

Бизнес-план Прокат туристического снаряжения

Пункт самовывоза с собственным парком



Россия Туристическое снаряжение и самовывоз Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 19 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам в таблице. Финансовые показатели относятся к базовому сценарию сохранённой модели.

Раздел	Стр.
Резюме проекта	3
Формат и границы бизнеса	4
Клиент и задача аренды	5
Локальный спрос и сезонность	6
Сравнение предложений конкурентов	7
Ассортимент и размер парка	8
Тариф срок и единица расчёта	9
Платный пилот до закупки партии	10
Регистрация и организация деятельности	11
Выбор налогового режима	12
Помещение и размещение зон	13
Сушка и календарная готовность	14
Закупка и обоснование оборудования	15
Учёт парка и срок службы	16
Хранение маркировка и комплектность	17
Обработка и гигиена вещей	18
Бронирование и календарь	19
Договор выдача и инструкция	20
Возврат и досрочное завершение	21
Возвратные залоги клиентов	22
Повреждения ремонт и утрата	23
Владелец персонал и рабочее время	24
Продвижение и первая продажа	25
Повторные продажи и партнёры	26
Экономика предметного цикла	27
Капитал и смета запуска	28
Постоянные и переменные расходы	29
Помесячный план первого года	30
Пятилетний прогноз и замена парка	31
Сравнение налоговых вариантов	32
Денежный поток и зимний запас	33
Заём и обслуживание долга	34
Долевой инвестор в ООО	35
База стресс и рост	36
Чувствительность к обработке и мощности	37
Риски и окупаемость проекта	38
План открытия и работа с Excel	39
Источники и актуализация	40

Резюме проекта

Проект — небольшой пункт проката туристического снаряжения с самовывозом. Владелец лично принимает брони, выдаёт и проверяет вещи, организует обработку и контролирует деньги. База не включает проведение походов, перевозку клиентов, водное и страховочное оборудование. Покупателю нужен конкретный набор вещей на конкретные даты, а не абстрактный доступ ко всему складу.

Для запуска предусмотрено 1 500 000 ₽ собственных средств. Начальные затраты составляют 1 044 000 ₽; оставшиеся деньги поддерживают работу до летнего сезона. В расчёте оплачиваются помещение, продвижение, обработка, налоги и полноценный труд владельца по 50 000 ₽ в месяц первого года. Возвратные залоги клиентов полностью обособлены и не финансируют бизнес.

Плановая выручка первого года — 2 446 457 ₽. После аналитической оценки труда владельца остаётся 134 501 ₽ за год. Годовые результаты базы положительны все пять лет, но отдельные месяцы убыточны. Сезонный остаток денег нужно проверять вместе с будущей заменой парка: наличие летней выручки не означает свободных денег на весь год.

Вводные ТЕОPlan являются планом, который проверяют платным пилотом и предложениями поставщиков. Открытые прайсы конкурентов показывают состав предложения и периоды аренды, но не их выручку или загрузку. Положительный прогноз не гарантирует доходность нового пункта.

Показатель	База
Финансирование	1 500 000 ₽
Начальные затраты	1 044 000 ₽
Выручка года 1	2 446 457 ₽
После оценки труда за год 1	134 501 ₽
Работа владельца	50 000 ₽/мес. первого года

Сравнение предложений конкурентов

Обзор подготовлен по четырём собственным страницам исполнителей Екатеринбурга. Их тарифы относятся к разным периодам и комплектации. Сравнить только цену «от» некорректно: где-то оплачивается пакет дней, где-то следующий день имеет отдельную ставку, а день получения и сдачи может не входить в оплачиваемый срок.

«Все сезоны» показывает отдельные цены на один, два и три дня. КСП «Спутник» публикует интервалы 1–3, 4–8 и 9–15 дней, а также состав и количество части парка. «Алинур» использует собственные интервалы аренды. «Территория приключений» показывает последовательность цен на рюкзак по срокам. Ссылки на первичные страницы приведены в источниках.

Для планового трёхдневного цикла ТЕОPlan дневной тариф является средним после обычных скидок. Умножать максимальную цену первых суток конкурента на весь срок нельзя. Собственные цены не выводятся автоматически из чужого прайса: их нужно подтвердить оплачиваемым предложением с определённой вещью, обработкой и режимом выдачи.

