|  |  |
| --- | --- |
| Предприятие: ИП Лепёхин А.В.Адрес: 682865 Хабаровский край, Ванинский р-н, п. Тумнин, ул. Комсомольская, д.3E-mail: toxal2013@yandex.ruТелефон: +7 914 180 11 53Директор: Лепёхин Антон Викторович | ***Конфиденциально******Просьба вернуть,*** ***если Вас не заинтересовал проект.******Сведения, содержащиеся в документе не подлежат разглашению.*** |

**БИЗНЕС-ПЛАН**

Краткое наименование проекта: Хостел «Каникулы в деревне».

Полное наименование проекта: Организация мест временного проживания и отдыха «Каникулы в деревне».

Дата начала реализации проекта: март 2023 года.

Продолжительность проекта: 8 месяцев.

Период времени от даты, на которую актуальны исходящие данные, от даты начала проекта: 3 месяца.

Дата составления проекта: 20 января 2023 года.

Общая стоимость проекта: 2 316 900 руб.

Срок окупаемости проекта: 5 месяцев.

Проект подготовил: Лепёхин Антон Викторович.

Тел.: +7 (914) 180 11 53

**КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ**

Хостел «Каникулы в деревне» будет расположен в поселке Тумнин Ванинского района Хабаровского края. Примечателен поселок тем, что в 10 км. от него находится уникальный на Дальнем Востоке термальный источник с радоновой водой. Плюс к этому Тумнин находится вблизи горной реки с одноименным названием и его окружает смешанный лес со всеми своими богатствами, а по другую сторону реки начинается Тумнинский заказник. Красота местной природы высоко оценивается гостями поселка.

Актуальность размещения хостела в поселке подтверждается высоким спросом на места проживания круглый год, так как желающих посетить горячий ключ большое количество, а предложение у предпринимателей в этой области достаточно ограничено. Посещают горячий ключ ежегодно около 1200 человек. Плюс к этому люди едут в поселок работать на длительный период, в командировку или отдохнуть. Предложений по сдаче жилых домов в аренду здесь мало, а с комфортным проживанием просто нет!

В учет ещё принимается деятельность организации «Бамстроймеханизация», которая в ближайшие 8-10 лет будет прокладывать второй путь от Комсомольска-на-Амуре до Советской Гавани. Строителям предстоит построить около 300 километров вторых путей на 31 перегоне линии Комсомольск-на-Амуре – Советская Гавань. Этот факт уже вызывает трудности с расселением строителей вдоль магистрали. Поэтому расчет идет и на поселение строителей в нашем хостеле.

Для реализации проекта есть одноэтажное здание площадью 212 м² в собственности, которое требует ремонта и некоторой реконструкции. Бизнес-план рассчитан на организацию 24 мест отдыха в 6 номерах.

Необходимы стартовые вложения в размере 2 316 900 руб.

Ежемесячные расходы при старте работы хостела составят 208 500 руб. в месяц при максимальной выручке 720 000 руб. в месяц.

Окупаемость проекта 4,52 месяца.

**ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ**

 План реализации проекта подразумевает открытие ИП автором проекта и ведение бухгалтерской отчетности по УСН. Создаваемое предприятие рассчитано на организацию хостела вместимостью до 24 гостей и привлечение к работе 6-ти сотрудников (администраторы, бухгалтер, уборщик помещений и подсобный рабочий).

 По мере изучения спроса, на подобного рода услуги в поселке, сделан вывод: - организация мест временного проживания актуальна на ближайшие 10-12 лет как минимум и заполнение хостела предполагается будет на 80-100% круглогодично, что поспособствует получению максимальной прибыли от этого предприятия.

 Учитывая высокий спрос на данного рода услуги, предполагается, что на рекламу предприятия не потребуется больших затрат, что сэкономит бюджет организации. Достаточно невысокая стоимость услуг и предлагаемый комфорт привлечет внимание заинтересованных лиц.

 Хостел предоставит следующие услуги:

- проживание в номерах вместимостью от 1 до 4 человек;

- уборка помещений;

- предоставление в пользование камер хранения;

- предоставление оборудованного места приготовления и приема пищи, а также мест хранения продуктов питания;

- предоставление места и оборудованного для стирки белья;

- предоставление мест общего пользования для проведения досуга;

- предоставление доступа в сеть Интернет;

- дополнительные услуги по договоренности (трансферт, туристические маршруты и прочее).

 Заселение в хостел может производиться в любое время суток, так как в данной местности основной вид транспорта – железнодорожный, а его прибытие происходит рано утром. Учитываю данную особенность, предполагается возможность почасовой оплаты за проживание, но не более 6 часов.

