Бизнес-план

Организация деятельности туристической базы

«Северный ветер»

в Емельяновском районе Красноярского края

2022 год

Содержание

[Резюме 3](#bookmark11)

[Введение 4](#bookmark14)

[Концепция проекта 7](#bookmark17)

[Программа производств 8](#bookmark23)

[Маркетинговый план 9](#bookmark28)

[Техническое планирование 16](#bookmark36)

[Организация, управление и персонал 17](#bookmark40)

[Реализация проекта 18](#bookmark45)

[Общие и административные расходы 19](#bookmark50)

[Потребность в финансировании 19](#bookmark54)

[Эффективность проекта 20](#bookmark59)

[Социально-экономическое и экологическое воздействие 23](#bookmark63)

**Список таблиц**

Таблица 1 - Планируемая программа производства услуг, по годам 8

Таблица 2 - Планируемая программа продаж по годам 8

Таблица 3 - Результаты опроса мужчин и женщин в возрасте от 20 до 55 лет 10

Таблица 4 - Средний чек по проживанию туристических баз в Красноярском крае 13

Таблица 5 - Средний чек за услуги (включая проживание) туристических баз в Красноярском крае 13

Таблица 6 - Основные конкуренты, их сильные и слабые стороны 14

Таблица 7 - SWOT- анализ 15

Таблица 8 - Штатное расписание предприятия 17

Таблица 9 - Планируемые расходы на проект 18

Таблица 10 - Календарный план проекта 18

Таблица 11 - Структура расходов проекта 19

Таблица 12 - Инвестиционные вложения 19

Таблица 13 - Планируемые доходы 20

Таблица 14 - Оценка рисков проекта по методике PESTEL-анализа 21

[Таблица 15- График реализации природоохранных мероприятий в рамках проекта .. ..22](#bookmark67)

**Список рисунков**

Рисунок 1 - Статистика пользования услугами организованного отдыха на базах Красноярского края 10

Рисунок 2 - Статистика проблемных вопросов в обслуживании на базах Красноярского края 11

Рисунок 3 - Сегментирование рынка турбаз по Красноярскому краю 12

Рисунок 4 - Статистика проблемных вопросов в обслуживании на базах Красноярского края 16

Рисунок 5 - Организационная структура предприятия 17

Резюме

Бизнес-план «Организация деятельности туристической базы в Емельяновском районе «Северный ветер» отражает комплекс инвестиционных мероприятий по созданию коммерческой базы отдыха, путем возведения малоэтажных строений (деревянных срубов), для размещения, как прибывающих туристов, так и оборудования. Кроме этого инфраструктура базы отдыха будет включать в себя, кафе, бар, ресторан, блок административных помещений, блок кассовых мест по продаже услуг, блок клиентских помещений (детские игровые комнаты, раздевалки, общие места и туалеты, склады для временного хранения вещей клиентов, кинотеатр малой вместимости, конференц-зал, бани, сауны, солярий, крытый спортивный комплекс с бассейном, тренажерным залом и залом с бильярдными столами, открытый бассейн, открытый стадион с секторальной планировкой для тенниса, волейбола, баскетбола, мини футбола, комплекс горнолыжных подъемников, , инженерные коммуникации (электропитание, пожарные системы, водоснабжение, канализация и ливнёвки, водоотводы и др.), система искусственного оснежения, блок технических и служебных помещений и площадок (гаражи, раздевалки персонала, мастерские, склады ГСМ, склады ЗИП и др.), подъездную дорогу, автопарковку, для круглогодичного обслуживания клиентов. Обслуживания будет проводиться как туристов прибывающих без бронирования номеров, так и с бронированием, включая корпоративное обслуживание частных и государственных организаций. Работа туристической базы предполагает круглосуточное функционирование объекта, с посменным графиком работы и полным спектром услуг. Комплексом предусмотрено обслуживание 280 человек. Кроме того, предусматривается программа культурно-развлекательных мероприятий, проводимых администрацией с привлечением ивент-агентств, артистов, танцевальных групп и т.д.

Деятельность данного направления бизнеса относится к сфере оказания услуг.

**Цель проекта** - получение прибыли и удовлетворение спроса на услуги базы спортивного отдыха:

* обоснование экономической эффективности строительства базы спортивного отдыха;
* разработка поэтапного плана создания и развития базы спортивного отдыха.

Развитие данного направления бизнеса на туристическом рынке является неотъемлемой частью сервисных услуг, и является сферой деятельности с относительно стабильным, средним уровнем доходности.

|  |  |
| --- | --- |
| Стоимость проекта: | 659 700 700, включая НДС |
| Источники финансирования: | Привлечение инвестиционных средств под 14% годовых |
| Структура финансирования: | Частное инвестирование (возможно банковское кредитование) |
| Сроки реализации проекта: | 2026 год |
| Результат реализации проекта: | Проект предполагает строительство туристической базы рассчитанной на 280 человек, площадью 20 Га, включающей в себя зону смешанного леса, прибрежную зону реки, коттеджный городок, хозяйственными постройками с лыжными и велосипедными принадлежностями, бассейном, спортивным залом, стадионом, комфортной сауной, баней. |

Введение

Экономический потенциал туризма в Красноярском крае практически неограничен, однако для его становления и развития потребуются значительные капиталовложения и затраты. Создание необходимой инфраструктуры для туризма позволят обеспечить доступность уникальных уголков природы для туристов. Планируется создать условия для привлечения инвестиций и частного капитала с целью реализации инвестиционных проектов по объектам экологического туризма, таких, как строительство туристского комплекса в Емельяновском районе, в районе природного памятника «Мининские столбы» с созданием лыжного и горнолыжного курорта. Общая длина трасс может составлять 15 км, перепад высот составит 300м.

