



## **БИЗНЕС-ПЛАН**

### **Международный Рекреационно-гастрономический комплекс «Ларалэнд» Манящие вкусы Сибири»**

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ. ТОБОЛЬСКИЙ РАЙОН-2025



By founders of project



**INTERNATIONAL  
GASTRO & RECREATIONAL COMPLEX**  
RENEWED CONCEPT



**LARALAND**  
alluring tastes of Siberia  
thermal springs area



От создателей  
проекта



обновлённая концепция  
международного  
рекреационно-гастрономического  
комплекса на термальных водах



ЛАРАЛЭНД  
манящие вкусы Сибири

# СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>Раздел 1. Резюме проекта .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1. Описание проекта.....</b>	<b>8</b>
<b>1.2. Финансирование проекта .....</b>	<b>10</b>
<b>1.3. Эффективность проекта .....</b>	<b>14</b>
<b>1.4. Текущее состояние проекта.....</b>	<b>14</b>
<b>1.5. Территория реализации проекта .....</b>	<b>15</b>
<b>1.6. План возврата заемных средств .....</b>	<b>16</b>
<b>Раздел 2. Суть предлагаемого проекта.....</b>	<b>19</b>
<b>2.1. Описание продукции проекта .....</b>	<b>20</b>
<b>2.2. Экологические вопросы проекта .....</b>	<b>22</b>
<b>2.3. Социальная эффективность .....</b>	<b>23</b>
<b>Раздел 3. Анализ рынка и маркетинг .....</b>	<b>25</b>
<b>3.1. Состояние Российской экономики .....</b>	<b>26</b>
<b>3.2. Обзор рынка эколого-ориентированного туризма и гостиничных услуг а.....</b>	<b>27</b>
<b>3.3. Маркетинг .....</b>	<b>29</b>
<b>3.4. SWOT-анализ.....</b>	<b>32</b>
<b>Раздел 4. Организационный план .....</b>	<b>34</b>
<b>4.1. Правовое обеспечение проекта .....</b>	<b>35</b>
<b>4.2. Календарный план реализации проекта.....</b>	<b>37</b>
<b>4.3. Организационная структура предприятия .....</b>	<b>37</b>
<b>Раздел 5. Производственный план.....</b>	<b>44</b>
<b>5.1. Объем продаж.....</b>	<b>45</b>

---

<b>Раздел 6. Финансовый план .....</b>	<b>56</b>
<b>6.1. Исходные данные и допущения .....</b>	<b>57</b>
<b>6.2. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков .....</b>	<b>59</b>
<b>Раздел 7. Оценка рисков.....</b>	<b>65</b>
<b>7.1 Оценка проектных рисков .....</b>	<b>66</b>

## **РАЗДЕЛ 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**

## ОСНОВНЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УСЛОВИЯ

### **МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ**

Настоящий бизнес-план подготовлен компанией «Финансы и Кредит» и содержит информацию, характеризующую финансово-экономическую, организационную и маркетинговую стороны инвестиционного проекта.

Информация, представленная в настоящем документе, носит конфиденциальный характер и является собственностью Заказчика (Индивидуальный предприниматель Брылова Лариса Александровна, ИНН 720600442267, ОГРНИП 321723200067891). Данный документ предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном бизнес-плане информации без письменного согласия владельца запрещается.

Изложенные в настоящем документе факты, сделанный анализ, высказанные мнения и полученные выводы действительны исключительно в пределах, оговоренных в данном отчете допущений и ограничивающих условий и являются персональным, непредвзятым анализом, мнениями и выводами.

Вознаграждение за подготовку бизнес-плана ни в коей степени не связано с достижением заранее определенных параметров или тенденции в определении перспективности проекта в пользу клиента, а также с достижением заранее оговоренного результата или с последующими событиями.

Все расчеты признаются действительными на момент составления, в случае, если с указанной даты до момента подписания бизнес-плана не произошло событий, которые могли бы существенно повлиять на финансовые и маркетинговые показатели бизнес-плана.

### **МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ**

При разработке бизнес-плана использовалась международная методика планирования, определенная стандартами UNIDO (United Nations Industrial Development Organization), которыми руководствуются большинство иностранных и российских инвесторов.

### **УРОВЕНЬ СУЩЕСТВЕННОСТИ**

Под уровнем существенности в настоящем бизнес-плане понимается то предельное значение расхождений показателей бизнес-плана, начиная с которого квалифицированный пользователь бизнес-плана, с большей степенью вероятности, перестанет делать на его основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения. Под уровнем существенности, в данном случае, понимается предельное значение расхождений показателей бизнес-плана, обусловленное допущениями математической модели.

При проведении оценки Инвестиционного проекта предполагалось отсутствие каких-либо скрытых факторов, влияющих на финансовые потоки проекта, кроме уже известных Исполнителю фактов на дату оценки.

Расхождения вызваны применением в настоящем плане усредненных цен и усредненных показателей. При определении абсолютного значения уровня существенности за основу приняты наиболее важные показатели, характеризующие деятельность экономического субъекта (базовые показатели бизнес-плана).

## 1.1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Проект «ЛараЛэнд» представляет собой современный гастрономическо-рекреационный комплекс, ориентированный на развитие внутреннего и международного туризма и культурного досуга.

Концепция проекта объединяет несколько направлений:

- ресторанный блок Трактир «Распутин» с уникальной гастрономической концепцией «Манящие вкусы Сибири»;
- гостиничный блок и банный комплекс;
- развлекательная инфраструктура: квест-комнаты, игровые зоны для детей и взрослых, кинотеатр, дом великанов, эко-экскурсии;
- событийные площадки для проведения праздников, корпоративов, гастрономических фестивалей.

Комплекс создаётся в формате «всё в одном», что обеспечивает универсальность для туристов и жителей региона: отдых, питание и досуг в едином пространстве.



## АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

### Рост внутреннего и международного туризма

Российский внутренний туризм демонстрирует устойчивый рост:

- в 2024 году оборот отрасли составил ~917 млрд руб. (+24 % к 2023 г.);
- количество внутренних туристических поездок достигло 92 млн (+41,5 % к допандемийному уровню);
- в средствах размещения в январе-феврале 2024 г. остановились 10,9 млн человек (+12,6 %).

### Государственная поддержка

Национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства» предусматривает рост турпотока до 140 млн поездок в год к 2030

году, вклад в ВВП до 5 % и финансирование свыше 400 млрд руб. в 2025-2030 гг. Это формирует благоприятную среду для инвестиций.

### Новые форматы досуга

Туристы и местные жители ожидают комплексных решений: не только гостиница или ресторан, но и полноценный отдых с развлечениями и уникальной атмосферой.

### Гастрономический туризм

Гастрономия становится ключевым фактором привлекательности регионов. Концепция «Манящие вкусы Сибири» позиционирует

проект как уникальное предложение, которое выделяется на фоне стандартных ресторанов и отелей.

### **Социальный эффект**

Реализация проекта создаст новые рабочие места, обеспечит налоговые поступления в бюджет региона, будет способствовать развитию малого бизнеса (локальные поставщики продуктов, ремесленные производства, транспортные услуги).

### **МЕСТО РЕАЛИЗАЦИИ**

Проект реализуется в регионе с высоким потенциалом развития туризма:

- Тюменская область ежегодно принимает более 4,3 млн туристов (2024 год, +300 тыс. к предыдущему году).
- Жители УрФО составляют основную часть турпотока, что гарантирует устойчивый спрос.
- Инфраструктурные преимущества: транспортная доступность (автотрассы, железнодорожное сообщение, близость аэропорта), наличие культурных и природных достопримечательностей.
- Низкая конкуренция по концептуальным объектам: в регионе отсутствуют крупные комплексы с объединением гастрономии, размещения и развлечений в едином пространстве.

Таким образом, выбранное место обеспечивает сочетание растущего туристического потока и низкой насыщенности современными объектами подобного формата.

### **ЦЕЛИ ПРОЕКТА**

- Создать многофункциональный гастрономическо-рекреационный центр федерального уровня, объединяющий рестораны, гостиницу, банный комплекс и развлекательные зоны.
- Повысить туристическую привлекательность региона за счёт гастрономического, событийного и семейного туризма.
- Сформировать устойчивый бизнес, обеспечивающий прогнозируемую прибыль и срок окупаемости до 5 лет, с потенциалом масштабирования и тиражирования в других регионах.
- Укрепить имидж региона как центра культурного и гастрономического туризма в России.
- Создать мультипликативный эффект: новые рабочие места, рост малого бизнеса, увеличение налоговых поступлений, развитие локальной экономики.

Предполагаемая окупаемость проекта составит 6 лет – период времени, в котором выплаты по возврату привлеченных инвестиций и/или накопленная чистая прибыль сравниваются с величиной привлеченных инвестиций. Момент времени, в котором проект окупает вложенные инвестиции и начинает приносить прибыль на вложенный капитал.

## 1.2. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

Инвестиционные средства необходимы на разработку проектной документации, согласования, строительство и реконструкцию зоны отдыха и общей инфраструктуры, приобретение технических средства, животных и растений, а также на финансирование операционной деятельности. Реализация проекта будет осуществляться в 3 этапа.

Финансирование проекта предполагается за счет привлечения заемных средств. Средства привлекаются сроком до 7 лет по 12% годовых. В качестве обеспечения могут быть предложены объекты недвижимости и оборудование, создаваемые в ходе реализации проекта.

Общая сумма инвестиций составит 1 909,9 млн. руб. В таблице справа приведены суммы и направление инвестиций в основные средства.

Таблица 1. Отчет инвестиции

№	Наименование объекта	Стоимость, тыс. руб.	Приоритетный этап
1	Проектная документация, согласования за всё	16 000	
2	Зона отдыха, общая инфраструктура		
1	Приобретение земельного участка под часть дороги	3 800	первый
2	Строительство дороги, улучшенный класс 4 км	229 463	первый
3	Строительство примыкания к дороге	40 000	первый
4	Электричество + электрическое отопление + освещение	3 355	первый
5	Водоснабжение Артезианская скважина- бурение скважин, изыскания, обустройство, 5 шт.	12 250	первый
6	Устройство ограждения территории	7 751	первый
7	Планировка территории	26 884	первый
8	Очистка реки Деньгина, углубление русла	10 950	первый
9	Устройство дамбы 1	8 953	первый
10	Обустройство берега для катания на лодках и купания	2 298	первый
11	Обустройство берега для рыбалки	1 140	первый
12	Водонапорная башня 160 м3	1 936	первый
13	Административный дом и обустройство (включая технику и мебель, расходные материалы)	58 384	первый
14	Гостевые дома, 20 шт. + баньки , 6*5 и обустройство (включая технику и мебель, расходные материалы)	155 580	первый

№	Наименование объекта	Стоимость, тыс. руб.	Приоритетный этап
15	Гостевые дома VIP, 10 шт + баньки, обустройство (включая технику и мебель, расходные материалы)	135 936	первый
16	Барская усадьба: дом 120 м2, баня, беседка	9 950	первый
17	Гостиничный комплекс на 130 чел. (под ключ) + расходные материалы. (комната намаза)	149 300	первый
18	Дом для обслуживающего персонала (под ключ)	6 241	первый
19	Электрокотлы в помещения	4 850	первый
20	Туалеты (5 шт)	324	первый
21	Септики, 22 шт	2 946	первый
22	КПП Входная группа 50*2,5+ шлагбаум	15 150	первый
23	Интернет, связь	250	первый
24	Видеонаблюдение	18 341	первый
25	Гараж для техники, ремонтный цех для автомобилистов, автомойка	11 240	первый
26	Помещение общего назначения (складское помещение)	1 240	первый
27	Система оповещения акустическая: ГО ЧС и информационные сообщения	13 950	первый
28	Мангальная зона и беседки (15 шт) комфорт + эконом	4 300	первый
29	Трактор "Распутин" Расходные материалы для трактора	10 830	первый

№	Наименование объекта	Стоимость, тыс. руб.	Приоритетный этап
30	Дом психологический разгрузки + оборудование	7 752	первый
31	Банный комплекс + расходные материалы	13 600	первый
32	СПА салон 100*120 + расходные материалы. Спортивный зал + тренажеры	26 200	первый
33	Дом Великана и Замок Небылиц	43 050	первый
34	Ландшафтный дизайн	14 850	первый
35	Коровник, свиарник, овчарня, страусиная ферма	7 500	первый
36	Аптека "Здравница" под ключ	8 500	первый
37	Чайный дом под ключ	7 000	первый
38	Магазин "Торговая лавка" под ключ	5 700	первый
39	Столярный цех под ключ	6 300	первый
40	Типография "Багетная мастерская" под ключ	15 000	первый
41	Музей (закрытая часть: постройка) и ограждение открытой уличной части+ музейное оборудование, мебель, экспонаты	11 350	первый
42	Автостоянка на 100 автомобилей	3 050	первый
43	Сыроварня, мясной цех, рыбный цех: строительство и оборудование	16 000	второй
44	Помещение под хранение сельхоз. продукции	4 450	второй
45	Устройство дамбы 2 с Водяной мельницей: строительство и оборудование	12 074	второй
46	Беседки рыбацкие, 5 шт	1 300	второй
47	Зарыбливание территории: строительство и оборудование, мальки	23 350	второй
48	Садковое рыбоводство (понтон, погружные садки, погружной модуль)	4 670	второй
49	Минизоопарк (животные), (зона выгула)	12 600	второй
50	Открытый спортивный комплекс, детская площадка с горкой	9 480	второй
51	Птичий двор: (зона, где птицы живут, совмещена с зоной для их показа гостям)	8 250	второй
52	Конюшня 10 голов, Конный двор	17 052	второй
53	Часовня святого Николая Чудотворца	11 177	второй
54	Территория для пейнтбола + оборудование	4 250	второй
55	Тир + оборудование	2 350	второй

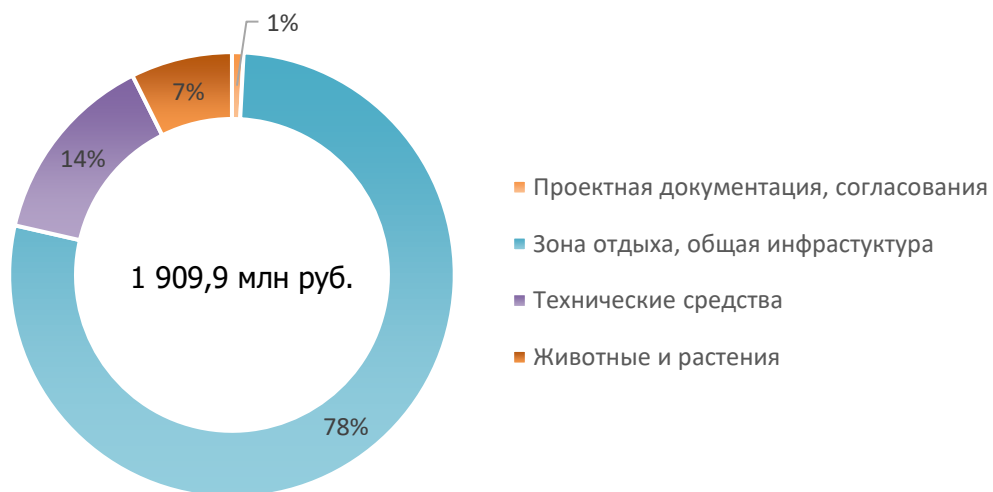
№	Наименование объекта	Стоимость, тыс. руб.	Приоритетный этап
56	Скалодром 5 дорожек	2 100	второй
57	Канатная дорога, 350 метров, разные уровни (детская, взрослая и т.д.)	4 520	второй
58	Зимний сад (конструкция и остекление, отопление, электроэнергия)	12 075	второй
59	Термальный источник	7 520	второй
60	Пасека, Дом для пасеки и оборудование для медогона + пчелы	3 250	второй
61	Кузница под ключ	6 200	второй
62	Банная чан 30 шт.	5 400	второй
63	Чаша Кастровая "Охота" 30 шт	1 200	второй
64	Топиарные фигуры из искусственной травы для сада и ландшафта 10 шт	2 500	второй
65	Скульптуры и фигуры из стеклопластика по территории комплекса 20 шт (от 50 см до 1,5 м)	4 200	второй
66	Скульптуры и фигуры из бронзы 5 шт	6 100	второй
67	Тротуарная плитка 2000 м2	4 000	второй
68	Бордюрный камень 4000 пог.м.	1 420	второй
69	Опоры освящения для парков 60 шт	900	второй
70	Велопарковка Столица ST-32 (велосипед и самокат) на 5 мест - 10 шт	270	второй
71	Скамейка 830x570x1800 мм 30 шт	420	второй
72	Эко-маршруты 5 направлений (оборудование, оснащение)	1 000	второй
73	Уличный кинотеатр + оборудование	5 875	третий
74	Бани на воде и оборудование, инвентарь	4 500	третий
75	Вертолетная, посадочная площадка	8 971	третий
76	Вертолет туристический 4-х местный	117 900	третий
77	Дома на деревьях 10 шт	5 895	третий
78	Ипподром малый	18 000	третий
79	Скульптура 7 м на въезде: изготовление и монтаж	16 000	третий
	ИТОГО ЗОНА ОТДЫХА:	1 484 664	
3	Технические средства		
1	Дизельная электростанция 1200 кв.в.	17 000	первый
2	Палатки шестиместные, 6 шт.	95	первый