Наличие крупного существующего парка не доказывает возможность такой же загрузки нового пункта. Конкурент может иметь постоянные группы, магазин, турклуб и поток повторных клиентов. В новом проекте эти преимущества сначала проверяют, а расходы на их создание включают в бюджет.

Исполнитель	Наблюдение по первичной странице
Все сезоны	Двухместная палатка: 900 ₽ за 3 суток
КСП Спутник	Палатка: 1 000 ₽ за интервал 1–3 дня
Алинур	Спальник: 450 ₽ за 3–4 дня
Территория приключений	Рюкзак: 450 ₽ за 3 дня

Цены проверены 19.10.2026. Это разные предложения и составы; таблица не является рейтингом и не показывает выручку компаний.

Ассортимент и размер парка

В базе предусмотрено 150 предметов: двадцать двухместных и десять трёхместных палаток, пятьдесят спальников с вкладышами, пятьдесят пенных ковриков и двадцать рюкзаков. Каждый предмет имеет собственный инвентарный номер. Название группы в Excel объединяет вещи с сопоставимой ценой, сроком службы и нормой обслуживания.

Парк выбирают под подтверждённые запросы. Большое количество дешёвых ковриков не заменяет отсутствие подходящей палатки, а свободный рюкзак не снимает ограничение по спальникам. Модель проверяет мощность каждой группы отдельно, затем общую трудоёмкость выдачи и возврата. Покупка нового предмета полезна только при наличии подходящего спроса и свободного ресурса обслуживания.

Количество и закупочная цена связаны со сметой формулами на листе «Парк». Изменение состава обновляет первоначальную стоимость и последующую плановую замену. Дополнительный денежный CAPEX сам по себе не создаёт новые единицы: расширение требует изменения плана количества, условий хранения и обработки.

До заказа партии проверяют образцы. Для палатки важны швы, дуги, молнии и комплект колышков; для рюкзака — фурнитура и подвеска; для спальника — материал, уход и условия применения. Вкладыш не отменяет обработку спальника. Несопоставимые модели лучше считать отдельным ассортиментом при дальнейшем развитии.

Группа	Количество	Покупка единицы ₽
Палатка 2 места	20	10 000
Палатка 3 места	10	12 000
Спальник с вкладышем	50	6 000
Коврик пенный	50	1 000
Рюкзак	20	8 000

Капитал и смета запуска

Финансирование базы составляет 1 500 000 ₽. До первых выдач требуется 1 044 000 ₽: парк и оснащение 950 000 ₽, расходы запуска 50 000 ₽ и возвратный платёж по помещению 44 000 ₽. После этого остаётся 456 000 ₽ доступных денег. Клиентские обеспечения не являются частью этого капитала.

Запуск включает подготовку уже подходящего пункта, сайт, первичные материалы, обучение и платный пилот. Капитальный ремонт, покупка помещения и транспорт для доставки в базу не входят. Если выбранный адрес требует существенных изменений, смету и потребность в финансировании пересчитывают до договора, а не покрывают неопределённым остатком.

Возвратный платёж уменьшает деньги в моменте 0, но не амортизируется и не списывается в прибыль. Активы оплачиваются при покупке, а в результате признаются постепенно по сроку службы. Расходы запуска оплачены до первых выдач и отражены в первом месяце прибыли без повторного списания той же суммы в ДДС.

Момент 0 относится к январю 2027 года до операционной работы. Если фактическая закупка или регистрация происходят в 2026 году, налоговый эффект нужно проверить отдельно. Нельзя механически переносить расходы между календарными годами только ради совпадения плановой таблицы.