Активизация этого процесса станет возможной при принятии определенных мер со стороны исполнительной власти Красноярского края:

* корректировка технико-экономических обоснований государственных национальных природных парков и государственных природных резерватов в части разработки генеральных планов развития инфраструктуры в целях формирования инфраструктуры экологического туризма на особо охраняемых природных территориях;
* развитие экологического туризма;
* выполнение обязательств в части сохранения биологического разнообразия и охраны памятников всемирного природного и культурного наследия.
* разработка действенных механизмов для предотвращения негативного воздействия на природную среду;
* обеспечение поддержки развития технических, финансовых и человеческих ресурсов для представителей малого и среднего бизнеса;
* осуществление сотрудничества с правительственными и неправительственными организациями в области охраны окружающей среды.

Для реализации мер поддержки в Красноярском крае создали туристско-рекреационный кластер. Соглашение о формировании и развитии туристско-рекреационного кластера Красноярского края подписано 14.08.2020 между Агентством развития бизнеса, агентством по туризму и предпринимателями региона. На данный момент остаётся возможность подачи заявки для инициации развития резервата в Емельяновском районе Красноярского края. На данный момент Агентство по туризму Красноярского края привело статистические данные явившимися основой для подписания данного Соглашения: в 2021 году на территории края действуют 458 учреждений для коллективного размещения на 37029 мест, в том числе 32 санатория-профилактория, 12 санаториев, 7 профилакториев, 6 домов отдыха, 3 пансионата, 78 детских оздоровительных лагерей и бальнеологический курорт «Красноярское загорье», 24 туристские базы, 17 кемпингов, 3 горнолыжные базы, 13 гостевых домов, 9 охотничьих домов, 1 центр детско-юношеского туризма, 7 оздоровительных комплексов, 6 музеев, 2 мавзолея, 1 государственное предприятие по туризму, 5 прочих (клубы, городки ремесленников). В это число входят 305 гостиниц, разного уровня обслуживания на 15363 места.

Общая численность размещённых посетителей в 2021 году составила 897,9 тысячи человек, это 66,9% больше, чем в 2020 году. При этом в гостиницах и отелях разместили 665,8 тысячи человек, в санаториях и профилакториях - 232,1 тысячи человек.

По численности размещённых туристов доля граждан России составила 98,2%, иностранных граждан – 1,8%.

Из данных Красноярскстата: для 54,7% размещённых в гостиницах лиц целью поездок стала работа, для 31,3% - отдых. 74,3% посетителей санаториев приехали на отдых, 8,1 — по работе, 16,4% - для оздоровления. К наиболее популярным относиться: База отдыха Заимка Рыбная (Лесосибирск), База отдыха Чистый берег (Красноярский край, Балахтинский район), База отдыха Маяк (Красноярский край, Дивногорск), Плавбаза ТАЕЖКА (Красноярский край, Шушенский), Вилла Villa-Manilla, (Красноярский край, п. Усть-Мана) и другие.

Однако материальная база объектов размещения, включая гостиницы, пансионаты, дома и базы отдыха, а также санаторно-курортные учреждения, характеризуется высокой степенью морального и физического износа.

В Красноярском крае на текущий момент нет пятизвездочных кемпингов, а соответственно высокоуровневого обслуживания. Сервис на уровне международных стандартов могут обеспечить лишь отдельные высококлассные отели в Красноярске.

Так проектом предусмотрено место реализации – Емельяновский район. На территории района находится особ охраняемая территория Мининские столбы, площадь которой составляет 4372,1 га, расположена в предгорьях Восточного Саяна на левобережье реки Енисей в бассейне реки Малая Лиственная, впадающей в реку Енисей, напротив города Дивногорска. Неудивительно, что «Мининские Столбы» являются настоящей гордостью для всех местных жителей, ведь территория памятника природы изобилует различными скальными образованиями причудливой формы.

Мининские столбы расположены в центре Азиатского материка и потому имеют климат континентального типа. Среднегодовая температура составляет 3,2 °С. Средняя температура составляет – 16,9 °С в январе и +18,5 °С в июле. +35 °С — максимальная температура в июле, в январе температурный минимум достигает – 47 °С. Средняя продолжительность безморозного периода составляет всего 140 дней. Годовое количество осадков составляет 340 мм с вариациями в отдельные годы от 190 до 494 мм. Средняя годовая скорость ветра составляет 2,9 м. /сек.

«Мининские Столбы» представляют собой несколько групп живописных сиенитовых скал, по красоте и разнообразию они стоят на одной ступени пьедестала со знаменитым национальным парком «Красноярские Столбы», так как структура местных скал точно такая, как в популярном заповеднике. Каменные глыбы природной территории образованы граносиенитовой породой и представляют собой интрузивные монолиты, достигающие 30 метров в высоту. Некоторые хребты, характеризующие гористый и сложно пересеченный рельеф урочища, возвышаются над уровнем моря на 600 метров. Перепад высот 300 метров.

В границах памятника природы находятся уникальные сиенитовые останцы «столбы»: «Первый столб», «Второй столб», «Парус», «Галерея» (или «Мининская Стенка»), «Колдун» (или «Орлиное Гнездо»), «Моховые скалы», что позволит создать дополнительные тропы для активного отдыха.

На территории памятника природы произрастают пихтово-кедровые леса в возрасте более 170 лет, что представляет значительный интерес для оздоровительного отдыха.

