Федеральное агентство по образованию РФ

Филиал Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Сочинский государственный университет туризма и курортного дела» в г. Ейске Краснодарского края

Кафедра социально-культурного сервиса и туризма

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине «Маркетинг»

Тема:

**«Бизнес-план создания элитной гостиницы»**

Ейск - 2010 г

Содержание

1. Резюме
2. Описание отрасли
3. Характеристика организации
4. Производственный и организационный план
5. Маркетинговый план
6. Финансовый план и расчет эффективности проекта
7. Анализ рисков

Заключение

Приложения

1. Резюме

Основные сведения о проекте

Характер проекта

Проведение всего комплекса мероприятий, связанных со строительством гостиницы элитного типа.

Описание проекта

В новом рекреационном микрорайоне города Ейска (район поселка Морской) будет построена элитная гостиница, отвечающая основным характеристикам гостиниц подобного уровня в современном понимании. Параметры гостиницы сформированы на основе мониторинга спроса на рекреационные услуги в Российской федерации и за рубежом.

Продукция

* К эксплуатации предлагаются комфортабельные номера, отвечающие основным характеристикам элитной гостиницы и комплекс дополнительных услуг (баня-сауна, бильярд, парикмахерская, бассейн, магазин, охраняемая автостоянка и т.д.) в современном понимании;
* Предлагаемые услуги являются аналогами лучших разработок в области гостиничного бизнеса;

Выбор услуги объясняется:

* наличием опыта руководителей будущей гостиницы предприятия;
* потребностями рынка, обеспечивающими высокие прибыли, рентабельность 67.72 %;
* ориентацией на потенциального потребителя корпоративного типа, наличие которого обосновано настоящим бизнес планом.

Направления использования инвестиций

Выполнение строительно-монтажных работ.

Основания выбора данного проекта

Уверенность участников проекта в выгодности данного капиталовложения и развитии данного направления деятельности (реализации данного проекта) основывается на:

* уровне спроса, превышающим уровень предложения;
* тенденциях повышения уровня спроса в связи с уникальностью предлагаемой продукции, заключающейся в том, гостиниц подобного типа в Ейске пока не существует;
* наличие нежёсткой конкуренции;
* возможностью путем массированного агрессивного проникновения стать лидером в регионе Ейска, в данный момент времени.

Расчеты по проекту, представленные в главе “Финансовый план” показывают, что проект является экономически выгодным и привлекательным для финансирования.

Финансово-экономический анализ проекта, приведенный в настоящем бизнес плане, показывает, что установленный уровень цен на услуги, привлекателен для потребителей, повышенное качество услуг позволят достичь расчётного уровня рентабельности.

Выбор поставщиков и подрядчиков для участия в реализации проекта будет проводиться на конкурсной основе.

Реализация проекта, представленная в настоящем бизнес плане, включает в себя следующие этапы:

* Проведение монтажно-строительных работ;
* закупка и монтаж оборудования;
* организация финансовой деятельности;
* организация продаж услуг гостиницы.

Маркетинговые исследования

* Характеристика рынка
* известен объем спроса и предложения;
* известны основные потребители;
* известны цены на аналогичные услуги;
* имеется возможность дать прогноз перспективного развития данного рынка.
* Обеспеченность сбыта продукции (услуг)
* разработаны методы привлечения потребителей, в качестве основного потребителя предполагается клиенты - корпоранты.
* Программа развития и производственные издержки
* определен объем строительно-монтажных работ;
* выполнен постатейный расчет издержек.
* Конкуренция
* проведен анализ основных конкурентов.
* Значение проекта
* региональное.
* Источники финансирования проекта

Реализация проекта строительства требует капиталовложений в размере 44417,250 тысяч рублей.

Эти средства предполагается получить за счет инвесторов.

* Источники возврата инвестиций

Возврат инвестиций будет осуществляться за счёт продажи услуг гостиницы в течение пяти лет после начала продаж.

2. Описание отрасли

Многочисленные туристические и курортно-оздоровительные возможности Ейска создают благоприятные условия для строительства гостиниц и отелей. Потенциал г. Ейска в этом отношении огромен – не опасаясь каких-либо существенных ограничений (пограничных, визовых и прочих формальностей), характерных для посещения таких зарубежных государств и территорий, как Турция, Болгария, Абхазия его можно увеличивать и дальше.

О благоприятных условиях для строительства гостиниц в городе свидетельствуют прогнозы Международной Организации по Туризму, которая подтверждает то, что развитие туризма в нашей стране имеет достаточно хорошие перспективы. Потоки туристов в Россию, также как и из нее, должны значительно возрасти. Развитию туристического сектора будет способствовать, в первую очередь, рост международного туризма в Россию, обладающей обширным культурным наследием и богатой историей.

