



Бизнес-план гостиницы

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>

Электронная почта: info@investanalitika.ru

2022



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план гостиницы разработан в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO и содержит все необходимые расчеты и показатели: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план гостиницы может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

Базовые варианты бизнес-плана гостиницы приведены ниже

№ п/п	Общая площадь гостиницы, кв.м.	Количество номеров	Виды предлагаемых номеров	Дополнительные объекты в составе гостиницы
1.	287	10	Стандарт, Комфорт	-
2.	1183	35	Стандарт, Комфорт, Люкс	Кафе

Базовые варианты бизнес-плана гостиницы могут быть адаптированы под любую площадь и номерной фонд. Бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

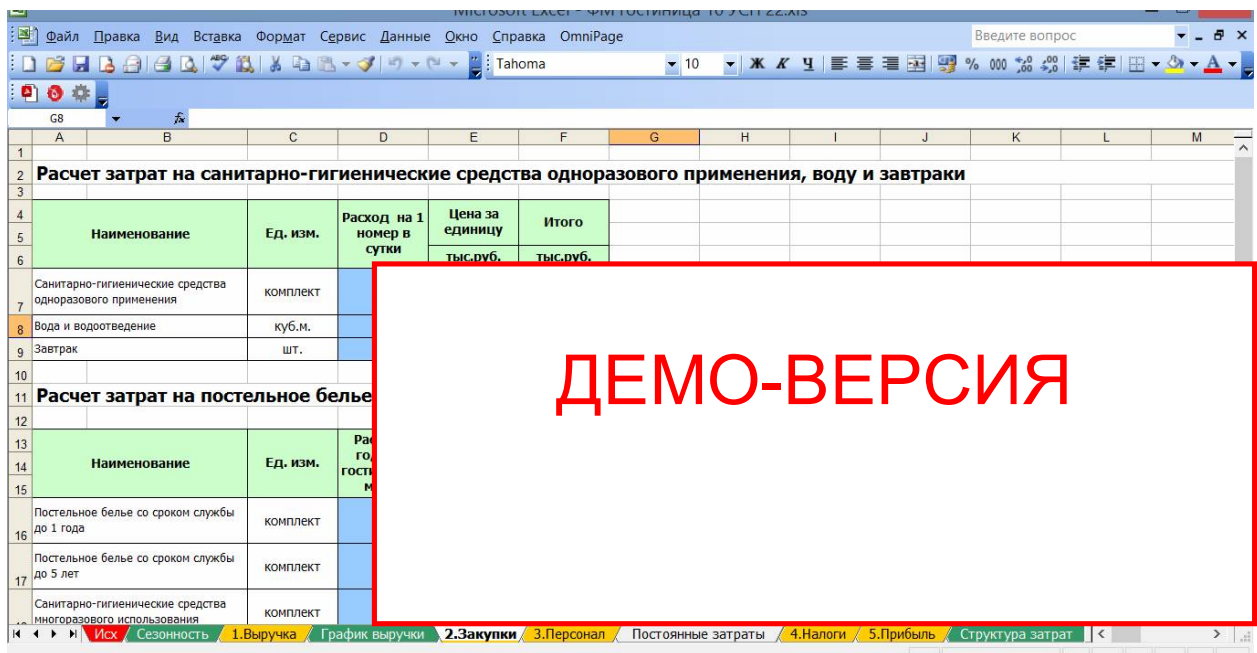
В бизнес-плане гостиницы содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;

- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану гостиницы прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- План продаж, план по персоналу, план закупок, план по налогам, план по постоянным расходам, инвестиционный план;
- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.