Кроме того, на заповедной территории произрастает и обитает немало, занесённых в Красные книги МСОП, Российской Федерации и Красноярского края, растений и животных. Например, среди представителей фауны можно отметить: махаон (красивая крупная дневная бабочка), павлиний глаз малый ночной (одна из самых красивых ночных бабочек), аполлон (бабочка с уникальным окрасом), кожанок северный (летучая мышь), сапсан, марал, кабарга. Среди представителей флоры – сразу три вида легендарных венериных башмачков (многолетнее растение семейства Орхидных).

Благодаря своему географическому расположению и наличию скальных образований, «Мининские Столбы» являются одним из ключевых объектов пригородного туризма Красноярского края и позволит привлечь туристический поток из других регионов.

Турпоток в Красноярском крае в 2021 году вырос почти на 300 тысяч человек и достиг показателя в 898 тысяч туристов.

Сегодня в Красноярском крае созданы все необходимые нормативно-правовые и законодательные условия для успешной реализации различных проектов и бизнес- инициатив.

При оказании дальнейшей государственной поддержки, Красноярский край сможет занять одно из ведущих мест среди регионов, обладающих конкурентноспособной туристической составляющей.

Данная бизнес-инициатива поддерживается в рамках соглашения о создании туристско-рекреационного кластера на государственном уровне. На протяжении первого и второго года реализации проекта предприятие будет нарабатывать стабильный клиентопоток. Наладив выпуск высококачественной услуги, инициатор проекта планирует расширить клиентскую базу, что позволит в дальнейшем увеличить доход от реализации проекта.

В данном бизнес-проекте подробно описывается структура работы компании оказывающей услуги туристической базы.

Финансовый план бизнес-проекта определяет потенциальные инвестиции, которые необходимы для бизнеса и показывает, является ли бизнес-проект экономически реализуемым, будет ли бизнес прибыльным и какой инвестиционный капитал необходим, для запуска бизнес-инициативы.

**1. Концепция проекта**

Проект «Организация деятельности туристической базы «Северный ветер» в Емельяновском районе» следует рассматривать, как комплекс мероприятий, направленный на проектирование и возведение деревянных малоэтажных коттеджей, где в последующем планируется создание гостевых номеров, игровых комнат, бассейна, сауны, тренажерного зала, обеденного зала и т.д. Так планируется строительство 33 двух этажных коттеджа. В 29 строениях будет расположено в общем 93 номера. Остальная группа сооружений будет приспособлена под административные и хозяйственные постройки которые включают в себя баню-сауну, игровую комнату, кафе и ресторан, спортивный комплекс, кинотеатр и т.д.

Проектом предусматривается выкуп земельного участка общей площадью 20 Га, закуп работ и материалов для строительства коттеджной инфраструктуры базы, приобретение мебели, снаряжений, обустройство придомовых зон и зон спортивных объектов оборудования для сауны, бассейна, обеденного дома и т.д. Основной целью организации данного проекта - создание рентабельного и конкурентного бизнес-предприятия, с планами расширения действующего бизнеса, а также максимизации прибыли компании.

Так проектом предполагается привлечение инвестиций в размере 660 000 000. руб. Предполагаемая процентная ставка составит 14% годовых.

Кроме того, администратором проекта рассматривается вариант привлечения стратегического инвестора, что даст возможность оптимизации денежных потоков, а также реинвестирования. На текущий момент администратором проекта подготовлена финансово-экономическая модель по данному инвестиционному проекту, с предварительным определением сметы итоговых затрат на реализацию всех проектных мероприятий, а так же описание продукта (услуги).

Миссия компании - администратора проекта заключается в долгосрочном и успешном ведении бизнеса на рынке Красноярского края с выходом предложения услуг туристической базы на рынок соседних регионов.

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

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

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

На сегодняшний день администратор проекта ставит перед собой задачу строительства туристической базы на площади 20 га в соответствии с генеральным планом, подведение коммуникаций к резервату. Кроме того компания планируется произвести найм 20 работников, которых планируется задействовать в данном проекте. Данный бизнес проект будет отвечать всем рыночным стандартам, и в перспективе будет позиционироваться как успешный и доходный, представленный на рынке оказания услуг по туристическому обслуживанию клиентов. Реализация данной бизнес-инициативы согласуется с долгосрочными планами компании по наращиванию портфеля высокорентабельных активов. Также компания планирует в краткосрочной перспективе произвести некоторые вложения в основные средства данного комплекса, что будет способствовать увеличению качества оказываемых услуг и престижа базы.

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

В долгосрочной перспективе развития компании, администратор планирует дальнейшее увеличение количества туристических комплексов на территории Красноярского края.

**2. Программа производств услуг**

Ниже представлена планируемая программа производства по годам.

Таблица 1 - Планируемая программа производства услуг, по годам

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование продукта** | **2023**  **тыс. руб.** | **2024**  **тыс. руб.** | **2025**  **тыс. руб.** | **2026**  **тыс. руб.** |
| Услуга «дом отдыха» | 14 400 | 15 408 | 16 486 | 17 640 |

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

Таблица 2 - Планируемая программа продаж по годам

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель ,% от годовых продаж услуг от цены по прайсу | 2023, % | 2024, % | 2025, % | 2026, % |
| Доходы от сдачи номеров | 50% | 90% | 100% | 100% |
| Доходы от тренажерного зала | 70% | 90% | 100% | 100% |
| Доходы от бассейнов | 70% | 90% | 100% | 100% |
| Доходы от сдачи инвентаря (велосипедов, лыж и др) | 70% | 90% | 100% | 100% |
| Доходы от бильярдного зала | 70% | 90% | 100% | 100% |
| Доходы от сауны и бани | 70% | 90% | 100% | 100% |
| Доходы от кинозала | 70% | 90% | 100% | 100% |

