

**Частный консультант Копчинский Д.В.**

## **БИЗНЕС-ПЛАН**

**проекта**

**«Строительство курортного отеля в  
г. Соль-Илецк Оренбургской области РФ»**

**СОЛЬ-ИЛЕЦК – ЧЕЛЯБИНСК  
2013 - 2014 год**

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	Административная справка	3
2.	Существо предлагаемого проекта	3
	2.1. Местонахождение и описание гостиницы	4
	2.2. Основные услуги для отдыхающих	8
	2.3. СПА-комплекс отеля	11
3.	Анализ положения дел в отрасли	16
	3.1. Ценовой анализ	16
	3.2. Спрос	16
4.	План маркетинга	18
	4.1. Цели и задачи рекламной компании	19
	4.2. Выбор медиасредств	20
	4.3. Стратегические цели маркетинга	20
5.	Организационный план	22
	5.1. Организационно-правовая форма реализации проекта	22
	5.2. Функциональные обязанности сотрудников и штатное расписание	22
	5.3. Проектные мероприятия	25
6.	Финансовый план	27
7.	Работа с проектными рисками	46
8.	Приложение. Обзор гостиниц Соль-Илецка	50

## 1. Административная справка

Частный консультант Копчинский Дмитрий Владиславович разработал представленный бизнес-план на договора б/н от 15 ноября 2013 и исходных данных, предоставленных ООО «Инновации и технологии», по г. Соль-Илецк, Оренбургской области РФ.

Предлагается к рассмотрению проект строительства курортного отеля на 84 номера со SPA комплексом и бассейном круглогодичного функционирования.

Инициаторами проекта являются физические лица владеющие на паритетных началах земельным участком который располагается в непосредственной близости от соляных озёр города-курорта Соль-Илецк Оренбургской области Российской Федерации.

## 2. Существо предлагаемого проекта

Целью проекта является создание в г. Соль-Илецке гостиницы категории 3\*, на данный момент для гостиницы подобрано рабочее название **«Доброе озеро»**. Создание гостиницы планируется осуществить на базе нового строительного объекта. Планируется провести полный цикл СМР от проектирования объекта до ввода в эксплуатацию. Общий объём необходимого финансирования – 221 130 тысяч рублей. Инвестиционный период – 17 месяцев.

Экономическая эффективность данного проекта достаточно высока и представлена следующими основными показателями:

1. Срок окупаемости проекта – 5 лет;
2. дисконтированный срок окупаемости проекта при реальной ставке сравнения 5.5% годовых составляет 6 лет с момента с начала реализации проекта, что значительно ниже периода жизни самого проекта;
3. внутренняя реальная норма доходности, без учёта инфляции, составляет 26,4% годовых, что значительно превышает ставку дисконтирования, которая в данном случае выступает в роли ставки сравнения с безрисковым способом вложения средств;
4. Чистый денежный поток генерируемый проектом 236,35 млн. рублей;
5. EDITDA проекта – 356,9 млн. рублей

При заложенном в расчётах уровне доходов и затрат проект является эффективным и финансово состоятельным.

## **2.1 Местонахождение и описание гостиницы**

В соответствии с проектом создание гостиницы планируется осуществить на базе нового строительного объекта, представляющего собой 7-х этажное здание в курортном районе г. Соль-Илецка.

Гостиница "Доброе озеро" - смелый и решительный проект, среди череды типовых, с ярким внешним видом, выполненная в стиле функционального конструктивизма.

Проект семиэтажный, с первого взгляда, несимметричный. Но в этом здании все пронизано симметрией: чередование этажей, зеркальное отображение помещений на планах, даже номерной фонд 48/24/12 подчиняется строгим правилам симметрии и соотношений.



Проект гостиницы имеет условное название "Куб" благодаря форме здания и содержит 84 номера:

1. Одноместные номера категории «стандарт» - 48;
2. Двухместные номера категории «стандарт + » - 24;

3. Апартаменты категории «люкс»- 12;

Номера разной площади: от 15 до 24 кв. м с просторными, 30-метровыми террасами.

Также в проекте: 2 лифта, уютный ресторан с кухней, все необходимые хозяйственные помещения: для администрации, охраны, багажа.

Общие данные проекта гостиницы:

1. Площадь застройки: 665 м<sup>2</sup>

2. Этажность: 7 этажей

3. Условная высота здания гостиницы: 22 метра

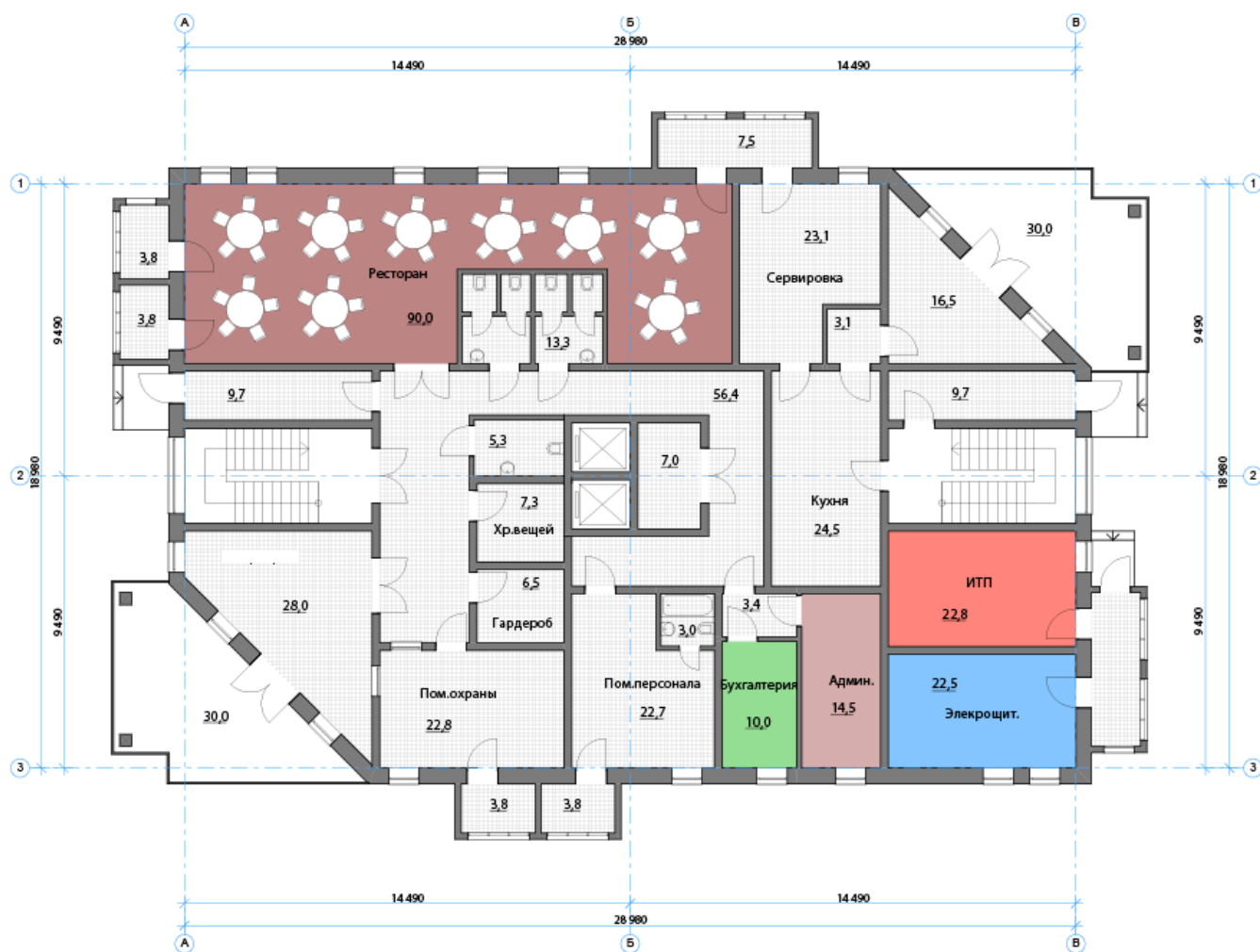
Площадь номеров: одного этажа включая санузлы и лоджии – 399 м<sup>2</sup>, общая площадь номеров на 6-ти этажах – 2394 м<sup>2</sup>

Площадь нежилых помещений этажа – 114 кв. М. не включая площадь лестниц. Площадь нежилых помещений первого этажа – 540 кв. м. : в том числе ресторан 90 м<sup>2</sup>

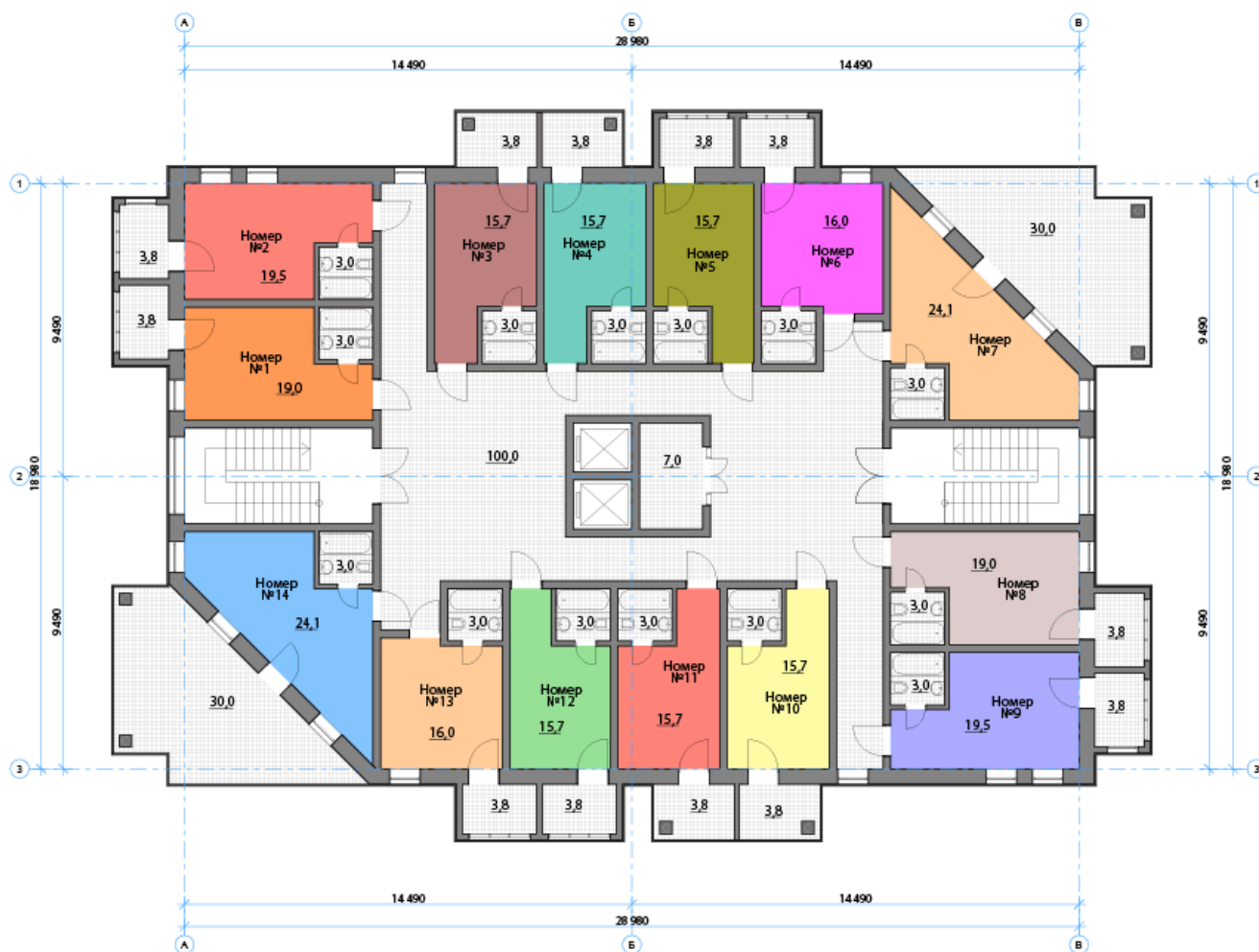
Общая площадь помещений: 3787м<sup>2</sup>

Строительный объем: 11361 м<sup>3</sup>

В задание на проектирование гостиницы закладывается современная система отопления и кондиционирования воздуха, совмещённая с системой приточно-вытяжной вентиляции. Основным агрегатом является уличный чилер, в помещениях будут установлены фанкоелы. При этом не требуется портить фасад здания блоками сплит-систем.



План первого этажа гостиницы



### План типового этажа со 2-го по 7-ой

Кроме этого, в гостиничном комплексе запланировано здание из лёгких конструкций в котором будет размещён бассейн размером 20 x 10 метров, бар у бассейна и СПА комплекс, состоящий из 4-х основных кабинетов размером 6х6 метров каждый. В дальнейшем при детальной проработке проекта размеры помещений будут уточняться.

Снабжение комплекса необходимыми энергетическими ресурсами будет осуществляться от общегородских сетей.

Выбор указанного месторасположения гостиницы также имеет ряд существенных преимуществ:

1. Площадка находится в пешеходной доступности от соляных озёр города-курорта, до пляжа путь не более 5-ти минут неспешным шагом;
2. прекрасная связь с городской системой транспортных коммуникаций, благодаря чему до комплекса без труда можно добраться практически из любой части города.

## 2.2. Основные услуги для отдыхающих

Директор курортного отеля в Сочи на мой вопрос «Что же вы предлагаете своим гостям?» сказал мне: ..... *«Мы продаём гостеприимство...»*

Всего номерной фонд отеля составляет 84 номеров, среди которых можно выделить номера разных категорий:

1. Одноместный, категория «стандарт» – площадь номера 21-22 кв. м. включая санузел и балкон. Телефон, ТВ (кабельное), сейф, полотенце (2 или 4 вида), фен, мини-бар, душевая кабина/ванная, кровать с ортопедическим матрасом.
2. Двухместный, категория «стандарт «+» - площадь номера 25-26 кв. м., включая санузел и балкон. Телефон, ТВ (кабельное), сейф, полотенце (4 вида), набор для ванной, мини-бар, душевая кабина/ванная, фен, кровать (или две кровати) с ортопедическим матрасом.
3. Апартаменты, категория «люкс» - площадь номера 57 кв. М., в том числе терраса 30 кв. М. Телефон, ТВ (кабельное), сейф, полотенце (4 вида), набор для ванной, халат, тапочки, , фен, мини-бар, ванная, кондиционер, кровать с ортопедическим матрасом.