 Таким образом, организация хостела снижает некоторую напряженность ситуации с обеспечением мест проживания для гостей поселка, а так же людей, прибывших работать на длительный период либо в командировку или на отдых.

 Дальнейшее развитие компании подразумевает направление прибыли на строительство ещё одного хостела на 12 мест с повышенным комфортом.

**ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА**

 Рассмотрим основные этапы открытия хостела.

1. ***Регистрация в государственных органах.***

Оптимальным выбором для владельца хостела станет регистрация в качестве ИП, так как налоговая нагрузка в этом случае будет значительно ниже.

Коды ОКВЭД, которые подходят для организации хостела:

- 55.23 – деятельность прочих мест проживания,

- 55.23.3 – сдача внаем для временного проживания меблированных комнат,

- 55.23.5 – деятельность прочих мест временного проживания, не включенные в другие группировки,

- 55.20 – деятельность по предоставлению мест для краткосрочного проживания.

Регистрация и оформление бизнеса в этом случае не требует лицензирования. Целесообразнее использовать упрощенную систему налогообложения (6% с доходов).

1. ***Ремонт и оборудование помещения.***

Для организации хостела вместимостью в 24 человека есть помещения общей площадью 212 кв.м., планируется размещение двух санузлов с душевыми кабинками, одной кухни и шести комнат со спальными местами, двух зон досуга.

В здании необходимо произвести ремонт и оборудовать коммуникациями, так как предполагается комфортное проживание постояльцев. На качественный ремонт необходимо выделить 1054,4 тыс. руб., на инвентарь, мебель и бытовую технику – 754,4 тыс. руб.

Для ремонта потребуется следующий перечень материалов и оборудования:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Наименование*** | ***Кол-во*** | ***Стоимость (руб/шт)*** | ***Сумма (руб.)*** |
| 1. | Отопительный котел | 1 | 150 000 | 150 000 |
| 2. | Циркуляционный насос | 2 | 12 000 | 24 000 |
| 3. | Инвертор | 1 | 75 000 | 75 000 |
| 4. | Аккумуляторы (12 В 120 А/ч) | 2 | 20 000 | 40 000 |
| 5. | Контроллер заряда | 1 | 16 000 | 16 000 |
| 6. | Буферная ёмкость (400 л) | 1 | 71 000 | 71 000 |
| 7. | Трубы ПВХ + комплектующие систем отопления | 20 | 800 | 16 000 |
| 8. | Радиатор алюминиевый (10 секций)  | 8 | 6 500 | 52 000 |
| 9. | Душевая кабина | 2 | 35 000 | 70 000 |
| 10. | Раковина | 4 | 2 500 | 10 000 |
| 11. | Унитаз | 2 | 5000 | 10 000 |
| 12. | Трубы ПВХ + комплектующие систем канализации | 20 | 500 | 10 000 |
| 13. | Светодиодные панели | 12 | 1 200 | 14 400 |
| 14. | Светильники | 8 | 1000 | 8 000 |
| 15. | Провод электрический (м.) | 200 | 60 | 12 000 |
| 16. | Щиток распределительный | 2 | 2 500 | 5 000 |
| 17. | ОСП 9 мм (2440х1220) | 50 | 600 | 30 000 |
| 18. | Доска, брусок (м. куб.) | 3 | 12 000 | 36 000 |
| 19. | Краска ПФ-15 (25 кг.) | 2 | 3 750 | 7 500 |
| 20. | Потолок натяжной + комплектующие (м. кв.) | 180 | 260 | 46 800 |
| 21. | Окно пластиковое | 12 | 8 000 | 96 000 |
| 22. | Подоконник | 12 | 1 000 | 12 000 |
| 23. | Грунтовка | 10 | 300 | 3 000 |
| 24. | Штукатурка гипсовая 30 кг | 50 | 450 | 22 500 |
| 25. | Краска интерьерная 15 кг | 20 | 1 400 | 28 000 |
| 26. | Утеплитель «Базалит» м.кв. | 210 | 250 | 52 500 |
| 27. | Профнастил 1 м.пог.  | 210 | 450 | 94 500 |
| 28. | Профиль метал. 1 м.пог. | 400 | 30 | 12 000 |
|  | Итого | ***1 054 200*** |