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

**3. Маркетинговый план**

* 1. **Описание рынка продукции (услуг)**

Одной из основных возможностей для инициатора проекта является предоставление услуг туристической базы для жителей города Красноярска и Красноярского края. Кроме этого услуги могут быть предоставлены государственным учреждения и национальным компаниям с целью проведения спортивных и корпоративных мероприятий с участием детей, подростков и взрослых. Кроме того, предприятие может самостоятельно заключать договора с коммерческими организациям, на предоставление услуг. Данные мероприятия будут обеспечивать стабильный клиентопоток, определенную норму доходности, а также независимость предприятия от сезонных колебаний спроса. В виду близости к аэропорту и городу миллионнику, достаточно развитой транспортной инфраструктуре и отсутствия конкурентов в достаточной близости от города и в тоже время удаленности от городской черты услуги предоставляемые базой будут востребованы. Ежедневная загрузка гостиничного комплекса составит более 50% номерного фонда.

Кроме того, администратором проекта планируется проведение различных рекламных акций, промо мероприятий, системы дисконтирования для постоянных клиентов.

Для завоевания доли рынка разработан план мероприятий по стимулированию клиентопотока с перечислением льготных предложений и сроков их действий. В течение года по мере возникновения новых проблем и появления новых возможностей в плане мероприятий будут вноситься корректировки.

Цель контроля - убедиться, действительно ли фирма способна достигнуть запланированных показателей продаж и прибыли.

Так же, необходимо выяснить желания и потребности клиентов. Для этого были проведены экспресс маркетинговые исследования рынка г. Красноярска, опросу подлежало 100 человек, регулярно совершающих туристические поездки: мужчины и женщины в возрасте от 20 до 55 лет со среднемесячной заработной платой 50 000 - 120 000 рублей. Результаты опроса и комбинации ответов можно увидеть в нижеприведенной таблице:

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

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

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Нравится ли вам ассортимент предлагаемых услуг? Да/нет | Да | Да | Не знаю | Не знаю | Нет | Да |
|  | | | | | | |
| Быстро ли вас обслуживают?  (да/нет/не знаю и пр) | Нет | Нет | Да | Нет | Да | Не знаю |
| Не знаю | Да | Нет | Да | Нет | Да |
| Да | Нет | Не знаю | Нет | Не знаю | Нет |
| Нет | Нет | Нет | Не знаю | Да | Да |
| Быстро | Медленно | Не знаю | Быстро | Медленно | Нет |
| Не знаю | Медленно | Медленно | Не знаю | Быстро | Быстро |
| Быстро | Быстро | Не знаю | Быстро | Не знаю | Быстро |
| Быстро | Быстро | Быстро | Не знаю | Быстро | Не знаю |
| Не знаю | Быстро | Не знаю | Быстро | Быстро | Медленно |

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

|  |  |
| --- | --- |
| * Пользуются услугами домов отдыха 1 раз в год | 67% |
| * Пользуются услугами домов отдыха - 2 раза в год; | 21% |
| * Более 2х раз в год | 12% |

**Рисунок 1 – Статистика пользования услугами организованного отдыха на базах Красноярского края**

* не устраивают цены - 24%;
* не устраивает ассортимент - 43%;
* медленно обслуживается - 17%;
* не знают - 30%;
* быстро обслуживаются - 53%

**Рисунок 2 – Статистика проблемных вопросов в обслуживании на базах Красноярского края**

Анализ данных показал, что желания и потребности клиентов в качественном и быстром обслуживании по приемлемым ценам на территории Красноярского края не удовлетворяются.

Чтобы добиться успеха в своей области необходимо расширить ассортимент предлагаемых продуктов и услуг, привлечь новых клиентов, необходимо создать положительный имидж, который будет основываться на соотношении цены и качестве продукции.

Целями маркетингового плана являются:

* качественное и своевременное обслуживание клиентов;
* удовлетворение существующего спроса на производимую услугу;
* конкурентоспособная цена на производимую продукцию;
* получение прибыли от реализации проекта.

В Красноярском крае доминируют базы отдыха с относительно низким сервисным обслуживанием и высокими ценами на оказываемые услуги.

В среднем на одного человека в сутки расходуется порядка 5-11 тыс. руб. В стоимость входит проживание и питание. Дополнительные услуги оказываемые данными объектами как правило оказываются по дополнительной тарифной сетке либо не оказывается вовсе.

Данный бизнес предполагает значительную часть расходов на начальном этапе реализации проекта. Последующие мероприятия по содержанию проекта не являются затратными. Оборотный капитал включает в себя в основном расходы на воду, электроэнергию, на провиант, сервисное обслуживание комплекса.

Туристическое дело способствует развитию инфраструктуры в виде гостиниц, мотелей, предприятий общественного питания, дорог, мобильной связи, становятся востребованными народные промыслы и сувениры. В данном сегменте рынка Красноярского края деятельность туристических центров подразделяется на узкоспециализированные (62% доли рынка), базы с не полным спектром услуг (30%), и базы с полным спектром оказываемых услуг (8%).

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

* 1. **Сегментирование рынка**

**Рисунок 3 - Сегментирование рынка турбаз по Красноярскому краю**

Средняя продолжительность нахождения людей на базах отдыха составляет от 4 до15 дней. Средний чек на одного человека составляет 24 000 - 105 000 рублей.

Таблица 4 - Средний чек по проживанию туристических баз в Красноярском крае

|  |  |
| --- | --- |
| **Тип туристической базы** | **Средняя стоимость суточного проживания с человека, в руб** |
| Класса А | 5500 - 11000 |
| Класса В | 3500 - 5000 |
| Класса С | 1500 - 3000 |

Таблица 5 - Средний чек за услуги (включая проживание) туристических баз в Красноярском крае

|  |  |
| --- | --- |
| **Тип туристической базы** | **Средняя стоимость проживания с человека, в руб** |
| Класса А | 8000 - 11000 |
| Класса В | 6000 - 7000 |
| Класса С | 2500 - 5000 |

Ценовая политика предприятий задействованных в данной сфере гибкая - учитывая, что многие из таких предприятий работают по специальному налоговому режиму или на основе патента, пользуясь льготами при налогообложении как малые предприятия.

В среднем рынок представлен тремя классами баз отдыха. Базы отдыха класса «А» характеризуются высоким сервисом обслуживания, наличия лечебных и СПА процедур, наличия фитнесс центров, питания, наличием инструкторов, культурных программ, не подвержены сезонным закрытием ввиду наличия зимних и летних видов отдыха и т.д. Базы отдыха класса «В» характеризуются отсутствием ряда из вышеперечисленных признаков. Базы отдыха класса «С» характеризуются отсутствием не менее половины из вышеперечисленных параметров. Туристические центры действующие на территории Красноярского края в основной своей массе подвержены сезонным спадам клиентопотока, ввиду отсутствия зимне-летних программ для клиентов.

Средняя штатная численность туристической базы - 20 человек. Работа осуществляется посменно. В случае реализации проекта и близкого расположения черты города (70 км) возможно привлечение штатных сотрудников работающих по производственному календарю.

Организационно правовая форма, в которой функционируют туристические базы чаще всего ООО и/или ТСН, в 20% случаев, в данном бизнесе задействованы субъекты ИП. Данный проект предусматривает все три варианта кооперации деятельности.

Существует ряд красноярских компаний (СК СЛАВЯНСКИЙ ДОМ, Краскрепость, Жизнь за городом, СК Строй Дом) оказывающих услуги по строительству модульных деревянных срубов. Плюсы использования в реализации проекта данного продукта в быстрой возводимости, экологичности и относительно низкой себестоимостью.

Для того чтобы удержаться на рынке и плодотворно работать, администратор должен занять определенную нишу, предоставляя широкий перечень сервисных услуг.

* 1. **Ценовая политика**

В своей политике ценообразования компания нацелена на оптимальное сочетание цены и качества - как приоритетов начинаемого проекта. Цена услуги определена на основе расчета, включающего в себя покрытие всех текущих издержек предприятии и процент ожидаемой прибыли.

Цена итоговой услуги приемлема как для инициатора проекта, так и для потенциального клиента. Стоимость проживания с учетом 3 разового питания и предоставления двух разовых услуг на одного человек - 8000 рублей в сутки.

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

* 1. **Анализ рынка и конкурентов**

Инвестиции в проект напрямую зависят от количества койко - мест, спектра услуг, площади турбазы, а также дополнительных услуг планируемых к оказанию (сооружения и спортивный инвентарь). Единообразие услуг обеспечивает узнаваемость компании и является своеобразным маркетинговым инструментом.

Таблица 6 - Основные конкуренты, их сильные и слабые стороны

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Основные конкуренты** | **Доля рынка Красноярского края, %** | **Цена на 1 человек а в сутки, руб** | **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| Дивный, Дивногорск Красноярский край перепад высот 270 м 5 трасс, общая длина 4 км ски-пасс от 100 ₽ за 1 подъем | 29 | 1 800 | Находиться в черте города Дивногорска (44 км от Красноярска); прокат оборудования; инструкторы | Устаревшее оборудование подъемника; малый размер парковки; всего одно кафе, с малым количеством посадочных мест, отсутствие мест ожидания катающихся; малые раздевалки; отсутствие других услуг; |
| Бобровый Лог Красноярский край перепад высот 350 м 15 трасс, общая длина 10,9 км ски-пасс от 210 ₽ за 1 подъем | 32 | 2 500 | Находиться в черте города Красноярска ;  2 подъемника;  есть кафе; прокат оборудования; использование подъемника для прогулок, инструкторы, | Загрязнения воздуха; недостаточный размер парковки |
| Ергаки Красноярский край перепад высот 230 м 4 трассы, общая длина 3,3 км ски-пасс от 500 ₽ за день | 4 | 10 000 | Находиться на территории природного парка Ергаки, чистый воздух, бани, деревянные домики прокат оборудования; предоставляется квадроциклы и снегоходы для путешествий | Расположен от Красноярска 640 км нет детских комнат, сервис обслуживания ниже среднего, домики требуют ухода, нет тренажерного зала бассейна кафе - столовая, отсутствуют инструкторы |
| горнолыжная база "Горная Саланга"  Горная Саланга Кемеровская область перепад высот 225 м 6 трасс, общая длина 5,4 км ски-пасс от 1500 ₽ за день | 5 | 13 000 | уютные номера на разный уровень сервиса, возможно  3 разовое питание;  есть инструктора; средние цены; находятся в таежной части Кемеровской области, беседки, мангальные | Расположен в 360 км от Красноярска долгое обслуживание; слабая подготовка персонала; отсутствие химчистки; нет проводника-экскурсоводы; денежные средства в эл кошельке сгорают если не успел вывести. |
| Шерегеш Кемеровская область перепад высот 630 м 16 трасс, общая длина 35 км ски-пасс от 2100 ₽ за день | 11 | 17 000 | несколько гостиниц, уютные номера; несколько кафе (разного уровня обслуживания) можно заказать 3 разовое питание; есть инструктора; находятся в таежной части Кемеровской области, беседки, мангальные | От Красноярска 840 км. уровень обслуживания зависит от категории проживания, очень высокие цены. |
| Танай Кемеровская область перепад высот 234 м 9 трасс, общая длина 10 км ски-пасс от 1600 ₽ за день | 2 | 12 000 | Быстрый кресельник, зоопарк есть инструктора; цены средние; находятся в таежной части Кемеровской области, есть места самостояельного питания беседки | 800 км от Красноярска не квалифицированный персонал, въезд 100 рублей с человека. Дорогое, не качественное питание в столовой. Мало сувенирной продукции. |
| Горнолыжный курорт "Гладенькая" Гладенькая Республика Хакасия перепад высот 920 м 9 трасс, общая длина 8,8 км ски-пасс от 300 ₽ за 1 подъем | 11 | 19 000 | новое оборудование;  высокий сервис; весь спектр услуг; наличие лечебных процедур; есть система поощрений постоянных клиентов; возможно 3 разовое питание; | 560 км от Красноярска, стоимость услуги выше, чем во многих других местах; в выходные дни и летний сезон свободных мест практически не бывает; не всегда понятное ценообразование, что не всегда выгодно для конечных потребителей. |
| Приисковый Республика Хакасия перепад высот 400 м индивидуально от 7000 ₽ за день | 5 | 15 000 | Горный чистый воздух, туристические маршруты, можно пользоваться своим оборудованием | Одна гостиница на 30 мест, посуточные квартиры, нет подъемников. отсутствие разнообразных систем отдыха, отсутствие кафе и организованного питания, отсутствие гида или инструктора, Очень дорого. Несоответствие заявленной программы отдыха реальной. |
| Черёмуховый лог Республика Хакасия перепад высот 160 м 2 трассы, общая длина 1,6 км ски-пасс от 700 ₽ за день | 1 | 11 000 | Подъемник, Трасса по силам ребенку, Средние цены, есть Аквакомплекс Финская сауна Спортивный комплекс Футбольное поле Каток и хоккейная площадка Теннисный корт | короткая тарсса, ресурс поъемника ограничен, сервис слабый, питание в столовой, отсутствие хорошего кафе на территории. |

* 1. **Стратегия маркетинга**

Многие компании осуществляющие деятельность в данной сфере пытаются привлечь клиентов, расширяя спектр услуг. Например, предлагают такие виды дополнительного сервиса, как услуги игровых центров, поднятие на воздушном шаре, прогулки в заповедниках, и т.д. Помимо перечисленного спектра услуг некоторые владельцы пытаются внедрить такой дополнительный сервис как «умный дом», предполагающего полную автоматизацию гостиничного дома. Данный ход является оригинальным с позиции большинства клиентов, и способен привлечь большое количество клиентов. Многие турбазы предпочитает не вводить новые услуги, а заниматься основной линией традиционной станции обслуживания клиентов. Имеет основания полагать, что большой популярностью пользуются, и будут пользоваться базы, открываемые в заповедных зонах. Данное сочетание является очень удобным для клиентов, так как позволяет сочетать привычный отдых с полезным занятием по изучению флоры и фауны.

Помимо совершенствования методов работы компании и расширения спектра оказываемых услуг будущее рынка инициатор проекта видит в приобретении и постоянном улучшении материально-технической базы. Под материально-технической базой подразумеваются зоны для катания на горных и беговых лыжах, и зоны для других видов спорта (волейбол, футбол, баскетбол, коньки, тюбинг, плавание, силовые упражнения), что можно будет использовать как комплекс спортивных и развлекательных мероприятий. Также компания-инициатор проекта, планирует нанимать персонал со стажем в данной области более 6 месяцев, готовых работать строго по графику, знающих свое дело и умеющих выбирать оптимальные инструменты в непростых условиях, что положительно отразится на имидже компании.

* 1. **SWOT-анализ**

**Таблица 7 - SWOT- анализ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| Новое оборудование, быстрое обслуживание, индивидуальный подход к клиенту, широкий спектр предоставляемых услуг. | Не сформировавшийся имидж базы, отсутствие постоянных клиентов. |
| **Возможности** | **Риски** |
| Введение дополнительных услуг, привлечение инвесторов, постоянные клиенты. Развитие резервата. | Рост инфляции, стремительное развитие конкурентов, неблагоприятная налоговая политика, повышение цен на энергоносители (топливо, электричество). |

1. Техническое планирование

Общая площадь приобретаемого земельного участка составляет 20 Га. Общая площадь строений составит 10400 кв.м. Кроме того, территорию приобретенного участка планируется использовать для размещения специальных строений, где будут размещены снаряжения, обеденный домик, бассейн, сауны, кинозал. Прилегающую территорию планируется использовать для простоя автотранспортных средств (автостоянка).

Строения будут изготовлены из дерева (сруб).

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

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

Рисунок 4 - Внешний фасад турбазы



Домики будут полностью меблированы. В одном строении планируется разместить от 4 до 6 номеров различной вместимости (от 1 до 6 человек)

1. Организация, управление и персонал

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

Таблица 8 - Штатное расписание предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование должности** | **Заработная плата в месяц на ед. (руб.)** | **Количество** | **Заработная плата в год (тыс. руб)** |
| Директор | 120 000 | 1 | 1 440 000 |
| Администратор | 80 000 | 1 | 960 000 |
| Бухгалтер | 65 000 | 2 | 1 560 000 |
| Горничные/прачки | 45 000 | 5 | 2 700 000 |
| Повар | 70 000 | 2 | 1 680 000 |
| Официант | 50 000 | 2 | 1 200 000 |
| Электрик | 50 000 | 1 | 600 000 |
| Инструктора (фитнес, бассейн) | 60 000 | 2 | 1 440 000 |
| Банщик | 60 000 | 1 | 720 000 |
| Охранники | 50 000 | 4 | 2 400 000 |
| **Итого** |  | **20** | **14 700 000** |

Среди технического персонала планируется найм 5 горничных, 2 поваров, 2 официантов, 1 электрика.

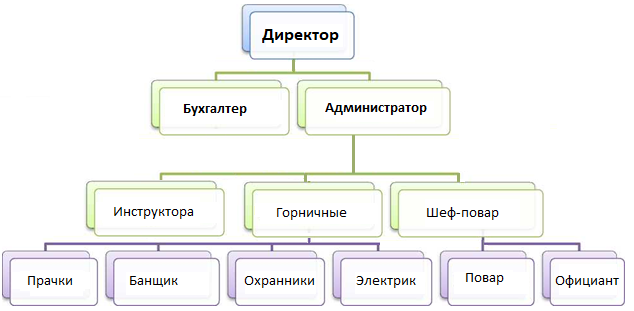
Управляющий также будет ответственен за привлечение новых клиентов, работу над имиджем компании, а также прочие вспомогательные вопросы, касающиеся функционирования бизнеса.

Общее количество постоянно нанятого персонала составит 20 человек. Общий годовой фонд заработной платы составит 14 700 000. рублей.

Рисунок 5 - Организационная структура предприятия

Другие сотрудники будут наниматься по договору с самозанятым.

В случае коллаборации нескольких юридических и физических лиц структура компании может быть изменена.



1. Реализация проекта

Проектное финансирование предполагает проведение поэтапных мероприятий, предусматривающих отдельное целевое финансирование каждого. Так, проектом предполагается выкуп земельного участка на сумму 100 000 тыс. руб. Сумма в размере 1 740 тыс. руб. предполагается на оборотный капитал компании администратора проекта (коммунальные платежи, автохимия, ФОТ и т.д.).

Таблица 9 - Планируемые расходы на проект

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Квартал/ год** | **Наименование работ и услуг** | **Кол-во** | **Общая сумма, тыс. руб.** | **Ожидаемые результаты** |
| 4 кв. 2022 года | Приобретение земельного участка | 1 | 100 000 | Наличие участка |
| 4 кв. 2022 года | Строительство деревянных домиков | 1 | 190 000 | Создание инфраструктуры |
| 1 кв. 2023 года | Электро-тепловодоснабжение (трансформатор, котел, трубы, кабель и т.д.) | 1 | 225 000 | Проведение коммуникаций |
| 1 кв. 2023 года | Закуп оборудования и мебели (бассейн, сауна, тренажерный зал, кухня, мебель) | 1 | 130 000 | Закуп необходимого оборудования |
| **Итого** | | **4** | **645 000** | **Реализация проекта** |

Таким образом, общая потребная сумма по проекту составляет 645 000 тыс. руб, без учета потребного оборотного капитала на 3 месячный период функционирования объекта, что составит 5 220 тыс. руб.

Все данные работы представляется целесообразым начинать 3-4 квартале 2022 года. Зимний сезон не скажется на качестве возводимых строений, ввиду простоты возведения и отсутствия цементирования и бетонирования.

Все запланированные мероприятия реализуемые в рамках данного проекта предполагается завершить к лету 2023 года.

Ввод проект в эксплуатацию запланирован на май 2023 года, с возможной корректировки графика реализации проекта.

Следующая таблица представляет собой календарный план - график реализации проекта.

Таблица 10 - Календарный план проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **2022** | **2022** | **2013** |
| **3-4 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** |
| Приобретение земельного участка |  |  |  |
| Строительство деревянных домиков |  |  |  |
| Электро-тепло-водоснабжение |  |  |  |
| (трансформатор, котел, трубы, кабель и т.д.) |  |  |  |
| Закуп оборудования и мебели (бассейн, сауна, тренажерный зал, кухня, мебель) |  |  |  |

1. Общие и административные расходы

Таблица 11 - Структура расходов проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статья расхода** | **2023** | **2024** | **2025** | **2026** | **Итого** |
| Расходы на продукты питания | 51 840 | 55 468 | 59 351 | 63 506 | 178 326 |
| Расходы на электроэнергию и отопление | 1 252 | 1 340 | 1 434 | 1 534 | 4 309 |
| Расходы на водоснабжение | 294 | 314 | 336 | 360 | 1 011 |
| Затраты на принадлежности (мыло, шампунь, мочалки и т.д.) | 2 400 | 2 568 | 2 747 | 2 940 | 8 255 |
| Прочее (в т.ч. реклама и сервисное обслуживание комплекса) | 3 600 | 3 852 | 4 429 | 5 094 | 13 376 |
| **Итого** | **59 386** | **63 543** | **68 300** | **73 435** | **205 279** |

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

**7.1. Инвестиции, доходно - расходная структура проекта и себестоимость**

Итоговые вложения по проекту составляют **659 700 700** руб.. Из них 100 000 000 руб. (с учетом НДС) - составляют расходы на приобретение земельного участка. Сумма 190 000 000 руб. составляют расходы на строительные работы. Остальная часть расходов (368 260 700 руб.), будет направлена на подводку коммуникаций, закуп оборудования и пополнение оборотного капитала.

Таблица 12 - Инвестиционные вложения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Инвестиционные вложения** | **Годы** | **Стоимость в тыс. руб.** |
| Приобретение земельного участка | 2022 | 100 000 000 |
| Строительство деревянных домиков | 2022 | 190 000 000 |
| Электро-тепло-водоснабжение (трансформатор, котел, трубы, кабель и т.д.) | 2023 | 225 000 000 |
| Закуп оборудования и мебели (бассеин, сауна, тренажерный зал, кухня, мебель) | 2023 | 130 000 000 |
| Оборотный капитал на 3 месяца | 2023 | 14 700 700 |
| **Итого** |  | **659 700 700** |

Частное инвестирование возможно заменить банковской кредитной линией сроком на 4 года и предполагает вознаграждение в размере 14% годовых.

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

Расчет доходной части финансовой модели проекта велся с учетом того что общая площадь базы составит порядка 20 га.

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

Таблица 13 - Планируемые доходы

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статья дохода** | **2023**  **тыс. руб.** | **2024**  **тыс. руб.** | **2025**  **тыс. руб.** | **2026**  **тыс. руб.** | **Итого**  **тыс. руб.** |
| Доходы от сдачи номеров (с 3 разовым питанием) | 172 800 | 184 896 | 197 838 | 211 687 | 767 222 |
| Доходы от тренажерного зала (+500 руб) | 7 200 | 7 704 | 8 243 | 8 820 | 31 967 |
| Доходы от бассейна (500 руб) | 7 200 | 7 704 | 8 243 | 8 820 | 31 967 |
| Доходы от сауны (1000 руб.) | 14 400 | 15 408 | 16 486 | 17 640 | 63 935 |
| Доходы от сдачи велосипедов и спортивного инвентаря (1000 руб) | 14 400 | 15 408 | 16 486 | 17 640 | 63 935 |
| Доходы от бильярдного зала (900 руб) | 7 200 | 7 704 | 8 243 | 8 820 | 31 967 |
| Доходы от кинотеатра (400 руб) | 11 520 | 12 326 | 13 189 | 14 112 | 51 148 |
| **Итого** | **234 720** | **251 150** | **268 730** | **287 542** | **1 042 143** |

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

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

**7.2. Мероприятия по обеспечению финансовой устойчивости инвестиционного проекта**

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

* произведение рефинансирования займа;
* привлечение стратегического инвестора в уставный капитал.

1. Эффективность проекта
2. **Показатели финансово-экономической эффективности проекта**

При расчете финансово - экономической эффективности проекта дисконтная ставка принята на уровне 9%. Установленный размер ставки дисконтирования является рекомендуемым ЦБ в 2022 году, и отображает реальный процесс обесценивания прогнозируемых денежных потоков по инвестиционным проектам реализуемым на территории Красноярского края.

При расчете финансово-экономической модели (горизонт планирования - 4 года) проекта, на основании прогнозируемых денежных потоков были получены следующие показатели финансово - экономической эффективности:

* индекс рентабельности (PI) проекта составил 1,4 что позиционирует проект как высокорентабельный, обладающий высокой отдачей на вложенный капитал;
* чистая приведенная стоимость денежных потоков по проекту (NPV) - 410 640 тыс. руб. Данный показатель отображает высокий уровень положительных дисконтированных денежных потоков, получаемых от реализации проекта, что свидетельствует о высокой прогнозируемой финансовой отдаче проекта, и позиционирует проект как инвестиционное привлекательный;
* внутренняя норма рентабельности (IRR) - 25%. При использованной ставке дисконтирования в 9%, имеется большой запас финансовой прочности и защищенности от возможных процессов инфляционного давления в отрасли;
* дисконтированный срок окупаемости проекта - 0,7 года;.

В целом, согласно полученным показателям финансово-экономической эффективности проекта, можно сделать заключение о его финансовой реализуемости и приемлемом уровне риска.

Полученные показатели определяют проект как экономически эффективный и с корректным сопоставлением спрогнозированных затрат с экономическим эффектом проекта.

1. **Оценка общих рисков**

Таблица 14 - Оценка рисков проекта по методике PESTEL-анализа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование рисков** | **Оценка рисков** |
| 1 | Политические факторы (Political) | нет |
| Итого уровень рисков: | низкий |
| 2 | Социальные факторы (Social) | нет |
| Итого уровень рисков: | низкий |
| 3 | Экологические факторы (Ecological) | нет |
| Итого уровень рисков: | низкий |
| 4 | Экономические факторы внешней среды (Economical) | параметры налогообложения; уровень инфляции;  коммерческие риски по сбыту продукции;  финансовая устойчивость организации |
| Итого уровень рисков: | средний |
| 5 | Технологические факторы внешней среды (Technological) | внедрение более совершенных технологий конкурентами, позволяющими повысить посещаемость |
| Итого уровень рисков: | низкий |
| 6 | Юридические факторы (Legal) | Планируемые изменения законодательства, способные повлиять на деятельность компании. |
| Итого уровень рисков: | низкий |
|  | **Итого уровень рисков по проекту:** | низкий |

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

1. Социально-экономическое и экологическое

воздействие

Регион Красноярский край располагает достаточными трудовыми ресурсами для реализации данного проекта, в связи с чем деятельность компании будет обеспечена кадрами из местных.

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

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

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

Данный проект будет способствовать:

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

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

1. **Воздействие на окружающую среду**

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

Экологические риски, связанные с данной деятельностью минимальны.

Таблица 15- График реализации природоохранных мероприятий в рамках проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **Цель мероприятия** | **Мероприятие** |
| Снижение негативного воздействия на природу | 1. Применение природоохранной технологии 2. Сведение к минимуму вредных воздействий на окружающую природную среду |
| Защита окружающей среды | 1. Отсутствие вредных выбросов в атмосферу |
| Выявление возможных вредных воздействий на окружающую среду | 1. Систематическая проверка |

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

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