**Таблица 1** Количество номеров каждого типа и цены по сезонам (без учёта завтрака)

Категория номеров	В здании всего		Базовая стоимость (руб./день)		
	номеров	мест	Низкий сезон	Средний сезон	Высокий сезон
			октябрь - апрель	май, сентябрь	июнь - август
Одноместный номер	48	48	1300	1800	2500
Двухместный номер	24	48	1800	2800	3500
Апартаменты	12	24	2200	3500	4500
<b>Итого</b>	<b>84</b>	<b>120</b>			

На первом этаже гостиницы будет располагаться ресторан. В нём будут проходить завтрак, обед и ужин проживающих. В базовый набор услуг входит бесплатный завтрак (шведский стол), его стоимость будет включена в стоимость номера в размере 200 рублей на одного



отдыхающего, ежедневные обеды и ужины оплачиваются отдельно, возможно поселение по системе «всё включено».

Запланированы следующие виды платных и бесплатных услуг для отдыхающих.

Базовые услуги гостиницы, оплата за предоставление которых отдельно не взимается:

1. Заказ авиа и ж/д билетов;
2. Гладильная комната;
3. Камера хранения багажа;
4. Вручение корреспонденции гостям;
5. Утренняя пробудка по просьбе гостя;
6. Услуги медсестры (неотложная помощь);
7. WI-FI во всём отеле включая зону бара у бассейна
8. Круглосуточное обслуживание номеров;
9. Регистрация иностранных граждан;
10. Вызов такси;
11. Детская площадка с аниматорами;
12. Бассейн круглогодичного посещения с подогревом воды, с инструкторами и спасателями;
13. Прокат инвентаря для детей (ванночка детская, горшки детские, подставка для ножек и прочее);
14. Охраняемая парковка для проживающих в отеле;

#### Анимация

15. Взрослая – тематические развлекательные программы, интерактивные программы, дискотеки;
16. Детская – интерактивные, развлекательные программы, дискотеки;
17. Спортивная – спортивные соревнования, аквааэробика, игры на воде, фитнес занятия для взрослых и детей;
18. Анимационная эстрада: площадка для проведения анимационных взрослых и детских программ

#### Для детей – работают аниматоры - воспитатели

19. Детская площадка
20. Детский клуб (принимает детей с 4 до 8 лет).
21. Детская анимация

Отдельно оплачиваются:

1. Услуги СПА – комплекса гостиницы,
2. Посещение бара у бассейна,
3. Обеды и ужины в ресторане;
4. Прокат спортивного инвентаря (нард, настольные игры; дартс и прочее).

## 2.3. СПА-комплекс отеля

SPA (от латинского *sanus per aquam*) означает "здоровье через воду". SPA - это оздоровительный комплекс процедур с использованием любой воды - минеральной, солёной озёрной, пресной, а также привозных консервированных морских водорослей и соли, лечебных грязей и целебных растений. SPA-процедуры улучшают обмен веществ, кровообращение, выводят токсины из организма.

Хороший СПА-салон также важен для отеля, как уютный, комфортабельный номер или соответствующий уровню ресторан.

Требования, которые предъявляются к СПА-салону в гостинице, сильно отличаются от требований к городскому салону красоты. Причём формируют их клиенты, которые, поездив по миру и получив опыт проживания в первоклассных гостиницах, предъявляют повышенные требования к стандартам сервисного обслуживания.

Существует уже сложившийся стандарт дополнительного сервиса, позволяющий гостинице позиционировать себя как «Отель со SPA». В состав центра должна входить термальная зона общественного посещения, бассейн, паровая баня и сауна, зона отдыха, массажный кабинет, мини- бар, два–три кабинета для индивидуальных SPA-процедур, салон красоты и тренажёрный мини-зал. Минимально необходимый набор услуг должен включать свободное посещение термальной зоны с возможностью дополнительных услуг массажиста и тренажёрного зала, где можно получить консультацию дежурного тренера. Ассортимент дополнительных платных услуг должен включать классические услуги салона красоты, массаж, и как минимум один или два кабинета для полноценных SPA-процедур - талассотерапии, «Хаммам Расул» для банных ритуалов, восточный кабинет для экзотических массажей, «ванну Клеопатры». И хотя бы один из кабинетов отельного SPA должен быть рассчитан на процедуры для двоих. Особое внимание при создании в гостинице SPA-центра следует уделить дизайну помещений и выбору косметических средств, которые могут стать существенным источником дополнительной прибыли.

Опираясь на эти данные, можно с большой долей уверенности утверждать, что необходимая площадь для SPA составляет около 350 м<sup>2</sup>. Что касается максимума, то это зависит от позиционирования отельного SPA по отношению к клиентам из города. В небольших

городах областного или районного масштаба, где гостиница психологически воспринимается населением как один из центров культуры, есть большой, а иногда и вполне оправданный, соблазн сделать на базе отеля клубный SPA-центр премиум-класса или велнесс-клуб, которые будут привлекать состоятельных горожан. Теперь - несколько слов об оборудовании.

Основа отельного SPA - термальный комплекс, и желательно высокого уровня. Клиенты со средними доходами, желающие получить гостиничные услуги категории 3-4\* также нуждаются в комфорте и внимании. Проанализируем, что кроме имиджа отеля и лояльности клиентов может дать нам СПА-салон в гостинице категории 3-4\*? Традиционно СПА-центр в гостинице 3-4\* "Золотой стандарт гостеприимства" располагается на первом этаже (иногда занимая и цокольный этаж). В нашем проекте мы приняли решение разместить СПА комплекс в отдельном здании и соединить его тёплым переходом с основным зданием гостиницы.

Наличие бассейна (или джакузи), а также салона красоты - обязательное условие для гостиниц, желающих получить официальную аккредитацию и статус отеля категории не менее 3\*. Как уже ранее отмечалось запланировано сооружение бассейна размером 20х10 метров, оснащённого джакузи, противотоком и прочими устройствами. В среднем инвестиции на оснащение технологическим оборудованием и мебелью СПА-центра среднего уровня могут составлять приблизительно от 1000 до 2500 \$/кв.м. В нашем проекте принято к расчёту затраты в размере 1200 USD/кв. м., что является средней величиной.

## **УСЛУГИ и ЦЕНЫ СПА-ЦЕНТРА**

### **МАССАЖ**

<b>№</b>	<b>Наименование услуги</b>	<b>Продолжительность</b>	<b>Стоимость, руб., в т.ч. НДС</b>
1	Массаж спины	30 мин.	600
2	Массаж воротниковой зоны	15 мин.	250
3	Массаж ног	30 мин.	600
4	Массаж стоп	15 мин.	250
5	Общий массаж (спина, ноги, руки)	60 мин.	1000
6	Массаж головы	15 мин.	250
7	Массаж рук	20 мин.	350

8	Контурный массаж (проблемная зона)	30 мин.	800
9	Массаж спины детский	20 мин.	300
10	Массаж Тайский Традиционный	60 мин.	2000
11	Массаж контурный STIX	90 мин.	3000
12	Славянский гречишный массаж	60 мин.	2000
13	Массаж Русский «Богатырский»	60 мин.	2000
14	Бирманский массаж	40 мин.	1000
15	Византийский массаж головы	30 мин.	1000
16	Самурайский массаж	30 мин.	1000
17	Deer Tissue - массаж глубоких тканей	60 мин.	1500
18	Шоколадный массаж	40 мин.	1500
19	Фруктовый массаж	30 мин.	1000
20	Хиромассаж общий	90 мин.	2000
21	Хиромассаж ног	40 мин.	800
22	Хиромассаж спины	40 мин.	800
23	Хиромассаж рук	20 мин.	500
24	Стоун массаж (вулканическими камнями)	90 мин.	2000
25	Остеопатический массаж	45 мин.	2000

### УХОД ЗА ЛИЦОМ

№	Наименование программы	Продолжительность	Стоимость, руб., в т.ч. НДС
1	Программа «Анти-Акне»	1 час	1000
2	Программа «Антивозрастной уход»	1 час	1000
3	Программа «Коррекция овала лица»	1 час	1000
4	Программа «Интенсивное обновление кожи»	1 час	1000
5	Программа «Восстановление и питание»	1 час	1000
6	Программа «Интенсивное увлажнение»	1 час	1000
7	Программа «Релаксация кожи головы»	20 мин.	500
8	Массаж «Египетский»	30 мин.	500
9	Массаж испанский «МАТИС»	40 мин.	500
10	Массаж пластический	30 мин.	500
11	Массаж по Жаке	30 мин.	500
12	Массаж Миопластический	60 мин.	2000
13	Остеопатический массаж лица и тела (эстетические моделирование)	60 мин.	2000
14	УЗ уход за лицом	1 час	1000
15	Массаж «Магия молодости»	30 мин.	500
16	Реабилитация кожи	30 мин.	500

## ПРОГРАММЫ ПО УХОДУ ЗА ТЕЛОМ

№	Наименование программы	Продолжительность	Стоимость, руб., в т.ч. НДС
1	Турецкий Хамам «Новая кожа»	1 час	1000
2	Обёртывание водорослевое в СПА	45 мин.	1000
3	Обёртывание водорослевое	30 мин.	800
4	Программа «Брызги шампанского»	1 ч. 30 мин.	2000
5	Композиция «Чешское Пивное СпаVIP»	1 ч. 30 мин.	2500
6	СПА Композиция «Аромарелакс»	1 ч. 30 мин.	2000
7	СПА Композиция «Райское наслаждение»	2 часа	2500
8	СПА Композиция «Шоколадный ангел»	2 часа	3000
9	СПА Композиция «Мед и молоко»	2 часа	2500
10	СПА Композиция «Медовый детокс»	1 час	1000
11	Программа «Антицеллюлитная»	1 ч. 30 мин.	2000
12	СПА ритуал в японской бане Офуро «Путь Самурая»	2 часа	3500
13	СПА ритуал «Золотой силуэт»	2 часа	3500
14	Пилинг кокосовый	30 мин.	600
15	Пилинг травяной, тростниковый («Сочный арбуз», «Капучино», «Зелёная мята», «Лаванда», «Корица с мёдом»)	30 мин.	500
16	Шоколадное обертывание в СПА	40 мин.	1000
17	Прессотерапия	20 мин.	300
18	СПА капсула	25 мин.	300
19	Фито бочка	15 мин.	300
20	Миостимуляция	20 мин.	300
21	Лимфодренаж LPG	15 мин.	800

**В расчётах принято допущение, что СПА-комплекс посещают примерно 50% гостей проживающих в гостинице и средний чек за одно посещение составляет 1200 рублей.**

Плановая загрузка гостиницы со СПА-центром увеличивается за каждый год за счёт притока новых клиентов.

Таким образом, создание СПА-центра при гостинице создаёт следующие преимущества для клиента:

1. возможность провести своё свободное время с пользой для души и тела;
2. дополнительные услуги (посещение бассейна и тренажёрного зала) "без дополнительной оплаты";
3. широкий спектр услуг в одном месте;
4. экономия времени;
5. расслабление после стрессовой нагрузки;

6. решение эстетических вопросов (стрижка, укладка, маникюр/педикюр, косметология);
7. удовлетворение от проживания в гостинице и от посещения СПА-центра;

**Следует выделить следующие преимущества для гостиницы, в том числе СПА-центра:**

1. Повышение имиджа гостиницы .
2. Расширение спектра дополнительных услуг.
3. Обоснованность увеличения стоимости проживания за счет включения дополнительных услуг.
4. Привлечение новых клиентов.

### **3. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ**

#### **3.1. Ценовой анализ**

В настоящее время средняя стоимость проживания в гостиничных объектах категории 1\* и 2\* составляет 1 040 рублей за стандартный номер в сутки. Средняя стоимость за номер повышенной комфортности («полулюкс», «люкс») - 2 700 рублей в сутки.

В гостиницах категории 3\* стоимость проживания за стандартный номер в сутки составляет 1 110 рублей, а за номер повышенной комфортности («люкс», апартаменты) - 3 325 рублей.

В гостиницах категории 4\* стоимость проживания за стандартный номер в сутки составляет 1 400 рублей, а за номер повышенной комфортности («люкс», апартаменты) - 13 120 рублей.

К самой высокой ценовой категории относятся гостиничные объекты категории 5\*, где стоимость проживания за стандартный номер составляет 3 600 рублей. Средняя стоимость за номер повышенной комфортности («люкс», апартаменты, пентхаус) - 22 600 рублей.

#### **3.2. Спрос**

Большинство туристов, посещают город с целью лечения и отдыха (до 90%) это объясняется тем, что Соль-Илецк - всероссийский курорт для детского и семейного отдыха и оздоровления. Следует также отметить, что Соль-Илецк обладает собственными ресурсами лечебных грязей и минеральных вод.

Доля приезжих, целью которых является посещение фестивалей, в общем объеме спроса составляет 7%. Ежегодно на курорте проходит порядка 25 фестивалей Всероссийского и международного уровня. Стали традиционными в Соль-Илецке международный джазовый фестиваль, фестивали «Казачок», «Таланты России», «Открытый фестиваль кино стран СНГ и Балтии» и другие.

Туристы, приезжающие на различные соревнования, составляют 5%, а посещающие город с профессиональными, деловыми и другими целями – 8%.

2014 год стал весьма показательным для Соль-Илецка, такого наплыва туристов Соль-Илецк не знала со времён СССР, когда



большинство отдыхающих могли себе позволить только Анапу или Евпаторию. В этом году Крымские курорты не заработали в полную силу по известным геополитическим причинам и по нашим оценкам это положение будет сохраняться в ближайшие годы.

Очень важным моментом является то, что далеко не все отели Соль-Илецка обладают тем набором предложений для отдыхающих, который запланирован для реализации в нашем проекте.

В планах инициаторов проекта провести сертификацию гостиницы по международной системе и получить обоснованные «звёзды» на фасад отеля.

## 4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Маркетинговая стратегия есть ряд скоординированных воздействий, направленных на завоевание устойчивых конкурентных преимуществ.

Джон Скалли

Главной целью проектируемого предприятия является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли.

Планируемая заполняемость гостиницы – от 25 до 100 % от всего номерного фонда гостиницы в различные сезоны. Характер спроса – сезонный, пик в т.н. « высокий сезон » - с июня по август.

