



## **БИЗНЕС-ПЛАН ПРОЕКТА**

### **ОТЕЛЬ «AIGARD»**

#### **Роботизированный отель**

Краткое описание: Проектирование и строительство автоматизированного мини-отеля, работающего без участия персонала на основе системы онлайн бронирования, оплаты и автоматизированного доступа по технологии AIGARD с последующим масштабированием на франчайзинговой основе

г. Екатеринбург  
2025 год

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	Резюме проекта	3
1.1.	Идея проекта	3
1.2.	Цели и задачи	3
1.3.	Результаты	3
2.	Этапы и ключевые точки	4
3.	Продукция и технология	4
3.1.	Организационно-технический задел	4
3.2.	Описание продукта и технологии	4
4.	Команда проекта	8
5.	Календарный план проекта	9
6.	Коммерциализация	10
6.1.	Объем и емкость рынка.	10
6.2.	Конкурентные решения, преимущества продуктов проекта	12
6.3.	Задел проекта	15
6.4.	Планируемые цены и себестоимость	15
6.5.	План продаж	16
6.6.	План по персоналу	18
7.	Финансовая модель	19
7.1.	Инвестиционный бюджет	19
7.2.	Источники финансирования	21
7.3.	Основные расчетные показатели финансовой модели	22
8.	Результаты проекта	27
8.1.	Результаты для инвесторов	28

### 1. Резюме проекта

### 1.1. Идея

Развитие туристической индустрии требует качественного и комфортного проживания туристов в отелях, апартаментах и хостелах. Однако в процессе бронирования и оказания услуг проживания существуют узкие места, которые необходимо устранить:

- 1) Затраты времени на заселение и выселение: во время пиковых нагрузок процесс заселения и выселения может занимать до 30–60 минут.
- 2) Дополнительные расходы: при заселении после 14:00 или выезде до 12:00 могут возникнуть затраты на не оказанные услуги.
- 3) Простой номерного фонда: в течение двух часов в сутки номерной фонд простаивает, пока готовится для нового клиента.

Цель проекта:

Устранить указанные узкие места, повысить удовлетворённость клиентов и увеличить доходность бизнеса.

### Предлагаемое решение:

Внедрение технологии автоматизации процесса оказания услуг проживания на базе системы AIGARD, которая позволит:

- осуществлять онлайн-бронирование объектов;
- автоматизировать процесс заселения гостей;
- ускорить процесс заселения и выселения,
- сократить дополнительные расходы и простои номерного фонда,

Результат:

- 1) Увеличение оборота номерного фонда на 10%
- 2) Снижение эксплуатационных затрат на 20% за счет отсутствия человеческого фактора
- 3) Повышение удовлетворенности гостя (клиента) на 15%.

### 1.2. Цели и задачи

Дизайн, проектирование, создание и ввод в эксплуатацию роботизированного отеля «AIGARD» на основе одноименной технологии онлайн бронирования, оплаты, автоматизированной системы доступа и обслуживания гостей (клиентов), реализация технологии франчайзинга с выручкой за 5 лет проекта 342 миллионов рублей и чистой прибылью 171 миллионов рублей (50% рентабельности)

Задачи:

1. Проектирование технологии автоматизированного оказания гостиничных услуг. Срок 1.09.2025
2. Строительство и ввод в эксплуатацию пилотного отеля «AIGARD». Срок 1.12.2025
3. Реализация технологии роботизированного отеля по франчайзингу с 2026 года с количеством объектов в количестве 40 отелей к 31.12.2029 г.

### 1.3. Результаты

Таблица 1.

Показатель / этап	Всего по проекту
Инвестиционные затраты, млн. руб.	40,0
Потребность в финансировании, млн. руб	42,5
Срок проекта (в т.ч. инвестиционная фаза), лет	5 лет (12 месяцев)

Выручка от реализации, млн. руб.	340,4
ЕБИТДА, млн. руб.	251,6
Чистая прибыль, млн. руб.	171
Срок окупаемости, года	2,8
Дисконтированный чистый денежный поток, NPV млн. руб.	76,2
Внутренняя норма доходности, IRR, %	71,0

## 2. Этапы и ключевые точки

Проект реализуется в 4 этапа:

### 1. Проектирование технологии (апрель – сентябрь 2025)

- 1.1. Разработка, программирование и тестирование CRM-системы управления и учета
- 1.2. Разработка и развертывание сайта, интернет-площадки
- 1.3. Разработка мобильного приложения

### 2. Дизайн и проектирование отеля (апрель – июль 2025)

- 2.1. Дизайн-проект
- 2.2. Проект и экспертиза

### 3. Реконструкция объекта и ввод в эксплуатацию (июль – декабрь 2025)

- 3.1. Реконструкция и ремонт объекта под отель
- 3.2. Покупка и установка оборудования
- 3.3. Ввод в эксплуатацию

### 4. Масштабирование технологии (ноябрь 2025 – 2029 год)

- 4.1. Документирование франчайзингового продукта
- 4.2. Реклама и продвижение
- 4.3. Реализация технологии по франчайзингу

## 3. Продукция и технология

### 3.1. Организационно-технологический задел

- 1) В рамках проекта “AIGARD” создан прототип автоматизированной системы доступа к объекту AIG-1 (умный замок)
- 2) Разработан и действует автоматизированный администратор гостиницы MIRRA (АППИ «KEYS») – аппаратно-программный комплекс
- 3) В долгосрочной аренде нежилое помещение по адресу г. Екатеринбург, ул. Уральская, 2 – этаж 1 общей площадью 206,6 кв.м. Срок аренды – 17.09.2026 года. Назначение помещения – нежилое.

### 3.2. Характеристика Отеля и используемой технологии

1. Роботизированный отель AIGARD (дизайн-эскиз – рис. 1-3)
  - 1) 5 номеров стандарт с санузлами – общая площадь 118 кв.м (16-28 кв.м)
  - 2) Лобби – автоматизированные регистрация, оплата, доп.услуги, сэнки, интернет, информация – 32 кв.м
  - 3) Вспомогательные хозяйственные помещения (до 2 шт.) – 13 кв.м
  - 4) Общий санузел - 8 кв.м
  - 5) Входная группа
  - 6) Коридоры и места общего пользования – 26 кв.м





Рис. 1-3 Концепт

2. Оказываемые услуги:

- 1) Временное проживание
- 2) Питание: сэнки, напитки, заказ и доставка еды
- 3) Интернет, мультимедиа, информационные услуги
- 4) Стирка и химчистка
- 5) Онлайн услуги (заказ и бронирование)
- 6) Расходники (зубные таблетки, шампунь, гель, мыло, тапочки)

3. Технология:

Для управления и администрирования процессов используется технология AIGARD, которая состоит из электромеханической части (ХАРД) и программного обеспечения (ПО).

ХАРД состоит из:

- «умный» замок на входную дверь, номера;
- комплект датчиков;
- АПРП «КЕЙС» - интерактивный стенд с AI администратором
- интерактивный стол;
- мультимедийные системы номеров (телевизор, интерактивные колонки);
- системы виртуальной реальности VR в номерах.

ПО включает:

- CRM-система учета и управления объектами (нахождение постояльцев, оказание услуг, уборка, клининг, сервис);
- Сайт-площадка онлайн бронирования и управления заказами;

Схема технологии и организационная схема показаны на рис. 4 и 5.