В финансовой модели бизнес-плана гостиницы можно самостоятельно изменить:

- Валюту проекта;
- Количество номеров и их площадь;
- Общую площадь гостиницы;
- Загрузку по каждой категории номеров гостиницы;
- Коэффициенты сезонности продаж;
- Стоимость услуг;
- Затраты на расходные материалы;

- Год и квартал начала проекта;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на строительные и ремонтные работы;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- Размер текущих затрат (коммунальные услуги, реклама, амортизация, общехозяйственные расходы и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

Наименование	1 год			2 год	3 год
	1 квартал 2024 г.	2 квартал 2024 г.	3 квартал 2024 г.		
	1 квартал	2 квартал	3 квар		
Выручка от реализации	0	0			
Завтраки	0	0			
Санитарно-гигиенические средства	0	0			
Вода и водоотведение	0	0			
Постельное белье	0	0			
Зарботная плата с отчислениями	0	0			
Коммунальные услуги	0	0			
Вывоз мусора	0	0			
Услуги бухгалтера	0	0			
Услуги связи и интернета	0	0			
Охрана	0	0			
Ремонт и содержание здания	0	0			
Амортизация	0	0			
Общехозяйственные расходы	0	0			
Реклама	0	0			

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ГОСТИНИЦЫ



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
Цель проекта	5
Маркетинговая концепция	5
Инвестиционные расходы и источники финансирования	5
Основные показатели проекта	5
2. КОНЦЕПЦИЯ ГОСТИНИЦЫ	7
2.1. Место размещения гостиницы	7
2.2. Структура помещений гостиницы	8
2.3. Услуги гостиницы	11
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	13
3.1. Строительство здания гостиницы	13
3.2. Мебель и оборудование	16
3.3. Компьютерная техника и программное обеспечение	19
3.4. Текущие расходы	20
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	23
4.1. Нормативно-правовое регулирование деятельности гостиниц	23
4.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	27
4.3. Календарный график проекта и инвестиционный план	30
4.4. План по персоналу	31
5. ПЛАН МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ	36
5.1. Позиционирование на рынке	36
5.2. Ценовая политика	37
5.3. Рекламная политика	38
5.4. План продаж	39
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	41
6.1. Основные допущения	41
6.2. Доходы проекта	41
6.3. Операционные расходы	42
6.4. Инвестиционные издержки	44

6.5. Источники финансирования	45
7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	47
7.1. Прибыль и рентабельность	47
7.2. NPV, IRR, срок окупаемости	49
7.3. Точка безубыточности	50
7.4. Финансовая состоятельность	51
8. ОЦЕНКА РИСКОВ	53
Приложения	57
Приложение 1. План загрузки, объемы реализации, цены на услуги, выручка от реализации	57
Приложение 2. Переменные затраты	58
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	59
Приложение 4. Начисление и выплата налогов	60
Приложение 5. Отчет о прибыли	61
Приложение 6. Инвестиции проекта	62
Приложение 7. Финансирование проекта	63
Приложение 8. Отчет о движении денежных средств	64
Приложение 9. Расчет эффективности инвестиций	65

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия гостиницы
Таблица 2. Последовательность оценки земельного участка под строительство гостиницы
Таблица 3. Структура помещений гостиницы
Таблица 4. Характеристика номерного фонда гостиницы
Таблица 5. Перечень основных услуг гостиницы
Таблица 6. Требования к номенклатуре услуг гостиницы категории три звезды
Таблица 7. Расчет затрат на строительство гостиницы
Таблица 8. Расчет затрат на приобретение участка и проведение коммуникаций
Таблица 9. Расчет затрат на оснащение номеров «Стандарт»
Таблица 10. Расчет затрат на оснащение номеров «Комфорт»
Таблица 11. Расчет затрат на оснащение вестибюля гостиницы