Как правило, гостиницы Соль-Илецка это учитывают, и устанавливают цены на сезон длительностью 2-4 месяца, т.е. повышают цены перед каждым пиком спроса. В проектируемой гостинице планируется устанавливать цены на сезон длительностью на год, таким образом, к очередному повышению цен конкурентов, цены гостиницы «Доброе озеро» будут оставаться конкурентоспособными, при этом обеспечивая приемлемый уровень рентабельности бизнеса. В нашей гостинице будет действовать система накопительных скидок.

### Система накопительных скидок.

Количество дней проживания	10	15	Свыше
Скидка %	3	5	7

### Стоимость проживания в номере за сутки

Категория номеров	Базовая стоимость (руб./день)		
	Низкий сезон	Средний сезон	Высокий сезон
	октябрь - апрель	май, сентябрь	июнь - август
Одноместный номер	1300	1800	2500
Двухместный номер	1800	2800	3500
Апартаменты	2200	3500	4500

В данную стоимость не включена стоимость завтрака, она составляет 200 рублей за один завтрак. Возможно проживание по системе «всё включено», в этом случае суточное трёхразовое питание будет стоить 900 рублей на человека.

Инструментом продвижения является реклама. Разработкой рекламы будет заниматься рекламное агентство. Включает в себя разработку темы, девиза рекламы и создание чёткого рекламного образа. В финансовом плане заложены расходы на рекламную компанию в размере 390 тысяч рублей в год.

#### **4.1. Цели и задачи рекламной компании**

Повысить уровень известности (познакомить потенциального клиента с имиджем и предложением отеля «Доброе озеро»):

- Имиджевая реклама (Пресса, PR, спонсорство)
- Информативная реклама (PR, Direct, Пресса, Internet, Радио, Перетяжки).

Повысить уровень доверия к услугам SPA комплекса

- Имиджевая реклама (Пресса, PR, спонсорство).
- Информативная реклама (PR, Direct, Пресса, Internet,).

Информировать о доступности услуги (скидки и комплексные программы).

- Информативная реклама (PR, Direct, Promo, Internet, Радио, Перетяжки).
- Информировать о качестве услуги (лучшее оборудование на сервисе, лучшие специалисты авторынка).
- Информативная реклама (PR, Direct).

Информировать о комплексности услуги.

- Информативная реклама (PR, Direct, Promo).
- Использовать индивидуальный подход к разным целевым группам (информаторы, состоявшиеся покупатели).
- Способствовать повышению продаж не только на длительный, но и на краткосрочный.

## **4.2. Выбор медиасредств**

Учитывая поставленные перед рекламной кампанией задачи и специфику целевой аудитории, могут быть использованы следующие рекламные инструменты:

- Модульная реклама в специализированных изданиях местной прессы в течение всего периода
- PR - статьи, заметки, в течение всего периода.
- Промо-акции, направленный на конечного потребителя и на географию распространения.
- Прямая почтовая рассылка.
- Internet баннеры на деловых порталах.
- Радио в утренних и вечерних программах, когда люди едут на работу и с работы.
- Наружная реклама. Перетяжки для оперативного информационного сообщения. Указатели, как навигация.
- Договора с ведущими интернет провайдерами по бронированию гостиниц;
- Договора с организациями на комплексное обслуживание сотрудников.

## **4.3. Стратегические цели маркетинга**

Основная цель всех маркетинговых мероприятий – занять 10% рынка продаж гостиничных номеров в категорированных отелях.

**ЗАДАЧИ:**

1. Позиционировать отель как эксперта в SPA услугах.
2. Разработать и начать реализацию стратегии брэндинга «Семейный консультант по вопросам отдыха и оздоровления в SPA комплексе»
3. Установить прочные конструктивные коммуникации с потребителями, партнёрами, конкурентами, представителями государственных и муниципальных структур.

4. Сформировать ассортиментную и ценовую политику с учётом рыночной ситуации.
5. Обеспечить всестороннюю информационную поддержку деятельности отеля.
6. Координировать работу всех подразделений гостиницы.

*Маркетинг играет важнейшую роль в управлении и не может рассматриваться только как обособленная его функция. Маркетинг есть бизнес в целом, рассматриваемый с точки зрения конечного результата, т.е. с позиции потребителя ... Успех дела определяется не производителем, а потребителем.*

**Питер Друкер**

**Расходы на маркетинг планируется финансировать за счёт себестоимости и за счёт фонда развития производства.**

## **5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

### **5.1. Организационно-правовая форма реализации проекта**

В качестве организационно-правовой формы предлагается форма закрытого акционерного общества. Распределение акций это прерогатива учредителей и согласовывается в процессе работы над проектом

Единоличным органом управления обществом будет являться директор, подотчётный общему собранию.

На учредительном собрании будут собираться: учредители, директор, заместитель директора, главный бухгалтер, чтобы обсудить вопросы, входящие в компетенцию учредительного собрания. К компетенции учредительного собрания относится обсуждение следующих вопросов:

- общее качество управления,
- прогнозы на заполняемость,
- главные статьи расхода,
- вопросы реконструкции,
- новое законодательство,
- доходность предприятия.

### **5.2. Функциональные обязанности сотрудников и штатное расписание**

К функциям директора относятся:

- контроль над соблюдением техники безопасности и требований к охране труда на предприятии;
- контроль над состоянием оборудования, обеспечение своевременного ремонта и профилактических работ;
- контроль качества материалов, мониторинг запасов материалов.

К функциям главного бухгалтера относятся:

- ведение бухгалтерского и налогового учета в соответствии с национальными стандартами и нормативными актами, действующими в РФ;
- предоставление налоговой, финансовой и статистической отчетности в сроки и органы, установленные действующим законодательством;
- предоставление ежегодного отчета в органы правления обществом.

Функции остальных работников организации:

- Заместитель директора по общепиту занимается вопросами оперативного управления рестораном и баром у бассейна;
- Старшая горничная: обеспечивает слаженность процесса работы горничных на этажах;
- Дежурные администраторы занимаются документальным оформлением приема и проживания клиентов, обеспечивают индивидуальный подход к каждому клиенту;
- Вспомогательные службы (охранники, горничные) обеспечивают процесс работы гостиничного комплекса, предлагая услуги прачечной, бельевой служб, уборка помещений, и безопасности клиентов.

Каждый сотрудник должен не только знать свои непосредственные обязанности и функции, но и хорошо понимать, каким именно образом его работа соотносится с той, которую выполняют другие сотрудники или подразделения, и каким образом их общая деятельность влияет на эффективность работы отеля. Для директора исключительно важно постоянно сопоставлять упомянутую выше схему с гаммой тех услуг, которые предоставляет отель – это позволит сделать вывод о том, нет ли на отдельных участках избытка рабочей силы и наоборот.

Таблица 5.1.

### Штатное расписание гостиницы

№ п/п	Должность по штатному расписанию	Кол-во ставок	Оклад	Фонд оплаты труда	Примечание
<b>Административно-управленческий аппарат</b>					
1	Директор гостиницы	1	75 000	75 000	
2	Заместитель директора по общепиту	1	50 000	50 000	
3	Секретарь - референт	1	20 000	20 000	
4	Системный администратор	1	25 000	25 000	
5	Менеджер по снабжению	1	30 000	30 000	
6	Охранник	9	25 000	225 000	Три поста по одному человеку 1/3
	<b>ИТОГО по АУП</b>	<b>14</b>		<b>425 000</b>	
<b>Бухгалтерия</b>					
7	Главный бухгалтер	1	40 000	40 000	
8	Бухгалтер	1	25 000	25 000	
	<b>ИТОГО по бухгалтерии</b>	<b>2</b>		<b>65 000</b>	
<b>Хозяйственный отдел</b>					
9	Начальник отдела (главный инженер) ответственный по газу и электричеству	1	35 000	35 000	
10	Рабочий по ремонту и обслуживанию оборудования и инвентаря	1	20 000	20 000	

11	Слесарь-сантехник	1	20 000	20 000	
12	Дворник-садовник	1	20 000	20 000	
13	Уборщик	2	8 000	16 000	
14	Прачка	2	18 000	36 000	
	<b>ИТОГО по хозяйственному отделу</b>	<b>8</b>		<b>147 000</b>	
<b>Основной производственный персонал</b>					
14	Дежурный администратор (рецепшн)	3	35 000	105 000	
15	Помошник дежурного администратора	3	20 000	60 000	
16	Старшая горничная	1	35 000	35 000	
17	Горничная (сменный персонал)	8	28 000	224 000	В зависимости от загрузки
18	Спасатель у бассейна	6	20 000	120 000	В высокий сезон 3х1/2
19	Аниматор на детской площадке	4	20 000	80 000	В высокий сезон 2х1/2
20	Сотрудник СПА-комплекса	10	Затраты на оплату труда учтены в укрупнённых расчётах с/с по СПА комплексу		Сдельный режим оплаты, посменная работа
21	Официант ресторана	6	Затраты на оплату труда учтены в укрупнённых расчётах доходов и расходов в системе общепита гостиницы		Посменная работа
22	Шеф-повар	1			
23	Повар	2			Посменная работа
24	Кухонный сотрудник	4			Посменная работа
25	Бармен (бар у бассейна)	2			Посменная работа
26	Подсобные работник на кухне	4			Посменная работа
	<b>ИТОГО основной производственный персонал</b>	<b>54</b>		<b>624 000</b>	
<b>ВСЕГО по предприятию</b>		<b>78</b>	<b>-</b>	<b>1 261 000</b>	В высокий сезон

В связи с тем, что предприятие относится к сфере обслуживания, проектируется режим работы для административно-управленческого персонала с 9.00. до 18.00. Для обслуживающего персонала – посменно.

Характер работы обуславливает следующие квалифицированные требования к работникам:

- Директор, заместитель директора – образование высшее с опытом работы в сфере обслуживания.
- Главный бухгалтер, бухгалтер – образование высшее экономическое, умение работать на персональном компьютере, опыт работы.

Найм сотрудников будет производиться на конкурсной основе с учетом личных качеств и опыта работы. Планируется ежемесячно оценивать качество работы персонала и поощрять лучших работников.



### 5.3. Проектные мероприятия

таблица №

#### График реализации проекта

График строительства и капитальных затрат по курортному отелю "Серебряный ручей"

№ п/п	Статья расходов		график производства работ и оплаты капитальных затрат (рублей)				
			2014 год				
			август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Получение ТУ на подключение к сетям						
2	Проектирование гостиницы (ведётся компанией генеральным подрядчиком)	Аванс по ГП	5 989 338	5 989 338			
3	Экспертиза проекта (Финансируется за счёт скидки на СМР 2,5%)			888 430	888 430		
4	Получение разрешения на строительство						
5	Проведение СМР основного здания					35 537 208	26 652 906
6	Проведение СМР СПА комплекса					4 391 712	3 293 784
7	Закуп мебели и устройство интерьеров гостиницы						
8	Монтаж оборудования бассейна						
9	Монтаж оборудования СПА комплекса						
10	Устройство детской площадки						
11	Проведение благоустройства						
12	Функционирование службы заказчика		256 000	256 000	256 000	256 000	256 000
ИТОГО за период			6 245 338	7 133 768	1 144 430	40 184 920	30 202 690
ИТОГО с нарастающей			6 245 338	13 379 106	14 523 536	54 708 456	84 911 146

график производства работ и оплаты капитальных затрат (рублей)												ИТО (рубли)
2015 год												
январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
												11 970
												1 770
8 884 302	8 884 302	8 884 302	8 884 302	8 884 302	8 884 302	8 884 302	8 884 302	8 884 302	8 884 302	7 107 442	8 884 302	167 020
1 097 928	1 097 928	1 097 928	1 097 928	1 097 928	1 097 928	1 097 928	1 097 928	1 097 928	1 097 928	878 342	1 097 928	20 640
										2 843 352	2 843 352	5 680
									1 418 094	1 418 094	1 890 791	4 720
									1 341 360	1 341 360	1 788 480	4 470
							400 000	400 000				800 000
						434 700	434 700	579 600				1 440 000
256 000	256 000	256 000	256 000	256 000	256 000	256 000	256 000	256 000	256 000	256 000	256 000	4 350 000
10 238 230	10 238 230	10 238 230	10 238 230	10 238 230	10 238 230	10 672 930	11 072 930	11 217 830	12 997 684	13 844 590	16 760 853	221 130 000
95 149 376	105 387 606	115 625 836	125 864 066	136 102 296	146 340 526	157 013 456	168 086 386	179 304 216	192 301 900	206 146 489	222 907 343	

## 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

В каждом параграфе данного раздела приводятся исходные данные, принятые допущения и особенности расчёта для данного проекта, значения соответствующих расчётных параметров, а также интерпретация полученных результатов..

**Таблица 6.1.**

### Общие данные

Общие данные по проекту	Единица измерения	Величина
Срок жизни проекта	лет	8
Длительность инвестиционной фазы проекта	мес.	18
Общая стоимость проекта*	тыс.руб.	22300
*Данные цифры будут корректироваться при расчетах и переговорах с поставщиками		

**Таблица 6.2.**

### Налоговое окружение

№	Наименование налога	Ставка, % или иная единица измерения	Налогооб- лагаемая база
1	2	3	4
1	Налог на прибыль	20,0%	Прибыль
2	Налог на добавленную стоимость	18,0%	Добавленная стоимость
3	Налог на имущество	2,2%	имущество
4	Отчисления в ПФР	34,5%	начисленная зарплата
5	Отчисления в ФСС		начисленная зарплата
6	Отчисления в ФОМС		начисленная зарплата

Таблица 6.3.