## МОДЕЛЬ

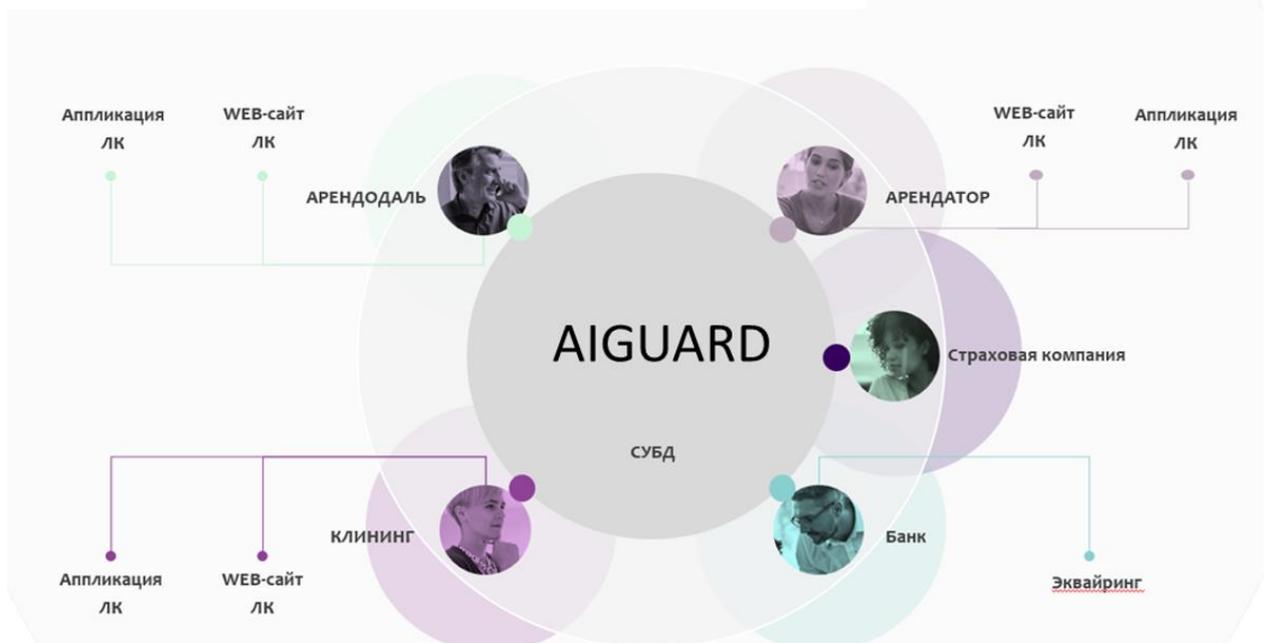


Рис. 4. Модель технологии AIGARD

Технология автоматизирует процесс онлайн бронирования, оказания услуг временного размещения постояльцев – туристов и командировочных, дополнительных услуг и сервиса, эксплуатации и обслуживания гостиницы, включая уборку, обеспечение работоспособности всех систем на принципе автоматической фиксации событий, уведомления сервисных компаний и партнеров гостиницы, проведения сервисных операций, их сдачи-приема, учета и оплаты.

Клиент-постоялец – бронирует и оплачивает. Все остальные рутинные процессы проходят автоматически.

Участники процесса:

- 1) Владелец отеля, организатор процесса – в нашем случае ООО «Содема»;
- 2) Постоялец–заказчик - физическое лицо, бронирующее услугу временного размещения;
- 3) Клининг – организация, самозанятый оказывающие услуги уборки и пополнения расходными материалами объекта;
- 4) Банк – финансовая организация проводящая платежи по объекту;
- 5) Страховая компания – организация, страхующая ответственность и риски объекта и участников процесса;
- 6) Оператор СУБД – инициатор проекта, обеспечивает оборудование объектов ХАРДом, администрирование и работоспособность ПО.

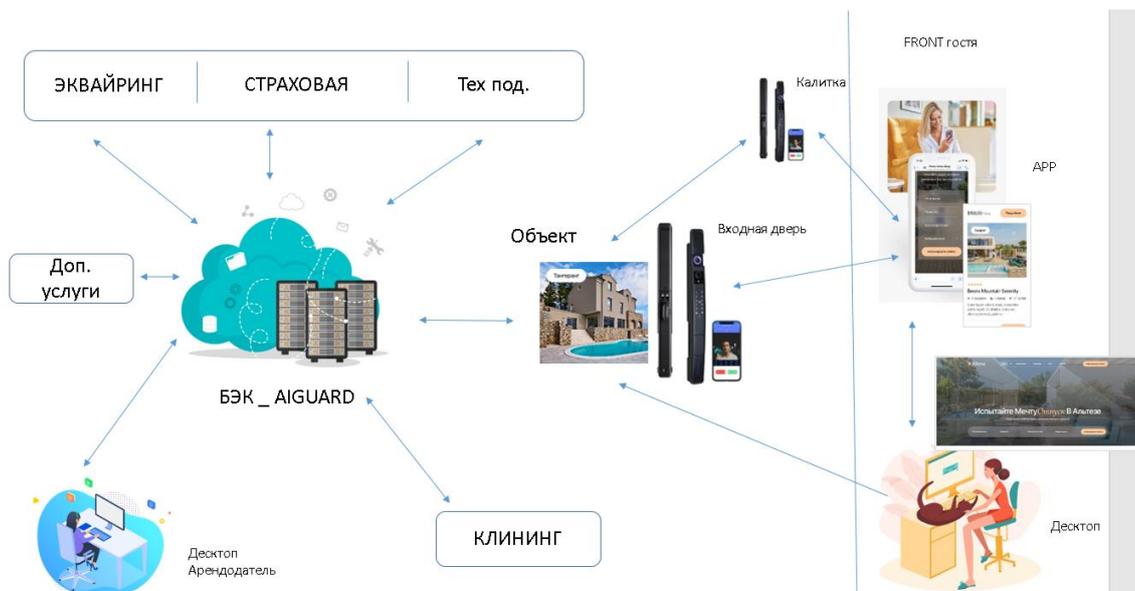


Рис. 5. Процессинг отеля AIGARD

#### 4. Команда проекта

##### Руководитель проекта:

Турков Дмитрий Анатольевич – генеральный директор ООО «СОДЕМА»

##### Участники:

Бурдин Игорь Анатольевич – генеральный директор ООО «ОКТО»

Москвитин Кирилл Владиславович – генеральный директор ООО «Институт Навыков»

Беломестных Роман Олегович – генеральный директор ООО «БИТ»

Ратушный Андрей Геннадьевич – руководитель команды разработки ООО «АйтиТех»

Квалификация и распределение ролей указаны в Таблице 2.

Таблица 2. Команда проекта.

№№ пп	Ф.И.О.	Роль в проекте	Квалификация, навыки
1	Турков Дмитрий Анатольевич	Руководитель проекта, администрирование и организация работы команды проекта, проектирование и развитие продаж и продвижение, разработчик идеи проекта	Создание собственного бизнеса индор рекламы - 2006г. Защита проекта "автомобильные дворники с электрообогревом" - 2012 Организация и управление международной франшизной компанией GBooking в регионе Свердловской области с 2015 по 2022 год. Внедрение и сопровождение ПО в медицинских учреждениях с 2015 года и по настоящее время. Организация отдела продаж, разработок и сопровождения ПО, Аналитик. Руководитель проектов развития платного приема в бюджетных медицинских

			учреждениях РФ с 2015 года и по настоящее время. 2019 год внедрение Информационных медицинских систем и их сопровождение. С 2022 года. Образование: ТУСУР - инженер по безопасности сетей МАП (Московская академия предпринимательства) - управление предприятием
2.	Бурдин Игорь Анатольевич	Управление экономикой и финансами, разработка и управление бизнес-процессами, нормоконтроль, документирование, отчетность	Генеральный директор ООО «ОКТО», Руководитель 3 инновационных проектов в сфере биоэнергетики, новых материалов
3.	Беломестных Роман Олегович	Ведущий программист, программирование, организация технической поддержки	Генеральный директор ООО «БИТ», создание и поддержка МИС «Феникс», программирование в АПП «KEYS»
4.	Москвитин Кирилл Владиславович	Ведущий программист, программирование, тестирование	Генеральный директор ООО «Институт Навыков», реализация проекта образовательной онлайн платформы «Институт навыков» <a href="https://skill-x.ru/">https://skill-x.ru/</a>
5.	Ратушный Андрей Геннадьевич	Консультант-аналитик, моделирование, IT аналитик	ООО АйтиТех. Руководитель команды разработки. Ключевой опыт: Управление процессами разработки (планирование, управление ресурсами, координация команд), проектирование и разработка систем

## 5. Календарный план проекта

Таблица 3.

