

# **БИЗНЕС-ПЛАН**

## **«ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗДАНИЯ и ЕГО РЕКОНСТРУКЦИЯ В ГОСТИНИЦУ в г. Ноябрьске Тюменской области»**



**Заказчик бизнес-плана – ХХХ**

### **Меморандум конфиденциальности**

Приведенные в данном документе сведения запрещено разглашать, копировать и передавать третьим лицам без согласия авторов.

**Москва – Ноябрьск.  
2005 г.**

.

Меморандум конфиденциальности

**МЕМОРАНДУМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ**

## СОДЕРЖАНИЕ

МЕМОРАНДУМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ .....	3
<b>1. РЕЗЮМЕ .....</b>	<b>6</b>
1.1. ЗАМЫСЕЛ (БИЗНЕС-ИДЕЯ) ПРОЕКТА .....	6
1.2. СРОКИ И ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА .....	7
1.3. ИНВЕСТИЦИИ (СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА) И ФИНАНСИРОВАНИЕ .....	7
1.4. ГАРАНТИИ ПО КРЕДИТУ .....	7
1.5. ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА .....	7
1.6. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ И ПРАВОВАЯ ФОРМА СОЗДАВАЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.7. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ.....	8
<b>2. ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ (ИНИЦИАТОРА ПРОЕКТА) .....</b>	<b>9</b>
2.1. ИСТОРИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ – ИНИЦИАТОРА ПРОЕКТА .....	9
2.2. ТИП БИЗНЕСА, НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	10
<b>3. ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ .....</b>	<b>12</b>
<b>4. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ).....</b>	<b>14</b>
4.1. КЛАССИФИКАЦИЯ ГОСТИНИЦ .....	14
4.2. АРХИТЕКТУРНЫЕ И ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ .....	16
4.2.1. <i>Характеристика здания гостиницы.....</i>	<i>17</i>
4.2.2. <i>Состав помещений гостиницы .....</i>	<i>18</i>
<b>5. РЫНОК СБЫТА И ПЛАН МАРКЕТИНГА.....</b>	<b>27</b>
5.1. ПОТРЕБЛЕНИЕ В РАЗРЕЗЕ ЦЕЛЕВЫХ ГРУПП .....	27
5.2. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОСТИНИЦЫ .....	28
5.3. ПЛАН МАРКЕТИНГА.....	30
<b>6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ (ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ) ПЛАН .....</b>	<b>33</b>
6.1. План создания основных производственных фондов (капитальных вложений) .....	33
6.2. Состав основного оборудования и системы жизнеобеспечения гостиницы .....	43
6.2.1. <i>Прачечная .....</i>	<i>43</i>
6.2.2. <i>Водоснабжение и канализация .....</i>	<i>46</i>
6.2.3. <i>Теплоснабжение.....</i>	<i>47</i>
6.2.4. <i>Вентиляция.....</i>	<i>48</i>
6.2.5. <i>Электроснабжение и силовое хозяйство .....</i>	<i>48</i>
6.2.6. <i>Слаботочное хозяйство.....</i>	<i>48</i>
6.3. ИНВЕСТИЦИИ В ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА И ТЕКУЩИЙ РЕМОНТ .....	50
<b>7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....</b>	<b>52</b>
7.1. МЕРОПРИЯТИЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	52
7.1.1. <i>Предпроектные работы и разработка проектной документации .....</i>	<i>52</i>
7.1.2. <i>Строительство и ввод в эксплуатацию .....</i>	<i>56</i>
7.2. ШТАТ ГОСТИНИЦЫ И УРОВЕНЬ ОПЛАТЫ ТРУДА.....	57
<b>8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА .....</b>	<b>60</b>
8.1. ОБЩИЕ ДАННЫЕ И ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ ДЛЯ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА... 60	60

## Содержание

8.1.1.	<i>Сведения о производстве, производственный план</i> .....	60
8.1.2.	<i>Сроки проекта</i> .....	60
8.1.3.	<i>Сроки и объемы инвестиций</i> .....	61
8.1.4.	<i>Экономическое окружение проекта</i> .....	61
8.2.	ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	61
8.3.	ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ .....	62
8.4.	ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА .....	67
8.5.	АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ.....	68
<b>6.</b>	<b>ВЫВОДЫ.</b> .....	<b>69</b>
<b>7.</b>	<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b> .....	<b>70</b>

## **1. РЕЗЮМЕ**

Заказчик данного инвестиционного проекта ЗАО «XXX» предлагает потенциальным инвесторам и кредиторам принять участие в реализации эффективного инвестиционного проекта.

### **1.1. ЗАМЫСЕЛ (БИЗНЕС-ИДЕЯ) ПРОЕКТА**

Бизнес-идея проекта состоит в организации гостиницы в г. Ноябрьске на базе реконструированного здания. Здание было смонтировано в 2003 - 2004 гг. и предназначалось под отделение Пенсионного фонда.

В настоящий момент здание находится в состоянии незавершенного строительства. Основные конструктивные элементы смонтированы. Отделочные работы не выполнялись.

В результате осуществления проекта будут построены:

- 1) Гостиница среднего класса (малый отель) на 35 номеров (70 мест) с высоким качеством обслуживания и широким спектром услуг.
- 2) Автостоянка, парковка с охраной и видеонаблюдением.

Предусматривается также благоустройство территории.

Предполагается, что гостиница будет оказывать клиентам следующие услуги:

- 1) Предоставление номеров класса люкс и полулюкс в проживание;
- 2) Торгово-бытовое обслуживание;
- 3) Услуги общественного питания;
- 4) Развлечения; оздоровительные и спортивные услуги;
- 5) Деловые услуги.

В городе существует большой дефицит гостиниц класса не менее 3 звезды (\*\*\*) Высокооплачиваемые работники крупных нефтегазовых и сервисных компаний вынуждены жить в гостиницах типа общежитий.

По сравнению с другими гостиницами в городе создаваемая в данном проекте гостиница будет обладать конкурентными преимуществами:

- 1) Расположение – в центре города;
- 2) Новое здание с привлекательной отделкой и престижным видом, использование современных технологий и оборудования;
- 3) Широкий спектр услуг по доступным ценам и высокого качества;
- 4) Отсутствие ведомственных препятствий для размещения.

Текущее состояние объекта позволяет в кратчайшие сроки подготовить здание для комфортабельного размещения и занять свою нишу в сфере гостиничных услуг в городе.

## 1.2. СРОКИ И ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Предполагаемые сроки и этапы реализации инвестиционного проекта:

- 1) Уточнение основных положений бизнес-плана и рынка оказания гостиничных услуг в г. Ноябрьске. (декабрь 2005 г.);
- 2) Поиск инвестора (кредитора) для реализации проекта (дек. 05 г. – янв. 06 г.);
- 3) Приобретение здания, его реконструкция и отделка (янв. 06 – июнь 06 г.);
- 4) Обеспечение окупаемости проекта, возврат инвестированного заемного капитала (2006 – 2009 гг.);
- 5) Получение прибыли от реализации проекта (с 2010 по 2015 г.);

## 1.3. ИНВЕСТИЦИИ (СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА) И ФИНАНСИРОВАНИЕ

Ориентировочная стоимость инвестиционного проекта составляет **128,9 млн. руб.** Предварительными финансовыми расчетами установлена необходимость привлечения кредита в размере: **73,9 млн. руб.** в рублях на срок 5 лет.. Ставка банковского кредита предполагается в размере 15 % годовых в рублях.

Направления использования кредита:

- 1) Доработка проекта на прединвестиционной стадии;
- 2) Приобретение (оформление аренды) земельного участка и здания;
- 3) Реконструкция, перепланировка и отделка здания;
- 4) Оснащение гостиницы инженерным оборудованием;
- 5) Обустройство интерьера гостиницы, мебелировка;
- 6) Приобретение оборотных средств;

## 1.4. ГАРАНТИИ ПО КРЕДИТУ

Источники погашения кредитов (возврата инвестиций) - денежные потоки от текущей операционной деятельности. Обеспечение возврата кредитов (инвестиций):

- залог недвижимости (здание и инженерное оборудование, приобретаемое по проекту);

## 1.5. ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

Выполненный расчет финансового плана показывает, что при своевременном получении необходимых средств от инвесторов (кредиторов) и организации работ по проекту в соответствии с расчетными проектировками капиталовложения окупятся в течение срока проекта.

Ниже приведены ожидаемые финансовые показатели инвестиционного проекта:

**Ожидаемые итоговые денежные потоки** за год от текущей операционной и инвестиционной деятельности в расчетный период составят по годам (млн. руб./год)

2006 г.	2007-2010 гг.	2011 и далее
-128 млн. руб.	0 млн. руб.	46 млн. руб.

**Рентабельность чистой прибыли** составляет **35-37%**:

**Срок окупаемости.** – Возврат кредита будет достигнут

на 5 год от начала эксплуатации проекта (69 месяцев от начала строительства);

**Чистая приведенная стоимость (NPV)** проекта составит

7,63 млн. руб. при ставке дисконта 15%.

**Внутренняя норма доходности (IRR):**

IRR = 16,9 %

#### **1.6. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ И ПРАВОВАЯ ФОРМА СОЗДАВАЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Создаваемое предприятие будет расположено в центральной части г. Ноябрьска Тюменской обл. по адресу Тюменская обл., ЯНАО, г. Ноябрьск, ул.Советская, д12. Правовая форма – обособленное подразделение ЗАО «XXX».

#### **1.7. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

Отдельные отраслевые и расчетные данные и документация по предполагаемому строительству и реконструкции, находятся в ЗАО «XXX».

Ввиду их большого объема и в целях гарантий авторских прав и сохранения проектных решений и технологий, данные материалы могут быть в любой момент представлены по запросу или продемонстрированы представителями фирмы. К ним относятся:

1. чертежи оборудования и помещений;
2. лицензии и сертификаты, спецификации и технологии услуг;
3. фото- и видеоматериалы.

С вопросами по данному проекту обращаться к:

- ...



## 2. ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ (ИНИЦИАТОРА ПРОЕКТА)

### 2.1. ИСТОРИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ – ИНИЦИАТОРА ПРОЕКТА

**Наименование и учредители компании.** Заемщиком кредитных средств и инициатором проекта является ЗАО «XXX». Учредители компании - физические лица:

○

○ .

...

В числе основных потребителей такие крупные компании как:

- Шлюмберже Лоджелко Инк.
- Сибирская сервисная компания,
- Югансксевертранссервис
- Югратранссервис

#### **Адреса и реквизиты Компании:**

Юридический адрес:

Фактический адрес:

ИНН/КПП:

ОКПО/ОКВЭД:

Расчетный счет:

Банк:

БИК:

Корреспондентский счет:

Телефоны:

Факс:

E-mail:

#### **Руководство компании:**

....

## 2.2. Тип БИЗНЕСА, НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основным направлением деятельности компании с момента создания продолжает оставаться оптовая и мелкооптовая торговля нефтепродуктами. Основу клиентской базы составляют промышленные, строительные и транспортные предприятия г. Ноябрьска и Губкинского района ЯНАО. Среди клиентов отсутствуют посреднические фирмы.

Количество стабильных клиентов компании постоянно увеличивается. В настоящий момент подписываются договора поставки с компаниями Халибертон и Майсвако. Требуется расширение производственной и торговой базы. В планах компании:

- Реконструкция склада ГСМ;
- Строительство АЗС и станции техобслуживания;
- Организация приема и отправки грузов ж/д транспортом;
- Таможенный терминал на федеральной трассе Тюмень - Новый Уренгой.

Для развития компания имеет хорошую основу, в том числе:

**Производственные мощности в собственности:**

- ...

**Производственное оборудование и транспортные средства в аренде.**

- ...

**Транспортные средства, поступившие по договору финансовой аренды (лизинга).**

.

**Персонал:**

- ...

**Лицензии:**

- ...

**Финансовые показатели за 2004г:**

...

**Финансовые показатели за 9 месяцев 2005г:**

...

Рост показателей компании связан с ростом нефтедобычи. На Ямал привлечены лучшие в мире нефтесервисные компании, которые применяют прогрессивные технологии.

Иностранные компании, выполняющие работы для Роснефти и Газпрома, нашли в лице ЗАО «XXX» надежного и выгодного партнера, который:

- оказывает требуемые услуги в комплексе – продает и топливо, и материалы, имеет возможность хранить, принимать и отпускать грузы;
- работает «в белую»;
- организует транспортное обслуживание;
- обеспечивает высокое качество и короткие сроки доставки (1-2 дня).

Однако, приток иностранного капитала ограничен, в том числе, нехваткой офисных и жилых помещений. Несмотря на рост цен на квартиры и услуги гостиниц, спрос на жилье удовлетворен лишь на 70%.

Сотрудничество ЗАО «XXX» с иностранными компаниями требует развития в г. Ноябрьске услуг по размещению вахт и управленческого состава. Идея данного бизнес-плана не только востребована, но и может быть реализована в кратчайшие сроки, как показано далее.

### 3. ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ

Под гостиничным бизнесом понимается предоставление приезжим эпизодически или регулярно место для ночевки. В качестве дополнительных условий принимается<sup>1</sup>:

- а) Общее число мест ночевки повышает некоторый минимум;
- б) Объект размещения имеет руководство;
- с) Управление объектом строится на коммерческой основе.

Основной признак гостиницы – наличие номеров. Гостиницы предоставляют перечень обязательных услуг: уборку номера, дополнительные услуги. В зависимости от конкретного оборудования и особенностей услуг в составе гостиниц различают гостиницы широкого профиля, гостиницы квартирного типа, мотели, придорожные гостиницы, курортные гостиницы, клубы с проживанием. В России развитие гостиничного бизнеса пока намного отстает от мирового уровня. Вместимость гостиниц с 1995 г. сокращалась (Табл. 1).

Таблица 1

Численность гостиниц и их вместимость в России<sup>2</sup>

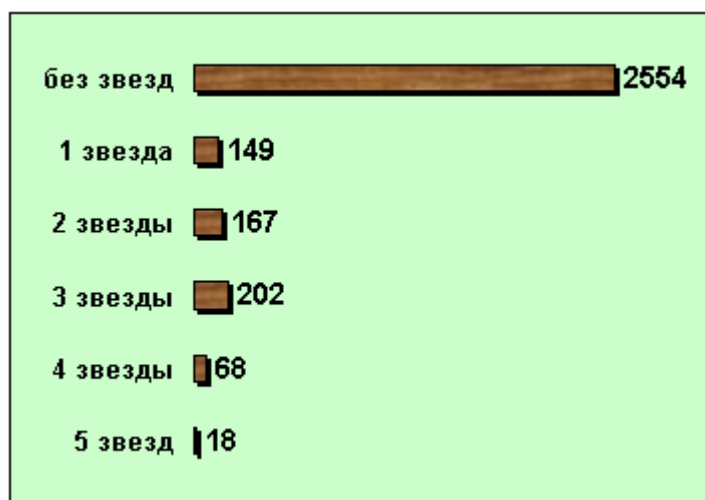
Годы	Число гостиниц	Их единовременная вместимость, тыс. мест	Среднее количество номеров, на 1 гостиницу
1970	3549	259,7	73,2
1975	3883	291,6	75,1
1980	4737	332,9	70,3
1985	4968	357,3	71,9
1990	4686	434,8	92,8
1995	5504	426,1	77,4
1996	5294	410,6	77,6
1997	5043	390,9	77,5
1998	4258	372,8	87,6
1999	4224	357,6	84,7
2000	4182	346,1	82,8
2001	4120	338,4	82,1
2002	3873	343,5	88,7

Рост наметился только в последние годы.

<sup>1</sup> Гостиничный и туристский бизнес. М. ЭКМОС, 2000 г.

<sup>2</sup> Российский статистический ежегодник. – М.: Госкомстат России, 2003.

Для нового гостиничного хозяйства России характерно преобладание крупных дорогостоящих отелей высокого класса (4-5 звезд). Как правило, это новые или отреставрированные здания. Эти гостиницы привлекают внимание внутренней и внешней отделкой, дизайном, в большинстве из них задействован капитал иностранных компаний. Они приближаются к международным стандартам. Как правило, они все имеют сауну, небольшие конференц-залы и бизнес-центры, рестораны, бары, салоны красоты, и другие услуги.



*Рис. 1. Классы гостиниц в России в 2002 г.*

При этом, особенно в регионах, не хватает современных небольших отелей класса 2-3 звезды. Между тем, потребность именно в таких гостиницах является наибольшей.

Мини-отели бизнес - класса – предлагают более высокий уровень комфорта, более дорогую мебель и часто ряд дополнительных услуг (таких как, например, наличие Интернета, факса и международной телефонной связи в распоряжение клиента). Стоимость двухместного номера в них варьируется за рубежом от 70 до 200 долларов. Такие отели аналогичны гостиницам 2-4 звезды.

Привлекательность гостиничного бизнеса обусловлена высокой доходностью инвестиций. По данным Росстата, рентабельность проданных товаров и услуг отрасли "Гостиницы и рестораны" составила в 2004 году 12.8%, а рентабельность активов - 10.3%. Для сравнения по России в целом эти показатели находятся на уровне 13.9% и 7.8% соответственно. Учитывая особенности расчета показателей по официальной статистике, можно считать, что они носят характер самой нижней оценки. Реальная рентабельность гостиничного бизнеса, по оценкам экспертов, достигает 30% в зависимости от класса гостиницы.