- Таблица 12. Расчет затрат на дополнительное оборудование для гостиницы
- Таблица 13. Расчет затрат на внедрение системы операционного и бухгалтерского учета в гостинице
- Таблица 14. Расчет затрат на санитарно-гигиенические средства одноразового применения, воду
- Таблица 15. Расчет затрат на постельное белье и санитарно-гигиенические средства многократного применения
- Таблица 16. Затраты на проектную и разрешительную документацию для открытия гостиницы
- Таблица 17. Налоговое окружение проекта
- Таблица 18. Календарный график инвестиционного проекта открытия гостиницы
- Таблица 19. Расчет заработной платы персонала гостиницы
- Таблица 20. Квалификационные требования к персоналу гостиницы
- Таблица 21. Основные параметры позиционирования гостиницы
- Таблица 22. Цены на услуги гостиницы
- Таблица 23. Расчет затрат на стартовую рекламную компанию
- Таблица 24. Выручка от продаж услуг гостиницы
- Таблица 25. Текущие затраты гостиницы по годам проекта
- Таблица 26. Структура инвестиционных затрат на открытие гостиницы
- Таблица 27. Структура источников финансирования инвестиционного проекта открытия гостиницы
- Таблица 28. Выручка, чистая прибыль и рентабельность гостиницы по годам реализации проекта
- Таблица 29. Расчет точки безубыточности
- Таблица 30. Оценка рисков инвестиционного проекта открытия гостиницы
- Таблица 31. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

- Диаграмма 1. Сезонность реализации услуг гостиницы
- Диаграмма 2. Структура затрат гостиницы
- Диаграмма 3. График выручки

Диаграмма 4. График чистой прибыли

Диаграмма 5. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 6. График движения денежных средств и остаток денежных средств в ходе реализации проекта

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Технологическая последовательность строительства гостиницы

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью бизнес-плана является описание процесса организации деятельности гостиницы и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие бизнеса по предоставлению гостиничных услуг. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе России и мира.

Маркетинговая концепция

Для обеспечения потребности в гостиничных услугах, проектом предусматривается создание гостиницы на 10 двухместных номеров. Общее количество мест в гостинице составит 20 единиц.

Создаваемая гостиница ориентирована, прежде всего, на потребителей со средним уровнем достатка. Среди услуг гостиницы будут стандартные услуги проживания в комфортабельных номерах и автостоянка.

Инвестиционные расходы и источники финансирования

Для реализации проекта по открытию гостиницы необходимо *** тыс. рублей. Для финансирования проекта планируется привлечь заемные средства в размере *** тыс. рублей и вложить в проект собственные средства в размере *** тыс. рублей.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие гостиницы представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия гостиницы

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Количество номеров	шт.	***
2.	Средняя годовая загрузка гостиницы	%	***
3.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
4.	Средняя месячная выручка	тыс. руб.	***
5.	Число создаваемых рабочих мест	чел.	***
6.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
7.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
8.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
9.	Рентабельность по чистой прибыли	%	***
10.	Значение точки безубыточности в месяц	тыс. руб.	***
11.	Срок окупаемости	лет	***
12.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***
13.	Внутренняя норма доходности IRR	%	***
14.	ЕБИТДА (прибыль до выплаты налогов, процентов и амортизации)	тыс. руб.	***
15.	ЕБИТ (прибыль до выплаты налогов и процентов)	тыс. руб.	***
16.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит:

- удовлетворить спрос на гостиничные услуги в районе реализации проекта;
- создать новый бизнес с объемом реализации *** млн. рублей в год и приносящий чистую прибыль *** млн. рублей в год;
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта;
- обеспечить своевременную выплату основного долга и процентов по привлекаемым заемным средствам.

Приведенные результаты коммерческой оценки данного инвестиционного проекта свидетельствуют о его коммерческой привлекательности, привлекательности со стороны потенциальных инвесторов и кредиторов и целесообразности дальнейшей реализации.

3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

3.1. Строительство здания гостиницы

Строительство гостиницы является важнейшим этапом реализации проекта. Для строительства будут привлечены компании, специализирующиеся на строительстве гостиниц любого уровня и по индивидуальным проектам

Все работы связанные со строительством, подведением коммуникаций и отделкой помещений гостиницы будут выполнены одним подрядчиком что позволит обеспечить одинаково высокий уровень качества по каждому виду услуг, а также, наиболее оптимальное сочетание различных строительных решений как в технологическом так и в эстетическом плане. В целом же строительство гостиницы будет включать следующие этапы (см. рисунок 2).