№№ пп	Этап / задача / работа	Сроки	Результат	Затраты, руб.	Источники финансирования
<b>1.</b>	<b>Проектирование технологии</b>	<b>апрель-август 2025</b>		<b>16 000 000</b>	
1.1.	CRM-система учета и управления	30.06.2025	Модель, алгоритм, ПО	10 000 000	Инвестор
1.2.	Сайт, платформа	30.06.2025	Сайт размещенный в интернет	1 000 000	Инвестор
1.3.	Разработка мобильного приложения	30.08.2025	Мобильное приложение, регистрация и реализация	5 000 000	Инвестор



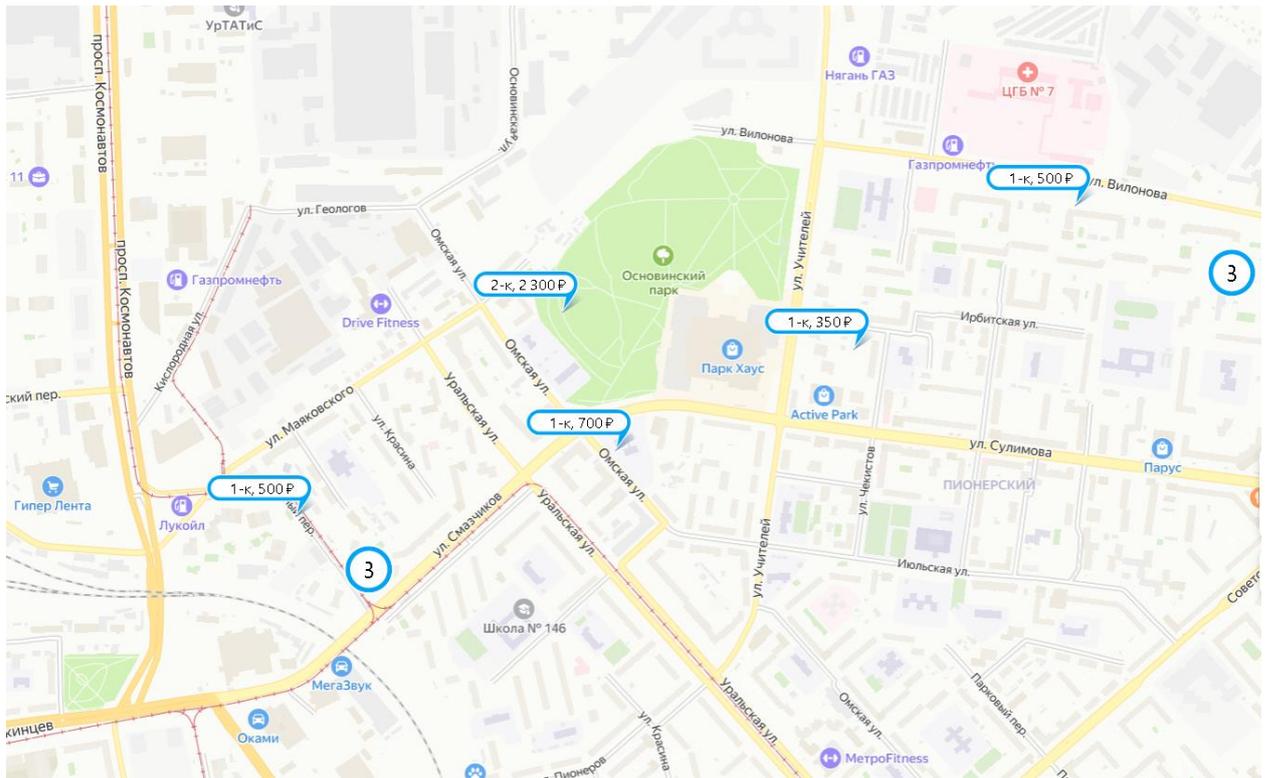


Рис. 7. Квартиры с почасовой арендой

1) Сегменты:

- командировочные
- туристы

2) Рыночные цены на услуги аналогичных объектов:

- временное проживание: 2500-6000 руб./сутки;
- почасовая аренда апартаментов (1 комнатных квартир) – 500 - 1500 рублей в час

3) Объем рынка:

Таблица 4. Расчет рынка гостиничных услуг отеля AIGUARD

Сегмент, регион	Ед. изм.	Количество
<i>Екатеринбург</i>		
потенциальные клиенты (туристы, командировочные)	чел./год	1 700 000
наш рынок (бюджет выше среднего)	%	60
номерной фонд	в год	7 300 000
эффективный номерной фонд	в год	1 500 000
<b>ИТОГО «наш» рынок</b>	<b>в год</b>	<b>20 000</b>

Расчеты емкости рынка произведены с учетом анализа статистических данных Государственной статистики за 2020-2024 год, публикаций в открытых источниках сети Интернет.

**При нашем тарифном плане и рыночных ценах 2024 года емкость рынка гостиничных услуг проекта составляет 286 миллионов рублей с ежегодным ростом 5 % (14 млн. руб.)**

---

## 6.2. Конкурентные решения, конкурентные преимущества отеля «AIGARD»

В районе расположения проектируемого отеля 26 гостиниц и от 25 1-комнатных квартир с почасовой арендой, по городу Екатеринбург - 4046 шт. и 2312 шт. соответственно, роботизированных и автоматизированных отелей – нет.

Таблица 5. Конкурентные решения (по территориальному предложению)

Конкурент	Описание	Сервис	Плюсы	Минусы
<b>Marins Park Hotel ***</b> г. Екатеринбург, 620027, ул. Челюскинцев, д.106	Более 400 номеров, которые оснащены удобными кроватями с мягкими подушками и воздушными одеялами, а также плазменными TV, скоростным Wi-Fi и кондиционером.	Гладильная комната Уборка номера, прачечная, мелкий ремонт, бритвенный и зубной наборы, подушка, одеяло, тапочки, чайник, детскую кроватку и другое СПА-комплекс Трансфер Тарифы: 3800-6400 рублей в сутки (190-320 рублей в час)	Центр города, высокий стандарт включенных услуг, дополнительные лакшери услуги.	Заселение – 14:00 Выселение – 12:00 Минимум оплата за сутки без учета фактического времени проживания Возможны очереди в обслуживании и регистрации при загрузке более 50% номерного фонда
<b>Отель «Цезарь»</b> Адрес: Екатеринбург, ул. Омская, 115	10 стандартных номеров (от 2 до 8 человек). Номерной фонд представлен бюджетными номерами с собственной или общей ванной комнатой. Каждый располагает удобной кроватью, телевизором, холодильником, чайником и письменным столом. На всей территории работает Wi-Fi. Перекусить гости могут в небольшом снэк-баре или посетит одноименное кафе.	Wi-Fi, Кафе (но питание не предоставляется), TV, Отопление, Трансфер Тарифы: от 4110 рублей в сутки (205 рублей в час)	Тихий район проживания, бюджетный вариант, стоянка на 20 машин	Заселение – 14:00 Выселение – 12:00 Минимум оплата за сутки без учета фактического времени проживания. Отсутствует сервис стирки.
<b>Отель «Форт» ***</b> Екатеринбург, ул. Уральская, 52а	19 стандартных номеров (от 1 до 4 человек) Во всех номерах есть необходимое для отдыха: кровати, шкафы, дополнительная мебель, ванна или душ, телевизор, интернет и телевидение. В пользование гостей предлагается микроволновая печь, чайник и	Wi-Fi, Детская комната/площадка TV, Конференц-зал, Сауна/баня Кондиционер, Отопление, Ресторан/бар, Трансфер Тарифы: 5080 рублей в сутки (250 рублей в час)	Тихий район проживания, полный набор услуг, стоянка на 18 машин	Заселение – 14:00 Выселение – 12:00 Минимум оплата за сутки без учета фактического времени проживания.