Использование средств	План ₽
Прокатный парк	830 000
Оснащение пункта	120 000
Подготовка и запуск	50 000
Возвратный платёж	44 000
Деньги после запуска	456 000
Финансирование всего	1 500 000

Пятилетний прогноз и замена парка

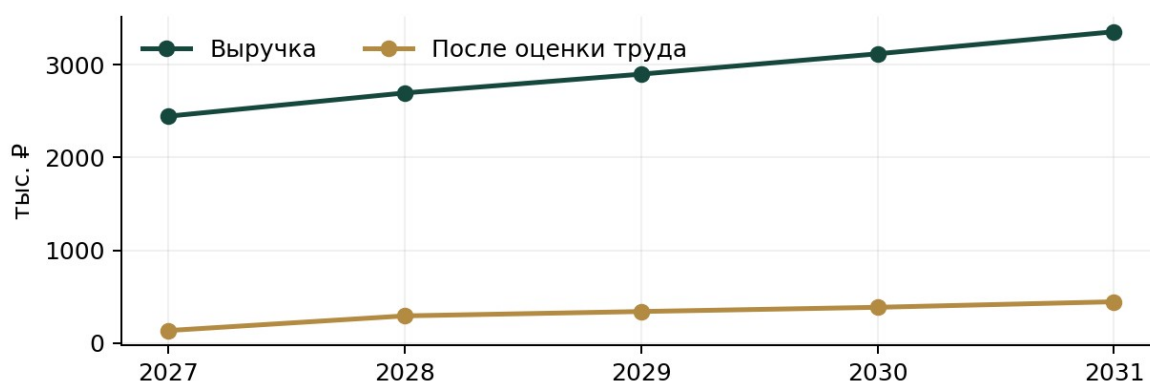
Выручка первого года базы составляет 2 446 457 ₽, пятого — 3 357 211 ₽. Изменение связано с выходом спроса на рабочий уровень и плановой индексацией тарифов. Мощность остаётся ограниченной: увеличение спроса сверх доступных вещей и часов показывается как потеря возможной выручки, а не как выполненная аренда.

Годовые результаты после оценки труда положительны все пять лет. При этом модель учитывает повторную закупку спальников и ковриков после 24 месяцев и палаток с рюкзаками после 36 месяцев. Новые партии амортизируются отдельно от первоначальных. Деньги на замену выходят в момент покупки, а расход в прибыли распределяется по сроку службы.

Последующая закупочная цена индексируется по активному сценарию затрат. Продажа старого парка и стоимость бизнеса при выходе в доходность не включены. Летний денежный остаток нельзя целиком изымать до проверки следующих зимних месяцев и запланированной крупной закупки.

Пятилетний горизонт полезен для решений о размере парка, обработке и финансировании. Он не подтверждает реальную будущую загрузку. После каждого сезона сравнивают фактические сроки, цену и простой с моделью, сохраняют историю и меняют будущие вводные на подтверждённые.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	2 446 457	134 501	999 501
2028	2 697 129	292 480	1 650 981
2029	2 899 703	339 530	1 977 882
2030	3 119 052	384 992	2 202 378
2031	3 357 211	444 718	2 640 725



Базовый сценарий финансовой модели. Суммы на графике в тысячах рублей.

Чувствительность к обработке и мощности

Для проката критичны не только цена и число обращений. Длительная обработка блокирует парк, нехватка сушильных мест ограничивает палатки, а рабочее время владельца ограничивает все группы одновременно. В модели эти причины проверяются отдельно, чтобы видеть практическое действие, которое может изменить результат.

Тест более дорогой обработки спальника повышает стоимость с 300 до 500 ₽ на предметный цикл. Дополнительные 200 ₽ начисляются за каждую фактическую выдачу и возврат, а не один раз в месяц. Итог первого года после труда в таком тесте составляет -133 318 ₽. Это объясняет необходимость письменного предложения подрядчика до закупки партии.

Отдельные испытания уменьшают сушильную мощность, ограничивают обработку спальников двумя предметами в сутки, сокращают оснащённые часы и половину парка двухместных палаток. Изменение срока аренды влияет на число циклов и обработку. Обнуление залогов не должно менять выручку, прибыль и доступные деньги бизнеса.

Все тестовые правки восстановлены в сохранённом файле. После собственной адаптации полезно повторить чувствительность на копии. Если устойчивость достигается только бесплатным трудом или неподтверждённой дешёвой обработкой, проект не считается проверенным до изменения реальных условий.

Драйвер	Что перепроверить
Цена обработки	Полную стоимость и логистику
Срок возврата подрядчиком	Оборачиваемость спальников
Сушильные места	Размещение и календарные дни
Рабочие часы	Нормы и оснащённое место
Размер парка	Капитал и реальный платный спрос
Залоги	Обособление без влияния на доходность