



<http://grmtorg.ru>

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.

В текущем году 2019, учитывая сложившиеся тенденции развития рынка услуг социального-культурного характера, ООО «ДОЛИНА ЮХОТИ» принято решение о создании базы отдыха «Долина Юхоти» с целью организации досуга населения области, а также проведения культурно-массовых мероприятий на коммерческой основе.

Для обеспечения разнообразного досуга населения и гостей города на самом высоком уровне проектом предусматривается создание единого комплекса услуг, включающего:

- Гостевые дома 4 штук,
- ресторан на 110 посадочных мест и мини-бар,
- административное здание .1шт

Создание базы отдыха планируется осуществить на земельном участке 8 гектаров расположена в 50 км. от г.Рыбинск, являющегося собственностью ООО «Долина Юхоти». Стоимость указанного земельного участка на сегодняшний день составляет 8000 000 рублей.(119.тыс.долл.США)

Общая стоимость проекта на сегодняшний день оценивается на уровне 224.000 долларов США без учета стоимости существующего земельного участка

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

- простой срок окупаемости проекта без учета времени строительства составляет около 8,8 года;

- дисконтированный срок окупаемости проекта при реальной ставке сравнения 10% годовых составляет около 6 лет с начала реализации проекта что значительно ниже периода жизни самого проекта;
- внутренняя реальная норма доходности, без учета инфляции, составляет 52% годовых, значительно превышает используемую ставку сравнения и определяет максимальную номинальную “банковскую” ставку кредита, погашаемого в пределах срока жизни проекта (при отсутствии собственного капитала) на уровне 39% годовых (при уровне инфляции 14% годовых);
- чистая текущая стоимость проекта при горизонте планирования 11 лет и реальной ставке сравнения 10% годовых положительна, а ее величина около 110 000 тыс. руб. показывает значительную устойчивость проекта к возможному колебанию ценового фактора как стоимости инвестиций, так и реализуемой продукции.

Указанные показатели экономической эффективности определены исключительно для будущих инвестиций без учета существующих на сегодняшний день незавершенных капитальных вложений на базе которых планируется осуществление данного проекта.

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

Таким образом, приведенные результаты финансово-экономической оценки данного инвестиционного проекта свидетельствуют о высокой степени его привлекательности с точки зрения потенциальных инвесторов и целесообразности дальнейшей реализации .

Целью проекта является создание базы отдыха с комплексом услуг для организации досуга населения и гостей области, а также проведения культурно-массовых мероприятий на коммерческой основе.

Для обеспечения разнообразного досуга населения и гостей области на самом высоком уровне проектом предусматривается создание единого комплекса услуг, включающего:

- Гостевые дома 4 штук,
- мини-бар и ресторан на 110 посадочных мест,
- комплекс по игре в пейнтбол,

Создание базы отдыха планируется осуществить на земельном участке который входит в собственности ООО ДОЛИНА ЮХОТИ *.СОСТОЯНИЕ ДЕЛ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА*

Технический план

Создание базы отдыха позволит ООО в короткие сроки организовать единый комплекс взаимосвязанных услуг.

.ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ОБОРУДОВАНИЯ И МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ ПРОЕКТА

Основные технические преимущества оборудования, необходимого для осуществления планируемых услуг в полном объеме и в соответствии с требуемым уровнем качества, заключаются в принципах реализации проекта "под ключ":

- поставка всего оборудования, необходимого для рассматриваемого комплекса будет осуществляться генеральным подрядчиком, что обеспечит одинаково высокий уровень качества каждого вида оборудования по каждому виду услуг, а также, наиболее оптимальное сочетание различных

- видов оборудования в плане как технологической, так и эстетической совместимости;

- проектирование комплекса и монтаж оборудования в полном объеме будет также осуществляться генеральным подрядчиком, что обеспечит единство и преемственность каждого этапа проекта на протяжении всего процесса его реализации.

ТЕХНИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТА

В соответствии с проектом создание туристической базы планируется осуществить на базе земельного участка,

Снабжение комплекса из 4 домов необходимыми энергетическими ресурсами будет осуществляться от общегородских сетей.

ПОТРЕБНОСТЬ В СЫРЬЕ, МАТЕРИАЛАХ И ЭНЕРГОНОСИТЕЛЯХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ ВСЕГО КОМПЛЕКСА ПЛАНИРУЕМЫХ УСЛУГ

Потребность в сырье и материалах, необходимых для реализации всего комплекса услуг, складывается из трех основных составляющих:

- потребность в санитарно-гигиенических средствах одноразового применения, используемых клиентами гостиничного комплекса и представляющих собой ежедневно заменяемый гигиенический комплект, состоящий из мыла, шампуня, шапочки для душа и т.д.;

- потребность в продуктах питания, используемых для приготовления пищи в комплексе ресторана;

- потребность в прочем хозяйственном инвентаре для всего комплекса услуг.