№	Наименование объекта	Стоимость, тыс. руб.	Приоритетный этап
3	Навесы летние 3*3 м, 6шт	89	первый
4	Туристические шатры 4*6, 6 шт	210	первый
5	Туристические шатры 6*12, 6 шт	292	первый
6	Моторная лодка, 2 шт	900	первый
7	Лыжи, 20 пар, ватрушки 25 шт., коньки - 25 пар, санки - 15 шт, ледянки - 25 шт	660	первый
8	Велосипеды спортивные, 10 шт	360	первый
9	Лодка с веслом, 4 шт	188	первый
10	катамараны	1 289	первый
11	Снегоходы, 4 шт	5 900	первый
12	Квадроциклы, 4 шт	6 730	первый
13	Трактор МТЗ-82	2 950	первый
14	Трактор ДТ-75	3 460	первый
15	Телега для трактора	590	первый
16	Пресс-сборщик рулонный	650	первый
17	Сенокосилка	62	первый
18	Сани для лошадей зимние, 2 шт	430	первый
19	Карета для лошадей, 2	1 300	первый
20	Мусорные контейнеры, 20 шт	360	первый
21	Газонокосилки, 3 шт	120	первый
22	Генератор 6 шт	1 608	первый
23	Оргтехника, ПО	12 620	первый
24	Блоб (водяной аттракцион)	1 870	первый
25	Сайт, рекламная кампания: запуск и поддержка + сезон	4 900	первый
26	Маркетинг, пиар	12 890	первый
27	Деревянные идолы - для украшения въездной группы, 4 шт	2 650	первый
28	Дорожный указатель крупный, нестандартный	1 890	первый
29	Акустическая система: развлечения	4 180	первый
30	Сапборд (доска для плавания 5 шт	350	первый
31	Веломобиль 4-х местный 4 шт	1 400	первый
32	Бассейн каркасный 10 шт	1 250	первый
33	Баньные чаны 30 шт	3 500	первый
34	Кострище 25 шт	3 750	первый

№	Наименование объекта	Стоимость, тыс. руб.	Приоритетный этап
35	Болотоход 2 шт	16 000	первый
36	Туристические автобусы 2 шт	35 000	первый
37	Экскаватор погрузчик 1 шт	9 800	первый
38	Миниземснаряд	5 300	первый
39	Манипулятор	17 300	первый
40	Легкий грузовик	4 200	первый
41	Пикап (пожарное авто)	5 000	первый
42	Юрты 3 шт (под ключ)	2 000	первый
43	Микроавтобус для развозки персонала	7 500	первый
44	Микроавтобус для развозки ВИП туристов	11 700	первый
45	Спецодежда для персонала	2 500	первый
46	Электрокар для перевозки гостей комплекса 2 шт.	4 000	первый
47	Минипогрузчик (навесное оборудование)	4 000	первый
48	Телескоп Meade 8" f/10 LX200-ACF/UHTC (с треногой)	1 550	второй
49	Палатки двухместные, 6 шт	116	второй
50	Палатки четырехместные, 6шт	122	второй
51	Биллиардная 7 столов	2 801	второй
52	Зал Аттракционов	10 000	второй
53	Рации BAOFENG Baofeng UV-82 Комплект раций 2 шт. 8 Ватт, 3000 мАч, Type-C, 3 режима мощности 20 комплектов	380	второй
54	Компьютерная техника (компьютер, принтер, ксерокс) по направлениям 20 комплектов	3 200	второй
55	Программное обеспечение	25 000	второй
56	Шар для полетов Аэростат АХ - 10 АV - 210 5950	4 500	третий
	ИТОГО Технические средства	268 462	
1.3	Животные и растения		
1	Пихта, сосны, ива, Яблоня, дуб, груша, лиственница, вишня, розы, различные цветы и кустарники	13 800	первый
2	Газоны озеленение	9 500	первый
3	Насаждения в зимний сад	6 200	первый
4	Лошади, 9 шт	72 160	второй
5	Жеребец, 1 шт	780	второй
6	Пони, 2 шт	110	второй
7	Осел, 2 шт	76	второй

№	Наименование объекта	Стоимость, тыс. руб.	Приоритетный этап
8	Ослица, 4 шт	152	второй
9	Кролики, 50 шт	99	второй
10	Птицы экзотические, 300 шт в ассортимент	340	второй
11	Коровы 10, Бык 1	1 800	второй
12	Овцы, козы, бараны	3 000	второй
13	Необычные мини животные	5 000	второй
14	Белки	150	второй
15	Утки, 100 шт	260	второй

№	Наименование объекта	Стоимость, тыс. руб.	Приоритетный этап
16	Куры, 100 шт	149	второй
17	Голуби 30 шт	338	второй
18	Страусы 10 шт	326	второй
19	Косуля, олени Маралы	510	второй
20	Верблюды 4 шт	1 800	второй
21	Животные на минизоопарка (необычные животные)	24 200	второй
	ИТОГО Животные и растения	140 749	
	<b>Итого инвестиции</b>	<b>1 909 875</b>	



**Рис. 1. Структура инвестиций**

### 1.3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

В таблице приведены основные показатели эффективности проекта.

Экономическая эффективность проекта рассчитывалась с применением ставки дисконтирования 10%.

Горизонт планирования – 11 лет

Согласно проведенным расчетам проект окупится за 4 года

В целом основные финансовые показатели свидетельствуют о высокой экономической эффективности и целесообразности проекта.

Таблица 2. Основные показатели эффективности проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Простой срок окупаемости	лет	4,0
Срок возврата инвестиций	лет	6,0
Рентабельность	%	44,4
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)	раз	>1
Плановый доход в месяц	тыс. руб.	176 000
Суммарная чистая прибыль за период	тыс. руб.	6 953 062
Суммарный денежный поток	тыс. руб.	7 860 253
Усредненная годовая доходность	%	10

### 1.4. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЕКТА

В настоящее время в рамках реализации проекта достигнуты следующие результаты:

- создана концепция проекта
- определено место реализации проекта
- определен подрядчик по строительству
- выбраны поставщики оборудования
- имеется договоренность с поставщиками сырья и материалов
- разработан медиаплан по раскрутке проекта
- проведен анализ рынка, определена целевая аудитория
- подготовлена финансовая модель проекта



## 1.5. ТЕРРИТОРИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Проект «ЛАРАЛЭНД» реализуется на базе действующей туристической площадки «Барский лес», расположенной в Тобольском районе Тюменской области (вблизи деревни Карачино). По данным сайта комплекса, основная площадка находится примерно 3,8 км от д. Карачино, что обеспечивает сочетание близости к населенным пунктам и удалённости от плотной застройки.

Карачино — село в Тобольском районе Тюменской области России, административный центр Карачинского сельского поселения. Находится на берегу рек Деньгина и Миримка.

Город Тобольск расположен на севере Тюменской области, в месте впадения реки Тобол в Иртыш. Это исторический центр управления Сибирью, простиравшийся в былые времена от Вятки до Камчатки. Он был основан в 1587 году, имел своего губернатора и собственную валюту. Сам город Тобольск считался третьей столицей России наряду с Москвой и Санкт-Петербургом.

Тобольск — историческая столица Сибири. Город-легенда, гармонично сочетающий в себе тонкую архитектуру старинных зданий, уютные зеленые улочки, подвиги первооткрывателей и высокие технологии промышленности.

Главной жемчужиной города является единственный за Уралом каменный кремль, возвышающийся на живописнейшем Троицком мысу и открывающий символические ворота в Азию. Находясь на смотровой площадке кремля, от слияния могучей стихии рек — Тобола и Иртыша — с прекрасными формами архитектуры захватывает дух. Тобольский кремль — большая красивая птица, расправившая свои белые крылья над Нижним посадом и заливными лугами, уходящими за горизонт.

Столетия Тобольск вдохновляет ученых и деятелей культуры. Это родина химика Дмитрия Менделеева, композитора Александра



Алябьева, художника Василия Перова, основателя электронного телевидения Бориса Грабовского и многих других талантливейших людей.

Территория окружена первичным лесом (таёжный массив) и рекой — естественная природная среда соответствует концепции восстановительного рекреационного отдыха.

Экологическая чистота локации и отсутствие промышленных источников загрязнения создают конкурентное преимущество для оздоровительного туризма, банных программ, эко-маршрутов и конных прогулок. Ландшафт позволяет реализовать дальнейшее озеленение (регулярный парк, зимний сад), размещение фермерского хозяйства и контактного мини-зоопарка без значительного вмешательства в природную среду.

«Барский лес» — действующий комплекс с уютными таёжными домиками (дровяное отопление), гостевыми домами, мини-кухней, костровой зоной, банными постройками, пасекой, фермой и экотропами, что даёт значительный стартовый операционный потенциал для реконструкции и масштабирования под «ЛАРАЛЭНД».

Наличие рабочей базы и клиентской истории (операционная компетентность команды) снижает коммерческие риски на этапе запуска и ускоряет вывод доходных услуг в первой очереди.

Локация обеспечивает доступность автомобильным транспортом от ближайших населённых пунктов региона. На текущем этапе комплекс обеспечивает трансфер по запросу от д. Карачино, а в рамках инвестиционной программы предусмотрено строительство/

## 1.6. ПЛАН ВОЗВРАТА ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ

Возврат заемных средств будет осуществлен за счет прибыли от деятельности предприятия. Средства планируется привлечь в форме двух кредитных линий: на инвестиционные и на оборотные

улучшение подъездной дорожной инфраструктуры, что повысит удобство для автотуристов и транзитного потока.

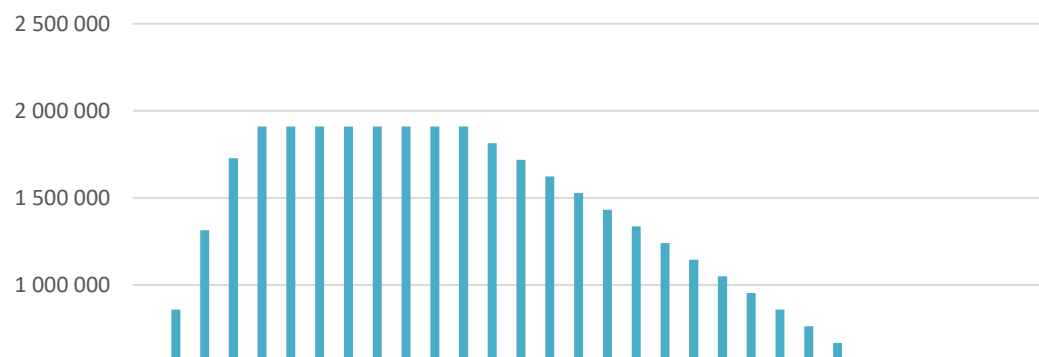
Близость к Тобольску (исторический и туристический центр региона) даёт рекламно-маркетинговую синергию: «ЛАРАЛЭНД» может выступать удобной базой размещения для посетителей Тобольска и как самостоятельная цель поездки для жителей УрФО.

Тобольский район и Тобольск обладают туристическим и культурно-историческим потенциалом, что способствует формированию постоянного потока как внутреннего, так и въездного туризма.

Природная аутентичность удобна для позиционирования как «короткого сценария воссоединения с природой» для жителей промышленных агломераций. Свободные территории для строительства второй и третьей очереди, устройство парка, фермерских и тепличных зон создают возможности для масштабирования.

Выбор территории «Барского леса» в Тобольском районе Тюменской области обоснован природно-ландшафтными условиями, наличием действующей инфраструктуры и близостью к туристическому ядру региона (Тобольск).

Локация обеспечивает сильную притягательность для рекреационно-гастрономического продукта «ЛАРАЛЭНД» и даёт реалистичную основу для поэтапного ввода объектов, минимизации рисков и последующего масштабирования до курорта федерального значения.



цели. Инвестиционный кредит в сумме 1 909 875,3 тыс. руб. на срок 8 лет, оборотный в сумме 53 524,5 тыс. руб. – на 4 года.

Расчетная ставка по обоим кредитам составит 12% годовых. В период постройки основных зданий и сооружений потребуется отсрочка платежей по процентам и по основному долгу кредита.

Окончательный возврат инвестиционного кредита будет произведен во 2 кв. 2033 г., оборотного – в 3 кв. 2029 г.

Рис. 2. График задолженности по инвестиционному кредиту

Условия привлечения кредитных средств на инвестиционные цели и порядок расчета приведены в таблице ниже.

Таблица 3. Порядок расчета по инвестиционному кредиту, тыс. руб.

Период	Привлечение кредита	Погашение кредита	Начисление процентов	Погашение процентов	Сумма к оплате	Задолженность по кредиту
3 кв. 2025	575 020	0	2 836	0	0	575 020
4 кв. 2025	284 569	0	18 843	0	0	859 589
1 кв. 2026	455 310	0	32 170	0	0	1 314 898
2 кв. 2026	413 335	0	46 212	0	0	1 728 234
3 кв. 2026	181 642	0	56 842	0	0	1 909 875
4 кв. 2026	0	0	57 767	0	0	1 909 875
1 кв. 2027	0	0	56 511	0	0	1 909 875
2 кв. 2027	0	0	57 139	0	0	1 909 875
3 кв. 2027	0	0	57 767	0	0	1 909 875
4 кв. 2027	0	0	57 767	0	0	1 909 875
1 кв. 2028	0	0	57 139	0	0	1 909 875
2 кв. 2028	0	0	57 139	0	0	1 909 875
3 кв. 2028	0	95 494	56 323	56 583	152 077	1 814 382
4 кв. 2028	0	95 494	53 435	56 583	152 077	1 718 888
1 кв. 2029	0	95 494	49 447	56 583	152 077	1 623 394

Период	Привлечение кредита	Погашение кредита	Начисление процентов	Погашение процентов	Сумма к оплате	Задолженность по кредиту
2 кв. 2029	0	95 494	47 140	56 583	152 077	1 527 900
3 кв. 2029	0	95 494	44 770	56 583	152 077	1 432 406
4 кв. 2029	0	95 494	41 881	56 583	152 077	1 336 913
1 кв. 2030	0	95 494	38 145	56 583	152 077	1 241 419
2 кв. 2030	0	95 494	35 712	56 583	152 077	1 145 925
3 кв. 2030	0	95 494	33 216	56 583	152 077	1 050 431
4 кв. 2030	0	95 494	30 328	56 583	152 077	954 938
1 кв. 2031	0	95 494	26 843	56 583	152 077	859 444
2 кв. 2031	0	95 494	24 284	56 583	152 077	763 950
3 кв. 2031	0	95 494	21 663	56 583	152 077	668 456
4 кв. 2031	0	95 494	18 774	56 583	152 077	572 963
1 кв. 2032	0	95 494	15 713	56 583	152 077	477 469
2 кв. 2032	0	95 494	12 856	56 583	152 077	381 975
3 кв. 2032	0	95 494	10 109	56 583	152 077	286 481
4 кв. 2032	0	95 494	7 221	56 583	152 077	190 988
1 кв. 2033	0	95 494	4 238	56 583	152 077	95 494
2 кв. 2033	0	95 494	1 428	55 155	150 648	0
3 кв. 2033	0	0	0	1 428	1 428	0
<b>Итого</b>	<b>1 909 875</b>	<b>1 909 875</b>	<b>1 131 661</b>	<b>1 131 661</b>	<b>3 041 536</b>	<b>0</b>

## **РАЗДЕЛ 2. СУТЬ ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА**

## 2.1. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ ПРОЕКТА

Проект «ЛАРАЛЭНД» — это современный многофункциональный туристско-рекреационный комплекс, расположенный в живописной локации вблизи города Тюмени. Концепция объединяет элементы экотуризма, гастрономического туризма, семейного отдыха, развлекательной индустрии и событийного туризма.

Комплекс создаётся как центр внутреннего и международного туризма федерального уровня, способный привлечь как жителей региона, так и туристов из других областей России и иностранных туристов.

Основная идея проекта — создать пространство, где человек любого возраста сможет найти отдых по душе: от спокойного оздоровительного уик-энда до активного приключенческого отдыха и участия в фестивалях.



Развитие внутреннего туризма в России является одним из приоритетов государственной политики. В условиях роста цен на

зарубежные поездки и ограничений международного направления всё больше россиян выбирают отдых внутри страны.

Тюмень и область становятся значимым центром туристического потока:

- регион активно поддерживает проекты в сфере туризма и гостеприимства;
- увеличивается количество авиаперевозок и автотуризма по маршрутам «Тюмень – Сибирь – Урал»;
- растёт интерес к экологическому, гастрономическому и событийно-семейному туризму.

«ЛАРАЛЭНД» отвечает этим тенденциям, предлагая уникальное сочетание природы, комфорта, культурных программ и гастрономических впечатлений.

Комплекс будет реализован в окрестностях Тюмени, в экологически чистой природной зоне, удобно расположенной для туристов, путешествующих как на личном транспорте, так и на организованных экскурсионных маршрутах.

Преимущества локации:

- близость к крупному транспортному узлу (г. Тюмень);
- аэропорт «Ремезова»;
- живописные природные условия, позволяющие развивать экотуризм и активный отдых;
- наличие развитой инфраструктуры региона, обеспечивающей логистику и поток туристов;
- высокая востребованность локальных туристических продуктов в Сибири и на Урале.

### ЦЕЛИ ПРОЕКТА

1. Создать в Тюменской области туристический кластер нового поколения, объединяющий отдых, гастрономию, развлечения и образование.

2. Развить внутренний и международный туризм и повысить туристическую привлекательность региона.
3. Сформировать устойчивую бизнес-модель с высокой рентабельностью и кратким сроком окупаемости.
4. Содействовать созданию новых рабочих мест и развитию малого бизнеса (фермеры, ремесленники, поставщики).
5. Обеспечить круглогодичную загрузку за счёт разнообразия услуг и сезонных форматов отдыха.

## **УСЛУГИ И НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **1. Рекреационно-оздоровительный отдых**

- гостиничный комплекс, глэмпинг и гостевые домики;
- банный комплекс (русские бани на дровах, SPA-зона, купели);
- йога-пространства и зимний сад для медитаций и релаксации;
- оздоровительные программы с использованием фермерских продуктов (фиточай, мёд, травы).

### **2. Гастрономическое направление**

- фермерский ресторан с сибирской и авторской кухней;
- сыроварня, мясной и рыбный цеха;
- дегустации (мёд, сыры, травяные сборы, ягоды);
- кулинарные мастер-классы;
- продуктовые лавки и рынок фермерских товаров.