Рисунок 1. Технологическая последовательность строительства гостиницы

Строительство гостиницы будет доверено компании имеющей инженерно-проектировочный опыт в строительстве, т.к. строительство гостиницы регулируется множеством нормативных документов и требований.

Основные нормативные документы применяемые при проектировании и строительстве гостиниц:

- СНиП 10-01-94 «Система нормативных документов в строительстве. Основные положения».
- СНиП 2.08.02.89 «Общественные здания и сооружения».
- СНиП 2.08.01-89 «Жилые здания».
- СНиП 2.07.01-89 «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений».
- СНиП 2.04.05-94 «Отопление, вентиляция и кондиционирование».
- СНиП 2.04.01-85 «Внутренний водопровод и канализация».
- СНиП 2.04.02-84 «Водоснабжение. Наружные сети и сооружения».
- СНиП 23-05-95 «Естественное и искусственное освещение».
- СНиП 2.01.07-85 «Нагрузки и воздействия».
- СНиП 2.03.01-84 «Бетонные и железобетонные конструкции».
- СНиП 21-01-97 «Пожарная безопасность зданий и сооружений».
- СНиП 2.04.09-84 «Пожарная автоматика зданий и сооружений».
- ВСН 62-91 «Проектирование среды жизнедеятельности с учетом потребностей инвалидов и маломобильных групп населения» Госкомархитектура, 1992.
- ВСН 59-88 «Электрооборудование жилых и общественных зданий. Нормы проектирования».
- ГОСТ Р 50645-94 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц».
- ГОСТ Р 50690-94 «Туристские услуги. Общие требования».
- ГОСТ Р 50681-94 «Проектирование туристских услуг».
- ГОСТ Р 50644-94 «Требования по обеспечению безопасности туристов и экскурсантов».
- ГОСТ 12.1.004.91 «Пожарная безопасность. Общие требования».
- ГОСТ 22011-90Е «Лифты пассажирские и грузовые».
- ПУЗ «Правила устройства электроустановок», 1986.
- НПБ 105-95 «Определение категорий помещений и зданий по взрывопожарной и пожарной опасности».
- НПБ 104-95 «Проектирование систем оповещения людей о пожаре в зданиях и сооружениях».
- НПБ 110-96 «Перечень зданий, сооружений, помещений и оборудования, подлежащих защите автоматическими установками тушения и обнаружения пожара».
- НПБ 112-98 «Здания и сооружения для хранения, технического обслуживания и ремонта автомобилей. Требования пожарной безопасности».
- ППВ 01-93 «Правила пожарной безопасности в Российской Федерации».

Кроме основного здания гостиницы в проекте заложено строительство котельной, прачечной и автостоянки. Для гостиниц категории 3 звезды и выше наличие автостоянки обязательно, при этом число машиномест рассчитывается как количество номеров в гостинице * **%, что в данном проекте равняется *** машиномест на стоянке.

Расчет затрат на строительство гостиницы представлен в таблице ниже.

Таблица 7. Расчет затрат на строительство гостиницы

Наименование зданий и сооружений	Площадь объекта, кв.м.	Стоимость работ за 1 кв.м., тыс. руб.	Итого сумма, тыс. руб.
Здание гостиницы	***	***	***
Автостоянка	***	***	***
Благоустройство и озеленение территории	***	***	***
Итого	***	***	***

Как видно из таблицы, стоимость строительства гостиницы составит *** тыс. руб. Кроме строительства основных зданий и сооружений необходимо подведение внешних инженерных коммуникаций к участку, который планируется приобрести за *** млн. руб. Расчет затрат на приобретение участка и подведение внешних инженерных коммуникаций представлен в таблице 8.

Таблица 8. Расчет затрат на приобретение участка и проведение коммуникаций

Наименование	Ед. измерения	Объем	Стоимость, тыс. руб.	Итого сумма, тыс. руб.
Земельный участок	кв.м.	***	***	***
Строительство подъездной дороги	м.	***	***	***
Водоснабжение и канализация	-	***	***	***
Газоснабжение	-	***	***	***
Электричество	-	***	***	***
Итого	-	***	***	***

Таким образом, на приобретение и оснащение участка, строительные-монтажные работы на объекте будет потрачено *** тыс. руб. Следующим этапом реализации проекта станет оснащение гостиницы мебелью и оборудованием.

3.2. Мебель и оборудование

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ПЛАН МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ

5.1. Позиционирование на рынке

Открываемая гостиница позволит обеспечить высокие потребительские качества всех видов предлагаемых услуг. Номерной фонд гостиницы составит 10 номеров двух классов: «Стандарт» и «Комфорт». Общее количество мест в гостинице составит 20 единиц. Площадь каждого номера «Стандарт» не менее *** кв.м., номера «Комфорт» не менее *** кв.м.

В соответствии с требуемым уровнем комфортности, все номера будут оснащены душевыми кабинами, кабельным либо спутниковым телевидением, телефоном, минибаром и прочими видами необходимых удобств.

Также в гостинице будет оборудована бесплатная стоянка на *** машиномест. Основные параметры позиционирования гостиницы представлены в таблице 21.

Таблица 21. Основные параметры позиционирования гостиницы

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1.	Местоположение гостиницы	Расположение на собственном участке земли общей площадью *** кв.м. около ЖД вокзала, центральные районы городов, по дороге из аэропорта или в непосредственной близости от крупных транспортных магистралей. При размещении в курортной зоне в наиболее живописных местах с хорошей транспортной доступностью.
2.	Целевая аудитория	<ul style="list-style-type: none"> - иногородние представители бизнеса; - туристы; - иностранные гости города; - городские жители.
3.	Основные услуги	<p>Проживание в номере «Стандарт»</p> <p>Проживание в номере «Комфорт»</p>
4.	Уровень сервиса	Высокий
5.	Уровень квалификации персонала	Средний
6.	Уровень цен	Средний

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
7.	Дополнительные услуги	Бесплатные услуги автостоянки, телефон, интернет, прачечная

Создаваемая гостиница ориентирована, прежде всего, на потребителей со средним уровнем достатка. Можно условно выделить следующие основные группы потенциальных потребителей услуг новой гостиницы:

- иногородние представители бизнеса;
- туристы;
- иностранные гости города;
- городские жители.

Группу потребителей «иногородние представители бизнеса» в основном составляют руководители и специалисты компаний. Потребители этой группы, как правило, нуждаются в комфортных условиях проживания и отдыха.

Таким образом, структура потенциальных потребителей позволяет обеспечить устойчивый спрос на все виды предлагаемых услуг новой гостиницы.

5.2. Ценовая политика

Ценовая политика гостиницы будет направлена на удовлетворение потребностей в гостиничных услугах. Гибкая политика ценообразования позволит учесть интересы широкого круга потребителей. Ценовая политика планируемой гостиницы в сравнении с конкурентами будет находиться на приемлемом уровне.

Цены на услуги гостиницы представлены в таблице 22.

Таблица 1. Цены на услуги гостиницы

№ п/п	Наименование услуги	Ед. изм.	Цена, тыс. руб.
1	Проживание в номере «Стандарт»	Сутки	***
2	Проживание в номере «Комфорт»	Сутки	***

Среди факторов, определяющих тенденции формирования цен на услуги новой гостиницы основными будут являться следующие факторы:

- цены конкурентов;
- цены на коммунальные услуги;

- тенденции, складывающиеся на локальном и российском рынке гостиничных услуг.

5.3. Рекламная политика

Для современного гостиничного предприятия, имеющего целью повышение процента загрузки, реклама является наилучшим способом информирования и убеждения потенциальных клиентов.

Планируется проведение ряда маркетинговых и рекламных акций, направленных на продвижение рассматриваемого комплекса услуг:

(Полный текст в демо-версию не включен)

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на период 40 кварталов с момента начала проекта.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

6.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки от продаж гостиничных услуг. Планируемые доходы по годам в течение срока реализации проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 24. Выручка от продаж услуг гостиницы

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Проживание в номере «Стандарт»	***	***	***	***	***
Проживание в номере «Комфорт»	***	***	***	***	***
Итого	***	***	***	***	***

Показатели	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Проживание в номере «Стандарт»	***	***	***	***	***
Проживание в номере «Комфорт»	***	***	***	***	***
Итого	***	***	***	***	***

Как видно из таблицы, ежегодный планируемый объем выручки проекта составляет *** тыс. руб. Согласно плану реализации проекта – начало продаж приходится на второй год.

Подробный поквартальный расчет выручки проекта приведен в приложении 1.

6.3. Операционные расходы

Основными затратами гостиницы станут затраты на заработную плату и коммунальные услуги. Также крупной статьёй переменных затрат станет обеспечение клиентов гостиницы санитарно-гигиеническими средствами.

Расчет затрат на функционирование гостиницы по годам представлен в таблице 25.

Таблица 25. Текущие затраты гостиницы по годам проекта

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Завтраки	***	***	***	***	***
Санитарно-гигиенические средства	***	***	***	***	***
Вода и водоотведение	***	***	***	***	***
Постельное белье	***	***	***	***	***
Заработная плата с отчислениями	***	***	***	***	***
Коммунальные услуги	***	***	***	***	***
Вывоз мусора	***	***	***	***	***
Услуги бухгалтера	***	***	***	***	***
Услуги связи и интернета	***	***	***	***	***
Охрана	***	***	***	***	***
Ремонт и содержание здания	***	***	***	***	***
Амортизация	***	***	***	***	***
Общехозяйственные расходы	***	***	***	***	***
Реклама	***	***	***	***	***
Налоги относимые на себестоимость	***	***	***	***	***

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выплата процентов по кредиту	***	***	***	***	***
Итого	***	***	***	***	***

Показатели	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Завтраки	***	***	***	***	***
Санитарно-гигиенические средства	***	***	***	***	***
Вода и водоотведение	***	***	***	***	***
Постельное белье	***	***	***	***	***
Зарботная плата с отчислениями	***	***	***	***	***
Коммунальные услуги	***	***	***	***	***
Вывоз мусора	***	***	***	***	***
Услуги бухгалтера	***	***	***	***	***
Услуги связи и интернета	***	***	***	***	***
Охрана	***	***	***	***	***
Ремонт и содержание здания	***	***	***	***	***
Амортизация	***	***	***	***	***
Общехозяйственные расходы	***	***	***	***	***
Реклама	***	***	***	***	***
Налоги относимые на себестоимость	***	***	***	***	***
Выплата процентов по кредиту	***	***	***	***	***

Показатели	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Итого	***	***	***	***	***

Расчет текущих затрат на функционирование гостиницы на весь срок реализации проекта поквартально представлен в приложении 5.

Структура затрат гостиницы представлена диаграммой 2.

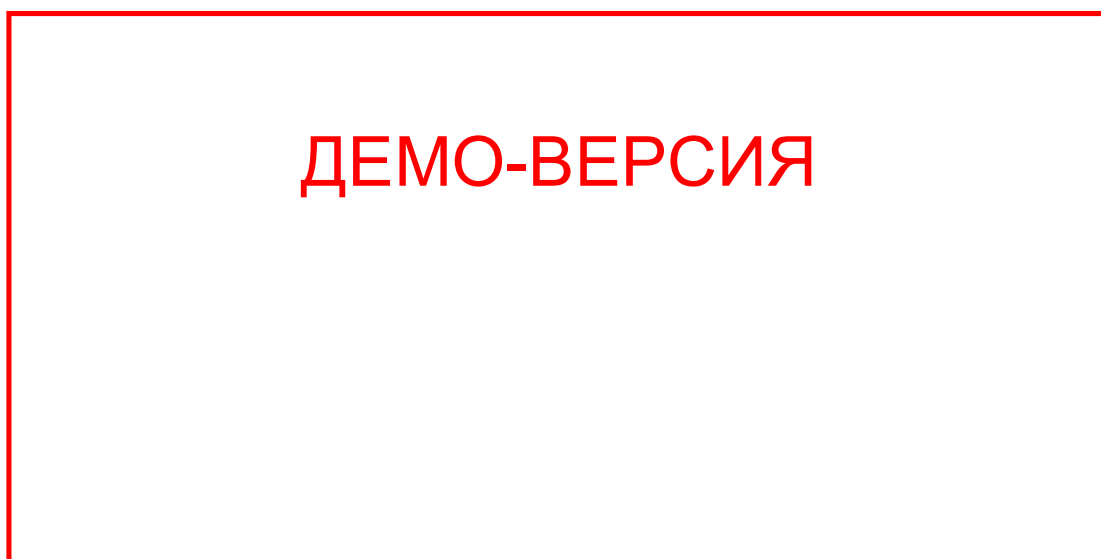


Диаграмма 2. Структура затрат гостиницы

Самая большая статья – затраты на заработную плату – **%. Довольно существенны коммунальные расходы и расходы на завтраки для гостей – **% и **% соответственно.

Как уже говорилось ранее, в гостинице будет использоваться система налогообложения УСН. Выплаты налогов в ходе реализации проекта представлены в приложении 4. Прибыль и затраты в ходе реализации проекта представлены в приложении 5.

6.4. Инвестиционные издержки

Инвестиции проекта складываются из

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

7.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 5) отражает операционную деятельность по проекту в определенные кварталы. График выручки приведен на диаграмме ниже.

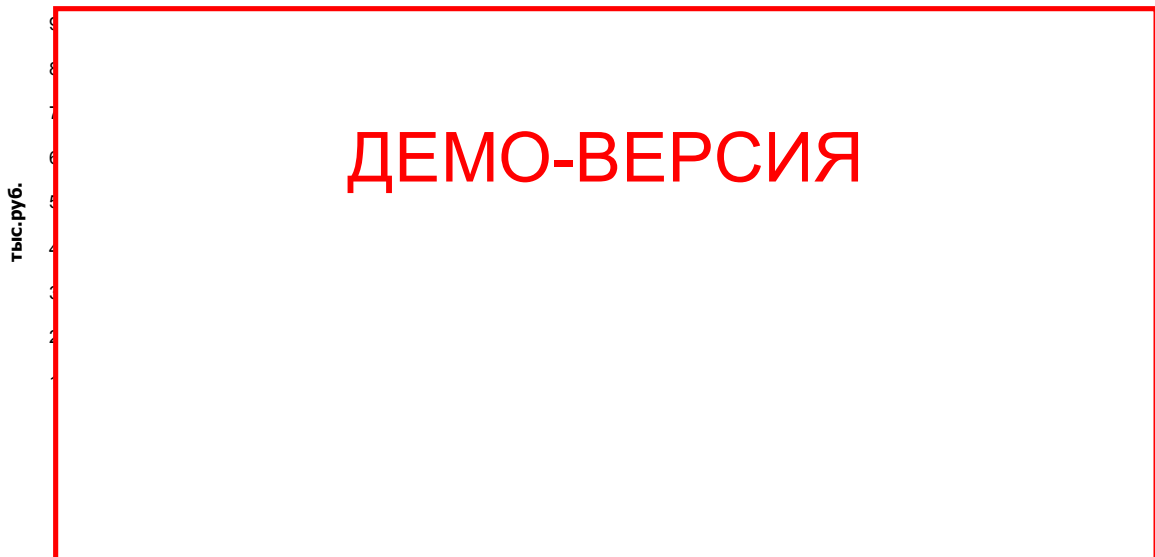


Диаграмма 3. График выручки

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность гостиницы. Так из приложения 5 и диаграммы 4 видно, что гостиница начнет получать прибыль на 5 квартале реализации проекта.

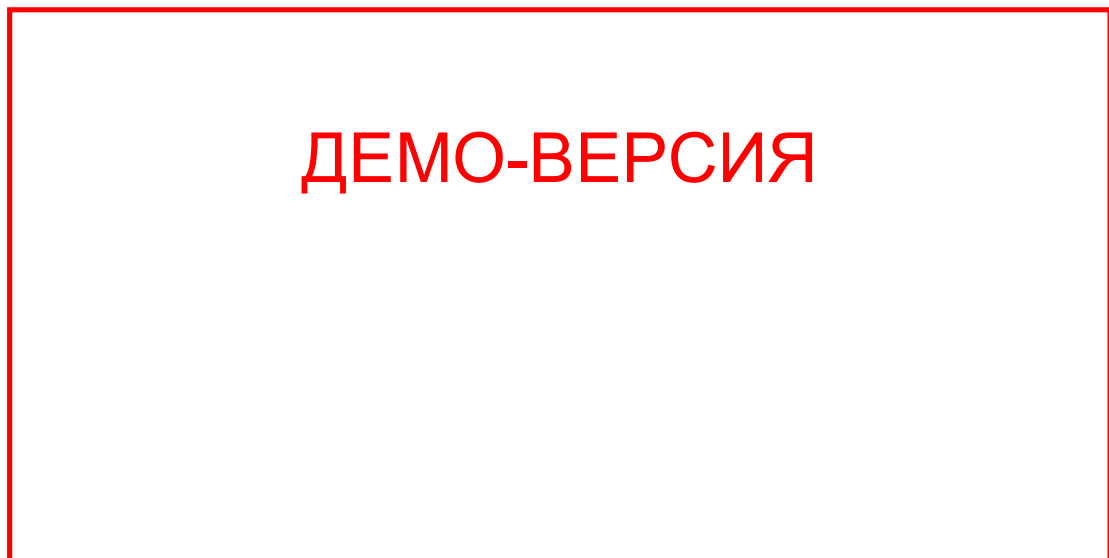


Диаграмма 4. График чистой прибыли

Анализ финансовых показателей в ходе реализации проекта по годам приведен в таблице 28.

Таблица 28. Выручка, чистая прибыль и рентабельность гостиницы по годам реализации проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Затраты, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Налог на финансовый результат, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Чистая прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Рентабельность по прибыли, %	***	***	***	***	***
Чистая прибыль в месяц в среднем, тыс. руб.	***	***	***	***	***

Показатель	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Затраты, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Налог на финансовый результат, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Чистая прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Рентабельность по прибыли, %	***	***	***	***	***

Показатель	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Чистая прибыль в месяц в среднем, тыс. руб.	***	***	***	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, на 10 год проекта чистая прибыль гостиницы составит *** тыс. рублей в год или *** тыс. рублей в месяц. Рентабельность по выручке составит ***% в среднем за год.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты Европейского общества исследователей рынка и общественного мнения ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, фармацевтика, ресторанный бизнес, гостиничный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Владимирской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Саратовской, Свердловской, Тверской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Ульяновской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Приморского края, Республики Татарстан, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Республики Чечня, Республики Саха (Якутия), Удмуртской республики, Ханты-Мансийского АО, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Украины, Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Узбекистана, Германии, Словакии, Молдовы, Грузии и Азербайджана.