При определении потребности в санитарно-гигиенических средствах одноразового применения учитывалась планируемая загрузка домов, составляющая в среднем 90% от общего номерного фонда или 9720 койка-дней в год.

При определении потребности в продуктах питания учитывалась планируемая посещаемость ресторана, составляющая в среднем 90 человек в день, а также, средняя стоимость одного посещения (около 350 руб. без НДС) и процент ресторанной наценки (150%).

Расчет прямых затрат по таким статьям, как санитарно-гигиенических средства одноразового применения и продукты питания, представлен в таблице 1.

Расчет осуществлен для объема оказанных услуг соответствующего 100% от планируемого уровня.

При определении потребности в прочем хозяйственном инвентаре для всего комплекса учитывалась специфика оказываемых услуг и технология их предоставления.

Таблица 1

САНИТАРНО-ГИГИЕНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОДНОРАЗОВОГО ПРИМЕНЕНИЯ И ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

Наименование потребляемого материала, единица измерения	Цена за единицу потребляемого материала без НДС, руб.	Расход на единицу услуг	Количество предоставляемых услуг в год, ед. изм.	Общая стоимость потребляемого материала в год, тыс. руб.
Санитарно-гигиенические средства одноразового применения, комплект	50	1	9 720 койка-дней	486,0
Продукты питания, расход на человека	140	1	32 400 человеко-мест	4 536,0

В составе прочего хозяйственного инвентаря рассматривались следующие основные позиции:

- постельное белье со сроком службы до 1 года для гостиницы (представляет собой спальный комплект, состоящий из простыни, пододеяльника и наволочки),

- постельное белье со сроком службы до 5 лет для гостиницы (представляет собой спальный комплект, состоящий из подушки, одеяла и покрывала),

- санитарно-гигиенические средства многоразового использования для гостиницы (представляют собой гигиенические комплекты, состоящие из 4-х полотенец),

- столовое белье со сроком службы до 1 года для ресторана (представляет собой комплект, состоящий из набора скатертей и салфеток в расчете на один стол),

- столовая посуда для ресторана (представляет собой необходимый набор столовых приборов и посуды).

Расчет общей потребности в прочем хозяйственном инвентаре по каждой позиции, кроме столовой посуды для ресторана, представлен в таблице 2.

Расчет общей потребности в прочем хозяйственном инвентаре для позиции "набор столовых приборов и посуды для ресторана", представлен в таблице 3.

При этом следует отметить, что по каждой из указанных позиций планируется приобретение предметов инвентаря профессионального уровня, предназначенных специально для оказания соответствующих услуг. Все предметы хозяйственного инвентаря планируется приобрести через иностранных поставщиков, в связи с чем расчет общей потребности по данной статье представлен в долларовом выражении.

Таблица 2

**ПРОЧИЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ИНВЕНТАРЬ, КРОМЕ
СТОЛОВОЙ ПОСУДЫ ДЛЯ РЕСТОРАНА**

Наименование позиции	Потребность в инвентаре	Общее число мест/столов	Цена одного комплекта, без НДС, долл. США	Общая потребность в инвентаре, тыс. долл.
----------------------	-------------------------	-------------------------	---	---

Постельное белье со сроком службы до 1 года для гостиницы	3 комплекта на место	30 мест	72,3	6,51
Постельное белье со сроком службы до 5 лет для гостиницы	2 комплекта на место	30 мест	332,7	19,96
Санитарно-гигиенические средства многоразового использования для гостиницы	4 комплекта на место	30 мест	48,8	5,86
Столовое белье со сроком службы до 1 года для ресторана	3 комплекта на стол	21 стол	66,7	4,20

Помимо покрытия потребности в сырье, материалах и прочем хозяйственном инвентаре планируемая база отдыха потребует обеспечения энергоресурсами, необходимыми для реализации всего комплекса услуг.

Потребность в энергоресурсах складывается из трех составляющих:

- электроэнергия;
- вода холодная, включая канализацию;
- тепло (отопление, горячая вода).

Расчет затрат на электроэнергию, водоснабжение и теплоснабжение комплекса для объема оказанных услуг соответствующего 100% от планируемого уровня представлен в таблице 4.

Таблица 4

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

Статья расхода	Ед. измерения	Среднегодовой расход	Цена за ед. измерения без НДС, руб.	Среднегодовые затраты, тыс. руб.
Электронергия	кВт*ч	141 000	1,54	216,0
Вода (холодная)	м ³	7 101	11,73	83,4
Вода (горячая)	Гкал	182,3	70	127,6
Отопление	Гкал	895	15	313,1

Маркетинговый план

ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩЕГО РЫНКА И ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОВ ПО ВИДАМ УСЛУГ

Основными конкурентными факторами на рынке услуг, имеющих социально-культурную направленность, в настоящее время являются:

- цена,
- качество предлагаемых услуг.

