариант 2 – Приложение 9;

Вариант 3 – Приложение 10.

Анализ таблиц показывает, что при условии отсутствия дефицита денежных средств требуется следующие минимальные объемы выручки:

Показатель	Вариант		
	1	2	3
Срок проекта	12	36	60
Размер кредита, тыс. руб.			
Среднемесячная выручка, тыс. руб.			

7.5. Потребность в финансировании.

Потребность в финансировании проекта определена с помощью Прогноза движения денежных средств. В зависимости от варианта расчета применены следующие условия кредитования.

Показатель	Вариант		
	1	2	3
Срок проекта	12	36	60
Размер кредита, тыс. руб.			
Ставка, %			
Условия уплаты процентов			
Срок кредитования, мес.			
Условия возврата			

Суммы и сроки привлечения, а также суммы и сроки уплаты процентов и гашения задолженности по кредиту указаны в соответствующих строках Прогноза движения денежных средств.

7.6. Прогноз прибылей и убытков

Прогноз прибылей и убытков позволяет определить, из каких составляющих складывается прибыль предприятия. Структура отчета отражает порядок расчета прибыли. Результаты каждого шага расчетов помещаются в соответствующих строках отчета.

Валовый объем продаж равен сумме поступлений от продажи продукции. В расчет прибыли не входят инвестиционные затраты на приобретение активов а также поступления и выплаты основного долга по кредиту. При этом выплата процентов за кредит учитывается в расчетах, и относится на чистую прибыль.

Анализ отчета о прибылях и убытках позволяет определить структуру доходов и затрат компании, получить объективную оценку ее производственной и коммерческой деятельности.

Расчет прогноза прибылей и убытков по вариантам представлен в приложениях:

Вариант 1 - Приложение 11;

Вариант 2 – Приложение 12;

Вариант 3 – Приложение 13.

Анализ отчетов показывает, что при установленных значениях выручки, обеспечивающей покрытие издержек, процентов и возврат кредитных средств, предприятие является прибыльным.

8. Заключение

Проведенная работа позволяет сдать вывод о том, что на сегодняшний день на рынке нет препятствий для реализации предложенной идеи. Потребителю услуга уже знакома, а на рынке создана правовая и технологическая инфраструктура. Существуют предприятия сегмента «B2B», агентства, способствующие продвижению и сбыту. Ключевыми факторами развития проекта в данной ситуации являются:

- Рост продаж
- Снижение издержек

Рост продаж может быть обеспечен успешной стратегией маркетинга. В ее основе должны лежать работы по совершенствованию услуг, ценообразованию, продвижению и продажам. Совершенствование услуг подразумевает не только их разнообразие и качество сервиса, но и доступность услуг потребителю. Не малое значение в этом играет поддержка бизнеса местной администрацией в части предоставления места для организации аттракциона. От правильно установленных цен на услуги

зависит не только объем продаж, но и популяризация развлечения. Очевидно, что при существующих ценах подобный вид отдыха остается «элитным».

В отношении снижения издержек следует заметить, что общие и прямые издержки проекта при необходимости поддаются оптимизации. Так экономия на заработной плате может быть достигнута, если многие из работ будут выполняться силами существующих сотрудников х. Экономия затрат на аренду возможна при использовании существующих помещений. Однако расчеты показали, что большую долю в себестоимости несут затраты по обслуживанию кредита. Необходимость уплаты процентов и гашения заемных средств в обусловленные сроки существенно затрудняет развитие проекта.

Приложение 1. Копия Свидетельства о присвоении ИНН

Приложение 2. Копия Свидетельства о присвоении ОГРН

Приложение 3 Организационный план проекта

Приложение 4. Венчурный фонд Самарской области

Приложение 5 . Коммерческое предложение Аэростатный

Приложение 6. Коммерческое предложение Производственное предприятие

Приложение 7. Коммерческое предложение на обучение
Воздухоплавательный клуб

Приложение 8. Прогноз движения денежных средств при сроке окупаемости
12 мес.

Приложение 9. Прогноз движения денежных средств при сроке окупаемости
36 мес.

Приложение 10. Прогноз движения денежных средств при сроке окупаемости
60 мес.

Приложение 11. Прогноз прибылей и убытков при сроке окупаемости 12 мес.

Приложение 12. Прогноз прибылей и убытков при сроке окупаемости 36 мес.

Приложение 13. Прогноз прибылей и убытков при сроке окупаемости 60 мес.