|  |
| --- |
|  |
| **БИЗНЕС ПЛАН****инвестиционного проекта по развитию гостиничного бизнеса в г. Сочи**г. Сочи Краснодарский край2017г.**Содержание****Сопроводительное письмо****Резюме инвестиционного проекта**1. Описание проекта1.2 Обоснование принятия решение о реализации проекта2. Анализ рынка и план маркетинга2.1 Описание рынка гостиничных услуг2.2 Оценка привлекательности и емкости рынка2.3 Оценка конкурентоспособности2.4 Маркетинговая стратегия2.5 План продаж3. Производственный план4. Организационный план5. Расчет потребности в основных и оборотных активах6. Финансовый план7. Оценка эффективности проекта |

Автор проекта:

«Комплексное Управление Бизнесом»

Инициатор проекта:

Начинающий предприниматель Бурлаков Евгений Викторович

Цель бизнес-плана: получения инвестиций для открытия мини гостиницы в Сочи

**Сопроводительное письмо**

Настоящий бизнес-план подготовлен для ознакомления инвесторов с уровнем доходности различных бизнесов и требующимся стартовым капиталом.

Данный документ предназначен для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном бизнес-плане информации без письменного согласия владельца запрещается.

Бизнес-план инвестиционного проекта выполнен на основе информации, содержащейся в средствах массовой информации, литературных источниках. За достоверность используемой информации Исполнитель не несет ответственности.

**Резюме инвестиционного проекта**

Наименование инвестиционного проекта – «Развитие гостиничного бизнеса в г. Сочи» .

Цель инвестиционного проекта – увеличение рыночной стоимости бизнеса путем повышения конкурентоспособности услуг.

Инициатором инвестиционного проекта является Общество с ограниченной ответственностью «Гостиничный дом»

Финансирование проекта : проект финансируется за счет собственных и заемных источников.

Стоимость инвестиционного проекта – 15 000 000 рублей, в том числе финансирование за счет заемных источников – 15000 000 рублей (100%)

Показатели эффективности проекта представлена в ниже приведенной таблице.

Анализ сделан на аналогичном проекте который успешно работает в г.Сочи

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование показателя | 2010г. | 2011г. | 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. |
| 1 | Чистый денежный поток | 6938,4 | 6938,4 | 6938,4 | 6938,4 | 6938,4 | 6938,4 |
| 2 | Дисконтированный чистый денежный поток | 5880,0 | 4983,1 | 4223,0 | 3578,8 | 3032,9 | 2570,2 |
| 3 | Дисконтированный эффект за 6 лет | 24267,9 |  |  |  |  |  |
| 4 | Капитальные вложения | 15000,0 |  |  |  |  |  |
| 5 | Дисконтированный срок окупаемости | 3,2 |  |  |  |  |  |

# 1. Описание проекта

Настоящий документ является описанием инвестиционного проекта по развитию гостиничного бизнеса в г. Сочи.

Бизнес-план соответствует международным стандартам UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). Финансовые расчеты произведены при использовании программного обеспечения MSOffice, ProjectExpert.

Цель инвестиционного проекта – приобретение гостиничного бизнеса, увеличение его рыночной стоимости путем повышения конкурентоспособности услуг.

Для достижения поставленной цели в настоящем бизнес-плане решены следующие задачи:

1. Проанализирован рынок гостиничных услуг в г. Сочи и Краснодарском крае.

2. Рассчитана емкость рынка гостиничных услуг.

3. Проанализированы производственные мощности гостиницы.

4. Составлен план оказания услуг

5. Рассчитана себестоимость оказываемых услуг

6. Составлен финансовый план проекта.

7. Оценена эффективность проекта.

8. Предложены мероприятия по снижению риска инвестирования средств в анализируемый проект.

## 1.1 Обоснование принятия решение о реализации проекта

В ходе реализации проекта предполагается нежилой недвижимости (гостиница в г. Сочи).

Факторы, обусловившие принятие решения о приобретение гостиничного бизнеса, следующие:

- гостиница является доходным проектом. Так, рентабельность гостиничного бизнеса составляет 70%. Для сравнения размещение денежных средств в без рисковые ценные бумаги ориентировочно 6-8%.

- гостиничный бизнес является перспективным как в целом по России, так и в Сочи;

- привлекательность региона, в котором находится гостиница, вызвана наличием рекреационных зон (в т.ч. провидение в 2014 олимпийских игр и интерес к этому региону всего мира так же инвестиционные средства заграничных инвесторов);

В последние несколько лет сфера гостиничного бизнеса в России активно развивается. На рынок выходят крупные иностранные сетевые отели, открываются новые небольшие частные гостиницы и мини-отели, а также развиваются российские гостиницы, которые были построены в прошлом столетии.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения в 2015 году в Краснодарском крае составил ХХ ХХХ млн. руб. Площадь номерного фонда в 2015 достигла объема в 1 819,1 тыс. м2.

Лидерами продаж туристических путевок в 2016 году стали такие курорты, Геленджик, Сочи и Анапа. По оценкам ВТО, потенциальные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристической инфраструктуры принимать до 40 млн. иностранных туристов в год.

# 2. Анализ рынка и план маркетинга

В социально-экономической жизни юга России в 2006-2011 гг. произошло несколько важных событий. В 2007 г. Сочи был объявлен столицей XXII зимних Олимпийских игр 2014 г., и с этого момента в Краснодарский край устремились инвестиции, развернулось масштабное строительство спортивных сооружений, гостиниц, жилья, начали развиваться транспортный комплекс, инфраструктура. Были созданы тысячи рабочих мест.

Мировой кризис 2008 г. отрицательно отразился на развитии экономики юга. В 2009 г. уровень экономической активности снизился на 10,7% по сравнению с предыдущим годом, на 2% вырос уровень безработицы. Однако уже в первой половине 2010 г. ситуация в ЮФО улучшилась: на 8,6% выросли объемы промышленного производства и на 6% – сельскохозяйственной продукции.

По сравнению с 2006 г. ежегодный ввод новых зданий на территории округа увеличился на 30%. В 2012 г. выросли бюджетные ассигнования на развитие социальной сферы ЮФО. На здравоохранение государство выделило 70 млрд руб., на культуру, искусство и кино – 15 млрд руб., на спорт – 6 млрд руб. и еще 120 млрд руб. – на образование.