При этом для разных групп потребителей преобладающими являются разные факторы.

Фактор цены является основным для потребителей со средним уровнем достатка, испытывающих потребность в услугах социально-развлекательного характера.

Качество услуг более важно для потребителей с высоким уровнем доходов, нуждающихся, прежде всего, в повышенном уровне обслуживания. Анализ конкурентов был рассмотрен нами в главе 2 настоящей работы.

ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ УСЛУГ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Создаваемая база отдыха с комплексом услуг ориентирован, прежде всего, на потребителей с высоким и средним уровнем достатка, испытывающих потребность в услугах социального и развлекательного характера повышенного уровня обслуживания.

В соответствии с проведенным анализом существующего рынка аналогичных видов услуг можно условно выделить следующие основные группы потенциальных потребителей услуг нового досугового центра:

- гостиничный комплекс:
 - *иностранцы, представители российского бизнеса;*
 - *иностранцы, гости города и области;*
- комплекс ресторана:
 - *гости города, проживающие в гостинице, расположенной непосредственно в досуговом комплексе;*

- *прочие посетители базы отдыха;*
- **пейнтбол:**
 - *гости города, проживающие в гостинице, расположенной непосредственно на базе отдыха;*
 - *родственники и друзья отдыхающих;*
- **комплекс саун общего пользования:**
 - *отдыхающие и гости, проживающие в гостинице, расположенной непосредственно на базе;*
 - *бизнесмены г. Мышкин , Ярославль, Рыбинск;Москва.*
 - *прочие желающие.*

На сегодняшний день такую группу потребителей как ***"иностранцы представители российского бизнеса и иностранные гости города"*** в основном составляют руководители и специалисты отечественных и зарубежных компаний, а также представители ведущих финансово-кредитных учреждений России и Западной Европы, пребывающие с деловыми визитами в г. Мышкин . Потребители этой группы, как правило, нуждаются в комфортных условиях проживания и отдыха.

К группе ***"бизнесмены г.Ярославль"***, относятся руководители предприятий, организаций и фирм города, работники финансово-кредитных учреждений, прочие представители деловых кругов Первоуральска, занимающиеся коммерческой деятельностью. Потребители этой группы, в основном, нуждаются в разнообразном досуге и комфортных условиях отдыха.

Прочую группу потребителей представляют жители г.Ярославль, имеющие средний уровень доходов. В этой группе находится наибольшее количество потребителей услуг, носящих массовый развлекательный характер.

Таким образом, структура потенциальных потребителей позволяет обеспечить устойчивый спрос на все виды предлагаемых услуг нового досугового центра.

ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛУГ НА РЫНОК

База отдыха «Долина Юхоти» планирует проведение ряда маркетинговых и рекламных акций, направленных на продвижение рассматриваемого комплекса услуг:

- проведение целенаправленной рекламной кампании в местных средствах массовой информации - газетах, журналах, на радио и телевидении;

- изготовление и установка рекламных щитов и транспарантов с описанием предлагаемого комплекса услуг.

- Заключение договоров с ведущими тур-агентствами г. Ярославль.

Следует отметить, что наиболее важным фактором успешного продвижения указанных видов услуг на рынок будет являться объединение всех услуг в единый комплекс, имеющий очень выгодное месторасположение.

База отдыха намерена также проводить гибкую политику ценообразования, что позволит учесть интересы любого потребителя.

ПОСТАВЩИКИ

Для полноценного обеспечения процесса, связанного с предоставлением всего комплекса рассматриваемых услуг требуется поставка следующего оборудования и материалов:

- необходимое технологическое оборудование, включая предметы интерьера;

- санитарно-гигиенические средства одноразового применения, используемые клиентами гостиничного комплекса;

- продукты питания, используемые для приготовления пищи в комплексе ресторана;

- предметы хозяйственного инвентаря, находящегося постоянно в обороте (постельное белье для гостиницы, санитарно-гигиенические средства

многоразового употребления для гостиницы, белье для точек питания, столовые принадлежности и посуда).

Закупки таких материальных ресурсов, как санитарно-гигиенические средства одноразового применения, используемые клиентами гостиничного комплекса, и продукты питания, используемые для приготовления пищи в комплексе ресторана, планируется осуществлять через российских поставщиков, включая поставщиков, работающих непосредственно на рынке г. Рыбинск.