## 4. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

### 4.1. Классификация гостиниц<sup>3</sup>

Новая классификация гостиниц в России с целью их приближения к современному мировому уровню, была утверждена Федеральным агентством по туризму в июле 2005 г.<sup>4</sup>. Данный документ определил стандарты обслуживания и критерии качества гостиничных услуг.

Еще на стадии внедрения системы представители Федерального агентства по туризму утверждали, что классификация будет проводиться на добровольной основе, однако отели, отказавшиеся от ее прохождения, не будут включены в список рекомендуемых туристам объектов размещения.<sup>5</sup>

При аттестации гостиницы учитывают требования, предъявляемые к:

- Зданию и прилегающей территории;
- Номерному фонду, услугам гостиницы и персоналу;
- Техническому оборудованию и оснащению мебелью;
- Предметам санитарно-гигиенического оснащения номера;
- Общественным помещениям и помещениям для питания;

Гостиницы в городе строились с одной целью - разместить людей, прибывающих на работу к нефтяникам, газовикам. В табл. 2 приведена оценка гостиниц г. Ноябрьска.

За исключением гостиницы «Россия», принадлежащей Газпрому, остальные гостиницы, как правило, расположены в 2-3 этажных зданиях каркасно-щитового типа. Номерной фонд, в основном представлен обычными 1-2 комнатными номерами. Нередко удобства размещаются в конце коридора, отсутствуют индивидуальные телевизоры, телефонная и Интернет-связь - плохая. Другой проблемой в городе является качество питьевой воды. ЗАО «XXX» имеет собственную скважину и разливает чистую природную воду, что может также быть конкурентным преимуществом при организации гостиницы.

Усредненная стоимость гостиничного номера<sup>6</sup> в городе находится в диапазоне от \$78 до \$149 в сутки, что находится на уровне мировых цен. Данный уровень цен говорит о достаточно высоком спросе на гостиничные услуги в г. Ноябрьске.

---

<sup>3</sup> Гостиничный и туристический бизнес. Учебник. Под ред. проф. Чудновского А.Д. – М. Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство «ЭКМОС», 2000 г.

<sup>4</sup> Приказ Федерального агентства по туризму от 21 июля 2005 г. №86.

<sup>5</sup> «Гостиницы России готовятся к получению звезд», см. [ИС "Банко"](#), 11 ноября 2005, 09:43

<sup>6</sup> При курсе 1\$ = 28,5 руб. и предположении, что все номера заполнены.

## Характеристика гостиниц г. Ноябрьска

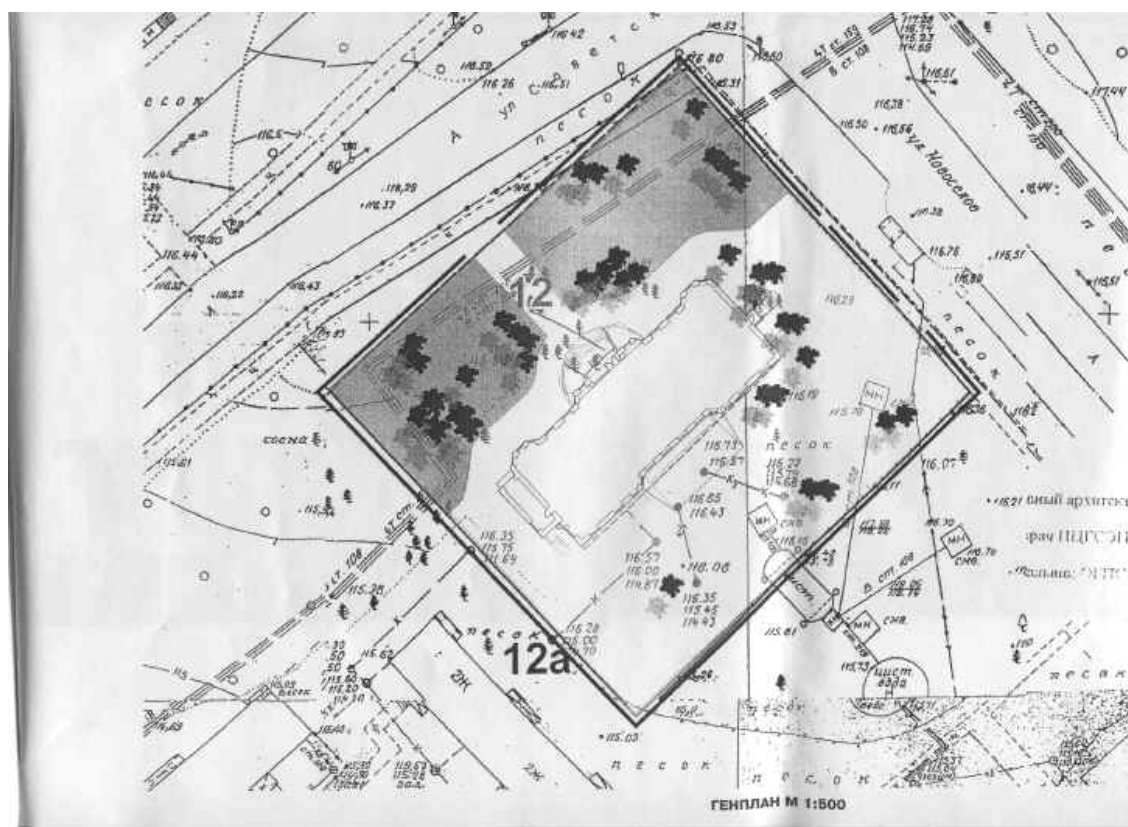
Название гостиницы	Мест	Номеров,	В среднем \$/номер в сутки	Класс (примерно)	Описание. особенности	Кому принадлежит (кто управляет)
Россия	59	35	\$149 (без учета питания)	4-5 звезд  Дорогая и комфортабельная;	На этажах стоят кулеры с водой. Хорошая кухня. Внизу неплохой ресторанчик с очень даже бюджетными ценами, на 2 этаже – кафе; Есть сауна и биллиард	Управления эксплуатации вахтовых методов ООО "Ноябрьскгаздобыча" (Газпром) <u>Недостаток: ведомственная</u>
Сибирь				1-3 звезды	корпуса №№ 7 и 8 (кирпичные и с номерами квартирного типа), Остальные корпуса - одноэтажные щитовые с удобствами в конце общего коридора и номерами на 2-4 человек	"Сибнефть-ННГ", 8 корпус выведен из категории гостиницы и принимает молодых специалистов; Ежегодно новичков прибывает 15-20 человек на постоянное проживание
Ханто	36	24	\$104	2-3 звезды, бытовые условия хорошие, большие комнаты «в люксе» Недостатки: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ в стороне от города;</li> <li>○ питание – на среднем уровне</li> </ul>	а) «Полулюкс» -2 комн., кровать, телев, хол-к, диван; б) 1-комн. Просто 2 койко-места, 2 тумбочки, 2 лампы, телев., холодильник	ООО "Нефтегазстрой"
Таежная				1-2 звезды	Общежитие	"Сибнефть-ННГ", для молодых специалистов в т.ч.
Озерный	29	19	\$109	4 звезды 	Комфортабельная, дополнительные оздоровительные услуги; VIP-номера, кафе и ресторан, сауны, косметологический кабинет, фитнес, солярии, фитобар, лифт	фирма "Эллада" ранее санаторий принадлежал нефтяникам. - содержание "Озерного" обходилось очень дорого, что естественным образом отразилось на стоимости путевок
Парк-отель	23	19	\$93	2-3 звезды	офисное двухэтажное деревянное здание, переоборудовано в гостиницу, кафе и небольшой бар, планируется сауна	ООО "Нефтегазстрой"
Звезда Ямала	17	13	\$78	1-2 звезды		ООО "Нефтегазстрой"

#### 4.2. АРХИТЕКТУРНЫЕ И ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

Архитектурно - планировочное решение здания новой гостиницы определено его функциональным назначением, нахождением в центре города, а также современными требованиями к гостиницам.

Имеется готовый и утвержденный эскизный проект. В нем определены общая площадь, набор помещений, площадь застройки, этажность, внешний вид здания. Требуется незначительная корректировка проекта в связи с уточнением состава помещений, оборудования и плана этажей здания, исходя из его использования как гостиницы.. Предполагается, что уточнение эскизного проекта займет не более 1 месяца.

Утвержден Генеральный план (Рис.2.). Земельный участок, на котором расположено здание, оформлено в собственность его владельца. Площадь земельного участка составляет 3767 кв.м. Проведены инженерно-геологические изыскания. Согласованы и подведены коммуникации.



**Рис. 2. Генеральный план размещения гостиницы**

На основании уточненного эскизного проекта будет получена уточненная ИРД (Исходно-разрешительная документация).

Согласно эскизному проекту определен внешний вид здания (Рис.3.).





**Рис. 3. Здание гостиницы**

#### **4.2.1. Характеристика здания гостиницы**

Здание в полной мере соответствует современным требованиям, предъявляемым к гостиницам, в том числе:

- оформление фасада подчеркивает престижность гостиницы;
- планировка здания обеспечивает рациональную организацию обслуживания, комфорт и отвечает функциональным требованиям;
- Объем, площадь здания, стоимость строительства, используемые материалы и оборудование соответствуют современным требованиям.

Кроме того, предусмотрены вывеска, отдельный вход для гостей и для работников гостиницы, вход в помещения для питания (бар, кафе) из самой гостиницы.

В проект заложена возможность дальнейшего развития – пристройка лифта с торцевой стороны, организация на 4 этаже офисных помещений и/или ресторана.

Всего в гостинице будет **35** двухместных номеров, все с полными удобствами (Табл.3).

. Таблица 3

**Номера гостиницы**

Категория 2 местных ном.	Номеров на 1 этаже	Номеров на 2 этаже	Номеров на 3 этаже	В здании всего	
				номеров	мест
Люкс высшей категории. (многокомнатный)		2	2	4	8
Студия высшей категории	7	2	2	11	22
1 категории	2	9	9	20	40
<b>Итого</b>	<b>9</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>35</b>	<b>70</b>

Общая площадь гостиницы – около 741 кв.м. жилой площади, 1324 кв.м. - общей.

#### 4.2.2. Состав помещений гостиницы

По функциональному назначению в гостинице выделены: группа помещений вестибюля, жилая часть, помещения для питания гостей, помещения бытового обслуживания, помещения для занятия спортом, развлечений, бизнеса гостей, служебные и технические помещения. Планировка помещений представлена на рис. 4-6.

**Вестибюль гостиницы** будет иметь площадь около 50 кв.м. К вестибюлю примыкают: лестничный блок, помещения для персонала, санитарные узлы общего пользования, бизнес-центр. В вестибюле можно воспользоваться услугами хранения личных вещей, почты, телеграфа, телефона, справочными, транспортными, охраны и др. Рядом – зона отдыха, небольшие торговые киоски и стойка для кофе.



Гостиница будет предлагать следующие категории номеров, все с полным санузлом<sup>7</sup>:

**Номер «Люкс» высшей категории** - площадью не менее 35 кв.м. - имеет:



- 2 жилые комнаты (гостиная и спальня) **на 2 места**
- Телефон, Спутниковое (кабельное) TV
- Мини-бар;
- Чайник, Чай/кофе
- В ванной комнате - евроремонт, пол с подогревом, **ванна (джакузи)**, душ, мыло, шампунь, шапочка для душа, фен;
- Подключение к Интернет портативного компьютера гостя непосредственно из номера через узел доступа отеля;

**Номер «Студия» высшей категории** - площадью не менее 25 кв.м.- имеет:



- 1 жилую комнату **на 2 места**, часть номера используется как кабинет (столовая)
- Телефон, спутниковое (кабельное) TV
- Мини-бар;
- Чайник, Чай/кофе
- В ванной комнате - евроремонт, пол с подогревом, душ, мыло, шампунь, шапочка для душа, фен;
- Подключение к Интернет через узел доступа отеля.

**Номер первой категории** - площадью не менее 12 кв.м.<sup>8</sup> - имеет:



- 1 жилую комнату **на 2 места**
- Телефон, спутниковое (кабельное) TV
- Мини-бар;
- Чайник, Чай/кофе
- В ванной комнате - евроремонт, пол с подогревом, душ, мыло, шампунь, шапочка для душа, фен;

<sup>7</sup> По новой классификации гостиниц (Приказ Федерального агентства по туризму от 21.07.05 №86)

<sup>8</sup> Без учета площади санузла

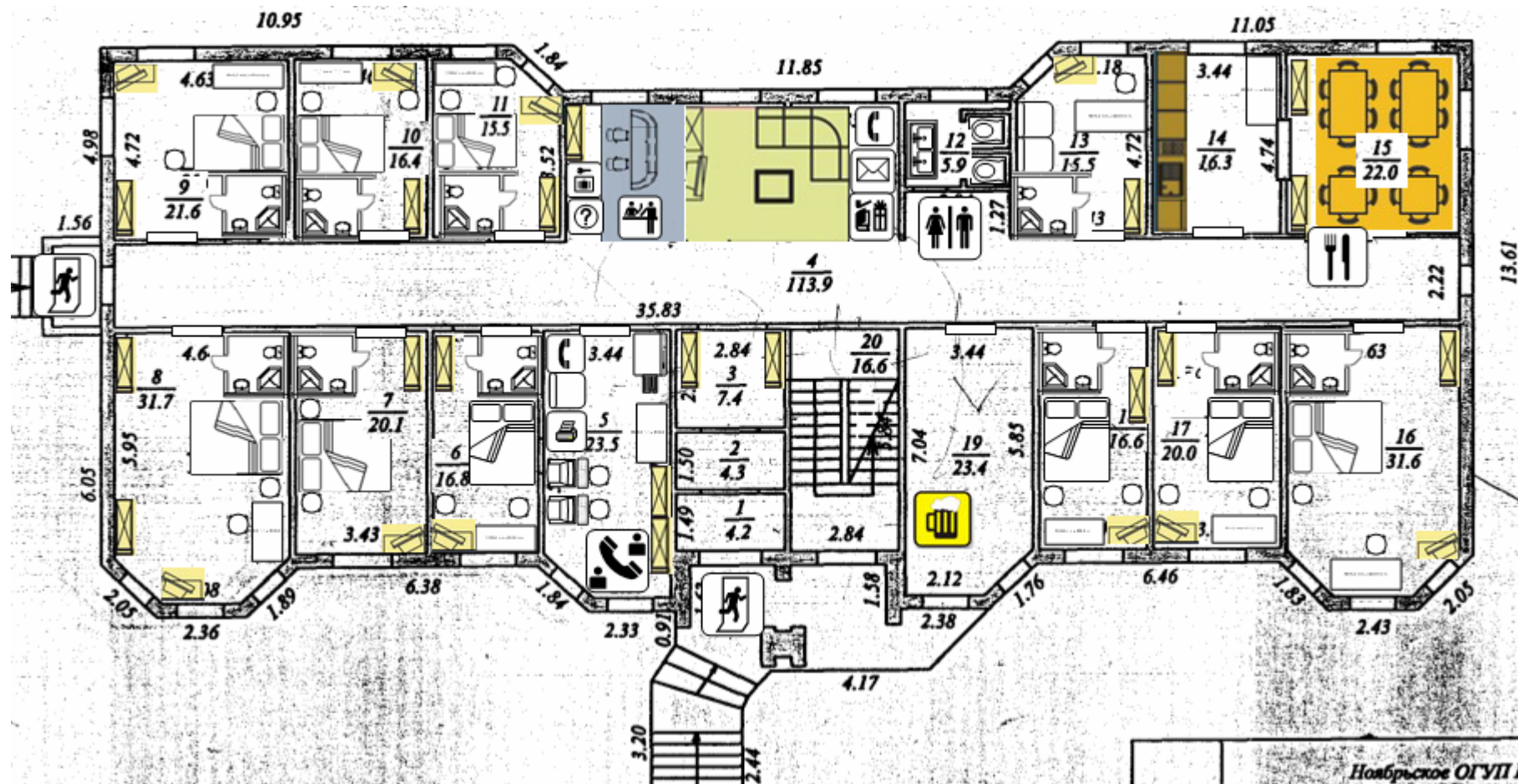


Рис.4. Планировка 1 этажа

1-3 – Главный вход в гостиницу; 4 – коридор и вестибюль; 5 – бизнес-центр; 6,7,9-11,17,18 – номера 1 категории; 8,16 – номера высшей категории (студия); 12 – туалет общественный; 13 – комната администратора; 14 – кухня; 15 – кафе; 19 – пивной бар; 20-лестница на другие этажи



Рис.5 Планировка 2-3 этажей

1 – коридор; 2 – лестница на другие этажи; 3,5,7-9,14-16,18 – номера 1 категории; 6,17 – номера высшей категории (студия); 4,19 – номера люкс; 10 – кафетерий, 12- помещение для горничной (дежурной по этажу); 13 – туалет общественный.