В городе Ейске гостиничные услуги такого объема и уровня оказываются в водноспортивном клубе «Торнадо» (ИП Бабенко В.В.) и бизнес-отеле «Бристоль» (ИП Чижов А.В.).

Водноспортивный клуб «Торнадо», владельцем является индивидуальный предприниматель Бабенко Виктор Васильевич. ВСК «Торнадо» предоставляет услуги по размещению, питанию, организации водноспортивных развлечений, кроме того, в вечернее время на территории летнего кафе проводятся различные шоу: цирковые; хореографические; театрализованные; пенные вечеринки.

Гостям для проживания предлагаются 30 номеров: 7 номеров класса «Люкс» и 23 стандартных двух- или трехместных номеров, кроме того, есть один номер оснащенный гидромассажной ванной.

Все номера выполнены в оригинальной цветовой гамме, номера на 2 и 3 этажах имеют балкон с видом на море.

Номера «Люкс» - это 2-3х-местные номера с выделенными спальной и гостиной зонами. Все комнаты оснащены балконом, телевизором, телефоном, холодильником, сплит-системой, удобной туалетной комнатой и душевой кабиной.

Перед отелем расположена автостоянка. В стоимость проживания включен завтрак.

Питание осуществляется в ресторанном комплексе включающем: летний ночной клуб, летний зал «Тропиканка», два малых зала в здании и открытую террасу, где могут размещаться только гости отеля.

Бизнес-отель «Бристоль» расположен в административном и историческом центре, рядом с основными достопримечательностями города. Удачное расположение, завоеванная репутация и возможность обслуживать большие потоки гостей позволяет этой гостинице занимать лидирующее положение в гостиничном бизнесе города.

Отдел номерного фонда состоит из таких подразделений, как служба бронирования, административная служба, служба горничных, служба безопасности.

Услуги и оборудование номерного фонда бизнес-отеля, в том числе и включенные в стоимость проживания стоянка и завтрак, аналогичны оборудованию и услугам в водноспортивном клубе «Торнадо».

3. Характеристика организации

Форма и краткая характеристика предприятия.

ООО «Амира-Юг» организовывается как общество с ограниченной ответственностью.

Деятельность ООО «Амира-Юг» регистрируется в государственных органах в соответствии с законодательством РФ для получения необходимой разрешительной документации и лицензии.

ООО «Амира-Юг» выступает исполнителем проекта описанного в данном бизнес плане.

Основной вид деятельности

Основным видом деятельности является строительство.

В целом ООО «Амира-Юг» можно охарактеризовать как производитель, имеющий производственную базу.

Отраслевая принадлежность

Отраслевая принадлежность планируемого предприятия:

Строительство.

4. Производственный и организационный план

Согласно СНиП 1.04.03-85 «Нормы продолжительности строительства предприятий, зданий и сооружений», а также Изменений № 4 к СНиП 1.04.03-85 продолжительность строительства подобного рода объектов в г.Ейске, при учете сейсмичности в районе строительства, составляет в среднем 6,5 месяцев.

Общая стоимость строительства объектов по бизнес-проекту составила 44417,250 тыс. руб.

Таблица 1. Объектная смета на строительство 3х-этажного здания курортной гостиницы на 24 места

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование работ и затрат | Сметная стоимость, тыс. руб. |
| Строительных работ | Монтажных работ | Всего |
| 1 | Общестроительные работы подземной части (включая земляные работы и возведение подпорных стен) | 4388,42 |  | 4388,42 |
| 2 | Общестроительные работы надземной части (включая кровлю) | 24251,82 |  | 24251,82 |
| 3 | Заполнение проемов | 6200,47 |  | 6200,47 |
| 4 | Полы, отделочные работы, лестницы, ограждения | 5774,42 |  | 5774,42 |
| 5 | Санитарно-технические работы | 2887,12 |  | 2887,12 |
| 6 | Электромонтажные работы |  | 541,9 | 541,9 |
| 7 | Устройство связи |  | 373,1 | 373,1 |
| И т о г о п о с м е т е | 43502,25 | 915,0 | 44417,25 |

В стоимости строительства величины комплексных статей затрат составляют (в тыс. руб.): материальные затраты – 27938,45, расходы на оплату труда рабочих-строителей – 4153,01, расходы на эксплуатацию и содержание строительных машин и механизмов – 5663,20, накладные расходы – 4441,73, сметная прибыль – 2220,86.

Кроме названных статей предполагаются расходы на строительство мини-бассейна – 626,158 тыс. руб., а также на отвод и приобретение земельного участка, проектные работы – 15675 тыс.руб., в т.ч. долевое участие – 800 тыс. руб.

Расчетный измеритель единичной стоимости – 44417250: 2078 м2 = 21375 руб/м2.

Административный состав предприятия.