Оплату сырья и материалов планируется осуществлять по факту поставки. Сроки поставки по каждому виду материальных ресурсов определяются отдельно.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СЕБЕСТОИМОСТЬ УСЛУГ

При определении полной себестоимости в целом по проекту были учтены следующие факторы:

- объемы расхода в натуральном выражении сырья, материалов и энергоресурсов, необходимых для реализации всего комплекса услуг (см. раздел 2 настоящего бизнес-плана);
- текущие, на дату подготовки бизнес-плана, цены на сырье, материалы и энергоресурсы (см. раздел 2 настоящего бизнес-плана);
- данные по численности и заработной плате персонала комплекса (представлены в таблице 5);
- ставка отчислений на социальное страхование - 26% от ФОТ;
- стоимость прочего хозяйственного инвентаря (см. раздел ... настоящего бизнес-плана);
- методика списания на издержки производства затрат по приобретенному хозяйственному инвентарю со сроком службы до 1 года для позиций: "постельное белье со сроком службы до 1 года для гостиницы", "санитарно-гигиенические средства многоразового использования для гостиницы", "столовое белье со сроком службы до 1 года для ресторана"

(100% затрат списываются ежегодно, так как период полного оборота указанных предметов инвентаря составляет 1 год);

- данные по прочим общепроизводственным расходам, включая затраты на содержание основных средств (3% от величины прямых затрат);

- прочие общехозяйственные расходы (определены в сумме 1000 долл. США в месяц);

- средний срок службы принимаемых в эксплуатацию постоянных активов определен в соответствии с действующими в РФ нормами амортизационных отчислений на соответствующие виды основных средств (для зданий - 150 лет, для оборудования - 10 лет);

- планируемый кредит на финансирование проекта относится к категории кредитов на инвестиционные цели. В связи с этим проценты по указанному источнику финансирования выплачиваются из чистой прибыли предприятия;

- стоимость прочего хозяйственного инвентаря по всем позициям устанавливается поставщиками в долларовом эквиваленте;

- курс доллара США по отношению к рублю принят на уровне 65 руб./\$ US.

Следует отметить, что в первый год эксплуатации проекта предполагается достичь 80% от планируемого объема всех предоставляемых услуг. В связи с этим, расход ресурсов по таким статьям затрат, как санитарно-гигиенические средства одноразового применения для комплекса гостиницы и продукты питания для комплекса ресторана, также составляет 80% от расходов по этим же статьям в каждый последующий год.

Полная себестоимость по статьям затрат для каждого года эксплуатации проекта на протяжении всего горизонта планирования

Таблица 6

СЕБЕСТОИМОСТЬ И ПОЛНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ ДЛЯ ПЕРВОГО ГОДА ЭКСПЛУАТАЦИИ

Наименование статьи затрат	Сумма затрат, тыс. руб.
1	2
Санитарно-гигиенические средства одноразового применения для комплекса гостиницы	388,8
Продукты питания для комплекса ресторана	3 628,8
Постельное белье со сроком службы до 1 года для гостиницы	195,2
Постельное белье со сроком службы до 5 лет для гостиницы	299,4
Санитарно-гигиенические средства многоразового использования для гостиницы	175,7
Столовое белье со сроком службы до 1 года для ресторана	126,0
Набор столовых приборов и посуды для ресторана	414,2
Стоимость проката кинофильмов	105,0
Вода холодная на весь комплекс	81,6
Вода горячая на весь комплекс	121,4
Отопление на весь комплекс	313,1
Электроэнергия на весь комплекс	216,0
З/плата всего персонала	2 604,0
Отчисления на з/пл	931,7
Прочие общепроизводственные расходы	183,6
Амортизация	6 751,1
Прочие общехозяйственные расходы	360,0
Налоги, относимые на себестоимость	525,5
Проценты за кредиты, относимые на себестоимость	-
Итого затрат	17 421,2

Формирование цены на услуги новой туристической базы складывается из рассмотрения двух составляющих:

- сложившихся цен на аналогичные виды услуг на рынке г.Ярославль
- цен на продукты питания для комплекса ресторана.

Цены на все виды предоставляемых услуг рассматриваемого комплекса устанавливаются, исходя из существующих расценок на аналогичные услуги в г.Ярославль на начало 2018 года. Информация по текущим ценам на соответствующие виды услуг представлена в разделе в главе 2.

Стоимость услуг базы отдыха «Долина Юхоти» приведена в таблице 7.

Следует отметить, что при формировании цены на услуги по проживанию в гостинице за базу принималась стоимость аналогичных услуг

в отеле "Дача коприно", являющегося на сегодняшний день единственным предприятием в г.Рыбинск, соответствующим по классу планируемой гостинице.

Таблица 7

СТОИМОСТЬ УСЛУГ НОВОГО ДОСУГОВОГО ЦЕНТРА

Наименование услуг	Ед. измерения услуг	Стоимость ед. измерения без НДС, руб.	Стоимость ед. измерения с НДС, руб.
1	2	3	4
Проживание в гостинице	Койка-день	2 500	3 000
Питание в ресторане	Чел.-место	350	420
Услуги пейнтбол	час	500	600
Услуги комплекса саун	Час	500	600

Стоимость проживания в номерах типа "люкс" отеля "дача коприно" на сегодняшний день составляет 7630 руб./сутки для жителей России и 178 долл. США (5340 руб. по курсу 67 руб./\$ US) для иностранных гостей. При этом иностранные клиенты составляют до 70% от общего числа проживающих.