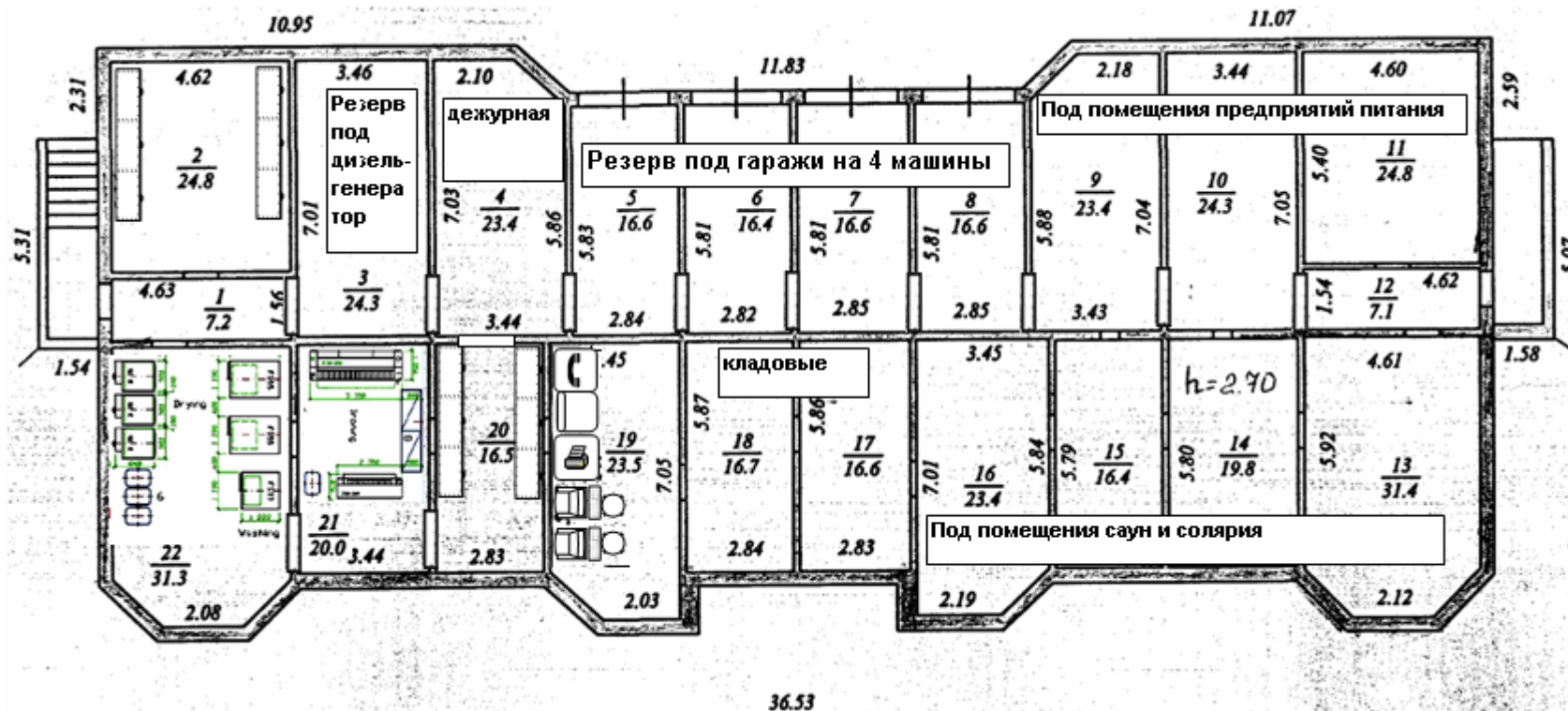


Рис. 6. Планировка цокольного этажа

Дополнительно : 2 – кладовая для грязного белья , 22- помещение для стиральных и сушильных машин, 21 – гладильная, 20- кладовая для чистого белья, 3 – помещения для резервного дизель - генератора, 19 – серверная, 4 – дежурное помещение (слесари, охрана и др.) , 17, 18 – кладовые.

**Предоставление услуг питания** согласно новой классификации требует от гостиниц класса 2 звезды и более обеспечивать завтрак гостям с 7 до 10 утра. Это требование будет обеспечено за счет размещения на 1 этаже гостиницы бара и кафе с кухней. Наличие кухни позволит также позволит выиграть конкуренцию с другими гостиницами города, где питание предлагают на основе готовых завтраков.

Общая площадь помещений для услуг питания – около 45 кв. м. или около 1,3 кв.м. на 1 номер, что больше минимума установленных требований. Наличие кафе и бара позволит обеспечить гостям завтрак.

Предполагается наличие отдельного входа со стороны улицы в кафе и бар. Возможно дальнейшее развитие услуг питания, путем сооружения на 4 этаже здания еще 1 ресторана

**Кафе на 1 этаже** будет иметь площадь 22 кв.м.



Кафе – это небольшой уютный зал

Утром – обеспечивает завтраки с 7 до 10 ч.;

В полдень - лучший вариант для делового обеда;

Вечером – обеспечивает питание пользователям бизнес-центра

Будет также поддерживаться заказ блюд в номера и в сауну.

**Бар на 1 этаже** будет иметь площадь 23 кв.м.



Вход в бар изнутри и с фасада здания; Работа бара – с 8:00 до 24:00.

Задача бара – создать определенную атмосферу, обеспечить изысканный ассортимент,

Будет также поддерживаться заказ напитков в номера и в сауну;

Кроме того, бар обеспечивает наполнение мини-баров номеров

**Кафе-кофейня** – на 2 и 3 этажах. – небольшая стойка и 2 столика на 8 мест (кофейный аппарат, соковыжималка, шкаф для напитков и сладости). . Может обслуживаться любым свободным персоналом.

Организация предприятий питания планируется исходя из загрузки согласно норм проектирования <sup>9</sup> (Таблица 4, 5 и 6). В гостинице должна быть обеспечена оборачиваемость не менее 50% от числа проживающих в гостинице. Планировка мест показана на рис.7, 8 и 9.

---

<sup>9</sup> Т. Т. НИКУЛЕНКОВА, Ю. И. ЛАВРИНЕНКО, Г. М. ЯСТИНА ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Под редакцией Т. Т. Никуленковой МОСКВА «КОЛОС» 2000

Таблица 4. **Загрузка ресторана (кафе) при гостинице** на 22 чел.

Часы работы	Оборачиваемость места за 1 ч, раз	Средняя загрузка зала, %	Время обслуживания, 1 чел. мин.	Обслужено за час (день), чел.
8 — 9	2	40	30	19,2
9 — 10	2	60	30	28,8
10 — 11	1,5	30	30	14,4
11 — 12	1,5	40	40	14,4
12 — 13	1,5	100	40	36
13 — 14	1,5	90	40	32,4
14 — 15	1,5	80	40	28,8
15 — 16	1,5	50	40	18
16 — 17	1,5	30	40	10,8
17 — 18	Перерыв			
18 — 19	0,6	70	100	10,08
19 — 20	0,6	100	100	14,4
20 — 21	0,6	80	100	11,52
21 — 22	0,6	70	100	10,08
22 — 23	0,6	60	100	8,64

Примечание. Процент загрузки с 8 до 10 часов утра принят с учетом обслуживания в утренние часы по типу «шведский стол».

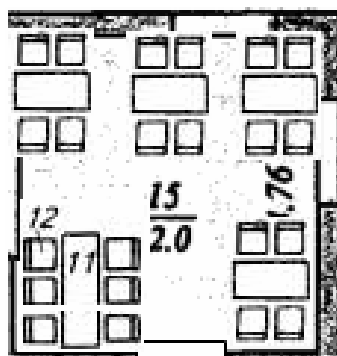


Рис. 7. Планировка зала кафе на 22 чел. (11 — обеденный стол, 12 — стул)

Таблица 5. Загрузка мини- бара на 9 чел.

Часы работы	Самообслуживание через стойку		Время обслуживания, 1 чел. мин.	Обслужено за час (день)
	Оборачиваемость места за 1 ч, раз	Средняя загрузка зала, %		
8—9	2(столы)	22	30	4
9—10	2(столы)	22	30	4
10—11	2 (столы)	22	30	4
11—12	3	90	40	12,15
12—13	3	90	40	12,15
13—14	3	90	40	12,15
14—15	Перерыв			
15—16	3	90	60	8,1
16—17	3	90	60	8,1
17—18	3	90	60	8,1
18—19	3	70	60	6,3
19—20	3	70	60	6,3

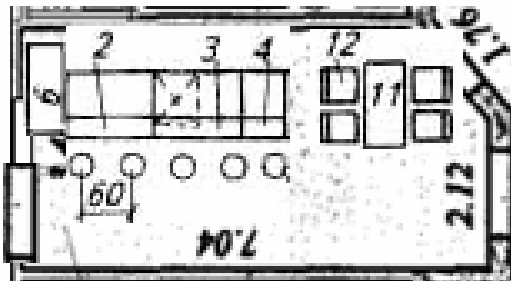


Рис. 8. Планировка бара (повернут по отношению к планировке 1 этажа)

1 — барная стойка для установки кофеварки, 2 — барная стойка основная, 3 — барная стойка для установки холодильника, 4 — барная стойка короткая, 6 — пристенные секции, 10 — сиденья барные, 11 — обеденный стол, 12 — стул.

Количество и расстановка мест должны быть более точно определены при проектировании. При этом, необходимо руководствоваться [ГОСТ Р 50762-95](#)

Загрузка в другие часы согласно норм проектирования будет использована для обоснования дополнительных доходов от услуг питания

Принципиально, чтобы в течение трех часов с 7 до 10 или с 8 до 11, гостиница могла накормить завтраком всех проживающих в гостинице, с учетом занятости кафе (ресторана) и бара



Таблица 6. Загрузка кафе-кондитерской на 9 чел.

Часы работы	Кафе-кондитерская		Время обслуживания, 1 чел. мин.	Обслужено за час (день)
	Оборачиваемость места за 1 ч, раз	Средняя загрузка зала, %		
9—10	3	50	20	12
10—11	3	50	20	12
11—12	3	60	20	14,4
12—13	3	90	30	14,4
13—14	3	90	30	14,4
14—15	3	90	30	14,4
15—16	3	60	30	9,6
16—17	3	40	30	6,4
17—18	перерыв			
18—19	2	70	30	11,2
19—20	2	90	30	14,4
20—21	2	60	30	9,6
21—22	2	50	30	8



Рис. 9. Планировка кафе-кондитерской

- Оборудование кафетерия :
- 22. Шкаф кондитерский Snelle 350 R фирмы TECFRIGO (Италия) - 1 шт.
  - 23. Соковыжималка Sirman Apollo (Италия) - 1 шт.
  - 24. Кофе-машина - 1 шт.
  - 25. Шкаф для напитков Caravell 601-S (Дания) - 1 шт.
  - 26. Стеллаж неохлаждаемый Con Lavatazze (Италия) - 1 шт.
  - 27. Стеллаж неохлаждаемый Con Scogevoli (Италия) - 2 шт

. Расчеты показывают, что при загрузке около 50 % и использовании также столика в баре для завтрака, это требование выполняется – примерно 65-70 проживающих будут обслужены в течение 3 часов.

**Бизнес-центр**, оборудованный на 1 этаже современной техникой, предоставит возможность откопировать документы, послать или принять факс, поработать на компьютере, послать электронную почту, воспользоваться услугами Интернет. Профессиональный секретарь поможет напечатать документ и сделать перевод.



**В цокольном этаже** планируется разместить:

1) **Прачечную**. Она должна обеспечить гостей чистым бельем. Преимущество собственной прачечной:

- денежные средства на обработку белья остаются у предприятия;
- экономия на транспорте;
- 100 % контроль качества обработки белья;
- сведение к минимуму потерь и брака при обработке белья, а учитывая стоимость белья из натуральных тканей и махровых изделий, выигрыш в деньгах весьма значительный;
- 100 % контроль качества и сроков исполнения заказов клиентов;
- возможность эксплуатации оборудования во 2 и 3<sup>ю</sup> (третью) смену в период пиков посещений;
- возможность предоставления услуг по обработке белья сторонним организациям и населению (то есть заработок дополнительных средств);
- окупаемость самой прачечной в течение 1,5- 3 лет.

Более подробно описание технологии работы прачечной и состава оборудования дано в инвестиционном плане.

2) **Оздоровительный центр**. Он включает фитнес - центр с профессиональным инструктором, сухую сауну, солярий.

3) Служебные, технические и дополнительные бытовые помещения для обеспечения работы гостиницы.

Организация кухни и складов гостиницы для приготовления пищи, лежит вне данного бизнес-плана. Предполагается, что:

- Отдельные точки питания обладают всем необходимым для доведения до готовности еды, приготовленной на центральной кухне;
- имеется отдельный склад скоропортящихся продуктов, холодильная камера в цоколе;
- имеется отдельный склад напитков или «погреб»;
- отдельно хранятся скатерти, салфетки и постельной белье, посуда и приборы.

## 5. РЫНОК СБЫТА И ПЛАН МАРКЕТИНГА

### 5.1. ПОТРЕБЛЕНИЕ В РАЗРЕЗЕ ЦЕЛЕВЫХ ГРУПП

К сегментации гостиничных услуг в г. Ноябрьске наиболее правильно подходить с позиции социально-экономической характеристики клиентов. Можно выделить основные группы людей, приезжающих в г. Ноябрьск в соответствии с их профессиональным статусом и состоянием занятости<sup>10</sup>, представленные в Таблице 7.

Таблица 7

**Социальные ступени проживающих**

Социальная ступень	Социальный статус	Занятие главы семьи
A	Высший средний класс	Высший руководящий и административный состав, специалисты-профессионалы
B	Средний класс	Непосредственный руководящий состав, административный состав или специалисты-профессионалы
C1	Низший средний класс	Надзор, офисная работа и младший руководящий, административный состав или специалисты-профессионалы
C2	Квалифицированный рабочий класс	Квалифицированные рабочие, занимающиеся физическим трудом
D	Рабочий класс	Рабочие средней квалификации и неквалифицированные рабочие
E	Люди, принадлежащие к низшему уровню	Государственные пенсионеры или вдовы, временные рабочие или рабочие низшего разряда.

Считается, что клиенты, принадлежащие к социальной ступени А, будут останавливаться в 5-звездочных и высококлассных гостиницах, В – в гостиницах среднего класса (3-4 звезды), С - в гостиницах эконом класса (1-2 звезды).

Как показывает, оценка гостиниц г. Ноябрьска, представленная выше, именно уровень гостиниц 3-4 класса является наиболее дефицитным.

Основная масса гостиниц г. Ноябрьска не дотягивает до этого уровня. Общее количество мест в таких гостиницах ограничено.

<sup>10</sup> Серия «Зарубежный учебник». Гостиничный бизнес. С. Медлик, Х. Инграм, М. Юнити-Дана, 2005 г.

## 5.2. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОСТИНИЦЫ

**Ноябрьск** - город окружного подчинения.<sup>11</sup> История города Ноябрьска началась в начале ноября 1975 года, когда на место будущего города прибыл первый десант нефтяников. Через три месяца был получен первый фонтан нефти на Холмогорском месторождении. 28 апреля 1982 года Ноябрьск получил статус города. Проживало тогда в нем 30,6 тыс. человек. Сейчас население города - 106,5 тыс. человек. Как торговый и транспортный узел он связан железной и автомобильными дорогами с основными городами Западной Сибири, а в южном направлении - со всеми регионами России. (Рис.10.). В Холмогорах (рядом с Ноябрьском), сходятся основные трубопроводы из Уренгоя и других месторождений Севера Сибири.



**Рис.10. г. Ноябрьск – южные ворота к освоению богатств Ямала**

В городе зарегистрированы и действуют более 1000 предприятий различного профиля и форм собственности. Главное направление деятельности промышленных предприятий - добыча нефти и газа. Предприятия мелкого и среднего бизнеса выпускают товары народного потребления. Строительный комплекс представляют более 200 предприятий, широко развита торговля. Ведущие предприятия ОАО "Сибнефть-Ноябрьскнефтегаз", Ноябрьское управление по добыче и транспортировке газа и конденсата "Сургутгазпрома", ОАО "Ноябрьскгаздобыча" и др.

<sup>11</sup> Данные администрации города ([www.noyabrsk.ru](http://www.noyabrsk.ru)).

В городе 47 детских садов, 18 школ, профессиональный лицей на 600 учащихся, нефтяной техникум, педагогический колледж, филиал медицинского училища, действует сеть филиалов высших учебных заведений, 7 больниц, 13 поликлиник, станция скорой помощи, 11 аптек, более 450 врачей всех специальностей. В Ноябрьске развита сеть учреждений культуры. Имеется 9 массовых библиотек, 13 клубов, 1 кинотеатр на 730 мест

Среднегодовой прирост населения в городе составляет около 3000 человек.

Согласно данным исследований<sup>12</sup> в г. Ноябрьске за счет средств государственного бюджета сооружено 7,319 тыс.м<sup>2</sup> жилья. Это позволяет обеспечить квартирами при норме 12 м<sup>2</sup> на человека около 600 чел. в год.

Даже если учитывать объем частного жилищного строительства, который примерно по объему равен бюджетному, то в год максимально могут улучшить свои жилищные условия порядка 1000-1500 человек.

Таким образом, темпы жилищного строительства в 2-3 раза отстают от реальных потребностей в жилье. Основные бюджетные средства идут большей частью на сооружение спальных корпусов школ, больниц, интернатов.

Сам округ отличается значительным удельным весом в структуре жилищного фонда ветхого и аварийного жилья (значение данного показателя по ЯНАО в 3 раза превышает общероссийское) и низким уровнем обеспеченности жильем населения: (17,4 кв. м. на человека против 19,7 кв. м. в среднем по России).

В 2004 году в г. Ноябрьске из ветхого и аварийного жилого фонда переселено во вторичное жилье только 12 семей.<sup>13</sup>

В то же время развитие промышленности на Ямале, как ожидается, будет расти значительными темпами. **Инвестиции в развитие промышленности ЯНАО в 2005 году будут увеличены по сравнению с предыдущим годом на 26%** — до 530 млрд. рублей<sup>14</sup>.

Одним из перспективных инвестиционных направлений являются геологоразведочные работы. В том числе освоение Ямальского полуострова, арктического шельфа Карского моря, Пуртазовского месторождения, в недрах которых содержатся различные минералы и углеводородное сырье.

---

<sup>12</sup>Фонд поддержки стратегических исследований и инвестиций Уральского федерального округа. Отчет «Строительная отрасль Ямало-Ненецкого автономного округа». <http://yamal.invur.ru/>

<sup>13</sup> Итоги деятельности службы жилищного надзора ЯНАО за 2004 год. Данные официального сайта администрации ЯМАО <http://adm.yanao.ru/>

<sup>14</sup> Об этом, как передает Интерфакс, на заседании консультативного совета по внешнеэкономической деятельности заявил руководитель представительства Ямала в Екатеринбурге Сергей Шитиков. Инвестирование в развитие ЯНАО является прибыльным, так как на \$1 вложенных инвестиций, прибыль составляет \$27, — отметил Сергей Шитиков. По его словам, в настоящее время 27% инвестиций составляют собственные средства вертикально интегрированных компаний, 63% — привлеченные. Вместе с тем, происходит постепенное увеличение иностранных инвестиций в регион.

Партнер компании ЗАО «XXX» - компания Schlumberger<sup>15</sup> планирует значительно усилить свое присутствие в Тюменской области и в г. Ноябрьске:

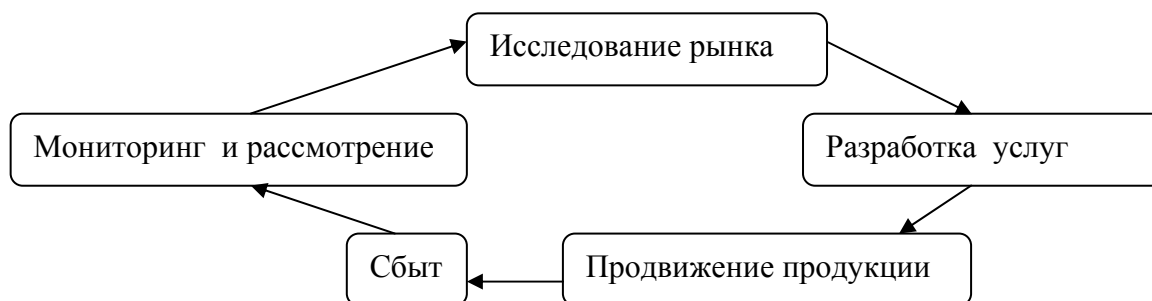
- ожидается создание совместных предприятий по сервисному обслуживанию нефтегазового комплекса на базе уже существующих тюменских предприятий;
- в г. Ноябрьске находится одна из главных производственных баз компании Schlumberger;

Проблема с жильем для специалистов компании Schlumberger является одной из приоритетных. На переговорах с руководством Тюменской области обсуждались, в том числе, планы по строительству гостиниц и общежитий<sup>16</sup>.

### 5.3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Исходя из вышеизложенного, не потребуется значительных усилий и затрат на поиск и привлечение клиентов для вновь построенную гостиницу. Партнер ЗАО «XXX» компания Schlumberger готова, как минимум в течение ближайших 1-2 лет, пользоваться услугами гостиницы.

Обычный для гостиницы цикл маркетинга, изображенный на рис.11 в этом случае будет сведен до самых минимальных мероприятий.



**Рис.11. Цикл маркетинга гостиницы**

<sup>15</sup> Schlumberger является международной компанией и крупнейшим в мире поставщиком услуг, решений и технологий в области разведки и добычи нефти (E&P) для нефтяной и газовой промышленности. Компания была основана в 1927 году, и сейчас сотрудники более чем 140 национальностей работают более чем в 100 странах мира.

В бывшем Советском Союзе компания Schlumberger работала еще в 1929 году. В 1932-1937 годах существовало совместное предприятие, созданное советским правительством и компанией Schlumberger. Дальнейшему сотрудничеству помешали известные исторические события, после чего Schlumberger возобновила свои работы уже в СНГ в 1991 году и стала первой иностранной сервисной компанией, которая выполнила кабельный каротаж в Западной Сибири. С тех пор компания Schlumberger значительно расширила свою деятельность в России. В настоящий момент Schlumberger предоставляет услуги для своих заказчиков из 11 производственных баз, расположенных по всей России, и административного центра в Москве

<sup>16</sup> © Служба новостей «УралПолит.Ру» <http://uralpolit.ru/print.php?from=art&id=2003>

### 1) Исследование рынка

будет проводиться путем изучения круга потребителей гостиниц в г. Ноябрьске и их нужд. ЗАО «XXX» напрямую работает с нефтесервисными и другими компаниями, в том числе предоставляет им транспорт и ей хорошо известны их потребности. Это не потребует дополнительных расходов.

### 2) Разработка услуг

Предполагается постоянное увеличение ассортимента и качества предоставляемых гостиничных услуг. В начальный период деятельности гостиницы, цены будут близкими к рыночным ценам гостиниц аналогичного класса, затем по мере улучшения качества услуг, цена будет соответственно повышаться.

Уровень цен предполагается в диапазоне от \$100 до \$150 (усредненная цена на 1 номер в сутки). (Таблица 8). Цены на другие услуги более подробно описаны в финансовой части бизнес-плана.

Таблица 8

**Цены на услуги гостиницы за проживание**

Категория 2 местных ном.	Количество номеров	Цена в сутки, руб. с НДС	Дополнительно Стоимость завтрака	Стоимость общая, руб., С НДС
Люкс высш. Катег.	4	6 000	200	6200
Студия высш. Катег.	11	3 500	200	3700
1 категории	20	3 000	200	3200
<b>Итого</b>	<b>35</b>	<b>3 500</b> (усредненная по номерам без завтрака)		<b>3 700</b> (усредненная по номерам с завтраком)

Уровень цен соответствует аналогичной стоимости похожих номеров в гостиницах Ноябрьске (см. выше раздел «Классификация гостиниц» бизнес-плана).

### 3) Продвижение продукции.

Предполагается использовать наиболее популярные в гостиничном бизнесе методы продвижения продукции:

- Печатная и рекламная продукция
- Веб-сайты и Интернет;
- Компании стимулирования продаж, имеющие решающее значение в гостиничных ресторанах и барах. Сюда входят различные брошюры, раздаточные материалы, презентации услуг гостиницы;
- Рассылка материалов по почте потенциальным клиентам компании;
- Уличная реклама, яркая вывеска, дорожные указатели.

Последнее важно, так как гостиница расположена рядом с федеральной трассой

#### 4) Сбыт

Предполагается использовать наиболее современные методы сбыта, как-то: использования для сбыта средств Интернета, оформление клиента в гостинице еще на этапе бронирования, заказ столиков в баре и кафе (ресторане), предоставление питания клиентам и любое время, стимулирование сотрудников для осуществления прямых продаж гостиничных услуг.

В перспективе предполагается подключение к одной или нескольким глобальным системам резервирования (Global Distribution System - GDS): Amadeus, Galileo, Sabre и Worldspan. Вместе эти системы насчитывают примерно 500 тысяч терминалов, установленных в турагентствах по всему миру.

Предполагается, что в этих системах или другими способами (по факсу, телефону и пр.) будет резервироваться около 10% номерного фонда каждую неделю.

Т.е. будет всего 4 номера каждую неделю. Всего будет происходить 16 случаев резервирования в месяц. При условии, что резервирование будет стоить 25% от суточной стоимости номера, **бронирование даст дополнительный доход** в месяц 4 суточных цены номера или **14,8 тыс. руб. в месяц** (с НДС).

#### 5) Мониторинг показателей деятельности и их рассмотрение

Предполагается проводить постоянную оценку фактических результатов с плановыми и корректировать политику гостиницы в соответствии с потребностями клиентов. Эти задачи будут возложены на конкретных управляющих.

**Сумма расходов на маркетинг** предполагается **на уровне 2% от доходов**, что соответствует общепринятой практике.



## 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ (ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ) ПЛАН

Исходя из инвестиционного замысла и описания продукта, представленных выше, требований к организации гостиничного хозяйства, определены основные направления инвестиций. Они описаны в данном разделе. При необходимости отдельные материалы детализированы в Приложениях к бизнес-плану.

### 6.1. План создания основных производственных фондов (капитальных вложений)

Сумма инвестиций на предпроектной стадии определяется на основании:

- отдельных объектных сметных расчетов;
- локальных сметных расчетов по отдельным работам и затратам;
- расчетов основного оборудования и инвентаря, необходимого для оснащения гостиницы

Структура капитальных вложений представлена в Таблицах 9 и 10. Календарный план представлен в разделе «Организационный план».

Таблица 9.

#### Исходный сводный сметный расчет стоимости строительства (тыс. руб.) (Приложение 2)

Наименование глав, объектов, работ, затрат	В ценах 2000 г.	В ценах 3 кв.2005 г.
Глава 1. ПОДГОТОВКА ТЕРРИТОРИИ СТРОИТЕЛЬСТВА	56,24	148,47
Глава 2. ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА	15514,87	40959,26
Глава 3. ОБЪЕКТЫ ПОДСОБНОГО, ОБСЛУЖИВАЮЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ		0,00
Глава 4. ОБЪЕКТЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ХОЗ-ВА	0,00	0,00
Глава 5. ОБЪЕКТЫ ТРАНСПОРТНОГО ХОЗ-ВА И СВЯЗИ	725,66	1915,74
Глава 6. НАРУЖНЫЕ СЕТИ,КАНАЛИЗАЦИЯ,СООРУЖ.ВОДО-, ТЕПЛО-,ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	331,62	875,48
Глава 7. БЛАГОУСТРОЙСТВО И ОЗЕЛЕНЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ	362,30	956,47
Глава 8. ВРЕМЕННЫЕ ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ	896,59	2366,99
Глава 9. ПРОЧИЕ РАБОТЫ И ЗАТРАТЫ	585,47	1545,64
Глава 10. СОДЕРЖАНИЕ ДИРЕКЦИИ (ТЕХНИЧЕСКИЙ НАДЗОР) И АВТОРСКИЙ НАДЗОР	169,95	448,67
Глава 11. ПОДГОТОВКА ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ КАДРОВ	0,00	0,00
Глава 12. ПРОЕКТНЫЕ И ИЗЫСКАТЕЛЬСКИЕ РАБОТЫ	814,78	2151,02
Итого, по главам 1-12	389,15	1027,36
Резерв средств на непредвиденные расходы и затраты (2%)	56,24	148,47
Всего по сметному расчету	19 846,43	<b>52 395, 103</b>

## Размер капитальных вложений

Статья расхода	Сумма, руб. (с НДС)		Примечание
1. Покупка незавершенного строительством здания		<b>35 492 000</b>	Согласно Отчета об оценке (Приложение 1)
<b>2. Проектирование и строительство (стоимость согласно смет + поправки на гостиницу) в т.ч.:</b>			
Перепроектирование и авторский надзор	0		Входит в сводный сметный расчет (около 1% от работ)
Строительные работы согласно исходному сметному расчету	52 395 103		Согласно <b>Приложения 2</b> . Стоимость сводного сметного расчета 19 846 630 руб. пересчитана согласно индексам на 3 кв. 2005 г.; В том числе учтено устройство перекрытий 3 этажа и кровли.
Дополнительные работы по отделке	20 931 597		В т.ч. сауна в подвале и отделка помещений 1-3 этажей ( <b>Приложение 3</b> )
Котельная	3 500 000		Здание + оборудование_монтаж+пусконаладка
Устройства водоочистки для котельной и прачечной	100 000		Для котельной и прачечной
Дополнительная вентиляция	20 000		Для прачечной
Водопровод и канализация внутренняя, монтаж дополнительной сантехники	380 272		Дополнительно, в связи с установкой ванн комнат во всех номерах
Остекление	1 830 482		Окна, подоконники, в т.ч. мансарда
Меблировка	1 643 900		См. далее + <b>Приложение 4</b>
Прачечная	2 175 000		Подробно см. раздел «Прачечная» и <b>Приложение 5</b>
Дополнительное слаботочное и компьютерное оборудование	1 100 000		Дополнительные телефоны, сети, компьютерная техника и пр.
<b>2. Всего Проектирование и строительство</b>		<b>80 601 972</b>	
<b>3. Итого (приобретение и реконструкция)= 1+2</b>		<b>116 093 972</b>	

Пояснения к таблице:

Стоимость покупки незавершенного строительством здания определена на основании отчета оценщика. Копия заключения оценщика приведена в Приложении 1.

**Перепроектирование и авторский надзор.**

Проектно- сметная документация по реконструкции здания по основному объему работ уже разработана и согласована с органами власти. Требуется разработка документации на отдельные специальные виды работ.

Проектная организация г. Ноябрьска готова доработать и согласовать документацию по проекту и осуществить авторский и технический надзор за строительством.

### **Строительные работы согласно сводному сметному расчету по реконструкции здания**

Сводный сметный расчет стоимости общестроительных работ по реконструкции был составлен проектной организацией на основании ТЕР-2001 для ЯНАО в ценах 2000 г. (Приложении 2 к бизнес-плану). Для определения реальной стоимости строительства стоимость СМР была пересчитана на индекс 2,64 и составила 52 395 103 руб. Были использованы следующие индексы пересчета стоимости для 3 кв. 2005 г.<sup>17</sup>:

Название субъекта	На дату	Индекс на СМР к ТЕР-2001	В том числе		
			материалы	Оплата труда	экспл. маш. И мех.
Ямало-Ненецкий ао	3 кв. 05 г	2,64	2,72	2,50	2,28
Ямало - Ненецкий а.о.	4 кв. 04 г.	2,36	2,50	1,97	2,26

Основные объекты строительства дополнительно представлены в Таблице 11.

<sup>17</sup> МИНИСТЕРСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ПИСЬМО от 25 июля 2005 г. N 4079-ВА/70 ОБ ИНДЕКСАХ ИЗМЕНЕНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ НА III КВАРТАЛ 2005 ГОДА

Указанные индексы разработаны на основании отчетных данных региональных органов по ценообразованию в строительстве за II квартал 2005 года с учетом индекса-дефлятора Минэкономразвития России по отрасли "строительство", учитывают полный комплекс строительно-монтажных работ и предназначены для укрупненных расчетов стоимости строительства базисно-индексным методом, подготовки тендерной документации и общеэкономических расчетов в инвестиционной сфере

Таблица 11

**ОБЪЕКТНЫЙ СМЕТНЫЙ РАСЧЕТ № 1**

(объектная смета)

на строительство РЕКОНСТРУКЦИЯ ЗДАНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА ПОД АДМИНИСТРАТИВНО-ОФИСНОЕ ПО УЛ. СОВЕТСКОЙ. 12Сметная стоимость **15 514.87 тыс. руб.**Средства на оплату труда **1 182.32 тыс. руб.**Расчетный измеритель единичной стоимости **1 627,49 м3/ руб.****Глава 2. ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА**Составлен(а) в ценах по состоянию на **01.2000 г.**

Номер по порядку	Номера сметных расчетов (смет) Обоснование	Наименование работ	Сметная стоимость, тыс.руб.					Средства на оплату труда, тыс.руб.	Показатели единичной стоимости
			строительных работ	монтажных работ	оборудования, мебели, инвентаря	прочих затрат	всего		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. 1-1		ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ	8 292.886				8 292.886	853.036	
2. 1-2		ВЕНТИЛЯЦИЯ. ОТОПЛЕНИЕ. ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ. УЗЕЛ УПРАВЛЕНИЯ	1 475.445	11.148			1 486.593	51.194	
3. 1-3		ВОДОПРОВОД. КАНАЛИЗАЦИЯ	316.650	11.241			327.891	13.840	
4. 1-4		ЛИФТЫ		35.459	175.410		210.869	10.817	
5. 1-5		ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ		21.236	3 125.423		3 146.659	8.302	
6. 1-6		ЭЛЕКТРООСВЕЩЕНИЕ		999.534			999.534	96.805	
7. 1-7		СИЛОВОЕ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЕ		311.253	113.738		424.991	55.304	
8. 1-8		СЛАБОТОЧНЫЕ УСТРОЙСТВА	0.015	109.491	107.204		216.710	27.954	
9. 1-9		ОХРАННО-ПОЖАРНАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ		341.163	67.579		408.742	65.067	
		<b>ИТОГО:</b>	<b>10 084.996</b>	<b>1 840.525</b>	<b>3 589.354</b>		<b>15 514.875</b>	<b>1 182.319</b>	

При подсчете инвестиций по бизнес-плану предполагается, что основная часть сметных расчетов осталась актуальной. Статья сметного расчета «Технологическое оборудование» (Таблица 11), останется той же по сумме – 3,15 млн. руб. в ценах 2000 г. или **8,32 млн. руб. в ценах 3 кв. 2005 г.**, но потребует изменения своего содержания.