	холодильник. Также можно полакомиться изысканными блюдами в ресторане гостиницы.			
<b>Квартиры с почасовой арендой</b>	1-комнатные квартиры в домах строительства с 2000 года с евроремонтом и мебелью . современная, большая квартира от собственника. Со всем необходимым до мелочей. Спальных мест:2-4	Нужен залог, нужна предоплата, предоставляются отчетные документы, нужен документ, удостоверяющий личность Тариф: 500 – 1500 рублей в час	.	Необходимость залога, присутствия арендодателя при передаче помещения и выезде
<b>Решение проекта Отель AIGARD *****</b>	Роботизированный отель, включающий 5 номеров проживания, лобби с автоматизированными услугами заказа еды и напитков, прочих доп.услуг. Сайт отеля - интернет платформа с автоматизацией процесса регистрации, оплаты, заселения, уборки и подготовки номеров на основе технологии AIGUARD и онлайн записи.	Wi-Fi, услуги стирки и глажения самообслуживания, снеки и напитки, интерактивная AI поддержка и сервис Тарифы: 250 рублей в час	Заселение и выезд в любое время с оплатой по фактическому времени проживания (возврат излишне заплаченной суммы). Присутствие арендодателя и хостесс отсутствует.	

**Конкурентные преимущества проекта:**

1. Система одного окна при бронировании, заселении, выселении, клининге и подготовке объекта, оплате и оформлении документов
2. Автоматизация всех процессов (без участия человека)
3. Заселение в любое время 24/7

### 6.3. Планируемые цены и себестоимость

Таблица 6 и 7. Планируемые цены и себестоимость операционных затрат

продукт	стоимость в час	стоимость в месяц	Доход в месяц	маржинальность (чистая)	маржа сумма	затраты (наименование)	затраты (сумма) в месяц
Вендинговые автоматы 3 шт	15%	15%	90 000,00		90 000,00	сервис	0,00
			0,00		0,00	сервис	0,00
Хозуслуги	500	4 500,00	4 500,00	650%	3 500,00	затраты	1 000,00
Временное проживание на 1 номер	600	396 000,00	396 000,00	428%	321 000,00	клининг	60 000,00
						расходные материалы	5 000,00
						ремонт	5 000,00
						замена оборудования	5 000,00
Франчайзинг	рояли 10% выручки	1 700 000,00	170 000,00	88%	150 000,00	сервис	20 000,00
	поушальный взнос	22 000 000,00	22 000 000,00	10%	2 000 000,00	поиск объекта, строительство, ПНР	20 000 000,00

#### Прайс на услуги роботизированного отеля

№№ пп	Услуга	Ед. изм.	Цена/Тариф, руб.
1.	Временное проживание	в час	600
2.	Аренда места под вендинговые аппараты	в месяц	15% от продаж
3.	Интернет, мультимедия, информационные услуги		бесплатно
4.	Хозуслуги	ед.	500

## 6.4. План продаж

Таблица 8. План продаж

Объем продаж, тыс. руб.		2025	2026	2027	2028	2029	ИТОГО																
Временное проживание	-	23 760	23 760	23 760	23 760	23 760	95 040																
Аренда места под вендинг	-	257	270	270	270	270	1 067																
Прочие продажи	-	300	300	300	300	300	1 200																
Франчайзинг (роялти)	-	4 158	32 076	60 588	82 566	82 566	165 132																
Франчайзинг (паушальный)	-	8 000	22 000	24 000	26 000	26 000	80 000																
ИТОГО	-	36 475	71 278	101 790	132 896	132 896	342 439																
ЕВПТДА	-1 839	9 905	41 497	71 868	100 160	100 160	221 592																

Объем продаж	Цена	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	Итого
Временное проживание		-	-	-	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	5 940	95 040,00
Аренда места под вендинг	5 ном*30 дн.*22 час	-	-	-	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	-
Цена в час, тыс. руб.	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	
Прочие продажи		-	-	-	54	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	1 066,50
К-во вендинговых аппаратов, шт.	3	-	-	-	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3,00
Цена аренды, % от продаж	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	
Продажи сэндвичей и напитков, тыс. руб.	5ном*1000руб*30дн	-	-	-	360	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	7 110,00
Прочие продажи		-	-	-	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	1 200,00
Стирка и др. хозуслуги, к-во загрузок	5*30 в месяц	-	-	-	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	
Цена загрузки, тыс. руб.	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	
Франчайзинг (10% роялти)	10%	-	-	-	584	1 188	2 376	3 564	5 346	7 128	8 910	10 692	12 474	14 256	16 038	17 820	19 602	21 384	23 166	23 760	165 132,00
К-во лицензиаров	шт.	0	0	0	0	1	2	4	6	8	12	15	18	21	24	27	30	33	36	40	
Выручка лицензиаров	5940	0	0	0	5940	11880	23760	35640	53460	71280	89100	106920	124740	142560	160380	178200	196020	213840	231600	237600	
Франчайзинг (паушальный взнос за минусом наших затрат)		-	-	-	2 000	2 000	4 000	4 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	80 000,00
Паушальный взнос	22000	0	0	0	22000	22000	44000	44000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	
Затраты на отель под ключ	20000	0	0	0	20000	20000	40000	40000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	

Объем продаж продуктов проекта, тыс. руб.

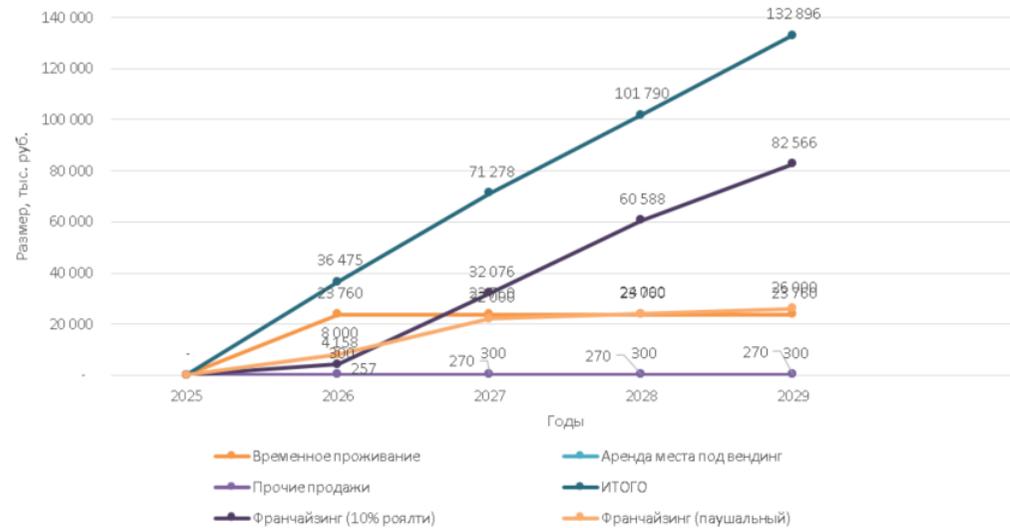


Рис. 8. Динамика продаж продуктов проекта

## 6.5. План по персоналу. Трудовые ресурсы

Штатное расписание по годам указано в Таблице 8.

Таблица 8. Штатное расписание и потребность в кадрах.

Должность, отдел	Образование	Специальность, сфера деятельности	Инвестиционный этап	Коммерциализация	Оклад, руб.
Генеральный директор (руководитель проекта)	-	-	1	1	90000
Техник Back-end	Высшее, среднее техническое	IT	1	2	70000
Менеджер поддержки мобильного приложения	Высшее, среднее техническое	IT	-	2	60000
Менеджер по работе с клиентами	Высшее, среднее	Любая	-	1	50000
Оператор отеля	-	-	1	1	50000
АУП	Высшее, среднее специальное	Финансово-экономическое, юридическое и т.д.	1	3	60000
Менеджер по продажам	-	Продажи	-	2	30000
Маркетолог	-	-	-	1	60000
<b>ИТОГО</b>			<b>4</b>	<b>13</b>	



## **7. Финансовая модель**

Финансовая модель сделана на базе программного продукта Альт-Инвест версия 6.1 и является Приложением к настоящему Бизнес-плану.

### **7.1. Инвестиционный бюджет**

Инвестиционные затраты проекта 40 000 000 рублей, в т.ч.:

- 1) Проектирование и программирование ПО – 16 000 000 рублей;
- 2) Проектирование и экспертиза пилотного отеля – 2 400 000 рублей
- 3) Строительство и ввод в эксплуатацию пилотного отеля – 20 100 000 рублей
- 4) Коммерциализация (реклама, франчайзинг) – 1 500 000 рублей

Структура инвестиционных затрат указана в таблице 9.



Таблица 9. Инвестиционные затраты проекта



Инвестиции		в тыс. руб.				
№№ пп		ИТОГО	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026
<b>1.</b>	<b>Проектирование технологий</b>	<b>16 000</b>	<b>11 000</b>	<b>5 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
1.1.	CRM-система учета и управления	10 000	10 000	-		
1.2.	Сайт, площадка	1 000	1 000	-		
1.3.	Мобильное приложение	5 000	-	5 000		
<b>2.</b>	<b>Дизайн и проектирование отеля</b>	<b>2 400</b>	<b>1 400</b>	<b>1 000</b>		
2.1.	Дизайн-проект	900	900	-		
2.2.	Проектирование и экспертиза	1 500	500	1 000		
<b>3.</b>	<b>Реконструкция объекта и ввод в эксплуатацию</b>	<b>20 100</b>	<b>-</b>	<b>10 000</b>	<b>10 100</b>	
3.1.	Реконструкция и ремонт помещения	18 000		10 000	8 000	
3.2.	Покупка и установка оборудования	2 100	-	-	2 100	-
	Комплект мебели и оборудование для номеров	1 500		-	1 500	
	Оборудование и бытовая техника для услуг клиентов	250		-	250	
	Интерактивный стол, телевизионная панель, мебель для лобби	350		-	350	
		-		-		
<b>4.</b>	<b>Масштабирование</b>	<b>1 500</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>500</b>	<b>1 000</b>
4.1.	Документирование и франчайзинг	500			-	500
4.2.	Реклама и продвижение	1 000			500	500
	<b>ИТОГО</b>	<b>40 000</b>	<b>12 400</b>	<b>16 000</b>	<b>10 600</b>	<b>1 000</b>



## 7.2. Источники финансирования.

Общая потребность в инвестициях составляет 42 000 000 рублей за 12 месяцев инвестиционной стадии

При решении вопроса финансирования рассматривается выход на стадию реализации услуг прототипа отеля – январь 2026 года, реализации франчайзинговой бизнес-модели со 2 квартала 2026 года.

Планируется следующее финансирование проекта:

1) Средства инвестора (ООО «СОДЕМА») – 44 200 000 рублей;

Формы внесения инвестиций:

- 1) Прямое финансирование инвестора через уставный капитал (от 50% доли)
- 2) Предоставление коммерческого займа под 25% годовых на 3 года с отсрочкой выплаты процентов на 21 месяц.

Таблица 10. График инвестиций проекта, в руб.

<b>Источник финансирования</b>	<b>2кв. 2025</b>	<b>3кв. 2025</b>	<b>4кв. 2025</b>	<b>Всего</b>
	<i>13 000 000</i>	<i>17 000 000</i>	<i>12 000 000</i>	<i>42 000 000</i>
Инвестор	13 000 000	17 000 000	12 000 000	42 000 000

### 7.3. Основные расчетные показатели финансовой модели:

Таблица 11. Эксплуатационные затраты

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	Добавить/удалить ...	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	ИТОГО
<b>Прямые производственные расходы</b>																					
Расходы на материалы и комплектующие	тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	1 181,3	19 900,0
Прочие переменные затраты	тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	1 534,0
Зарплата основного производственного персонала	тыс. руб.	0,0	210,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	570,0	570,0	570,0	570,0	570,0	570,0	570,0	570,0	570,0	570,0	570,0	570,0	8 850,0
Страховые взносы на зарплату основного произв. персонала	тыс. руб.	0,0	126,8	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	344,3	344,3	344,3	344,3	344,3	344,3	344,3	344,3	344,3	344,3	344,3	344,3	5 345,4
	Валюта	1	4																		
	1	тыс. руб.	1_01																		0,0
<b>Общие производственные расходы</b>																					
Зарплата вспомогательного произв. персонала	тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	180,0	180,0	180,0	180,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	5 040,0
Страховые взносы на зарплату вспомогательного произв. персонала	тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	108,7	108,7	108,7	108,7	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	3 044,2
Амортизация	тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Земельный и другие налоги, относимые на текущие затраты	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
	Валюта	2	4																		
Аренда объекта	1	тыс. руб.	1_01		138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	165,60	165,60	165,60	165,60	165,60	165,60	165,60	165,60	165,60	165,60	165,60	2953,2
	1	тыс. руб.	1_01		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Административные расходы</b>																					
Зарплата административного персонала	тыс. руб.	270	270	450	600	600	600	600	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	930	14 550,0
Страховые взносы на зарплату административного персонала	тыс. руб.	163	163	272	362	362	362	362	562	562	562	562	562	562	562	562	562	562	562	562	8 788,2
	Валюта	4	4																		
Канцтовары и хозяйрасходы, офис	1	тыс. руб.	1_01		90,0	90,0	90,0	90,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	2 610,0
Обучение и подготовка персонала	1	тыс. руб.	1_01		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Командировочные расходы	1	тыс. руб.	1_01		90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	150,0	150,0	150,0	150,0	210,0	210,0	210,0	210,0	210,0	2 550,0
	1	тыс. руб.	1_01		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Коммерческие расходы</b>																					
Зарплата коммерческого персонала	тыс. руб.	0,0	0,0	90,0	270,0	270,0	270,0	270,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0	5 490,0
Страховые взносы на зарплату коммерческого персонала	тыс. руб.	0,0	0,0	54,4	163,1	163,1	163,1	163,1	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	217,4	3 316,0
	Валюта	1	5																		
Расходы	1	тыс. руб.	1_01		0,0	0,0	0,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	4 500,0
Коммерческие расходы как % от продаж	5%	тыс. руб.	inf_avg		0	0	0	30	59	119	178	267	356	446	535	624	713	802	891	1089	8 256,6
<b>= Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках</b>	тыс. руб.				751,1	1 087,9	1 761,6	3 859,9	4 219,9	4 219,9	4 219,9	4 219,9	5 546,7	5 546,7	5 546,7	5 686,7	5 686,7	5 686,7	5 686,7	5 686,7	87 529,9
<b>= Итого: оплата текущих расходов</b>	тыс. руб.				751,1	1 087,9	1 761,6	3 859,9	4 219,9	4 219,9	4 219,9	4 219,9	5 546,7	5 546,7	5 546,7	5 686,7	5 686,7	5 686,7	5 686,7	5 686,7	87 529,9



Таблица 12. Отчет о прибылях и убытках.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	3 кв. 2029	ИТОГО
Выручка (нетто)	0,0	0,0	0,0	6 068,0	8 676,5	9 270,5	12 458,5	13 646,5	17 428,5	19 210,5	20 992,5	22 774,5	24 556,5	26 338,5	28 120,5	29 902,5	31 684,5	33 466,5	35 248,5	340 436,5
Себестоимость	138,0	474,8	715,4	2 284,4	2 284,4	2 284,4	2 284,4	2 937,6	2 937,6	2 937,6	2 937,6	2 937,6	2 937,6	2 937,6	2 937,6	2 937,6	2 937,6	2 937,6	2 937,6	45 716,8
Валовая прибыль	-138,0	-474,8	-715,4	3 784,6	6 392,1	6 986,1	10 174,1	10 708,9	14 490,9	16 272,9	18 054,9	19 836,9	21 618,9	23 400,9	25 182,9	26 964,9	28 746,9	30 528,9	32 310,9	294 721,7
Оплата административного и коммерческого	433,1	433,1	866,2	1 395,5	1 395,5	1 395,5	1 395,5	2 069,2	2 069,2	2 069,2	2 069,2	2 069,2	2 069,2	2 069,2	2 069,2	2 069,2	2 069,2	2 069,2	2 069,2	32 144,2
Административные расходы	180,0	180,0	180,0	180,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	5 160,0
Коммерческие расходы	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	4 500
Налоги, кроме налога на прибыль	0	0	0	0	0	50	99	97	96	95	94	92	91	90	89	87	86	85	84	1 234
Проценты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	-751,1	-1 087,9	-1 761,6	2 289,1	4 456,6	5 001,0	8 140,0	8 062,4	11 785,7	13 568,9	15 292,2	17 075,4	18 858,7	20 641,9	22 365,2	24 148,5	25 931,7	27 715,0	30 092,2	257 683,9
Прибыль /убыток от реализации внеоборотных	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль /убыток от строительной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	-751,1	-1 087,9	-1 761,6	2 289,1	4 456,6	5 001,0	8 140,0	8 062,4	11 785,7	13 568,9	15 292,2	17 075,4	18 858,7	20 641,9	22 365,2	24 148,5	25 931,7	27 715,0	30 092,2	257 683,9
Налог на прибыль	0,0	0,0	0,0	129,1	1 005,5	1 343,0	2 575,7	2 614,5	3 120,7	4 383,4	4 947,0	5 517,5	6 088,1	6 658,6	7 210,0	7 780,5	8 351,1	8 921,7	9 492,3	80 328,8
Чистая прибыль (убыток)	-751,1	-1 087,9	-1 761,6	2 080,0	3 451,1	3 658,0	5 564,3	5 387,9	8 665,0	9 185,5	10 345,2	11 557,9	12 770,6	13 983,3	15 155,2	16 367,9	17 580,6	18 793,3	20 409,9	177 355,2

График: Выручка, тыс. руб.

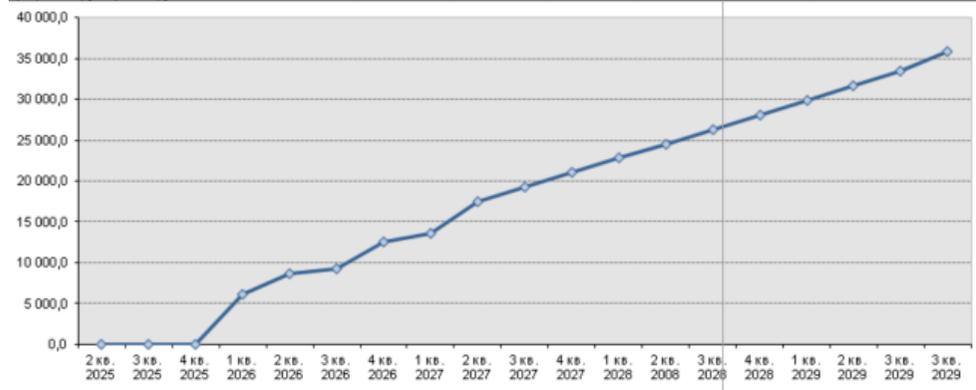


Рис.8. Выручка от продаж продукта проекта

График: Чистая прибыль, тыс. руб.

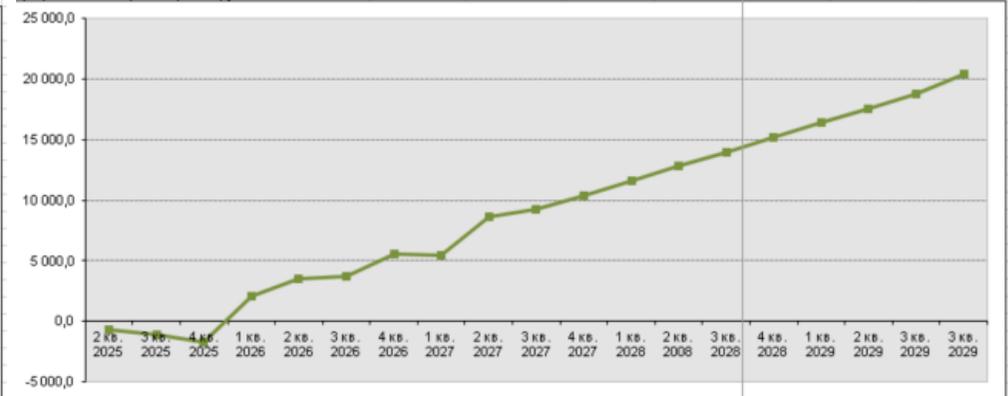


Рис. 10. Чистая прибыль

Таблица 13. Отчет о движении денежных средств

« ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	3 кв. 2029	ИТОГО
Поступления от продаж	0	0	0	6 069	6 677	9 271	12 459	13 647	17 429	19 211	20 993	22 775	24 557	26 339	28 121	29 903	31 685	33 467	35 243	340 439
Затраты на материалы и комплектующие	0	0	0	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-1 181	-18 900
Прочие переменные затраты	0	0	0	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-99	-1 584
Зарплата	-270	-480	-900	-1 410	-1 410	-1 410	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-2 220	-33 930
Общие затраты	-318	-318	-318	-318	-678	-678	-678	-706	-706	-706	-766	-766	-766	-766	-826	-826	-826	-826	-826	-12 613
Налоги	-163	-290	-544	-981	-1 857	-2 244	-3 526	-4 053	-4 558	-5 819	-6 381	-6 951	-7 520	-8 089	-8 639	-9 209	-9 778	-10 347	-11 107	-102 056
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие поступления	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>	<b>-751</b>	<b>-1 088</b>	<b>-1 762</b>	<b>2 888</b>	<b>3 451</b>	<b>3 658</b>	<b>5 584</b>	<b>5 388</b>	<b>8 665</b>	<b>9 185</b>	<b>10 345</b>	<b>11 558</b>	<b>12 771</b>	<b>13 983</b>	<b>15 155</b>	<b>16 368</b>	<b>17 581</b>	<b>18 793</b>	<b>20 410</b>	<b>177 355</b>
Инвестиции в земельные участки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в здания и сооружения	0	-10 000	-8 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-18 000
Инвестиции в оборудование и прочие активы	0	0	-2 100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-2 100
Инвестиции в нематериальные активы	-12 400	-6 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-18 400
Инвестиции в финансовые активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата расходов будущих периодов	0	0	-500	-1 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1 500
Прирост чистого оборотного капитала	127	98	197	368	366	15	710	441	-124	966	276	273	273	273	264	273	273	273	364	5 707
Выручка от реализации активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежные потоки от инвестиционной</b>	<b>-12 273</b>	<b>-15 902</b>	<b>-10 403</b>	<b>-632</b>	<b>366</b>	<b>15</b>	<b>710</b>	<b>441</b>	<b>-124</b>	<b>966</b>	<b>276</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	<b>264</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	<b>364</b>	<b>-34 293</b>
Поступления собственного капитала	13 500	17 000	12 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	42 500
Целевое финансирование	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства от инвесторов строительства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежные потоки от финансовой деятельности</b>	<b>13 500</b>	<b>17 000</b>	<b>12 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-42 500</b>							
Суммарный денежный поток за период	475	11	-165	1 448	3 817	3 673	6 274	5 829	8 541	10 151	10 622	11 831	13 044	14 257	15 419	16 641	17 854	19 067	20 774	179 563
Денежные средства на начало периода	0	475	486	321	1 769	5 586	9 259	15 533	21 362	29 903	40 054	50 675	62 506	75 550	89 807	105 226	121 868	139 721	158 788	
Денежные средства на конец периода	0	475	486	321	1 769	5 586	9 259	15 533	21 362	29 903	40 054	50 675	62 506	75 550	89 807	105 226	121 868	139 721	158 788	179 563

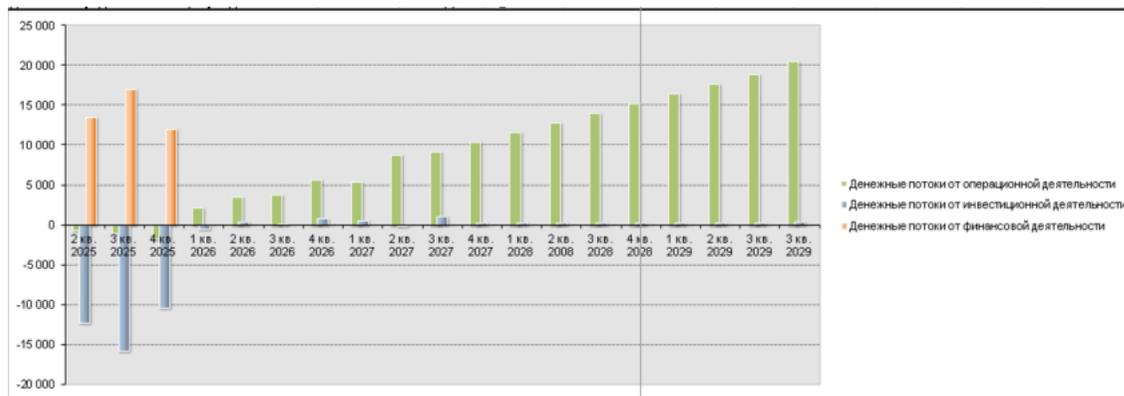


Рис. 11. График движения денежных средств проекта

Таблица 14. Показатели финансовой состоятельности

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ			2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	3 кв. 2029
Рентабельность активов	%	int_avg	-23,3%	-20,8%	-20,7%	20,5%	31,6%	30,9%	42,8%	37,3%	53,6%	50,0%	49,6%	49,1%	48,2%	46,9%	45,4%	43,9%	42,4%	40,9%	38,3%
Рентабельность собственного капитала	%	int_avg	-23,6%	-21,0%	-20,9%	20,8%	32,3%	31,6%	43,6%	38,2%	54,7%	50,8%	50,4%	49,7%	48,6%	47,2%	45,5%	44,0%	42,4%	40,8%	38,2%
Рентабельность внеоборотных активов	%	int_avg	-24,2%	-21,3%	-21,1%	21,6%	35,9%	36,1%	50,4%	56,9%	92,4%	99,2%	113,2%	129,2%	143,6%	159,4%	175,1%	191,8%	209,9%	226,6%	251,6%
Правые расходы к выручке от реализации	%	int_avg	-	-	-	37,6%	26,3%	24,6%	19,3%	21,5%	16,9%	15,3%	14,0%	12,9%	12,0%	11,2%	10,4%	9,8%	9,3%	8,9%	8,2%
Прибыль продаж	%	int_avg	-	-	-	34,3%	39,8%	39,5%	44,7%	39,5%	49,7%	47,8%	49,3%	50,7%	52,0%	53,1%	53,9%	54,7%	55,5%	56,2%	56,9%
Доля постоянных затрат	%	int_avg	100,0%	100,0%	100,0%	66,8%	69,7%	69,7%	69,7%	76,9%	76,9%	76,9%	77,2%	77,2%	77,2%	77,2%	77,4%	77,4%	77,4%	77,4%	77,4%
Точка безубыточности	тыс. руб.	int_avg	-	-	-	3 269	3 448	3 411	3 276	4 708	4 605	4 571	4 607	4 584	4 584	4 548	4 596	4 583	4 571	4 561	4 549
"Запас прочности"	%	int_avg	-	-	-	46,1%	60,3%	63,2%	73,7%	65,5%	73,6%	76,2%	78,1%	79,9%	81,4%	82,7%	83,7%	84,7%	85,6%	86,4%	87,3%
Рентабельность по EBITDA	%	int_avg	-100%	-100%	-100%	57%	106%	117%	189%	142%	209%	241%	269%	300%	331%	362%	389%	420%	451%	482%	523%
Рентабельность по EBIT	%	int_avg	-100%	-100%	-100%	57%	106%	117%	189%	142%	209%	241%	269%	300%	331%	362%	389%	420%	451%	482%	523%
Рентабельность по чистой прибыли	%	int_avg	-100%	-100%	-100%	54%	82%	86%	129%	95%	154%	163%	181%	203%	224%	245%	263%	284%	306%	327%	355%
Эффективная ставка налога на прибыль	%	int_avg	0,0%	0,0%	0,0%	5,8%	22,6%	26,9%	31,6%	32,7%	26,5%	32,3%	32,3%	32,3%	32,3%	32,3%	32,2%	32,2%	32,2%	32,2%	32,2%
Коэффициент обшей ликвидности	разы	int_avg	3,76	2,16	1,95	4,14	6,13	9,19	9,06	9,85	14,29	13,13	15,16	17,22	19,31	21,41	23,57	25,69	27,82	29,96	31,69
Чистый оборотный капитал	тыс. руб.	int_avg	349	261	399	2 479	5 930	9 589	15 153	20 541	29 187	38 354	48 680	60 219	72 971	86 936	102 072	118 421	135 983	154 758	175 149
Коэффициент обшей платежеспособности	разы	int_avg	0,99	0,99	0,99	0,98	0,97	0,98	0,97	0,96	0,97	0,96	0,96	0,96	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97
Коэффициент автономии	разы	int_avg	100,75	127,40	92,22	51,88	38,45	41,09	26,54	25,44	30,82	24,31	25,37	26,61	27,99	29,48	31,11	32,75	34,45	36,21	37,47
Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса	%	int_avg	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Общий коэффициент покрытия долга	разы	int_avg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Покрытие процентов по кредитам	разы	int_avg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

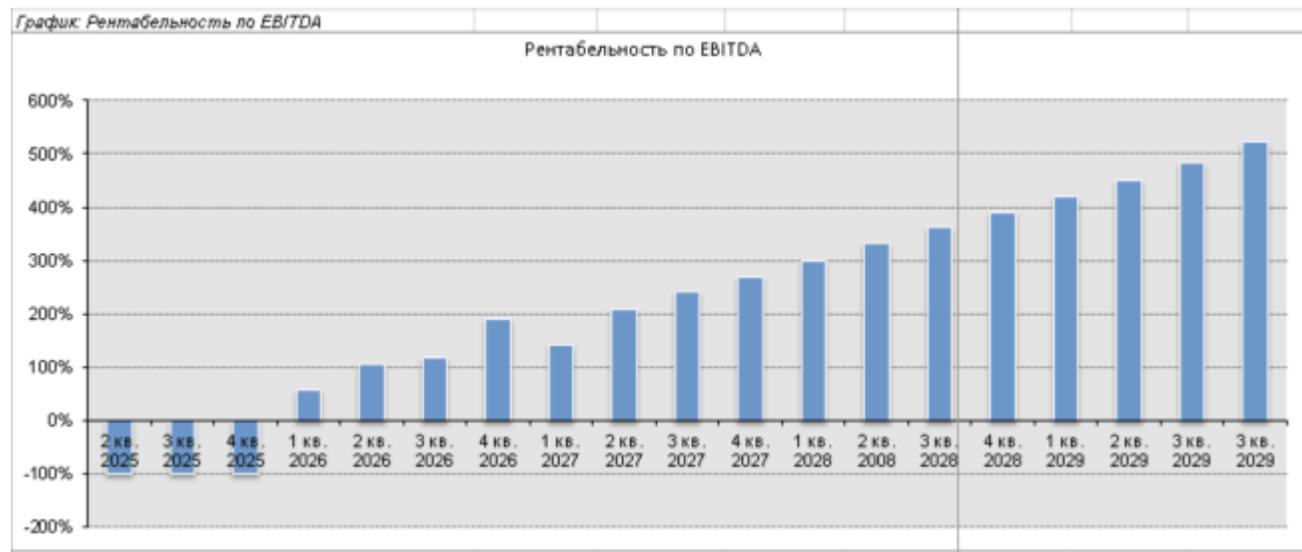


Рис. 12. Рентабельность по EBITDA

Таблица 15. Показатели эффективности инвестиций для участников проекта

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОЛНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ		
Инвестиционные затраты	40 000	тыс. руб.
Выручка от реализации продуктов проекта, без НДС	340 439	тыс. руб.
Простой срок окупаемости	2,56	года
Чистая прибыль	171 355	тыс. руб.
Чистая приведенная стоимость (NPV)	76 262	тыс. руб.
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	2,80	года
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	71,0%	(номинальная - с
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)	2,87	разы
Итого стоимость бизнеса	150 627	тыс.руб.
Модифицированная IRR (MIRR)	48%	
Ставка реинвестирования доходов	21%	
Ставка дисконтирования инвестиционных затрат	21%	

Таблица 16. Оценка бизнеса. Капитализация

ОЦЕНКА БИЗНЕСА	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	3 кв. 2029	ИТОГО	
Валюта расчетов:	1																				
Годовая ставка дисконтирования:	18%																				
ставка дисконтирования на расчетный период	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
коэффициент дисконта на середину периода	1,02	1,06	1,11	1,16	1,20	1,26	1,31	1,36	1,42	1,48	1,54	1,61	1,68	1,75	1,82	1,90	1,98	2,06	2,15		
коэффициент дисконта для потока на конец периода	1,04	1,09	1,13	1,18	1,23	1,28	1,34	1,39	1,45	1,51	1,58	1,64	1,71	1,78	1,86	1,94	2,02	2,11	2,20		
Долгосрочные темпы роста в постпроектный период в пересчете на период, равный валу проекта	18%	4,2%																			
<b>Денежный поток для собственного капитала</b>																					
Чистая прибыль																					
Амортизация																					
Изменение чистого оборотного капитала																					
Инвестиции																					
Изменение долгосрочной задолженности																					
Дисконтированный денежный поток																					
<b>Продленная стоимость проекта</b>	188 763																				
Послеоперационная операционная прибыль (NOPLAT)																					
Дисконтированная продленная стоимость	65 996																				
<b>Итого стоимость бизнеса</b>	150 627																				

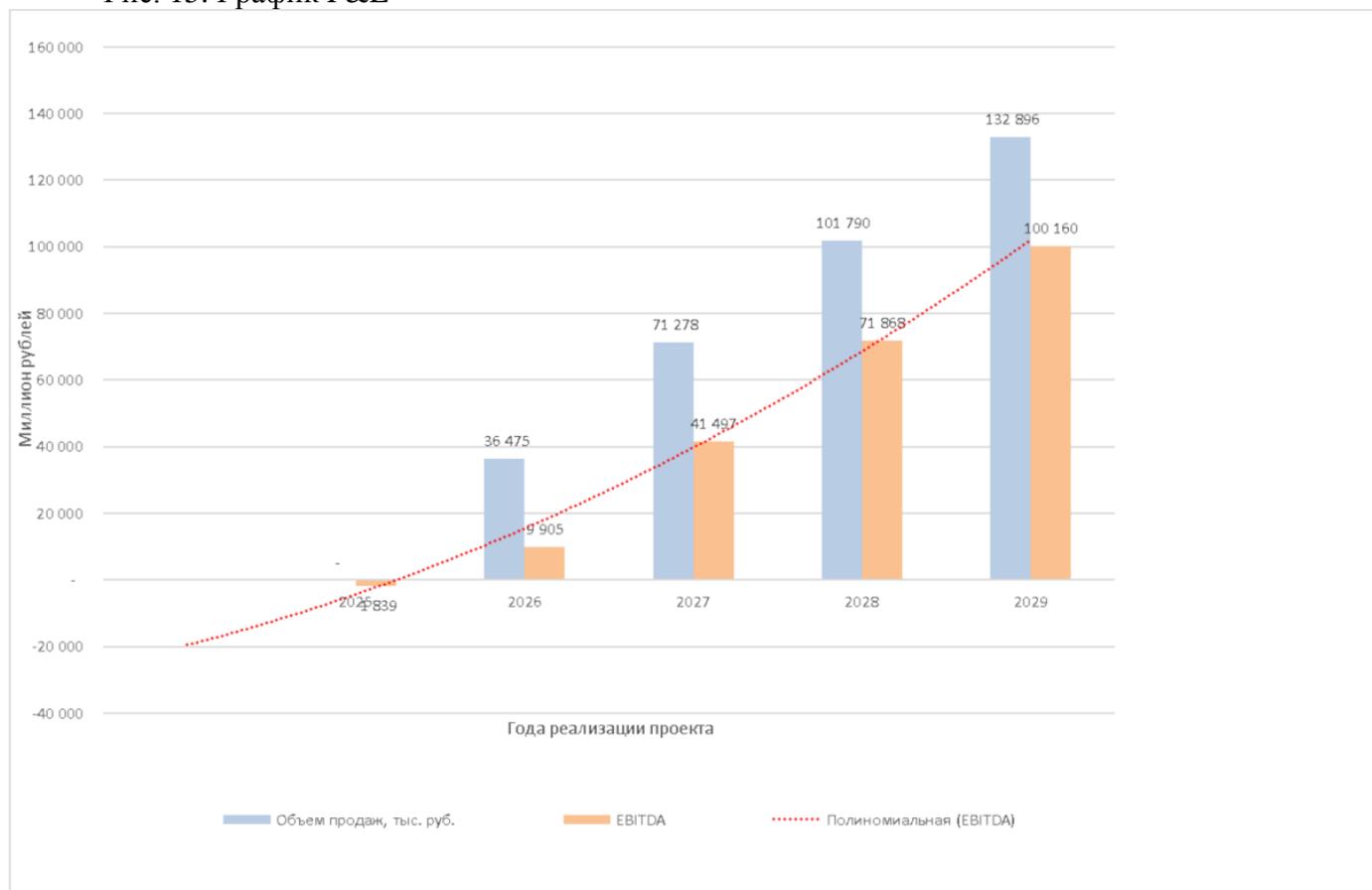
## 8. Результаты проекта

- 1) Выручка реализации услуг отеля AIGARD составит более 24 миллиона рублей в год
- 2) Реализация технологии по франчайзингу начиная с 2027 года не менее 40 миллионов рублей в год с ежегодным ростом на 15 % (12 новых отелей).
- 3) Количество объектов, работающих с системой AIGARD к концу 2029 года составит 40 штук
- 4) Среднегодовая чистая прибыль 32 миллиона рублей;
- 4) Дисконтированный срок окупаемости проекта – 2,8 года

Таблица 17. Основные показатели проекта, 2025 – 2029 года (5 лет)

Показатель / этап	Результат
Выручка от реализации, млн. руб.	340,4
Прибыль EBITDA, млн. руб.	251,6
Чистая прибыль, млн. руб.	171,3
Срок окупаемости, лет	2,8
Дисконтированный чистый денежный поток, NPV млн. руб.	76,2
Внутренняя норма доходности, IRR, %	71

Рис. 15. График P&L



## 8.1. Результаты для инвестора

Расчет прогнозных результатов проекта для инвестора проведен в двух альтернативных вариантах:

- 1) Участие в управлении ООО «Содема» (либо создаваемого нового Общества) с долей в Уставном капитале 51%
- 2) Коммерческий займ на 3 года под 25 % годовых с отсрочкой выплаты процентов на 18 месяцев.

Возможен смешанный вариант участия в проекте.

Таблица 18. Результаты проекта для инвестора

Показатель	1 вариант (участие)	2 вариант (займ)
Форма инвестиций	Вклад в УК	Коммерческий займ
Размер инвестиций, рублей	42 000 000	42 000 000
Доход инвестора при реализации проекта за 5 лет, рублей	85 677 575 (51% чистой прибыли)	35 635 000 рублей (выплаченные проценты)
Среднегодовой доход, рублей	17 135 515 рублей (40% годовых)	11 878 400 рублей (28,2% годовых)
Начало получения дохода	2026 год	2027 год
Капитализация вложений (в случае реализации бизнеса в конце 2029 года)	75 000 000 рублей	-
Итоговая доходность для инвестора, рублей (доход – вложения)	160 677 575 рублей	35 635 000 рублей
X	X 4	X 1,8

Таблица 19. График инвестиций и их возврата, млн. руб.

Вариант	2025	2026	2027	2028	2029
Прямое участие	(-) 42,0	(%) 5,6	(%) 16,8	(%) 29,1	(%) 34,1
Коммерческий займ	(-) 42,0	(%) -	(%) 15,2	(%) 20,4, (* ) 40,2	-

Примечание: (-) – инвестиции, (%) – проценты (\*) – возврат основного долга