Большую роль в развитии ЮФО играют инвестиции: по итогам 2011 г. сюда было вложено более триллиона рублей. Значительная их часть направлена в Краснодарский край в связи с Олимпиадой 2014 г.

В отчете представлен анализ информации о существующих, строящихся и проектируемых гостиничных объектах в Сочи. Абсолютное большинство из рассмотренных гостиниц работает круглогодично, исключение составляют только частные гостиницы – мини-отели, предложения по размещению которых, как правило, сконцентрированы в мае-сентябре, периоде сезонного роста спроса. В зимний же период многие из них закрываются.

Согласно анализу, большинство средств размещения расположено в диапазоне 100-300 м от моря, таких гостиниц порядка 30%. Так же две большие группы составляют гостиницы, расположенные не далее 100 м и 300-500 м от моря – 24% и 25% соответственно.
В социально-экономической жизни юга России в 2006-2011 гг. произошло несколько важных событий. В 2007 г. Сочи был объявлен столицей XXII зимних Олимпийских игр 2014 г., и с этого момента в Краснодарский край устремились инвестиции, развернулось масштабное строительство спортивных сооружений, гостиниц, жилья, начали развиваться транспортный комплекс, инфраструктура. Были созданы тысячи рабочих мест.

Мировой кризис 2008 г. отрицательно отразился на развитии экономики юга. В 2009 г. уровень экономической активности снизился на 10,7% по сравнению с предыдущим годом, на 2% вырос уровень безработицы. Однако уже в первой половине 2010 г. ситуация в ЮФО улучшилась: на 8,6% выросли объемы промышленного производства и на 6% – сельскохозяйственной продукции.

По сравнению с 2006 г. ежегодный ввод новых зданий на территории округа увеличился на 30%. В 2012 г. выросли бюджетные ассигнования на развитие социальной сферы ЮФО. На здравоохранение государство выделило 70 млрд руб., на культуру, искусство и кино – 15 млрд руб., на спорт – 6 млрд руб. и еще 120 млрд руб. – на образование.

Большую роль в развитии ЮФО играют инвестиции: по итогам 2011 г. сюда было вложено более триллиона рублей. Значительная их часть направлена в Краснодарский край в связи с Олимпиадой 2014 г.

В отчете представлен анализ информации о существующих, строящихся и проектируемых гостиничных объектах в Сочи. Абсолютное большинство из рассмотренных гостиниц работает круглогодично, исключение составляют только частные гостиницы – мини-отели, предложения по размещению которых, как правило, сконцентрированы в мае-сентябре, периоде сезонного роста спроса. В зимний же период многие из них закрываются.

В отчете представлены данные об уровне заполнения по разным категориям гостиниц в Сочи. Приведена подробная характеристика спроса на гостиничные объекты.
Возможна актуализация данного исследования с учетом целей и задач конкретного заказчика, стратегии и географии развития.

# График инвестиционного проекта

Срок окупаемости первоначальных инвестиций

Этот показатель говорит инвестору о сроке возврата ему первоначальных вложений.

Общая формула расчета срока окупаемости выглядит следующим образом:



Где:

* PP – срок окупаемости инвестиций;
* Io – первоначальные инвестиции в проект;
* CFt – денежный поток от инвестиций в t-том году;
* t – период расчета срока окупаемости .

Если есть возможность определить среднегодовой или среднемесячный доход от вложенных средств, то:где CFcr - среднегодовой доход от инвестиций.

Данный показатель прост и нагляден, но не учитывает фактор изменения стоимости денег во времени.

Если этот фактор ввести в расчет показателя окупаемости, то он будет называться период окупаемости первоначальных вложений, рассчитанный с учетом дисконтирования денежных потоков (DPP):



* CFt – денежный поток от инвестиций в t-том году;
* r – норма дисконтирования денежных поступлений.

Из сравнения этих формул очевидно, что всегда DPP > PP.

Коэффициент эффективности инвестиций

Если внимательно посмотреть на формулу расчета коэффициента инвестиций, нетрудно заметить, что он по смыслу является обратной величиной срока окупаемости инвестиций:



If - остаточная (ликвидационная) стоимость вложений в проект, определяемая путем продажи имущества и оборудования после его завершения.

CFcr - среднегодовой приход денежных средств от проекта в течение жизни проекта. Особенно это видно когда If=0.Тогда нет необходимости ее учитывать в формуле, и она приобретает вид:



РР – срок окупаемости проекта.

Все приведенные показатели характеризуют инвестиции с экономической точки зрения. Инвестора интересуют еще показатели характеризующие степень риска инвестиционного проекта. К этим показателям относятся вероятностные оценки достижения заложенных в инвестиционный проект параметров. [Показатели риска](http://kudainvestiruem.ru/obschee/investitsionnyie-riski.html) характеризуются математическим ожиданием рисковых событий в заданном диапазоне. Рисковые события определяются при анализе характеристик инвестируемого объекта, таких как доходность его капитала, финансовая устойчивость инвестируемого объекта, оборачиваемость его активов и ликвидность капитала. Показатели экономической эффективности вкупе с показателями риска образуют показатели [инвестиционной привлекательности](http://kudainvestiruem.ru/investitsionnye-instituty/investicionnaya-privlekatelnost-strany.html) проекта. На их основе инвестор и принимает решение о целесообразности инвестиций в тот или иной проект.

[Цена продукции и ее влияние на формирование финансового результата предприятия](http://hanadeeva.ru/economica_predpriatia/cena/index.html) [Ценовая политика и ее значение для развития предприятия](http://hanadeeva.ru/economica_predpriatia/cenovaa_politica/index.html) [Инвестиционная политика](http://hanadeeva.ru/economica_predpriatia/investisie/index.html) [Понятие инвестиций, их виды и значение для экономического развития предприятия](http://hanadeeva.ru/economica_predpriatia/vidi_investisia/index.html) [Понятие нового строительства, капитального строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения предприятия](http://hanadeeva.ru/economica_predpriatia/kapitalnoe_stroitelstvo/index.html) [Источники инвестирования. Особенности привлечения дополнительных источников финансирования](http://hanadeeva.ru/economica_predpriatia/istohnici_investirovania/index.html) [Методические рекомендации по оформлению курсовой работы](http://hanadeeva.ru/kyrcovoe_proektirovanie/metod.trebovania/index.html) [Тесты](http://hanadeeva.ru/teoria_organizacia/testTO/index.html) [Научно-технический прогресс – основа развития производства](http://hanadeeva.ru/economica_predpriatia/NTP/index.html)  [Экстенсивные и интенсивные Факторы развития производства (экстенсивные и интенсивные) и пути расширения производства](http://hanadeeva.ru/economica_predpriatia/Factori_rasvitia_proisvodstva/index.html).

|  |
| --- |
| **(Анализ экономической эффективности инвестиционного проекта на примере создания гостиничного комплекса. )** |
| Главной целью данной работы является анализ экономической эффективности инвестиционного проекта по созданию комплекса, включающего засыпку искусственного острова и строительству гостиницы на нем. При этом потребуется1. получить полную информацию о предприятии, его основных сферах деятельности, продукции, рынках сбыта;2. исследовать потребность в инвестициях, график реализации проекта, риски проекта;3. проанализировать сроки погашения задолженности;4. рассчитать ряд показателей, характеризующих экономическую эффективность инвестиционного проекта: чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости и т.д.;5. проанализировать эффективность проекта в условиях инфляции и колебаниях валютного курса;6. По результатам анализа всех факторов сделать заключение о целесообразности принятия и реализации данного проекта.Учитывая всю уникальность и сложность детальной разработки маркетинговых, юридических и прочих аспектов инвестиционного проекта, за основу исследования определен механизм финансового планирования. Существует также множество других параметров, которые будут приняты в качестве экзогенных. Характеристика объекта инвестирования ... 4Гостиничный комплекс «Ариан» представляет собой комфортабельную гостиницу, построенную на небольшом участке земли – искусственном острове, расположенном в Черном море неподалеку от береговой полосы г. Сочи. На данном этапе, проект по созданию искусственного острова является уникальным и после завершения строительства, бесспорно, будет являться для всего Черноморского региона «чудом света». Общая протяженность острова составит 260 метров в длину и 200 метров в ширину. Предполагается, что засыпка острова будет производиться в 200 метрах от берега, где глубина моря составляет 28-32 метра. При строительстве будут использованы технологии, разработанные и применяемые в Нидерландах, Норвегии и Японии. Сам процесс строительства выглядит следующим образом: корабли ссыпают тонны песка на морское дно под углом, чтобы он лежал неподвижно. Затем песок распыляется сверху, после чего насыпь обкладывается мелкими камушками и валунами. За качеством работ круглосуточно будут наблюдать эксперты-водолазы. Гарантируется снабжение острова с суши пресной водой, электричеством, обеспечение мер безопасности.Собственно гостиница будет возвышаться в центре острова. Она будет иметь форму расширяющегося прямоугольника (напоминающего перевернутую пирамиду, “вбитую” в землю, но с относительно небольшим углом наклона) так, что площадь основания здания меньше площади верхних этажей приблизительно на 220 м2. Количество этажей – 25, общая высота здания – 79 м. Гостиница располагается на территории площадью в 700 м2. Общая площадь номерного фонда составляет 26400 м2. Она будет соответствовать уровню 5\* («пять звезд») и представляет собой архитектурный шедевр, которая будет соответствовать всем требованиям мировых стандартов. Уникальность состоит в том, что, оплатив только стоимость номера, клиент получает все услуги на острове и непосредственно в гостинице бесплатно. В их число входят:• ресторан, 2 бара;• боулинг, бильярд;• сигарная комната;• пивной бар, ресторан быстрого питания, детские игровые площадки;• ночной клуб;• пункты питания на пляже;• массажные кабинеты, солярий, фитнес-центр, бассейн;• кинотеатр, концертный зал;• 2 конференц-зала и прочее.Предполагается оборудовать 270 номеров. Их структура а так же на территории гостиничного комплекса открытие продовольственного магазина и магазина первой необходимости. Общее описание объекта ... 4Структура предприятия ... 6Описание инвестиционного проекта ... 8Объемы и сроки инвестирования. Ожидаемые результаты ... 8Обоснование схемы финансирования проекта ... 9Расчет денежных потоков ... 10Ожидаемая динамика выручки ... 10Ожидаемые текущие издержки ... 10Расчет денежного потока ... 12Экономическая оценка эффективности инвестиционного проекта ... 14Обоснование параметров дисконтирования ... 14Расчет чистой текущей стоимости ... 14Расчет внутренней нормы прибыли ... 15Анализ чувствительности проекта ... 18Характеристика рисков ... 18Оценка влияния основных факторов на эффективность инвестиционного проекта ... 19Заключение ... 26 Предложенный проекта по созданию комплекса, включающего засыпку искусственного острова в Черном море и строительству гостиницы на нем, является одним из вариантов по вложению средств с целью их сохранения и преумножения, рассчитываемый на долгосрочный период. Проведенный анализ экономической эффективности данного проекта показал его высокую совокупную эффективность – рентабельность, стабильность, безопасность.Общая величина инвестиций составит 934 979 500,00 руб., при условии финансирования за счет собственных средств инвестора.Расчет ожидаемой загрузки и выручки комплекса основывался на определении ожидаемого спроса на услуги комплекса в зависимости от популярности и привлекательности тех или иных видов услуг. Расчет ожидаемых издержек производился с учетом нормативов затрат по отдельным видам предоставляемых комплексом услуг, действующих в настоящее время условиях, и ставок налогообложения.Как было отмечено, данный проект характеризуется достаточно высокими показателями эффективности: чистая текущая стоимость по проекту на конец 2016 года составляет 977 311 732,00 рублей, внутренняя норма прибыли 69,0%, период окупаемости – 2,35 года, рентабельность инвестиций – 1,83, бухгалтерская рентабельность – 57,8%.Таким образом, создание комплекса, включающего засыпку искусственного острова в Черном море и строительство гостиницы, является очень привлекательным вариантом вложения средств, так как позволит инвестору занять нишу предоставления эксклюзивных гостиничных услуг, т.е. фактически контролировать значительную долю рынка дорогих гостиничных услуг, ориентированных на VIP-клиентов, на всем черноморском побережье Краснодарского края, потенциал которого огромен. |

## 2.1 Описание рынка гостиничных услуг

## Гостиничный рынок является перспективным как в целом по России, так и в Сочи. Краснодарский край планирует принять участие в конкурсе на создание особой экономической зоны (ОЭЗ) туристско-рекреационного типа. Последнее время идет множество заявок для участия, в связи с чем инвесторам предлагаются много участков под строительство гостиничных комплексов и частного строения Регион нацелен на развитие круглогодичного туризма. Объем инвестиций в создание инфраструктурной сети, необходимой для развития туризма, оценивается в 6 млрд. рублей. С 2014 года будет введена единая система «звездной» классификации гостиниц и средств размещения в городе Сочи. Также интенсивно идет развития частного сектора что приведет к конкурентно способности в бизнесе. Новая система позволит повысить уровень сервиса и услуг в гостиничном бизнесе, что особенно актуально для туроператоров, работающих в сфере делового туризма и принимающих гостей высокого уровня. Кроме того, соответствие требованиям степени «звездности» будет способствовать повышению имиджа Краснодарского края на международном туристическом рынке. Где идет интенсивное вливание международных инвестиций.

В настоящее время многие гостиницы Сочи делают ремонт и реконструкцию своих зданий, для того, чтобы успешно пройти классификацию на международном уровне. В Сочи сейчас работает более 600 гостиниц с общим номерным фондом более 165,5 тысяч, из них 142 гостиницы – в областном центре

Гостиничный бизнес РФ в данный момент находится на стадии активного развития. Одним из инструментов повышения конкурентоспособности сферы гостиничных услуг и решения отраслевых проблем является Закон о стратегическом развитии Краснодарского края до 2022 г., а также программа "Развитие санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского Края" на 2019 -2020 годы. Реализация Закона развития сферы гостиничных услуг должна обеспечить к 2020 г. следующие результаты:
•    рост числа туристов к 2020 г. до 18 млн человек в год;
•    увеличение числа средств размещения – до 1 678 предприятий;
•    рост бюджетной эффективности – налоговые поступления в 2020 г. в краевой консолидированный бюджет от предприятий санаторно-курортной отрасли составят 15 млрд р.;
•    рост занятости (социальная эффективность) в организованном курортном комплексе до 150 тыс. человек, а также рост занятости и доходов в неорганизованном секторе (частные квартиросдатчики, владельцы мини-гостиниц, магазинов, кафе и пр. в курортной зоне);
•    увеличение доли туризма с учетом добавленной туристской стоимости в объеме валового регионального продукта (общая экономическая эффективность) с 14% до 17%. Прямой и косвенный вклад туризма в ВРП в 2020 г. достигнет – 1 000 млрд р.
В последние несколько лет сфера гостиничного бизнеса в России активно развивается. На рынок выходят крупные иностранные сетевые отели, открываются новые небольшие частные гостиницы и мини-отели, а также развиваются российские гостиницы, которые были построены в прошлом столетии.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения в 2020 году в Краснодарском крае составил ХХ ХХХ млн. руб. Площадь номерного фонда идет на повышение, что способствует численному увеличению и развитию услуг к международного класса.
Лидерами продаж туристических путевок в 2020 году стали такие курорты, Геленджик, Сочи и Анапа. По оценкам ВТО, потенциальные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристической инфраструктуры принимать до 40 млн. иностранных туристов в год.

2.2 Оценка привлекательности и емкости рынка

Привлекательность рынка гостиничных услуг г. Сочи оценивается на основе методике Ж.Ж. Ламбена. Методика включает оценку рынка по критериям:

1. Доступность рынка

2. Темпы роста рынка

3. Продолжительность ЖЦУ

4. Потенциал валовой прибыли (рентабельность)

5. Острота конкуренции

6. Возможности ценовой конкуренции

7. Численность потенциальных покупателей

Оценка осуществляется путем отнесения рынка по каждому параметру к одной из трех групп: низкая, средняя, высокая.

Оценка привлекательности рынка гостиничных услуг г. Сочи представлена в таблице 4.

Таблица 4 Оценка привлекательности рынка

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование параметра | Оценка рынка гостиничных услуг  | Обоснование оценки |
| 1. | Доступность рынка | средняя | политические, экономические барьеры |
| 2. | Темпы роста рынка | высокая | увеличение потребности, развитие туризма, деловой сферы г. Сочи международному сотрудничеству |
| 3. | Продолжительность ЖЦУ | средняя | ЖЦУ приближен к 5 годам |
| 4. | Потенциал валовой прибыли (рентабельность) | высокая | Рентабельность продаж по рынку составляет 90% |
| 5. | Острота конкуренции | высокая |  |
| 6. | Возможности ценовой конкуренции | высокая | есть возможность ценовой конкуренции |
| 7 | Численность потенциальных покупателей | высокая | емкость рынка оценивается далее |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Анализ привлекательности рынка по методике Ж.Ж. Ламбена показывает, что рынок гостиничных услуг г. Сочи является высоко привлекательным (наибольшее количество характеристик «высокая»). Кроме этого, изучение материалов СМИ свидетельствует о разработке инвестиционных программ по развитию деловой сферы Сочи до международного уровня туризма, а так же налаживания торгового и делового сотрудничества на международном уровне.

Оценка емкости рынка гостиничных услуг г. Сочи основывается на данных о высоком наполняемости гостиниц и количестве койко-мест в г. Сочи.

Количество койко-мест в 2020г. составляет в среднем 1450 мест (в том числе среднее количество гостиничных домов) что является более привлекательным , по сравнению с гостиничными номерами сдаваемых в аренду посуточно, гостиницы г. Сочи). По оценкам экспертов наполняемость гостиниц составляет 95% в летний период.

Таким образом, емкость рынка в 2020г. равна в среднем равно 100% наполняемости койка место.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Анализ привлекательности рынка гостиничных услуг г. Сочи показывает, что рынок является высоко привлекательным, прогнозируется рост емкости рынка.

##

## 2.3 Оценка конкурентоспособности

Анализ конкуренции гостиничных услуг в г. Сочи проводится на основе информации о крупных гостиницах города, информацию по исчислению имеющихся в количественном всех гостиниц исчислить считается не возможным.

Кроме этого, к оценке принимается рынок квартир и комнат, которые сдаются посуточно для приезжающих в город гостей.

Конкурентный анализ гостиниц г. Сочи проводится на основе метода экспертных оценок.

Метод экспертных оценок заключается в про­ведении экспертами интуитивно-логического анализа проблемы с количественной оценкой суждений и фор­мальной обработкой результатов. При выполнении своей роли в процессе управления эксперты производят две основные функции: формируют параметры сравнения гостиниц г. Сочи и измеряют гостиницы по выбранным параметрам. Формирование параметров осуществляется экспертами на основе логиче­ского мышления и интуиции. При этом большую роль играют знания и опыт эксперта. Вследствие указанного в качестве экспертов выбираются те участники гостиничного бизнеса, которые занимаются планированием гостиниц, развитием, маркетингом.

Для оценки гостиниц по выбранным параметрам используется 5-ти бальная шкала. Гостиницы, характеризуемые по параметрам: очень хорошо получают 5 баллов, хорошо – 4, нормально – 3, плохо – 2, очень плохо 1.

Обработка данных, полученных от экспертов, рассчитывается по формулам:

Таблица 6 Описание крупных гостиничных комплексов в г. Сочи

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название гостиницы | Количество номеров (вместимость), к-мест | Класс номеров | Питание | Конгрессные возможности | Отдых | Расположение | Стоимость | Другие услуги |
| Х | 97 | кафе | банкетный зал 44 кв.м. | кафе, сауна | 500-1000 руб/.сут. |  |  |  |
| Центр | 150 | ресторан на 150 мест, бар, кафе | банкетный зал на 50 мест | салон красоты, массаж, солярий, парикмахерская | центр города | 1100-двухместный номер/сут. |  |  |
| Гостиничный комплекс Сочи | 110 | одноместн. двухместн. трехместн. одноместн улучш., одноместные двухместны полулюкс, люкс двухместные | Ресторан, ужин, завтрак в номере -стоимость считается отдельно | 2-3-4 этажи под офисы бизнес центра, имеются свободные помещения под офисы площадью 13,6-16,8 м2, тел., интернет | зал аттракционов ресторан, боулинг | центр часть города близость к морю | 1000-двухмест. полулюкс | В зависимости от класса стоимость от 300 до 5000 руб., бронирование оплачивается отдельно, стирка постельного белья и постельных принадлежностей, стирка и глажка  |

Конкурентный анализ гостиниц г. Сочи проводится на основе метода экспертных оценок.

Метод экспертных оценок заключается в про­ведении экспертами интуитивно-логического анализа проблемы с количественной оценкой суждений и фор­мальной обработкой результатов. При выполнении своей роли в процессе управления эксперты производят две основные функции: формируют параметры сравнения гостиниц г. Сочи и измеряют гостиницы по выбранным параметрам. Формирование параметров осуществляется экспертами на основе логиче­ского мышления и интуиции. При этом большую роль играют знания и опыт эксперта. Вследствие указанного в качестве экспертов выбираются те участники гостиничного бизнеса, которые занимаются планированием гостиниц, развитием, маркетингом.

В качестве экспертов для оценки конкурентоспособности гостиницы «Х» по отношению к основным конкурентам менеджеры высшего звена.

## 2.4 Маркетинговая стратегия

Маркетинговая стратегия развития гостиницы «Х» разработана на основе данных о привлекательности рынка и конкурентоспособности путем построения матрицы GeneralElektric (рисунок 4).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Привлекательность рынка | высокая | В | Гостиница «Х»K | С |
| средняя | Е | I | F |
| низкая | А | G | Д |
| низкая | средняя | высокая |  |  |
| Конкурентоспособность |  |  |

инвестициями с целью удержания занятой позиции при любых изменениях рыночной ситуации. По БКГ – это «звезды», то есть это те товары, которые дают постоянный прирост и, предприятию целесообразно направлять инвестиции в развитие этих товаров.. Данная стратегия развития гостиницы «Х» приемлема, поскольку требует незначительных инвестиций, которые будут направлены на косметический ремонт помещений. При этом качество услуг останется на том же уровне. Главной задачей является не допущение входа на рынок и занятие рыночной ниши гостиницы «Х».

В рамках указанной маркетинговой стратегии разрабатывается ассортиментная, сбытовая, ценовая и коммуникативная политика гостиницы.

Ассортимент услуг, предлагаемых гостиницей (пункт 1.3 настоящего бизнес-плана) не изменяется. При этом предполагается с 2020г. комнаты на 5 этаже предоставлять на длительный срок по сниженным ценам. Одним из вариантов создания денежного потока является сдача в аренду помещений первого этажа в случае низкой заполняемости гостиницы.

Средний уровень цены для номера составляет 1000 рублей с человека за сутки пребывания. Например, в гостинице Сочи, цена места в двухместном полулюксе за сутки составляет 1500 рублей, в «…..» - 1100, «Аэропорт» - 650, «Падун» - 1000. Ценовая политика гостиницы «Х» остается на прежнем уровне.

Продвижение и сбыт гостиничных услуг осуществляется путем привлечения клиентов и стимулирования спроса. Продвижение услуг целесообразно проводить через рекламные объявления в газетах и справочниках города, также на справочных сайтах сети Интернет. Маркетинговый бюджет предполагается формировать в размере 30 000 руб. в месяц, в том числе выход объявлений в гостиницах – 10 000 руб., страница в сети Интернет (поддержка и размещение информации) – 10 000 руб., публикации имидживых статей – 10 000 руб.,

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# 3. Производственный план

Оказание услуг гостиницы «Х» осуществляется в течение более 20 лет. Порядок и технология оказания услуг являются отработанными. Поскольку технологии оказания гостиничных услуг совершенствуются, то планируется автоматизировать управленческий и бухгалтерский учет путем приобретения программного обеспечения.

В соответствии с ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 6 мая 1999г. № 33н, формирование себестоимости услуг гостиницы осуществляется по следующим элементам затрат:

- материальные затраты;

- затраты на оплату труда;

- отчисления на социальные нужды;

- амортизация основных средств;

- прочие затраты.

Ретроспективный анализ деятельности гостиницы «Х» позволяет рассчитать материальные затраты на оказание гостиничных услуг. При расчетах учитывались рыночные цены, сложившиеся в настоящее время в г. Сочи, на указанные в таблице 13 материалы. Материальные затраты по данному проекту представляют собой хозяйственные расходы на обслуживание гостиницы, кафе, сауны.

Одним из основных составляющих материальных затрат для функционирования кафе является снабжение продуктами питания, в связи с этим затраты на продукты занимают наибольшую долю в материальных затратах кафе. Для покупки продуктов на посетителя необходимо в среднем затратить 2000 руб., при трехразовом питании 500 руб. в день. Из справки, представленной инициатором проекта известно, что средний счет за день составляет 400 руб., то есть из них в среднем 200 руб. тратиться для закупки продуктов.

В таблице 13 приведена информация о формировании фонда заработной платы.

Отчисления на социальные нужды для рассматриваемого предприятия представлены единым социальным налогом, ставка налога определена налоговым кодексом РФ в размере 30%. Налог взимается с фонда заработной платы.

Таблица 13 Заработная плата работников гостиницы «Х»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Заработная плата в месяц, руб. | Количество чел. | Общая заработная плата по соответствующей должности, руб. |
| 1 | Директор | 18000 | 1 | 18000 |
| 2 | Главный бухгалтер | 14000 | 1 | 14000 |
| 3 | Администратор | 12000 | 2 | 24000 |
| 4 | Охранник | 10000 | 2 | 20000 |
| 5 | Горничная | 8000 | 4 | 32000 |
| 6 | Работник кафе | 10000 | 2 | 20000 |
| 7 | Разнорабочий | 7000 | 2 | 14000 |
| Всего: | 79000 | 14 | 142000 |  |

Гостиница «Х» представляет собой комплекс имущества, в составе которого: нежилое здание гостиницы, а также имущество, размещенное внутри здания (мебель, бытовая техника, хозяйственный инвентарь, оборудование и другое). В соответствии с ПБУ 6/01, утвержденным Приказом Министерства Финансов РФ от 30.03.2001 № 26н на учитываемые на предприятии основные средства начисляется амортизация. Объект входит в амортизационную группу со сроком использования 30 лет, стоимость гостиницы 15 млн. руб. Исходя из этой информации рассчитываем среднемесячные амортизационные отчисления (САО):

САО=(15 000 000/30)/12 = 41667 руб.

На основании информации из справки о затратах, понесенных гостиницей в предыдущие периоды, представленной инициатором проекта, рассчитаны прочие затраты. Прочие затраты включают затраты по коммунальным услугам, затраты на канцелярию, а также налог на имущество (2,2% от стоимости объекта), ставка которого определена ст. 380 налогового кодекса РФ.

Совокупные затраты по ведению гостиничного бизнеса представлены в таблице 14.

Таблица 14 Расчет затрат по деятельности гостиницы «Х», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование затрат | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | 2021 г. | 2022 г. | 2023г. | 2024г. | 2025г. | 2026г. |
| 1 | Материальные затраты |
| 1.1 | Хозяйственные расходы на содержание номеров |
| салфетки, ткань | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 12,0 | 12,0 | 12,0 | 12,0 | 12,0 | 12,0 |  |
| мыло | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 |  |
| чистящие средства | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 |  |
| белье постельное, полотенца | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 |  |
| прочий хоз. Инвентарь | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 600,0 | 600,0 | 600,0 | 600,0 | 600,0 |  |  |
| Итого | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 83,5 | 1 002,0 | 402,0 | 402,0 | 402,0 | 402,0 | 402,0 |  |
| 1.2 | Сырье и материалы по кафе |
| Посуда | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 |  |
| Салфетки, ткань | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 |  |
| Чистящие и моющие средства | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 36,0 | 36,0 | 36,0 | 36,0 | 36,0 | 36,0 |  |
| Продукты 300 р. /чел | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 513,0 | 6 156,0 | 6 156,0 | 3 120,0 | 3 120,0 | 3 120,0 | 3 120,0 |  |
| Мыло | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 |  |
| Итого | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 530,0 | 6 360,0 | 6 360 | 6 360 | 6 360 | 6 360 | 6 360 |  |
| 1.3 | Сырье и материалы по сауне |
| ароматизаторы | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 12,0 | 12,0 | 12,0 | 12,0 | 12,0 | 12,0 |  |
| веники | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 60,0 | 60,0 | 60,0 | 60,0 | 60,0 | 60,0 |  |
| постельное белье и полотенца | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 |  |
| посуда и прочий инвентарь | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 |  |
| Итого | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 46,0 | 552,0 | 552,0 | 552,0 | 552,0 | 552,0 | 552,0 |  |
| ИТОГО по сырью и материалам | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 659,5 | 7 914,0 | 7 914 | 7 914 | 7 914 | 7 914 | 7 914 |  |
| 2 | Затраты на оплату труда (ФЗП), в т.ч. |
| директор | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 18,0 | 216,0 | 216,0 | 216,0 | 216,0 | 216,0 | 216,0 |  |
| главный бухгалтер | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 168,0 | 168,0 | 168,0 | 168,0 | 168,0 | 168,0 |  |
| 2 администратора | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 24,0 | 288,0 | 288,0 | 288,0 | 288,0 | 288,0 | 288,0 |  |
| 2 охранника | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 |  |
| 4 горничные | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 32,0 | 384,0 | 384,0 | 384,0 | 384,0 | 384,0 | 384,0 |  |
| 2 работника кафе | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 |  |
| 2 разнорабочих | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 14,0 | 168,0 | 168,0 | 168,0 | 168,0 | 168,0 | 168,0 |  |
| ИТОГО затраты на оплату труда | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 142,0 | 1 704,0 | 1 704,0 | 1 704,0 | 1 704,0 | 1 704,0 | 1 704,0 |  |
| 3 | Отчисления на социальные нужды (единый социальный налог 30% от ФЗП) | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 37,0 | 444,0 | 444,0 | 444,0 | 444,0 | 444,0 | 444,0 |
| 4 | Амортизационные отчисления | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 41,7 | 500,4 | 500,4 | 500,4 | 500,4 | 500,4 | 500,4 |
| 5 | Прочие затраты |
| Отопление | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 80,0 | 960,0 | 960,0 | 960,0 | 960,0 | 960,0 | 960,0 |  |
| Электричество | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 | 120,0 |  |
| Водоснабжение | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 180,0 | 180,0 | 180,0 | 180,0 | 180,0 | 180,0 |  |
| Уборка территории и мусора | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 60,0 | 60,0 | 60,0 | 60,0 | 60,0 | 60,0 |  |
| Маркетинговые расходы | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 30,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 |  |
| Налог на имущество 2,2% от стоимости имущества | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 33,0 | 33,0 | 33,0 | 33,0 | 33,0 | 33,0 |  |
| Транспортные расходы на услуги сторонних организаций | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 180,0 | 180,0 | 180,0 | 180,0 | 180,0 | 180,0 |  |
| Канцелярские расходы | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 48 | 48 | 48 | 48 | 48 | 48 |  |
| Услуги связи (телефон, Интернет) | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |  |
| Итого прочие затраты | 172 | 172 | 172 | 172 | 172 | 172 | 172 | 172 | 172 | 172 | 172 | 172 | 2 061 | 2 061 | 2 061 | 2 061 | 2 061 | 2 061 |  |
| ВСЕГО общие затраты | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 12 623 | 12 623 | 12 623 | 12 623 | 12 623 | 12 623 |  |

# 4. Организационный план

Организация реализации инвестиционного проекта включает 2 этапа: приобретение гостиницы (январь, февраль 2020г.) и оказание гостиничных услуг (2020г. и далее).

Календарный план реализации проекта представлен в таблице 14.

Таблица 14 Календарный план проекта

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
|

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Этапы реализ. Проекта2020г. | 2020г. | 2021г. | 2022г. |
| 1 | Подготовительный этап | Ремонт сауны | Получения прибыли | Получения прибыли |
| 1.1 | Подготовка документов | Ремонт кафе | Получения прибыли | Получения прибыли |
| 1.2 | Регистрация прав собственности | Открытие магазинов первой необходимости  | Получения прибыли | Получения прибыли |
| 1.3 | Косметический ремонт | Оказания услуг | Получения прибыли | Получения прибыли |
| 2 | Оказания услуг | Оказания услуг | Получения прибыли | Получения прибыли |

 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Организация труда гостиницы «Х» осуществляется директором, она включает: подготовку рабочих мест, материальное обеспечение работников, обеспечение безопасности работников, обучение персонала, контроль за исполнением обязанностей работников. Вследствие того, что гостиница «Х» является готовым действующим бизнесом, весь необходимый персонал подобран. При переходе бизнеса к новому собственнику состав персонала не изменяется, при этом правовые вопросы заключения трудовых договоров будут оформлены надлежащим образом.

Генеральным директором принимается решение о назначении директора, который будет выполнять следующие функции: управление персоналом (принятие, увольнение), функции финансового директора, заключение договоров по обслуживанию гостиницы сторонними организациями, принятие решений о приобретении нового необходимого для развития гостиницы имущества, контроль за техническим состоянием здания, систем тепло-, водоснабжения, электроснабжения, оборудования и другие. В обязанности директора входит сдача годового отчета о результатах деятельности на общем собрании учредителей.

Главный бухгалтер подчиняется непосредственно директору, отчитывается перед ним по ведению бухгалтерского учета и своевременной сдаче налоговой документации. В состав рабочего персонала входят: горничные, охранники, разнорабочие, работники кафе. Имеющийся штат опытных и профессиональных работников, обеспечивают достаточно комфортные условия для проживания постояльцев.

Для улучшения условий труда предполагаются средства на приобретение оргтехники, в частности, будут приобретены компьютеры и программные обеспечения для главного бухгалтера, администратора. В здании гостиницы на первом этаже предусмотрены два помещения для персонала. Заработная плата работников рассчитывается исходя из должностных окладов (повременная оплата труда).

В случае необходимости предполагается привлечение сторонних организаций, что будет необходимо при проведении косметического ремонта в здании, доставке продуктов для кафе и других услуг.

# 5. Расчет потребности в основных и оборотных активах

Для реализации инвестиционного проекта требуются основные средства и оборотные активы. Указанные активы приобретаются за счет средств, которые инициатор проекта планирует финансировать за счет заемных источников и собственных. Последующие затраты, которые будут возникать в процессе оказания услуг будут финансироваться за счет прибыли, получаемой гостиницей.

Общая стоимость проекта (затраты для реализации проекта) составляет 15 000 000 рублей, в том числе:

1. Заемные источники финансирования – 15 000 000 рублей, из них финансируется приобретение здания гостиницы в размере 10 000 000 рублей

2. Собственные источники финансирования по поступления прибыли :

a. Приобретение производственного и хозяйственного инвентаря гостиницы – 1 500 000 рублей;

b. Вложения в программное обеспечение, ремонт гостиницы, дополнительный инвентарь – 1 000 000 руб.

Потребность в оборотных активах на первоначальном этапе отсутствует, поскольку процесс оплаты за услугу и оказание услуги происходит одновременно. Таким образом, задолженности покупателей услуг перед гостиницей нет.

# 6. Финансовый план

Планируется развитие гостиничного бизнеса и принимает следующее решение в отношении проекта:

1. Проект окупается путем оказания гостиничных и сопутствующих им услуг. Прочие виды деятельности (в том числе лесной бизнес) в случае прибыльности проекта не являются источником финансирования.

2. Источниками для реализации проекта на инвестиционном этапе являются собственные и заемные средства.

Валютой настоящего проекта является российский рубль. Расчет ведется в текущих ценах. Итоговые показатели представлены в тыс. рублях.

Горизонт планирования проекта от момента начала проекта принят равным 48 месяцев (36 месяца с 10.01.20г. по 10.02.23г.). Все показатели эффективности проекта рассчитаны на указанном горизонте планирования. Интервал планирования проекта принят равным одному месяцу в течение 2020-2022г.г., 1 кварталу в течение 2020г., далее – одному году.

Расчет денежных потоков, финансовых показателей, показателей эффективности проекта проводится с помощью программного обеспечения ProjectExpertProfessional (далее – РЕ).

Основная методика, используемая РЕ, совпадет с методикой UNIDO, разработанной для оценки инвестиционных проектов, соответствует основным положениям «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов», утвержденных Министерством экономики, Министерством финансов и Государственным комитетом по строительству РФ. Система РЕ рекомендована к использованию в качестве стандарта Министерством экономики РФ, а также на уровне ряда отраслей народного хозяйства и регионов России.

Для учета приведения будущих доходов к текущей стоимости осуществляется с помощью дисконтирования денежных потоков. Ставка дисконтирования определяется методом кумулятивного построения и проводится в таблице 15.

Таблица 15 Экспертная оценка премий за риск, связанный с инвестированием в проект «Приобретение гостиницы «Х»

|  |  |
| --- | --- |
| Вид риска | Размер риска, % |
| Качество управления | 2 |
| Размер компании (малый бизнес) | 3 |
| Источники финансирования | 4 |
| Товарная и территориальная диверсификация | 3 |
| Ретроспективная прогнозируемость | 1 |
| Итого | 13 |

Исходя из условия альтернативности инвестиций, без рисковая ставка принята равной 5% годовых, что следует из анализа данных о ставках по валютным депозитам в коммерческих банках г.Иркутск. Таким образом, ставка дисконта, рассчитанная методом кумулятивного построения на основе без рисковой ставки с учетом рисков, связанных с инвестированием, составляет 18%.

Денежные потоки от деятельности гостиницы «Х» с учетом погашения процентов и основного долга представлены в таблице 16.

Учет рисков, связанных с проектом осуществляется путем дисконтирования чистого денежного потока.

Риск вложений в гостиничный бизнес минимизируется существующей стабильной деятельностью, в которой у руководства имеется большой опыт и налаженные контакты с контрагентами. Риск минимален в связи с тем, что покупается готовый бизнес (гостиничный), который в настоящий момент приносит прибыль. Гостиничные услуги пользуются спросом в г.Братске, гостиница достаточно известна.

Таблица 16 Формирование денежного потока от инвестиционного проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателя | 2020г. | 2020г. | 2021г. | 2022г. | 2023г. | 2024г. |
| я | ф | м | а | м | и | и | а | с | о | н | д | Итого за 2022г. |
| 1 | Выручка от продаж (брутто, с НДС) | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 2 091 | 25 092 | 25 092 | 25 092 | 25 092 | 25 092 | 25 092 |
| 2 | Выручка от продаж нетто (без НДС) | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 1 772 | 21 264 | 21 264 | 21 264 | 21 264 | 21 264 | 21 264 |
| 3 | Затраты (себестоимость продукции) | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 1 052 | 12 623 | 12 623 | 12 623 | 12 623 | 12 623 | 12 623 |
| 4 | Прибыль от продаж | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 8 641 | 8 641 | 8 641 | 8 641 | 8 641 | 8 641 |
| 5 | Налог на прибыль | 173 | 173 | 173 | 173 | 173 | 173 | 173 | 173 | 173 | 173 | 173 | 173 | 2 074 | 2 074 | 2 074 | 2 074 | 2 074 | 2 074 |
| 6 | Чистая прибыль | 547 | 547 | 547 | 547 | 547 | 547 | 547 | 547 | 547 | 547 | 547 | 547 | 6 567 | 6 567 | 6 567 | 6 567 | 6 567 | 6 567 |
| 7 | Амортизационные отчисления | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 371 | 371 | 371 | 371 | 371 | 371 |
| 8 | Чистый денежный поток | 578 | 578 | 578 | 578 | 578 | 578 | 578 | 578 | 578 | 578 | 578 | 578 | 6 938 | 6 938 | 6 938 | 6 938 | 6 938 | 6 938 |
| 9 | Уплата основного долга | 250 | 251 | 252 | 253 | 254 | 255 | 256 | 257 | 258 | 259 | 260 | 261 | 262 | 263 | 264 | 265 | 266 | 267 |
| 10 | Уплата процентов | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 | 158 |
| 11 | Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия | 170 | 169 | 168 | 167 | 166 | 165 | 164 | 163 | 162 | 161 | 160 | 159 | 6 518 | 6 517 | 6 516 | 6 515 | 6 514 | 6 513 |

# 7. Оценка эффективности проекта

Оценка эффективности проекта осуществляется путем расчета показателей, представленных в таблице 17.

Таблица 17 Показатели эффективности проекта

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателя | 2020г. | 2021г. | 2022г. | 2023г. | 2024г. |
| 1 | Чистый денежный поток | 6 938,4 | 6 938,4 | 6 938,4 | 6 938,4 | 6 938,4 |
| 2 | Ставка дисконта +1 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| 3 | Ставка дисконта в степени | 1,4 | 1,6 | 1,9 | 2,3 | 2,7 |
| 4 | Коэффициент дисконтирования | 0,7 | 0,6 | 0,5 | 0,4 | 0,4 |
| 5 | Дисконтированный чистый денежный поток | 4 983,1 | 4 223,0 | 3 578,8 | 3 032,9 | 2 570,2 |
| 6 | Дисконтированный эффект за 5 лет деятельности |
| 7 | Капитальные вложения |  |  |  |  |  |
| 8 | Дисконтированный срок окупаемости |  |  |  |  |  |

Вследствие того, что при организации гостиничного бизнеса наибольшая доля затрат приходится на постоянные издержки. Комплектации гостиницы, как правило, осуществляется исходя из наполняемости гостиницы. Для планируемой наполняемости гостиницы «Х» издержки ежемесячные составляют 4052 тыс. руб. Таким образом, точка безубыточности определяется на уровне величины затрат и составляет 4052 тыс. руб. в месяц.

Точка безубыточности по каждому виду деятельности (кафе, гостиница, сауна) представлена в таблице 18.

**Таблица 18 Точка безубыточности по видам деятельности**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование услуг | Переменные издержки | Постоянные издержки на каждый вид услуг пропорционально выручке | Выручка от оказания услуг | Точка безубыточности, тыс. руб. |
| 1 | Кафе | 530 | 128 | 684 | 0,83 |
| 2 | Сауна | 46 | 39 | 210 | 0,24 |
| 3 | Проживание | 84 | 225 | 1 197 | 0,20 |
| 3 | Прибыль от магазина | 84 | 225 | 1 197 | 0,20 |
|  |  |  |  |  |  |
| Итого | 744 | 617 |  |  |

Приложение: А так же в плановой разработке от имеющейся прибыли открытие продовольственной лавки и магазин первой необходимости, а так же пляжные аксессуары.

Работа на результат и желание исполнить проект с высокой прибылью.