## Объёмы продаж номерного фонда

№ п/п	Наименование	Ед. измере ния	2016 год												Итого по году
			январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
	Процент заполняемости		30,00%	20,00%	30,00 %	40,00%	50,00 %	80,00 %	90,00 %	90,00%	80,00%	60,00%	30,00%	20,00%	
	Количество дней в месяце		31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	
1	Одноместные номера	чел/дн	446	269	446	576	744	1 152	1 339	1 339	1 152	893	432	298	9 086
2	Двухместные номера	чел/дн	223	134	223	288	372	576	670	670	576	446	216	149	4 543
3	Апартаменты	чел/дн	112	67	112	144	186	288	335	335	288	223	108	74	2 272
4	Питание в ресторане		1 116	672	1 116	1 440	1 860	2 880	3 348	3 348	2 880	2 232	1 080	744	
ИТОГО			1 897	1 142	1 897	2 448	3 162	4 896	5 692	5 692	4 896	3 794	1 836	1 265	15 901

№ п/п	Наименование	Ед. измере ния	2017 год												Итого по году
			январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
	Процент заполняемости		35,00%	25,00%	30,00 %	45,00%	60,00 %	80,00 %	90,00 %	90,00%	80,00%	70,00%	35,00%	30,00%	
	Количество дней в месяце		31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	
1	Одноместные номера	чел/дн	521	336	446	648	893	1 152	1 339	1 339	1 152	1 042	504	446	9 818
2	Двухместные номера	чел/дн	260	168	223	324	446	576	670	670	576	521	252	223	4 909
3	Апартаменты	чел/дн	130	84	112	162	223	288	335	335	288	260	126	112	2 455
4	Питание в ресторане		1 302	840	1 116	1 620	2 232	2 880	3 348	3 348	2 880	2 604	1 260	1 116	
ИТОГО			2 213	1 428	1 897	2 754	3 794	4 896	5 692	5 692	4 896	4 427	2 142	1 897	17 182

№ п/п	Наименование	Ед. измере ния	2018 год												Итого по году
			январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
	Процент заполняемости		35,00%	25,00%	30,00 %	45,00%	75,00 %	90,00 %	95,00 %	100,00%	80,00%	70,00%	35,00%	30,00%	
	Количество дней в месяце		31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	
1	Одноместные номера	чел/дн	521	336	446	648	1 116	1 296	1 414	1 488	1 152	1 042	504	446	10 409
2	Двухместные номера	чел/дн	260	168	223	324	558	648	707	744	576	521	252	223	5 204
3	Апартаменты	чел/дн	130	84	112	162	279	324	353	372	288	260	126	112	2 602
4	Питание в ресторане		1 302	840	1 116	1 620	2 790	3 240	3 534	3 720	2 880	2 604	1 260	1 116	
ИТОГО			2 213	1 428	1 897	2 754	4 743	5 508	6 008	6 324	4 896	4 427	2 142	1 897	18 215

Принимаем в расчётах, что с 2019 года и в последующих объём продаж основных услуг равны объёмам продаж 2018 года

**Таблица 6.4.**  
**Объём продаж в стоимостном выражении в 2016 году**

№ п/п	Наименование	Ед. измерения	2016 год			
			январь	февраль	март	апрель
	Процент заполняемости		30,00%	20,00%	30,00%	40,00%
	Количество дней в месяце		31	28	31	30
1	Одноместные номера	руб	580 320,0	349 440,0	561 600,0	748 800,0
2	Двухместные номера	руб	401 760	241 920	388 800	518 400
3	Апартаменты	руб	245 520	147 840	237 600	316 800
	<b>ИТОГО от гостиничной деятельности</b>	руб	<b>1 227 600</b>	<b>739 200</b>	<b>1 188 000</b>	<b>1 584 000</b>
4	Питание в ресторане	руб	1 004 400	604 800	1 004 400	1 296 000
5	Работа бара	руб	558 000	336 000	558 000	720 000
	<b>ИТОГО от работы общепита</b>	руб	<b>1 562 400</b>	<b>940 800</b>	<b>1 562 400</b>	<b>2 016 000</b>
6	СПА салон	руб	669 600	403 200	669 600	864 000
<b>ВСЕГО доходов</b>			<b>3 459 600</b>	<b>2 083 200</b>	<b>3 420 000</b>	<b>4 464 000</b>

май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого по году
50,00%	80,00%	90,00%	90,00%	80,00%	60,00%	35,00%	25,00%	
31	30	31	31	30	31	30	31	
1 339 200,0	2 880 000,0	3 348 000,0	3 348 000,0	2 073 600,0	1 160 640,0	655 200,0	483 600,0	17 528 400
1 041 600	2 016 000	2 343 600	2 343 600	1 612 800	777 600	453 600	334 800	12 474 480
651 000	1 296 000	1 506 600	1 506 600	1 008 000	491 040	277 200	204 600	7 888 800
<b>3 031 800</b>	<b>6 192 000</b>	<b>7 198 200</b>	<b>7 198 200</b>	<b>4 694 400</b>	<b>2 429 280</b>	<b>1 386 000</b>	<b>1 023 000</b>	<b>37 891 680</b>
1 674 000	2 592 000	3 013 200	3 013 200	2 592 000	2 008 800	1 134 000	837 000	20 773 800
930 000	1 440 000	1 674 000	1 674 000	1 440 000	1 116 000	630 000	465 000	11 541 000
<b>2 604 000</b>	<b>4 032 000</b>	<b>4 687 200</b>	<b>4 687 200</b>	<b>4 032 000</b>	<b>3 124 800</b>	<b>1 764 000</b>	<b>1 302 000</b>	<b>32 314 800</b>
1 116 000	1 728 000	2 008 800	2 008 800	1 728 000	1 339 200	756 000	558 000	13 849 200
<b>6 751 800</b>	<b>11 952 000</b>	<b>13 894 200</b>	<b>13 894 200</b>	<b>10 454 400</b>	<b>6 893 280</b>	<b>3 906 000</b>	<b>2 883 000</b>	<b>84 055 680</b>

**Таблица 6.4. Продолжение**  
**Объём продаж в стоимостном выражении в 2017 году**

№ п/п	Наименование	Ед. измерения	2017 год			
			январь	февраль	март	апрель
	Процент заполняемости		35,00%	30,00%	30,00%	45,00%
	Количество дней в месяце		31	28	31	30
1	Одноместные номера	руб	677 040,0	524 160,0	580 320,0	842 400,0
2	Двухместные номера	руб	468 720	362 880	401 760	583 200
3	Апартаменты	руб	286 440	221 760	245 520	356 400
	<b>ИТОГО от гостиничной деятельности</b>	руб	<b>1 432 200</b>	<b>1 108 800</b>	<b>1 227 600</b>	<b>1 782 000</b>
4	Питание в ресторане	руб	1 171 800	907 200	1 004 400	1 458 000
5	Работа бара	руб	651 000	504 000	558 000	810 000
	<b>ИТОГО от работы общепита</b>	руб	<b>1 822 800</b>	<b>1 411 200</b>	<b>1 562 400</b>	<b>2 268 000</b>
6	СПА салон	руб	781 200	604 800	669 600	972 000
<b>ИТОГО</b>			<b>4 036 200</b>	<b>3 124 800</b>	<b>3 459 600</b>	<b>5 022 000</b>

								Итого по году
май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
60,00%	80,00%	90,00%	90,00%	80,00%	70,00%	35,00%	30,00%	
31	30	31	31	30	31	30	31	
1 607 040,0	2 880 000,0	3 348 000,0	3 348 000,0	2 073 600,0	1 354 080,0	655 200,0	580 320,0	18 470 160
1 249 920	2 016 000	2 343 600	2 343 600	1 612 800	937 440	453 600	401 760	13 175 280
781 200	1 296 000	1 506 600	1 506 600	1 008 000	572 880	277 200	245 520	8 304 120
<b>3 638 160</b>	<b>6 192 000</b>	<b>7 198 200</b>	<b>7 198 200</b>	<b>4 694 400</b>	<b>2 864 400</b>	<b>1 386 000</b>	<b>1 227 600</b>	<b>39 949 560</b>
2 008 800	2 592 000	3 013 200	3 013 200	2 592 000	2 343 600	1 134 000	1 004 400	22 242 600
1 116 000	1 440 000	1 674 000	1 674 000	1 440 000	1 302 000	630 000	558 000	12 357 000
<b>3 124 800</b>	<b>4 032 000</b>	<b>4 687 200</b>	<b>4 687 200</b>	<b>4 032 000</b>	<b>3 645 600</b>	<b>1 764 000</b>	<b>1 562 400</b>	<b>34 599 600</b>
1 339 200	1 728 000	2 008 800	2 008 800	1 728 000	1 562 400	756 000	669 600	14 828 400
<b>8 102 160</b>	<b>11 952 000</b>	<b>13 894 200</b>	<b>13 894 200</b>	<b>10 454 400</b>	<b>8 072 400</b>	<b>3 906 000</b>	<b>3 459 600</b>	<b>89 377 560</b>

Таблица 6.4. Продолжение

Объём продаж в стоимостном выражении в 2018 году

№ п/п	Наименование	Ед. измерения	2018 год			
			январь	февраль	март	апрель
	Процент заполняемости		35,00%	30,00%	30,00%	45,00%
	Количество дней в месяце		31	28	31	30
1	Одноместные номера	руб	677 040,0	524 160,0	580 320,0	842 400,0
2	Двухместные номера	руб	468 720	362 880	401 760	583 200
3	Апартаменты	руб	286 440	221 760	245 520	356 400
	<b>ИТОГО от гостиничной деятельности</b>	руб	<b>1 432 200</b>	<b>1 108 800</b>	<b>1 227 600</b>	<b>1 782 000</b>
4	Питание в ресторане	руб	1 171 800	907 200	1 004 400	1 458 000
5	Работа бара	руб	651 000	504 000	558 000	810 000
	<b>ИТОГО от работы общепита</b>	руб	<b>1 822 800</b>	<b>1 411 200</b>	<b>1 562 400</b>	<b>2 268 000</b>
6	СПА салон	руб	781 200	604 800	669 600	972 000
<b>ИТОГО</b>			<b>4 036 200</b>	<b>3 124 800</b>	<b>3 459 600</b>	<b>5 022 000</b>

								Итого по году
май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
75,00%	90,00%	95,00%	100,00%	80,00%	70,00%	35,00%	30,00%	
31	30	31	31	30	31	30	31	
2 008 800,0	3 240 000,0	3 534 000,0	3 720 000,0	2 073 600,0	1 354 080,0	655 200,0	580 320,0	19 789 920
1 562 400	2 268 000	2 473 800	2 604 000	1 612 800	937 440	453 600	401 760	14 130 360
976 500	1 458 000	1 590 300	1 674 000	1 008 000	572 880	277 200	245 520	8 912 520
<b>4 547 700</b>	<b>6 966 000</b>	<b>7 598 100</b>	<b>7 998 000</b>	<b>4 694 400</b>	<b>2 864 400</b>	<b>1 386 000</b>	<b>1 227 600</b>	<b>42 832 800</b>
2 511 000	2 916 000	3 180 600	3 348 000	2 592 000	2 343 600	1 134 000	1 004 400	23 571 000
1 395 000	1 620 000	1 767 000	1 860 000	1 440 000	1 302 000	630 000	558 000	13 095 000
<b>3 906 000</b>	<b>4 536 000</b>	<b>4 947 600</b>	<b>5 208 000</b>	<b>4 032 000</b>	<b>3 645 600</b>	<b>1 764 000</b>	<b>1 562 400</b>	<b>36 666 000</b>
1 674 000	1 944 000	2 120 400	2 232 000	1 728 000	1 562 400	756 000	669 600	15 714 000
<b>10 127 700</b>	<b>13 446 000</b>	<b>14 666 100</b>	<b>15 438 000</b>	<b>10 454 400</b>	<b>8 072 400</b>	<b>3 906 000</b>	<b>3 459 600</b>	<b>95 212 800</b>

Принимаем в расчётах, что с 2019 года и в последующих годах доходы от продаж основных услуг равны доходам от продаж 2018 года.



Таблица 6.5.

## Прямые затраты 2016 год

№ п/п	Статья затрат	2016 год					
		Январь	февраль	март	апрель	май	июнь
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Электроэнергия	25 200	16 800	25 200	33 600	42 000	67 200
2	Газ (теплоснабжение + ГВС)	14 700	9 800	14 700	19 600	24 500	39 200
3	Вода и канализация	15 750	10 500	15 750	21 000	26 250	42 000
4	Телефон и интернет	6 300,0	4 200,0	6 300,0	8 400,0	10 500,0	16 800,0
5	Расходы на содержание номерного фонда	16 935	11 290	16 935	22 581	28 226	45 161
6	Горничные						
	6.1. Штат по периодам	3	3	3	3	4	7
	6.2. Оплата труда	84 000	84 000	84 000	94 080	117 600	188 160
7	Аниматоры на детской площадке						
	7.1. Штат по периодам					2	4
	7.2. Оплата труда					40 000,0	80 000,0
8	Спасатель у бассейна						
	8.1. Штат по периодам	4	4	4	4	6	6
	8.2. Оплата труда	80 000	80 000	80 000	80 000	120 000	120 000
9	Налог на имущество				1 216 218		
10	Отчисления в ФОМС, ПФР, ФСС от ФОТа	59 860	59 860	59 860	63 539	101 324	141 678
	<b>ИТОГО затраты на номерной фонд</b>	<b>302 745</b>	<b>276 450</b>	<b>302 745</b>	<b>1 559 017</b>	<b>510 400</b>	<b>740 200</b>

июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО за год (руб)
9	10	11	12	13	14	15
75 600	75 600	67 200	50 400	25 200	16 800	<b>520 800</b>
44 100	44 100	39 200	29 400	14 700	9 800	<b>303 800</b>
47 250	47 250	42 000	31 500	15 750	10 500	<b>325 500</b>
18 900,0	18 900,0	16 800,0	12 600,0	6 300,0	4 200,0	<b>130 200</b>
50 806	50 806	45 161	33 871	16 935	11 290	<b>350 000</b>
						-

8	8	7	5	3	3	
211 680	211 680	188 160	141 120	84 000	84 000	<b>1 572 480</b>
						-
4	4	2				
80 000,0	80 000,0					<b>280 000</b>
						-
6	6	6	4	4	4	
120 000	120 000	120 000	80 000	80 000	80 000	<b>1 160 000</b>
	1 216 218				1 216 218	<b>3 648 653</b>
150 263	150 263	112 478	80 709	59 860	59 860	<b>1 099 555</b>
<b>798 600</b>	<b>2 014 817</b>	<b>631 000</b>	<b>459 600</b>	<b>302 745</b>	<b>1 492 668</b>	<b>9 390 988</b>