Руководящий состав ООО «Амира-Юг»:

* Генеральный директор……………………………..1
* Заместитель директора по общим вопросам……..1
* Финансовый директор……………………………..1
* Главный инженер…………………………………..1
* Главный бухгалтер………………………………....1
* Начальник планово-производственного отдела….1

5. Маркетинговый план

Проведенные маркетинговые исследования позволили выявить основные предпосылки дальнейшего развития сети гостиниц повышенного класса (категории) в г. Ейске.

1) Облегченная доступность Ейска для россиян. Успешному развитию сети гостиничных комплексов способствует общая благоприятная конъюнктура Ейска на российском рынке как единственного уникального многопрофильного курорта, который можно посещать, не обременяясь таможенными, визовыми, паспортными и пр. формальностями (по сравнению с Турцией, Крымом, Абхазией, Болгарией).

2) Возникновение класса престижных гостиниц на курорте Ейске сформирует новый облик курортно-туристского комплекса и значительно повысит имидж уникального курорта.

3) Неудовлетворенный спрос на возросшие потребности российских туристов на высоко комфортный отдых (особенно в летние месяцы) и неразвитость в существующих учреждениях отдыха ряда предложений для отдыхающих, присущих курортам высокого уровня (прокат автомобилей, условия для детского отдыха и др.).

4) Явная диспропорция между отелями высокого класса и другими, с учетом поддерживаемой администрацией города концепции превращения Ейска в курорт современного типа с увеличенной сезонностью и возможностью круглогодичной загрузки (не более 2-х полностью или частично удовлетворяют стандарту элитного уровня).

5) Несоответствие подавляющего большинства гостиничных и санаторно-курортных учреждений современным требованиям качества обслуживания туристов и отдыхающих, по причине устаревшей и изношенной материальной базы, слабости подготовки персонала, нехватки высоко комфортных номеров, сложившегося местного профессионального менталитета пренебрежительного отношения к применению современных методов маркетинга для продвижения своего гостиничного предложения.

6) Перспективность для привлечения иностранной клиентуры не только из Германии и Скандинавских стран, традиционно проявлявших интерес к России, но и других регионов, в т.ч. из Турции. Значение этого фактора особенно возрастет с решением проблемы облегченной транспортной доступности курорта Ейск.

# Требования к курортной гостинице

Выявленные в процессе маркетингового исследования особенности существующей и перспективной клиентуры Ейска определили наиболее конкурентоспособные виды туризма, в которых эта клиентура будет участвовать:

– семейный отдых с детьми

– активный отдых, включающий спортивные занятия

– отдых с акцентом на развлечения

– пляжный отдых

– лечебно-оздоровительный туризм

– инсентив - туризм (тур, предоставляемый группе сотрудников какого либо предприятия - в виде поощрения их работы, и полностью оплаченный этим предприятием)

– конгресс-туризм (в т.ч. конференции, клубные встречи) и другие.

Все эти виды туризма и прямо, и косвенно влияют на тип гостиницы, который проявляется:

– в составе помещений, который отражает интересы клиентуры определенного вида туризма (например, для семейного отдыха с детьми нужны игровые комнаты, детское кафе со специальной мебелью и меню и площадки с детскими аттракционами);

– в режиме работы предприятий питания, развлечений;

– в интерьерах номеров и общественной зоны;

– в количестве спортивных объектов;

– в наборе основных и дополнительных услуг.

Набор перечисленных услуг четко определяет тип гостиницы как «курортной гостиницы» по международному стандарту.

Согласно мировой типологии существует определенный тип – «курортная гостиница», он предполагает значительно более полный набор услуг, чем в городской гостинице (сооружения для отдыха, спорта, развлечений, торговли, питания, лечения).

Особенность курортной гостиницы - большая продолжительность проживания: 10-14 -20 дней; правда, она характерна для "высокого" сезона, в другое время - широко привлекается и клиентура конгресс туризма - на 4-6 дней, и организация уик-энда. Это обстоятельство диктует необходимость многообразного предложения услуг, как для взрослых, так и для детей. Курортная гостиница должна иметь системы само обеспечения, включая службу безопасности, противопожарную и медицинскую службу, складское и транспортное хозяйство.

Средняя загрузка для курортных гостиниц - 67% (годовой коэффициент). Многие мировые курорты обращают внимание на конгрессный и деловой туризм (2-й и 3-й по значению сегмент рынка), что вызвано потребностью выравнивания загрузки в межсезонье. Совмещение с бизнес - и конгресс -туризмом увеличивает время пребывания и стимулирует повторные приезды - с целью отдыха.

В сегментах клиентуры обычно бывает такое соотношение: 55,5% -летний отдых на море, 24% -конгресс туризм; 20,5 %- другие виды.