Так ранее в смету в указанные выше 8,32 млн. руб. были заложены (для цен на 3 кв. 2005 г., наиболее характерные позиции):

банкоматы – 3 шт. – 2,4 млн. руб.;

- компьютерные столы, компьютеры и принтерами, рабочая мебель примерно на 50 рабочих мест – на 3,6 млн. руб.

Предполагается, что данный раздел сметы будет переписан под оборудование кафе и бара и административной части гостиницы проектной организацией при допроектировании. При этом количество мест в баре и кафе будет определено исходя из 2-х кратной оборачиваемости мест проживающих в гостинице- т.е. нужно оборудование предприятий питания примерно на 30- 35 мест.

#### **Работы по отделке**

Для работ по отделке здания была ранее составлена отдельная смета в ценах на 4 кв. 2004 г. (Приложение 3 к бизнес-плану). Она учитывает затраты на внутреннюю отделку помещений и сооружение сауны. Сметная стоимость работ по отделке была скорректирована на цены 3 кв. 2005 г. и составила 20 931 597 руб.<sup>18</sup>.

#### **Водоподготовка**

Для работы котельной и прачечной должны быть решены следующие задачи обработки воды:

1. Удаление механических примесей — фильтрация различных типов
2. Удаление железа, марганца и сероводорода  
— реагентное или безреагентное окисление, фильтрация, ионный обмен;
3. Защита оборудования и трубопроводов от коррозии и отложений  
— дозирование реагентов

На российском рынке существуют фирмы, комплексно решающие данные проблемы.

---

<sup>18</sup> Для ЯМАО индекс цен на 3 кв. 2005 г, соотносится с индексом цен на 4 кв. 2004 г. как 2,64 и 2,36



За основу оборудования для водоподготовки в бизнес-план заложено оборудование фирмы «Гидросистемы», Воронеж.<sup>19</sup> Стоимость покупки и монтажа данного оборудования составляет **100 тыс. руб.**

### **Котельная**

Стоимость инвестиций в котельную рассчитана по формуле:

$K_{тепл} = K_z + K_{об} + K_{всп} + K_{эт} + K_{кип}$ , где

$K_z$  – стоимость здания котельной;

$K_{об}$  – стоимость основного котельного оборудования;

$K_{всп}$  – стоимость вспомогательного котельного оборудования;

$K_{эт}$  – стоимость силового электротехнического оборудования;

$K_{кип}$  – стоимость контрольно-измерительных приборов и автоматики.

Для котельной определены котлы PREXTHERM фирмы FERROLI.<sup>20</sup>

**Стоимость здания котельной** определяется исходя из того, что фундамент для него уже заложен. Для его достройки необходимо выложить кирпичную стену и крышу. Главное требование – обеспечить сухой пол, хорошую вентиляцию и защиту от атмосферных осадков и морозов.

Был определен объем необходимой кладки кирпича в объеме М100 в объеме 9,1 тыс. шт. и кирпича обыкновенного М100 - в объеме 18,5 тыс. шт. Это соответствует объему кладки около 47 куб. м. или зданию примерно 4\*5 кв.м. Стоимость кирпича для котельной по цене 7 руб/шт. составляет 260 тыс. руб., стоимость раствора примерно составит аналогичную сумму. С учетом всех сметных расценок. Можно ориентировочно считать стоимость сооружения здания

---

<sup>19</sup>

[394036, Воронеж, ул. Сакко и Ванцетти, 102  
тел. \(0732\) 399-376 факс \(0732\) 399-396 тел.факс \(0732\) 399-396  
<http://www.ecodoma.ru/hydrosystems/>](http://www.ecodoma.ru/hydrosystems/)


<sup>20</sup> FERROLI - один из мировых лидеров по производству отопительной техники. Сегодня - это восемь европейских заводов, которые производят более, чем 400 000 котлов каждый год. Годовой оборот компании превышает 400 млн. евро. Для достижения такого успеха компания FERROLI на протяжении десятилетий постоянно совершенствует технологии и улучшает сервис, предлагая своим клиентам только лучшую продукцию. Вся выпускаемая продукция FERROLI проходит тщательное тестирование на заводе-изготовителе. **Все модели, которые поставляются на российский рынок, прошли испытания в условиях Сибири и адаптированы для эксплуатации в российских условиях.**

котельной (в т.ч. само здание котельной, участок теплотрассы и внутренняя разводка и металлическая труба) на уровне 1 млн. руб.

Данная стоимость будет уточнена при детальном проектировании.


**Стоимость оборудования котельной, КИПА, его установки и наладки, определено договором с ООО «Северстройналадка» на базе котлов и составляет 2,5 млн. руб. Договор и спецификация прилагаются. (Приложение 4). Котлы FERROLI снабжены инструкцией на русском языке и имеют все необходимые сертификаты и разрешения. Провайдером с Сибири котлов является фирма КС-group. (Табл.12)**

Таблица 12.



**Котлы Prextherm**

630099, Россия, г.Новосибирск  
ул.Семьи Шамшиных, 37-А  
Телефон: (3832) 222-082; 125-730  
Факс: (3832) 173-954  
e-mail: kcggroup@kcggroup.ru



www.kcggroup.ru

**Prextherm - напольные одноконтурные стальные универсальные (газ/диз. топливо) котлы с реверсивной топкой мощностью 100-2000 кВт для отопления.**

Модель	Максимальная Мощность	Отапливаемая площадь	Масса	Цена (без горелки)
	кВт	м <sup>2</sup>	кг	у. е.
PREXTHERM N 107	107	800-1000	310	2 200,00
<b>PREXTHERM N 145</b>	<b>145</b>	<b>1000-1500</b>	<b>361</b>	<b>2 400,00</b>
PREXTHERM N 180	180	1500-2000	412	2 700,00
PREXTHERM N 240	240	2000-2500	450	3 100,00
PREXTHERM N 300	300	2500-3500	480	3 340,00
<b>PREXTHERM N 400</b>	<b>400</b>	<b>3500-4500</b>	<b>480</b>	<b>4 100,00</b>
PREXTHERM N 500	500	4500-5500	550	4 950,00

1 у.е. = 1 евро по курсу ЦБ РФ на день оплаты + 2%

- Максимальное рабочее давление 6 бар. Максимальная температура теплоносителя 110°C
- Удобный доступ к топке котла для чистки через фронтальный люк

Цены, заложенные подрядчиком в договор на приобретение и монтаж котельной, соответствуют цене провайдеров данного оборудования,

Дополнительно с подрядчиком в рамках договора предусмотрен вопрос об учете в проекте установки систем водоочистки для котельной. Для питания котлов необходима очищенная вода следующего качества:

ОБЩАЯ ЖЕСТКОСТЬ	ppm	10
ЩЕЛОЧНОСТЬ	mg/l CaCO <sub>3</sub>	750
РН		8,5 ч 11
КРЕМНЕВЫЙ ДИОКСИД	100	
ХЛОРИДЫ	ppm	3500

Мощности котлов взяты с некоторым запасом. Так как в летнее время, должна быть возможность ремонта одного из котлов. Монтаж котельной – из готовых элементов - простой и может быть выполнен за 1-2 месяца. (Рис.12).

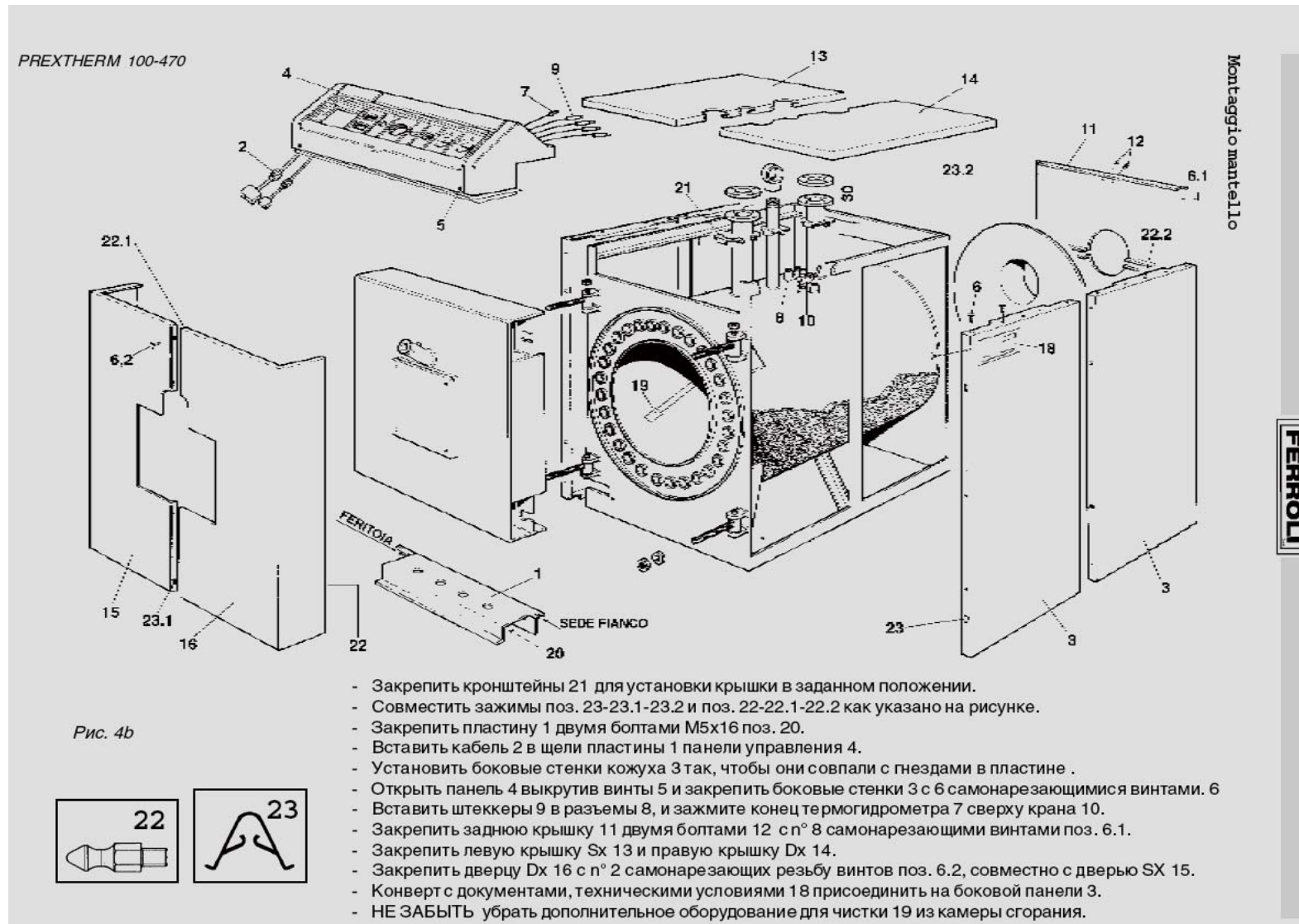


Рис.12. Монтаж котельной Ferrolì состоит из простых операций готовых элементов.



Автоматика позволяет обеспечить ступенчатое увеличение мощности котлов и поочередное их включение для достижения одинакового количества часов работы. Регулировка тепловой мощности осуществляется по температуре наружного воздуха.

Экологически чистая котельная будет оборудована приборами коммерческого учета потребления природного газа и отпуска тепла. Работа котельной полностью автоматизирована и не требует присутствия постоянного обслуживающего персонала.

#### **Дополнительная вентиляция**

В проекте здания и смете основных общестроительных работ уже была предусмотрена вентиляция – приточно-вытяжная с механическим побуждением воздуха. Воздуховоды - из тонколистовой оцинкованной стали. Монтаж системы отопления и вентиляции будет выполнен в соответствии с требованиями СНиП 3.05. 01-85. Система отопления и система вентиляции будут автоматизированы.

В связи с сооружением прачечной в цокольном этаже дополнительно необходимо обеспечить вентиляцию прачечной. Для этого планируется приобрести и смонтировать дополнительно 2 вентилятора типа К200L или К315L. Это дополнительно потребует инвестиций в сумме 20000 руб.

#### **Дополнительная сантехника**

В имеющуюся смету (Приложение 2) была заложена сантехника, исходя из функционирования здания как офисного здания (под банк), соответственно в смету вошли работы по проведению в здании внутреннего водопровода и канализации, сооружению пожарных шкафов и гидрантов.

В связи с перепланировкой здания в гостиницу возникает дополнительное количество сантехники. Исходя из этого, стоимость сантехники и ее состав изменятся в соответствии с таблицей 13.

Дополнительные расходы на сантехнику составят 380272 руб.

Таблица 13. Расчет стоимости дополнительной сантехники

Наименование	Кол-во по смете (Прил.2)	Стоимость 1 ед., в ценах 2000 г., руб.	Стоимость всего, в ценах 3 кв.05 г. <sup>21</sup> , руб.	новое количество, шт.	Доп. Кол-во шт.	Доп. Стоимость, руб.
Смесители для умывальников СМ-УМ-НКС настольные с аэратором, комплект	3	45,98	125	8	5	625
Смесители для умывальников СМ-УМ-ВКСЦ, комплект	17	198,88	541	32	15	8114
Смесители для ванн СМ-В-ШЛ с душевой сеткой на гибком шланге, с кнопочным переключателем, с латунными маховичками, штангой, комплект	8	172,42	469	32	24	11256
Джакузи	2	20420	55542	4	2	111085
Умывальники полуфарфоровые и фарфоровые и нижней камерой смешивания, кронштейнами, сифоном и выпуском овальные без спинки размером 700х600х150 мм, комплект	20	476,28	1295	32	12	15546
Унитазы полуфарфоровые и фарфоровые тарельчатые с сиденьем их креплением, с прямым или косым выпуском УНТЦ и УНТПЦ с цельноотлитой полочкой, комплект	12	490,27	1334	41	29	38672
Бачки смывные с арматурой непосредственно устанавливаемые на унитазы, комплект	12	164,69	448	41	29	12991
Поддоны душевые стальные ПМС-2 с чугунным сифоном, латунным выпуском, комплект	8	439,58	1196	32	24	28696
Биде полуфарфоровые со смесителем, выпуском и сифоном, размером 600х350х400 мм, комплект	2	943,71	2567	4	2	5134
Ванна гидромассажная акриловая угловая 1300х1300 мм Р 0,9 кВт, комплект	2	27234	74076	4	2	148153
ИТОГО			137 593			380 272

<sup>21</sup> Использован коэффициент пересчета от цен 2000 г к ценам 2005 г. для материалов 2,72, как описано выше.

## Меблировка

Предполагается оснащение номеров готовыми комплектами обстановки производится согласно каталогов Приложение 4. (каталог типовых решений по мебели для гостиниц фирмы Horest). (табл.14.)

. Таблица 14

**Оценка стоимости мебели для номеров**

Категория 2 местных ном.	В здании всего		Стоимость мебели на 1 номер . евро	Стоимость мебели на все номера данного типа, евро	Примечание (вариант обстановки)
	номеров	мест			
Люкс высшей категории. (2-х комнатный)	4	8	3350	13 400	Номер-люкс в гостинице 3* (средний ценовой уровень)
Студия высшей категории	11	22	1450	15 950	Стандартный вариант для гостиницы 3*
1 категории	20	40	950	19 000	Двухместный номер в гостинице (эконом-вариант)
<b>Итого</b>	<b>35</b>	<b>70</b>		<b>48350</b>	

При курсе 1 евро = 34 руб.

Стоимость мебели для номеров составит **1 643 900 руб.**

## 6.2. СОСТАВ ОСНОВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И СИСТЕМЫ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСТИНИЦЫ

### 6.2.1. Прачечная

На российском рынке профессионального прачечного оборудования существуют несколько серьезных компаний с хорошей деловой репутацией поставляющих оборудование американских, европейских и отечественных изготовителей. Большинство этих компаний предоставляют и услуги по гарантийному и сервисному обслуживанию поставляемого оборудования. Ценовой уровень импортного оборудования приблизительно одинаковый, то же можно сказать и о довольно высоком качестве сборки и материалах.

Оборудование прачечной выбрано для гостиницы класса 3 звезды, из расчета смены постельного белья 1 раз в 3 дня, полотенце и простынь для сауны ежедневно (Рис.13).

<b>▶ НОМЕРНОЙ ФОНД</b> Количество койко-мест <input type="text" value="70"/>			<b>И Л И</b>	<b>МЕСЯЧНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В СТИРКЕ, кг</b>  Прямое <input type="text" value="2240"/> Махровое <input type="text" value="3990"/> Фасонное <input type="text" value="780"/>
<b>Комплект белья на каждое койко-место (количество)</b>				
<input type="text" value="1"/> простыня	<input type="text" value="1"/> пододеяльник	<input type="text" value="1"/> наволочка		
<input type="text" value="1"/> полотенце махровое большое	<input type="text" value="1"/> полотенце махровое среднее	<input type="text" value="1"/> полотенце махровое малое		
<input type="text" value="0"/> коврик для ванны махровый	<input type="text" value="0"/> халат махровый	<input type="text" value="1"/> полотенце вафельное		
<b>Частота смены белья</b>				
<input checked="" type="checkbox"/> постельное	1 раз в <input type="text" value="3"/> дней	<input checked="" type="checkbox"/> махровое		
		1 раз в <input type="text" value="1"/> дней		
<b>▶ РЕСТОРАН</b>				
<input checked="" type="checkbox"/> Количество посадочных мест	<input type="text" value="18"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Количество столов		
	<input type="text" value="6"/>			
<b>Используемое белье</b>				
<input type="text" value="1"/> скатерть	<input type="text" value="1"/> подсалфетник	<input type="text" value="4"/> салфетка		
<b>▶ УНИФОРМА</b>				
<input type="text" value="20"/> Персонал гостиницы	<input type="text" value="6"/> Персонал пищеблока	<input type="text"/>		
<b>▶ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ</b>				
<input type="text" value="1"/> Фитнес-центр, сауна и т.п.	<input type="text"/>	<input type="text" value="1"/> солярий		

Рис.13. Потребность в стирке

Для стирки такого количества белья планируется использовать американские стиральные машины фирмы Alliance Laundry Systems, торговая марка UNIMAG<sup>22</sup>. Возможен и вариант фирмы Primus (Бельгия). Достаточно использовать 2-3 стиральные машины и сушилки с загрузкой 16-25 кг. Они позволят за 1 смену обновлять белье гостиницы. 2 и 3 смена используются в моменты пиковых нагрузок и для оказания услуг на сторону. Производительность прачечной должна быть на уровне 350-400 кг/смену.

Прямое белье будет гладиться на гладильных катках. Фасонное бельё будет гладиться на гладильных досках (гладильных прессах с пароувлажнителем).

В Приложении 5 представлены коммерческие предложения ведущих фирм – поставщиков оборудования для прачечных.

Для проектируемой гостиницы цены на полный комплект оборудования находятся в диапазоне \$60 тыс. - \$70 тыс.

С учетом расходов на доставку из Москвы и монтаж, примем, что инвестиции в прачечную составят \$75 тыс. или 2 175 000 руб.<sup>23</sup>

<sup>22</sup> Данная фирма имеет более 10 представительств в России, гарантия на ее оборудование – 5 лет. Как альтернатива возможно использование оборудования бельгийской фирмы Primus NP.

<sup>23</sup> При курсе 29 руб/ = 1\$



**6.2.2. Водоснабжение и канализация**

В проект заложено обеспечение гостиницы водой для питьевых, хозяйственных и противопожарных нужд.

Расход воды на производственные нужды (для прачечной и предприятий питания)

Производственные воды потребляются равномерно в течение суток или смены.

Водопотребление на производственные нужды  $Q_{пр}$ , м<sup>3</sup>

Определено по паспортным данным оборудования прачечной

Согласно Приложения 5 за смену прачечная потребит 6340 л. воды

Кафе в среднем использует 2 крана с расходом воды по 500 л/час.

Предполагается, что в течение суток краны работают 3 часа в сутки. Это даст расход воды 3000 л.

$$Q_{пр} = Q_{прач} + Q_{кафе}$$

Следовательно, на производственные нужды необходимо 9,3 м<sup>3</sup>/сутки

Расход воды на хозяйственно-питьевые нужды

Водопотребление на хозяйственно-питьевые нужды  $Q_{см}$ , /см, определяем по формуле:

$$Q_{хоз} = 0,001 * q_o * N_o,$$

где  $q_o$  - норма водопотребления - 25 л/смену,  $N_o$  - количество персонала, занятого на вспомогательном производстве (кухня кафе и прачечной).

При  $N=6$

потребление воды на хозяйственно- бытовые нужды составит  $Q_{хоз} = 6 * 25 / 1000 = 0,15$  м<sup>3</sup>

Расход воды на потребление в ванных комнатах в номерах мест общего пользования

Предполагается, что в среднем за сутки сантехника в гостинице используется 45 мин и каждая расходуют 500 л/ч на 1 душевую сетку или кран, расход воды составит  $q = 375$  л на 76 единиц в сутки.<sup>24</sup>

Тем самым, расход составит в сутки 28,5 м<sup>3</sup>

Это соответствует примерно 400 л в сутки на 1 место в гостинице.

Расход воды в случае пожара

Расход в случае тушения пожара - принимается согласно нормам<sup>25</sup>

<sup>24</sup> Николадзе Г.И. Водоснабжение / М.: Стройиздат, 1985, -496с.; ил

$q_{\text{нар}}$  - расход воды на тушение одного наружного пожара, л/с, - [1] 25 л/с

$q_{\text{вн}}$  - расход воды на тушение одного внутреннего пожара, равный 5 л/с. (т.е. две струи по 2,5 л/с.)

на случай тушения одного наружного и одного внутреннего пожаров в течение 10 минут.

Следовательно, возможный расход на тушение пожара может составить  $600 \cdot 30 \text{ л} = 1,8 \text{ м}^3$

Расход воды на питание котельной

Расход воды на питание котельной определен на уровне не более  $1 \text{ м}^3/\text{сутки}$

**Следовательно, максимальное водопотребление по проекту может составить**

$9,3 + 0,15 + 28,5 + 1,8 + 1,0 = 40,1 \text{ м}^3/\text{сутки}$  или максимум  $14600 \text{ м}^3/\text{год}$  (или т/год)

В расчете на 1 номер приходится всего 1,157 куб.м./сутки

Тариф на водопотребление в городе 11,35 руб/куб.м. (без НДС)

**Расходы на водоснабжение составят в год около 166 тыс. руб. в год. ( $14600 \cdot 11,35$ )**

**Канализация** планируется производственная и хозяйственно-бытовая, отдельными выпусками. Подключается к дворовой сети с дальнейшим подключением к существующей наружной сети канализации D 200.. Трубы в части канализации – чугунные, канализационные. Расчётные расходы будут определены в соответствии с СНиП 2.04.01–85. Монтаж, испытание и приёмка трубопроводов систем ВК будут выполнены согласно СНиП 3.0.5 0.4–85. Объем стоков принят равным объему водопотребления. Тариф на стоки в городе – 24,3 руб/куб.м.

**Расходы на стоки (канализацию) составят около 355 тыс. руб. в год ( $14600 \cdot 24,3$ )**

### 6.2.3. Теплоснабжение

Для жилой части гостиницы применяется отдельная система отопления на основе отдельной котельной.

Проектируемая котельная имеет 2 котла, которые имеют максимум вносимой сгораемым газом мощности 435 квт. Это эквивалентно расходу газа двумя котлами в течение 10 месяцев отопительного сезона максимум 681,7 тыс. куб.м.<sup>26</sup> и <sup>27</sup> При стоимости отпускаемого в городе газа 749,72 руб. за 1000 куб.м.

**расходы на отопление составят 511 тыс. руб. в год**

<sup>25</sup> СНиП 2.04.02-84 Водоснабжение. Наружные сети и сооружения Госстрой СССР. - М.:Стройиздат, 1985, -136с

<sup>26</sup>  $2 \cdot 435 \text{ квт} \cdot 24 \text{ ч} \cdot 30 \text{ суток} \cdot 10 \text{ месяцев} \cdot 3600 \text{ сек} / 33080 = 681,693 \text{ тыс. м. куб. в год}$

<sup>27</sup> При коммерческих расчетах за потребляемое газовое топливо в соответствии с Правилами учета природного газа, утвержденными РАО "Газпром", установлено, что низшая удельная теплота сгорания газа должна быть в пределах  $8000 \pm 100 \text{ ккал/м}^3$  (т.е. не менее 7900 ккал/м<sup>3</sup> или 33080 кДж/м<sup>3</sup>).

#### 6.2.4. Вентиляция

Проектом гостиницы предусмотрена необходимая вентиляция и кондиционеры.

#### 6.2.5. Электроснабжение и силовое хозяйство

В настоящее время согласована мощность электроэнергии на здание 250 кВт/ч. Расчеты показывают, что в гостинице оборудование потребляет следующую мощность (пиковую):

оборудование прачечной		133 кВт/ч
холодильники (мини-бары),- телевизоры-	$(0,53+0,8)*35$	47 кВт/ч;
сауна		15 кВт/ч
солярий		10 кВт/ч
освещение, вентиляция		25 кВт/ч
оргтехника		<u>5 кВт/ч</u>
Итого		235 кВт/ч

**Номинальная средняя мощность потребления** будет на уровне **170 кВт/ч.** (оборудование прачечной имеет номинальную мощность до 70 кВт/ч, пиковую – до 133 кВт/ч).

По мере развития проекта, возможно, будет приобретен резервный дизель-генератор. Это необходимо лишь при сертификации гостиницы на уровне 3 звезды. Стоимость резервного генератора мощностью порядка 100 кВт составляет около 400 тыс. руб. С учетом исполнения в контейнере, специального «северного» исполнения и дополнительного оборудования стоимость может быть увеличена до 1 млн. руб.<sup>28</sup>

Минимальный вариант резервного электроснабжения по проекту - это обеспечение проживающих аккумуляторными фонариками.

Расходы на электроснабжение составят до **867 тыс. руб.** в год<sup>29</sup>.

#### 6.2.6. Слаботочное хозяйство

Слаботочное хозяйство гостиницы включает:

- средства связи;
- пожарную и охранную сигнализацию;

<sup>28</sup><http://www.tsselectro.ru/> - один из ведущих производителей дизельных электростанций в России.

<sup>29</sup> При расчете средней работы всего оборудования 12 часов/сутки на номинальной мощности, т.е. 170 кВт/ч\*12 ч\*365 \*1,165 (руб/кВт\*ч) = 867 тыс. руб. Размер тарифа определен Решением РЭК от 08 декабря 2004 г. №175.



- радиофикацию и часофикацию;
- антенное и кабельное (для телевизоров) хозяйство;
- автоматизацию инженерного оборудования.

В последние годы слаботочное хозяйство гостиниц подверглось коренной модификации.

Затраты в строительной смете, описанной выше предусматривают из слаботочного оборудования только приобретение и установку телевизионной антенны и кабелей, телефонов и радио. Система радио в гостинице выполняет роль оповещения при необходимости.

В строительных сметах также уже учтены расходы на охранно-пожарную сигнализацию. В помещениях гостиницы предусмотрена установка пожарных извещателей. Дополнительно на путях эвакуации будут установлены адресные ручные извещатели.

Предполагается пожарную систему интегрировать с цифровыми сетями связи. Планируется вывод системы сигнализации на централизованный пункт охраны.

Дополнительно к сметам планируются следующие расходы:

- 1) подключение к «тревожной» кнопке, заключение договора с вневедомственной охраной;
- 2) установка телевизионных систем - наблюдения, охранной, в предприятиях питания.
- 3) Приобретение компьютеров и монтаж локальной вычислительной сети для клиентов и особенно для средств размещения.
- 4) Подсоединение к городской телефонной сети -
- 5) Выход на сети гостиниц и системы резервирования номеров.

Сумма данных расходов примерно следующая

Телевизоры и видеокамеры – 300 тыс. руб.;

Оборудование бизнес-центра, локальная УАТС проектирование и монтаж сетей – 600 тыс. руб.;

Подсоединение к городской АТС (15 номеров+УАТС местная+ или прокладка отдельной выделенной линии) – 200 тыс. руб.

Ежемесячные расходы на вневедомственную охрану составят – 70000 руб. в месяц, «тревожная кнопка» - 9000 руб./мес. (все это 948 тыс. руб/год) – с НДС

Телефонная связь и Интернет - 390 тыс. руб. в год.<sup>30</sup> – с НДС

**Итого расходы на вневедомственную охрану и связь – 1680 тыс. руб. в год**

---

<sup>30</sup> Всего в ЯНАО 448492 телефонных аппарата, в том числе сотовой связи 263900, оказано услуг связи за 1 полугодие 2005 г. на 1,4 млрд.руб., т.е с 1 аппарата в среднем в год взимается 6,24 тыс. руб. Для гостиницы с 40 аппаратами достаточно до 5 номеров от АТС или это в среднем обойдется до 30 тыс. руб./год. Интернет – на уровне 30 тыс. в месяц стоит столько же – итого 60000 за связь и Интернет.

**6.3. ИНВЕСТИЦИИ В ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА И ТЕКУЩИЙ РЕМОНТ**

Дополнительно, кроме имущества, указанного выше, необходимо в первый год для оснащения номеров закупить (Таблица 15):

- Белье;
- Униформу.

Таблица 15

**Расходы на вспомогательное имущество**

Наименование	Стоимость в руб.	Количество	Общая стоимость в руб.
Шторы	3000	40	12 000
Постельное белье и полотенца	2000	40	80 000
Покрывала	1000	40	40000
Одеяла, подушки	3000	40	120 000
Униформа	2000	20	40 000
<b>ИТОГО</b>			<b>292 000</b>

Далее предполагается, что ежегодно, необходимы расходы на ремонт и замену оборудования и инвентаря согласно в Табл.16 -19

. Таблица 16

**Расходы на ремонт (замену) оборудования и инвентаря**

№	Наименование	Кол-во, шт.	Сумма, тыс.руб.	Обоснование
1	Телефонные аппараты	3	7	Взамен вышедших из строя
2	Утюги	2	5	Взамен вышедших из строя
3	Фены	10	6	Взамен вышедших из строя
4	Светильники	3	9	Взамен вышедших из строя
5	Кондиционеры	10	150	Взамен вышедших из строя
6	Машина для чистки обуви	1	30	Взамен вышедшей из строя
7	Пылесос для сухой чистки	1	7	Взамен вышедшего из строя
8	Пылесос для влажной уборки	1	9	Взамен вышедшего из строя
9	Телевизор	2	10	Взамен вышедших из строя
10	Шторы, покрывала карнизы		10	Взамен вышедших из строя
11	Замена постельного белья и полотенца, одеял и подушек		20	
	<b>ИТОГО:</b>		<b>263</b>	

. Таблица 17

**Расходы на ремонт (замену) оборудования и инвентаря бара и кафе**

№	Наименование	Кол-во,шт.	Сумма, тыс. руб.	Обоснование
1	Соковыжималка	1	8	Взамен изношенной
2	Электромясорубка	1	3	Дооборудование кухни
3	Фритюрница	1	3	Дооборудование кухни и расширение ассортимента готовых блюд
4	Чайник электрический	1	1,5	Взамен вышедшего из строя
5	Микроволновая печь	1	5	Взамен вышедшей из строя
6	Жарочный шкаф	1	3	Взамен вышедшего из строя
	<b>ИТОГО:</b>		<b>23,5</b>	

Таблица 18

## Ремонтные работы

№	Наименование	Сумма, тыс. руб.	Обоснование
1	Замена кафеля в ваннных комнатах	23,6	Частичная замена дефектов кафеля
2	Замена изоляционного слоя в ваннных комнатах	6,5	Частичная замена дефектов в отдельных номерах
3	Замена коврового покрытия	354	Замена ковролина в 35 номерах
4	Ремонт кухни	10	Покраска стен, замена потолочных плит ежегодно
5	Ремонт технических помещений	21,2	Замена потолочных плит, покраска стен и полов, замена стены гипсокартона
6	Ремонт холла и лестничных пролетов	101,6	Замена обоев и потолочных плит
7	Замена стекол в 5 номерах	13,5	Частичная замена дефектов в стеклопакетах и ремонт окон
8	Ремонт и замена мебели	200	Частичный ремонт и замена мебели
9	Ремонт инженерного оборудования и техники	1100	Соответствует сроку амортизации оборудования на уровне 3-5 лет
	<b>ИТОГО:</b>	<b>1830,4</b>	

Т.е. Ремонт и содержание оборудования и инвентаря обойдется около **1830 тыс. руб. в год**. Это составит около 5% от годового дохода от размещения, что близко к отраслевым показателям.

Таблица 19

## Смета расходов на содержание номеров в месяц

Наименование показателя	Стоимость за штуку в руб.	Количество в день на гостиницу	Кол-во в месяц на гостиницу	Общая стоимость в руб.
Мыло одноразовое	2	35	1050	2100
Шампунь одноразовый	5	70	2100	10500
Губка для душа одноразовая	10	15	450	4500
Шапочка для душа одноразовая	10	70	2100	21000
Бумага туалетная	5	35	1050	5250
Порошок чистящий	50	10	300	15000
Дезодорант туалетный	20	5	150	3000
<b>ИТОГО</b>				<b>61350</b>

Расход электроэнергии на стирку уже учтен выше. Для стирки 10000 кг. Белья в месяц (свое и со стороны) необходимо примерно<sup>31</sup> 250 кг стирального порошка по цене 50 руб./ кг., это даст расходов 12,5 тыс. руб. в месяц.

Расходы на стиральный порошок в год составят 150 тыс. руб. в год

<sup>31</sup> На 1 стирку в прачечной (на 40 кг белья) необходимо, примерно 1 кг порошка «Тайд- двойная сила» по цене около 50 руб./ кг порошка.

## 7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Уточненный организационный и юридические планы будут приняты после предварительной экспертизы данного бизнес-плана и определения основных инвесторов и кредиторов по данному проекту.

Основные мероприятия уже известны и описаны ниже.

В настоящем бизнес-плане предполагается, что будет применено традиционное банковское финансирование, с ограниченным регрессом (оборотом) банка на заемщика, когда обеспечением платежных обязательств выступает не только качество проекта, а денежные доходы заемщика (инициатора) проекта от его общей хозяйственной деятельности, а также его активы, и разного рода гарантии и поручительства.

Поэтому в настоящем бизнес-плане рассматривается наиболее неблагоприятный вариант для окупаемости проекта в целом – **финансирование целиком за счет банковского финансирования** без учета субсидий и компенсаций процентов по кредиту.

Кроме того, финансирование предполагается в виде кредита, а не кредитной линии.

Это увеличивает стоимость кредита, но обеспечивает заемщика стабильными денежными средствами.

Процент по кредиту принят равным 15% годовых в рублях.<sup>32</sup>

### 7.1. МЕРОПРИЯТИЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

#### 7.1.1. *Предпроектные работы и разработка проектной документации*

Проектной документацией детализируются принятые в обоснованиях инвестиции решения и уточняются основные технико-экономические показатели. Проектная документация обычно включает в себя ТЭО (проект) строительства и рабочую документацию. Разработка ТЭО регламентируется СНиП 11-01-95.

Договор на разработку ТЭО и рабочей документации является основным документом, регламентирующим отношения заказчика и исполнителя-проектировщика.

К договору прилагается задание на проектирование.

В договоре желательно оговорить, чтобы копия проектно-сметной документации была предоставлена заказчику, и такие копии могли предоставляться органам государственной и отраслевой экспертизы по их требованию.

---

<sup>32</sup> Т.е. предполагается стоимость кредита в обычных условиях. Как вариант оптимизации реализации проекта, возможно использование лизинга по эффективной ставке до 7%.

Исходные данные для разработки ТЭО и задание на проектирование готовятся заказчиком или по договору с ним проектными, инжиниринговыми и другими предприятиями.

Мероприятия по данному этапу приведены в Табл. 20 и 21

Оперативную работу по организации разработки ПСД и ее передаче подрядной строительной организации обеспечивает заказчик или управляющий проектом.

Государственной экспертизе подлежат:

- Обоснования инвестиций в строительство;
- ТЭО строительства;
- Рабочая документация.

## Мероприятия по предпроектной подготовке проекта

№ п.	Мероприятие	Сроки	Примечание	Исполнитель
1	Передача Бизнес-плана и дополнительных материалов в Банк	Ноябрь 2005 г.	За свой счет	ЗАО «XXX»
2	Экспертиза кредитной заявки бизнес-плана и доп. материалов	Ноя.2005 г.	За счет Банка (инвестора)	Эксперты Банка,
3	Обсуждение проекта на кредитном комитете	Дек. 2005 г.	За счет Банка (инвестора.)	Кредитный комитет
4	открытие кредитной линии	Дек. 2005 г.	За счет средств Банка (инвестора)»	Банк
5	Приобретение недостроенного здания	Дек.2005 г.	За счет кредита	ЗАО«XXX»
6.	Создание рабочей группы по реализации проекта	Дек. 2005 г	За счет средств Банка (инвестора)»	«XXX»
7.	Заключение договора с генпроектной организацией	Дек. 2005 г	Детали уточняются на местном уровне	Руководитель проекта
8.	Подготовка и предварительное Согласование «Декларации о намерениях» с органами власти и надзора	Дек. 2005 г		Совместно с проектной организацией
9.	Подготовка обоснования инвестиций	Дек. 2005 г		проектировщик
10	Уточнение технологии и графика строительства, выдача и доработка тех и рабочей. Документации	Янв – март 2006 г.		Проектировщик оборудования и генпроектная организация
11.	Расчет и проектирование оборудования прачечной	Дек. 2005 г		
12	Уточнение расчета энергетического оборудования (котельные, электроэнергия)	Дек. 2005 г.		
13	Заключение договора на изготовление и поставку основного оборудования и инвентаря	Дек..2005 г.		
14	Составление примерного плана проекта, в т.ч.: - план ПИР; - план реализации проекта (работы, исполнители); - план финансирования; - уточненная смета проекта	До 1 янв. 2006 г.		Генподрядная организация
15	Организация взаимодействия с клиентами, инвесторами, кредиторами и органами власти, в т.ч.: - уточнение потребностей в местах; - проведение переговоров с органами власти; - поиск инвесторов (кредиторов); - обсуждение с общественностью решений о строительстве	Весь 2006 г.	Отдельные маркетинговые исследования и переговоры; документация	ЗАО «XXX»

**Мероприятия по разработке проектно - сметной документации**

№ п.п.	Мероприятие	Сроки	Стоимость	Примечание	Исполнитель
15	Заключение договоров с отдельными консалтинговыми, инжиниринговыми, маркетинговыми и другими фирмами по подготовке ТЭО и сбору дополнительных исходных данных и документов	До 01 января 2006 г.	<b>Расходы на создание и согласование ТЭО</b>	В счет договора с генпроектировщиком	ЗАО «XXX» Подрядные организации по договору с генпроектировщиком
16	Сбор исходных данных для ТЭО, подготовка и подпись документов, в т.ч.:  <ul style="list-style-type: none"> <li>- копии решений государственных органов по намечаемому к строительству объекту;</li> <li>- сведения о предполагаемом районе строительства; ресурсах, охраняемых территориях;</li> <li>- рыночные исследования и анализ сбыта</li> <li>- Сведения о возможности применения на объекте импортного оборудования;</li> <li>- Заключение Антимонопольного комитета о невозможности или нецелесообразности увеличения производства на существующих предприятиях;</li> <li>- Техническая, технологическая, производственная документация;</li> <li>- Проектно-планировочная документация;</li> <li>- Варианты присоединения к сетям и коммуникациям</li> </ul>	До -1 февраля 2006 г.		Требуется сбор справок, заключений по отдельным вопросам с привлечением широкого круга организаций;  Возможно 2 варианта – привлечение отдельных фирм или создание тендерного комитета;  Отдельные разделы ТЭО могут быть подготовлены специализированными организациями	Генподрядная организация вместе с отдельными подрядчиками и консультантами
17	Разработка, согласование и утверждение ТЭО строительства	До 01 февраля 2006 г.			
18	Разработка и согласование рабочей документации	До 15 февраля 2006 г.			Генпроектировщик или специальная инжиниринговая фирма
19	Получение разрешения на реконструкцию существующего здания.	До 01 марта 2006 г.			Генпроектировщик или специальная инжиниринговая фирма

**7.1.2. Строительство и ввод в эксплуатацию**

На данном этапе по мере подготовке к строительству и выполнения строительномонтажных работ составляется и оформляется производственная документация, которая включает в себя следующие документы:

- директивные и календарные графики строительства;
- проекты производства работ; ресурсные ведомости;
- графики поступления на объект строительных материалов, конструкций, деталей и оборудования;
- технические условия и технологические карты на сложные строительномонтажные и специальные работы;
- исполнительная документация за выполненные работы;
- документы по вводу объекта в эксплуатацию

Основные мероприятия на данном этапе представлены в табл. 22.

Строительство и осуществляются подрядчиками г. Ноябрьска.

Монтаж специального оборудования производится специализированными организациями и поставщиками оборудования.

Табл. 22

**Мероприятия по строительству и вводу в эксплуатацию**

№ п.п.	Мероприятие	Сроки	Примечание	Исполнитель
20	Разработка планов (графиков) поставки ресурсов	Янв. 2006 г.	Поэтапно в соответствии с графиком строительства	Подрядные организации по договору с ген проектировщиком
21	Подготовительные работы к строительству (в т.ч. составление документации, мобилизация ресурсов)			
22	Разработка оперативного плана строительства			
23	Разработка графиков работы машин			
24	Выполнение СМР	Янв.-июнь 2006 г.		
25	Мониторинг и контроль СМР			
26	Пуско-наладочные работы, связанные со строительством	Янв.-июнь 2006 г.		
27	Оплата и поставка основного технологического оборудования	Янв- март 2006 г.		ЗАО «XXX»
28	Сдача-Приемка СМР, оплата выполненных СМР и поставок	До 1 июля 2006 г.		ЗАО «XXX»
29	Монтаж и монтаж мебели, установка гостиничного оборудования, устройство интерьера	1 мая 05 - 1 авг. 06 г.		
30	Подготовка и утверждение документов для проведения лицензирования и сертификации, получение лицензии <sup>1</sup>	До 1 сент. 2006 г.		ЗАО «XXXт»



## 7.2. ШТАТ ГОСТИНИЦЫ И УРОВЕНЬ ОПЛАТЫ ТРУДА

Оргструктура гостиницы представлена на рис.14. Работники могут быть взаимозаменяемыми. Примерные оклады указаны в штатном расписании в Табл. 23

Таблица 23. Штатное расписание

Наименование должности	Количество единиц	Зарплата в месяц на 1 единицу, руб.	Зарплата всего, руб.
Директор	1	20000	20000
Главный инженер	1	15000	15000
Помощник директора по хозяйственной работе	1	15000	15000
Дежурный администратор	2	12000	24000
Главный бухгалтер	1	18000	18000
Бухгалтер-кассир	1	15000	15000
Старший менеджер по питанию	1	15000	15000
Сантехник	1	8000	8000
Электрик	1	8000	8000
Программист	1	10000	10000
Прачка	1	10000	10000
Гладильщица	1	10000	10000
Кастелянша	1	7000	7000
Горничная	6	10000	60000
Дежурный по приему	2	10000	20000
Охрана	2	10000	20000
Обслуживающий персонал баров и кафе	5	8000	40000
Повар	2	10000	20000
<b>Итого</b>	<b>31 чел.</b>		<b>335000 руб.</b>



. Рис.14. Организационная структура

Уровень зарплаты в штатном расписании гостиницы соответствует среднему уровню зарплаты в сфере сервиса. (рис.15.)



Среднемесячная начисленная заработная плата в социально-культурных отраслях возросла в среднем на 26,0% в связи с повышением минимального размера оплаты труда с 1 января 2005 года в 1,3 раза и соответствующим повышением тарифных ставок (окладов) работников бюджетной сферы. За январь-июнь 2005 года средняя заработная плата работников здравоохранения составила 13775 руб., образования – 10444,5 руб., культуры – 11455,8 руб., что соответствовало 51,7%, 39,2%, 43,0% от среднеокружного уровня заработной платы соответственно.

**Рис.15. Зарплата в ЯНАО** (Источник -ДОКЛАД о социально-экономическом развитии Ямало-Ненецкого автономного округа за I полугодие 2005 года

## **8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

На основании представленных выше сведений были проделаны расчеты финансовой части плана в программе Project Expert. V.6.1.

Подробно данные расчеты представлены в Приложении 6.

### **8.1. ОБЩИЕ ДАННЫЕ И ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ ДЛЯ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

Были рассмотрены 2 варианта

- А) Эксплуатация гостиницы в течение 10 лет.
- Б) с продажей гостиницы через 5 лет эксплуатации;

#### **8.1.1. Сведения о производстве, производственный план**

Архитектурно-строительная часть проекта и технология работы гостиницы описаны выше. Производственные издержки описаны выше. Коммунальные услуги, напрямую зависят от их потребления постояльцами и поэтому были заданы из расчета на 1 номер.

При подсчете эффективности проекта предполагается, что загрузка гостиницы составит 80%.

#### **8.1.2. Сроки проекта**

Начало проекта – июль 2005 г.

Окончание проекта

В варианте А) через 10 лет с начала проекта - декабрь 2015 г.<sup>33</sup> ;

В варианте Б) – через 5 лет от начала эксплуатации – сент. 2010 г.

Эффективность проекта оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения.

Шаг планирования для расчета эффективности – квартал;

Для оперативного управления проектом инвестиционный план 1 года распisan помесячно.

---

<sup>33</sup> Здание и оборудование в проекте достаточно долговечное и рассчитано на 10 лет. Тем не менее, предполагается, что через 10 лет необходимо будет пересмотреть проект из-за изменений на рынке, появления новых продуктов или необходимости реконструкции здания, так износ здания достигнет 50%.

### **8.1.3. Сроки и объемы инвестиций**

В обоих вариантах для финансирования проекта использовались собственные средства в размере 55 млн. руб. и кредит банка на 5 лет на сумму 73,9 млн. руб. с ежемесячной уплатой процентов в рублях по ставке 15% годовых..

Общая сумма первоначальных инвестиций в первые 9 месяцев проекта составит 128,9 млн. руб.

### **8.1.4. Экономическое окружение проекта**

Проект реализуется в налоговом окружении по состоянию на ноябрь 2005 г. (Таблица 24). Финансовые потоки и результаты рассчитаны с учетом своевременной уплаты всех налогов в соответствии с действующим законодательством.

Расчеты производятся в рублях. При пересчете отдельных исходных данных в рубли использовались курсы валют 28,5 руб./долл., 34 руб/евро.

Все расчеты проведены в текущих ценах. Инфляция по отдельным издержкам не учитывалась, так как считается, что изменения в стоимости сырья и материалов компенсируются изменениями цен на услуги, а инвестиционный период около 1 года.

## **8.2. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

В данном бизнес-плане оценивается общая эффективность инвестирования в проект (коммерческая эффективность) с учетом, что источник финансирования – банковский кредит по ставке 15%.

Учет фактора времени проводится посредством дисконтирования итоговых денежных потоков по ставке дисконта 15%.

**Налоговое окружение проекта.**

Вид налога	Налогооблагаемая база	Ставка налога	Примечание
<b>Федеральные налоги</b>			
Налог на прибыль организаций	Прибыль, полученная налогоплательщиком в соответствии с положениями гл.25 НК РФ	<b>24%</b>	из них: 5% в федеральный бюджет 17% в областной бюджет 2% в местный бюджет
Налог на добавленную стоимость	В соответствии с гл.21 НК РФ	<b>18%</b> макс.	0% п.1 ст.164 НК РФ 10% п.2 ст.164 НК РФ 18% п.3 ст.164 НК РФ
Акцизы	В соответствии со ст.187 гл.22 НК РФ		В соответствии со ст.193 НК РФ
Налог на доходы физических лиц	В соответствии со ст.210 гл.23 НК РФ		В соответствии со ст.224 гл.23 НК РФ
Единый социальный налог	В соответствии со ст.237 гл.24 НК РФ	<b>27,8%</b>	<b>В соответствии со ст.241 гл.23 НК РФ, ФС-2,9% ,ПФ-20,6%, страхов. От НС-ПЗ 1,7%, ФМС - 2,6% =итого 27,8%</b>
Налог на операции с ценными бумагами	Номинальная сумма выпуска ценных бумаг, заявленная эмитентом		0,20%
Налог на добычу полезных ископаемых	Стоимость добытых полезных ископаемых (в соответствии со ст.338 гл.26 НК РФ)		От 0% до 17,5% в зависимости от вида добытых полезных ископаемых (в соответствии со ст.342 гл.26 НК РФ)
<b>Региональные налоги</b>			
Налог на имущество	Основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика (среднегодовая стоимость имущества)	<b>2,2%</b>	2,2% от налогооблагаемой базы

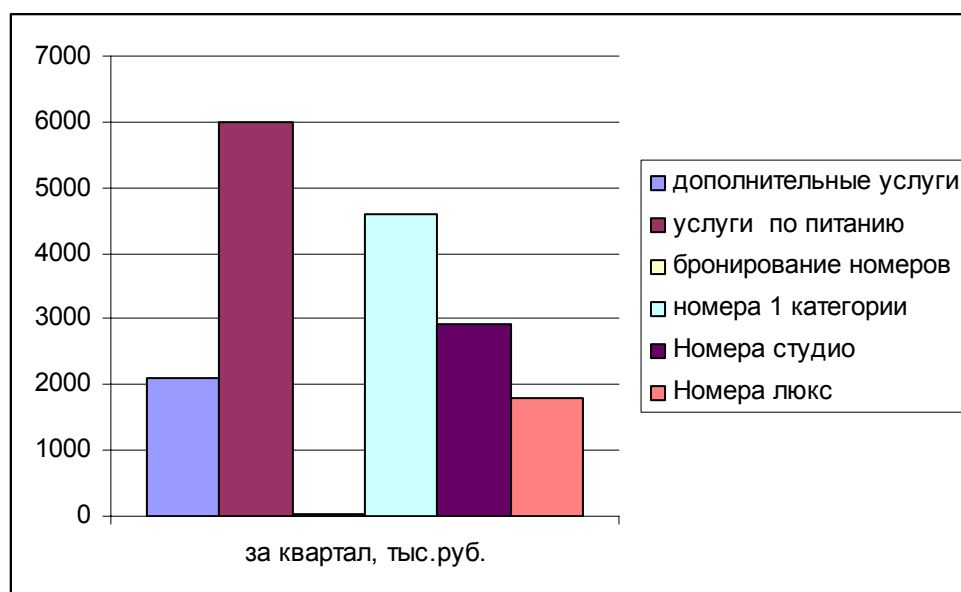
**8.3. ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ**

На основании производственного плана определялись:

- себестоимость и валовая прибыль отдельных видов услуг;
- движение денежных средств от операционной деятельности в течение года;
- плановые балансы

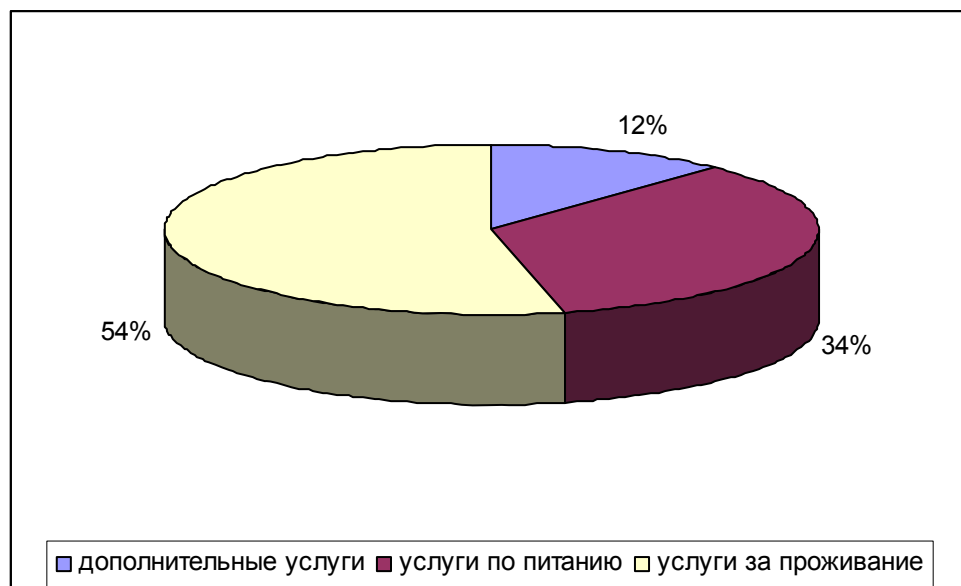
В денежных потоках от операционной деятельности учитываются все виды доходов и расходов на соответствующем шаге расчета, связанные с услугами гостиницы, и налоги, уплачиваемые с указанных доходов.

В результате выручка за квартал достигает 17,5 млн. руб. (с НДС) (Рис.16).



**Рис.16. Основные показатели текущей деятельности**

Структура выручки - типичная для гостиниц данного класса. (Рис.17). Услуги по питанию в гостиницах должны быть 30-40% в общем объеме доходов. Для нашей гостиницы этот показатель составит 34%. В гостиницах, где большее количество ресторанов данный показатель может составлять 45-55%. (например, в гостинице «Тюмень» в г. Тюмени).



**Рис.17. Доходы по видам текущей деятельности**

Расшифровки себестоимости более подробно представлены в Приложении 6.

Здесь следует отметить особенности себестоимости гостиничного бизнеса (Табл.25).

Таблица 25

**Себестоимость отдельных услуг гостиницы**

Наименование статей	Услуги по проживанию			Услуги по питанию	Прочие услуги (стирка, сауна, солярий и пр)	% к выручке	Уровень по отрасли
	Номера люкс	номера студии	Номера 1 категории				
Объем продаж, нат.ед. (сутко-номеров)	288	792	1440				
Цена за номер, без НДС,руб.	5254	3136	2712				
<b>Выручка, тыс. руб., без НДС</b>	<b>1513</b>	<b>2483</b>	<b>3905</b>	<b>5085</b>	<b>1780</b>		
затраты из выручки (реклама)	30	50	78	102	36	2%	
<b>Чистая выручка</b>	<b>1483</b>	<b>2434</b>	<b>3827</b>	<b>4983</b>	<b>1744</b>		
Прямые расходы							
материалы							
вода	4	12	22				
стоки	10	27	48				
э/энергия	14	37	68		82,752	3,3%	3-4%
газ	14	38	69				
еда и напитки				2542		( в сумме)	
стиральный порошок					37,5		
средства гигиены	22	60	108				
зарплата произв. Персонала	30	82	149	225	60	4%	16-28%
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД, тыс. руб.	1390	2179	3363	2216	1564		
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД,% к выр.	92%	88%	86%	44%	88%		
<b>Общие и административные расходы нераспред. Расходы (здесь распределяются пропорционально выручке)</b>	<b>112</b>	<b>184</b>	<b>289</b>	<b>377</b>	<b>132</b>	<b>7%</b>	<b>7-10,5%</b>
администрация (зарплата)	41	67	106	137	48	3%	6-7%
ведомственная охрана	22	35	56	72	25		
тревожная кнопка	3	5	7	9	3		
интернет	9	15	24	31	11		
телефоны	1	1	2	3	1		
земельный налог	37	61	95	124	43		
амортизация	144	236	371	483	169	10%	
проценты по кредитам	284	466	733	954	334	19%	
налог на имущество	65	107	168	219	77		
ПРИБЫЛЬ ДО Налога на прибыль	785	1186	1802	183	852		
Налог на прибыль	188	285	432	44	205		
Чистая прибыль	597	901	1369	139	648		
Рентабельность чистой прибыли	39%	36%	35%	3%	36%		



Структура себестоимости характеризуется малым объемом прямых (переменных) расходов для услуг гостиницы. Рентабельность маржинального дохода составляет до 88-92%.

Для данного проекта расходы гостиницы в целом близки к средним расходам гостиниц в мире, за некоторым различием.

- Так расходы на маркетинг планируются на уровне 2% от выручки ( в мире 3-4%);
- Расходы на энергию (газ, электричество) на уровне 4% от выручки – соответствует отраслевым показателям;
- Общие административные расходы 7% от выручки (в мире 7-10%);
- Расходы на персонал существенно меньше мирового уровня ( в мире доходит до 35% от выручки, в проекте – 7-8%), такой уровень зарплат в сфере сервиса на Ямале

Следует отметить относительно высокий уровень амортизации -10% и процентов по кредитам -19%, что связано с высоким уровнем инвестиций и кредитов в данном проекте.

В целом, проект характеризуется высоким уровнем рентабельности. Рентабельность чистой прибыли доходит до 36-39%.

На рис.18 и 19 представлены потоки денежных средств (недисконтированный) от операционной и инвестиционной деятельности.

Операционная деятельность для обоих вариантов проекта – одинаковая, за исключением различного выхода из проекта.

До 2010 г. для улучшения показателей проекта средства, получаемые от операционной деятельности, вкладываются дополнительно в депозиты на 1 год со ставкой 9% годовых. (обложение по ставке 24%). Эти депозиты являются дополнительной гарантией возврата кредитных средств и снижают кредитную нагрузку, связанную с тем, что кредит выделен в виде обычного кредита, а не кредитной линии. Это вложение дополнительно увеличивает приток денежных средств до 2010 г.

Во втором варианте предполагается продажа гостиницы по стоимости, равной первоначальной, что связано с тенденциями роста цен на недвижимость.

Несмотря на это 1 вариант проекта, оказывается выгоднее, так как учитывает поток денежных средств от гостиницы в те годы, когда уже кредит отдан.

**Кэш-флоу (инвест+опер+деятельность) (тыс. руб.)**

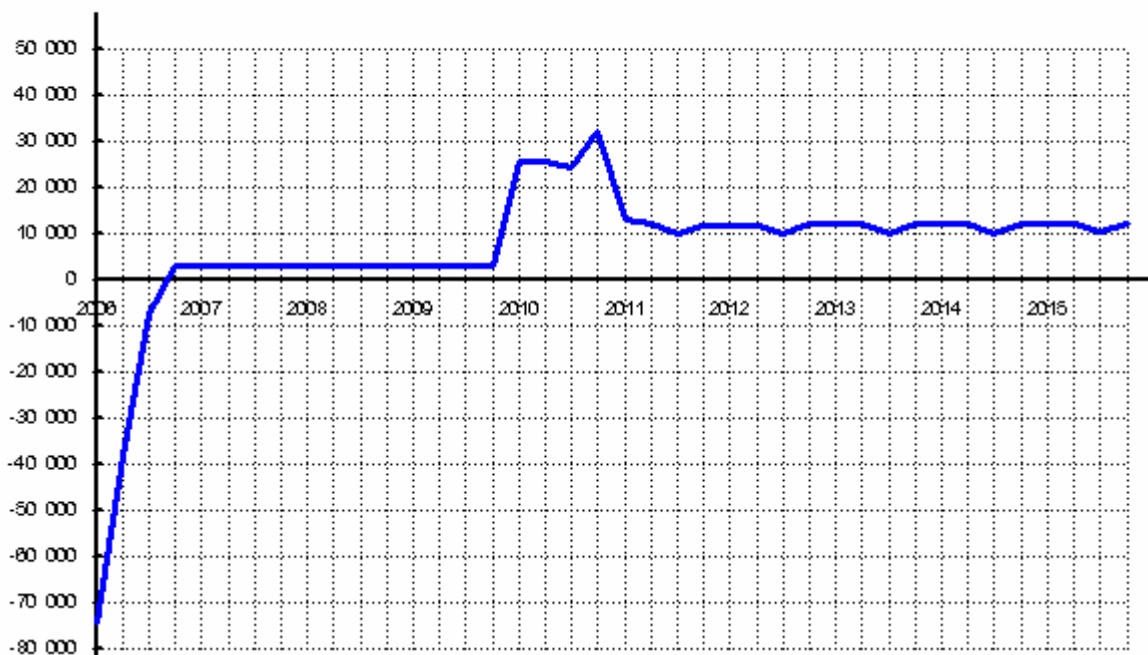


Рис.18. Поток денежных средств от операционной и инвестиционной деятельности в варианте 1 ( работа гостиницы в течение 10 лет)- ПОКВАРТАЛЬНО

**Кэш-флоу (инвест+опер+деятельность) (тыс. руб.)**

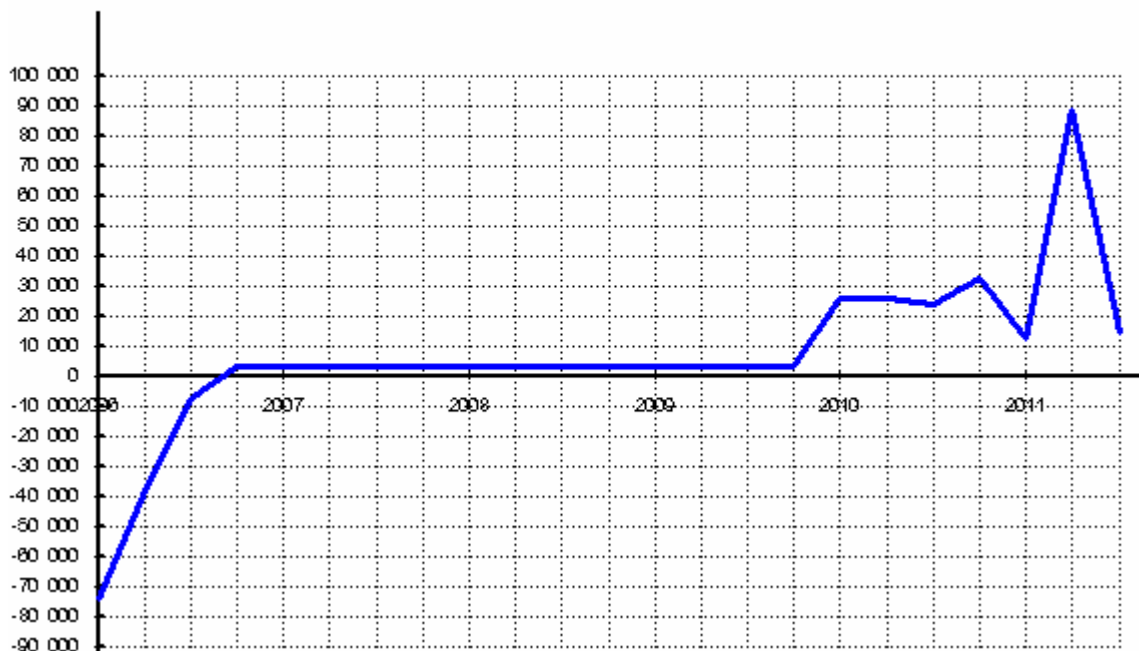


Рис.19. Поток денежных средств от операционной и инвестиционной деятельности в варианте 2 ( Продажа через 5 лет от начала эксплуатации).-ПОКВАРТАЛЬНО

#### 8.4. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Расчеты в Project Expert дают оценку эффективности проекта, представленные на рис. 20. и 21.

Эффективность инвестиций			
Длительность проекта	120 мес.	OK	
Период расчета	120 мес.	Справка	
Рубли			
Ставка дисконтирования	15,00	%	
Период окупаемости - PB	69	мес.	
Дисконтированный период окупаемости - DPB	113	мес.	
Средняя норма рентабельности - ARR	24,22	%	
Чистый приведенный доход - NPV	7 630		
Индекс прибыльности - PI	1,06		
Внутренняя норма рентабельности - IRR	16,15	%	
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR	15,39	%	
Длительность - D	5,90	лет	

Рис.20. Эффективность проекта для 1 варианта (работа гостиницы в течение 10 лет).

Показатель	Рубли	Доллар США
Ставка дисконтирования	15,00 %	15,00 %
Период окупаемости	66 мес	66 мес
Дисконтированный период окупаемости	> 69 мес	> 69 мес
Средняя норма рентабельности	27,95 %	27,95 %
Чистый приведенный доход	-19 918	-699
Индекс прибыльности	0,85	0,85
Внутренняя норма рентабельности	10,95 %	10,95 %
Модифицированная внутренняя норма рентабельности	12,23 %	12,23 %
Длительность	4,74 лет	4,74 лет

Рис.21. Эффективность проекта для 2 варианта (продажа через 5 лет).

В любом, случае, оба варианта позволяют банку вернуть деньги через 5 лет проекта.

1- вариант для акционера (инициатора проекта) предпочтительнее, так как позволяет после возврата кредита дополнительно заработать деньги.

В 1 варианте чистый приведенный доход (NPV) составит за 10 лет **7,63 млн. руб.**

### 8.5. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

В этом разделе представлены результаты анализа чувствительности проекта к наиболее важным исходным данным.(Таб.26).

Таблица 26

#### Чувствительность проекта по NPV (в млн. руб.)

Параметр	-30%	-25%	-20%	-15%	-10%	-5%	0%
Объем сбыта	-52,95	-42,85	-33,04	-22,66	-12,56	-2,47	7,63
Цена сбыта	-66,16	-53,80	-41,50	-29,22	-16,94	-4,65	7,63
Прямые издержки	20,75	18,56	16,38	14,19	12,00	9,82	7,63
Общие издержки	11,28	10,67	10,06	9,45	8,85	8,24	7,63

Параметр	5%	10%	15%	20%	25%	30%
Объем сбыта	17,73	27,82	37,92	48,02	58,11	68,21
Цена сбыта	19,91	32,20	44,48	56,76	69,05	81,33
Прямые издержки	5,44	3,26	1,07	-1,12	-3,30	-5,49
Общие издержки	7,02	6,41	5,81	5,20	4,59	3,98

Как следует из расчетов, проект допускает увеличение прямых издержек более чем на 15%. Наибольшая чувствительность – к цене и объема сбыта – нельзя снижать цены и объем сбыта. Однако, проект заложен, по-видимому. Реальные объемы сбыта и цены. (на нижнем уровне ценового диапазона для данного вида услуг в городе).

Поэтому при реализации проекта необходимо отслеживать вовремя соответствие цен на услуги фактическим издержкам.

## 6. ВЫВОДЫ.

### РЕЗУЛЬТАТ ПРОЕКТА

За срок проекта (10 лет) чистый дисконтированный поток (NPV) составит **7,63 млн. руб.** при ставке дисконта 15%

Основные инвестиции по проекту осуществляются в течение первых 9 месяцев проекта в сумме 128,9 млн. руб. (55 млн. собственные средства, 73,9 млн. руб. – заемные средства- кредит банка).

Проект характеризуется большой рентабельностью операционной деятельности. Рентабельность чистой прибыли составляет около 35%.

Период окупаемости – 69 месяцев – или **5 лет от начала эксплуатации.**

Возврат кредита обеспечивается через 5 лет от начала кредита.

После возврата кредита ежегодный поток денежных средств составляет около **46 млн. руб.**

IRR проекта составляет 16,9%, что выше кредитной ставки и говорит о приемлемой доходности проекта для банка.

**Вывод.** Учитывая большую значимость данного проекта для г. Ноябрьска и перспективы развития гостиничных услуг для крупнейших нефтесервисных компаний, данный проект может быть рекомендован к реализации при условии выделения кредита банком на 5 лет по ставке 15% в рублях на сумму 73,9 млн. руб.

## **7. ПРИЛОЖЕНИЯ**