УТВЕРЖДАЮ:

 Глава муниципального образования

Мостовской район

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Ласунов С.В.**

«\_\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 года

Предоставляется на

конфиденциальной основе

**Бизнес-план**

инвестиционного проекта

**«Строительство санатория с лечебно-диагностическим центром»**

Муниципальное образование Мостовский район

Краснодарский край, Мостовский район, пгт. Мостовской, ул. Горького 139

Март, 2021 год

Оглавление

1. Резюме инвестиционного проекта 4

1.1. Краткое описание инвестиционного проекта. 4

1.2. Размер капитальных вложений для реализации инвестиционного проекта. 5

1.3. Размер необходимого земельного участка. 5

1.4. Источники финансирования инвестиционного проекта. 6

1.5. Срок реализации инвестиционного проекта. 6

1.6. Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта. 6

1.7. Контрольные показатели. 7

2. Общие сведения об инициаторе инвестиционного проекта 9

2.1. Полное и сокращенное наименование инициатора. 9

2.2. Год и месяц государственной регистрации инициатора в качестве юридического лица. 9

2.3. Дата и номер свидетельства о государственной регистрации инициатора, наименование регистрирующего органа. 9

2.4. Юридический и фактический адрес инициатора. 9

2.10. Предполагаемая организационно-правовая форма и структура юридического лица, или предполагаемая организационно-правовая форма реализации проекта. 10

3.Производственный план реализации инвестиционного проекта 13

3.1. Описание производственно-технологических процессов. Основные технические параметры и стадии производства. 13

3.2. Описание необходимой инфраструктуры для осуществления деятельности на территории, согласованные администрацией муниципального образования Краснодарского края по месту размещения объекта. 25

3.3. Сведения о производственном, технологическом и ином оборудовании с указанием технологических характеристик и потребностей в инфраструктуре. Требования к оборудованию и качеству применяемых материалов. 26

3.4. Сведения о степени готовности инициатора к началу реализации инвестиционного проекта. 31

4. Маркетинговый план проекта реализации инвестиционного проекта 32

4.1. Конкурентные преимущества реализуемого инвестиционного проекта перед российскими и зарубежными аналогами. 32

4.2. Стратегия продвижения реализуемого инвестиционного проекта на рынке. 33

4.3. Политика ценообразования. 39

4.4. Предполагаемые потребители продукции реализуемого инвестиционного проекта. 40

5.Анализ рынка 42

5.1. Состояние российского отраслевого рынка/внешних рынков реализуемого инвестиционного проекта. 42

5.2 Особенности сегмента рынка, в котором реализуется инвестиционный проект. 51

5.3. Основные потребительские группы и их территориальное расположение. 52

5.4. Основные участники российского рынка, степень насыщенности рынка, анализ основных конкурентов. 52

5.5. Текущее положение инициатора на рынке, оценка доли рынка, основные конкурентные преимущества. 57

5.6. Планируемая доля рынка после реализации проекта. 57

6. Организационный план реализации инвестиционного проекта 58

6.1. Календарный план реализации инвестиционного проекта. 58

6.2. Количество и квалификация производственного, инженерно-технического и иного персонала, необходимого для реализации проекта, при осуществлении инвестиционной деятельности по проекту силами инициатора. 59

7. Финансовый план реализации инвестиционного проекта 61

7.1. Основные принятые допущения для построения финансовой модели. 61

7.2. Источники финансирования с указанием суммы и стоимости финансирования. График финансирования проекта. 61

7.3. Планируемый объем продаж, планируемая выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг). 62

7.4. Планируемая себестоимость (структура себестоимости), структура прочих затрат, обслуживание долговых обязательств, чистая прибыль. 64

7.5. Ожидаемые налоговые отчисления (исходя из текущего налогового режима, в том числе в бюджет Краснодарского края). 66

7.6. Расчет точки безубыточности. 68

7.7. Расчёт показателей эффективности проекта. 68

7.8. Финансовый план (таблицы). 70

8.Анализ рисков инвестиционного проекта 84

8.1. Анализ сильных и слабых сторон инвестиционного проекта, благоприятных возможностей и потенциальных угроз. 84

8.2. Анализ чувствительности проекта к изменению основных показателей. 84

8.3. Описание основных видов рисков и способов их минимизации. 85

9.Сопутствующие эффекты от реализации инвестиционного проекта 87

9.1. Экологическая безопасность проекта, описание возможных выбросов и отходов. 87

9.2. Основные социальные эффекты от реализации проекта. 88

10.Лицензирование и сертификация 89

10.1. Патентно-правовая охрана производимой продукции и технологий. 89

10.1.1. Наличие у заявителя зарегистрированных в установленном порядке прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе в виде нематериальных активов. 89

10.1.2. План мероприятий по обеспечению правовой охраны объектов интеллектуальной собственности. 89

10.2. Сертификация продукции. 89

10.2.1. Необходимые сертификаты на продукцию, условия, сроки и стоимость получения, с указанием уже полученных. 89

10.2.2. Необходимые сертификаты при экспорте продукции, условия, сроки и стоимость получения. 89

10.3. Лицензирование осуществляемой деятельности. 89

# 1. Резюме инвестиционного проекта

## 1.1. Краткое описание инвестиционного проекта.

В рамках проекта предполагается строительство санатория с лечебно-диагностическим центром на территории Мостовского городского поселения Краснодарского края. Согласно концепции проекта планируется строительство двух корпусов и индивидуальных коттеджей:

* Двухэтажный лечебно-диагностический корпус;
* 2 трехэтажных жилых корпуса с общим номерным фондом 300 номеров;
* шесть индивидуальных двухэтажных коттеджей с собственными термальными бассейнами общей вместимостью 36 человек.

На прилегающей территории будут расположены места отдыха, общий бассейн с термальной водой. Строительство объектов планируется в стиле шале, чтобы максимально создать впечатления отдыха в горах.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Рисунок -Концепция проекта – строительство объектов в стиле шале, учитывая ландшафт предгорья

Лечение будет осуществляться посредством применения термальных вод местных месторождений, лечебных грязей и общеоздоровительных санаторно-курортных процедур.

Реализация инвестиционного проекта позволит на территории Мостовского района, а также соседних районов:

* Поддержать, простимулировать развитие на территории края и района туристической отрасли с санаторным уклоном;
* Удовлетворить спрос на санаторно-курортное лечение;
* Создать конкурентоспособное предприятие, обеспечивающее гарантированный возврат инвестиций;
* Улучшить инфраструктуру района;
* Обеспечить организацию порядка 57 рабочих мест;
* Обеспечить поступление налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

## 1.2. Размер капитальных вложений для реализации инвестиционного проекта.

Для реализации проекта необходимо привлечение 446 554 тыс. руб., в том числе инвестиции капитального характера 432 700 тыс. руб.

## 1.3. Размер необходимого земельного участка.

Для реализации инвестиционного проекта предлагается земельный участок, расположенный на северо-западе посёлка Мостовского в трёх километрах от его центра, прилегает к автодороге местного значения и имеет хорошую транспортную доступность. Ближайшая железнодорожная станция находится в 5 километрах, что обеспечивает хорошую и удобную логистику для гостей будущего объекта, прибывающих различными видами транспорта.

Таблица - Удалённость предлагаемого участка от основных объектов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Удаленность от | | Название | Расстояние (км) |
| 1 | административного центра муниципального образования | пгт. Мостовской | 3 |
| 2 | ближайшего населен­ного пункта | пгт. Мостовской | 3 |
| 3 | города Краснодара |  | 220 |
| 4 | автодороги *(федерального, краевого, местного значения)* | пгт. Мостовской | 0,01 |
| 5 | ближайшей железнодо­рожной станции | пгт. Мостовской | 5 |
| 6 | ближайших железнодо­рожных путей | пгт. Мостовской | 3 |
| 7 | аэропорта | город Краснодар | 220 |
| 8 | морского порта | Туапсе | 235 |

Земельный участок находится в собственности муниципального образования Мостовский район Краснодарского края. Правообладатель – Администрация Мостовского городского поселения. Ниже представлено расположение земельного участка и его текущее состояние.

|  |  |
| --- | --- |
| Macintosh HD:Users:varshavskii:Desktop:Снимок экрана 2021-04-06 в 13.57.20.png |  |

**Рисунок 2- Предполагаемое место реализации проекта (слева) и текущее состояние предлагаемого земельного участка (справа)**

Краткая информация о земельном участке:

* Кадастровый номер: 23:20:0115001:424
* Участок расположен по адресу: Краснодарский край, р-н Мостовский;
* Площадь участка – 125 293 м2
* Категория земель – земли населённых пунктов;
* Вид разрешённого использования – для размещения объектов физической культуры и спорта;
* По документу – спорт.

В дальнейшем вид разрешённого использования может быть изменён для целей реализации проекта. В настоящее время категория земли и вид разрешённого использования соответствуют генеральному плану Мостовского городского поселения, утверждённого решением Совета Мостовского городского поселения от 18.05.2012 года №131 (в редакции от 21.04.2017 г. №160). Правила землепользования и застройки Мостовского городского поселения утверждены решением Совета Мостовского городского поселения от 01.03.2017 года №152 (в редакции от 04.09.2017 года №179).

## 1.4. Источники финансирования инвестиционного проекта.

В рамках проекта планируется привлечение частного каптала инвестора.

## 1.5. Срок реализации инвестиционного проекта.

Дата начала реализации проекта будет установлена после того, как инвестор внесёт сумму необходимых инвестиций. Срок строительства 2 года.

## 1.6. Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта.

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

Таблица - Эффективность реализации проекта

| Показатели | Сумма |
| --- | --- |
| Общая стоимость проекта, млн. руб.: | 446,55 |
| Основные показатели экономической эффективности инвестиционного проекта |  |
| Чистый приведённый доход (NPV), млн. руб. | 39,2 |
| Простой срок окупаемости, лет | 7,00 |
| Дисконтированный срок окупаемости, лет | 9,00 |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 13 |
| Индекс прибыльности (PI) | 1,11 |
| Валовая выручка, млн. руб. в год | 299,1 |
| Социальная эффективность инвестиционного проекта |  |
| Число рабочих мест | 57 |
| Бюджетная эффективность инвестиционного проекта |  |
| Среднегодовая сумма налоговых платежей, млн. руб. | 17,8 |

## 1.7. Контрольные показатели.

Расчётный период по проекту – 10 лет. Планируется, что в этот период будут достигнуты следующие контрольные показатели:

Таблица - Контрольные показатели проекта

| **Показатель** | 3 год | 4 год | 5 год | 6 год |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Путёвки с лечебно-оздоровительным сервисом (14 дн.), шт. | 3360 | 3 360 | 3 840 | 3 840 |
| Ресторанный комплекс, ср. чек | 22995 | 22995 | 26280 | 26280 |
| Аренда VIP-домиков | 1512 | 1 512 | 1 728 | 1 728 |
| Выручка, тыс. руб. | 261734 | 261 734 | 299 124 | 299 124 |
| Численность сотрудников | 57 | 57 | 57 | 57 |

Продолжение таблицы 2

| **Показатель** | 7 год | **8 год** | **9 год** | **10 год** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Путёвки с лечебно-оздоровительным сервисом (14 дн.), шт. | 3 840 | 3 840 | 3 840 | 3 840 |
| Ресторанный комплекс, ср. чек | 26280 | 26280 | 26280 | 26280 |
| Аренда VIP-домиков | 1 728 | 1 728 | 1 728 | 1 728 |
| Выручка, тыс. руб. | 299 124 | 299 124 | 299 124 | 299 124 |
| Численность сотрудников | 57 | 57 | 57 | 57 |

Реализация инвестиционного проекта позволит на территории Мостовского района, а также соседних районов:

* простимулировать развитие сферы санаторно-оздоровительного туризма;
* привлечь дополнительный поток туристов в район, за счёт активного продвижения санатория и популяризации внутреннего туризма в России;
* обеспечить организацию 57 рабочих мест;
* обеспечить поступление налогов и сборов в бюджеты всех уровней.

# 2. Общие сведения об инициаторе инвестиционного проекта

## 2.1. Полное и сокращённое наименование инициатора.

Полное наименование заявителя: Администрация муниципального образования Мостовский район.

Сокращенное наименование заявителя: Администрация муниципального образования Мостовский район.

## 2.2. Год и месяц государственной регистрации инициатора в качестве юридического лица.

Дата присвоения ОГРН – 04.10.2002 года.

## 2.3. Дата и номер свидетельства о государственной регистрации инициатора, наименование регистрирующего органа.

04.10.2002 г. администрации муниципального образования Мостовский район было выдано свидетельство о государственной регистрации серия 23 № 007329892.

Свидетельство о государственной регистрации юридического лица выдано Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы №16 по Краснодарскому краю.

## 2.4. Юридический и фактический адрес инициатора.

Юридический адрес: 352570, Краснодарский край, Мостовский район, пос. Мостовской, ул. Горького, 139

Фактический адрес заявителя совпадает с юридическим адресом: 352570, Краснодарский край, Мостовский район, пос. Мостовской, ул. Горького, 139.

**2.5. Дата и номер государственной регистрации устава инициатора.**

Зарегистрирован Управлением Министерства юстиции Российской Федерации по Краснодарскому краю 7 декабря 2011 года, государственный регистрационный номер Ru 235210002011002.

**2.6. ОГРН, ИНН/КПП инициатора.**

ОГРН: 1022304340992.

ИНН: 2342010887.

КПП: 234201001.

**2.7. Контакты: почтовый адрес, номер телефона, номер факса, адрес электронной почты, официальный сайт в сети Интернет.**

Почтовый адрес: 352570, Краснодарский край, Мостовский район, пос. Мостовской, ул. Горького, 139

Телефон/факс: 8(86192) 5-30-82

Электронный адрес: econom\_most@mail.ru

Сайт: [www.mostovskiy.ru](http://www.mostovskiy.ru)

**2.8. Информация о структуре уставного капитала и составе учредителей инициатора, владеющих долей, превышающей 5 процентов в уставном капитале.**

В рамках проекта заявителем является Администрация муниципального образования Мостовский район.

**2.9. Виды экономической деятельности инициатора.**

Основной вид экономической деятельности. Код ОКВЭД 84.11.3 – деятельность органов местного самоуправления по управлению вопросами общего характера.

## 2.10. Предполагаемая организационно-правовая форма и структура юридического лица, или предполагаемая организационно-правовая форма реализации проекта.

В рамках проекта предполагается организация нового юридического лица. Планируемая организационно-правовая форма реализации проекта - общество с ограниченной ответственностью.

Рисунок 3 - Организационная структура управления

Требования к руководящему составу:

**Директор санатория:** опыт работы на руководящей должности не менее 5 лет; уверенный пользователь ПК; опыт работы в сфере управления санаториями; высшее образование; знание английского; наличие личного автомобиля; навыки ведения переговоров и принятия решений, ориентированность на результат, стратегическое мышление, высокий уровень самоорганизации.

**Коммерческий директор:** опыт работы в данной сфере от 2 лет; знание маркетинга; знания бюджетирования, отчётности, финансовой дисциплины, проведения аудита; навыки работы с гостиничными программами; коммуникативные качества, грамотная речь и навыки проведения презентаций; владение английским языком; навыки и опыт управления персоналом; личные качества: принципиальность в вопросах качества и сервиса, навыки ведения переговоров и принятия решений, ориентированность на результат, стратегическое мышление, высокий уровень самоорганизации.

**Главный бухгалтер:** опыт работы главным бухгалтером от 3 лет; знание бухгалтерского и налогового учета; управленческий опыт и навыки работы с коллективом; умение работать с большим количеством информации; опыт прохождения выездных и камеральных проверок; уверенный пользователь 1С.

**Администратор средства размещения:** знание стандартов гостеприимства, законодательных и нормативно-правовых актов, организации материально-технического обеспечения санатория; уверенный пользователь ПК, обязательно знание гостиничных и ресторанных программ; доброжелательность; оперативность; коммуникабельность; стратегическое мышление; стремление к саморазвитию; высокий уровень ответственности; организаторские способности; навыки делегирования, контроля и оценки результатов работы; умение расставлять приоритеты.

**2.11. Фамилия, имя, отчество, номер телефона руководителей инициатора: генеральный директор, финансовый директор, главный бухгалтер, директор по маркетингу, технический директор, руководитель научно-технического отдела, либо лица, исполняющие их обязанности.**

Начальник отдела инвестиций, туризма, административной реформы, управления экономики, инвестиций, туризма, торговли и сферы услуг Администрации МО Мостовский район Шматкова Наталья Викторовна.

Телефон: 8 (86192) 5-30-82.

Электронная почта:  [econom\_most@mail.ru](mailto:econom_most@mail.ru).

**2.12. Фамилия, имя, отчество, номер телефона, номер факса, адрес электронной почты лица, ответственного за подготовку бизнес-плана.**

Начальник отдела инвестиций, туризма, административной реформы, управления экономики, инвестиций, туризма, торговли и сферы услуг Администрации МО Мостовский район Шматкова Наталья Викторовна.

Телефон: 8 (86192) 5-30-82.

Электронная почта:  [econom\_most@mail.ru](mailto:econom_most@mail.ru).

# 3. Производственный план реализации инвестиционного проекта

## 3.1. Описание производственно-технологических процессов. Основные технические параметры и стадии производства.

*Ключевое направление деятельности по проекту* – предоставление санаторно-курортных услуг населению. Путёвки предполагают проживание, питание полный пансион и базовые оздоровительные процедуры. Дополнительное санаторное лечение будет осуществляться по желанию гостей и оплачиваться дополнительно.

В связи с этим необходимо рассмотреть, в чем заключается работа санатория. Санатории – это лечебно-оздоровительные организации, осуществляющие лечебный процесс преимущественно природными лечебными средствами, имеют статус лечебно-профилактических организаций (бальнеолечебницы, санатории, пансионаты с лечением, водолечебницы, санатории-профилактории).

Лечебно-оздоровительные центры пользуются невероятной популярностью и вниманием у ценителей курортного отдыха. В лечебно-профилактических центрах используются наиболее популярные методики лечения и восстановления организма. В основе этих методик лежит использование обычной воды с разнообразными добавками (эфирные масла, сухие водоросли, соли, привозные лечебные грязи, лекарственные препараты).

*Предлагаемые услуги по проекту:*

* путёвки с санаторно-курортным лечением с проживанием в спальном корпусе, включающие проживание, питание по системе «шведский стол» или диетические столы, услуги диагностики и санаторного лечения, пользование бассейном и всей инфраструктурой санатория;
* услуги ресторана «а-ля карт»;
* аренда индивидуальный коттеджей (vip-домиков) с санаторным лечением.

**Технология работы лечебно-диагностического комплекса**

В лечебно-диагностическом комплексе будет проводится весь комплекс мер по санаторно-курортному лечению и оздоровлению в рамках проекта. Предполагается что ЛДК будет расположен в отдельно стоящем корпусе на территории санатория. Согласно концепции проекта ЛДК будет включать следующие отделения:

* *Терапевтическо-диагностическое* (где будет осуществляться приём врачей, первичная диагностика, в том числе аппаратная и назначение лечения);
* *Физиотерапевтическое* (специализирующееся на проведении различных физиотерапевтических процедур);
* *Массажное* (предоставление услуг ручного и аппаратного массажа);
* *Пелиоидотерапевтическое* (услуги по грязелечению, гальваногрязь);
* *Бальнеологическое* (лечение и косметические процедуры с использованием местных термальных вод – различные ванны, души и др.);
* *Озонотерапия;*
* *Отоларингология.*

В бальнеологическом комплексе санатория будет использоваться вода из местных термальных источников, а также местная и привозная грязь с курортов Краснодарского края и Республики Крым.

Технология санаторно-курортного лечения будет соответствовать принятым стандартам и осуществляться в рамках путёвок. В качестве базовых выбраны программы на 14 дней. При возможности реализации путёвок на 21 день, санаторий также будет оказывать услуги по лечению и на этот период.

В бальнеологическом комплексе будет находиться кабинет подводного душа – массажа, ванное отделение и грязелечение, фитобар для приёма кислородного коктейля и лечебного чая, комнаты отдыха после приёма процедур. Также будут расположены массажные кабинеты, кабинет кишечного орошения, гинекологического орошения, кабинет для орошения горла/носа, физиокабинет. Физиотерапевтической кабинет, оснащённый приборами аппаратами для электро-, магнитно-, ультразвуковой терапии.

При заселении в санаторий гости будут проходить первичный приём терапевта, при необходимости посещать узких специалистов, проходить аппаратную диагностику (УЗИ, ЭКГ, КТ), после чего им будет назначено санаторное лечение соответствующее состоянию их здоровья и базовым хроническим заболеваниям.

Ниже представлен плановый прайс-лист на услуги лечебно-диагностического центра при посещении без проживания в санатории.

Таблица - Базовый прайс-лист на услуги лечебно-диагностического центра по проекту

| № п/п | Наименование медицинской услуги | Стоимость в рублях с 01.06 по 15.10. | | Стоимость в рублях с 15.10 по 01.06 | | Примечание | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Прием врача – **терапевта** (**первичный, повторный)** | Бесплатно | | Бесплатно | |  | |
| 2 | Прием врача – **педиатра** (**первичный, повторный)** | Бесплатно | | Бесплатно | |  | |
| 3 | Прием врача - **отоларинголога**, **первичный** | 600 | | 600 | |  | |
| 4 | Прием врача - **отоларинголога, повторный** | 300 | | 300 | |  | |
| Диагностические исследования | | | | | | | |
| 7 | ЭКГ | 300 | | 300 | |  | |
| Физиотерапевтическое отделение | | | | | | | |
| 8 | Общая магнитотурботерапия («**Алма**») | 500 | | 450 | |  | |
| 9 | Суховоздушная **радоновая** ванна | 800 | | 800 | |  | |
| 10 | Суховоздушная **углекислая** ванна | 400 | | 400 | |  | |
| 11 | Комбинированная (радоновая + углекислая) ванна | 1000 | | 1000 | |  | |
| 12 | Магнито – лазеротерапия на аппарате «**Милта»** | 250 | | 200 | |  | |
| 13 | Магнитотерапия на аппарате «**Полюс- 2М**» | 250 | | 200 | |  | |
| 14 | Магнито - инфракрасная лазерная терапия на аппарате **«Рикта- 03»** | 250 | | 200 | |  | |
| 15 | Магнитотерапия для офтальмокоррекции «**Каскад**» | 300 | | 250 | |  | |
| 16 | Гальванизация | 250 | | 200 | |  | |
| 17 | **Электрофорез** с лекарственными средствами | 250 | | 200 | |  | |
| 18 | **Дарсонвализация** | 250 | | 200 | |  | |
| 19 | **УЗ**-терапия | 300 | | 250 | |  | |
| 20 | **Фонофорез**  с лекарственным средством, фитогелем (**«Селена+лавр» с экстрактом бразильского ореха, Имбирь)** | 350 | | 300 | |  | |
| 21 | **СМТ** на аппарате «Ирга» | 250 | | 200 | |  | |
| 22 | **КВЧ** - терапия | 300 | | 250 | |  | |
| 23 | **ДДТ, Амплипульс**, на аппарате «Ирга» | 250 | | 200 | |  | |
| 24 | **КУФ** | 150 | | 100 | |  | |
| 25 | **Ингаляция** | 200 | | 200 | |  | |
| 26 | Ингаляция с пульмикортом | 300 | | 300 | |  | |
| 27 | **Галоспелиотерапия** | 250 | | 200 | |  | |
| 28 | **Криосауна** | 1000 | | 1000 | |  | |
| 29 | Термотерапия (**кедровая бочка**) ( фитопар противоостеохондрозный, антицеллюлитный) | 400 | | 350 | |  | |
| 30 | Термотерапия **(финская сауна**,) 1 час | 800 | | Бесплатно до 25.05.2020г. | |  | |
| Массаж аппаратный | | | | | | | |
| 31 | Массаж **стоп**, роликовый, механический **(ММС**) | | 250 | | 200 | |  |
| 32 | Вибромассаж дренажный, механический (**Виброжилет)** | | 400 | | 350 | |  |
| 33 | Массаж спины, роликовый, механический ,«NUGA BEST»(**Кровать**) | | 400 | | 350 | |  |
| 34 | Массаж спины, роликовый, механический (**Кресло)** | | 400 | | 350 | |  |
| Пелоидотерапия | | | | | | | |
| 35 | Электрогрязелечение (**гальваногрязь**) | | 350 | | 300 | |  |
| Бальнеологическое отделение | | | | | | | |
| 36 | Ванна  **с фитосолями**  (йодо-бромная, тонус - антиартрит, селен, кремний «Вита», лаванда, каштан) | | 350 | | 300 | |  |
| 37 | Ванна  **скипидарная** по Залманову (белая, желтая) | | 350 | | 350 | |  |
| 38 | Ванна  **скипидарная** по Залманову (белая, желтая) (аэромассажная) | | 400 | | 400 | |  |
| 39 | Ванна **жемчужная** | | 350 | | 300 | |  |
| 40 | Ванна **жемчужная**, **с фитосолями** (йодо-бромная, тонус - антиартрит, селен, кремний «Вита», лаванда, каштан) | | 400 | | 350 | |  |
| 41 | Ванна с «**Бишофит**» | | 350 | | 300 | |  |
| 42 | Ванна **жемчужная/аэромассажная с «Бишофит»** | | 400 | | 350 | |  |
| 43 | Ванна пантовая с экстрактом **«О-Панто»** | | 650 | | 600 | |  |
| 44 | Ванна пантовая с экстрактом **«О-Панто»**  **( жемчужная/ аэромассажная)** | | 700 | | 650 | |  |
| 45 | Ванны ***косметологические:*** | |  | |  | |  |
|  | Ванна **молочная** «Молоко- ваниль» | | 650 | | 600 | |  |
| 42 | Ванна **молочная** «Молоко- ваниль» (жемчужная/аэромассажная) | | 700 | | 650 | |  |
|  | ***Гидропатия:*** | |  | |  | |  |
| 43 | Душ **восходящий** | | 350 | | 300 | |  |
| 44 | Душ **циркулярный** | | 350 | | 300 | |  |
| 45 | Душ **Шарко** | | 500 | | 450 | |  |
| 46 | **Душ- массаж подводный** | | 600 | | 550 | |  |
| 47 | **Аэромассажная** ванна | | 350 | | 300 | |  |
| 48 | **Аэромассажная ванна с фитосолями** (йодо-бромная, тонус - антиартрит, селен, кремний «Вита», лаванда, каштан). | | 400 | | 350 | |  |
| 49 | **Аэрогидромассажная** ванна | | 350 | | 350 | |  |
| Массаж ручной, классический | | | | | | | |
| 50 | **Наименование медицинской услуги** | | **Кол-во усл. ед**. | | **Стоимость процедуры** | | **Стоимость процедуры детям до 12 лет** |
| 51 | Массаж **головы и шеи** (лобно- височной и затылочно- теменной области, задняя поверхность шеи) | | 1,5 | | 375 | | 300 |
| 52 | Массаж **воротниковой области** (задней поверхности шеи, спины до уровня 4 грудного позвонка, передней поверхности грудной клетки до 2 ребра) | | 1,5 | | 375 | | 300 |
| 53 | Массаж **шейно- грудного** отдела позвоночника | | 3 | | 750 | | 600 |
| 54 | Массаж **верхней конечности (одна)** | | 1.5 | | 375 | | 300 |
| 55 | Массаж **верхней конечности, надплечья, области лопатки** | | 2 | | 500 | | 400 |
| 56 | Массаж области **грудной клетки** (область передней поверхности грудной клетки от передних границ надплечий до реберных дуг, и области спины, от 7-го шейного до 1-го поясничного позвонков) | | 2.5 | | 625 | | 500 |
| 57 | Массаж мышц **передней брюшной стенки живота** | | 2 | | 500 | | 200 |
| 58 | Массаж **пояснично- крестцовой** области (от 1-го поясничного позвонка до нижних ягодичных складок) | | 1.5 | | 375 | | 300 |
| 59 | Массаж области **спины (**область задней поверхности шеи, спины и пояснично- крестцовой области от левой до правой задней аксиллярной линии) | | 4 | | 1000 | | 800 |
| 60 | Массаж **нижней конечности и поясницы с одной стороны** (область стопы, голени, бедра, ягодичной и пояснично- крестцовой области | | 3,5 | | 875 | | 700 |
| 61 | Массаж **нижней конечности (одна)** | | 2 | | 500 | | 400 |
| 62 | Массаж **тазобедренного сустава** **– с одной стороны** (верхняя треть бедра, области тазобедренного сустава и ягодичной области) | | 1 | | 250 | | 200 |
| 63 | Массаж **коленного сустава- с одной стороны**  (верхней трети голени, области коленного сустава и нижней трети бедра) | | 1 | | 250 | | 200 |
| 64 | Массаж **голеностопного сустава - с одной стороны** (проксимальный отдел стопы, области голеностопного сустава и нижней трети голени) | | 1 | | 250 | | 200 |
| 65 | Массаж **стоп** с обеих сторон | | 1 | | 250 | | 200 |
| 66 | Массаж **стоп и голеней** с обеих сторон | | 2 | | 500 | | 400 |
| 67 | Массаж **общий (взрослые и дети старше 12 лет)** | | 10 | | 2000 | | --- |
| 68 | Массаж **общий (дети до 5-ти лет**) | | 5 | | --- | | 1000 |
| 69 | Массаж **общий ( дети с 5-ти до 12-ти лет)** | | 7 | | --- | | 1400 |
| 70 | Массаж **антицеллюлитный** общий | | 10 | | 2500 | | --- |
| 71 | Массаж  **лимфодренажный** общий | | 10 | | 2500 | | --- |
| Озонотерапия | | | | | | | |
| 72 | Прием врача - озонотерапевта | | Бесплатно | | Бесплатно | |  |
| 73 |  | |  | |  | |  |
| 74 | **Внутривенное** введение озонированного физиологического раствора | | 500 | | 500 | |  |
| 75 | **Ректальная инсуффляция** кислородо – озоновой смеси | | 500 | | 500 | |  |
| 76 | **Паравертебральное** (подкожное или внутримышечное) введение озона при остеохондрозе, радикулите (вдоль всего позвоночника) | | 500 | | 500 | |  |
| 77 | Внутримышечное**,** подкожное (локальное) введение озона в **триггерные точки** и акупунктурные зоны при мышечной болезненности | | 500 | | 500 | |  |
| 78 | **Параартикулярное** (околосуставное) введение озона при воспалительных заболеваниях суставов (артриты, артрозы) | | 500 | | 500 | |  |
| 79 | Наружная обработка инфицированных, плохозаживающих ран, травм и поврежденной кожи озоном с помощью **озоностойких пластиковых контейнеров** (лечение кожных заболеваний, различных нагноительных процессов кожи) (одна зона) | | 700 | | 700 | |  |
| 80 | Озонотерапия **слуховых проходов** (наружная) | | 100 | | 100 | |  |
| 81 | Озонотерапия **носовых пазух, зева** | | 100 | | 100 | |  |
| 82 | Озонированное **масло** , 100 мл | | 400 | | 400 | |  |
| 83 | Озонированная **вода** ,200 мл | | 200 | | 200 | |  |
| Отоларингология | | | | | | | |
| 84 | Шприцевое промывание лакун небных миндалин (взрослые) | | 300 | | 300 | |  |
| 85 | Шприцевое промывание лакун небных миндалин (дети) | | 200 | | 200 | |  |
| 86 | Шприцевое промывание лакун небных миндалин **озонированным раствором** (взрослые) | | 400 | | 350 | |  |
| 87 | Шприцевое промывание лакун небных миндалин **озонированным раствором** (дети) | | 300 | | 250 | |  |
| 88 | Промывание лакун небных миндалин на аппарате «Тонзиллор» | | 500 | | 450 | |  |
| 89 | Промывание лакун небных миндалин на аппарате «Тонзиллор**» озонированным раствором** | | 550 | | 500 | |  |
| 90 | Фонофорез с лекарственным средством на аппарате «Тонзиллор» | | 350 | | 300 | |  |
| 91 | Гортанные вливания лекарственных средств | | 300 | | 250 | |  |
| 92 | **Удаление инородного тела глотки, гортани** | | 500 | | 500 | |  |
| 93 | **Удаление ушной серы, серной пробки** | | 500 | | 500 | |  |
| 94 | Туалет уха при хроническом среднем отите, наружном отите с введением **лекарственного средства** , **озонированного раствора.** | | 500 | | 450 | |  |
| 95 | Продувание слуховых труб по «Политцеру» | | 350 | | 300 | |  |
| 96 | Промывание полости носа и околоносовых пазух методом перемещения жидкости по Проэтцу («Кукушка») с предварительной анемизацией слизистой оболочки носа **озонированным раствором** | | 500 | | 400 | |  |

Цены в прайс-листе носят ориентировочный характер и взяты за основу при формировании средней стоимости путёвки.

**Технология работы средств размещения**

В рамках проекта планируется строительство 2 жилых корпусов в стиле «шале» общей вместимостью 300 номеров категории стандарт, предполагающих двухместное размещение + дополнительное место. Мощность объекта – 600 койко-мест (без учёта дополнительных мест). Все гостиничные номера предполагаются категории «стандарт» с двухместным размещением и 1 дополнительным местом. Для семей с детьми будет возможность бронирования смежных номеров, в которых запроектированы внутренние двери для беспрепятственного перехода из одного номера в другой. 

Для тех, кто хочет более уединённого отдыха может быть предложено проживание в индивидуальном коттедже с собственной инфраструктурой. Таких коттеджей планируется шесть. Их вместимость до 6 человек в одном коттедже. Следовательно, максимальная мощность объекта размещения – 636 койко-мест.

*Формат работы* – All inclusive, что до сих пор является редкостью для объектов Краснодарского края, оказывающих в том числе санаторно-курортные услуги.

Для обеспечения работы номерного фонда средств размещения, необходима организация структурных подразделений.

Обслуживание гостиничного комплекса и проживающих людей требует наличия квалифицированного персонала различных специальностей. С целью организации эффективной работы гостиничного комплекса персонал объединяется в структурные подразделения, выполняющие обслуживание номеров, обслуживание проживающих людей, административное управление, поддерживающие безопасность гостиницы, медицинское обслуживание, инженерно-техническую работу.

**Служба управления номерным фондом (Room division)** состоит из подразделений, которые наиболее активно вовлечены в процесс обслуживания клиентов. Одной из таких служб является **служба приема и размещения (Front office)**.

Важнейшими функциями службы приёма и размещения является:

* продажа номерного фонда и сбор данных о его использовании;
* приём гостей, их регистрация, выдача ключей и размещение;
* создание и ведение карточек гостей;
* обработка заказов на бронирование;
* обеспечение гостей любой интересующей их информацией;
* подготовка платёжных документов за услуги и произведение окончательных расчётов с клиентами;
* координация всех видов услуг, предоставляемых гостям.

От того, как персонал примет гостя, как быстро будут решены все вопросы - во многом зависит первое впечатление о средстве размещения в целом. Со всей очевидностью можно говорить о требованиях, предъявляемых к службе приёма и размещения.

Во-первых, служба приёма и размещения должна находиться в непосредственной близости от входа в корпус размещения.

Во-вторых, стойка регистрации должна быть чистой и свободной от посторонних предметов. Информация для клиентов не должна смешиваться с информационными материалами персонала отеля.

В-третьих, сотрудники службы приёма и размещения должны иметь безупречный внешний вид и быть открытыми и доброжелательными. С гостями следует: разговаривать только стоя; работать оперативно, чтобы людям не приходилось долго ждать.

Персонал службы приёма и размещения участвует во всех процессах, происходящих в средствах размещения (как по координации работы жилого корпуса, так и VIP-домиков), и ему ежедневно приходится соприкасаться с проблемами, возникающими в процессе предоставления услуг.

Среди факторов, влияющих на работу сотрудников службы приёма и размещения, можно выделить:

* автономность;
* тесный контакт с гостем (увеличение времени общения с клиентом позволяет уменьшить количество проблем);
* производственная культура (некачественное выполнение сотрудниками средства размещения своих обязанностей приводит к возникновению проблем у работников службы приёма и размещения);
* обратная связь (информация, полученная от гостей или управленцев, позволяет улучшить качество обслуживания);
* неоднородность задач (требует от сотрудников службы, с одной стороны, придерживаться существующих правил и процедур, с другой – «правильно»

К службе приёма и размещения относятся: стойка администратора, секция кассовых операций, ночной аудит, секция почты и информации, телефонная служба, подразделение бронирования номеров.

**Стойка администратора (Front desk или reception)** – главное место контакта сотрудников службы приёма и размещения с гостями. За ней происходит регистрация гостей и расчёты с ними, распределение номерного фонда; сюда обращаются гости за решением проблем.

Регистрация гостей сопровождается оформлением регистрационных записей, которые могут храниться в виде файлов, на регистрационной карточке или в гостевой книге.

**Секция кассовых операций** – её функции будут выполняться либо специальными сотрудниками, либо сотрудниками службы приёма и размещения наряду с другими операциями. В обязанности сотрудников входит подготовка ежедневных отчётов, обновление счетов клиентов и приём платежей.

**Подразделение бронирования номеров (reservation department)** отвечает за получение и обработку запросов на будущие услуги проживания. Персонал этой службы должен не просто принять заявку на проживание, но и предоставить клиентам всю необходимую информацию.

**Работа ресторанного комплекса.**

Предполагается, что отдельно стоящий ресторан будет работать по системе «а-ля карт». Выбирая средство размещения, путешественники опираются на свои требования относительно проживания, системы питания, лечения, развлечений и т.д. Для многих особенно важно то, как и чем их будут кормить во время пребывания в той или иной гостинице. Пределом мечтаний для рядового российского туриста, конечно же, является система питания "олл инклюзив", то есть "все включено". Однако есть категория отдыхающих, которые желают питаться в ресторанах "а-ля карт".

Это понятие имеет французское происхождение и означает выбор блюд по меню или карте по собственному желанию. При этом заказчик чётко знает, во сколько обойдётся ему обед или ужин, ведь перед каждым из блюд записана стоимость одной порции. Одним словом, "а ля карте" - это самый обычный ресторан. Подобные заведения существуют практически во всех городах мира. Однако в гостиничном и туристическом бизнесе термином "а ля карте" обозначают такой вид питания, при котором едок может заказать себе трапезу из трёх блюд, входящих в меню: горячего с гарниром, салата и десерта. К тому же он по собственному желанию может выбирать гарнир для мясного или рыбного блюда.

Заведения общественного питания подобного типа, которые действуют при отелях или гостиничных комплексах, часто создаются вдобавок к основным ресторанам, которые работают по системе "все включено". Так, если человек купил турпакет, в котором отмечена система питания "олл инклюзив", то он очень часто в качестве бонуса получает возможность единожды или даже несколько раз воспользоваться услугами ресторана "а ля карт", то есть заказать понравившиеся ему три блюда из меню. Если же отдыхающий предпочитает во все время пребывания в отеле питаться подобным образом, то услуги ресторана "а ля карт" для него остаются платными.

*Основные принципы работы ресторана*

Первым в списке базовых принципов ресторанного бизнеса является чистота. Помещение ресторана должно соответствовать всем санитарно-гигиеническим нормам. Идеальная чистота и соблюдение этих норм повышает качество обслуживания и блюд, вкус которых на 25 процентов зависит от данного критерия.

Следующим пунктом в списке принципов стоит скорость обслуживания клиентов. Хороший ресторан должен обеспечивать подачу блюд посетителю в течение 15 минут после заказа. Однако из-за сложности некоторых блюд не всегда есть возможность быстро приготовить, поэтому стоит составлять меню таким образом, чтобы процесс приготовления занимал как можно меньше времени.

Блюда в ресторане должны быть не только качественными и вкусными, но и простыми, этот принцип логически вытекает из предыдущего. Не стоит брать за основы больше основных 5 ингредиентов, этого количества вполне достаточно для гармоничного сочетания в блюде. Небольшое количество основных продуктов способно обеспечить высокую скорость обслуживания, а, следовательно, клиент останется доволен, а руководство получит прибыль и соответствующий имидж компании.

Все используемые в процессе приготовления блюд ингредиенты должны быть первой свежести и высшего качества. Проверке качества закупаемых продуктов следует уделить самое пристальное внимание и подобрать именно тех поставщиков, которые способны обеспечить ресторан качественной продукцией. Ни в коем случае не стоит экономить на этом.

Положительное впечатление от заведения формируется у посетителя не только от вкусной кухни, но и от доброжелательного и правильного обслуживания.

Все этапы обслуживания клиентов выстраиваются с особую схему – формулу успеха заведения:

*Этап первый - встреча и приветствие гостей*

Встреча гостей начинается с располагающей и привлекательной вывески, которая всем своим видом демонстрирует, что здесь ждут именно вас. Если посетитель уже зашел в заведение, то первым его должна встретить широкая улыбка администратора/хостес. Радушное приветствие, помощь гардеробщика в сдаче верхней одежды – и гостя можно проводить в зал. Необходимо осведомиться – заказан столик или нет, сколько будет человек и т.д.

*Этап второй - подача меню и предложение аперитива*

Официант должен представиться гостям и незамедлительно подать меню - открытым на первой странице. Пока гости определяются с выбором, можно предложить напитки для возбуждения аппетита (аперитивы) - соки, воду, мартини, пиво - что предпочитает гость. Разумеется, подать их нужно как можно быстрее. Если гости уже готовы сделать заказ, можно переходить к следующему этапу.

*Этап третий – приём заказа*

Не нужно просто стоять и молча слушать посетителя. Нужно общаться с ним, выясняя его предпочтения в блюдах и напитках и рекомендовать меню сообразно им. Подсказать, посоветовать, проинформировать об акциях и новинках - не слишком навязчиво - и гость будет чувствовать, что ему здесь рады. Словом, нужно использовать все навыки грамотного предложения, чтобы повысить уровень продаж.

Необходимо сообщить время приготовления блюд и уточнить порядок подачи. Заказ обязательно записывается в блокнот и дублируется вслух для того, чтобы избежать недоразумений. Одну из папок меню хорошо бы оставить - возможно, гости захотят заказать что-то ещё.

*Этап четвёртый – выполнение заказа*

Заказ вносится в кассовую систему. Затем сервируется стол в соответствии со стандартами, принятыми в заведении - хлеб, салфетки, приборы и т.д. Это нужно сделать до подачи заказа, а не одновременно.

После чего, по истечении времени, заказ забирается с раздачи/бара. Блюда ставятся на стол по правилу "открытой руки" - если официант подходит справа, блюдо/напиток подаётся правой рукой, и наоборот. Мужчины обслуживаются после женщин. При подаче необходимо называть каждое блюдо или напиток - особенно, если их несколько.

*Этап пятый - обратный контроль (чек-бэк)*

Пока гости наслаждаются едой, не стоит оставлять их без внимания, но не стоит быть слишком назойливым. На этом этапе обслуживания выполняются следующие задачи:

* уборка грязной посуды;
* досервировка стола при необходимости (салфетки, специи, дополнительные приборы и т.д.);
* выполнение дополнительных заказов или иных просьб гостя.

*Этап шестой - расчёт и прощание*

Когда гость просит счёт, следует принести его как можно быстрее. Нужно поинтересоваться заранее, наличный расчёт или безналичный, есть ли карта скидок. Если посетители после расчёта не покидают ресторан, обслуживание продолжается.

Сдачу нужно приносить всю до копейки. Чаевые - это то, что останется в папке, когда гость уйдёт, и по большей части они будут зависеть от стараний официанта.

Прощание, как и приветствие, должно быть искренним. Если гостю что-то не понравилось в заведении, это последняя возможность исправить ситуацию - не стоит ее упускать.

Этапы организации обслуживания гостей должны знать не только официанты, но и администраторы, чтобы грамотно оценивать их работу.

## 3.2. Описание необходимой инфраструктуры для осуществления деятельности на территории, согласованные администрацией муниципального образования Краснодарского края по месту размещения объекта.

Для полноценной работы санатория необходимо обеспечение зданий инженерными коммуникациями. Участок, на котором предполагается реализация проекта, не подключён к коммуникациям. Стоимость подключения коммуникаций учтена в финансовой модели проекта (капитальные вложения) и составляет около 20 млн. руб.

Для реализации проекта необходимо обеспечение следующими ресурсами в годовом объёме:

**Таблица 5 – Планируемый объем потребления ресурсов** (***годовой***)

|  |  |
| --- | --- |
| Вид ресурса | Объем потребления |
| Электричества, МВт в год | 2 561 |
| Газа, млн. м куб. | Не требуется |
| Водоснабжение без учётов бассейнов, млн. м куб. в год | 0,025 |
| Водоотведение без учётов бассейнов, млн. м куб. в год | 0,025 |

*Электроснабжение.* Поставщиком электроэнергии будет выступать ПАО «Кубаньэнерго». В 25 метрах от границы участка имеется точка подключения со свободной мощностью 5,97 МВт, класс напряжения – 10 Кв.

*Водоснабжение.* Помимо подключения стандартных коммуникаций питьевой воды, учтена необходимость обеспечения проекта термальной минерализованной водой. В рамках настоящего проекта предполагается бурение собственной скважины глубокого горизонта для наполнения термальных бассейнов и использования в качестве наполнения для ванн. Также в отсутствие водопровода предусмотрено бурение собственной скважины с установкой оборудования (водонапорной башни Рожновского) для обеспечения санатория питьевой водой.

Более точный расчёт затрат на обеспечение земельного участка инженерной инфраструктурой можно будет провести после заключения договоров с обслуживающими компаниями.

## 3.3. Сведения о производственном, технологическом и ином оборудовании с указанием технологических характеристик и потребностей в инфраструктуре. Требования к оборудованию и качеству применяемых материалов.

*Оборудование для бальнеологического отделения*

**Гидромассажная ванна Бельмонт Шор Де-Люкс.** Гидромассажные ванны Бельмонт Шор Де-Люкс оснащены всеми видами гидромассажа, хроматерапии, ароматерапии, аудиовизуальной релаксции.

Описание гидромассажной ванны:

* интенсивный подводный гидромассаж;
* воздушный пузырьковый массаж подогретым воздухом;
* встроенная система ароматерапии через систему воздушного пузырькового массажа;
* подводная подсветка \ хроматерапия;
* озон \ система дезинфекции воды;
* 3+1 массажные зоны;
* контурированный анатомичный подголовник;
* хромированный ручной душ;
* автоматическая система терморегуляции воды и др. функции.

Ванна оснащена современными джетами, создающими мощный гидромассаж с регулировкой направления струи и выбором терапевтических зон.

**Гидромассажная ванна HUBBARD (Губбарда) Chirana Medi Progress Словакия**

Ванна формы «бабочка» для подводного душ-массажа из шланга с насадкой и 12 форсунками для вихревого массажа. Ванна установлена на подставке с ножками, регулируемыми по высоте. Ручки для удерживания пациента прикреплены к внутренней стенке ванны. Для фиксирования недвижимого пациента при процедуре служит опора спины и ног.

Описание гидромассажной ванны:

* объем: 1 440 литров;
* отвод воды: D 100 мм;
* номинальное напряжение: 3×400 В или 230 В;
* номинальная частота: 50 Гц;
* степень защиты: IP 44;
* класс защиты установки: I;
* масса: около 390 кг;
* размеры изделия (ДхШхВ) мм: 2670 х 2000 х 1030.

**Классические швейцарские циркулярные души**

****Циркулярный душ предназначен для проведения мощного точечного массажа тела; снятия усталости и стрессов, улучшения кровообращения и общего психо-физического состояния. Душ состоит из пяти вертикальных несущих стоек, соединенных между собой, изготовленных из специальных нержавеющих высококачественных материалов с бесшовной сваркой и специальным покрытием. На пяти вертикальных стойках установлены цельнометаллические распылители с направленным точечным воздействием воды. Распылители оснащены кнопкой индивидуального отключения, системой регулировки угла.

Дизайн и покрытие минимизируют возможность кальцинации. Легко обслуживаются и очищаются в течение нескольких секунд. Вертикальные стойки циркулярного душа образуют объемное пространство, внутри которого через гидрораспылители под регулируемым давлением распыляются направленные струи воды.

**Физиотерапевтическая комбинированная система INTELECT® ADVANCE COLOR MONOCHROMATIC**

****Физиотерапевтическая комбинированная система с цветным/монохроматическим дисплеем включает в себя все необходимые инструменты, позволяющие обеспечить максимальную клиническую эффективность и улучшить качество обслуживания пациентов.

Физиотерапевтическая комбинированная система представляет собой:

* более 25 форм токов;
* два независимых электротерапевтических канала;
* более 200 готовых терапевтических программ;
* более 100 протоколов, определяемых пользователем;
* технология "Quick-Link" - быстрый доступ к 10 часто используемым терапевтическим программам;
* клиническая библиотека, содержащая цветные анатомические и патоанатомические атласы;
* систему электронных карт пациента и систему управления данными пациента обеспечивает нужную последовательность выполнения предписанных физиотерапевтических процедур (без перенастройки прибора);
* эргономичные ультразвуковые головки 1 см; 2,2 см; 2,5 см; 2,10 см с контролем контакта, световой и звуковой индикацией, подогревом головки перед процедурой;
* ультразвуковая терапия 1-3 МГц в постоянном и импульсном режимах проведение комбинированной терапии (электролечение и ультразвуковая терапия).

**Кушетка медицинская Vario-Line Vojta/Bobath Linear 120 EL**

Специальный стол с большой рабочей поверхностью для гимнастики по методам Войты/Бобата. Электромеханическая регулировка высоты 48-100 см. Стальная рама серебристого цвета рассчитана на очень большие нагрузки, отличная устойчивость при любой высоте. Пневматический пульт управления с 2 кнопками (магнитное основание, длинный шнур). Строго вертикальное изменение высоты (без смещения в сторону рабочей поверхности). Рабочая поверхность с округлыми краями обтянута устойчивым к давлению гигиеничным кожзаменителем (цвет любой из 30 по выбору). Габариты: 180х120 см. Электричество: 220В; 300 Вт

**Комплекс реабилитационный DST-8000 (Dynamic Stair Trainer 8000)**.

 Динамический тренажер лестница-брусья. Универсальная система для реабилитации нижних конечностей. Подходит для всех возрастных групп (от детей с 5 лет до престарелых пациентов). Уникальная гибкость (электронное бесступенчатое изменение высоты ступеней от 0 до 16 см) и простота управления (пульт с двумя кнопками), мобильность (4 ролика для перемещения, полностью складывается для экономии места), доступность (специальная рампа для входа или въезда на инвалидной коляске). В плоском положении используется как параллельные брусья (с регулировкой высоты 65-96 см). Поручни покрыты специальной антимикробной краской, которая предотвращает распространение 99,9% бактерий. Ширина ступеней (с противоскользящим покрытием) 74 см. Габариты в рабочем состоянии (ДхШхВ): 240х88х110/160 см. Вес 250 кг. Электричество 220 В; 0,8 А. Габариты упаковки: 210х105х65 см, вес 330 кг.

**Лестница для упражнений в ходьбе.**

 Возможность сборки в линию, либо углом. Полированная рама с напылением, рукоятки с регулируемой высотой (80-120 см). Ступени с нанесенными противоскользящими полосами. Размер платформы: 66 х 66 см. 1-ая сторона: 4 ступени: 15 х 30 х 60 см. 2-ая сторона: 3 ступени: 20 х 30 х 60 см. Полная длина, включая платформу: 126 см

**Тренажерная дорожка с параллельными брусьями для упражнений в ходьбе.**

****Длина тренажёра составляет 3 м.. Металлическая рама белого цвета, ширина дорожки - 64 см, ширина рамы - 83 см, длина - 311 см, нескользящие поручни из термопластика (регулировка высоты 77 - 107 см), нижние металлические планки для усиления конструкции. Покрытие синего цвета. Высота платформы - 6,5 см.

**Аппарат ультразвуковой диагностики (УЗИ) SIUI Apogee 5800**

Предназначен для общей врачебной практики. Apogee 5800 – флагманская модель среди всего семейства продукции сочетающая в себе премиальное качество визуализации и инновационные технологии. Всесторонние средства диагностики гарантируют применение в различных областях клинической практики. Стоимость – 2,5 млн. руб.

Основные технические характеристики:

* 23" ЖК монитор с высоким разрешением;
* 10.4" командный сенсорный экран;
* 500 Гб жесткий диск с программой ведения базы данных пациента Smarchive;
* 6 разъемов для подключения датчиков;
* DVD-RW и 4 порта для USB-устройств;
* Предустановленные параметры, аннотации, маркеры, программы измерений для абдоминальных исследований, акушерства, гинекологии, кардиологии, ангиологии, исследований малых органов, урологии, педиатрии, неотложной медицины.

### Дополнительные аксессуары для УЗИ-сканера Apogee 5500

* Насадка для биопсии для конвексного датчика;
* Насадка для биопсии для линейного датчика;
* Насадка для биопсии для внутриполостного датчика;
* Водонепроницаемый ножной переключатель (двухклавишный);
* Цветной видеопринтер;
* Черно-белый видеопринтер.

**Компьютерный томограф Siemens Somatom Emotion 6**

Emotion 6 предоставляет пользователю уникальные по удобству и производительности клинические инструменты интерактивной визуализации анатомических объемов сканирования. Позволяет проводить скрининговые обследования легких и толстого кишечника, виртуальную эндоскопию, перфузию, интервенции под контролем КТ, количественную оценку васкулярных нарушений, и многое другое.

Аппарат обеспечивает высокое качество изображений, минимальную лучевую нагрузку, а также оснащен эффективной воздушной системой охлаждения гентри. Базовая комплектация включает мощные средства трёхмерной постобработки изображений, ангиографии и мультипланарной реконструкции. Стоимость – 7,5 – 8,5 млн. руб.

*Оборудование для жилого корпуса:*

Таблица - Основное оборудование для обустройства гостиничного комплекса

| Основное оборудование | Количество, шт. |
| --- | --- |
| Кровать 180\*200 см. | 306 |
| Прикроватная тумба | 712 |
| Шкаф для одежды | 306 |
| Комплект мебели для гостиной (диван, кресла, журнальный столик и т.д.) | 300 |
| Стол | 306 |
| Стул | 712 |
| Холодильники для хранения еды | 306 |
| Комплект постельного белья | 750 |
| Сантехническое оборудование и мебель (унитаз, душевая кабина, раковина, тумбочка) | 306 |

*Оборудование ресторана:*

Таблица - Основное оборудование комплекса питания

| Основное оборудование | Количество, шт. |
| --- | --- |
| Плита электрическая | 2 |
| Посудомоечная машина | 1 |
| Камера холодильная и морозильная | 5 |
| Линия раздачи питания | 1 |
| Микроволновая печь | 2 |
| Жарочная поверхность | 2 |
| Стол тепловой | 3 |
| Посуда | 350 |
| Стол | 20 |
| Стул | 80 |

Все предполагаемое оборудование будет закупаться у надёжных поставщиков.

Общая стоимость оборудования по проекту составляет порядка 131 млн. руб.

## 3.4. Сведения о степени готовности инициатора к началу реализации инвестиционного проекта.

На данном этапе разработан бизнес-план, идёт поиск инвестора.

# 4. Маркетинговый план проекта реализации инвестиционного проекта

## 4.1. Конкурентные преимущества реализуемого инвестиционного проекта перед российскими и зарубежными аналогами.

Основными конкурентными преимуществами рассматриваемого проекта являются:

* Круглогодичный характер работы санатория;
* высокий уровень оказания санаторно-курортных, бальнеологических услуг;
* высококвалифицированные специалисты;
* интересная современная концепция проекта;
* новизна номерного фонда, вызывающая интерес населения;
* комплексность предоставляемых услуг;
* высокий уровень обслуживания;
* приемлемый уровень цен;
* совмещение многих форматов;
* работа в формате оллинклюзив.

Существующие конкурентные преимущества позволят завоевать проекту существенную долю рынка особенно в условиях пандемии и связанных с этим ограничений в мировом туризме. Всё большее количество россиян демонстрирует интерес к внутреннему туризму и заботе о своём здоровье. В связи с этим санаторно-курортное лечение становится более популярным и востребованным. В то же время качественных санаториев с хорошей современной лечебной базой и современным номерным фондом не так много и рассматриваемый проект в данном контексте будет особенно актуален.

Успех любого предприятия зависит от возможности, во-первых, привлечь новых клиентов, во-вторых, удержать их. Это в полной мере относится и к санаторию. Успешно реализовав свои функции, комплекс будет не только встречать своих постоянных клиентов, но и принимать друзей своих постоянных клиентов. К настоящему времени, 92% потребителей доверяют рекомендациям друзей и семьи больше, чем любой другой форме рекламы, как онлайн, так и офлайн.

Успех в привлечении новой клиентуры будет зависеть от реализации следующих факторов:

* местоположение;
* качество номерного фонда;
* качество лечебной базы;
* территория санатория;
* рекламная кампания.

Местоположение должно отвечать следующим требованиям:

* наличие потенциальных потребителей услуг (сложившейся спрос, отсутствие конкурентов) – санаторий будет располагаться в районе со сложившейся специализацией - бальнеология;
* удобная логистика – будущий санаторий имеет удобное расположение и логистическую доступность – вблизи атвтодорога (10 м) и подъездные пути к ней, в 5 км расположена железнодорожная станция, аэропорт – в 220 км (г. Краснодар);

Под качеством номерного фонда и территорией понимается, прежде всего, состояние самих зданий санатория, чистота окружающей территории, безопасность, ландшафтные решения и т.д.

Решение второй задачи – удержания клиентов – практически на 100% зависит от качества предоставляемых услуг. Восприятие клиентом качества предоставленных услуг, есть производная от следующих факторов:

* фокусирование на качестве обслуживания определённых групп клиентов;
* обеспечение доступных цен, соответствующих рыночным тенденциям;
* удобство пользования услугами и минимизация времени клиента;
* предоставление бесплатного питания или других дополнительных услуг;
* самые выгодные программы лояльности, стимулирующие повторные обращения и более частое пользование услугами комплекса;
* наличие всех необходимых дополнительных услуг (wi-fi, интернет, сауна, прачечная, ресторан и т.д.)
* уникальный стиль декорирования и обслуживания, позволяющие потребителю погрузиться в совершенно новую обстановку;
* приветливый и квалифицированный рабочий персонал.

## 4.2. Стратегия продвижения реализуемого инвестиционного проекта на рынке.

С целью продвижения услуг комплекса на рынке санаторно-курортных услуг инвестором планируется организация маркетинговой работы в двух направлениях: b2c и b2b

*Сроки начала рекламной кампании* – за полгода до открытия с последующим наращиванием активности до выхода на плановые показатели загрузки.

*Основные инструменты маркетинга* – мероприятия «фосстис», событийные мероприятия, прямая реклама, директ-маркетинг.

*Предпочтительные рекламные каналы* – реклама в сети интернет (наибольшая доля), наружная реклама, реклама в региональных СМИ (радио, телевидение).

*b2b -* работа с корпоративным сегментом, предусматривающим организованные закупки путёвок для сотрудников. Это прежде всего крупные предприятия Краснодарского края и отдалённых регионов РФ, преимущественно ресурсодобывающие и энергосбытовые (Газпром, Роснефть, Лукойл, Росатом, Кубаньэнерго, НЭСК и др.).

Для повышения узнаваемости комплекса и популяризации среди целевой аудитории предполагается проведение на его базе событийных мероприятий совместно с министерством курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края, освещение строительства и запуска объекта в региональных СМИ.

Для продажи услуг комплекса планируется активное сотрудничество с туристическими агентствами.

*b2c -* работа с конечным потребителем услуг – населением. Предусматривает маркетинговую активность в сети интернет, использование международных ресурсов бронирования booking.com, trivago.ru, hotels.ru и других популярных сервисов. Также интернет-активность будет осуществляться с использованием собственного сайта комплекса, аккаунтов в социальных сетях.

Первоочередными задачами маркетинговой программы продвижения санатория будут:

* формирование представления о санатории и предлагаемых услугах;
* поиск и привлечение новых клиентов;
* наработка базы постоянных клиентов;
* всестороннее изучение потребностей потенциальных клиентов;
* привлечение новых партнёров (туристических компаний и т.д.).

В структуру комплекса маркетинга, для будущего снатория будут входить:

* личная продажа;
* стимулирование сбыта;
* связи с общественностью;
* реклама.

*Личные продажи* представляют собойнепосредственный контакт представителя санатория с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью представления туристского продукта и совершения продажи. В данном случае в качестве покупателя может выступать не только постоялец, но и посреднические организации.

Личная (персональная) продажа широко распространена в туризме. В роли продавцов выступают практически все сотрудники. Контакты с клиентами устанавливаются по телефону, с помощью почтовых посланий и при личном общении. Личная продажа может рассматриваться в двух аспектах. С одной стороны, она используется для налаживания планируемых взаимоотношений с потребителями. С другой — это непосредственное осуществление сбытовых операций. Последний подход позволяет рассматривать личную продажу как одну из форм прямого сбыта туристского продукта (директ-маркетинг).

Процесс личной продажи достаточно сложен, так как в ходе ее необходимо:

* вести переговоры (для чего требуется, прежде всего, умение убеждать, аргументировано отвечать на выдвигаемые возражения и искусно использовать выразительные средства устной речи);
* установить отношения (для этого необходимо знать, как принять клиента, завязать контакт, правильно подойти к делу, внимательно следить за развитием отношений и завершить продажу именно в тот момент, когда это потребуется);
* удовлетворить потребность (это означает уловить, понять побудительные мотивы клиента к покупке туристского продукта, т.е. найти ключевые элементы интереса клиента, разделить его озабоченность, внимательно выслушать жалобы или критику).

*Стимулирование сбыта,* как элемент комплекса коммуникаций представляет собой систему побудительных мер и приемов, предназначенных для усиления ответной реакции целевой аудитории на различные мероприятия в рамках маркетинговой стратегии туристского предприятия в целом и его коммуникационной стратегии в частности.

Стимулирование сбыта является средством кратковременного воздействия на рынок. Особенности туристического бизнеса обязывают периодически прибегать к подобным приёмам, чтобы поддерживать интерес к средству размещения и его услугам.

Стимулирование торговых посредников преследует цели:

* поощрение введения новых туристских услуг в объекты своей торговой деятельности;
* наибольший охват системой распространения; сведение к минимуму усилий конкурентов по стимулированию сбыта;
* формирование приверженности к фирме у представителей розничных предприятий.

Конкретными инструментами стимулирования торговых посредников станут:

* установление прогрессивной комиссии за продажу услуг сверх установленной квоты;
* увеличение размера скидки на обслуживание в несезонный период в случае гарантий со стороны посредников роста объёмов несезонного туризма;
* вручение представителям фирм-посредников представительских подарков и сувениров;
* предоставление скидок на групповые поездки в случае увеличения объёмов продаж;
* совместная реклама;
* проведение конкурсов, с целью повышения заинтересованности посредников в реализации услуг санатория.

Мероприятия по стимулированию сбыта, направленные на клиентов, включают в себя следующие цели:

* поощрение интенсивного потребления услуг;
* стимулирование потребителей к покупке услуг;
* поощрение постоянных клиентов;
* снижение сезонных колебаний спроса;
* привлечение новых клиентов.

Для достижения поставленных целей стимулирования клиентов необходимо применять различные инструменты, которые можно объединить в несколько групп.

1. Скидки: скидки с объявленных цен на туристские услуги и поездки в случае предварительного бронирования в установленные сроки; скидки сезонных распродаж; скидки определённым категориям клиентов (студенты и т.д.); бонусные скидки, предоставляемые постоянным клиентам.

2. Купоны, представляющие собой своеобразные сертификаты, которые дают владельцу право на скидку на определённый вид услуг бальнеологической лечебницы. Для распространения купонов могут использоваться самые разнообразные способы: непосредственное предложение сотрудниками фирмы, рассылка по почте, распространение через прессу, интернет. Купоны могут принести достаточный эффект для стимулирования потребления на начальном этапе.

3. Конкурсы, игры, лотереи и викторины представляют собой достаточно эффективный способ поощрения потребления услуг и привлечения новой клиентуры.

4. Пакетные предложения. Приобретая проживание сразу на несколько месяцев, гость получает в подарок возможность раннего заезда или позднего выезда, или же бесплатный ужин и т.д.

*Связи с общественностью (PR)* — это деятельность, направленная на создание и поддержание благоприятных отношений между ней и организацией.

Работа по связям с общественностью нацелена на изучение складывающегося общественного мнения и формирование доброжелательного отношения к санаторию со стороны целевых аудиторий и широких масс населения. Пропаганда может осуществляться по нескольким направлениям, важнейшими из которых являются:

* организация сотрудничества со средствами массовой информации;
* налаживание контактов с целевыми аудиториями;
* установление отношений с органами государственной власти и управления.

Для достижения своих целей пропаганда использует разнообразные средства и приёмы. Основными приёмами установления связей со средствами массовой информации являются:

* сообщения и информационные пакеты для прессы;
* рассылка в средства массовой информации пресс-релизов (или пресс-бюллетеней);
* организация пресс-конференций и брифингов;
* информационные поездки журналистов;
* интервью, комментарии.

*Реклама услуг средств размещения* имеет ряд особенностей:

* неличный характер. Коммуникационный сигнал поступает к потенциальному клиенту не лично от сотрудника фирмы, а через посредника (средства массовой информации, проспекты, каталоги, афиши и т. д.);
* комплексность. На впечатление, которое остаётся у туриста после потребления услуги, влияет множество факторов, даже такие как поведение горничной, администратора;
* броскость и убедительность. Специфика туристских услуг обусловливает необходимость использования наглядных средств, обеспечивающих наиболее полное представление о туристическом объекте;

Всю рекламу средств размещения можно разделить на несколько видов:

* внутренняя реклама;
* наружная реклама;
* внешняя реклама.

Внутренняя реклама – реклама, которая воздействует на гостей, уже прибывших в комплекс. Она может быть направлена на потребителей услуг санатория. К такой рекламе относят:

* визитки;
* буклеты с информацией о комплексе и доп. услугах, координаты;
* дисконтные карты и карты постоянного посетителя;
* сувенирная продукция с символикой комплекса;
* информационные листы, папки в номерах и на ресепшен.

Наружная реклама – предназначена для более лёгкого определения месторасположения объекта, а также для привлечения потенциальных покупателей. К ней относят:

* вывески;
* дорожные указатели.

Внешняя реклама – реклама, информирующая всех потенциальных потребителей о санатории вне зависимости от месторасположения потребителей услуг (другой город/регион). Основной задачей является выявление интереса к комплексу и побуждение желания посетить его. К внешней рекламе относится:

* сайт, который выполняет различные функции: pr, бронирования / продаж; инструмент маркетинговых исследований; средство взаимодействия с клиентами (форум, обратная связь);
* реклама в средствах массовой информации (радио, телевидение, специализированные журналы, газеты, включая электронные);
* баннеры и странички на туристических порталах и на сайтах партнёров;
* буклеты и листовки, распространяющиеся на выставках, встречах, конференциях, презентациях и т.д.

В комплексе маркетинга необходимо отдельно выделить такие событийные мероприятия как выставки.

*Выставочные мероприятия*предоставляют большие возможности одновременного распространения и получения широкого спектра экономической, организационной, технической и коммерческой информации при относительно доступной ее стоимости. Участие в работе выставок и ярмарок является эффективным и мощным средством формирования маркетинговых коммуникаций санатория.

Выставочно-ярмарочные мероприятия позволяют:

* привлекать внимание потенциальных клиентов к предлагаемым туристским услугам;
* устанавливать контакты с представителями туристских администраций и предприятий;
* заключать договоры о сотрудничестве и продажах;
* устанавливать контакты с представителями средств массовой информации и с их помощью расширить представления туристов о туристском потенциале района;
* изучать передовой опыт организации туризма и его рекламы;
* анализировать предложения конкурирующих организаций, предлагающих туристские продукты с аналогичными  
  им близкими характеристиками;
* определять существующий спрос на предлагаемые поездки по  
  данному направлению и делать прогноз развития спроса;
* получать информацию о состоянии конъюнктуры рынка туризма (в особенности в санаторно-курортной сфере).

Использование инвестором комплексного подхода к продвижению услуг санатория позволит сформировать базу постоянных клиентов и обеспечит привлечение новых.

## 4.3. Политика ценообразования.

Санаторий будет работать на высоко конкурентном рынке, в связи с этим в основу ценообразования положены принципы среднерыночных и конкурентных цен.

Таблица - Стоимость оказания услуг.

| Вид услуг | Цена реализации, руб |
| --- | --- |
| Путёвки с лечебно-оздоровительным сервисом (14 дней) | 60 000 |
| Ресторан (средний чек) | 1 300 |
| Аренда VIP-домиков (сутки) | 20 000 |

В течение года цена на услуги комплекса будет изменяться. В пик сезона (июнь-октябрь) цены максимальны, в межсезонье (октябрь-май) цены снижаются. Интервал варьирования цен находится в пределах 15-20%. Среднегодовая заполняемость санатория рассчитана на уровне 80%. Стоимость услуг для расчёта финансовой модели определена постоянная среднегодовая.

Основными конкурентными преимуществами комплекса будут являться:

* доступные цены на оказываемые услуги;
* расположение в экологически чистом регионе и районе;
* качество обслуживание на уровне 4 звёзд;
* широкий спектр предоставляемых санаторно-курортных услуг;
* круглогодичная работа в формате «all inclusive».

В рамках ценовой политики будет предусмотрено предоставление скидок. Необходимость применения скидок должна определяться с учётом сезонности. При определении размера скидки необходимо использовать маржинальный подход к определению затрат (постоянные, переменные затраты) и метод сопутствующих затрат.

## 4.4. Предполагаемые потребители продукции реализуемого инвестиционного проекта.

Портрет потребителя услуг - это портрет типичного представителя некоторой группы (сегмента) людей, которые являются потенциальными или реальными потребителями определённого товара (услуги), и которому присущи, помимо собственных личных качеств и признаков, качества и признаки, наблюдающиеся у каждого члена указанной группы (сегмента). Этими общими чертами может быть что угодно: характер, образ мышления, интеллектуальный уровень, финансовое положение и т.д.

Основные отличительные черты потребительского поведения целевой аудитории санатория:

* высокий уровень информированности о средствах размещения в регионе;
* высокая требовательность к качеству услуг;
* мобильность;
* физическая и умственная активность на отдыхе;
* стремление путешествовать в комфортных условиях с семьёй;
* забота о своём здоровье.

Целевыми потребителями планируемого санатория являются как жители Краснодарского края, так и всей страны, прибывающие для отдыха в Краснодарский край с уровнем дохода средний и выше среднего.

# 5.Анализ рынка

## 5.1. Состояние российского отраслевого рынка/внешних рынков реализуемого инвестиционного проекта.

Туристическая отрасль занимает значимое место в мировой экономической и общественно-политической жизни. Роль туристического сектора в мировой экономике постоянно возрастает. Так сектор туризма и путешествий вносит 10,3% в мировой ВВП, отвечает за создание каждого четвёртого из новых рабочих мест в мире, а также девять лет подряд опережает в своём развитии рост глобальной экономики.

Предложение туристических и санаторно-оздоровительных услуг средств размещения

Согласно данным Всемирной организации исследования туризма, прогнозируется ежегодное развитие гостиничной индустрии в мире на 4%. Россия в этом многочисленном ряду выглядит ещё более привлекательно с точки зрения инвестиций, в том числе из-за ненасыщенности предложений на рынке туристических услуг.

На сегодняшний день гостиничная индустрия в России развивается с неведомой ей доселе скоростью. Причин тому масса, часть которых связано с политической ситуацией в мире, часть - с благосостоянием граждан страны.

В последнее пятилетие наблюдается масса ситуаций, свидетельствующих о нестабильности мирового уклада. К сожалению, получается так, что трагические моменты одних становятся возможностью развития других. Так, туристы, которые предпочитали заграничные курорты на протяжении последних лет, в последнее время имеют тенденцию делать выбор в пользу российских курортов.

**Рисунок 4 - Динамика объема оказанных услуг, млн. руб.**

*Источник: ФСГС*

Туризм в России на сегодняшний день подвержен двум сильнейшим разнонаправленным факторам влияния. С одной стороны, это сложная и нестабильная обстановка в экономике страны, снижение платёжеспособности населения. С другой стороны, этот же фактор, а также блокирование таких популярных туристических направлений как Турция и Египет, ведут к тому, что объем внутреннего туризма в стране имеет тенденцию к увеличению.

Рынок туристических услуг тесно взаимосвязан с рынком гостиничных услуг и рынком санаторно-оздоровительных услуг, рост одного из них приводит к росту другого.

Наибольший объем туристских услуг приходится на Центральный ФО – 27%, основным генератором потока туристов здесь является Москва. Приволжский и Южный ФО занимают вторую (18%) и третью (12%) позицию по объёмам оказанных туристских услуг. В свою очередь Северо-Кавказкий ФО и Северо-Западный ФО занимают четвертую (11%) и пятую (10%) позицию по объёмам оказанных туристических услуг.

Рисунок 5 - Структура рынка туристских услуг в разрезе ФО в 2019 г., %

Источник: ФСГС

Региональная структура рынка за последние годы незначительно изменилась. Так наблюдается снижение доли ЦФО в пользу всех остальных регионов. Причина роста доли регионов на рынке туристических услуг – возросшая популярность и интерес к отечественным достопримечательностям.

На рынке санаторно-оздоровительных услуг первое место по численности размещенных лиц занимает Южный ФО доля которого составила 33% (2 217 587 чел.) от общей доли рынка, на втором и третьем месте по объему оказанных услуг оказались Приволжский ФО (18%) и Центральный ФО (14%).

Рисунок 6 – Численность размещённых лиц в санаторно-курортных организациях в 2019 г., %

Источник: ФСГС

Помимо объёма оказанных туристических и гостиничных услуг отрасль характеризует площадь номерного фонда коллективных средств размещения, что является одним из основных государственных параметров учёта в гостиничной отрасли.

В последние годы объёмы строительства и ввода коллективных средств размещения в России достигли рекордных отметок. За анализируемый период количество коллективных средств размещения увеличилось, до показателя в 28 302 ед., в 2019 году.

Численность размещённых лиц в коллективных средствах размещения в России в период с 2015-2019 году постоянно возрастало

Рисунок - Структура количества размещённых лиц в коллективных средствах размещения в млн. чел.

Источник: ФСГС

В структуре средств размещения преобладают гостиницы и организации гостиничного типа –34 и 32%, на долю санаторно-курортных организаций пришлось 16% и столько же на долю домов отдыха.

Рисунок 8 - Структура средств размещения в России

*Источник: ФСГС*

Доля турбаз и аналогичных средств размещения составила 2%.

Спрос на услуги средств размещения

Спрос на услуги средств размещения в России формируется, прежде всего, культурой отдыха внутри страны, а затем уже популярностью курортов среди иностранных граждан. В целом спрос на услуги санаториев растёт с каждым годом во всех регионах. Об этом свидетельствует официальная статистика. В 2019 году численность лиц, размещённых в санаториях составила 6 704 444 чел. по всей России.

Рисунок - Динамика числа лиц, размещённых в санаторно-оздоровительных организациях, чел.

Источник: ФСГС

Спрос на гостиничные услуги в России ограничивается низким уровнем развития туризма на территории страны, хотя в последние годы наметилась положительная динамика числа путешественников, отдающих предпочтение отдыху в России.

Рынок туристических и санаторно-оздоровительных услуг Краснодарского края

Краснодарский край продолжает удерживать лидерство среди регионов России по количеству туристов. На его долю приходится почти треть всего туристического потока России. Росту турпотока в Краснодарском крае помогает системная работа по повышению качества услуг. Особое внимание со стороны власти уделяется контролю застройки прибрежных территорий.

С 2018 года в крае действует Постановление губернатора, которое запрещает строительство любого жилья в радиусе 500 метров от уреза воды. Только отели, только санаторно-курортный комплекс. Будущее Геленджика, Анапы, Сочи и курортных городов на Азовском побережье – это оказание санаторно-курортных услуг, но никак не развитие спальных районов. Власти региона делаю все, чтобы строительный сектор развивался сбалансированно. И основное требование – в курортных регионах должны быть санатории и отели. Более того, предложения губернатора региона будут внесены в нацпроект «Туризм и индустрия гостеприимства», работу над которым предполагается завершить до конца текущего года.

Самыми популярными местами отдыха являются Анапа, Геленджик, Туапсинский район и Сочи. Большим плюсом региона является климат и ландшафт, позволяющие обеспечивать всесезонный отдых – все курорты Краснодарского края круглогодичные.

Динамика санаторно-оздоровительных услуг будет сдерживаться недостаточно развитой структурой оздоровления, отдыха и развлечений, отвечающей современным требованиям при низких объёмах инвестиций в эту сферу.

В 2019 году общий турпоток края составил порядка 17,3 млн отдыхающих, средняя загрузка средств размещения - 71,3%. По итогам 2020 года курорты Краснодарского края посетили более 11,5 млн туристов, это на 35% меньше, чем в 2019 году. Причиной уменьшения туристического потока стала пандемия коронавируса. Ожидается, что на предыдущие показатели количество отдыхающих вернётся к 2022 году.

Общая статистика показывает, что в 2020 году весь туристический поток, его 78%, были сконцентрированы в Сочи, Анапе и Геленджике. Это создаёт беспрецедентную нагрузку на инфраструктуру этих городов: на коммунальную, транспортную, курортную и не позволяет по сути этим муниципалитетам нормально функционировать в социальном смысле слова. В связи с этим на Кубани планируют создавать новые туркластеры за пределами побережья.

Рисунок - Туристический поток в Краснодарском крае, млн. чел.

Главная туристическая цель - это диверсификация туристического продукта. Первое направление - это географическая диверсификация - мы создаём сегодня альтернативные центры туризма. Принцип кластеризации хорошо зарекомендовал себя ещё в период подготовки к Олимпиаде в Сочи, когда создавались микротерритории, внутри которых расставлялись акценты туристического развития. В качестве одного из примеров потенциального нового туркластера на Кубани рассматривается Апшеронский и Мостовский район. Здесь планируется создать туристический кластер экологической направленности. В рамках создания данного кластера реализация рассматрвиаемого проекта будет особенно актуальной.

На момент разработки бизнес-плана (март 2021 года) официальных статистических данных по туристическому сезону 2020 года в открытых источниках ещё не представлено, в связи с чем для аналитической работы использованы данные отрасли за по итогам 2019 года.

Что касается предоставления услуг санаторно-оздоровительного комплекса Краснодарского края, то они также растут. Таким образом, доход санаторно-курортных организаций в 2019 году составил 366,20 млн. рублей.

Рисунок -Динамика платных санаторно-курортных услуг в Краснодарском крае, тыс. руб.

*Источник: ЕМИСС*

Курорты России располагают практически всеми известными в мире типами лечебных минеральных вод, лечебных грязей и других природных лечебных факторов, в том числе не имеющих аналогов в мире, ресурсы которых обеспечивают существующую потребность и перспективу развития курортного комплекса. Анализ динамики размещённых в санаторно-курортных организациях показывает, что ежегодный объем отдыхающих в данного вида организациях ежегодно увеличивается. По итогам 2019 года численность отдыхваших в санаторно-курортных организациях составила 1 287 583 человек.

Рисунок - Динамика размещённых в санаторно-курортных организациях Краснодарского края, чел.

*Источник: ФСГС по Краснодарскому краю*

В связи с увеличением туристического потока, в том числе по направлению оздоровительного отдыха количество мест для размещения отдыхающих в санаторно-оздоровительных комплексах также увеличивается. К концу 2019 года в санаторно-оздоровительных организациях Краснодарского края количество номеров составило 40 919.

Рисунок - Динамика размещённых в санаторно-курортных организациях Краснодарского края, чел.

*Источник: ФСГС по Краснодарскому краю*

Средняя продолжительность пребывания отдыхающих в гостиницах и аналогичных средствах размещения составила 3,6 дня; в санаторно-курортных организациях – 11,8 дней; организациях отдыха – 7,1 дня.

С точки зрения системы организации лечения и оздоровления российские курорты и сегодня являются одними из лучших в мире. Российские курортные технологии вполне современны, имеют значительную коммерческую ценность, в том числе и экспортную.

Россия обладает разнообразными целебными ресурсами, многие из которых уникальны. Среди них нарзаны Кисловодска, радоновые воды Пятигорска и Белокурихи, термальные воды Культура, горячие газы курорта Янган-Тау, лечебные грязи Тамбуканского озера, сероводородные термальные источники Сочи, солнечное Черноморское побережье и многие другие. Наличие многообразных природных ресурсов позволило создать в нашей стране многогранную систему санаторно-курортного лечения и отдыха. Об эффективности санаторно-курортного лечения свидетельствует, например, то, что после долечивания в санатории больные в 3-4 раза чаще и в 1,5-2,5 раза быстрее возвращаются к производительному труду. В результате курса санаторного лечения и оздоровления в 2-4 раза снижается уровень трудо-потерь по болезни.

## 5.2 Особенности сегмента рынка, в котором реализуется инвестиционный проект.

Рассматриваемый проект предполагает создание нового бальнеологического комплекса на территории Краснодарского края.

Краснодарский край сочетает в себе множество благоприятных для туризма факторов:

* благоприятный климат;
* огромное количество бальнеологических ресурсов;
* тёплые в летний период моря;
* развитая курортно-туристическая инфраструктура.

С каждым годом развивается курортно-туристическое направление в Краснодарском крае, повышается качество предоставляемых услуг, расширяется инфраструктура курортов, растёт уровень сервиса в гостиницах и санаториях. На первое место выходят качество, инновации, и ассортимент.

При выборе места отдыха, прежде всего отдаётся предпочтение средству размещения, руководство которого идёт в ногу со временем, постоянно отслеживая тенденции рынка и учитывая новые предпочтения постояльцев, внося корректировки в работу сотрудников и средства размещения в целом.

Аналогично общей ситуации на рынке курортно-туристических услуг, при выборе санаторно-оздоровительного комплекса, также учитывается качество обслуживания, перечень предоставляемых услуг, современный подход в обслуживание постояльцев санатория.

Будущий санаторий будет отвечать всем требованиям современного бальнеологического комплекса, как место в котором можно получить качественные услуги по укреплению здоровья или приятно отдохнуть. Новейшее оборудование, высокий уровень обслуживания, широкий перечень оздоровительных услуг, высококвалифицированный персонал позволят стать бальнеологическому комплексу одним из лучших средств санаторно-оздоровительного размещения Краснодарском крае.

## 5.3. Основные потребительские группы и их территориальное расположение.

Целевой аудиторией санатория являются люди в возрасте от 30 до 70 лет, со средним уровнем дохода, предпочитающие комфортный отдых с элементами оздоровления. Данная категория потребителей не притязательна, для неё важно местоположение санатория, однако самое главное – перечень дополнительных услуг.

Всех потенциальных клиентов можно разделить на несколько групп:

Первая группа – это семьи с детьми, предпочитающие полезный лечебный оздоровительно-профилактический, но, тем не менее, активный и интересный отдых в формате «все включено». Отдыхают в летние месяцы, а также во время отпусков и каникул. Приезжают на срок от 14 дней. Территориально данная группа клиентов проживает в ЮФО.

Вторая группа гостей – индивидуальные туристы без детей. Любители достаточно уединённого отдыха вдали от городской суеты, предпочитающие экологичность и спокойный отдых шумным тусовкам. Территориально данная группа клиентов проживает в ЮФО.

Третья группа гостей – потребители услуги «тур выходного дня». Люди, со средним уровнем достатка, не имеющие возможности (временной или материальной) полноценного отдыха. Территориально данная группа клиентов проживает в Краснодарском крае.

Четвертая группа – люди пожилого возраста, нуждающиеся в профилактике или лечении имеющихся заболеваний. Территориально данная группа клиентов проживает в Краснодарском крае.

В группу потенциальных клиентов входят гости края из других регионов страны (в основном северной полосы).

## 5.4. Основные участники российского рынка, степень насыщенности рынка, анализ основных конкурентов.

Таблица -Основные участники рынка в Мостовском районе

| Названия базы отдыха | Адрес | Виды номеров | Стоимость, сут/руб | Дополнительная информация | Вместимость койко - мест |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| База отдыха «Изумруд» | Адрес: Мостовской, ул. Шевченко, 80 | Номер на 2-х человек, номер в  люкс-номера | 3400  6000 | Завтрак включен в стоимость, обед и ужин в кафе на территории;  2,18 км до центра | 48 |
| База отдыха «Аква-Вита» | Мостовской, ул. Курортная, 1 | Двухместный эконом;  Двухместный эконом, домик рыбака;  Двухместный стандарт, гостиница;  Двухместный комфорт;  Трехместный стандарт однокомнатный;  Четырехместный стандарт двухкомнатный; | 3800  3800  4200  6200  6300  8400 | 5 км. До центра  Завтрак включен в стоимость номера. Кафе | н/д |
| База отдыха «Старая мельница» | Мостовской  улица Курортная 1а | Двухместный стандарт с одним доп.местом;  Двухместный стандарт с двумя доп.местами;  Четырехместный стандарт;  Двухместный трейлер | 4000+1000  4000+2000  5200  2300 | 5 км до центра; питание за свой счет | 22 |
| База отдыха «Распутин» | Мостовской, ул. Шевченко, 88 | Эконом;  Стандарт Распутин;  Стандарт Казанова;  Стандарт Смоковница;  Улучшеный стандарт Распутин | 3000  5000  5000  5000  7000 | 3 км до центра;  Заказанное меню | 15 |
| База отдыха «Кордон» | Мостовской, Сосновая роща, ул. Курортная | