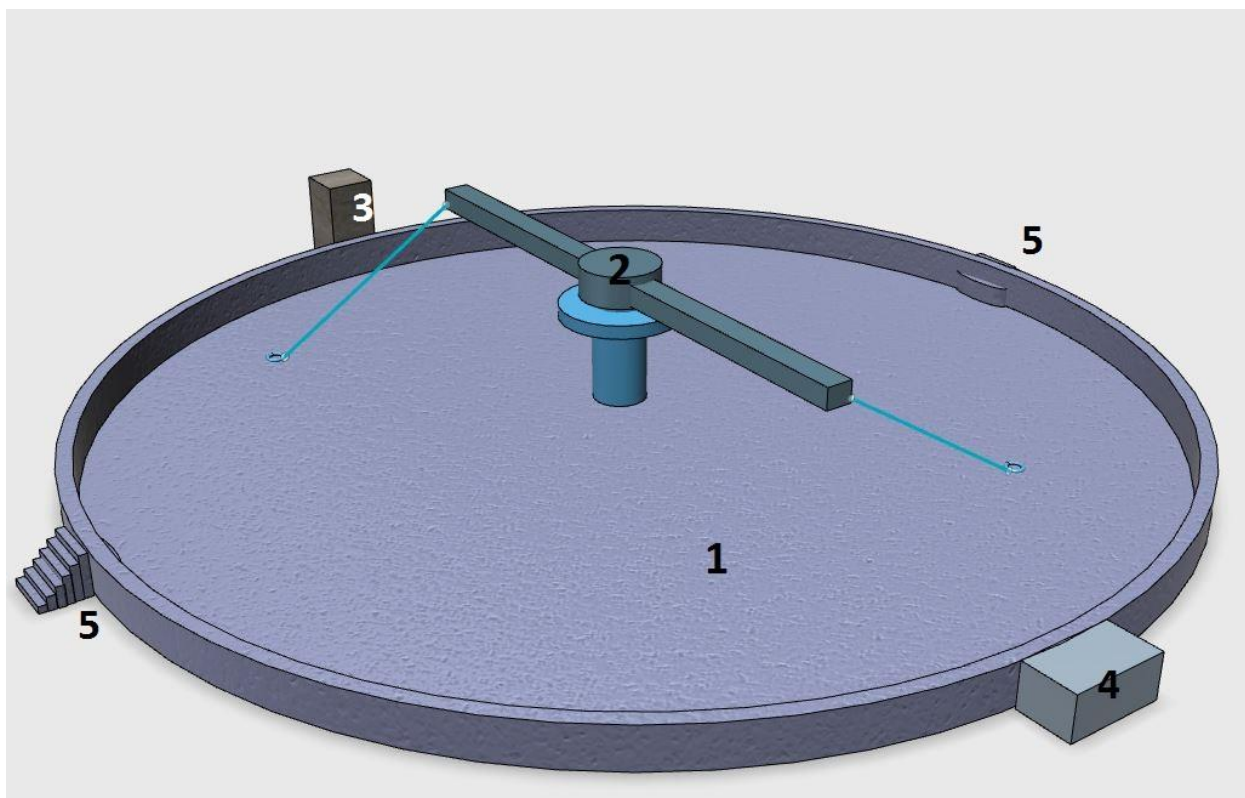


БИЗНЕС ПЛАН

Круглогодичный тренажер для водных лыжников, с возможностью использования в зимнее время с мини лыжами.



Конструкция не стационарная и позволяет устанавливать тренажер как под открытым небом так и в помещении.

Устройство состоит из:

1. Сборно-разборная чаша бассейна с уровнем воды ~1,5м и диаметром ~40м.
2. Приводной механизм, преобразующего электрическую энергию в механическую с поступательными движением почасовой либо против часовой стрелки.
3. Помещение оператора с пультом управления.
4. Помещение оборудования водоподготовки.
5. Площадки для спуска на воду и выхода из бассейна.

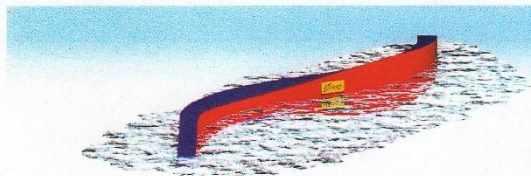
Принцип работы:

Водные лыжники, вейкбордисты, либо пассажиры надувной буксируемой плюшки занимают исходную позицию, берутся за рукоятки канатов второй конец которого закреплен по краям стрел приводного механизма. Натяжение каната приводит в крайнее положение датчиков, которые посылают сигнал на пульт оператора - пассажиры готовы к старту. Оператор нажимает кнопку "пуск", раздается сигнал и электропривод начинает плавно увеличивать скорость вращения механизма приводя в движение стрелы и прикрепленные к ним канаты начинают тянуть посетителей скользящих по водной поверхности набирая скорость до заданной оператором частоты вращения. Если по каким либо причинам один из посетителей отпустит рукоятку, то в таком случае натяжение каната ослабнет и датчик прервет посылаемый сигнал, в результате чего вращение механизма будет автоматически остановлено.

При установке приводного механизма в зимнее время года на ровных площадках с достаточным уровнем снега, из конструкции исключается бассейн с водой и оборудование для водоподготовки воды, а принцип работы остается прежним.

Для спортсменов в ходе тренировок и соревнований в бассейн устанавливаются элементы вейкпарка - искусственные препятствия.

ЭЛЕМЕНТЫ ВЕЙКПАРКА



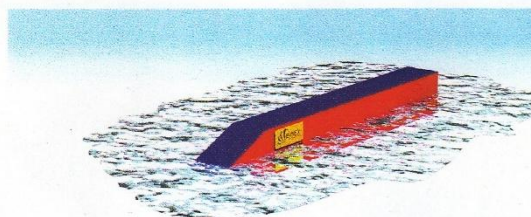
S - бокс

Длина 21 метр, ширина 0,6 метра,
высота над поверхностью воды
1 метр.



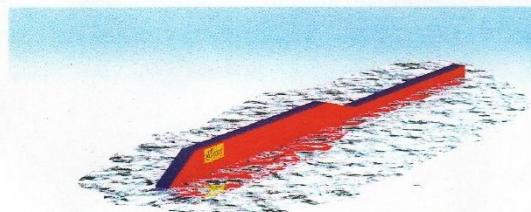
Фан-бокс

Длина 17 метров, высота над
поверхностью воды 1,5 метра.



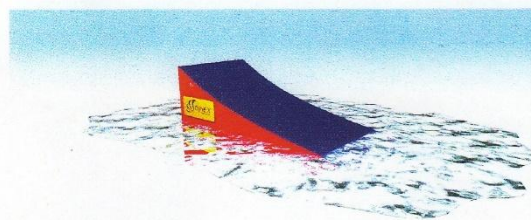
Прямой бокс

Длина 9 метров, ширина 0,6 метра,
высота над поверхностью воды
0,6 метра.



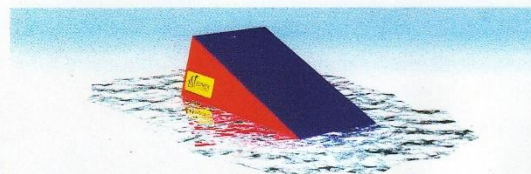
Бокс «Шаг вниз»

Длина 19 метров, ширина 0,6 метра,
высота над поверхностью воды от
0,8 до 0,4 метра.



Кикер радиусный

Длина 4,6 метра, ширина 2,4 метра,
высота над уровнем воды
1,15 метра.



Кикер прямой

Длина 4,5 метра, ширина 2,4 метра,
высота над уровнем воды
1,15 метра.

[Видео](#) о принципе работы и психоэмоциональном воздействии на человека.

Проверка идеи в известной программе "Разрушители Легенд" [видео](#)

[Видео](#) с макетом и описанием принципа работы

1. РЕЗЮМЕ

К услугам посетителей:

- 1) катание на вейкборде, водных лыжах, (плюшке*, сноуборде**, минилыжах**)
- 2) обучение катанию,
- 3) кабинки для переодевания;
- 4) индивидуальные ящики для хранения одежды;
- 5) фотографирование, изготовление фотографий, видеозапись, предоставление оборудования для видеозаписи (шлем, камера GoPro), запись на флешку;
- 6) служба спасателей;

* для предоставления возможности кататься тем категориям посетителей, которые не могут уверенно стоять на вейкборде (люди пожилого возраста, инвалиды, дети)

** можно предусмотреть вариант в зимнее время демонтировать поворотную часть тренажера и установить в месте с достаточным количеством снега.

2. АНАЛИЗ РЫНКА. МАРКЕТИНГ.

Данные из открытых источников:

Основную категорию посетителей составит:

- 1) средний класс (43% населения РФ)
- 2) возрастная группа от 15 до 34 лет (27% населения РФ)

Население Сочи около 400.000 чел. Туристов в 2016 году в Сочи приехало около 6,5 млн. чел.

Потенциальные клиенты из Сочи:

$400.000 \cdot 43\% = 172.000$ чел.

$172.000 \cdot 27\% = 46.440$ чел.

Все 46.440 человек не воспользуются услугами. При хорошем маркетинге каждый 10-й потенциальный клиент может стать реальным. Т.е. это примерно 4640 человек в течение года испытают себя на тренажере. Из них треть будет его посещать периодически, как минимум второй раз. Т.е. $4640 \cdot 1.3 = 6032 \approx 6000$. Эти 6000 сочинцев могут стать постоянными регулярными клиентами фирмы, а периодичность их обращения к услугам фирмы будет зависеть от гибкости маркетинговой политики. На них придётся рассчитывать во время низкого сезона.

При расчете потенциальных клиентов среди туристов проведём аналогичный расчёт, только примем, что те прибывшие 6,5 млн. и есть средний класс.

$$6\,500\,000 * 27\% = 1\,755\,000 \text{ чел.}$$

$$1\,755\,000 * 10\% = 175\,500 \text{ чел.}$$

5 месяцев в году май-сентябрь – период наибольшего наплыва туристов. Примем 2/3 на 5 месяцев теплого времени года, а 1/3 в остальные 7 месяцев. Распределение потенциальных клиентов среди туристов по месяцам может быть следующим:

Высокий сезон					Низкий сезон						
175 500 * 2/3 = 117 000 чел.					175 500 / 3 = 58 500 чел.						
май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель
23400	23400	23400	23400	23400	8357	8357	8357	8357	8357	8357	8357

Учитывая особенности данного водного объекта, одновременно в бассейне может находиться не более двух человек. Примем минимальное время катания 2 минуты, а дополнительное время на инструктаж, примерку и одевание инвентаря ещё 3 минуты, т.е. на посещение бассейна двух человек выделится минимум 5 минут (1 цикл). Значит за 1 час тренажер запустится максимум $60 / 5 = 12$ раз. Т.е. за один час в бассейне побывают максимум $12 * 2 = 24$ человека.

За 1 день (10 часов) – 240 чел.

За 1 месяц (30 дней) – $240 * 30 = 7200$ чел.

Видно, что даже без учёта 6000 сочинцев, тренажер при своей пропускной способности в 7200 человек в месяц может быть полностью загружен в любое время года. Более того, если установить два таких объекта в разных точках города, то превышение спроса на данную услугу над возможностями объекта будет следующим:

- в высокий сезон $(23400 + 6000 = 29400) / (2 * 7200 = 14000) = 2,1$, т.е. на 110%;

- в низкий $(8357 + 6000 = 14357) / (2 * 7200 = 14000) = 1,02$, т.е. на 2%.

Видим, что в высокий сезон могут быть полностью задействованы 3-4 таких тренажёра. Но расчеты будем вести для одного, но можно сделать выводы, что ценообразование может быть таким же пропорциональным.

Конкуренты – коллеги в районе Олимпийского парка, как места с наибольшей концентрацией туристов:

1) Аэротруба.

1500 чел. за лето, стоимость услуги 2000р, время предоставления услуги 2,5 минуты, общее время предоставленных услуг 6000 минут. Т. е. $6000 / 2,5 = 2400$ раз воспользовались услугами 1500 человек, т.е. более одного раза (точнее $2400 / 1500 = 1,6$).

$1.500 / 6.500.000 = 0.0000023\%$ процента от общего числа туристов. По причине дороговизны очередей нет и аттракцион большую часть времени простаивает.

Вполне ожидаемо, что вейкбордом некоторые отдыхающие воспользуются тоже не один раз. По аналогии получим значение: $175\,000 * 1,6 = 280\,000$ посещений.

2) Сочи-парк.

460.000 чел. за лето 2015г. (статистика за 2016 год не доступна, но известно, что в летние месяцы стабильно в парк заходят от 4 до 8 тысяч человек (рекорд 16 тыс.чел. по сравнению в рекордом 2015 года - 10 тыс. чел.)), а ежегодно парк посещает более 1 млн. чел., то есть $1/6,5 = 15\%$ от общего числа туристов минимум. Гибкая ценовая политика от 1000 до 2400 за билет, скидки, акции. Постоянные очереди в кассы и на аттракционы в высокий сезон.

3) Катание на «банане»

Вместимость 10 человек, время катания до 10 минут, интервал катания 20 минут, стоимость 300р., очереди на два-три заезда вперёд.

4) Парк Ривьера

Стоимость билетов на аттракционы от 100 до 300 рублей (круглый год), при времени посещения аттракциона не более 3-х минут.

Вполне бюджетно (для такого уникального проекта) выглядит стоимость 1 минуты катания на вейкборде 150 рублей в низкий сезон. В высокий сезон привлекательной, чтобы порассекать волны на скорости, будет цена минимум 250 рублей за минуту, при этом не создавая больших очередей.

Таким образом выручка от катания должна быть следующей:

	Выручка, руб.	
Период	Высокий сезон	Низкий сезон
За 1 час	$24\text{чел} \cdot 2\text{мин} \cdot 250\text{р} = 12\,000$	$24 \cdot 2 \cdot 150\text{р} = 7200$
За 1 день	120 000	72 000
За 1 месяц	3 600 000	2 160 000
За сезон	18 000 000	15 120 000
За год	33 120 000	

При расценках за одну фотографию 10*15см на бумажном носителе 250 руб, на свой фотоаппарат бесплатно, за запись видео на диск 300 руб. При расчете, что 1/3 клиентов купит фото, другая 1/3 видео, выручка от продажи фото и видео услуг должна быть следующей:

	Выручка, руб.	
Период	Фото	Видео
За 1 час	$24\text{чел} / 3 \cdot 250\text{р} = 2000$	$24 / 3 \cdot 300\text{р} = 2400$
	4400	
За 1 день	20 000	24 000
	44 000	
За 1 месяц	600 000	720 000
	1 320 000	
За год	7 200 000	8 640 000
	15 840 000	

Итого общая выручка за год: **48 960 000 рублей**

3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Календарный план проведения работ

Вид деятельности	Период
НИОКР, защита проекта в органах технадзора	~2 месяца
Регистрация фирмы, получение лицензий и разрешений на строительство объекта в муниципальных органах власти	~1-2 месяца
Поиск и заключение договора аренды участка для размещения тренажерного комплекса	~1 месяц
Производство (закупка материалов, комплектующих, изготовление)	~3 месяца

основного оборудования, изготовление элементов бассейна)	
Подготовительные работы (готовится площадка под строительство бассейна, подготавливается котлован, согласно проекту производства работ, завозится и устанавливается необходимое для строительства оборудование и машины, возводится временное ограждение),	~1 неделя
Основное строительство (изготавливается бассейн, устанавливаются винтовые сваи, встраивается оборудование, прокладываются коммуникации)	~1 месяц
Установка оборудования	~2 недели
Косметические отделочные работы	~1 неделя
ПНР (пуск, настройка и тестирование оборудования, окончательная проверка качества строительства)	~2 недели
Обустройство территории вспомогательным инвентарём и мебелью, уборка территории	~1 неделя
Открытие тренажерного комплекса	
Всего	~10 – 11 месяцев

Допустимую нагрузку на бассейн в единицу времени выводят из площади зеркала воды бассейна, частоты посещений в час и площади зеркала воды на одного человека по формуле

$$N = A \cdot n / a,$$

где:

N - допустимая нагрузка, ч-1;

A - площадь зеркала воды бассейна, м²;

n - частота посещений, ч-1;

a - площадь зеркала воды на одного человека, м².

$$n = 24$$

$$A = 3,14 * 20м * 20м = 1256 \text{ м. кв.}$$

$$a = 1256 / 2 = 628$$

$$N = 1256 * 24 / 628 = 48$$

Циркуляционный расход Q для прыжковых, спортивных, купальных бассейнов, бассейнов для кинезиотерапии, а также бассейнов для обучения плаванию подростков и взрослых рассчитывают как произведение допустимой нагрузки N и минимального циркуляционного расхода на каждого посетителя Q_{пр}, который согласно санитарным правилам и нормам [11] (пункт 3.4) зависит от выбранной системы обеззараживания воды и составляет при хлорировании - 2 м³/ч, при хлорировании в сочетании с УФ-обеззараживанием - 1,8 м³/ч, при хлорировании в сочетании с озонированием - 1,6 м³/ч, по формуле

$$Q = N \cdot Q_{пр} = A \cdot n / a \cdot Q_{пр}, \quad (7)$$

Где: циркуляционный расход Q: Объем воды, непрерывно протекающий через систему водоподготовки бассейна в течение 1 ч.

Qпр - минимальный циркуляционный расход на посетителя, м3/ч

$$Q = 48 * 2 = 96 \text{ м3/ч}$$

Объём воды в бассейне: $A * h = 1256 * 1.2 \text{ м} = 1500 \text{ м. куб.}$

Фильтровальная установка 32 м3/ч BehnckeCristall (D 900) (2кВт, 375 кг песка, который не входит в комплект



Песок кварцевый фракция 0,5-1,0 мм (мешок 25 кг)

$$375 \text{ кг} * 3 \text{ шт} / 25 \text{ кг} = 45 \text{ мешков}$$

Возможный аналог песчанного фильтра:

Фильтр картриджный 40 м3/ч HaywardStarClear (C17502 EURO)

Станция коагулирования 100-230 м3/ч (насос DE 03+консоль) (комп.)Bayrol





Электронагреватель Pahlen 72 кВт MAXI HEAT, 380 В ТЭН Icoloy (1510072)

Для комфортного пребывания посетителей в воде в холодное время года, либо при установке бассейна в дали от централизованных источников горячего водоснабжения необходимо применение водонагревателей.

Дезинфекция:

Для нашего бассейна $96 * 10 = 960$ грамм хлора/час
В день за 10 часов работы потребуется 10 кг хлора.



**Автоматическая станция
обработки воды Cl, pH (с
датч.темпер.) Bayrol Analyt-3 new**

3 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Штатное расписание и фонд заработной платы:

Должность	График и время работы	Оклад, руб.	Удержано НДФЛ (13%)	Зарплата к выдаче, руб.	Соц. Налог (26%), руб.
Генеральный директор	6/1, 10 часов	50 000	6500	43500	11310
Главный	6/1, 10 часов	50 000	6500	43500	11310

менеджер - администратор					
Бухгалтер-кассир	2/2, 10 часов	30 000	3900	26100	6786
Кассир	2/2, 10 часов	20 000	2600	17400	4524
Инструктор-спасатель (4 чел.)	2/2, 10 часов	120 000	15600	104400	27144
Фотограф	6/1, 10 часов	30 000	3900	26100	6786
Охранник-контролер (2 чел.)	2/2, 12 часов	60 000	7800	52200	13572
Лаборант	6/1, 8 часов	30 000	3900	26100	6786
ИТОГО за месяц:		390 000		339300	88 218
ИТОГО за год:		4 680 000		4071600	1 058 616

4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Стоимость основных фондов:

№	Наименование основных фондов	Стоимость, руб.
1	Чаша бассейна с площадками	920 000
2	Механизм с приводом	1040 000
3	Пульт оператора, шкаф автоматики	350 000
4	Временные здания и сооружения, (душ, туалет, касса, гардероб, АБК, пост охраны-контролеров)	1355000
5	Инвентарь (лыжи, доски, каски, жилеты, элементы вейкпарка)	130 000
6	Мебель	60 000
7	Насосы	90 000
8	Водоподготовка	1 383 000
9	Водопровод и канализация	80 000
10	Дизельный генератор эл.энергии	190 000
11	Электроснабжение	192 000
12	Оргтехника (ноутбук, фотопринтер, фотоаппарат)	60 000
13	Освещение	50 000
14	Ограждение	100 000
ИТОГО:		6000000

Постоянные расходы (полная стоимость эксплуатации объекта):

№	Наименование статьи расходов	Стоимость, руб.			
		За 1 час	За 1 день	За 1 месяц	За 1 год
1	Электроэнергия: (6 р/кВтч)				
	а) электропривод поворотного устройства (7 кВт)	0,4ч*7*6=18	180	5 400	64 800

	б) фильтровальные насосы (3 шт. по 2кВт)	6*6=36	360	10 800	129 600
	в) установка дезинфекции (8 Вт)				
	г) станция коагулирования (7кВт)	7*6=42	420	12 600	151 200
	г) подогрев воды бассейна (72 кВт)	72*6=432	4 320	129 600	907 200 (за 7 холодных месяцев)
	д) насос наполнения			6*15*6=540	6 500
	е) бытовые нужды, оргтехника, освещение, отопление (2Квт)	12	120	3 600	43 200
	ИТОГО (94Квт/ч):				1 302 500
2	Коммунальные услуги:				
	а) аренда площадей и офисов			200 000*	2 400 000
	б) водоснабжение и канализация (40р/куб.м)(слив бассейна + хоз-быт)			80 000	960 000
	ИТОГО:				3 360 000
3	Расходные материалы:				
	Хлор		6 000	180 000	2 160 000
	Коагулянт жидкий		2 000	60 000	720 000
	Фотобумага (по 4р.)	32	320	9 600	115 200
	Картриджи для принтера (5р на 1 фото)	40	400	12 000	144 000
	Компакт-диски (по 20р.)	160	1 600	48 000	576 000
	ИТОГО:				3 715 200
4	Амортизация:				
	Спортивный инвентарь для катания				100 000
5	Прочие расходы:				
	Реклама			30 000	360 000
	Техническое обслуживание оборудования бассейна			20 000	240 000
	ИТОГО:				700000
	ИТОГО:				9 080 000

Полная стоимость производства тренажерного комплекса, руб.

1	Сырьё и основные материалы (пункты 1,2,3,7,8 ОФ)	3583000
2	Вспомогательные материалы, инструмент	290 000
3	Энергия на технологические цели (6р*2 квт/ч*6ч*22дн*3мес=4752)	5 000
4	Коммунальные услуги (за 3 месяца):	
	а) аренда помещений	60 000
	б) отопление помещений	1 000
	в) освещение помещений	1 000

5	ГСМ	254 000
Всего материальных затрат		4 194 000
1	Аренда, эксплуатация и обслуживание строительного оборудования и техники	150 000
2	Стоимость строительных работ	120 000
3	Монтажные и пусконаладочные работы (20% от пункта 8 ОФ)	280 000
Всего затрат на субподряды		550 000
1	Заработная плата производственного персонала (за 3 месяца, 5 чел.)	450 000
2	Заработная плата руководителей и других категорий работников (11 мес, 3 чел.)	1 650 000
3	Отчисления на социальные нужды	546 000
Всего затрат на оплату труда		2 646 000
1	Аренда участка под строительство (3 мес*200.000)	600 000
2	Охрана места стройки (3мес*60.000)	180 000
3	Имущество (пункты 4,5,6,10,12,13,14,ОФ)	1 845 000
4	НИОКР	800 000
5	Подключение к городским сетям (пункты 9,11 ОФ)	330 000
1	Сметная прибыль 8%	891600
2	Непредвиденные расходы 1%	111450
Итого полная себестоимость производственного процесса		12 148 050

Налог на имущество (применительно только к пунктам 1-4, 8, 10 Основных фондов):

№	Наименование основных фондовоблагаемые налогом	Стоимость, руб.
1	Чаша бассейна с площадками	920 000
2	Механизм с приводом	1040 000
3	Пульт оператора, шкаф автоматики	350 000
4	Временные здания и сооружения, (душ, туалет, касса, гардероб, АБК, пост охраны-контроллеров)	1355000
8	Водоподготовка	1 383 000
10	Дизельный генератор эл.энергии	190 000
ИТОГО:		5 238 000

Налог на имущество (НИ) = 5 238 000 * 2,2% = 115 236 руб.

Прибыль = Доход – Расход= 48 960 000 – (4071600 +1 058 616+ 9 080 000 + 12 148 050 = 26 358 266) = 22 601 734 руб.

Налог на прибыль = 22 601 734 * 20% = 4 520 346 руб.

Чистая прибыль через два года после начала инвестирования (первый год запуск проекта):

ЧП = П – НП – НИ = 22 601 734 – 4 520 346 – 115 236 = 17 966 152рубля.

Окупаемость проекта:

www.mehanik-23.ru ООО "ОБЪЕДИНЕНИЕ"г.Сочи, ул.Донская 3/4. 8 (862) 2-958-968

$$17\,966\,152 / 48\,960\,000 = 0,37$$

$$0,37 * 12 \text{ мес} = 4,5 \sim 5 \text{ мес.}$$

Т.е. срок окупаемости проекта будет 11 мес + (12мес-5 мес) = 18 месяцев или 1,5 года

Начиная с третьего года прибыль будет ~ на 12 млн. больше (стоимость проекта):

$$48\,960\,000 - (4071600 + 1\,058\,616 + 9\,080\,000 = 14\,210\,216) = 34\,749\,784 \sim 34\,750\,000$$

$$\text{Налог на прибыль} = 34\,750\,000 * 20\% = 6\,950\,000$$

$$\text{ЧП} = 34\,750\,000 - 6\,950\,000 = 27\,800\,000 \text{ руб.}$$

Процент прибыли за год:

$$27\,800\,000 / 14\,210\,216 = 1.95 \text{ или } 195\%$$



ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА
ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

(12) ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ ОПИСАНИЯ ПОЛЕЗНОЙ МОДЕЛИ К ПАТЕНТУ

(21)(22) Заявка: 2012132300/12, 27.07.2012

(24) Дата начала отсчета срока действия патента:
27.07.2012

Приоритет(ы):

(22) Дата подачи заявки: 27.07.2012

(45) Опубликовано: 20.01.2013 Бюл. № 2

Адрес для переписки:

354000, Краснодарский край, г. Сочи,
Курортный пр-кт, 56/10, Городской совет
ВОИР, председателю В.В. Журавлевой

(72) Автор(ы):

Долгов Владимир Николаевич (RU),
Гончарова Наталья Николаевна (RU)

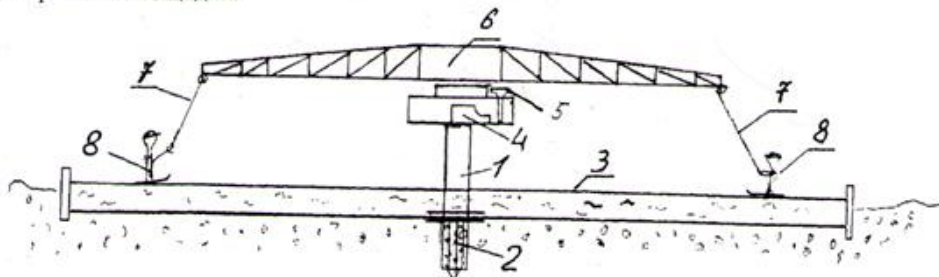
(73) Патентообладатель(и):

Долгов Владимир Николаевич (RU)

(54) ТРЕНАЖЕР ВОДНЫХ ЛЫЖНИКОВ

(57) Формула полезной модели

Тренажер водных лыжников, включающий лыжи, фал, отличающийся тем, что он состоит из стойки, установленной в водоеме с помощью сваи, привода на верхней части стойки, стрелы, укрепленной над приводом, пульта управления и откидной стартовой площадки.



RU 124168 U1