1. ***Покупка необходимого инвентаря, мебели и бытовой техники.***

Для работы понадобится следующий перечень:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Наименование*** | ***Кол-во*** | ***Стоимость (руб/шт)*** | ***Сумма (руб.)*** |
| 1. | Кровать | 20 | 11 000 | 220 000 |
| 2. | Шкаф | 5 | 15 000 | 75 000 |
| 3. | Тумба | 20 | 2 500 | 50 000 |
| 4. | Стол | 4 | 3 000 | 12 000 |
| 5. | Стул | 30 | 2 000 | 60 000 |
| 6. | Кухонный гарнитур | 2 | 30 000 | 60 000 |
| 7. | Электроплита | 2 | 20 000 | 40 000 |
| 8. | Чайник электрический | 4 | 1 200 | 4 800 |
| 9. | Стиральная машинка | 2 | 18 000 | 36 000 |
| 10. | Утюг | 2 | 1 200 | 2 400 |
| 11. | Пылесос | 1 | 4 200 | 4 200 |
| 12. | Телевизор | 2 | 18 000 | 36 000 |
| 13. | Компьютер | 1 | 25 000 | 25 000 |
| 14. | Печь микроволновая | 2 | 5 400 | 10 800 |
| 15. | Зеркало | 4 | 2 800 | 11 200 |
| 16. | Камеры хранения | 4 | 10 500 | 42 000 |
| 17. | Постельное белье | 25 | 1 200 | 30 000 |
| 18. | Полотенце | 25 | 400 | 10 000 |
| 19. | Посуда | 1 | 25 000 | 25 000 |
|  | ***Итого*** | ***754 400*** |

 Возможны дополнительные расходы, так же возможно сокращение затрат в зависимости от ситуации на рынке.

Сводная таблица затрат на реализацию плана открытия хостела

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Наименование затрат*** | ***Сумма (тыс. руб.)*** |
| 1. | Регистрация в гос. органах | 0,8 |
| 2. | Закупка оборудования и ремонт здания | 1054,4 |
| 3. | Закупка мебели, инвентаря и бытовой техники | 754,4 |
| 4. | ФОТ первый месяц работы | 176 |
| 5. | Оплата труда подрядчиков за ремонт | 300 |
|  | ***Итого*** | ***2 285,6*** |

 Реконструкция и ремонт здания – это основная часть затрат средств и времени при реализации проекта, поэтому будет уделено этой части особое внимание. По теоретическим расчетам реализовать данную часть плана удастся за 6-8 месяцев, параллельно осуществляя и другие мероприятия входящие в план реализации проекта.

1. ***Поиск персонала.***

 К работе будут привлечены в основном местные жители с опытом работы в данной сфере. Возможно привлечение людей с ближайших поселков или городов, с предоставлением жилого помещения.

 Для работы хостела необходимы следующие сотрудники:

- администратор – 2 человека;

- бухгалтер – 1 человек;

- уборщик помещений – 2 человека;

- подсобный рабочий – 1 человек.

Календарный график реализации проекта:

1. Регистрация в государственных органах – март 2023 года.
2. Ремонт, реконструкция и установка оборудования – март – сентябрь 2023 года.
3. Покупка мебели, бытовой техники и пр. – август – сентябрь 2023 года.
4. Поиск персонала – июнь – сентябрь 2023 года.
5. Открытие хостела – октябрь 2023 года.
6. Создание сайта – март – сентябрь 2023 года.

**ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА**

 Для начала необходимо найти двух администраторов, которые будут работать посменно. В их обязанности входит прием посетителей, ответы на звонки, консультация клиентов, прием оплаты, проверка номеров, покупка инвентаря и хозяйственных принадлежностей. Так как хостел работает круглосуточно, администратор работает сутки через сутки. От доброжелательности и профессионализма сотрудника во многом зависит мнение о хостеле, поэтому желательно набрать персонал с опытом работы. Заработная плата - 32 000 руб./месяц.

 Также в хостел необходимы горничные, отвечающие за порядок в заведении. Они меняют постельное белье, производят влажную уборку, уведомляют администраторов о наличии моющих средств и инвентаря. Горничные убираются ежедневно, работая посменно 2/2 с гибким графиком. Заработная плата — 12 000 руб./месяц.

 Кроме того, понадобится маркетолог, который оценит спрос, создаст сайт, будет его продвигать, будет работать над имиджем заведения в в интернете. Маркетологом будет выступать директор.

 Управлять хостелом будет директор, именно он дает поручения администраторам, получает от бухгалтера необходимую информацию по отчетности, контролирует расход денежных средств, принимает меры по увеличению потока клиентов. Заработная плата директора – 40 000 руб.

 Бухгалтера оптимальнее нанять на условиях частичной занятости, так как отчетности по ИП будет немного, заработная плата бухгалтера складывается из оклада в размере 28 000 рублей в месяц. Фонд оплаты труда в первый месяц составит 176 000 руб., что составляет 9% от всех затрат на реализацию проекта.