Таблица 6.5. Продолжение

Прямые затраты 2017 год

№ п/п	Статья затрат	2017 год					
		Январь	февраль	март	апрель	май	июнь
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Электроэнергия	29 400	21 000	25 200	37 800	50 400	67 200
2	Газ (теплоснабжение + ГВС)	17 150	12 250	14 700	22 050	29 400	39 200
3	Вода и канализация	18 375	13 125	15 750	23 625	31 500	42 000
4	Телефон и интернет	7 350,0	5 250,0	6 300,0	9 450,0	12 600,0	16 800,0
5	Расходы на содержание номерного фонда	18 284	13 060	15 672	23 507	31 343	41 797
6	Горничные						
	6.1. Штат по периодам	3	3	3	4	5	7
	6.2. Оплата труда	84 000	84 000	84 000	105 840	141 120	188 160
7	Аниматоры на детской площадке						
	7.1. Штат по периодам					2	4
	7.2. Оплата труда					40 000,0	80 000,0
8	Спасатель у бассейна						
	8.1. Штат по периодам	4	4	4	4	6	6
	8.2. Оплата труда	80 000	80 000	80 000	80 000	120 000	120 000
9	Налог на имущество	1 157 860				1 157 860	
10	Отчисления в ФОМС, ПФР, ФСС от ФОТа	59 860	59 860	59 860	67 832	109 909	141 678
	<b>ИТОГО затраты на номерной фонд</b>	<b>1 472 279</b>	<b>288 545</b>	<b>301 482</b>	<b>370 104</b>	<b>1 724 132</b>	<b>736 829</b>

июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО за год (руб)
9	10	11	12	13	14	
75 600	75 600	67 200	58 800	29 400	25 200	<b>562 800</b>
44 100	44 100	39 200	34 300	17 150	14 700	<b>328 300</b>
47 250	47 250	42 000	36 750	18 375	15 750	<b>351 750</b>
18 900,0	18 900,0	16 800,0	14 700,0	7 350,0	6 300,0	<b>140 700</b>
47 015	47 015	41 791	36 567	18 284	15 672	<b>350 000</b>
						-
8	8	7	6	3	3	
211 680	211 680	188 160	164 640	84 000	84 000	<b>1 631 280</b>
						-
4	4	2				
80 000,0	80 000,0					<b>280 000</b>
						-
6	6	6	4	4	4	
120 000	120 000	120 000	80 000	80 000	80 000	<b>1 160 000</b>
		1 157 860				<b>3 473 580</b>
150 263	150 263	112 478	89 294	59 860	59 860	<b>1 121 017</b>
<b>794 808</b>	<b>794 808</b>	<b>1 785 489</b>	<b>515 051</b>	<b>314 419</b>	<b>301 482</b>	<b>9 399 427</b>

Таблица 6.5. Продолжение

Прямые затраты 2018 год

Статья затрат	2018 год					
	Январь	февраль	март	апрель	май	июнь
2	3	4	5	6	7	8
Электроэнергия	29 400	21 000	25 200	37 800	63 000	75 600
Газ (теплоснабжение + ГВС)	17 150	12 250	14 700	22 050	36 750	44 100
Вода и канализация	18 375	13 125	15 750	23 625	39 375	47 250
Телефон и интернет	7 350,0	5 250,0	6 300,0	9 450,0	15 750,0	18 900,0
Расходы на содержание номерного фонда	17 254	12 324	14 789	22 183	36 972	44 366
Горничные						

6.1. Штат по периодам	3	3	3	4	6	8
6.2. Оплата труда	84 000	84 000	84 000	84 000	84 000	84 000
Аниматоры на детской площадке						
7.1. Штат по периодам					2	4
7.2. Оплата труда					40 000,0	80 000,0
Спасатель у бассейна						
8.1. Штат по периодам	4	4	4	4	6	6
8.2. Оплата труда	80 000	80 000	80 000	80 000	120 000	120 000
Налог на имущество	1 096 920				1 096 920	
Отчисления в ФОМС, ПФР, ФСС от ФОТа	59 860	59 860	59 860	59 860	89 060	103 660
<b>ИТОГО затраты на номерной фонд</b>	<b>1 410 309</b>	<b>287 809</b>	<b>300 599</b>	<b>338 968</b>	<b>1 621 827</b>	<b>617 876</b>

июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО за год (руб)
9	10	11	12	13	14	
79 800	84 000	67 200	58 800	29 400	25 200	<b>596 400</b>
46 550	49 000	39 200	34 300	17 150	14 700	<b>347 900</b>
49 875	52 500	42 000	36 750	18 375	15 750	<b>372 750</b>
19 950,0	21 000,0	16 800,0	14 700,0	7 350,0	6 300,0	<b>149 100</b>
46 831	49 296	39 437	34 507	17 254	14 789	<b>350 000</b>
						-
8	8	7	6	3	3	
84 000	84 000	84 000	84 000	84 000	84 000	<b>1 008 000</b>
						-
4	4	2				
80 000,0	80 000,0					<b>280 000</b>
						-
6	6	6	4	4	4	
120 000	120 000	120 000	80 000	80 000	80 000	<b>1 160 000</b>
		1 096 920				
103 660	103 660	74 460	59 860	59 860	59 860	<b>893 520</b>
<b>630 666</b>	<b>643 456</b>	<b>1 580 017</b>	<b>402 917</b>	<b>313 389</b>	<b>300 599</b>	<b>8 448 430</b>

Таблица 6.6.

## Накладные расходы

№ п/п	Статья затрат	2016 год				
		Январь	февраль	март	апрель	май
1	2	3	4	5	6	7
1	Канцелярские нужды	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0
2	Телефон и интернет АУП	5 000,0	5 000,0	5 000,0	6 000,0	6 000,0
3	Содержание служебного транспорта	15 000,0	15 000,0	15 000,0	15 000,0	15 000,0
4	Фонд оплаты труда					
	4.1. Административно-управленческий персонал	425 000,0	425 000,0	425 000,0	425 000,0	425 000,0
	4.2. Бухгалтерия	65 000,0	65 000,0	65 000,0	65 000,0	65 000,0
	4.3. Хозяйственный отдел	147 000,0	147 000,0	147 000,0	147 000,0	147 000,0
	4.4. Основной производственный персонал за исключением "привязанного" к загрузке гостиницы	200 000,0	200 000,0	200 000,0	200 000,0	200 000,0
	ИТОГО по всемы персоналу	837 000,0	837 000,0	837 000,0	837 000,0	837 000,0
5	Отчисления в ФСС, ФОМС, ПФР	305 505,0	305 505,0	305 505,0	305 505,0	305 505,0
6	Прочие налоги с ФОТ (0,2% от ФОТ)	1 674,0	1 674,0	1 674,0	1 674,0	1 674,0
7	Представительские затраты	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	4 000,0
8	РКО банка	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0
9	Налог на землю					
10	Командировочные затраты	40 000,0		40 000,0		40 000,0
11	Обучение специалистов среднего и высшего звена	100 000,0	100 000,0	100 000,0		
12	Обучение основного производственного персонала	150 000,0	150 000,0	150 000,0		
13	Реклама		50 000,0	50 000,0	60 000,0	80 000,0
14	Налог на рекламу (5% от объема размещения)	-	2 500,0	2 500,0	3 000,0	4 000,0
15	Страхование имущества	442 261,0				
16	Прочие затраты (5%)	95 247,0	73 759,0	75 759,0	61 834,0	64 934,0
	<b>ИТОГО в периоде</b>	<b>2 000 187,0</b>	<b>1 548 938,0</b>	<b>1 590 938,0</b>	<b>1 298 513,0</b>	<b>1 363 613,0</b>

							ИТОГО за год (руб)
июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
8	9	10	11	12	13	14	15
3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	<b>36 000</b>
8 000,0	8 000,0	8 000,0	6 000,0	5 000,0	5 000,0	5 000,0	<b>72 000</b>
15 000,0	15 000,0	15 000,0	15 000,0	15 000,0	15 000,0	15 000,0	<b>180 000</b>
							<b>-</b>
425 000,0	425 000,0	425 000,0	425 000,0	425 000,0	425 000,0	425 000,0	<b>5 100 000</b>
65 000,0	65 000,0	65 000,0	65 000,0	65 000,0	65 000,0	65 000,0	<b>780 000</b>
147 000,0	147 000,0	147 000,0	147 000,0	147 000,0	147 000,0	147 000,0	<b>1 764 000</b>
200 000,0	200 000,0	200 000,0	200 000,0	200 000,0	200 000,0	200 000,0	<b>2 400 000</b>
837 000,0	837 000,0	837 000,0	837 000,0	837 000,0	837 000,0	837 000,0	<b>10 044 000</b>
305 505,0	305 505,0	305 505,0	305 505,0	305 505,0	305 505,0	305 505,0	<b>3 666 060</b>
1 674,0	1 674,0	1 674,0	1 674,0	1 674,0	1 674,0	1 674,0	<b>20 088</b>
8 000,0	8 000,0	8 000,0	4 000,0	3 000,0	3 000,0	3 000,0	<b>53 000</b>
2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	2 500,0	<b>30 000</b>
				74 400,0			<b>74 400</b>
	40 000,0		40 000,0		40 000,0		<b>240 000</b>
				100 000,0	100 000,0	100 000,0	<b>600 000</b>
				150 000,0	150 000,0	150 000,0	<b>900 000</b>
				50 000,0	50 000,0	50 000,0	<b>390 000</b>
-	-	-	-	2 500,0	2 500,0	2 500,0	<b>19 500</b>
							<b>442 261</b>
59 034,0	61 034,0	59 034,0	60 734,0	77 479,0	75 759,0	73 759,0	<b>838 365</b>
<b>1 239 713,0</b>	<b>1 281 713,0</b>	<b>1 239 713,0</b>	<b>1 275 413,0</b>	<b>1 627 058,0</b>	<b>1 590 938,0</b>	<b>1 548 938,0</b>	<b>17 605 674</b>

Таблица 6.7.

## Капитальные затраты

Курс доллара США принятый в расчётах                      **34,5**    руб/USD  
 Отношение ЕВРО/USD    **1,36**

	Наименование помещения	Площадь кв. м.	Предв. Цена USD/1 кв. м.	Сметная стоимость (руб)	Примечание
1	2	3	4	5	6
1	Гостиница - основное здание	3 787,0	1 360,0	177 686 040	Расчёт вёлся по укрупнённой расценке СМР: за 1 кв. м. площади отеля 1000 ЕВРО
2	Бассейн	200,0	685,1	4 726 978	Расчёт сделан на сайте компании "Всё для бассейна" и не включает в себя строительную часть (возведение чаши бассейна)
3	Здание СПА комплекса с бассейном и тёплым переходом в отель	780,0	816,0	21 958 560	Расчёт вёлся по укрупнённой расценке СМР: за 1 кв. м. площади СПА-комплекса 600 ЕВРО
4	Оборудование СПА-салона	108,0	1 200,0	4 471 200	
5	Детская площадка			800 000	
6	Благоустройство территории, включая парковку	1 200,0	35,0	1 449 000	
7	Мебель			5 686 704	
8	Функционирование службы заказчика			4 352 000	
<b>ИТОГО:</b>				<b>221 130 482</b>	
<b>Средняя стоимость 1 кв. м. Капитальных затрат</b>				<b>47 300,64</b>	Условный показатель

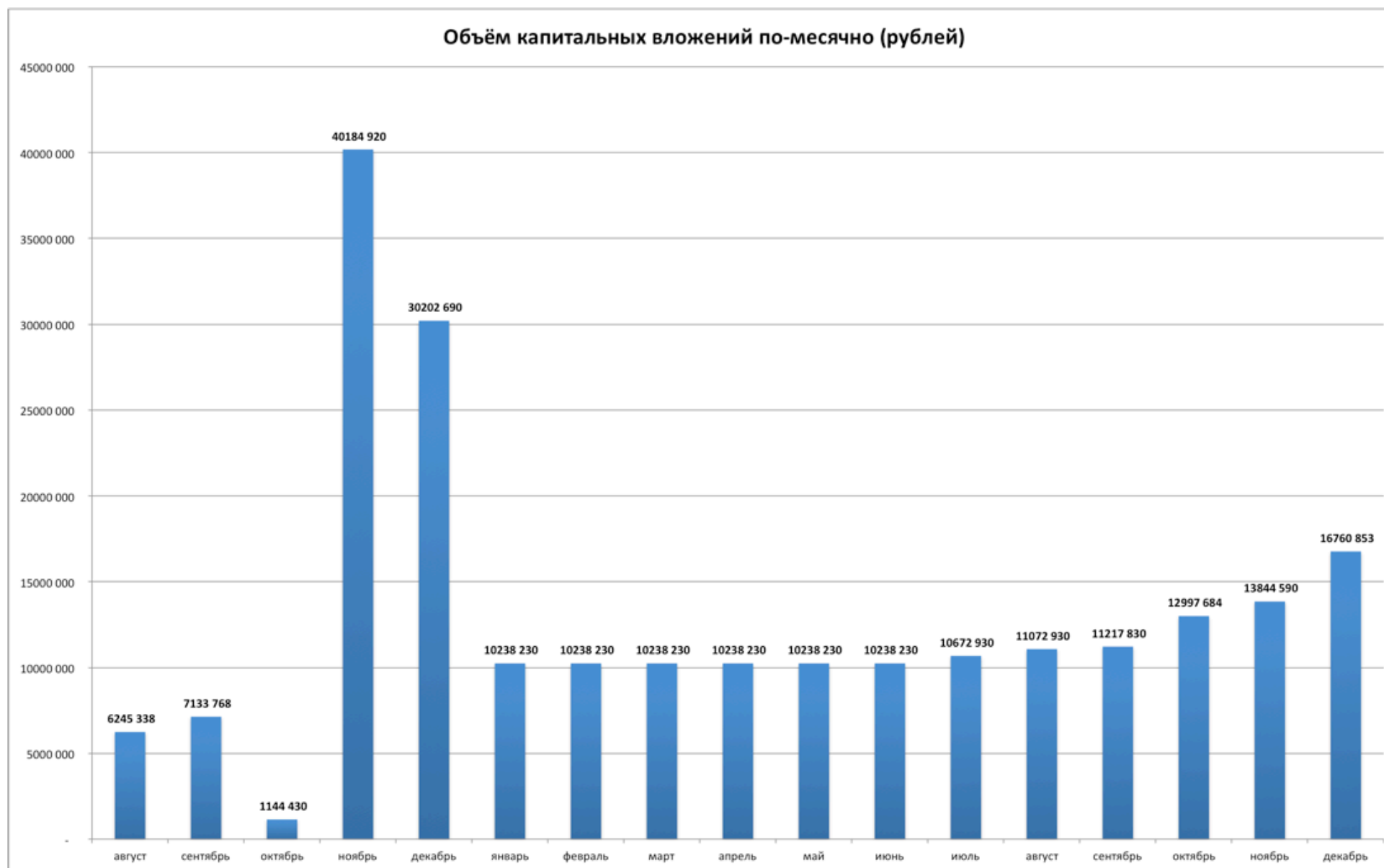




Таблица 6.8.

## Движение денежных средств от бизнес-проекта

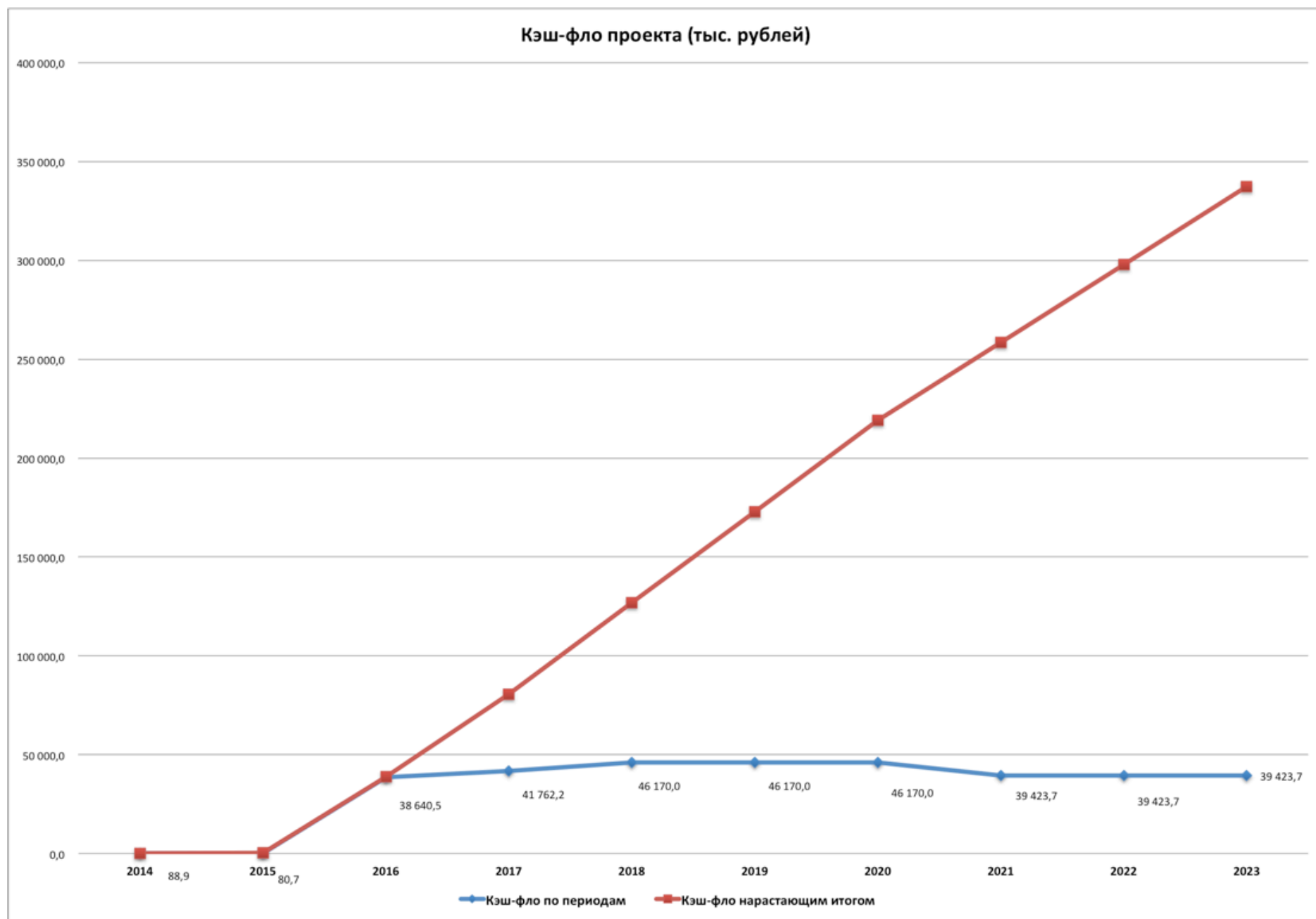
Единица расчета	тыс. руб.								
		прогноз							
Показатель		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Итого
		1	2	3	4	5	6	7	
<b>Операционная деятельность</b>									
Выручка от сдачи номеров (+)	x			37 891,7	39 949,6	42 832,8	42 832,8	42 832,8	334 838,0
Выручка от СПА салона (+)	x			13 849,2	14 828,4	15 714,0	15 714,0	15 714,0	122 961,6
Выручка по общепиту (ресторан + бар у бассейна) (+)				32 314,8	34 599,6	36 666,0	36 666,0	36 666,0	286 910,4
<b>Итого приток (+)</b>	x	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>84 055,7</b>	<b>89 377,6</b>	<b>95 212,8</b>	<b>95 212,8</b>	<b>95 212,8</b>	<b>744 710,0</b>
Затраты по гостинице (-)	x		-300,0	-26 996,7	-27 005,1	-26 054,1	-26 054,1	-26 054,1	-210 626,4
Затраты по СПА салону (-)				-7 035,4	-7 532,8	-7 982,7	-7 982,7	-7 982,7	-62 464,5
Затраты по системе общепита (ресторан + бар у бассейна) (-)				-12 925,9	-13 839,8	-14 666,4	-14 666,4	-14 666,4	-114 764,2
Налоги (-)	20%	0,0	0,0	-5 203,5	-5 984,0	-7 085,9	-7 085,9	-7 085,9	-51 427,0
для расчёта налога на прибыль	x	0,0	-2 276,0	5 203,5	5 984,0	7 085,9	7 085,9	7 085,9	x
Прочие расходы (-)	x								0,0
<b>Итого отток (-)</b>	x	<b>0,0</b>	<b>-300,0</b>	<b>-52 161,5</b>	<b>-54 361,7</b>	<b>-55 789,1</b>	<b>-55 789,1</b>	<b>-55 789,1</b>	<b>-441 558,0</b>
<b>Сальдо потока по операц. деят-ти</b>	x	<b>0,0</b>	<b>-300,0</b>	<b>31 894,2</b>	<b>35 015,8</b>	<b>39 423,7</b>	<b>39 423,7</b>	<b>39 423,7</b>	<b>303 152,0</b>
<b>Инвестиционная деятельность</b>									
Возврат НДС из бюджета по капитальным вложениям (+)	x			6 746,4	6 746,4	6 746,4	6 746,4	6 746,4	33 731,8
Прочие доходы (+)	x								0,0
<b>Итого приток (+)</b>	x	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>6 746,4</b>	<b>6 746,4</b>	<b>6 746,4</b>	<b>6 746,4</b>	<b>6 746,4</b>	<b>33 731,8</b>
Капвложения (-)	x	-84 911,1	-136 219,3						-221 130,5
Прочие расходы (-)	x								0,0
<b>Итого отток (-)</b>	x	<b>-84 911,1</b>	<b>-136 219,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>-221 130,5</b>
<b>Сальдо потока по инвест.деят-ти</b>	x	<b>-84 911,1</b>	<b>-136 219,3</b>	<b>6 746,4</b>	<b>6 746,4</b>	<b>6 746,4</b>	<b>6 746,4</b>	<b>6 746,4</b>	<b>-187 398,7</b>
<b>Финансовая деятельность</b>									

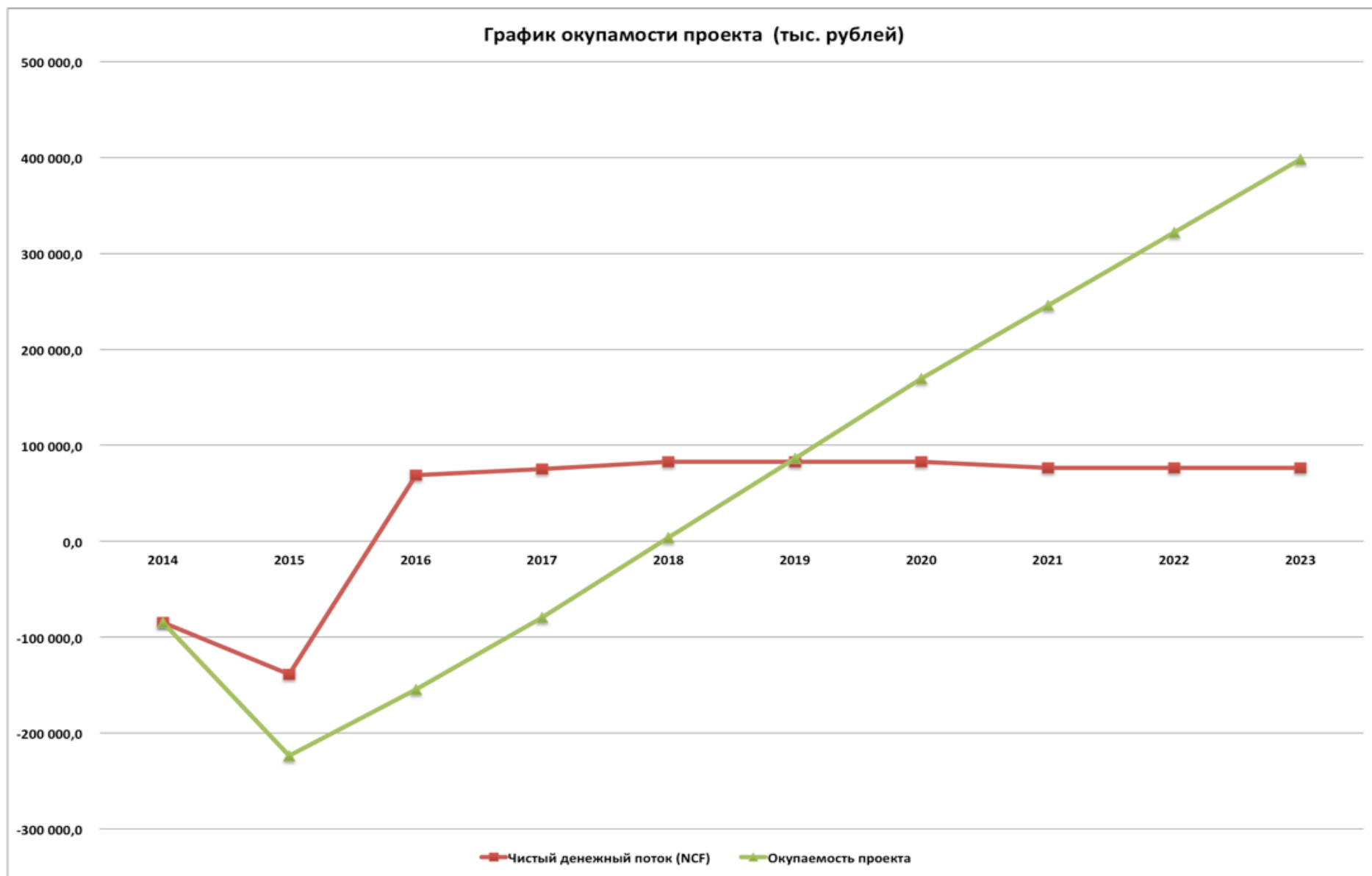
Долгосрчный кредит (+)	0%								0,0
Краткосрочный кредит (+)	x								0,0
Собственные инвестиции в проект (пр.кредиты + пр.источ.) (+)	38%	85 000,0	136 600,0						221 600,0
Собственные оборотные средства (+)	x								0,0
Субсидии (+)	x	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Итого приток (+)</b>	x	<b>85 000,0</b>	<b>136 600,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>221 600,0</b>
<b>Итого отток (-)</b>	x	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Сальдо потока по фин. деят-ти</b>	x	85 000,0	136 600,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	221 600,0
<b>Итого приток по всем видам деят-ти</b>	x	<b>85 000,0</b>	<b>136 600,0</b>	<b>90 802,0</b>	<b>96 123,9</b>	<b>101 959,2</b>	<b>101 959,2</b>	<b>101 959,2</b>	<b>1 000 041,8</b>
<b>Итого отток по всем видам деят-ти</b>	x	<b>-84 911,1</b>	<b>-136 519,3</b>	<b>-52 161,5</b>	<b>-54 361,7</b>	<b>-55 789,1</b>	<b>-55 789,1</b>	<b>-55 789,1</b>	<b>-662 688,5</b>
Денежный поток (сальдо всего потока)	x	88,9	80,7	38 640,5	41 762,2	46 170,0	46 170,0	46 170,0	337 353,3
Денежный поток нарастающим итогом	x	88,9	169,5	38 810,0	80 572,2	126 742,2	172 912,3	219 082,3	x
Чистый денежный поток (NCF)	x	-84 911,1	-138 795,3	69 008,9	75 102,8	82 991,0	82 991,0	82 991,0	398 111,9
Чистый денежный поток нарастающим итогом (NCF)	x	-84 911,1	-223 706,5	-154 697,6	-79 594,8	3 396,2	86 387,1	169 378,1	x
Срок окупаемости, лет (PBP)	x	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	0,0	0,0	x
Ставка дисконтирования	5,50%	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	x
Дисконтированный чистый денежный поток (NPV)	236355	-80 484,5	-124 701,0	58 768,9	60 624,2	63 499,2	60 188,9	57 051,0	236 354,5
Дисконтированный чистый денежный поток (NPV) нарастающим итогом	x	-80 484,5	-205 185,5	-146 416,6	-85 792,4	-22 293,1	37 895,7	94 946,8	x
Дисконтированный срок окупаемости, лет (DPBP)	x	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	x
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	26,4%	x	x	x	x	x	x	x	x
Коэффициент покрытия ссудной задолженности (DSCR)	x								x
EDITDA	356855	0,0	-300,0	37 097,7	40 999,8	46 509,6	46 509,6	46 509,6	356 855,0
EDITDA margin	x			0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	x
долг/EBITDA	x		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	x
Субсидии	0								0,0
<b>Дополнительные условия к расчету денежного потока:</b>									
Учитывать субсидии для расчета денежного потока и др.показателей исключением показателей EBITDA) (выбор: да/нет)?					(за	Да			

Учитывать субсидии для расчета показателей EBITDA (выбор: да/нет)?					Да				
(строка для учета субсидий)	x	0	0	0	0	0	0	0	0
Информация для расчетов	x	x							
Балансовая стоимость	221600	x							
Средняя норма амортизации	5,0%	1	2	3	4	5	6	7	x
Расчёт:	x	x	-11080	-11080	-11080	-11080	-11080	-11080	x
Амортизация	x	x	11080	11080	11080	11080	11080	11080	99720
Остаточная стоимость имущества	x	x	210520	199440	188360	177280	166200	155120	x
( для расчета долг/EBITDA)									
Остаток кредитов на начало периода	x	0	0	0	0	0	0	0	x
Остаток кредитов на конец периода	x	0	0	0	0	0	0	0	x

Приведённый расчёт денежного потока показывает состоятельность проекта. Срок окупаемости -5 лет, является весьма приемлемой величиной для проектов подобного уровня. С момента начала функционирования проект начинает покрывать текущие затраты и позволяет накапливать прибыль для компенсации понесённых затрат.

Полученная внутренняя норма рентабельности (IRR) значительно превышает ставку дисконтирования, которая в данном случае показывает доходность капитала при «безрисковом» размещении денежных средств.





## 7. РАБОТА С ПРОЕКТНЫМИ РИСКАМИ

Под риском понимается возможная опасность финансовых и имущественных потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.

Риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный, нулевой и положительный. Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определённой степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска.

Рассмотрим существующие риски применительно к проекту и меры по их снижению.

**А. Политические риски** – риски связанные с политической ситуацией в стране и деятельностью государства. К политическим рискам относятся:

№ п/п	Вид риска	Мероприятия, снижающие отрицательное воздействие риска
1.	<b>Государственный запрет деятельности</b> Невозможность осуществления хозяйственной деятельности.	Внутриполитическая ситуация стабильна. Существующее правительство выравнивает экономическое положение в стране, ежегодно наблюдается рост экономики страны в пределах 4-6% от ВВП. Внешний долг России существенно снизился за последние годы и продолжает падать. Россия вступила в ВТО. Все перечисленные выше факторы существенно снижают вероятность наступления данных рисков.
2.	<b>Местные административные органы.</b> Невозможность осуществления хозяйственной деятельности в связи с действиями местных административных органов.	Местные административные органы проводят в регионе государственную политику поддержки малого и среднего бизнеса, к которому будет относиться планируемое предприятие.
3.	<b>Налоги.</b> Неблагоприятное изменение налогового законодательства.	Основные изменения в налоговом кодексе были приняты Государственной думой в 2001-2003 году. Данный вид деятельности относится к категории бытового обслуживания населения, подпадает под общую систему налогообложения в связи планируемым высоким доходом (более 60 млн рублей в год) При более детальной проработке налоговой стратегии возможно разделить бизнес на три

		<p>части: непосредственно отельный бизнес, систему общепита и SPA комплекс. Каждая из частей сможет работать на льготной системе налогообложения (ЕНВД, УСНО).</p> <p>В качестве меры по снижению налогового риска можно также считать и то обстоятельство, что в расчётах не были использованы никакие схемы оптимизации налогов и полученный таким образом экономический эффект учитывает, что все налоги были начислены и выплачены полностью.</p>
4.	<p><b>Валютные платежи.</b></p> <p>Введение отсрочки (моратория) на внешние платежи на определённый срок ввиду наступления чрезвычайных обстоятельств.</p>	<p>В настоящее время происходит усиленная интеграция России в международные процессы. Даже происходящие на Украине процессы не смогут помешать Российским банкам осуществлять свои платежи в валюте, если это потребуется.</p> <p>В расчёты заложена деятельность в качестве генерального подрядчика Турецкая строительная компания, но она уже имеет Российскую “прописку” и работает в “рублёвом поле”</p> <p>Для рассматриваемого предприятия валютный риск минимален и не может повлиять на осуществление проекта.</p>
5.	<p><b>Воздействие государства.</b></p> <p>Отсутствие поддержки или противодействие правительства.</p>	<p>Жизнь проекта напрямую не зависит от действий или бездействий чиновников. Поддержка государства не учитывалась в ходе финансового и организационного моделирования развития проекта.</p>

Б. Коммерческие риски – представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. По структурному признаку эти риски делятся на:

№ п/п	Вид риска	Мероприятия, снижающие отрицательное воздействие риска
1.	<p><b>Производственные риски.</b></p> <p>Риски связанные с возможностью задержек ввода в эксплуатацию технологического оборудования по каждому этапу планирования и риски связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и прежде всего с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов.</p>	<p>Договора поставки оборудования договор генерального подряда предусматривают жёсткие санкции при несоблюдении срока поставки, монтажа основного технологического оборудования и проведения СМР.</p> <p>Все строительно-монтажные работы, будут проводиться подрядчиками аккредитованными в СРО. Проектные сроки на проведение этих работ завышены на 1-1,5 месяца, по сравнению с нормативными, и при условии стабильного финансирования проекта их превышение маловероятно.</p>

2.	<b>Имущественные риски.</b> Риски связанные с вероятностью потерь имущества по причине кражи, халатности, противоправных действий третьих лиц.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Все контракты на поставку оборудования предусматривают страхование груза в процессе его транспортировки.</li> <li>- Охрану предприятия осуществляет специализированная фирма на основании долгосрочного договора;</li> <li>- После ввода оборудования в строй обязательно его страхование от всех видов риска в рамках лизингового контракта;</li> <li>- В финансовый план внесены затраты по страхованию основных фондов предприятия.</li> </ul>
3.	<b>Торговые риски.</b> Риски, связанные с убытком по причине, не востребоваемости услуг предприятия.	Планируемые к предоставлению услуги имеют устоявшуюся рыночную нишу. Тенденции развития рынка спроса на услуги категоризованного отеля говорят о том, что они будут пользоваться устойчивым спросом, как в рассматриваемый период, так и в дальнейшем.
4.	<b>Риски снабжения.</b> Нестабильность в снабжении материалами, энергией, недостаток материалов.	Данный проект минимально зависит от поставок материалов, т.к. основное – услуги по приёму гостей отеля и обслуживанию их в номерах, ресторане, баре и СПА-комплексе. Энергоресурсы, так же не являются дефицитом в рассматриваемом регионе.
5.	<b>Риски неоплаты.</b> Задержка платежей. Неоплата продукции.	Данные риски ничтожны для данного проекта, т.к. потребители оплачивают полученные услуги на условиях предоплаты.

В. Финансовые риски – риски связанные с вероятностью потерь денежных средств. Они подразделяются на два вида:

- риски связанные с покупательной способностью денег;
- риски связанные с вложением капитала - инвестиционные риски.

В свою очередь риски связанные с покупательной способностью денег делятся на:

№ п/п	Вид риска	Мероприятия, снижающие отрицательное воздействие риска
1	<b>Инфляционный риск.</b> Риск того, что при росте инфляции получаемые доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут.	В экономических расчётах закладывалась инфляция в пределах средних значений озвученных статистическими органами и экспертными организациями России. Вся деятельность правительства России, в настоящее время, нацелена на снижение инфляционных процессов. Общий уровень инфляции не превышает 7% в 2013 году. Прогноз уровня инфляции – 5.5-6% за 2014 год.
2	<b>Валютный риск.</b> Представляет собой опасность валютных потерь, связанных с	Риск ничтожен В данном проекте не предусмотрены расчёты за производимые услуги в иностранной валюте, проект



	изменением курса валюты при проведении внешнеэкономических кредитных и других валютных операций.	имеет исключительно местное значение.
3	<b>Риски ликвидности.</b> Риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг (акций) предприятия.	Результаты проекта не зависят от продажи и тем более от цены акций предприятия на фондовом рынке, т.к. они никоим образом не участвовали в финансовых расчетах, финансовая схема проекта не предполагает изменений в размере уставного капитала и его структуре.

#### Г. Прочие риски:

№ п/п	Вид риска	Мероприятия, снижающие отрицательное воздействие риска
1.	<b>Экологические риски.</b> Риски связанные с загрязнением окружающей среды.	Данный проект не предусматривает установку оборудования, которое приведёт к существенному увеличению объема вредных выбросов и стоков. Экологический раздел проекта будет предусматривает мероприятия по утилизации различных отработанных материалов, и ТБО.
2.	<b>Маркетинговые риски.</b>	Продвижение и постоянное обновление маркетинговой стратегии, развитие и усиление существующей маркетинговой службы.
3.	<b>Технический и технологический риски.</b>	Технический и технологический риск в проекте отсутствует полностью по причине того, что в основе проекта лежит не НИР с неизвестным результатом, а готовый продукт (услуги по приёму гостей в номерном фонде отеля, питание гостей в баре и ресторане, обслуживание в SPA комплексе) с известными параметрами, которые известны и востребованы на рынке.
5.	<b>Риск управления.</b>	Управление предприятия, как административное, так и техническое, сформировано из опытных менеджеров, имеющих богатый опыт в управлении.

# **П Р И Л О Ж Е Н И Е**

## ОБЗОР ГОСТИНИЦ СОЛЬ-ИЛЕЦКА

### Гостиница "Ривьера"



Новая роскошная гостиница «Ривьера» находится центре города, не более чем в трехстах метрах от центрального входа на известные соляные озера.

К Вашим услугам 10 номеров (четырехместные и двухместные) категории «Люкс» с индивидуально разработанным дизайном, который сочетает в себе элегантность и домашний уют.

### Гостиничный комплекс "Жемчужина"



Гостиница "Жемчужина"

Гостиничный комплекс "Жемчужина" расположен буквально в 2-3 минутах ходьбы от главного входа на уникальные соленые озера города Соль Илецка. Номера гостиничного комплекса "Жемчужина", оборудованы всем необходимым для комфортного проживания.

### Мини гостиница "Евразия"



Предлагаем Вашему вниманию комфортабельное проживание в отдельных номерах со всеми удобствами частной мини-гостиницы "Евразия" где доброжелательные хозяева, действительно беспокоятся о том, чтобы отдыхающие гостиницы чувствовали себя как дома.

### **Гостиница "Премьер-отель"**



Гостиница "Премьер-отель", находящаяся по адресу ул. Персиянова, д.44-46. Гостиница находится в 500 метрах от центрального входа на озеро, от центра города и рынка. Рядом расположен центральный городской парк с аттракционами и летними кафе.

### **Частная гостиница «АТИКА»**



К вашим услугам отдельные комфортабельные номера (в каждом номере кондиционер, спутниковое ТВ, душ, туалет) . Баня, прачечная, оборудованная приусадебная территория (бассейн, беседка, самовар на дровах, мангалы, колотые дрова, столики с зонтиками, газон, музыка). По договоренности организация досуга (поездки за арбузами, дынями, грибами, экскурсии по Соль-Илецкому району, прогулки в хвойном лесу), доставка к озерам и обратно на авто, питание, массаж в номерах&

### **Мини-гостиница «Регион 56»**



Предлагаем Вам три варианта условий в номерах 1) Сплит-система, плазма, холодильник, диван, кресло, душ, туалет. 2) Кондиционер, телевизор, холодильник, душ, туалет. 3) Телевизор, холодильник. Стоянка автомобиля во дворе – БЕСПЛАТНО. Расстояние до соленого озера-350 метров. В 150 метрах находится кафе “Старая мельница”, рядом рынок, магазины. Встречаем практически всех гостей на въезде в город. Стоимость проживания от 1000 до 3000 рублей в сутки за номер

#### **Уютная мини-гостиница для отдыхающих.**



Приглашаем Вас отдохнуть в наш уютный уголок. К вашим услугам 3-х, 4-х, 5-ти местные номера. В номере деревянные кровати, столик, зеркало, телевизор (кабельное ТВ), кондиционер. Двор гостиницы благоустроен, есть мангал, самовар на дровах, оборудована кухня, есть доступ в интернет через Wi-Fi. До озер пешком 7 минут, рядом магазин «Полушка». Душ летний, всегда горячая вода, оборудованная кухня. Во дворе навес и альпийская горка.

#### **Гостевой дом «Уютный»**



Гостиница летнего варианта включает 2-х, 3-х и 4-х местные номера. Все номера закрываются на ключ. В комнатах: мягкая мебель, кровати, тумбочки, столики, комод для белья, вешалки, зеркало. В доме имеются санузел (душевая кабина, горячая, холодная вода, унитаз, раковина), гостиная с кухонными принадлежностями (газовая плита, холодильник, раковина, необходимая посуда, обеденная зона) и телевизором (кабельное телевидение).

Во дворе порадуют шезлонги, экзотические беседки под лозой винограда для времяпрепровождения в тишине и прохладе, место для шашлыка, стоянка для машины.

## **Предлагаем 4-х и 3-х местные комфортабельные номера Мини-гостиница «Эдельвейс»**



Комфортабельное проживание в мини-гостинице «Эдельвейс». Отдельные 3-х и 4-х местные номера со всеми удобствами. В номерах деревянные кровати, телевизор (кабельное ТВ) , сплит-система, прихожая, стол, стулья, душ, туалет, горячая-холодная вода. На всей территории гостиницы можно подключиться к интернету через Wi-Fi . Есть большая новая сауна с бассейном. Кухня отдельная полностью оборудованная (газ. плиты, холодильники, посуда) . Есть кафе с разнообразным меню. Профессиональный повар приготовит для вас любые блюда. Во дворе большая беседка, большой каркасный бассейн, место для шашлыка и плова, большая бесплатная стоянка для авто. До соленых озер -5 минут пешком. Стоимость проживания- от 1500 руб в сутки за номер.

## **Предлагаем номера в гостинице и в коттедже.**



**Мини-гостиница «Горная»** расположена с видом на наши знаменитые озера и находится в 10 мин. ходьбы от них и в непосредственной близости от рынка и центра города. На большой уютной территории располагается 2х-этажный корпус с отдельными номерами: «люкс» (2х и 3х-местные) и «полулюкс» (3х и 4х-местные), а также 2х-этажный коттедж (5 номеров «стандарт» 2,3,4х-местные). В номерах имеется вся необходимая мебель, а также холодильник, кондиционер, ЖК телевизор (кабельное ТВ), душевая кабина, туалет. В коттедже душевая кабина, туалет и холодильник располагаются на этаже. Уборка номеров производится ежедневно. На территории гостиницы имеется кухонный блок (для желающих готовить самостоятельно), а также собственная столовая, где мы можем предложить вам разнообразное меню по умеренным ценам. Приусадебная территория оборудована всем необходимым: беседки для отдыха, мангал, качели, шезлонги, декоративный пруд, красивые клумбы и вазоны с цветами, ненавязчивая музыка. Стоянка для автомобилей – бесплатная. Для обеспечения досуга наших гостей мы проводим музыкальные вечера с конкурсами, танцами и призами на память. Наша визитная карточка – «Мы рады вам – вы благодарны нам»

### **Сдаются номера в мини-гостинице «Анастасия»**



Гостеприимные хозяева рады встретить Вас у себя в уютной мини-гостинице «Анастасия» и предложить 2-х;3-х;4-х и 5-ти местные номера под ключ. Номера всех видов, как с кондиционером, холодильником, мебелью и телевизором + кабельное TV так и с вентилятором, холодильником, мебелью и телевизором + кабельное TV. А так же у нас есть номера без бытовой техники (вентилятор). Постельное белье включительно во все комнаты. Вся территория находится под видео наблюдением. КУХНЯ ДЛЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ ПИЩИ ОТДЫХАЮЩИМ НЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ. Мы сами готовим для наших отдыхающих вкусную «Домашнюю пищу». Все свежее из натуральных продуктов, очень вкусно и недорого! Большой навес с обеденными столами и большим плазменным телевизором + кабельное TV. Душевые с горячей водой, туалеты с унитазами. А еще у нас есть отличная большая баня на дровах за отдельную плату 200 руб 1 час. Приезжайте к нам мы вас обязательно встретим и поселим в нашей замечательной гостинице «Анастасия»!

### **Мини-гостиница «Кристина»**



Предлагаем 4-х местные номера со всеми удобствами в мини-гостинице. Номер «Стандарт» (телевизор (кабельное ТВ), холодильник, индивидуальная посуда, сан. узел (раковина, туалет)) стоимость – 1000 руб. сутки. Номер «Полулюкс» (сплит-система, телевизор (кабельное ТВ), холодильник, индивидуальная посуда, сан. узел (раковина, туалет)) стоимость – 1500 руб. сутки. Во дворе душевые с постоянным подогревом воды, отдельная полностью оборудованная кухня - столовая (газ. плиты, вся необходимая посуда, микроволновка), большая беседка, детская площадка, качели. Рядом с гостиницей охраняемая стоянка для авто - 100 руб. сутки



## Гостиница класса люкс на «Старой мельнице»



Впервые в Соль-Илецке появилось место, где можно отлично провести время, как в компании, так и наедине с близким человеком. На территории ресторана «Старая мельница» Вас и ваших друзей ждут 2 уютных номера. Здесь есть всё, что нужно для хорошего отдыха, и вы сами сможете в этом убедиться! Красивые спальни, просторные гостиные, удобные кухни подарят вам уют и комфорт. Современная мебель и техника, каждая деталь великолепного интерьера специально подобрана, чтобы настроить вас только на положительные эмоции и придать отдыху ещё больше романтики. Здесь всё, как дома. Для большего комфорта, во дворе русская баня с паром и ароматным веником, а в каждом номере душевые кабины. Ваши личные вещи и ценности будут в безопасности, а уверенности прибавят сейфы, установленные в номерах. Если Вы не представляете ни минуты своей жизни без всемирной паутины, электронной почты и социальных сетей, радушные хозяева предусмотрели возможность выхода в интернет. Приятный вид из окон, благоустроенный двор украшен цветами и фонтанчиками, с местом для обеда на свежем воздухе – что ещё нужно, чтобы расслабиться и на время забыть о делах? В ресторане «Старая мельница» можно вкусно поесть, хорошо отдохнуть, а при желании заказ принесут в Ваш номер. Чтобы попасть в этот красивый и уютный уголок, вам нужно обратиться по адресу: г.Соль-Илецк, ул Горная 23, тел.(35336)7-000-8, 89058186008; или в ресторан «Старая мельница» по адресу: ул. Горная 15а. Мы работаем **КРУГЛЫЙ ГОД**.

## Мини-гостиница «WELCOME»



Для гостей нашего города предлагаем комфортабельный отдых в мини-гостинице «WELCOME». К Вашим услугам трех и четырехместные номера со всеми удобствами. Каждая комната с отдельным входом, располагаются в 2х этажном корпусе. На первом этаже располагается большая кухня-столовая и трех- и четырехместный номерной ряд, и на втором этаже трех и четырех местный номерной ряд с общим балконом. Всего мы предлагаем 9 номеров: 5 номеров 4х местных; 4 номера 3х местных;



Номера оборудованы прихожей, журнальным столиком, одно- и двух- спальными.

### **Комфортабельные номера в гостинице**



Предлагаем комфортабельные номера в гостинице. Номера 2-х, 3-х, 4-х и 5-ти местные. В номере деревянные кровати, сплит-система, телевизор, холодильник, шкаф для одежды, сан.узел (душ, туалет, горячая вода). В гостинице есть большая столовая с разнообразным меню. До соленых озер 3 минуты пешком.

### **Уютные 3-х и 4-х местные номера в мини-гостинице**



Предлагаем уютные 3-х и 4-х местные номера в мини-гостинице. Номера трех категорий «Люкс» – деревянные кровати ,телевизор (кабельное ТВ), сплит-система, кухня (холодильник, газ, посуда), сан.узел (душевая кабина, умывальник, туалет) ; «Комфорт» – деревянные кровати ,телевизор(кабельное ТВ), кондиционер, холодильник, сан.узел (душевая кабина, умывальник, туалет) ; «Стандарт» – деревянные кровати ,телевизор(кабельное ТВ), кондиционер, холодильник, сан узел общий на два номера (душевая кабина, умывальник, туалет). Для номеров «Комфорт» и «Стандарт» кухня общая оборудована всем необходимым для приготовления пищи. Во дворе две беседки для отдыха, место для шашлыка(мангал), детские качели, песочница, надувной бассейн, стоянка для автомобилей. Двор чистый (асфальтированный), есть газон. До входа на соленые озера 15 минут пешком.

### Мини-гостиница «Надежда»



Мы рады предложить Вам комфортный отдых в нашей гостинице. • Предлагаем 1-х, 2-х, 3-х, 4-х местные номера • В каждом номере: кондиционер, телевизор (кабельное TV), новые деревянные кровати, постельное белье, покрывало. • На каждом этаже полностью оборудованные кухни (холодильник, микроволновая печь, газовая плита, горячая вода, вся необходимая посуда) • На первом и на втором этаже имеются беседки для отдыха. • Душ с горячей водой, туалет на каждом этаже. • Утюг, гладильная доска. • Во дворе два летних душа и туалет. • Стоянка для автомобилей 100р во дворе, возле дома бесплатно. • Рядом продуктовые магазины, аптеки, торговый центр, больница, грязелечебница, суши бар, столовая, кафе, рынок, парки для вечерних прогулок (все в пределах 5 минут ходьбы) • За дополнительную плату выезд на: речку, шашлыки, рыбалку. • До озер 7 минут пешком. • Стоимость проживания одного человека 350-450 руб. сутки . • Подробная информация и бронирование по телефонам:

### Номера «Люкс» в мини-гостинице рядом с озерами



Для вашего отдыха созданы комфортные номера которые состоят из кухни, душа с горячей водой, туалет, и комната для отдыха. В каждом номере телевизор, сплит система, холодильник, могут остановиться до 4-х человек. Также можем предложить 2-х, 3-х и 4-х местные номера категории «Стандарт» . В номере деревянные кровати, кондиционер, прихожая, диван. Во дворе есть место для шашлыка , песок для детей, качели, фуд-корт , стоянка для автомобилей. До озер 5 минут ходьбы. Рядом бары, магазины, рынок, парк.

### Мини-гостиница «Мечта»



Комфортабельные 2-х и 4-х местные номера (с возможностью дополнительного места);

- В каждом номере: сплит-система, телевизор (кабельное TV), холодильник;
- Wi-Fi на территории гостиницы;
- Столик под уютным навесом возле каждого номера;
- Оборудованная кухня для приготовления пищи (холодильник, микроволновая печь, газовая плита, посуда);
- Душ с горячей водой круглосуточно, туалет;
- Вода из артезианской скважины;
- Стоянка для автомобилей;
- Утюг, гладильная доска;
- Мангал, качели;
- Песочница для детей.
- Тихий спокойный район
- До озер 15 минут пешком

### Гостевой дом «Есения»



Предлагаем комфортабельные 2-х и 3-х местные номера . С возможностью дополнительного спального места. В номерах новые деревянные кровати, мягкая мебель, плательный шкаф, телевизор (каб. ТВ) , холодильник, сплит-система или кондиционер, эл. чайник, сан. узел (душ и туалет). Гостевой дом состоит из четырех номеров и отдельной полностью оборудованной кухни (газ, двухкамерный холодильник, микроволновка, горячая холодная вода, вся посуда). Также возможно проживание в отдельном летнем домике состоящим из двух комнат и кухни. Двор благоустроен, много цветов, винограда, уютные места для отдыха, приготовления шашлыка, летний душ, стоянка для автомобилей. Стоимость

проживания – договорная. Район тихий и спокойный

### **Мини-гостиница «Салтанат»**



Мини-гостиница «Салтанат» приглашает на комфортабельное проживание в отдельных 2-х, 3-х, 4-х местных номерах со всеми удобствами. В номерах категории «Люкс»- деревянные кровати, туалетный столик, шкаф для одежды, телевизор ЖК (каб.ТВ), холодильник, сан. узел(душ, раковина, туалет). В номерах категории «Стандарт» - деревянные кровати, туалетный столик, телевизор ЖК (каб.ТВ). Холодильник и сан. узел в коридоре на 4 номера. На территории гостиницы действует летнее кафе. Вы можете заказать блюда европейской и азиатской кухни. Есть холодное пиво на разлив, прохладительные напитки. У нас индивидуальный подход к каждому клиенту. Во дворе есть мангал,дровяной самовар, казан. Стоянка автомобилей – бесплатно. Стоимость проживания от1500 до 2000 руб. в сутки за номер. До соленых озер 25 минут пешком. Бесплатно доставляем своих клиентов до соленых озер на автомобиле. Рядом с гостиницей сосновый бор, где можно прогуляться вечером и подышать чистейшим лесным воздухом.

### **Гостевой дом «Йолдыз» и 2-х комнатная квартира**



Приглашаем отдыхающих в новую, уютную гостиницу «Йолдыз», расположенную в тихом районе города. Предлагаем 3-х, 5, 7 – местные номера. В каждом номере кондиционер, холодильник, ЖК телевизор (кабельное TV), электрический чайник, душ (горячая вода), туалет. А так же номера эконо класса (летний душ и туалет на улице). Имеется столовая (газ плита, холодильник, СВЧ, стиральная машина, посуда, гладильная доска, утюг, фен), где вам предложат домашнее трех разовое меню, а так же вы сможете самостоятельно приготовить еду. Во дворе оборудованная шашлычная зона (мангал, казан, дровяной самовар, колотые дрова); дачные качели 3-х местные, теннисный стол; детская площадка (песочница, шведская стенка, баскетбольное кольцо, качели

### Мини-гостиница «Островок»



Мини-гостиница «Островок». Двухэтажная гостиница состоит из 3-х просторных комфортабельных номеров типа «Люкс» (сплит-система, телевизор (кабельное ТВ), холодильник, двуспальная евро-кровать, диван, стол, шкаф для одежды, душ, туалет). Уборка в номерах раз в 3 дня (или по требованию), смена белья раз в 5 дней. Есть ограничения – в номерах нельзя курить и привозить животных. Приготовить пищу можно самостоятельно на общей кухне (газ, СВЧ, стиральная машина, гладильная доска, утюг). Двор гостиницы благоустроен, много цветов и зелени, газон, летняя беседка, мангал, песочница для детей, качели, бесплатная авто-парковка. На всей территории есть доступ к wi-fi. До озер 15 минут пешком, рядом магазины – 3 минуты, остановка маршрутки – 3 минуты, центральный рынок – 15 минут, центр города – 15 минут. К Вашим услугам (дополнительно): трансфер (встреча бесплатно), по договоренности агро-туристические экскурсии по выбору, скидки на проживание возможны индивидуально постоянным клиентам. Вам гарантирован комфортный отдых в тихом спокойном месте.

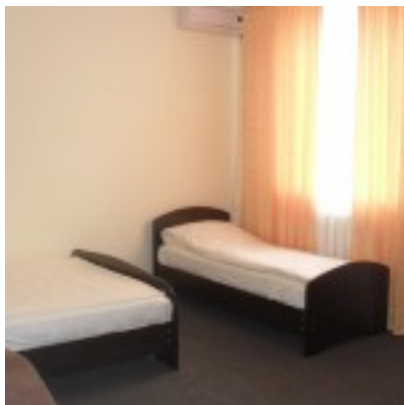
### Гостиница «ГАУХАР»



«Гаухар» – в переводе с тюркского драгоценный камень. Мы можем предложить нашим гостям действительно комфортабельное проживание в номерах категории VIP – двухкомнатный шестиместный номер. В номере две сплит-системы, телевизор ЖК, холодильник, сейф, сан. узел (душ, туалет). В 3-х местных номерах категории «Люкс» сплит-система, телевизор ЖК, холодильник, сейф, сан. узел (душ, туалет). До 15 июня во всех номерах БЕСПЛАТНЫЙ бар (коньяк, сок, минеральная вода). При гостинице работает кафе «Версаль». Возможна доставка блюд в номера. На территории гостиницы имеются беседки, качели, стоянка для автомобилей. До соленых озер – 15 минут пешком.



### Гостиница «На Крюковской»



В нашей гостинице 2-х, 3-х и 4-х местные комфортабельные номера. В каждом номере телевизор ЖК, холодильник, сплит-система, шкаф для одежды, диван, сан. узел (душ, туалет). Стоимость проживания от 1800 руб. в сутки за номер. В гостинице работает столовая. Профессиональный повар приготовит для вас недорогие и вкусные завтраки, обеды и ужины. На всей территории гостиницы есть доступ в интернет через Wi-Fi. Стоянка для автомобилей. Рядом кафе, центральный рынок, автовокзал, магазины. До входа на соленые озера 3 минуты пешком

### Мини-гостиница «ШОКОЛАД»



К Вашим услугам:

- Комфортные 2, 3, 4, 5 местные номера с кондиционерами • Оборудованные кухни • Кабельное TV • Детская площадка • Баня (бассейн с аэромассажем) • Wi-fi (бесплатно) на всей территории гостиницы • Термальная массажная кровать • Танцевальная площадка, караоке • Недалеко кафе «Старая мельница», магазины, центральный рынок • 5 минут ходьбы до озера • Организация экскурсий

## **СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**

По всем вопросам обращайтесь:

**Консультант**      Копчинский Дмитрий Владиславович  
Тел +7 912 310 00 35  
e-mail: jan1965@mail.ru