Одной из важнейших характеристик курортной гостиницы является то, что на подобных территориях обычно создается так называемый "клубный комплекс". По такому принципу работают всемирно известные гостиничные цепи: система Club Med (ее курорты размещаются в 33 странах), Le Meridien и другие. Отличительными чертами "клубного комплекса" являются:

1) своя специфика, ориентация на определенную клиентуру (семья с детьми, молодежь, пожилые люди); в зависимости от этого строится система обслуживания.

В нашем случае акцент делается на семейный отдых с детьми, спорт и развлечения; конгрессный и лечебный туризм для корпоративных клиентов, при этом возникает возможность оптимизации прибыли у предприятий, поставляющих клиентуру для подобного вида отдыха. Начиная с 2003 года предприятия, заключив договор со страховой компанией и перечислив ей, соответствующий договор на оздоровительное лечение имеют право относить вышеуказанные суммы на затраты. При этом размер налогооблагаемой прибыли соответственно уменьшается. Необходимым условиям реализации этой модели является либо наличие медицинской лицензии у сомой гостиницы, либо совместная с медицинско-оздоровительным учреждением эмиссия путёвок установленного образца..

2) предоставление услуг по принципу "все включено" (all-inclusive):

– приобретая тур в "клубный комплекс", клиент оплачивает проживание, трехразовое питание, участие в спортивных мероприятиях, бассейны, прокат инвентаря (спортивного и пляжного), услуги инструкторов, дневные и вечерние развлекательные мероприятия и клубы для детей;

– при этом не включены в стоимость и оплачиваются дополнительно: экскурсии, услуги фитнес-центра, услуги по присмотру за детьми, определенные виды спорта (водные лыжи, дайвинг, парусный спорт, серфинг, верховая езда);

3) территория представляет собой автономный "городок":

– номерной фонд размещается в одном главном корпусе;

– все остальные объекты "разбросаны" по территории, при этом строго, соблюдается единый архитектурный стиль (соответствует индивидуальности гостиницы, национальным особенностям).

Рекомендации по комплексу основных и дополнительных услуг, предоставляемых в гостиницах

Сегодня уже тривиальным звучит вопрос о предоставлении просто хорошего сервиса. Актуальный акцент - удержать постоянного клиента, предложить ему новые услуги гостиницы, и получить новый срез потенциального рынка. Известно, что цена привлечения новых клиентов обходится в 4-5 раз выше, чем полное удовлетворение потребностей -постоянных.

Надо отчетливо понимать, что главными особенностями высококлассных отелей, резко отличающими их от других гостиниц являются:

А – обеспечение полной и абсолютной безопасности клиентов (причем нужна современная система, которой нет пока в гостиницах Ейска);

Б – водоснабжение гостиницы - только на уровне мировых стандартов (вода берется из городской сети, но проходит полную адаптацию);

В – гостиница имеет автономную систему энергоснабжения, которая позволяет (если в городе неполадки с подачей электроэнергии) 2-3 дня обеспечивать все потребности.

Отмечается, что именно благодаря особенностям (А) и (Б) в Москве происходит "бум" элитных отелей - они пользуются постоянным повышенным спросом. Есть уверенность, что и в Ейске существует в них острая потребность. И надо занимать эту нишу рынка как можно быстрее.

Основные требования к элитным гостиницам приведены в Приложении 2.

## Некоторые рекомендации по ценовой стратегии менеджмента и маркетинга

## Ценовая стратегия менеджмента и маркетинга строится с учетом:

– специфики курортных приморских гостиниц: максимизация доходов в сезон; минимизация - в не сезон;

– глубокой дифференциации цен по сезонам;

– гибких систем скидок;

– разной системы продаж (где-то – туры, где-то – номера);

– цены тура, которую формирует сам клиент, выбирая из широкой гаммы предложения, состоящую из примерно 50-ти видов услуг.

6. Финансовый план и расчет эффективности реализации проекта

Расчет эффективности инвестиционных проектов в международной практике осуществляется на основе таблицы (формы) "Поток реальных денег" (Кэш-Фло, Cash Flow).

В качестве основных интегральных показателей эффективности анализируемого инвестиционного проекта будем использовать:

* срок окупаемости проекта (PBP) (payback period);
* индекс прибыльности (PI) (profitability index);
* чистый приведенный доход (NPV) (net present value);
* внутренняя норма рентабельности (IRR) internal rate of return).

Срок окупаемости проекта PBP (то же самое - период окупаемости) - время, за которое поступления от производственной деятельности предприятия покроют все затраты, связанные с реализацией проекта, включая затраты на инвестиции, согласования, налоги и рекламу. Срок окупаемости будем измерять в месяцах.

Индекс прибыльности PI (то же самое - индекс доходности (ИД) или коэффициент чистого дисконтированного дохода (КЧДД)).

Чистый приведенный доход NPV (то же самое чистый дисконтированный доход (ЧДД)) - приведенная стоимость будущих прибылей или денежных потоков, дисконтированных с помощью соответствующей процентной ставки за вычетом приведенной стоимости инвестиционных затрат.

Внутренняя норма рентабельности IRR (то же самое - внутренняя норма доходности (ВНД), предельная эффективность капиталовложений, процентная норма прибыли, дисконтированный поток реальных денег или финансовая норма прибыли) - норма дисконта, для которой дисконтированная стоимость чистых поступлений от проекта равна дисконтированной стоимости инвестиций, то есть NPV равен нулю. В этом проявляется экономический смысл IRR как дисконтированной "точки безубыточности".

Дисконтирование - приведение разновременных экономических показателей к настоящему (текущему) моменту времени, в связи с тем, что ценность денежной единицы в настоящее время выше, чем в будущем.

-Прямые производственные издержки строительного этапа осуществляются равномерно в течение всего нормативного срока строительства;

* + Для расчета основных показателей проекта срок его жизни условно равен 10 годам, из которых 9 месяцев составляют период строительства, согласования и оформления документов, остальные 9 лет и 3 месяца - период получения дохода.
	+ Налоги на ФОТ и НДС, уплачиваемые в период строительства, включены при расчете сметной стоимости строительства, кроме этого, предполагается возврат НДС после ввода в эксплуатацию объектов и начала получения дохода;
	+ Налог на имущество и арендная плата на землю посчитаны в соответствии с законодательством РФ и Краснодарского края (ставка налога на имущество - 2,2%, ставка арендной платы по состоянию на текущий момент – 32,97 руб/м2.);
	+ Предполагается применение упрощенной системы налогообложения по ставке 15% от доходов, уменьшенных на величину расходов. Поэтому в расчете нет налогов, заменяемых упрощенной системой;
	+ Себестоимость одного койко-места принимается равной 280 руб. (по аналогии с уже функционирующими подобными отелями). При этом в стоимость проживания включен завтрак;
	+ Норму дисконта принимаем 0%, так как реализация проекта предполагается за счет собственных средств;
	+ В период действия бизнес-проекта предполагаются следующие виды доходов (при этом коэффициент загрузки и стоимость услуг рассчитаны с учетом рыночной стратегии и корпоративных программ, планируемых заказчиком):

- выручка от продажи основных койко-мест;

- выручка от продажи дополнительных койко-мест;

- выручка от дополнительных услуг: кафе и сауны.

В таблице 2 представлены прогнозируемые финансовые результаты реализации бизнес-проекта за весь период его действия.

Согласно таблице 2 общий финансовый результат по бизнес-проекту после компенсации затрат на подготовительном этапе и на строительство, а также текущих расходов по эксплуатации и налогов является положительным и составляет 155 567 тыс.руб.

Таблица 2.

Прогноз финансовых результатов по бизнес-проекту, срок 10 лет, тыс. руб.

|  |  |
| --- | --- |
|   | итого ЗА ВЕСЬ ПЕРИОД |
| эксплуатация гостиниц, включая дополнительные места | 164 466 |
| дополнительные услуги (кафе и сауна) | 39 770 |
| Валовой доход | 204 236 |
| Собственный капитал | 71 851 |
| Итого доходы | 276 087 |
| Расходы (I + II + III) | 96 473 |
|  Инвестиции  | 71 823 |
|  приобретение, отвод земельного участка, проектные работы  | 14 875 |
|  долевое участие в развитии инфраструктуры города  | 800 |
|  строительство мини-бассейна  | 626 |
|  прямые материальные затраты  | 27 938 |
|  расходы на оплату труда рабочих-строителей, включая налоги на ФОТ  | 4 153 |
|  расходы на эксплуатацию и содержание строительных машин и механизмов, а также оснастка объекта спец. оборудованием и инвентарем  | 5 663 |
|  накладные и прочие расходы по смете  | 6 663 |
|  расходы на оснастку  | 11 104 |
|  Текущие расходы по эксплуатации гостиницы  | 9 441 |
|  Налоги и сборы  | 15 209 |
|  Налог на имущество  | 14 616 |
|  Налог на землю  | 593 |
| ПРИБЫЛЬ | 179 614 |
| Налог по УСН | 24 046 |
| ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ | 155 567 |

Анализ проведенных расчетов дисконтированных (приведенных) денежных потоков (см. Приложение № 1) после компенсации всех инвестиционных и текущих затрат говорит о следующем:

* + Индекс прибыльности по бизнес-проекту больше единицы и равен 1,71;
	+ Чистый приведенный доход является положительным и составляет 85 706,89 тыс. руб.;
	+ Внутренняя ставка рентабельности составляет 67,72%, что значительно превышает существующие среднерыночные условия по долгосрочным кредитам;
	+ Срок окупаемости при описанных выше нормативных сроках строительства, а также условий загрузки номеров и стратегии продаж составил 57 месяцев или 4 года и 9 месяцев.