При таких условиях цена на услуги новой гостиницы принятая на уровне 3000 руб./сутки является вполне обоснованной.

Таким образом, сложившиеся в настоящее время на рынке средние цены на указанные виды услуг в полной мере соответствуют запланированным для нового досугового центра.

ТЕНДЕНЦИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Среди факторов, определяющих тенденции формирования цены на услуги новой базы отдыха основными являются следующие:

- цены на энергоносители (стоимость коммунальных платежей);
- цены на продукты питания;
- тенденции, складывающиеся на магнитогорском рынке услуг социально-культурного характера.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСОНАЛ

На настоящий момент правовой статус предприятия, создаваемого с целью реализации данного проекта (ООО, ОАО, ЗАО и т.д.), окончательно не определен. Однако, известно, что это будет отдельное юридическое лицо, основным учредителем которого будет являться ООО «Рассвет».

Для организации работы данного предприятия необходимо привлечение дополнительного персонала в количестве 23 человек. Требуемый для организации производственного процесса персонал должен обладать необходимым опытом работы в данной сфере услуг. Более подробная информация о категориях работников, привлекаемых при реализации проекта, представлена в таблице 5 .

Необходимая штатная численность по каждой категории персонала обуславливается набором услуг проекта и технологией их предоставления. Размеры ежемесячных окладов обусловлены сложившейся, на сегодняшний день, ситуацией в данной отрасли на рынке труда г.Ярославль.

Для сотрудников, непосредственно обслуживающих отдыхающих и гостей обязательно:

- Высшее или среднее -профессиональное образование;
- знание английского языка;
- честность, порядочность.

Таблица 5

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ НОВОГО ДОСУГОВОГО ЦЕНТРА

1	2	3	4	5
I. Основной производственный персонал:				
- горничная	<i>гостиница</i>	2	6 500	13 000
- портье	<i>гостиница</i>	2	8 000	16 000
- шеф-повар	<i>ресторан</i>	1	20 000	20 000

- повар	<i>ресторан</i>	2	8 000	16 000
- официант	<i>ресторан</i>	2	6 000	12 000
- бармен	<i>ресторан</i>	2	10 000	10 000
- техник-инструктор	<i>боулинг</i>	1	10 000	10 000
- сестра-хозяйка	<i>комплекс сауны</i>	2	6 000	12 000
ИТОГО по данной категории персонала:		13		97 000
2. Вспомогательный персонал:				
- кухонные работники	<i>сеть точек питания</i>	1	6000	6000
- инструктор-наладчик	<i>комплекс сауны</i>	1	8000	8000
ИТОГО по данной категории персонала:		2		14 000
3. Руководители, специалисты и служащие:				
- Директор комплекса	<i>в целом по б.о</i>	1	28 000	28 000
- Главный бухгалтер	<i>в целом по б.о</i>	1	20 000	20 000
- Директор ресторана	<i>сеть точек питания</i>	1	20 000	20 000
- кассир-бухгалтер	<i>боулинг</i>	1	10 000	10 000
- старшая горничная	<i>гостиничный комплекс</i>	1	10 000	10 000
- медицинская сестра	<i>в целом по б.о у</i>	1	8 000	8 000
- уборщица	<i>в целом по б.о</i>	2	5 000	10 000
ИТОГО по данной категории персонала:		8		106 000
ИТОГО ПО ВСЕМ КАТЕГОРИЯМ ПЕРСОНАЛА:		23		217 000

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

Финансовый план составлен на перспективу 11 лет, исходя из срока погашения кредита и норм амортизации технологического оборудования. Информация для расчета подготовлена по годам.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные

интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в постоянных ценах, принимаемых на момент формирования бизнес-плана (1 квартал 2019 года).

ДОХОДЫ

Источниками доходов проекта является реализация всего комплекса услуг проекта

Предполагаемые объемы реализации услуг и цены при достижении проектом планируемых показателей выручки представлены в таблице 10.

Таблица 10

ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ВСЕГО КОМПЛЕКСА УСЛУГ

Наименование услуг	Ед. измерения услуг	Объем реализации в год	Цена реализации без НДС, руб.
1	2	3	4
Проживание в гостинице	Койка-день	9 720	2 500
Питание в ресторане	Чел.-место	32 400	350
Услуги пейнтбол	час	31 104	500
Услуги комплекса саун	Час	8 640	500

ПЛАНИРУЕМЫЕ ОБЪЕМЫ СБЫТА

Учитывая необходимость во временных затратах в первый год эксплуатации проекта, связанных с проведением рекламных мероприятий для привлечения клиентов, можно предположить, что новая база отдыха сможет достичь планируемых показателей по объему предоставляемых услуг только к началу 6 месяца своей работы.

Успешное выполнение предусмотренных рекламных мероприятий позволяет рассчитывать на объемы реализации всего комплекса услуг.

Объемы реализации по каждому виду услуг приведены в таблице 9.

Таблица 9

ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ НОВОГО ДОСУГОВОГО ЦЕНТРА

Наименование услуг	Ед. измерения услуг	Планируемые среднегодовые объемы сбыта	Примечания
1	2	3	4
Проживание в гостинице VIP-класса (30 номеров типа "люкс")	Койка-день	9 720	Соответствует 90% загрузке номерного фонда
Питание в ресторане (110 посадочных мест)	Чел.-место	32 400	Соответствует посещаемости на уровне 90 человек в день
Услуги пейнтбол	час	31 104	Соответствует 90% загрузке планируемых мощностей
Услуги комплекса саун (количество саун - 2)	Час	8 640	Соответствует времени загрузки каждой сауны на уровне 12 часов в сутки.

Анализ существующего рынка потребителей показывает, что закладываемые в расчет объемы реализации для каждого вида услуг можно считать обоснованными.

Расчет доходов проекта по интервалам планирования представлен в таблицах 2-пр, 3-пр, приложения 1. Динамика выручки от реализации за соответствующие периоды времени показана на диаграмме 1-пр приложения 2.

Анализ рынка потребителей данного вида услуг показывает, что закладываемые в расчет объемы реализации услуг можно считать обоснованными.

ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ

Расчет прочих общепроизводственных и общехозяйственных расходов по проекту осуществлен укрупненным образом.

Указанные позиции затрат объединяют расходы на ремонт, эксплуатацию и содержание основных средств, расходы по транспортировке, а также затраты на рекламу.

Ежемесячная величина прочих общепроизводственных расходов принята на уровне 3% от прямых затрат и составляет около 214 тыс. руб. в год (или около 18 тыс. руб. в месяц). Под прямыми затратами в данном случае понимаются затраты на сырье и материалы, а также, заработная плата основного производственного персонала с отчислениями на социальное страхование.

Общая ежемесячная величина прочих общепроизводственных и общехозяйственных расходов, составляет около 48 тыс. руб., что в годовом исчислении составляет около 574 тыс. руб.

Продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления капитальных вложений) составляет 12 месяцев с начала реализации проекта.

Оценка инвестиционных издержек, связанных с реконструкцией участка (без учета стоимости домов) и с приобретением импортного оборудования представлена в таблице 8.

Таблица 8

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Статья затрат	Стоимость без НДС,			
1. Проектные работы	246 500			
2. Работы по строительству 14 домов	12.000.000			
3. Установка и подводка сетей				
4. Технологическое оборудование для всего комплекса, включая предметы интерьера	1 562 500 1 096 500			
ИТОГО ЗАТРАТ	14.905.500			

Условия оплаты строительно-монтажных работ по проекту, а также, условия поставки и оплаты оборудования на сегодняшний день являются предметом дальнейшего согласования. Однако, предполагается, что к моменту сдачи проекта в эксплуатацию должна быть оплачена полная стоимость всех работ, включая стоимость поставленного оборудования.

После сдачи проекта в эксплуатацию технологически возможно достижение 100% планируемых объемов реализации услуг, однако, в первый год работы реально можно рассчитывать лишь на 80% от запланированного уровня. Это связано с необходимостью проведения ряда рекламных мероприятий для привлечения клиентов.

ТЕКУЩИЕ (ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ) ЗАТРАТЫ

В составе текущих затрат проекта выделяются и обосновываются:

- материальные затраты, включая затраты на приобретение различного хозяйственного инвентаря;
- затраты на оплату труда;
- общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Расчет потребности в материалах и прочем хозяйственном инвентаре, необходимом для оказания всего комплекса услуг представлен в разделе 3.2. Обоснование величины общепроизводственных и общехозяйственных расходов представлен выше. Расчет общей величины затрат на производство продукции представлен в настоящем разделе.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ

Инвестиционные затраты проекта складываются из капитальных вложений, направленных на создание самого комплекса, а также средств, необходимых для формирования чистого оборотного капитала проекта.

Капитальные вложения

Общая величина капитальных вложений, необходимых для осуществления проекта составляет 224.тыс. долл. США.

Расчет и обоснование величины капитальных затрат представлен в разделе 10. Технические преимущества оборудования рассмотрены в разделе 3.1.

Реализация проекта планируется на земельном участке 8 гектаров стоимостью 8000.000 рублей.119 тыс.долл.США

Оборотный капитал

Помимо инвестиций в постоянные активы организации необходимо создать запас оборотных средств, обеспечивающий бесперебойную работу проекта.

Потребность в оборотном капитале определена с учетом планируемых периодов оборота основных составляющих текущих активов и текущих пассивов. В частности :

- расчет потребности в санитарно-гигиенических средствах одноразового применения, используемых клиентами гостиничного комплекса производится на основании предполагаемой периодичности закупок данного оборотного актива: объем страхового запаса - 7 дней, оборот - 14 дней;

- расчет потребности в продуктах питания, используемых для приготовления пищи в комплексе ресторана также производится на основании предполагаемой периодичности закупок данного оборотного актива: объем страхового запаса (продукты длительного срока хранения, спиртное) - 5 дней из расчета общей ежедневной потребности в активе, оборот - 2 дня;

- расчет суммы хозяйственного инвентаря, находящегося постоянно в обороте, производится на основании нормативов списания затрат по каждой позиции указанного актива и периодичности его обновления (см. Раздел 3.2);

- понятия "незавершенной продукции" и "готовой продукции" для данного специфического направления деятельности, связанного не с производством, а с предоставлением различных видов услуг не являются актуальными;

- условием оплаты за предоставленные услуги является оплата по факту;
- условием поставки сырья и материалов для всего комплекса услуг является оплата по факту;

Динамика изменения чистого оборотного капитала представлена на диаграмме 2-пр приложения 1.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В качестве привлекаемого источника финансирования инвестиционных затрат по проекту в части постоянных активов, в расчетах рассматривается кредит на общую сумму 224.тыс долл. США.

Вложение собственных средств в проект предусматривается по трем направлениям:

- формирование необходимой величины дополнительного оборотного капитала, требуемого для начала производственно-хозяйственной деятельности комплекса в сумме около 3300 тысяч рублей оплата разовых комиссий по кредиту и финансирование текущих затрат в период строительства (налог на имущество). Данные расходы составляют около 3165 тыс. руб. (или около 105 тыс. долл. США).

Указанная схема финансирования проекта полностью покрывает инвестиционные затраты при его реализации, составляющие около 224.тыс долларов США, обеспечивая положительное сальдо денежных потоков в течение всего горизонта планирования.

ГРАФИК ПРИВЛЕЧЕНИЕ КРЕДИТА.

Привлечение кредита осуществляется общей суммой в первом интервале планирования. Условия предоставления кредита: погашение кредита - равными годовыми платежами в течении 10 лет, начиная со 2-го года после пуска проекта в эксплуатацию (год выхода проекта на планируемые показатели реализации всего комплекса услуг); процентная

ставка - 12% отсрочка выплаты процентов (льготный период) - 1 год (период строительства);

График привлечения и возврата кредита по интервалам планирования представлен в таблице 5-пр и на диаграмме 3-пр приложения 1.

Также, в качестве источников финансирования текущей производственной деятельности выступают устойчивые пассивы организации. Устойчивые пассивы предприятия складываются в следствие возникновения текущей задолженности предприятия перед персоналом и бюджетом.

Схема источников финансирования по интервалам планирования представлена в таблице 8-пр приложения 1.

На финансирование капитальных вложений планируется привлечение долгосрочного кредита в размере 224.тыс.долл. США на срок от 6 до 10 лет.

График привлечения кредита соответствует графику осуществления платежей по проекту в пользу указанной фирмы. Таким образом, привлечение кредита в размере 224.тыс. долл. планируется в первом интервале планирования (первый год реализации проекта). Погашение кредита и выплату процентов предполагается осуществлять в течение последующих десяти лет.

Получение указанного кредита планируется осуществить через Linville & Associates, Inc. Address: 534 Argonne Dr. NW, Fulton, Atlanta, GA, 30305, USA.,

Предполагаемые условия предоставления кредита: погашение кредита - равными годовыми платежами в течении 10 лет, начиная со 2-го года после пуска проекта в эксплуатацию (год выхода проекта на планируемые показатели реализации всего комплекса услуг); процентная ставка - 12% на весь период инвестирования. График привлечения и возврата кредита по рассматриваемому проекту представлен в таблице 5-пр приложения 1.

Отраженный в приложении 1 остаток свободных денежных средств в каждом интервале планирования должен рассматриваться как "резерв

ликвидности” проекта. Наличие остатка свободных денежных средств обеспечивает проект способностью выдержать более жесткие условия кредитования. При этом такой показатель как общий коэффициент покрытия долга на протяжении всего периода действия кредитного соглашения составляет не менее 1.2, что является нормальным допустимым значением.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

При заложенном в расчетах уровне доходов и затрат проект необходимо признать как эффективный. Рассматриваемая инвестиционная идея характеризуется следующими показателями:

Простой срок окупаемости полных инвестиционных затрат без учета времени строительства составляет 8,8 года.

Дисконтированный срок окупаемости с учетом реальной ставки сравнения 10% годовых составляет около 6 лет от начала реализации проекта.

В качестве ставки сравнения принята существующая на момент проведения оценки ставка рефинансирования ЦБ РФ.

Годовой объем чистой прибыли проекта оценивается на уровне 25-30 млн. руб.

Чистая текущая стоимость проекта (NPV) при ставке сравнения 10% годовых и интервале планирования 11 лет составляет около 15 млн. руб. (или 224 тыс. долл. США при курсе 67 руб./\$ US). Положительная величина NPV подтверждает целесообразность вложения средств в рассматриваемый проект.

Реальная внутренняя норма прибыли проекта (IRR), т.е. условная ставка дохода по проекту без учета инфляции, составляет 32% годовых, значительно превышает используемую ставку сравнения (10% годовых) и определяет максимальную номинальную “банковскую” ставку кредита,

погашаемого в пределах срока жизни проекта (при отсутствии собственного капитала) на уровне 37% годовых (при уровне инфляции 4% годовых);

Доходность полных инвестиционных затрат определяется как отношение чистой текущей стоимости проекта (NPV) к дисконтированной величине инвестиционных затрат и составляет 65%.

Показатели эффективности рассматриваемого проекта представлены в таблицах 8-пр и 9-пр приложения 1. Динамика чистых доходов для полных инвестиционных затрат представлена на диаграмме 6-пр приложения 1.

На основании исходных данных, характеризующих проект, построены прогнозные формы финансовой отчетности отчет о прибыли,

- отчет о движении денежных средств,
- показатели эффективности проекта.

Динамика прибыли и движение денежных средств по интервалам планирования представлены на диаграммах 4-пр и 5-пр приложения 1.

ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

При заложенном в расчетах уровне доходов, текущих и инвестиционных затрат, а также объеме привлекаемого кредита в размере 224 тыс. долл. США проект необходимо признать как финансово состоятельный.

Финансовую состоятельность проекта подтверждает положительный остаток свободных денежных средств на протяжении всего горизонта планирования.

В целом проект характеризуется как максимально успешным и кредитоспособным. Максимальная ставка кредитования, которую он в состоянии выдержать составляет 37% годовых в рублях, что значительно превышает стоимость кредитных ресурсов в России в настоящее время.

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОЕКТА К ИЗМЕНЕНИЮ ИСХОДНЫХ ПАРАМЕТРОВ

Цель проведения анализа чувствительности - установить границы изменения основных параметров, при которых проект сохраняет приемлемый уровень эффективности и финансовой состоятельности.

Параметрами наиболее подверженными возможному изменению при реализации данного проекта являются уровень цен на конечную продукцию, объём продаж и уровень инвестиций в постоянные активы.

В качестве результирующих показателей рассмотрены варианты простого срока окупаемости и чистой текущей стоимости проекта для различного уровня цен на реализуемую продукцию, объёмов производства и продаж и инвестиционных затрат.

Таблица 11

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПРИ РАЗЛИЧНОМ УРОВНЕ ЦЕН НА УСЛУГИ

<i>Уровень цен на услуги, % от базового варианта</i>	(80%)	(90%)	(100%)	(110%)	(120%)
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. руб.	55 281	82 995	110 123	136 866	163 609
Простой срок окупаемости, лет	6,0	5,3	4,8	4,4	4,1

Таблица 12

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ОБЪЕМАХ РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ

<i>Уровень реализации услуг, % от базового варианта</i>	(80%)	(90%)	(100%)	(110%)	(120%)
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. руб.	61 956	86 375	110 123	133 431	156 391
Простой срок окупаемости, лет	5,8	5,2	4,8	4,5	4,2

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ОБЪЁМАХ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПОСТОЯННЫЕ АКТИВЫ.

Уровень инвестиций в постоянные активы, % от базового варианта	(80%)	(90%)	(100%)	(110%)	(120%)
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. руб.	133 906	122 014	110 123	98 147	86 071
Простой срок окупаемости, лет	4,1	4,4	4,8	5,2	5,5

Из приведенных таблиц видно, что проект является достаточно устойчивым к изменению указанных внешних факторов.

Колебания любого из рассмотренных параметров как в сторону уменьшения, так и в сторону его увеличения, существенным образом не влияют на конечные показатели эффективности проекта.

Для принятого диапазона значений указанных параметров от 80% до 120% их базовой величины изменение такого показателя, как простой срок окупаемости проекта составляет менее 1 года.

Вместе с тем, положительная величина такого показателя, как чистая текущая стоимость проекта, при любом уровне изменяемых параметров свидетельствует о значительной устойчивости проекта к возможному колебанию ценового фактора как стоимости инвестиций, так и реализуемой продукции.

Таким образом, приведенные результаты финансово-экономической оценки данного инвестиционного проекта свидетельствуют о высокой степени его привлекательности с точки зрения потенциальных инвесторов и целесообразности дальнейшей реализации .



ОГРН: 1187627032251 ИНН: 7610128854 КПП: 761001001

**152934 Ярославская область г. Рыбинск ул Карякинская дом 3
офис 13 тел 8999-797- 4000 ; 8996-240-4855**

e-mail: ataka-prom@yandex.ru Сайт : www.grmtorg.ru