 В таблице представлен ФОТ (1 месяц)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Должность*** | ***Кол-во человек*** | ***Зарплата******(тыс. руб.)*** | ***Сумма******(тыс.руб.)*** |
| 1. | Директор | 1 | 40 | 40 |
| 2. | Администратор | 2 | 32 | 64 |
| 3. | Бухгалтер | 1 | 28 | 28 |
| 4. | Горничная | 2 | 12 | 24 |
| 5. | Подсобный рабочий | 1 | 20 | 20 |
|  | ***Всего:*** | ***7*** |  | ***176*** |

**МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН**

***Целевая аудитория:***

- посетители термального источника;

- люди, командированные по рабочим вопросам на короткий срок;

- люди, командированные по рабочим вопросам на длительный срок;

- люди, приехавшие отдохнуть в деревне, на природе.

Как правило, информацию о хостелах и мини гостиницах, туристы узнают из Интернета, поэтому большое внимание будет уделено продвижению услуг именно в данной отрасли.

Со временем, когда хостел займет свое место на рынке, у нас обязательно появится своя база постоянных клиентов и «добрая репутация», которая будет способствовать распространению информации о хостеле.

Обязательно будет создан свой собственный сайт, где будет отражаться актуальная информация о хостеле, спектре услуг, номерном фонде и ценах. При небольшом масштабе бизнеса, можно включить в список функциональных обязанностей администратора отеля наполнение сайта, контроль над актуальностью информации. Сайт будет иметь несколько языков интерфейса, позволяя туристам из других стран заказать услугу.

 Отличительной особенностью хостела является его расположение – центр поселка, плюс к этому будут созданы максимально комфортные условия для проживания постояльцев.

**ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

План затрат на открытие хостела, который рассчитан на 24 постояльцев в небольшом поселке с населением 1200 человек. Ориентир делается на посетителей прибывших в поселок с различными целями (работа, отдых, лечении и прочее).

**Расходная часть данного проекта включает следующие позиции:**

- ремонт, закупка мебели и оборудования – 1808,4 тыс. руб.

- оплата труда подрядчиков – 300 тыс. руб.

- зарплата персоналу (7 человек) – 176 тыс. руб.

- реклама (ежемесячно) – 2,5 тыс. руб.

- коммунальные услуги – 25 тыс. руб.

- дополнительные расходы – 5 тыс. руб.

***Всего: 2316,9 тыс. руб. (из этого ежемесячные расходы: 208,5 тыс. руб.)***

 **Подсчитаем доходную часть на 24 человек (100% заполнения хостела):**

Стоимость проживания 1 человека в сутки – 1000 руб.

24\*1 000\*30 = 720 000 руб. в месяц.

Вычитаем ежемесячные расходы:

720 000 руб. – 208 500 руб. = 511 500 руб.

***Считаем окупаемость:***

2 316 900 руб./511 500 руб. = 4,52 ~ ***4 месяца 17 дней.***

 **Подсчитаем доходную часть на 18 человек (75% заполнения хостела):**

Стоимость проживания 1 человека в сутки – 1000 руб.

18\*1 000\*30 = 540 000 руб. в месяц.

Вычитаем ежемесячные расходы:

540 000 руб. – 208 500 руб. = 331 500 руб.

***Считаем окупаемость:***

2 316 900 руб./311 500 руб. = 7,43 ~ ***7 месяцев 14 дней.***

 **Подсчитаем доходную часть на 10 человек (41,6% заполнения хостела):**

Стоимость проживания 1 человека в сутки – 1000 руб.

10\*1 000\*30 = 300 000 руб. в месяц.

Вычитаем ежемесячные расходы:

300 000 руб. – 208 500 руб. = 91 500 руб.

***Считаем окупаемость:***

2 316 900 руб./91 500 руб. = 25,31 ~ ***25 месяцев 10 дней.***

 Дополнительно, для повышения рентабельности и увеличения прибыли, можно реализовать сопутствующие услуги:

- прачечная, глажка;

- телевизор, игровые приставки;

- экскурсионные услуги, организация похода, рыбалки;

- трансферт и т.д.

 Средства на финансирование проекта планируется привлечь от инвесторов.

**ОЦЕНКА РИСКА**

 Для определения сильных и слабых сторон бизнеса, выполним небольшой SWOT анализ.

 SWOT анализ – это анализ, который определяет сильные и слабые стороны проекта, внешние угрозы и возможности выхода из них.

***Сильные стороны хостела:***

- высокое качество сервиса;

- низкая стоимость услуг;

- высокий спрос;

- минимальные финансовые риски, так как основная часть затрат приходится на закупку оборудования и ремонт недвижимости.

***К слабым сторонам бизнеса можно отнести:***

- экономическая нестабильность в стране и в Мире в целом;

- чрезвычайные ситуации, аварии;

- низкий уровень квалификации сотрудников;

- колебания спроса.

***Возможности проекта:***

- увеличение спроса;

- увеличение рекламы;

- предложение дополнительного сервиса.