### **3. Развлечения и тематический парк**

- детский парк с аттракционами, игровыми площадками,

квестами;

- контактный мини-зоопарк;
- кузница и ремесленные мастерские (образовательные мастер-классы);
- экскурсии на ферму, в теплицы и пасеку;
- прогулочные маршруты, парки и зоны пикников;
- зимние и летние активности (лыжи, каток, рыбалка, конные прогулки, веломаршруты, тубинг).

### **4. Событийный туризм**

- фестивали, ярмарки, этнокультурные праздники;
- проведение свадеб, корпоративов, бизнес-конференций (MICE-направление);
- образовательные семинары и мастер-классы.

### **5. Детские и семейные программы**

- лагеря и образовательные туры для детей;
- семейный клуб выходного дня;
- развивающие программы с экологическим и гастрономическим уклоном.

## **КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА**

- уникальное сочетание гастрономического, экологического и развлекательного туризма;
- круглогодичный формат работы;
- мультиаудиторный подход (дети, взрослые, семьи, корпоративные клиенты, туристы из других регионов);
- интеграция с региональной культурой и природой;
- высокая инвестиционная привлекательность, подтверждённая финансовой моделью.

## 2.2. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОЕКТА

### Общие принципы экологической политики

Проект «ЛАРАЛЭНД» изначально задуман как экологически ориентированный рекреационно-гастрономический комплекс, интегрированный в природную среду. Концепция предусматривает минимизацию негативного воздействия на окружающую среду и рациональное использование природных ресурсов. Основная задача — обеспечить баланс между развитием туристической инфраструктуры и сохранением экосистемы региона.

### Влияние на окружающую среду

При строительстве и эксплуатации комплекса принимаются меры по снижению антропогенной нагрузки:

- сохранение зелёных зон и максимальное использование естественного ландшафта;
- минимизация вырубки деревьев и компенсационное озеленение (высадка садовых деревьев, хвойных культур, декоративных растений);
- формирование «зелёных коридоров» и буферных зон для сохранения биоразнообразия;
- внедрение технологий раздельного сбора и переработки отходов.

### Экологически чистые материалы и технологии

- при строительстве используются сертифицированные, экологически безопасные материалы (дерево, камень, современные энергосберегающие панели);
- внедряются технологии энергоэффективного отопления и освещения (светодиодное оборудование, автоматическое управление энергопотреблением);
- планируется использование солнечных панелей и систем сбора дождевой воды для хозяйственных нужд.

### Управление отходами

- организация раздельного сбора мусора (пластик, стекло, органика, бумага);
- сотрудничество с региональными перерабатывающими компаниями;
- компостирование органических отходов с последующим использованием в тепличном и фермерском хозяйстве комплекса;
- минимизация пластиковых изделий в ресторанном и гостиничном сервисе (замена на биоразлагаемую упаковку).

### Водные и энергетические ресурсы

- установка локальных очистных сооружений для полной фильтрации и возврата воды в оборот;
- системы экономии воды (аэраторы, капельный полив в теплицах);
- постепенный переход на возобновляемые источники энергии (солнечные панели, тепловые насосы).

### Экологическое просвещение гостей

- экскурсии в теплицы, на пасеку и в контактный зоопарк с образовательной составляющей о бережном отношении к природе;
- проведение мастер-классов по экожизни (например, переработка отходов, органическое земледелие);
- информационные материалы в гостинице и ресторане о правилах экологичного поведения.

### Социально-экологический эффект

- Реализация проекта позволит:
- сохранить природный потенциал региона при одновременном развитии туризма;

- повысить уровень экологической культуры среди местных жителей и гостей комплекса;
- создать положительный имидж Тюменской области как региона, развивающего устойчивый туризм.

### 2.3. СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Проект «ЛАРАЛЭНД» направлен не только на развитие туризма и гастрономии, но и на значительное улучшение социально-экономической среды региона. Его реализация способствует решению ряда ключевых задач социальной политики, поддерживает малый и средний бизнес, а также формирует новые возможности для самозанятости населения.

1. Создание рабочих мест. Проект предусматривает широкую и разнообразную структуру персонала, включая:

- административный и управленческий персонал;
- сотрудников гостиничного комплекса и ресторанного хозяйства;
- специалистов в сфере рекреации и развлечений (проводники, аниматоры, кузнец, лесник, экскурсоводы);
- работников фермерских и тепличных хозяйств;
- узкоспециализированных работников (пчеловодов, конюхов, садоводов).

Общий штатный план обеспечивает занятость сотен жителей Тюменской области, что способствует снижению безработицы и повышению уровня жизни.

2. Поддержка малого и среднего бизнеса. Проект активно сотрудничает с региональными поставщиками продуктов, сырья и услуг:

Таким образом, «ЛАРАЛЭНД» позиционируется как не только гастрономический и туристический проект, но и как экологический бренд, формирующий ответственное отношение к природе и служащий примером для аналогичных проектов в России.

- закупка местной продукции для ресторанов и продуктовых лавок;
- использование услуг ремесленников и производителей сувениров;
- привлечение поставщиков оборудования и материалов для комплекса.

Это способствует развитию локальной экономики и формированию устойчивой экосистемы малого бизнеса в регионе.

3. Развитие туристической инфраструктуры. Комплекс «ЛАРАЛЭНД» станет привлекательной точкой для внутреннего и международного туризма (индивидуальные туристы, иностранные туристы):

- увеличение числа туристов стимулирует спрос на гостиницы, транспортные и развлекательные услуги в регионе;
- формирование сценариев отдыха для разных категорий гостей (семьи, индивидуальные туристы, деловые группы, транзитные туристы) расширяет возможности для региональной экономики;
- создание инфраструктуры «зеленого туризма» способствует формированию положительного имиджа региона на федеральном уровне.

4. Образовательная и культурная составляющая. Проект включает элементы образовательной деятельности:

- экскурсии и мастер-классы по фермерству, ремеслам, экологии;
- интерактивное обучение детей и взрослых принципам устойчивого туризма;
- культурные мероприятия и гастрономические фестивали с участием местных жителей.

Это формирует дополнительную ценность для местного сообщества, повышает уровень знаний о природных и культурных ресурсах региона, а также способствует развитию творческого потенциала.

5. Социальное воздействие.

- Снижение социальной напряженности: создание рабочих мест и повышение дохода населения способствует социальной стабильности.
- Повышение качества жизни: новые услуги и рекреационные возможности для жителей Тобольска и Тюменской области делают регион более комфортным для жизни и отдыха.

- Укрепление социальной сплоченности: семейные мероприятия, фестивали и образовательные программы способствуют вовлечению различных групп населения в общественную жизнь.

6. Поддержка государственной стратегии. Проект полностью соответствует задачам государственной программы развития туризма и малых форм предпринимательства:

- содействует увеличению доли внутреннего и международного туризма;
- поддерживает задачи импортозамещения через развитие локальных продуктов и услуг;
- способствует реализации мер по устойчивому социально-экономическому развитию региона.

Проект «ЛАРАЛЭНД» обеспечивает значительный социальный эффект, создавая рабочие места, развивая малый и средний бизнес, формируя образовательные и культурные возможности для местного населения, а также укрепляя социальную стабильность и улучшая имидж региона.

## **РАЗДЕЛ 3. АНАЛИЗ РЫНКА И МАРКЕТИНГ**

### 3.1. СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

По данным Министерства финансов России, в 2025 году экономический рост замедлился до 1,5% по сравнению с 4,3% в 2024 году. Это снижение обусловлено высокими процентными ставками, ограничивающими доступность кредитования, а также снижением внешнего спроса на российские товары и услуги. Прогноз роста ВВП на 2025 год был пересмотрен в сторону снижения и составляет 1,5%<sup>1</sup>.

Инфляционное давление в России сохраняется на высоком уровне. В июне 2025 года годовая инфляция составила 9,4%, а в августе снизилась до 8,77%. Банк России ожидает, что по итогам года инфляция может составить 6–7%, с возвращением к целевому уровню 4% в 2026 году.

Уровень безработицы в России продолжает оставаться на исторически низком уровне. В сентябре 2025 года он составил 2,2%, что является минимальным показателем за всю историю наблюдений.

Государственный долг России остается на относительно низком уровне. Однако расходы на обслуживание долга увеличиваются. В 2026 году предполагается рост затрат на обслуживание государственного долга на 22,5%, что составит 8,8% от общего объема бюджетных расходов.

Для покрытия бюджетного дефицита, который в 2025 году оценивается в 2,6% от ВВП, правительство планирует увеличить внутренние заимствования и повысить налоговую нагрузку, в том числе за счет повышения ставки налога на добавленную стоимость (НДС) с 20% до 22%.

Промышленное производство в России демонстрирует разнонаправленную динамику. В то время как обрабатывающая промышленность продолжает рост, некоторые отрасли, такие как производство автотранспорта, мебели и металлургия, показывают снижение объемов производства. Например, в июле 2025 года выпуск автотранспорта сократился на 26,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В отраслевом разрезе (крупные и средние организации) основным источником роста инвестиций во 2 квартале 2025 г. оставалась обрабатывающая промышленность – +21,7% г/г после +41,9% г/г кварталом ранее (доля свыше 21% в общем объеме инвестиций). Внутри обрабатывающего сектора рост инвестиций в целом сохранился в большинстве основных отраслей.

При этом нарастили темпы роста: пищевая промышленность (+41,3% г/г после +11,0% г/г), производство резиновых изделий (+41,0% г/г после +14,2% г/г), фармацевтическое производство (+27,3% г/г после +4,9% г/г), производство электроники (+15,6% г/г после +9,6% г/г). Также высокие темпы сохранялись в наиболее крупных секторах: в химической промышленности (+33,6% г/г после +69,2% г/г), транспортном машиностроении (+41,4% г/г после роста в 3,1 раза, рост как за счёт авиастроения, так и ж-д), металлургии (+27,2% г/г после +36,7% г/г) и нефтепереработке (+8,5% г/г после +13,8% г/г).

Среди производственных секторов рост инвестиционной активности наблюдался также по виду деятельности обеспечение

---

<sup>1</sup> Экономические обзоры Минэкономразвития РФ <https://www.economy.gov.ru>

электроэнергией, газом и паром – во 2 квартале 2025 на +15,4% г/г после +10,7% г/г (6,3% в общем объеме инвестиций).

В непроизводственных секторах рост инвестиций во 2 квартале 2025 наблюдался в розничной торговле (+12,2% г/г после +69,3% г/г), в ИТ-секторе (+9,0% г/г после -7,4% г/г), здравоохранении (+12,5% г/г после +4,4% г/г).

## 3.2. ОБЗОР РЫНКА ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ТУРИЗМА И ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ А

### Тренды и рост экотуризма

В 2025 году российский рынок эколого-ориентированного туризма продолжает демонстрировать динамичный рост. По данным The Business Research Company, мировой рынок экотуризма вырастет с \$246,99 млрд в 2024 году до \$278,15 млрд в 2025 году, что соответствует среднегодовому темпу роста (CAGR) 12,6%.

В России наблюдается схожая тенденция. Популярность экотуризма объясняется стремлением туристов к аутентичным впечатлениям, поддержке устойчивого развития и охране биоразнообразия. Особенно востребованы направления, предлагающие уникальные природные ландшафты, экологически чистое проживание и активный отдых на природе.

Согласно исследованию Ассоциации туроператоров России (АТОР), в 2025 году более 30% российских туристов планируют посещение эколого-ориентированных объектов, что на 5% больше по сравнению с предыдущим годом.

В 2025 году экотуризм в России продолжает демонстрировать устойчивый рост. По данным СберПро, число экотуристов в стране превысит 20 млн человек, а ежегодный рост рынка составит около

Сектор услуг также сталкивается с вызовами, связанными с высокими процентными ставками и снижением потребительского спроса.

Экспорт товаров и услуг из России в 2025 году прогнозируется на уровне 475 миллиардов долларов США, что ниже уровня 2021 года на 12%. Снижение мировых цен на нефть и газ, а также геополитическая нестабильность оказывают давление на внешнюю торговлю.

15% до 2030 года. Более четверти россиян планируют посетить особо охраняемые природные территории в 2025 году, что подтверждает высокий интерес к экологически чистым и устойчивым формам отдыха.

Ключевыми драйверами развития экотуризма являются:

- Увеличение осведомленности о важности сохранения природы и устойчивого потребления.
- Развитие инфраструктуры на особо охраняемых природных территориях и в сельских районах.
- Государственная поддержка инициатив в сфере экотуризма.
- Рост интереса к внутреннему и международному туризму в условиях международной нестабильности.

Тюменская область активно развивает экотуризм, используя свои природные и культурные ресурсы. В 2025 году регион вошел в число 25 субъектов России, отобранных для участия в программе «Открой твою Россию», направленной на развитие въездного туризма и продвижение туристических маршрутов за рубежом.

Согласно данным департамента потребительского рынка и туризма Тюменской области, в первом полугодии 2025 года регион

посетили более 1,8 млн человек, а общие траты туристов составили 17,3 млрд рублей. Средний чек туриста в Тюменской области в первом полугодии 2025 года вырос до 3,5 тыс. руб., что на 9% больше по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Развиваются новые туристические маршруты, включая экотропы и культурно-познавательные маршруты, что способствует увеличению потока туристов в регион.

### **Развитие гостиничной инфраструктуры в Тюменской области**

Тюменская область активно развивает гостиничную инфраструктуру. В первом квартале 2025 года количество зарегистрированных гостиниц в России увеличилось на 17,4%, достигнув 1,4 тыс. объектов. В Тюменской области также наблюдается рост числа гостиничных объектов, включая экологически ориентированные комплексы.

Средняя стоимость проживания в тюменских гостиницах в 2025 году составила 6,5 тыс. рублей за ночь, что на 6% выше уровня прошлого года. Структура спроса сместилась в сторону более комфортных категорий, таких как четырехзвездочные отели и апартаменты.

В регионе планируется реализация 18 туристических проектов до 2031 года с инвестициями более 2,7 млрд рублей, включая строительство новых гостиниц и туристических кластеров. Эти проекты направлены на развитие устойчивого туризма, создание рабочих мест и привлечение туристов как из России, так и из-за рубежа.

### **Инвестиции в туристическую инфраструктуру**

В Тюменской области планируется реализация 18 туристических проектов до 2031 года с инвестициями более 2,7 млрд рублей, включая строительство новых гостиниц и туристических кластеров. Эти проекты направлены на развитие устойчивого туризма, создание рабочих мест и привлечение туристов как из России, так и из-за рубежа.

Согласно данным Министерства экономического развития Тюменской области, в 2025 году объем инвестиций в туристическую инфраструктуру региона составил более 1,2 млрд рублей, что на 15% больше по сравнению с предыдущим годом. Основные направления инвестиций включают строительство гостиничных комплексов, развитие экотроп и создание туристических кластеров.

### **Привлечение международного внимания**

Тюменская область активно продвигает свой туристический потенциал на международной арене. Регион был представлен на национальном стенде «Discover Russia» в рамках международной туристической выставки China International Tourism Industry Expo (CITIE) 2025 в Гуанчжоу. Также ведется активная работа по привлечению туристов из стран Персидского залива, что подтверждается увеличением числа визитов из этих стран. Кроме того, Тюменская область заключила соглашения о сотрудничестве с туристическими организациями Германии и Франции, что открывает дополнительные возможности для привлечения иностранных туристов.

### **Введение туристического сбора**

С 1 января 2026 года в Тюменской области вводится туристический сбор. Ставка налога будет постепенно увеличиваться: в 2026 году — 2%, в 2027 году — 3%, в 2028 году — 4%, начиная с 2029 года — 5% от базы налогообложения, которая будет рассчитываться как стоимость услуги без учета НДС и самого налога.

Согласно прогнозам Министерства финансов Тюменской области, введение туристического сбора позволит увеличить доходы местных бюджетов на 150–200 млн рублей в год, что будет направлено на развитие туристической инфраструктуры и улучшение качества обслуживания туристов.

### **Выводы для проекта:**

### **3.3. МАРКЕТИНГ**

#### **Маркетинговое позиционирование и УТП**

Проект «ЛАРАЛЭНД» строится на уникальном торговом предложении, объединяющем два ключевых направления:

1. Рекреационный туризм и отдых путешественников – предоставление комфортного и разнообразного отдыха на природе, возможность краткосрочного и длительного пребывания, оздоровительные программы, прогулки и экскурсии по природным зонам.

2. Гастрономия местных натуральных продуктов – дегустации, мастер-классы, возможность покупки и участия в производстве традиционных сибирских продуктов, таких как мед, сыр, мясные и рыбные изделия.

Полное маркетинговое название и слоган отражают ценностное предложение комплекса:

---

- Спрос на экотуризм: Тренд на устойчивый и экологичный отдых подтверждается ростом интереса к таким направлениям.
- Инвестиции в гостиничную инфраструктуру: Планируемые инвестиции в туристическую отрасль региона создают благоприятные условия для реализации проекта.
- Поддержка со стороны региона: Активное продвижение Тюменской области на международной арене открывает дополнительные возможности для привлечения иностранных туристов.

- Русский язык: Рекреационно-гастрономический комплекс «ЛАРАЛЭНД». Манящие вкусы Сибири
- Английский язык: Health & gastro resort «LARALAND». Alluring tastes of Siberia

Эти элементы создают эмоциональный отклик у аудитории и помогают проекту выделяться на фоне конкурентов, делая акцент на уникальной комбинации гастрономии и рекреационного туризма.

#### **Целевая аудитория**

Целевая аудитория комплекса «ЛАРАЛЭНД» характеризуется широкой демографической и географической ориентацией, а также разнообразными сценариями посещения:

#### 1. Краткосрочный отдых и ночевка

- Водители коммерческих грузовиков и одиночные путешественники на легковом транспорте.
- Семейные туристы, ищущие безопасный и комфортный отдых с ночевкой.
- Иностранцы туристы, путешествующие на короткий срок.

#### 2. Выходные и городской отдых

- Жители города Тобольска и близлежащих городов Уральского федерального округа, ищущие отдых от городской среды, смену ритма жизни и приобретение экологически чистых продуктов.

#### 3. Событийные и групповые мероприятия

- Представители бизнеса, городских структур, учреждений образования и культуры для организации корпоративных мероприятий, мастер-классов и тематических событий.

#### 4. Длительный и восстановительный туризм

- Туристы из других регионов России и иностранные гости для ознакомления с природой, культурой края и дегустации самобытной гастрономии.

#### 5. Психографический профиль

- Ценности аудитории: экологическая осознанность, здоровый образ жизни, интерес к аутентичной культуре.
- Мотивация: отдых от городской суеты, восстановление сил, новые впечатления и уникальные гастрономические впечатления.

- Поведение: активный поиск уникальных впечатлений, участие в мастер-классах и дегустациях, интерес к экологически чистым продуктам и ремеслам.

### **Продуктовое предложение**

Проект «ЛАРАЛЭНД» предлагает комплексное сочетание услуг, которые охватывают различные потребности целевой аудитории:

- Проживание: гостиничные номера разных категорий, комфортные коттеджи, комнаты для семей и компаний.
- Питание: рестораны с местной гастрономией, продуктовые лавки, дегустационные зоны, мастер-классы по приготовлению традиционных блюд.
- Развлечения: контактный мини-зоопарк, фермерские и тепличные хозяйства, конные прогулки, аттракционы и культурные мероприятия.
- Оздоровительные и рекреационные услуги: прогулки по ландшафтному парку, SPA-зоны, бани, экологические и образовательные программы.
- Корпоративные и тематические мероприятия: конференц-залы, площадки для тимбилдинга, мастер-классы для компаний и школ.

Это разноформатное предложение позволяет удовлетворять потребности различных групп туристов и максимально использовать сезонность и поток посетителей.

### **Ценообразование**

Ценовая политика комплекса ориентирована на высокое качество услуг при разумной рентабельности:

- Планируемая рентабельность основных услуг: от 20% до 40%, при этом фактическая рентабельность по размещению и аттракционам может достигать более 200%, что обеспечивается относительно низкой себестоимостью и уникальностью предложений.

- Используются гибкие тарифы для разных форматов пребывания: краткосрочные остановки, выходные, длительные туры, корпоративные пакеты.

### **Продвижение и каналы коммуникации**

Для привлечения целевой аудитории комплекс использует сочетание онлайн и оффлайн инструментов:

#### 1. Онлайн-каналы

- Социальные сети: VK, Telegram для демонстрации событий, мастер-классов и акций.
- Туристические платформы: Ostrovok.ru, Яндекс Путешествия, Суточно.ру для бронирования проживания и продвижения комплекса среди туристов.
- Сайты отзывов и рейтингов: 2GIS, TripAdvisor, Яндекс.Карты для формирования доверия и репутации.
- Официальный сайт комплекса: [kr-barskyles.ru](http://kr-barskyles.ru) как основной источник информации и онлайн-бронирования.

#### 2. Оффлайн-каналы

- Туристические выставки и ярмарки в регионе и федерального уровня.
- Сотрудничество с туроператорами и региональными туристическими агентствами.
- Партнерские программы с местными производителями, ремесленниками и культурными учреждениями для проведения совместных мероприятий и дегустаций.

#### 3. Позиционирование и PR

---

- Акцент на уникальности гастрономического и рекреационного опыта.
- Продвижение как экологически чистого и безопасного направления для всей семьи и корпоративных групп.
- Использование медиаконтента, видеороликов и блогеров для формирования эмоционального вовлечения потенциальных гостей.

### **Конкурентные преимущества**

- Сочетание рекреационного туризма и гастрономии местных продуктов.
- Разноформатное размещение для одиночных туристов, семей и компаний.
- Экологическая направленность и работа с местными фермерскими хозяйствами.
- Инфраструктура для событийных и корпоративных мероприятий.
- Возможность длительного пребывания и уникальных мастер-классов, что повышает средний чек и повторные визиты.

Маркетинговая стратегия комплекса «ЛАРАЛЭНД» направлена на создание узнаваемого и привлекательного бренда, который объединяет рекреацию и гастрономию. Проект ориентирован на широкий спектр целевой аудитории: от транзитных путешественников до иностранных туристов, жителей региона и корпоративных клиентов. Комбинация уникальных услуг, разнообразных форматов отдыха и активного продвижения в онлайн и оффлайн каналах позволяет проекту достигать высокой доходности и устойчивого роста, делая его конкурентоспособным на рынке туристических и гастрономических услуг Сибири.

### 3.4. SWOT-АНАЛИЗ

Для определения возможностей и рисков активного продвижения продукции на потребительском рынке проведен SWOT-анализ, результаты приведены в таблице ниже.

ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ	ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ
<p><b>Сильные стороны (S)</b></p> <p>Уникальное торговое предложение (УТП):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сочетание рекреационного туризма и гастрономии натуральных продуктов, которое практически не имеет аналогов в регионе.</li> <li>• Возможность дегустаций, мастер-классов и приобретения локальных продуктов повышает эмоциональную ценность посещения.</li> </ul> <p>Разноформатное размещение и услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Предоставление комфортного пребывания для одиночных туристов, семей, супружеских пар и компаний.</li> <li>• Включение разнообразных развлечений: контактный мини-зоопарк, конные прогулки, аттракционы, фермерские и тепличные хозяйства.</li> </ul> <p>Экологическая и культурная направленность:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Развитие природных и культурных зон с соблюдением принципов устойчивого туризма.</li> <li>• Сотрудничество с местными фермерами и ремесленниками укрепляет имидж проекта как «экологически чистого и аутентичного».</li> </ul> <p>Финансовая привлекательность:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокая плановая рентабельность, короткий срок окупаемости</li> <li>• Сильный потенциал роста доходов по мере расширения услуг и масштабирования проекта.</li> </ul> <p>Гибкость маркетинга и продвижения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Активное использование онлайн- и офлайн-каналов.</li> <li>• Возможность адаптации акций и программ под разные сегменты аудитории: семейные, корпоративные, туристические группы.</li> </ul>	<p><b>Слабые стороны (W)</b></p> <p>Высокий порог входа:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Общая сумма CAPEX — около 1,9 млрд руб., что требует значительного внешнего финансирования и увеличивает финансовые риски.</li> </ul> <p>Сложная инфраструктура и управление проектом:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Большое количество специализированных объектов (цеха, аттракционы, мини-зоопарк, фермерские хозяйства).</li> <li>• Высокие требования к управлению персоналом и обслуживанию сложных объектов.</li> </ul> <p>Зависимость от сезонности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Некоторые виды рекреационных и гастрономических услуг могут быть востребованы преимущественно в теплое время года.</li> <li>• Необходимость внедрения мероприятий и сервисов, поддерживающих поток туристов зимой.</li> </ul> <p>Ограниченная известность бренда на старте:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Новизна проекта требует активной PR-кампании и времени для формирования доверия и репутации.</li> </ul>
<p><b>Возможности (O)</b></p>	<p><b>Угрозы (T)</b></p>

<p>Рост внутреннего и международного туризма в России:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Федеральные и региональные программы поддержки туризма до 2030 года стимулируют спрос на экологически ориентированные и гастрономические направления.</li> </ul> <p>Популяризация гастрономического и экологического туризма:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• В последние годы наблюдается тенденция увеличения спроса на «slow tourism» — отдых на природе с дегустациями местных продуктов и образовательными программами.</li> </ul> <p>Партнёрства и синергия с местным бизнесом:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможность сотрудничества с фермерами, ремесленниками и поставщиками продуктов для расширения ассортимента и повышения уникальности комплекса.</li> </ul> <p>Развитие корпоративного и событийного туризма:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Организация корпоративных мероприятий, мастер-классов и тематических событий для городских структур и бизнес-сообщества.</li> <li>• Высокий потенциал для сегмента «team building» и образовательных программ.</li> </ul> <p>Международная аудитория:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Привлечение иностранных туристов для длительного пребывания, ознакомления с природой и культурой региона.</li> <li>• Рост интереса к России как к туристическому направлению после стабилизации международной туриндустрии.</li> </ul>	<p>Экономическая нестабильность:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Колебания инфляции, процентных ставок по кредитам и изменения в налоговом законодательстве могут повлиять на финансовую модель.</li> </ul> <p>Конкуренция со стороны других туристических направлений:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Регионы Сибири и Урала развивают собственные туристические и гастрономические объекты.</li> <li>• Появление аналогичных проектов может снизить уникальность и привлекательность комплекса.</li> </ul> <p>Природные и экологические риски:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проект зависит от экологической устойчивости территории и погодных условий.</li> <li>• Необходимость регулярного поддержания природных зон и животных, что увеличивает операционные расходы.</li> </ul> <p>Социальные и демографические изменения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение покупательной способности населения в регионе и рост цен на туристические услуги могут снизить посещаемость.</li> <li>• Необходимость адаптации продуктов и тарифов к меняющейся аудитории.</li> </ul> <p>Риски реализации масштабного строительства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможные задержки и удорожания при строительстве первой очереди и инфраструктуры, включая дороги и специализированные объекты.</li> </ul>
---	---

SWOT-анализ показывает, что проект «ЛАРАЛЭНД» обладает значительным потенциалом благодаря уникальному сочетанию рекреации и гастрономии, экологическому подходу и разноплановому продуктовому предложению.

Основные сильные стороны — высокая рентабельность, разнообразие услуг и гибкая маркетинговая стратегия.

Возможности роста включают привлечение внутреннего и международного туризма, расширение корпоративного и событийного сегмента, а также партнерство с локальными производителями и фермерскими хозяйствами.

Для успешной реализации проекта важно тщательно управлять финансами, поддерживать высокое качество сервиса, развивать маркетинг и PR, а также минимизировать операционные риски.

## **РАЗДЕЛ 4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

## 4.1. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТА

Основные условия хозяйственной деятельности в Российской Федерации регулируются совокупностью общеэкономических законов.

Реализация проекта рекреационно-гастрономического комплекса «ЛАРАЛЭНД» требует всестороннего правового сопровождения, охватывающего вопросы земельного, градостроительного, экологического, инвестиционного и корпоративного права. Данный раздел фиксирует ключевые направления правового обеспечения и нормативно-правовую базу, применимую к проекту.

### Нормативно-правовая база

#### Федеральные законы и кодексы:

- Земельный кодекс РФ (ЗК РФ) — определяет порядок предоставления и использования земельных участков для целей строительства и эксплуатации туристического комплекса.
- Градостроительный кодекс РФ (ГрК РФ) — регулирует вопросы проектирования, зонирования территории, строительства и ввода объектов в эксплуатацию.
- Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) — устанавливает правовые основы сделок с недвижимостью, аренды и инвестиций.
- Федеральный закон № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» — регулирует организацию деятельности туристических комплексов, предоставление услуг и защиту прав потребителей.
- Федеральный закон № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» и Федеральный закон № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» — устанавливают экологические и санитарные требования к объектам туризма.

- Налоговый кодекс РФ (НК РФ) — определяет систему налогообложения, применимую для проекта, включая возможность использования налоговых льгот и преференций.

#### Региональные акты:

- Законы и постановления Тюменской области и Тобольского района о развитии внутреннего и въездного туризма.
- Программы государственной поддержки инвесторов и предпринимателей в сфере туризма.
- Нормативные акты по вопросам аренды и выделения земельных участков под туристическую инфраструктуру.

#### Муниципальные правовые акты:

- Правила землепользования и застройки территории Тобольского района.
- Решения органов местного самоуправления о предоставлении земельных участков и подключении объектов к инженерной инфраструктуре.

### Земельно-правовые вопросы

- Определение правового статуса земельного участка (собственность, аренда, долгосрочное пользование).
- Внесение изменений в категорию земель (при необходимости) для размещения объектов рекреации и туризма.
- Получение градостроительного плана земельного участка (ГПЗУ) и разрешительной документации.

### Лицензирование и разрешительная документация

- Разрешения на строительство объектов туристической инфраструктуры.
- Санитарно-эпидемиологические заключения для объектов общественного питания и контактного зоопарка.
- Лицензирование деятельности в сфере общественного питания (при производстве и реализации алкогольной продукции).
- Сертификация гостиничных услуг в соответствии с требованиями классификации объектов размещения.

### **Инвестиционно-правовые гарантии**

- Проект «ЛАРАЛЭНД» соответствует федеральным и региональным программам поддержки туризма (ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма» до 2025 г., госпрограмма «Развитие туризма» до 2030 г.).
- Возможность использования механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) и концессий для отдельных инфраструктурных объектов.
- Получение субсидий, налоговых льгот и грантов от органов государственной власти на развитие туристической и гастрономической инфраструктуры.

### **Экологические и социальные обязательства**

- Соблюдение экологических требований при строительстве и эксплуатации объектов.
- Участие в региональных и муниципальных программах по охране окружающей среды.

- Создание рабочих мест в соответствии с трудовым законодательством РФ и поддержка социально-экономического развития региона.

Правовое обеспечение проекта «ЛАРАЛЭНД» базируется на федеральном и региональном законодательстве и учитывает требования в области туризма, градостроительства, охраны окружающей среды и инвестиций. Грамотная юридическая проработка позволит минимизировать правовые риски, получить доступ к мерам государственной поддержки и обеспечить устойчивое развитие комплекса.

Штатное расписание составлено в соответствии с планами организации. Штатное расписание утверждается в порядке, предусмотренном уставом организации или учредительным договором. В нашем случае штатное расписание утверждается руководителем организации.

Полномочия и функциональные обязанности каждого работника определяются соответствующими внутренними положениями и инструкциями предприятия. При составлении трудового договора в него включается информация о взаимодействии начальника и подчиненного, особенности рабочего места, порядок и способ оплаты труда, размер заработной платы.

Мотивация представляет собой процесс создания системы условий или мотивов, оказывающих воздействие на поведение человека, направляющих его в нужную для организации сторону, регулирующих его интенсивность, границы, побуждающих проявлять добросовестность, настойчивость, старательность в деле достижения целей.

## 4.2. КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Реализация проекта рекреационно-гастрономического комплекса «ЛАРАЛЭНД» предусматривает поэтапное освоение капитальных вложений и запуск комплекса в эксплуатацию. Календарный график выстроен таким образом, чтобы оптимально распределить инвестиционные ресурсы, снизить риски задержек и обеспечить поэтапное открытие объектов. Проект предлагается к реализации с сентября 2025 г. Инвестиционная стадия продлится по июль 2026 г. Начало продаж запланировано на 2027 г.

В течение инвестиционной стадии реализации проекта планируются следующие мероприятия:

- Проведение подготовительных работ
- Проведение строительно-монтажных работ
- Приобретение оборудования
- Монтаж и настройка оборудования
- Заключение договоров с поставщиками
- Подготовка логистических цепочек
- Получение разрешительных документов
- Старт проекта

Календарный план строительства приведен ниже.

Инвестиции	Очередность	Сумма затрат, руб.	Сумма затрат с учетом роста цен и непредвиденных расходов (15%), в руб.
Проектирование	Проектирование	16 000 000,00	16 000 000,00
Сентябрь 2025 год	Первая (35%)	398 396 077,08	458 155 488,64
Сентябрь 2025 год	Дорога (70%)	160 623 813,00	184 717 384,95
Декабрь 2025 год	Первая (25%)	284 568 626,49	327 253 920,46
Февраль 2026 год	Первая (40%)	455 309 802,38	523 606 272,73
Апрель 2026 год	Дорога (30%)	68 838 777,00	79 164 593,55
Май 2026 год	Вторая (100%)	344 496 605,69	396 171 096,54
Июль 2026 год	Третья (100%)	181 641 600,00	208 887 840,00
<b>Всего затрат, руб.</b>		<b>1 909 875 301,63</b>	<b>2 193 956 596,87</b>

## 4.3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

Непосредственное руководство действующим предприятием, его развитием и управление данным проектом осуществляет руководитель предприятия, который решает основные стратегические задачи.

Организационная структура складывается из потребности в персонале для обслуживания всех этапов проекта. Численность и заработная плата работников определяется исходя из анализа среднеотраслевых данных в регионе и по разработанным предприятием нормативам. В организации будет предусмотрена система стимуляции работников, увязанная с количеством и качеством производимой продукции.

Основой для высокопроизводительного и безопасного труда, предупреждения возможных опасностей и обеспечения санитарно-гигиенического обслуживания обслуживающего персонала является правильная организация труда.

Забота о безопасных условиях труда является одной из основных отношений между работником и работодателем.

В организации особое внимание будет уделено:

- обеспечению санитарного состояния территории
- технике безопасности при работе с техникой и оборудованием
- мерам по охране здоровья работников
- технике безопасности при работе с техникой, электро- и газооборудованием
- соблюдения всех мер по пожарной безопасности на территории организации

Каждый работник может быть допущен к работе лишь после проведения вводного инструктажа по технике безопасности, инструктажа по безопасным приемам работы на рабочем месте и после прохождения курсов по технике безопасности.

Штатное расписание и расчет фонда оплаты труда приведены в таблице ниже.

**Таблица 4. Затраты на персонал, руб.**

Подразделение	Должность	Кол-во чел.	Оклад, руб. в мес.	Районный коэф-т, 15%	Отчисления в фонды, руб. в мес. 32%	Итого ФОТ
Администрация	Владелец	3	0	0	0	0
Администрация	Управляющий	1	151 200	22 680	55 642	229 522
Администрация	Финансовый директор	1	130 000	19 500	47 840	197 340
Администрация	Производственный директор	1	120 000	18 000	44 160	182 160
Администрация	Креативный директор	1	100 000	15 000	36 800	151 800
Администрация	Офис-менеджер	3	51 100	7 665	18 805	232 709
Отдел персонала	Менеджер по персоналу	1	55 000	8 250	20 240	83 490
Отдел персонала	Менеджер по обучению	1	52 000	7 800	19 136	78 936
Отдел персонала	Системный администратор	1	58 400	8 760	21 491	88 651
Отдел маркетинга	Маркетолог	1	74 700	11 205	27 490	113 395

Подразделение	Должность	Кол-во чел.	Оклад, руб. в мес.	Районный коэф-т, 15%	Отчисления в фонды, руб. в мес. 32%	Итого ФОТ
Отдел маркетинга	Специалист по рекламе	1	51 500	7 725	18 952	78 177
Отдел маркетинга	Менеджер по развитию	1	96 900	14 535	35 659	147 094
Отдел бронирования	Руководитель отдела бронирования	1	123 000	18 450	45 264	186 714
Отдел бронирования	Менеджер отдела бронирований	2	71 900	10 785	26 459	218 288
Отдел по АХЧ	Руководитель отдела по АХЧ	1	100 000	15 000	36 800	151 800
Отдел по АХЧ	Специалист по АХЧ	2	51 700	7 755	19 026	156 961
Отдел по АХЧ	Слесарь	1	111 300	16 695	40 958	168 953
Отдел по АХЧ	Столяр-плотник	1	85 700	12 855	31 538	130 093
Отдел по АХЧ	Старший механик	1	91 700	13 755	33 746	139 201
Отдел по АХЧ	Механик	2	126 000	18 900	46 368	382 536
Отдел по АХЧ	Электрик	2	104 400	15 660	38 419	316 958
Отдел по АХЧ	Уборщица	4	42 200	6 330	15 530	256 238
Отдел по АХЧ	Садовник	2	37 700	5 655	13 874	114 457
Отдел по АХЧ	Кладовщик	1	89 800	13 470	33 046	136 316
Отдел по АХЧ	Парковщик	2	22 200	3 330	8 170	67 399
Отдел по АХЧ	Дворник	2	32 700	4 905	12 034	99 277
Отдел по АХЧ	Водитель	4	129 300	19 395	47 582	785 110
Отдел по АХЧ	Специалист по производственному оборудованию	1	104 600	15 690	38 493	158 783
Отдел по АХЧ	Сантехник (в т.ч. обслуживание скважины)	2	98 500	14 775	36 248	299 046
Отдел по АХЧ	Тракторист	1	80 600	12 090	29 661	122 351
Служба безопасности	Руководитель службы безопасности	1	190 000	28 500	69 920	288 420
Служба безопасности	Охранник КПП	6	65 600	9 840	24 141	597 485
Служба безопасности	Охранник территории	4	37 400	5 610	13 763	227 093
Служба безопасности	Специалист службы безопасности	2	71 700	10 755	26 386	217 681
Служба безопасности	Специалист по видеонаблюдению	2	71 500	10 725	26 312	217 074
Бухгалтерия	Главный бухгалтер	1	86 900	13 035	31 979	131 914
Бухгалтерия	Бухгалтер	2	56 400	8 460	20 755	171 230
Служба фин.директора	Финансовый менеджер	1	80 000	12 000	29 440	121 440
Служба фин.директора	Экономист	1	60 100	9 015	22 117	91 232

Подразделение	Должность	Кол-во чел.	Оклад, руб. в мес.	Районный коэф-т, 15%	Отчисления в фонды, руб. в мес. 32%	Итого ФОТ
Служба фин.директора	Юрист	3	54 300	8 145	19 982	247 282
Гостиничный комплекс	Заведующий гостиничный комплексом	1	79 900	11 985	29 403	121 288
Гостиничный комплекс	Администратор	2	68 200	10 230	25 098	207 055
Гостиничный комплекс	Горничные	4	60 600	9 090	22 301	367 963
Гостиничный комплекс	Администратор домиков на деревьях	1	68 200	10 230	25 098	103 528
Экозона	Управляющий экозоной	1	79 500	11 925	29 256	120 681
Экозона/Контактный зоопарк	Зоотехник	1	84 000	12 600	30 912	127 512
Экозона/Контактный зоопарк	Ветеринарный врач	2	69 600	10 440	25 613	211 306
Экозона/Контактный зоопарк	Ветеринарный фельдшер	2	64 700	9 705	23 810	196 429
Экозона/Контактный зоопарк	Сотрудник по кормлению животных	2	45 000	6 750	16 560	136 620
Экозона/Контактный зоопарк	Разнорабочий	4	79 000	11 850	29 072	479 688
Экозона/Контактный зоопарк	Кузнец	1	152 700	22 905	56 194	231 799
Экозона/Контактный зоопарк	Доярка	1	115 200	17 280	42 394	174 874
Экозона/Зимний сад	Ландшафтный дизайнер	1	60 000	9 000	22 080	91 080
Экозона/Зимний сад	Садовник	1	37 700	5 655	13 874	57 229
Экозона/Зимний сад	Флорист	1	43 900	6 585	16 155	66 640
Экозона/Зимний сад	Цветовод	1	24 200	3 630	8 906	36 736
Экозона/Зоогостиница	Зооняня	2	45 000	6 750	16 560	136 620
Пункты питания	Управляющий пунктами питания	1	108 000	16 200	39 744	163 944
Пункты питания	Старший повар	3	71 700	10 755	26 386	326 522
Пункты питания	Повар	8	70 420	10 563	25 915	855 180
Пункты питания	Официант	4	49 100	7 365	18 069	298 135
Пункты питания	Бариста по чаю	2	39 300	5 895	14 462	119 315
Пункты питания	Бариста	2	39 300	5 895	14 462	119 315
Пункты питания	Уборщик	3	33 000	4 950	12 144	150 282
Продуктовая лавка	Продавец	8	45 300	6 795	16 670	550 123
Продуктовая лавка/Лавка чудес	Продавец	2	45 300	6 795	16 670	137 531
Лавка "Сибирский лекарь"	Заведующий лавки "Сибирский лекарь"	1	45 000	6 750	16 560	68 310

Подразделение	Должность	Кол-во чел.	Оклад, руб. в мес.	Районный коэф-т, 15%	Отчисления в фонды, руб. в мес. 32%	Итого ФОТ
Лавка "Сибирский лекарь"	Фармацевт	2	64 600	9 690	23 773	196 126
Лавка "Сибирский лекарь"/Медпункт	Врач общей практики	2	102 900	15 435	37 867	312 404
Производство	Начальник производства	1	101 400	15 210	37 315	153 925
Производство/Мясной цех	Специалист на производстве	2	56 000	8 400	20 608	170 016
Производство/Рыбный цех	Специалист на производстве	1	56 000	8 400	20 608	85 008
Производство/Рыбный цех	Специалист по садковому рыборазведению	1	56 000	8 400	20 608	85 008
Производство/Молочный цех	Специалист на производстве	2	56 000	8 400	20 608	170 016
Производство/Молочный цех/Сыроварня	Специалист на производстве	1	56 000	8 400	20 608	85 008
Производство/Пасека	Специалист на производстве	1	56 000	8 400	20 608	85 008
Производство/Пасека	Специалист по пасеке	1	46 100	6 915	16 965	69 980
Производство/Пасека	Специалист по заготовке народных трав	1	56 000	8 400	20 608	85 008
Производство/Хлебопекарный цех	Мельник	2	56 000	8 400	20 608	170 016
Производство/Хлебопекарный цех	Пекарь	2	65 800	9 870	24 214	199 769
Оздоровительный комплекс	Управляющий оздоровительного комплекса	1	79 500	11 925	29 256	120 681
Оздоровительный комплекс/Баннный комплекс	Банщик	3	70 000	10 500	25 760	318 780
Оздоровительный комплекс/СПА-салон	Косметолог	1	112 000	16 800	41 216	170 016
Оздоровительный комплекс/СПА-салон	Массажист	2	50 200	7 530	18 474	152 407
Оздоровительный комплекс/СПА-салон	Банщик	2	70 000	10 500	25 760	212 520
Оздоровительный комплекс/СПА-салон	Психолог	1	34 600	5 190	12 733	52 523
Оздоровительный комплекс/СПА-салон	Специалист артезианского источника	1	50 000	7 500	18 400	75 900

Подразделение	Должность	Кол-во чел.	Оклад, руб. в мес.	Районный коэф-т, 15%	Отчисления в фонды, руб. в мес. 32%	Итого ФОТ
Музей	Специалист музея	1	55 000	8 250	20 240	83 490
Музей	Экскурсовод	2	43 800	6 570	16 118	132 977
Музей/Библиотека	Библиотекарь	1	31 100	4 665	11 445	47 210
Комплекс развлечений	Управляющий комплексом развлечений	1	79 500	11 925	29 256	120 681
Комплекс развлечений	Аниматор	3	49 500	7 425	18 216	225 423
Комплекс развлечений	Инструктор	4	55 000	8 250	20 240	333 960
Комплекс развлечений	Специалист досуга	4	50 000	7 500	18 400	303 600
Комплекс развлечений	Инструктор "Дом великана"	2	55 000	8 250	20 240	166 980
Комплекс развлечений	Специалист в тир (взрослый/детский)	2	50 000	7 500	18 400	151 800
Комплекс развлечений	Специалист по бильярду	1	50 000	7 500	18 400	75 900
Комплекс развлечений	Специалист по пейнтболу (взрослый/детский), в т.ч. по технике безопасности	2	50 000	7 500	18 400	151 800
Комплекс развлечений	Сотрудник караоке-зала	2	40 000	6 000	14 720	121 440
Комплекс развлечений	Специалист по обучению верховой езде	2	40 000	6 000	14 720	121 440
Комплекс развлечений	Специалист досуга (сезонный палаточный городок)	2	55 000	8 250	20 240	166 980
Комплекс развлечений	Спасатель на пляже	2	57 900	8 685	21 307	175 784
Комплекс развлечений	Лесник проводник	3	27 100	4 065	9 973	123 413
Комплекс развлечений	Аниматор «Замок небылиц»	2	49 500	7 425	18 216	150 282
Комплекс развлечений	Кузнец	1	152 700	22 905	56 194	231 799
Комплекс развлечений	Мастер по дереву	1	50 000	7 500	18 400	75 900
Комплекс развлечений	Оператор пункта проката	2	40 000	6 000	14 720	121 440
Типография	Специалист типографии	3	50 000	7 500	18 400	227 700
Типография	Фотограф	2	45 900	6 885	16 891	139 352
Вертолетная площадка	Пилот вертолета	1	158 300	23 745	58 254	240 299
Ипподром	Руководитель ипподрома	1	100 100	15 015	36 837	151 952
Ипподром	Конюх	1	50 000	7 500	18 400	75 900

Подразделение	Должность	Кол-во чел.	Оклад, руб. в мес.	Районный коэф-т, 15%	Отчисления в фонды, руб. в мес. 32%	Итого ФОТ
Ипподром	Разнорабочий	1	79 000	11 850	29 072	119 922
Отдел качества	Руководитель отдела качества	1	123 000	18 450	45 264	186 714
Отдел качества	Специалист по качеству	2	54 000	8 100	19 872	163 944
	<b>Итого:</b>	<b>215</b>				<b>20 798 513</b>

## **РАЗДЕЛ 5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

## 5.1. ОБЪЕМ ПРОДАЖ

Объем оказания услуг и продаж в натуральном выражении планируется на основании изученного спроса и разработанным графиком реализации проекта. Цены на продукцию Предприятия сформированы исходя из средней удельной её себестоимости с учётом конъюнктуры. Успешное выполнение рекламных и

маркетинговых мероприятий позволяет рассчитывать на запланированные объемы реализации всего комплекса услуг.

В таблице ниже приведен ассортимент предоставляемых услуг, себестоимость и прибыль на единицу.

Таблица 5. Ассортимент предоставляемых услуг

№ п/п	Виды предоставляемых услуг	Единица измерения	Норматив рентабельности	Рыночная цена, руб./ед.изм.	Себестоимость, руб./ед.изм.			Плановая прибыль, руб./ед.изм.	Плановая рентабельность, %
					Прямые затраты	Накладные расходы	Итого:		
	<b>Размещение и проживание</b>								
	<b>Гостиничный комплекс 130 мест</b>								
1	Стандарт 1 местный	руб./сутки	20%-40%	6 500,00	1 172,37	486,96	1 659,33	4 840,67	292%
2	Стандарт 2х местный	руб./сутки	20%-40%	8 500,00	2 471,68	1 026,64	3 498,32	5 001,68	143%
3	Семейный	руб./сутки	20%-40%	9 000,00	3 162,76	1 313,69	4 476,45	4 523,55	101%
4	Люкс	руб./сутки	20%-40%	15 000,00	2 792,82	1 160,03	3 952,85	11 047,15	279%
5	Номер для новобрачных	руб./сутки	20%-40%	12 000,00	3 369,45	1 399,54	4 769,00	7 231,00	152%
6	Студия	руб./сутки	20%-40%	6 000,00	2 656,21	1 103,29	3 759,50	2 240,50	60%
	<b>Домики</b>								
7	Аренда обычных домиков	руб./сутки	20%-40%	12 000,00	3 005,94	1 248,55	4 254,49	7 745,51	182%
8	Аренда домиков на деревьях	руб./сутки	20%-40%	8 500,00	2 800,12	1 163,06	3 963,18	4 536,82	114%
9	Аренда VIP домиков	руб./сутки	20%-40%	19 000,00	4 454,74	1 850,33	6 305,06	12 694,94	201%
10	Аренда домов-юрт	руб./сутки	20%-40%	8 000,00	2 376,85	987,25	3 364,10	4 635,90	138%
11	Аренда Барской усадьбы	руб./сутки	20%-40%	35 000,00	2 847,52	1 182,75	4 030,27	30 969,73	768%
	<b>Активный отдых</b>								
12	Рыбалка (инвентарь компании)	руб./час	20%-40%	500,00	156,22	64,89	221,11	278,89	126%
13	Рыбалка (собственный инвентарь)	руб./час	20%-40%	300,00	10,06	4,18	14,24	285,76	2006%
14	Катание на снегоходе (с водителем)	руб./час	20%-40%	2 500,00	1 206,57	501,16	1 707,73	792,27	46%
15	Катание на снегоходе (без водителя)	руб./час	20%-40%	4 000,00	1 109,30	460,76	1 570,06	2 429,94	155%
16	Катание на вездеходе (с водителем)	руб./час	20%-40%	3 000,00	1 504,69	624,99	2 129,68	870,32	41%
17	Катание на вездеходе (без водителя)	руб./час	20%-40%	5 000,00	784,19	325,72	1 109,92	3 890,08	350%
18	Катание на катамаране	руб./час	20%-40%	800,00	112,01	46,53	158,54	641,46	405%
19	Катание на велосипеде	руб./час	20%-40%	600,00	115,99	48,18	164,17	435,83	265%

№ п/п	Виды предоставляемых услуг	Единица измерения	Норматив рентабельности	Рыночная цена, руб./ед.изм.	Себестоимость, руб./ед.изм.			Плановая прибыль, руб./ед.изм.	Плановая рентабельность, %
					Прямые затраты	Накладные расходы	Итого:		
20	Катание на лодке с веслами	руб./час	20%-40%	700,00	143,14	59,46	202,60	497,40	246%
21	Катание на моторной лодке (с водителем)	руб./час	20%-40%	1 500,00	656,43	272,66	929,09	570,91	61%
22	Катание на квадроцикле	руб./час	20%-40%	3 500,00	882,72	366,65	1 249,37	2 250,63	180%
23	Канатная дорога 50 м (малая)	руб./проход	20%-40%	750,00	86,75	36,03	122,78	627,22	511%
24	Канатная дорога 100 м	руб./проход	20%-40%	1 150,00	116,56	48,41	164,98	985,02	597%
25	Пейнтбол (1 сессия)	руб./чел.	20%-40%	2 500,00	1 117,49	464,16	1 581,65	918,35	58%
26	Скалодром (1 сессия) взрослый	руб./чел.	20%-40%	800,00	365,59	151,85	517,44	282,56	55%
27	Скалодром (1 сессия) детский	руб./чел.	20%-40%	600,00	266,52	110,70	377,22	222,78	59%
28	Экстремальный туризм 1 день, группа от 8 чел.	руб./чел.	20%-40%	5 000,00	1 717,48	713,37	2 430,85	2 569,15	106%
29	Экстремальный туризм (2 дня+1 ночь), группа от 8 чел.	руб./чел.	20%-40%	12 000,00	1 722,17	715,32	2 437,50	9 562,50	392%
	<b>Аттракционы и развлечения</b>								
30	Тир (взрослый)	руб./10 выстрелов	20%-40%	600,00	373,02	154,94	527,96	72,04	14%
31	Тир (детский)	руб./10 выстрелов	20%-40%	600,00	389,78	161,90	551,68	48,32	9%
32	Мини-зоопарк	руб./чел.	20%-40%	500,00	236,96	98,42	335,39	164,61	49%
33	Посещение фермы	руб./чел.	20%-40%	700,00	215,50	89,51	305,01	394,99	130%
34	Посещение Дома Великанов	руб./чел.	20%-40%	600,00	69,66	28,93	98,59	501,41	509%
35	Квесты в Доме Великанов (группа от 8 чел.)	руб./чел.	20%-40%	1 000,00	494,66	205,46	700,12	299,88	43%
36	Путешествие по Замку Небылиц	руб./чел.	20%-40%	750,00	66,70	27,70	94,40	655,60	694%
37	Квесты в Замке Небылиц (группа от 8 чел.)	руб./чел.	20%-40%	1 200,00	491,70	204,23	695,93	504,07	72%
38	Дискотеки на свежем воздухе	руб./чел.	20%-40%	300,00	35,07	14,57	49,64	250,36	504%
39	Уличный кинотеатр	руб./чел.	20%-40%	250,00	73,22	30,41	103,64	146,36	141%
40	Зимний сад+телескоп	руб./чел.	20%-40%	400,00	73,17	30,39	103,56	296,44	286%
41	Катание на лошади + общение с животным	руб./час.	20%-40%	1 500,00	307,61	127,77	435,38	1 064,62	245%
42	Посещение спортивной площадки (30 мин.)	руб./чел.	20%-40%	200,00	10,39	4,32	14,71	185,29	1260%
43	Посещение фитнес-зала - 30 мин.	руб./чел.	20%-40%	300,00	36,18	15,03	51,20	248,80	486%
44	Виртуальные игры с полным погружением для взрослых	руб./чел.	20%-40%	1 200,00	329,97	137,06	467,03	732,97	157%
45	Виртуальные игры с полным погружением для детей	руб./чел.	20%-40%	900,00	314,76	130,74	445,50	454,50	102%
46	Посещение музея	руб./чел.	20%-40%	400,00	50,89	21,14	72,03	327,97	455%
47	Блоб (водный аттракцион)	руб./чел.	20%-40%	800,00	57,80	24,01	81,80	718,20	878%
	<b>Экскурсии и мастер-классы</b>								
48	Экскурсии по конюшне	руб./чел.	20%-40%	400,00	106,88	44,39	151,27	248,73	164%

№ п/п	Виды предоставляемых услуг	Единица измерения	Норматив рентабельности	Рыночная цена, руб./ед.изм.	Себестоимость, руб./ед.изм.			Плановая прибыль, руб./ед.изм.	Плановая рентабельность, %
					Прямые затраты	Накладные расходы	Итого:		
49	Эко-экскурсия на озеро Светлое (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	4 500,00	1 254,32	521,00	1 775,32	2 724,68	153%
50	Выездная экскурсия в г. Тобольск (15-20 чел.)	руб./чел.	20%-40%	2 500,00	862,02	358,05	1 220,08	1 279,92	105%
51	Выездная экскурсия в г. Абалак(15-20 чел.)	руб./чел.	20%-40%	2 000,00	885,53	367,81	1 253,34	746,66	60%
52	Полеты на воздушном шаре (2 чел.)	руб./чел.	20%-40%	8 000,00	4 025,74	1 672,14	5 697,88	2 302,12	40%
53	Вертолетные прогулки (2 чел.)	руб./чел.	20%-40%	12 000,00	5 813,79	2 414,82	8 228,61	3 771,39	46%
54	Мастер-класс - кузница (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	1 500,00	401,11	166,60	567,71	932,29	164%
55	Мастер-класс - столярный цех (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	1 300,00	301,52	125,24	426,76	873,24	205%
56	Мастер-класс - дойка коров (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	1 000,00	184,25	76,53	260,78	739,22	283%
57	Мастер-класс - стрижка овец (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	1 000,00	270,94	112,54	383,47	616,53	161%
58	Мастер-класс - сыроварня (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	1 800,00	341,01	141,64	482,65	1 317,35	273%
59	Мастер-класс - рыбный цех (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	1 600,00	438,75	182,24	620,98	979,02	158%
60	Мастер-класс - мясной цех (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	1 600,00	417,48	173,40	590,88	1 009,12	171%
61	Мастер-класс - сбор меда (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	1 200,00	389,12	161,63	550,75	649,25	118%
62	Мастер-класс - сбор дикоросов (группа от 4 человек)	руб./чел.	20%-40%	1 100,00	360,41	149,70	510,11	589,89	116%
63	Тур выходного дня "Путешествие по "Ларалэнд" (с обедом)	руб./чел.	20%-40%	4 500,00	1 677,43	696,74	2 374,17	2 125,83	90%
64	Тур "Прогулка по "Ларалэнд" 3-4 часа	руб./чел.	20%-40%	1 500,00	711,11	295,37	1 006,48	493,52	49%
65	Прогулка по эко-тропе 1 час	руб./чел.	20%-40%	300,00	164,32	68,25	232,57	67,43	29%
66	Прогулка по эко-тропе 2 часа	руб./чел.	20%-40%	500,00	264,18	109,73	373,91	126,09	34%
67	Прогулка по эко-тропе 3 часа	руб./чел.	20%-40%	700,00	384,09	159,53	543,62	156,38	29%
	<b>Wellness, релакс и банный комплекс</b>								
68	СПА процедуры	руб./процедура	20%-40%	3 500,00	1 148,67	477,11	1 625,78	1 874,22	115%
69	Аренда Турецкой бани (хамам) - до 4 человек	руб./час.	20%-40%	1 500,00	558,78	232,10	790,88	709,12	90%
70	Аренда Русской бани - до 4 человек	руб./час.	20%-40%	1 200,00	593,96	246,71	840,67	359,33	43%
71	Аренда Финской сауны - до 4 человек	руб./час.	20%-40%	1 000,00	420,48	174,65	595,13	404,87	68%
72	Аренда Зеленой бани - до 4 человек	руб./час.	20%-40%	1 800,00	471,08	195,67	666,75	1 133,25	170%
73	Аренда Бани на воде - до 4 человек	руб./час.	20%-40%	2 500,00	1 084,60	450,50	1 535,11	964,89	63%
74	Дом психологической разгрузки	руб./час.	20%-40%	2 000,00	935,00	388,36	1 323,36	676,64	51%

№ п/п	Виды предоставляемых услуг	Единица измерения	Норматив рентабельности	Рыночная цена, руб./ед.изм.	Себестоимость, руб./ед.изм.			Плановая прибыль, руб./ед.изм.	Плановая рентабельность, %
					Прямые затраты	Накладные расходы	Итого:		
75	Термальный источник	руб./час.	20%-40%	1 000,00	524,15	217,71	741,87	258,13	35%
	<b>Прокат инвентаря</b>								
76	Прокат спорт.инвентаря (сапборд)	руб./час.	20%-40%	600,00	96,08	39,91	135,98	464,02	341%
77	Прокат спорт.инвентаря (лыжи)	руб./час.	20%-40%	400,00	48,05	19,96	68,00	332,00	488%
78	Прокат спорт.инвентаря (ватрушки)	руб./час.	20%-40%	300,00	46,37	19,26	65,63	234,37	357%
79	Прокат спорт.инвентаря (коньки)	руб./час.	20%-40%	350,00	47,37	19,68	67,05	282,95	422%
80	Прокат спорт.инвентаря (санки)	руб./час.	20%-40%	200,00	46,54	19,33	65,87	134,13	204%
81	Прокат спорт.инвентаря (ледянки)	руб./час.	20%-40%	150,00	45,70	18,98	64,68	85,32	132%
82	Прокат взрослых велосипедов	руб./час.	20%-40%	500,00	138,72	57,62	196,34	303,66	155%
83	Прокат детских велосипедов	руб./час.	20%-40%	300,00	145,49	60,43	205,92	94,08	46%
	<b>Организация мероприятий и аренда площадей</b>								
84	Комплексное посещения "ЛАРАЛЭНД" - 1 день (без обеда)	руб./чел.	20%-40%	1 500,00	720,05	299,08	1 019,13	480,87	47%
85	Комплексное посещение "ЛАРАЛЭНД" - 1 день (с обедом)	руб./чел.	20%-40%	4 500,00	1 570,05	652,14	2 222,18	2 277,82	103%
86	Аренда территории	руб./час.	20%-40%	5 000,00	1 784,78	741,33	2 526,11	2 473,89	98%
87	Мангальные зоны и беседки	руб./час.	20%-40%	500,00	247,13	102,65	349,78	150,22	43%
	<b>Дополнительные услуги и коммерция</b>								
88	Паркинг (для отдыхающим более 2 суток)	руб./сутки	20%-40%	200,00	14,24	5,91	20,15	179,85	893%
89	Паркинг (для отдыхающим менее 2 суток)	руб./сутки	20%-40%	500,00	16,82	6,99	23,81	476,19	2000%
90	Паркинг (автобусы)	руб./сутки	20%-40%	1 000,00	20,11	8,35	28,46	971,54	3414%
91	Инвалидное кресло-коляска для взрослых	руб./сутки	20%-40%	500,00	231,32	96,08	327,41	172,59	53%
92	Инвалидное кресло-коляска для детей	руб./сутки	20%-40%	400,00	194,22	80,67	274,89	125,11	46%
93	Услуги зоогостиницы	руб./сутки	20%-40%	1 000,00	167,17	69,44	236,60	763,40	323%
94	Мойка автомобиля	руб./автомобиль	20%-40%	500,00	103,26	42,89	146,16	353,84	242%
95	Тех.обслуживание автомобиля	руб./автомобиль	20%-40%	400,00	109,74	45,58	155,32	244,68	158%
96	Предоставление в аренду кабинетов для медицинского туризма	руб./м2	20%-40%	1 200,00	397,85	165,25	563,10	636,90	113%
97	Предоставление места для размещения рекламы	руб./месяц	20%-40%	8 000,00	573,26	238,11	811,38	7 188,62	886%
	<b>Питание и гастрономия</b>			750,00					
98	Продуктовая лавка (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	20%-40%	1 000,00			714,29	285,71	40%
99	Лавка сувениров (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	20%-40%	1 000,00			444,44	555,56	125%

№ п/п	Виды предоставляемых услуг	Единица измерения	Норматив рентабельности	Рыночная цена, руб./ед.изм.	Себестоимость, руб./ед.изм.			Плановая прибыль, руб./ед.изм.	Плановая рентабельность, %
					Прямые затраты	Накладные расходы	Итого:		
100	Лавка "Сибирский лекарь" (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	20%-40%	1 000,00			444,44	555,56	125%
101	Трактир (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	20%-40%	750,00			272,73	477,27	175%
102	Чайная (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	20%-40%	2 000,00			800,00	1 200,00	150%
103	Ресторан (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	20%-40%	2 000,00			615,38	1 384,62	225%

Плановый доход от продаж на период реализации проекта приведен в таблице ниже.

**Таблица 6. Плановый объем продаж**

Вид деятельности	Единица измерения	Доход									
		2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
<b>Размещение и проживание</b>											
<b>Гостиничный комплекс 130 мест</b>											
Стандарт 1 местный	руб./сутки	2 652 000	5 542 680	12 152 054	19 345 048	27 160 804	35 640 803	37 244 640	38 920 648	40 672 078	42 502 321
Стандарт 2х местный	руб./сутки	12 138 000	25 368 420	55 619 017	88 540 797	124 312 909	163 125 216	170 465 850	178 136 814	186 152 970	194 529 854
Семейный	руб./сутки	5 508 000	11 511 720	25 238 882	40 178 177	56 410 900	74 023 207	77 354 251	80 835 193	84 472 776	88 274 051
Люкс	руб./сутки	4 590 000	9 593 100	21 032 402	33 481 814	47 009 083	61 686 006	64 461 876	67 362 661	70 393 980	73 561 709
Номер для новобрачных	руб./сутки	3 060 000	6 395 400	14 021 601	22 321 209	31 339 389	41 124 004	42 974 584	44 908 440	46 929 320	49 041 140
Студия	руб./сутки	2 754 000	5 755 860	12 619 441	20 089 088	28 205 450	37 011 604	38 677 126	40 417 596	42 236 388	44 137 026
<b>Домики</b>											
Аренда обычных домиков	руб./сутки	6 120 000	12 790 800	28 043 202	44 642 419	62 678 778	82 248 008	85 949 168	89 816 881	93 858 640	98 082 279
Аренда домиков на деревьях	руб./сутки	1 734 000	3 624 060	7 945 574	12 648 685	17 758 987	23 303 602	24 352 264	25 448 116	26 593 281	27 789 979
Аренда VIP домиков	руб./сутки	2 907 000	6 075 630	13 320 521	21 205 149	29 772 419	39 067 804	40 825 855	42 663 018	44 582 854	46 589 083
Аренда домов-юрт	руб./сутки	3 264 000	6 821 760	14 956 374	23 809 290	33 428 681	43 865 604	45 839 556	47 902 336	50 057 942	52 310 549
Аренда Барской усадьбы	руб./сутки	12 495 000	26 114 550	57 254 871	91 144 938	127 969 171	167 923 016	175 479 552	183 376 132	191 628 058	200 251 320
<b>Активный отдых</b>											
Рыбалка (инвентарь компании)	руб./час	100 145	209 304	458 889	730 512	1 025 653	1 345 876	1 406 441	1 469 731	1 535 869	1 604 983
Рыбалка (собственный инвентарь)	руб./час	60 087	125 582	275 333	438 307	615 392	807 526	843 865	881 838	921 521	962 990

Вид деятельности	Единица измерения	Доход									
		2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
Катание на снегоходе (с водителем)	руб./час	125 182	261 630	573 611	913 140	1 282 066	1 682 346	1 758 051	1 837 163	1 919 836	2 006 228
Катание на снегоходе (без водителя)	руб./час	200 291	418 608	917 778	1 461 025	2 051 305	2 691 753	2 812 882	2 939 462	3 071 737	3 209 966
Катание на вездеходе (с водителем)	руб./час	480 698	1 004 659	2 202 666	3 506 459	4 923 133	6 460 207	6 750 916	7 054 708	7 372 170	7 703 917
Катание на вездеходе (без водителя)	руб./час	200 291	418 608	917 778	1 461 025	2 051 305	2 691 753	2 812 882	2 939 462	3 071 737	3 209 966
Катание на катамаране	руб./час	0	167 443	367 111	584 410	820 522	1 076 701	1 125 153	1 175 785	1 228 695	1 283 986
Катание на велосипеде	руб./час	60 087	125 582	275 333	438 307	615 392	807 526	843 865	881 838	921 521	962 990
Катание на лодке с веслами	руб./час	70 102	146 513	321 222	511 359	717 957	942 114	984 509	1 028 812	1 075 108	1 123 488
Катание на моторной лодке (с водителем)	руб./час	150 218	313 956	688 333	1 095 768	1 538 479	2 018 815	2 109 661	2 204 596	2 303 803	2 407 474
Катание на квадроцикле	руб./час	701 018	1 465 128	3 212 221	5 113 586	7 179 569	9 421 135	9 845 087	10 288 115	10 751 081	11 234 879
Канатная дорога 50 м (малая)	руб./проход	0	1 255 824	2 753 333	4 383 074	6 153 916	8 075 259	8 438 646	8 818 385	9 215 212	9 629 897
Канатная дорога 100 м	руб./проход	0	962 798	2 110 888	3 360 357	4 718 003	6 191 032	6 469 628	6 760 762	7 064 996	7 382 921
Пейнтбол (1 сессия)	руб./чел.	0	5 814 000	12 746 910	20 292 009	28 490 353	37 385 458	39 067 804	40 825 855	42 663 018	44 582 854
Скалодром (1 сессия) взрослый	руб./чел.	89 018	186 048	407 901	649 344	911 691	1 196 335	1 250 170	1 306 427	1 365 217	1 426 651
Скалодром (1 сессия) детский	руб./чел.	66 764	139 536	305 926	487 008	683 768	897 251	937 627	979 821	1 023 912	1 069 989
Экстремальный туризм 1 день, группа от 8 чел.	руб./чел.	0	1 395 360	3 059 258	4 870 082	6 837 685	8 972 510	9 376 273	9 798 205	10 239 124	10 699 885
Экстремальный туризм (2 дня+1 ночь), группа от 8 чел.	руб./чел.	0	1 786 061	3 915 851	6 233 705	8 752 237	11 484 813	12 001 629	12 541 703	13 106 079	13 695 853
<b>Атракционы и развлечения</b>											
Тир (взрослый)	руб./10 выстрелов	801 164	1 674 432	3 671 110	5 844 098	8 205 222	10 767 012	11 251 527	11 757 846	12 286 949	12 839 862
Тир (детский)	руб./10 выстрелов	534 109	1 116 288	2 447 407	3 896 066	5 470 148	7 178 008	7 501 018	7 838 564	8 191 300	8 559 908
Мини-зоопарк	руб./чел.	1 912 500	3 997 125	8 763 501	13 950 756	19 587 118	25 702 502	26 859 115	28 067 775	29 330 825	30 650 712
Посещение фермы	руб./чел.	0	4 476 780	9 815 121	15 624 847	21 937 572	28 786 803	30 082 209	31 435 908	32 850 524	34 328 798

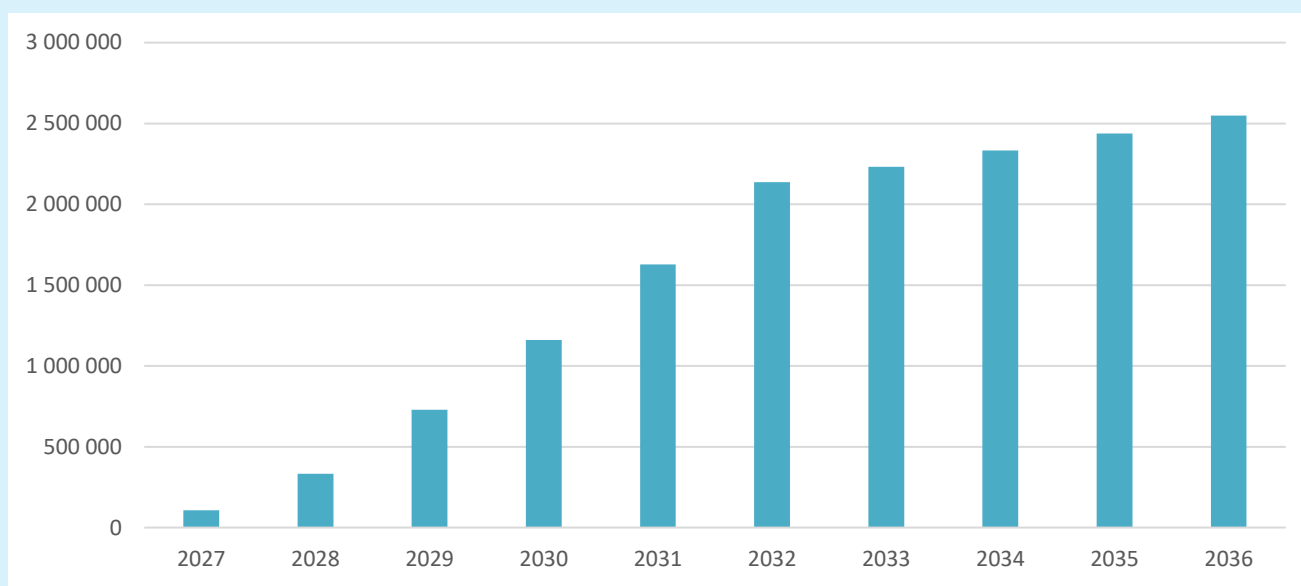
Вид деятельности	Единица измерения	Доход									
		2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
Посещение Дома Великанов	руб./чел.	0	2 238 390	4 907 560	7 812 423	10 968 786	14 393 401	15 041 104	15 717 954	16 425 262	17 164 399
Квесты в Доме Великанов (группа от 8 чел.)	руб./чел.	0	1 598 850	3 505 400	5 580 302	7 834 847	10 281 001	10 743 646	11 227 110	11 732 330	12 260 285
Путешествие по Замку Небылиц	руб./чел.	0	2 797 988	6 134 450	9 765 529	13 710 983	17 991 752	18 801 381	19 647 443	20 531 578	21 455 499
Квесты в Замке Небылиц (группа от 8 чел.)	руб./чел.	0	1 918 620	4 206 480	6 696 363	9 401 817	12 337 201	12 892 375	13 472 532	14 078 796	14 712 342
Дискотеки на свежем воздухе	руб./чел.	0	1 918 620	4 206 480	6 696 363	9 401 817	12 337 201	12 892 375	13 472 532	14 078 796	14 712 342
Уличный кинотеатр	руб./чел.	0	666 188	1 460 583	2 325 126	3 264 520	4 283 750	4 476 519	4 677 963	4 888 471	5 108 452
Зимний сад+телескоп	руб./чел.	0	3 197 700	7 010 801	11 160 605	15 669 694	20 562 002	21 487 292	22 454 220	23 464 660	24 520 570
Катание на лошади + общение с животным	руб./час.	2 677 500	5 595 975	12 268 901	19 531 058	27 421 965	35 983 503	37 602 761	39 294 885	41 063 155	42 910 997
Посещение спортивной площадки (30 мин.)	руб./чел.	510 000	1 065 900	2 336 934	3 720 202	5 223 231	6 854 001	7 162 431	7 484 740	7 821 553	8 173 523
Посещение фитнес-зала - 30 мин.	руб./чел.	765 000	1 598 850	3 505 400	5 580 302	7 834 847	10 281 001	10 743 646	11 227 110	11 732 330	12 260 285
Виртуальные игры с полным погружением для взрослых	руб./чел.	0	2 558 160	5 608 640	8 928 484	12 535 756	16 449 602	17 189 834	17 963 376	18 771 728	19 616 456
Виртуальные игры с полным погружением для детей	руб./чел.	0	2 877 930	6 309 720	10 044 544	14 102 725	18 505 802	19 338 563	20 208 798	21 118 194	22 068 513
Посещение музея	руб./чел.	1 122 000	2 344 980	5 141 254	8 184 443	11 491 109	15 078 801	15 757 348	16 466 428	17 207 417	17 981 751
Блоб (водный аттракцион)	руб./чел.	0	852 720	1 869 547	2 976 161	4 178 585	5 483 201	5 729 945	5 987 792	6 257 243	6 538 819
<b>Экскурсии и мастер-классы</b>											
Экскурсии по конюшне	руб./чел.	1 530 000	3 197 700	7 010 801	11 160 605	15 669 694	20 562 002	21 487 292	22 454 220	23 464 660	24 520 570
Эко-экскурсия на озеро Светлое (группа от 4 человек)	руб./чел.	3 605 236	7 534 944	16 519 995	26 298 443	36 923 498	48 451 554	50 631 874	52 910 308	55 291 272	57 779 379
Выездная экскурсия в г. Тобольск (15-20 чел.)	руб./чел.	1 043 182	2 180 250	4 780 091	7 609 503	10 683 883	14 019 547	14 650 426	15 309 696	15 998 632	16 718 570
Выездная экскурсия в г. Абакан (15-20 чел.)	руб./чел.	834 545	1 744 200	3 824 073	6 087 603	8 547 106	11 215 637	11 720 341	12 247 756	12 798 906	13 374 856
Полеты на воздушном шаре (2 чел.)	руб./чел.	0	558 144	1 223 703	1 948 033	2 735 074	3 589 004	3 750 509	3 919 282	4 095 650	4 279 954

Вид деятельности	Единица измерения	Доход									
		2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
Вертолетные прогулки (2 чел.)	руб./чел.	0	1 674 432	3 671 110	5 844 098	8 205 222	10 767 012	11 251 527	11 757 846	12 286 949	12 839 862
Мастер-класс - кузница (группа от 4 человек)	руб./чел.	0	3 997 125	8 763 501	13 950 756	19 587 118	25 702 502	26 859 115	28 067 775	29 330 825	30 650 712
Мастер-класс - столярный цех (группа от 4 человек)	руб./чел.	0	5 542 680	12 152 054	19 345 048	27 160 804	35 640 803	37 244 640	38 920 648	40 672 078	42 502 321
Мастер-класс - дойка коров (группа от 4 человек)	руб./чел.	0	5 329 500	11 684 668	18 601 008	26 116 157	34 270 003	35 812 153	37 423 700	39 107 767	40 867 616
Мастер-класс - стрижка овец (группа от 4 человек)	руб./чел.	0	444 125	973 722	1 550 084	2 176 346	2 855 834	2 984 346	3 118 642	3 258 981	3 405 635
Мастер-класс - сыроварня (группа от 4 человек)	руб./чел.	0	4 604 688	10 095 553	16 071 271	22 564 360	29 609 283	30 941 701	32 334 077	33 789 111	35 309 621
Мастер-класс - рыбный цех (группа от 4 человек)	руб./чел.	0	4 093 056	8 973 825	14 285 574	20 057 209	26 319 363	27 503 734	28 741 402	30 034 765	31 386 329
Мастер-класс - мясной цех (группа от 4 человек)	руб./чел.	0	4 093 056	8 973 825	14 285 574	20 057 209	26 319 363	27 503 734	28 741 402	30 034 765	31 386 329
Мастер-класс - сбор меда (группа от 4 человек)	руб./чел.	0	2 558 160	5 608 640	8 928 484	12 535 756	16 449 602	17 189 834	17 963 376	18 771 728	19 616 456
Мастер-класс - сбор дикоросов (группа от 4 человек)	руб./чел.	0	2 442 688	5 355 473	8 525 462	11 969 905	15 707 085	16 413 904	17 152 529	17 924 393	18 730 991
Тур выходного дня "Путешествие по "ЛараЛэнд" (с обедом)	руб./чел.	0	11 991 375	26 290 502	41 852 268	58 761 354	77 107 507	80 577 345	84 203 326	87 992 475	91 952 137
Тур "Прогулка по "ЛараЛэнд" 3-4 часа	руб./чел.	0	3 997 125	8 763 501	13 950 756	19 587 118	25 702 502	26 859 115	28 067 775	29 330 825	30 650 712
Прогулка по эко-тропе 1 час	руб./чел.	0	1 279 080	2 804 320	4 464 242	6 267 878	8 224 801	8 594 917	8 981 688	9 385 864	9 808 228
Прогулка по эко-тропе 2 часа	руб./чел.	0	1 279 080	2 804 320	4 464 242	6 267 878	8 224 801	8 594 917	8 981 688	9 385 864	9 808 228
Прогулка по эко-тропе 3 часа	руб./чел.	0	1 193 808	2 617 366	4 166 626	5 850 019	7 676 481	8 021 922	8 382 909	8 760 140	9 154 346
<b>Wellness, релакс и банный комплекс</b>											
СПА процедуры	руб./процедура	0	2 034 900	4 461 419	7 102 203	9 971 624	13 084 910	13 673 731	14 289 049	14 932 056	15 603 999

Вид деятельности	Единица измерения	Доход									
		2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
Аренда Турецкой бани (хамам) - до 4 человек	руб./час.	0	2 238 390	4 907 560	7 812 423	10 968 786	14 393 401	15 041 104	15 717 954	16 425 262	17 164 399
Аренда Русской бани - до 4 человек	руб./час.	0	1 534 896	3 365 184	5 357 090	7 521 453	9 869 761	10 313 900	10 778 026	11 263 037	11 769 874
Аренда Финской сауны - до 4 человек	руб./час.	0	852 720	1 869 547	2 976 161	4 178 585	5 483 201	5 729 945	5 987 792	6 257 243	6 538 819
Аренда Зеленой бани - до 4 человек	руб./час.	0	1 151 172	2 523 888	4 017 818	5 641 090	7 402 321	7 735 425	8 083 519	8 447 278	8 827 405
Аренда Бани на воде - до 4 человек	руб./час.	0	1 776 500	3 894 889	6 200 336	8 705 386	11 423 334	11 937 384	12 474 567	13 035 922	13 622 539
Дом психологической разгрузки	руб./час.	0	2 131 800	4 673 867	7 440 403	10 446 463	13 708 001	14 324 861	14 969 480	15 643 107	16 347 047
Термальный источник	руб./час.	0	2 664 750	5 842 334	9 300 504	13 058 079	17 135 002	17 906 077	18 711 850	19 553 883	20 433 808
<b>Прокат инвентаря</b>											
Прокат спорт.инвентаря (сапборд)	руб./час.	0	399 713	876 350	1 395 076	1 958 712	2 570 250	2 685 912	2 806 778	2 933 083	3 065 071
Прокат спорт.инвентаря (лыжи)	руб./час.	306 000	639 540	1 402 160	2 232 121	3 133 939	4 112 400	4 297 458	4 490 844	4 692 932	4 904 114
Прокат спорт.инвентаря (ватрушки)	руб./час.	382 500	799 425	1 752 700	2 790 151	3 917 424	5 140 500	5 371 823	5 613 555	5 866 165	6 130 142
Прокат спорт.инвентаря (коньки)	руб./час.	446 250	932 663	2 044 817	3 255 176	4 570 328	5 997 251	6 267 127	6 549 148	6 843 859	7 151 833
Прокат спорт.инвентаря (санки)	руб./час.	255 000	532 950	1 168 467	1 860 101	2 611 616	3 427 000	3 581 215	3 742 370	3 910 777	4 086 762
Прокат спорт.инвентаря (ледянки)	руб./час.	191 250	399 713	876 350	1 395 076	1 958 712	2 570 250	2 685 912	2 806 778	2 933 083	3 065 071
Прокат взрослых велосипедов	руб./час.	318 750	666 188	1 460 583	2 325 126	3 264 520	4 283 750	4 476 519	4 677 963	4 888 471	5 108 452
Прокат детских велосипедов	руб./час.	76 500	159 885	350 540	558 030	783 485	1 028 100	1 074 365	1 122 711	1 173 233	1 226 028
<b>Организация мероприятий и аренда площадей</b>											
Комплексное посещения "ЛАРАЛЭНД" - 1 день (без обеда)	руб./чел.	1 912 500	3 997 125	8 763 501	13 950 756	19 587 118	25 702 502	26 859 115	28 067 775	29 330 825	30 650 712

Вид деятельности	Единица измерения	Доход									
		2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
Комплексное посещение "ЛАРАЛЭНД" - 1 день (с обедом)	руб./чел.	5 737 500	11 991 375	26 290 502	41 852 268	58 761 354	77 107 507	80 577 345	84 203 326	87 992 475	91 952 137
Аренда территории	руб./час.	0	697 680	1 529 629	2 435 041	3 418 842	4 486 255	4 688 136	4 899 103	5 119 562	5 349 943
Мангальные зоны и беседки	руб./час.	0	523 260	1 147 222	1 826 281	2 564 132	3 364 691	3 516 102	3 674 327	3 839 672	4 012 457
<b>Дополнительные услуги и коммерция</b>											
Паркинг (для отдыхающим более 2 суток)	руб./сутки	285 600	596 904	1 308 683	2 083 313	2 925 010	3 838 240	4 010 961	4 191 454	4 380 070	4 577 173
Паркинг (для отдыхающим менее 2 суток)	руб./сутки	2 652 000	5 542 680	12 152 054	19 345 048	27 160 804	35 640 803	37 244 640	38 920 648	40 672 078	42 502 321
Паркинг (автобусы)	руб./сутки	1 020 000	2 131 800	4 673 867	7 440 403	10 446 463	13 708 001	14 324 861	14 969 480	15 643 107	16 347 047
Инвалидное кресло-коляска для взрослых	руб./сутки	12 750	26 648	58 423	93 005	130 581	171 350	179 061	187 119	195 539	204 338
Инвалидное кресло-коляска для детей	руб./сутки	10 200	21 318	46 739	74 404	104 465	137 080	143 249	149 695	156 431	163 470
Услуги зоогостиницы	руб./сутки	357 000	746 130	1 635 853	2 604 141	3 656 262	4 797 800	5 013 701	5 239 318	5 475 087	5 721 466
Мойка автомобиля	руб./автомобиль	408 000	852 720	1 869 547	2 976 161	4 178 585	5 483 201	5 729 945	5 987 792	6 257 243	6 538 819
Тех.обслуживание автомобиля	руб./автомобиль	163 200	341 088	747 819	1 190 465	1 671 434	2 193 280	2 291 978	2 395 117	2 502 897	2 615 527
Предоставление в аренду кабинетов для медицинского туризма	руб./м2	0	50 233	110 133	175 323	246 157	323 010	337 546	352 735	368 608	385 196
Предоставление места для размещения рекламы	руб./месяц	0	372 096	815 802	1 298 689	1 823 383	2 392 669	2 500 339	2 612 855	2 730 433	2 853 303
<b>Питание и гастрономия</b>											
Продуктовая лавка (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	3 315 000	6 928 350	15 190 068	24 181 310	33 951 005	44 551 004	46 555 799	48 650 810	50 840 097	53 127 901
Лавка сувениров (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	2 805 000	5 862 450	12 853 134	20 461 109	28 727 773	37 697 004	39 393 369	41 166 070	43 018 544	44 954 378
Лавка "Сибирский лекарь" (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	2 805 000	5 862 450	12 853 134	20 461 109	28 727 773	37 697 004	39 393 369	41 166 070	43 018 544	44 954 378

Вид деятельности	Единица измерения	Доход									
		2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
Трактир (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	2 868 750	5 995 688	13 145 251	20 926 134	29 380 677	38 553 754	40 288 673	42 101 663	43 996 238	45 976 068
Чайная (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	3 570 000	7 461 300	16 358 535	26 041 411	36 562 620	47 978 005	50 137 015	52 393 180	54 750 874	57 214 663
Ресторан (средний чек на 1 человека)	руб./чел.	2 550 000	5 329 500	11 684 668	18 601 008	26 116 157	34 270 003	35 812 153	37 423 700	39 107 767	40 867 616
Итого:		107 309 888	332 267 329	728 479 830	1 159 678 616	1 628 210 121	2 136 561 112	2 232 706 362	2 333 178 148	2 438 171 165	2 547 888 867



**Рис. 3. График выручки по годам, тыс. руб.**

## **РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

## 6.1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И ДОПУЩЕНИЯ

Исходные данные, использованные в настоящем бизнес-плане предоставлены Инициатором проекта, а также получены экспертным путем с использованием открытых источников, соответствующих тематике бизнес-плана.

- Горизонт планирования проекта – 11 лет;
- Интервал планирования – квартал;
- Проект рассчитан в рублевом исчислении.

Расчет затрат, связанных с выплатой налогов, осуществлялся в соответствии с текущей налоговой политикой государства.

Принятые в расчете налоговые допущения предполагают применение общей системы налогообложения.

Общая (классическая) система налогообложения (ОСНО) – это налоговый режим, при котором налогоплательщик обязан уплачивать в бюджет все общие налоги и вести бухгалтерский и налоговый учет в полном объеме. ОСНО является самым сложным, затратным и трудоемким режимом в плане администрирования, налоговой нагрузки и отчетности.

ОСНО действует в РФ как основной режим без ограничений по виду хозяйственной деятельности, количеству наемного персонала, объему полученного дохода и применяется по умолчанию.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с данными налогового учета. Ставка налога на прибыль организаций составляет 25%. Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год, а отчетными периодами – первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. По итогам каждого отчетного периода исчисляется сумма авансового платежа, который уплачивается не позднее срока, установленного

для подачи налоговой декларации. Уплаченные авансовые платежи засчитываются в счет уплаты налога по итогам налогового периода.

Объектом обложения страховыми взносами для плательщиков страховых взносов, производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц в рамках трудовых отношений и гражданско-правовых договоров. Расчетным периодом по страховым взносам признается календарный год, а отчетными периодами – первый квартал, полугодие, девять месяцев календарного года, календарный год.

В течение расчетного (отчетного) периода по итогам каждого календарного месяца производится исчисление ежемесячных обязательных платежей по страховым взносам, исходя из величины выплат и иных вознаграждений, начисленных с начала расчетного периода до окончания соответствующего календарного месяца, и тарифов страховых взносов, за вычетом сумм ежемесячных обязательных платежей, исчисленных с начала расчетного периода по предшествующий календарный месяц включительно.

Объектами налогообложения налога на имущество признается недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объекта основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета. Налоговая база определяется как среднегодовая стоимость имущества, которое учитывается по остаточной стоимости, сформированной в

соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации.

Объектом налогообложения по налогу на добавленную стоимость признаются операции, связанные с реализацией (передачей) товаров (выполнением работ, оказанием услуг), в том числе для собственных нужд, выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления и ввоз товаров на таможенную территорию РФ. Налоговая база определяется исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по оплате указанных товаров (работ, услуг) и полученных в денежной и (или) натуральной форме. Налоговым периодом по налогу установлен квартал. Уплата налога производится по итогам каждого налогового периода исходя из фактической реализации (передачи) товаров (выполнения работ, оказания услуг) за истекший

налоговый период равными долями не позднее 20-го числа каждого из трех месяцев, следующего за истекшим налоговым периодом. Налогоплательщик имеет право на налоговый вычет с сумм налога, предъявленных ему при приобретении товаров (выполнении работ, оказании услуг) или уплаченных им при ввозе товаров на таможенную территорию РФ. Вычеты сумм налога по основным средствам производятся в полном объеме после принятия этих основных средств на учет. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, уменьшается на сумму налоговых вычетов и увеличивается на суммы восстановленного налога.

Фактические затраты на выплату налогов в настоящий момент оценить сложно, они будут зависеть от текущей налоговой политики государства и принятой на предприятии стратегии в области налогообложения.

## 6.2. РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ, УБЫТКОВ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

В таблице приведен прогнозный отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 7. Отчет о прибылях и убытках, тыс.руб.

Целевые фонды	Бюджет		2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.	2029 г.	2030 г.	2031 г.	2032 г.	2033 г.	2034 г.	2035 г.	2036 г.
	Доход с НДС, тыс.руб.	Средний чек	0	0	107 310	332 267	728 480	1 159 679	1 628 210	2 136 561	2 232 706	2 333 178	2 438 171	2 547 889
	средний доход в месяц		0	0	17 885	27 689	60 707	96 640	135 684	178 047	186 059	194 432	203 181	212 324
	Расход с НДС, тыс.руб.	Норма, %/р.	31 495	206 175	396 771	560 609	592 855	628 996	672 481	723 543	705 785	723 604	748 147	773 795
	Переменные расходы	18%	0	0	19 387	60 029	131 611	209 513	294 160	386 001	403 371	421 523	440 491	460 313
ФОС	Закупка продуктов (кафе и сыроварня, мясной, рыбный цеха)	15,00%	0	0	16 096	49 840	109 272	173 952	244 232	320 484	334 906	349 977	365 726	382 183
ФОС	Закупка товаров для перепродажи (лавки)	0,50%	0	0	537	1 661	3 642	5 798	8 141	10 683	11 164	11 666	12 191	12 739
ФОС	Списания и потери	0,10%	0	0	71	221	484	771	1 082	1 420	1 484	1 551	1 620	1 693
ФОС	ГСМ	1,50%	0	0	1 610	4 984	10 927	17 395	24 423	32 048	33 491	34 998	36 573	38 218
ФОС	Средства уборки и гигиены	1,00%	0	0	1 073	3 323	7 285	11 597	16 282	21 366	22 327	23 332	24 382	25 479
	Маржинальный доход	82%	0	0	87 923	272 238	596 869	950 166	1 334 050	1 750 560	1 829 335	1 911 655	1 997 680	2 087 575
	Условно-постоянные расходы		9 707	44 701	94 665	177 835	182 115	186 589	191 263	196 148	201 253	206 588	212 162	217 988
Фонд управления	Содержание животных	450	0	0	2 849	5 953	6 221	6 501	6 794	7 099	7 419	7 753	8 102	8 466
Фонд управления	Пасека: содержание	125	0	0	791	1 654	1 728	1 806	1 887	1 972	2 061	2 154	2 250	2 352
Фонд управления	Электричество и тепло	850	0	0	5 381	11 245	11 751	12 280	12 833	13 410	14 014	14 644	15 303	15 992
Фонд управления	Вода	125	0	0	791	1 654	1 728	1 806	1 887	1 972	2 061	2 154	2 250	2 352
Фонд управления	Поддержка территории	595	0	0	3 766	7 872	8 226	8 596	8 983	9 387	9 810	10 251	10 712	11 194

Целевые фонды	Бюджет		2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.	2029 г.	2030 г.	2031 г.	2032 г.	2033 г.	2034 г.	2035 г.	2036 г.
Фонд управления	ЧОП (территория + скульптура)	320	0	0	2 026	4 234	4 424	4 623	4 831	5 049	5 276	5 513	5 761	6 020
Фонд управления	Маркетинг	160	0	0	1 013	2 117	2 212	2 312	2 416	2 524	2 638	2 757	2 881	3 010
Фонд управления	Интернет, телефон, сайт, видеонаблюдение, ПО	244	0	0	1 545	3 228	3 373	3 525	3 684	3 850	4 023	4 204	4 393	4 591
Фонд управления	Лицензионные платежи кинопрокат, аудиопрокат, VR-прокат	55	0	0	347	725	758	792	828	865	904	945	987	1 032
Фонд управления	ТО и ремонт	796	0	0	5 037	10 528	11 002	11 497	12 014	12 555	13 120	13 710	14 327	14 972
Фонд управления	Расходы на приобретение призового фонда	2 021	0	0	12 791	26 734	27 937	29 194	30 508	31 881	33 315	34 815	36 381	38 018
Фонд управления	Фонд непредвиденных расходов	1 450	0	0	9 179	19 183	20 046	20 948	21 891	22 876	23 906	24 981	26 106	27 280
ФЗП	Заработная плата	15 756	7 354	33 864	37 235	62 658	62 658	62 658	62 658	62 658	62 658	62 658	62 658	62 658
Фонд налогов	Налоги на заработную плату	5 042	2 353	10 837	11 915	20 050	20 050	20 050	20 050	20 050	20 050	20 050	20 050	20 050
	Операционная прибыль		-9 707	-44 701	-6 742	94 404	414 754	763 577	1 142 787	1 554 412	1 628 082	1 705 068	1 785 518	1 869 588
Фонд управления	Проценты по кредиту	19 634	21 787	161 474	234 972	227 252	183 635	137 401	91 564	45 900	5 667	0	0	0
Фонд резервов	Амортизация	7 958	0	0	47 747	95 494	95 494	95 494	95 494	95 494	95 494	95 494	95 494	95 494
	Прибыль до налогообложения		-31 495	-206 175	-289 461	-228 342	135 625	530 682	955 729	1 413 018	1 526 922	1 609 574	1 690 024	1 774 094
Фонд налогов	Налог на прибыль	0	0	0	0	0	27 125	106 136	191 146	282 604	305 384	321 915	338 005	354 819
	Чистый финансовый результат, тыс.руб.		-31 495	-206 175	-289 461	-228 342	108 500	424 546	764 583	1 130 415	1 221 537	1 287 659	1 352 019	1 419 275
	Рентабельность, %		0%	0%	-270%	-69%	15%	37%	47%	53%	55%	55%	55%	56%

Финансовая модель подтверждает, что мультифункциональная структура комплекса обеспечивает высокую диверсификацию доходов и устойчивость к рыночным колебаниям.

### **Инвестиционная емкость и источники финансирования**

Ключевые инвестиции (CAPEX):

Общая сумма капитальных затрат (CAPEX) на реализацию проекта составляет 1,909,875,301.63 руб. (без учета запаса 15% на рост цен).

- Структура: Инвестиции распределены по трем очередям строительства, включая значительные вложения в инфраструктуру (дорога) и специализированное оснащение (цеха, конюшня, ИТ-обеспечение).
- Сроки: Основной инвестиционный период приходится на 2025–2027 годы.

### **Финансирование:**

Проект предполагает привлечение внешнего кредитного финансирования на сумму, эквивалентную CAPEX, со ставкой 12% годовых на срок 7 лет. Общая сумма процентов составит более 1.1 млрд руб., что учтено в финансовой модели.

### **Экономическая эффективность и окупаемость**

Экономическая эффективность проекта оценивается как высокая и подтверждается следующими ключевыми показателями:

Показатель	Значение	Комментарий
Полный срок окупаемости (PP)	5.5 лет	Привлекательный срок для столь капиталоемкого проекта (>1.9 млрд руб.)
Точка безубыточности (Т без.)	67.84 млн руб./мес.	Доход, покрывающий операционные расходы
Плановый доход (ПДМ)	131 млн руб./мес.	Целевой доход превышает точку безубыточности в 193%, обеспечивая высокий запас финансовой прочности
Чистая рентабельность (ЕВТ)	31.6% (при ПДМ)	Высокая норма прибыли от целевого ежемесячного дохода
Фактическая маржинальность	До 291% (по отдельным услугам)	Планируемая рентабельность по прайс-листам значительно превышает себестоимость, особенно в гостиничном секторе

## **Динамика доходов и расходов**

Анализ годового бюджета (2025–2036 гг.) показывает четкий переход проекта от инвестиционного к эксплуатационному этапу:

- Фаза убытков (2025–2028 гг.): на этом этапе расходы на строительство и старт операционной деятельности превышают доходы, что закономерно.
- Выход на годовую прибыльность: проект выходит на годовую операционную прибыль в 2029 году ( $\approx 135$  млн руб.).

- Стремительный рост: самый высокий рост доходов наблюдается в период 2028–2031 гг.
- Оптимизация расходов: доля операционных расходов в доходе падает с 169% в 2028 году до 30% к 2036 году, что указывает на сильный эффект масштаба и эффективный контроль над операционными затратами.
- Финальная рентабельность: к 2036 году годовая прибыль (ЕВТ) достигает  $\approx 1.77$  млрд руб., а рентабельность по доходу приближается к 70%.

## **Трудовые ресурсы и рабочие места**

Проект является значимым социальным фактором, предусматривающим создание большого количества рабочих мест в регионе.

- Штат: предусмотрено создание рабочих мест по широкому спектру направлений (администрация, гостиница, общепит, цеха, конюшня, развлечения).
- ФОТ: годовой Фонд Оплаты Труда (прямая заработная плата + отчисления) составляет  $\approx 189$  млн руб. на плановую мощность.

Проект «ЛАРАЛЭНД» представляет собой фундаментально обоснованную и финансово привлекательную инвестиционную возможность. Высокая капиталоемкость компенсируется прогнозируемой короткой окупаемостью (5.5 лет) и исключительной операционной рентабельностью.

Высокий запас финансовой прочности и эффективная стратегия ценообразования гарантируют устойчивость и стабильный рост прибыли на долгосрочном горизонте. Реализация проекта внесет существенный вклад в развитие рекреационного и гастрономического туризма в регионе.

## ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

### Доходы

Проект демонстрирует устойчивый рост выручки:

- от 107,3 млн руб. (2027 г.) до 2,55 млрд руб. (2036 г.).
- Среднегодовой темп роста доходов составляет более 25–30%, что отражает масштабирование бизнеса и расширение клиентской базы.
- Рост доходов обеспечивается как увеличением среднего чека, так и расширением целевой аудитории.

### Расходы

- Переменные затраты также увеличиваются, начиная с 19,4 млн руб. (2027 г.) до 460,3 млн руб. (2036 г.).
- Однако темпы роста переменных расходов значительно ниже темпов роста выручки.
- Основная структура расходов связана с закупкой продуктов, товаров для перепродажи, транспортом, потерями и обслуживанием.

### Финансовый результат

На старте (2027–2028 гг.) проект фиксирует отрицательные значения (–289 млн и –228 млн руб.), что объясняется фазой запуска и высокими первичными вложениями.

С 2029 года проект становится прибыльным:

- 2029 г. → +109 млн руб.
- 2030 г. → +425 млн руб.
- 2036 г. → +1,4 млрд руб.

Таким образом, проект достигает точки безубыточности в 2029 году и далее показывает экспоненциальный рост чистого результата.

### Тенденции и устойчивость

- Положительная динамика свидетельствует о том, что бизнес-модель масштабируется эффективно.
- Прогнозируемая рентабельность значительно увеличивается с каждым годом, так как расходы растут медленнее, чем доходы.
- К 2036 году чистая прибыль составляет порядка 56% от дохода, что указывает на высокую операционную эффективность.

Прогнозы основаны на условии стабильного роста спроса и отсутствия существенных внешних шоков. Основные риски: рост цен на сырьё и материалы, снижение покупательской способности, изменение налоговой нагрузки. Однако даже при умеренном снижении темпов роста доходов проект остаётся прибыльным после 2029 г.

Проект «ЛараЛэнд» имеет стратегическую перспективу и устойчивую финансовую модель.

Несмотря на начальные убытки, с 2029 года он выходит в прибыльную зону и демонстрирует стабильный рост чистого результата.

Высокие темпы прироста доходов и относительно контролируемые расходы делают проект рентабельным в долгосрочной перспективе.

При грамотном управлении издержками и дополнительной диверсификации доходов «ЛараЛэнд» способен стать финансово успешным и инвестиционно привлекательным объектом уже в среднесрочной перспективе.

## Показатели финансовой устойчивости

Рассчитаны исходя из достижения Планового Дохода в Месяц (ПДМ) в 131 млн руб.

Таблица 8. Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Расчетная формула	Значение	Вывод
Точка безубыточности (Т без.)	–	67,8 млн руб./мес.	Доход, покрывающий все операционные расходы.
Чистая прибыль (при ПДМ)	–	41,4 млн руб./мес.	Прибыль, направляемая на целевые фонды и резервы.
Норма чистой рентабельности	Чистая прибыль/Доход	31.60%	Высокий показатель рентабельности.
Запас финансовой прочности (ПФП)	ПДМ/Т без.	193.1%	Доход превышает Т без. почти в 2 раза, что гарантирует высокую устойчивость.
Доля операционных расходов	Операционные расходы/ПДМ	68.40%	Операционные затраты хорошо контролируются.
Доля переменных расходов	Переменные расходы/ПДМ	25.97%	Здоровая структура, позволяющая генерировать высокую маржу

## Динамика и эффективность по годам (2025–2036)

Годовые показатели демонстрируют переход от инвестиционных убытков к высокой операционной доходности.

Год	Доход с НДС (тыс. руб.)	Расход с НДС (тыс. руб.)	Прибыль до налогов (ЕВТ, тыс. руб.)	Рентабельность по доходу (ЕВТ/Доход)
2027 (старт)	107,31	396,771	-289,461	-
2028	332,267	560,609	-228,342	-
2029 (точка окупаемости)	728,48	592,855	135,625	18.6%
2031	1,628,210	672,481	955,729	58.7%
2036	2,547,889	773,795	1,774,094	69.6%

Как показал расчет, показатели финансовой состоятельности проекта будут иметь достаточно высокий уровень.

## **РАЗДЕЛ 7. ОЦЕНКА РИСКОВ**

## 7.1 ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ

В данном разделе проводится качественный анализ рисков проекта, и даются общие рекомендации относительно методов борьбы с ними.

### НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЕ РИСКИ

К первой группе относятся неспецифические риски, т.е. прямо или косвенно угрожающие практически любому проекту.

В этой категории можно выделить макроэкономические риски (ухудшение экономической ситуации в стране, колебания курсов валют и т.д.), административные риски (изменения правил согласования, налогового законодательства и пр.), а также возникновение форс-мажорных обстоятельств.

### ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РИСКИ

Среди рисков второй группы можно выделить следующие:

Риски, связанные с реализацией настоящего проекта, можно разделить на несколько категорий.

Данная группа рисков не рассмотрена, поскольку снизить их вероятность практически невозможно.

Основным методом борьбы с неспецифическими рисками является страхование проекта. Кроме того, частичной защитой от угроз данной категории будет являться гибкость и мобильность компании, позволяющие быстро реагировать на изменения и оперативно перестраиваться.

№	Описание	Степень угрозы	Методы решения
Увеличение сроков реализации проекта по организационным причинам			
1	Некоторые риски проекта демонстрируют положительную зависимость от времени, данная угроза требует особого внимания, т.к. затягивание сроков реализации проекта увеличивает другие риски (например, маркетинговые).	Вероятность данного риска находится в прямой зависимости от организационных усилий по реализации проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем разработки подробного календарного плана и строгого следования правилам проджект-менеджмента.
Возникновение непредвиденных технологических трудностей			

№	Описание	Степень угрозы	Методы решения
2	При реализации практически любого проекта есть вероятность появления непредвиденных проблем технологического характера.	Вероятность возникновения технологических сложностей существуют, но не очень велика, поскольку техническая сторона проекта детально проработана его инициатором.	Минимизировать данную угрозу можно путем найма консультантов, специалистов высокого уровня.
Нарушение договоренностей со стороны внешних участников проекта			
3	К данной группе относятся такие риски, как изменение условий, так, например, стоимости и сроков ремонта, поставки оборудования, условий финансирования и пр. могут привести к серьезным проблемам на стадии реализации проекта.	Вероятность нарушения договоренностей со стороны внешних участников проекта невысока, поскольку со многими из них уже налажены партнерские отношения и установлены личные связи.	Для минимизации данных угроз необходимо четко прописывать обязательства сторон и юридически оформлять все договоренности.

## МАРКЕТИНГОВЫЕ РИСКИ

К третьей категории относятся маркетинговые риски, связанные с возможным негативным влиянием рыночного окружения и концептуальными маркетинговыми просчетами проекта. Среди маркетинговых рисков можно выделить следующие:

№	Описание	Степень угрозы	Методы решения
Риски, связанные с действиями конкурентов. Расчет показателей проекта проводился исходя из допущения, что конкурентная ситуация в ближайшее время принципиально не изменится. Если же действия конкурентов будут активными, это может негативно отразиться на перспективах проекта.			
1	Выход на рынок новых игроков.	Вероятность данного риска существует, поскольку благоприятная рыночная	Выходящие на рынок компании, смогут конкурировать с настоящим проектом. Минимизация риска, как собственно и

№	Описание	Степень угрозы	Методы решения
		конъюнктура будет привлекать на рынок новых игроков.	идея проекта, это, успеть занять свою нишу. При достаточной насыщенности рынка, нет мотивации создавать новые компании.
	<p>Переоценка Плана продаж            Финансовые показатели проекта довольно сильно зависят от сроков и объемов реализации. К невыполнению плана продаж может привести переоценка востребованности продукции проекта на рынке, пробелы в маркетинге.</p>		
2	Переоценка спроса	Вероятность низка, поскольку проект планируется на базе конкретных потребностей и заказов существующих потенциальных покупателей.	Тем не менее, снизить последствия переоценки спроса можно с помощью налаживания эффективных каналов продаж, проведения продуманной маркетинговой стратегии.
3	Неэффективность программы продвижения	Вероятность этого риска низка, поскольку заниматься продвижением продукции будут менеджеры, имеющие большой опыт продвижения на рынке.	Основным методом снижения данного риска является проведение дополнительных маркетинговых исследований и привлечение к проекту опытных специалистов для разработки и реализации маркетинговых мероприятий.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: риски, связанные с реализацией проекта, несущественные, и большинство из них можно минимизировать с помощью грамотного управления.

### **Лариса Брылова**

Основатель и руководитель комплекса «ЛАРАЛЭНД»

Тел.: +7 982-905-07-55, E-mail: kr.barskyles@yandex.ru

625150, г. Тобольск, 10 мкр., дом 21, офис 1