9. Анализ рисков

Главными факторами, порождающими, основные риски реализации проекта и создающими реальную угрозу существованию гостиницы являются:

1. Изменчивость цены на строительные материалы и оборудование.
2. Изменчивость спроса на услуги;
3. Быстрые темпы инфляции, что может привести к увеличению стоимости на оборотные средства;
4. Освоенный рынок услуг, множество конкурентов.

Меры по снижению риска

* Заблаговременное приобретение строительных материалов;
* разработка маркетинговой стратегии;
* разработка системной рекламной компании;
* проведение углубленной проблемной диагностики проекта;
* формирование имиджа гостиницы.

Заключение

При выполнении условий, отраженных в настоящем бизнес-плане, данный проект можно признать эффективным как для всего проекта в целом, так и для отдельных его программ, так как индекс прибыльности больше 1, IRR выше нормы процентной ставки по долгосрочным кредитам, сроки окупаемости приемлемы, величина чистого приведенного дохода положительна.

Приложение

Поток реальных денег (тыс. руб.)

Годовая ставка дисконтирования в % 0

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | Первона- | 1-й год |   |   |   |
| Наименование | чальное |   | 1 квартал |   |   | 2 квартал |   |   | 3 квартал |   |
|   | состояние | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | 7 мес. | 8 мес. | 9 мес. |
| 1. Поступления от сбыта продукции |   | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 518 |
| 2. Прямые производственные издержки |   | 0 | 6 194 | 6 194 | 6 194 | 6 194 | 6 194 | 6 194 | 3 097 | 0 |
| 3. Затраты на сдельную зарплату |   | 0 | 639 | 639 | 639 | 639 | 639 | 639 | 319 | 0 |
| 4. Поступления от других видов деятельности |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 5. Выплаты на другие виды деятельности |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 6. Общие (постоянные) издержки |   | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 64 |
| 7. Налоги |   | 0 | 0 | 15 | 0 | 0 | 15 | 0 | 0 | 15 |
| 8. Оперативная деятельность (8=1-2-3+4-5-6-7) |   | 0 | -6833,4231 | -6848,2596 | -6833,4231 | -6833,4231 | -6848,2596 | -6833,423077 | -3416,7115 | 1439,5335 |
| 9. Затраты на приобретение активов |   | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 552 | 5 552 | 0 |
| 10.Другие издержки подготовительного периода |   | 15 675 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 626 | 0 | 0 |
| 11.Поступления от продажи активов |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 12.Инвестиционная деятельность (12=11-9-10) |   | -15675 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -6178,31625 | -5552,1563 | 0 |
| 13.Собственный капитал |   | 15 675 | 6 833 | 6 848 | 6 833 | 6 833 | 6 848 | 13 012 | 8 969 | 0 |
| 14.Займы |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 15.Погашение задолженности по кредитам |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 16.Выплаты дивидендов |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 17.Выплаты процентов по займам |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 18.Банковские вклады |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 19.Доходы по банковским вкладам |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 20.Финансовая деятельность (20=13+14-15-16-17+18+19) |   | 15675 | 6833 | 6848 | 6833 | 6833 | 6848 | 13012 | 8969 | 0 |
| 21.Баланс наличности на начало периода (21=22(предыдущего)) |   |   | 0 | -0,4230769 | -0,6826538 | -1,1057308 | -1,5288077 | -1,788384615 | -1,5277115 | -1,3955 |
| 22.Баланс наличности на конец периода (22=8+12+20+21) |   | 0 | -0,4230769 | -0,6826538 | -1,1057308 | -1,5288077 | -1,7883846 | -1,527711538 | -1,3955 | 1438,138 |
| Наименование | 2 год | 3 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| квартал | квартал | квартал | квартал | квартал | квартал | квартал | квартал |
| 1. Поступления от сбыта продукции | 4 527 | 5 190 | 7 143 | 5 098 | 4 527 | 5 190 | 7 143 | 5 098 |
| 2. Прямые производственные издержки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. Затраты на сдельную зарплату | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Поступления от других видов деятельности |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 5. Выплаты на другие виды деятельности |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 6. Общие (постоянные) издержки | 227 | 239 | 301 | 247 | 227 | 239 | 301 | 247 |
| 7. Налоги | 1 292 | 410 | 410 | 410 | 3 305 | 410 | 410 | 410 |
| 8. Оперативная деятельность (8=1-2-3+4-5-6-7) | 3008,29247 | 4540,40103 | 6431,93733 | 4441,26903 | 994,631891 | 4540,401 | 6431,9373 | 4441,269 |
| 9. Затраты на приобретение активов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 10.Другие издержки подготовительного периода | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 11.Поступления от продажи активов |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 12.Инвестиционная деятельность (12=11-9-10) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 13.Собственный капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 14.Займы |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 15.Погашение задолженности по кредитам |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 16.Выплаты дивидендов |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 17.Выплаты процентов по займам |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 18.Банковские вклады |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 19.Доходы по банковским вкладам |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 20.Финансовая деятельность (20=13+14-15-16-17+18+19) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 21.Баланс наличности на начало периода (21=22(предыдущего)) | 5879,40703 | 8887,6995 | 13428,1005 | 19860,0379 | 24301,3069 | 25295,939 | 29836,34 | 36268,277 |
| 22.Баланс наличности на конец периода (22=8+12+20+21) | 8887,6995 | 13428,1005 | 19860,0379 | 24301,3069 | 25295,9388 | 29836,34 | 36268,277 | 40709,546 |
| Наименование | 4 год | 5 год | 6 год | 7 год | 8 год | 9 год | 10 год |
| 1. Поступления от сбыта продукции | 21 958 | 21 958 | 21 958 | 21 958 | 21 958 | 21 958 | 21 958 |
| 2. Прямые производственные издержки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. Затраты на сдельную зарплату | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Поступления от других видов деятельности |   |   |   |   |   |   |   |
| 5. Выплаты на другие виды деятельности |   |   |   |   |   |   |   |
| 6. Общие (постоянные) издержки | 1 014 | 1 014 | 1 014 | 1 014 | 1 014 | 1 014 | 1 014 |
| 7. Налоги | 4 535 | 4 535 | 4 535 | 4 535 | 4 535 | 4 535 | 4 535 |
| 8. Оперативная деятельность (8=1-2-3+4-5-6-7) | 16408,239 | 16408,239 | 16408,239 | 16408,239 | 16408,2393 | 16408,239 | 16408,23927 |
| 9. Затраты на приобретение активов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 10.Другие издержки подготовительного периода | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 11.Поступления от продажи активов |   |   |   |   |   |   |   |
| 12.Инвестиционная деятельность (12=11-9-10) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 13.Собственный капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 14.Займы |   |   |   |   |   |   |   |
| 15.Погашение задолженности по кредитам |   |   |   |   |   |   |   |
| 16.Выплаты дивидендов |   |   |   |   |   |   |   |
| 17.Выплаты процентов по займам |   |   |   |   |   |   |   |
| 18.Банковские вклады |   |   |   |   |   |   |   |
| 19.Доходы по банковским вкладам |   |   |   |   |   |   |   |
| 20.Финансовая деятельность (20=13+14-15-16-17+18+19) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 21.Баланс наличности на начало периода (21=22(предыдущего)) | 40709,546 | 57117,785 | 73526,025 | 89934,264 | 106342,503 | 122750,74 | 139158,9818 |
| 22.Баланс наличности на конец периода (22=8+12+20+21) | 57117,785 | 73526,025 | 89934,264 | 106342,5 | 122750,742 | 139158,98 | 155567,221 |

Значение внутренней нормы рентабельности IRR определяется величиной ставки дисконтирования, при которой кривая NPV (синий график) пересекает горизонтальную ось

|  |
| --- |
| Расчетные показатели эффективности бизнес-проекта |
|  | Годовая ставка дисконтирования (%) | 0 |
|  | Индекс прибыльности PI | 1,71 |
|  | Срок окупаемости, мес. DPP | 57,32 |
|  | Чистый приведенный доход, тыс. руб. NPV | 85706,89 |
|  | Внутренняя норма рентабельности, % IRR | 67,72 |
| Перечень услуг | Требования Нормативных Документов |
| ГОСТ Р 50645 | МГК стандарт |
| 1 | 2 | 3 |
| БЛОК 1 |  |  |
| 1.1. Наличие, наряду с основными, аварийных систем для бесперебойного круглосуточного обеспечения проживающих горячей и холодной водой и электрообеспечением, в том числе |  |  |
| • энергообеспечение | стационарный генератор, обеспечивающий работу всего энергопотребляющего оборудования | То же |
| • горячее водоснабжение | от резервной системы ГВС |  |
| • холодное водоснабжение | система дополнительнойфильтрации воды | специальные установки для обработки воды. Минимальный запас питьевой воды |
| 1.2.Отопление, кондиционирование, звукоизоляция | Термостат для индивидуальной регулировки температуры. Кондиционирование воздуха во всех помещениях, круглогодично | Центральное отопление с кондиционированием в течение года или сезона в зависимости от погоды. Индивидуальное кондиционирование в номерах и общественных помещениях |
| 1.3.Внутреннее радиовещание | во всех помещениях, включая лифты |  |
| 1.4.Телевидение | Цветной телевизор в каждом номере, с экраном не менее 37 см по диагонали, приемом программ основных телекомпаний мира и гостиничного канала, с дистанционным управлением | Цветной ТВ за дополнительную плату |
| 1.5. Телефон (техническое обеспечение) | • прямая телефонная связь из номера с городской, междугородной, международной сетью • телефон коллективного пользования в вестибюле | Телефон для прямой связи с другими помещениями гостиницы и городом |
| 1.6.Обеспечение деловых и культурных мероприятий (конференций\*) | Наличие универсального зала для культурных (деловых) мероприятий, с оборудованием для синхронного перевода, аудио и видеоаппаратурой | Банкетный зал, который может быть трансформирован в конференц-зал с соответствующим оборудованием |
| 1.7.0беспечение деловых интересов проживающих | Наличие бизнес-центра с помещениями для переговоров, электронными средствами связи, компьютерный порт (Интернет), ксерокс, факс |  |
| 1.8..Обеспечение возможности для занятия спортом | • Спортивно-оздоровительный центр с тренажерным или спортивным залом или клуб здоровья• плавательный бассейн с сауной | Оздоровительный центр, или сауна, плавательный бассейн (возможны ихкомбинации) |
| 1.9.0беспечение возможности для организации развлечения гостей | • Гостиные (салоны) | • комнаты отдыха (залы) с музыкальным вещанием, ТВ, газетами и подачей напитков• танцевальный зал или дискотека или ночной клуб |
| 1.10.Обеспечение условий для реализации познавательных интересов проживающих | • наличие туристской информации• организация экскурсий • обеспечение гидами-переводчиками, инструкторами, проводниками |  |
| 1.11.Обеспечение условий для приема и обслуживания инвалидов, использующих кресла на колесах | в соответствии с ВСН 62 | Тоже |
| 1.12.Медицинская помощь | • Медицинский кабинет• Вызов скорой помощи• Пользование аптечкой | • Комната первой медицинской помощи• Неотложная медицинская помощь |
| БЛОК 2 |  |  |
| 2.1.Наличие охраняемой автостоянки с числом мест | не менее 30% от количества номеров | способной принять автомобили всех проживающих и части гостей |
| 2.2.Парковка автомобилей персоналом | Требуется только для гостиниц 5-зв. | не требуется |
| 2.3.Обеспечение связи | Прямая телефонная связь из номера или вестибюля с городской, междугородной, международной сетью |  |
| 2.4.Обеспечение безопасности проживающих и сохранности их имущества | требуется только для гостиниц 5-зв. | Круглосуточное обеспечение безопасности проживающих и сохранности их вещей |
| • охранная сигнализация (электронные средства контроля безопасности) в номере |  |  |
| • сейф для хранения ценностей проживающих | в отдельном помещении |  |
| 2.7.Обеспечение услуг питания | • ресторан-несколько залов-отдельные кабинеты-банкетный зал-ночной клуб• кафе• бар | • ресторан (как минимум два зала)• кафетерий для завтраков и легких закусок• отдельный бар |
| 2.8. Дополнительные медицинские услуги | не регламентированы | не регламентированы |
| 2.9.Услуги питания | • возможность выбора любого из предложенных вариантов питания (завтрак, двухразовое, трехразовое)• круглосуточная работа хотя бы одного объекта питания• обслуживание в номере с 7-00 до 24-00 | • подача завтрака в номер с утренней газетой• подача в номер обеда, ужина до 24 часов• подача в номер напитков и легких закусок круглосуточно• круглосуточная работа гостиной-кафе и бара |
| 2.10. Обеспечение бытового обслуживания проживающих | • парикмахерская• салон (косметический кабинет, маникюр, педикюр)• стирка и глажение• химчистка• мелкий ремонт одежды• чистка обуви• почтовые и телеграфные услуги• обмен валюты• организация встреч-проводов• аренда(прокат) автомобилей• бронирование и продажа билетов на спортивные, зрелищные мероприятия и на различные виды транспорта• услуги секретаря, переводчика, курьера | • парикмахерская или салон красоты• срочные услуги прачечной и химчистки• почтовое обслуживание• прием при расчетах кредитных карточек• круглосуточный обмен валюты• служба поиска проживающего в гостинице• продажа и бронирование билетов на различные виды транспорта, спортивные и культурные мероприятия |
| БЛОК 3 |  |  |
| 3.1..Обеспечение приема и размещения гостей с детьми | Не регламентировано |  |
| 3.2.Обеспечение необходимым для самостоятельного приготовления чая/кофе в номере | Требованиями ППБ-01-93, ст.3.7. запрещено, если в номере не предусмотрена оборудованная кухня-ниша | не регламентировано |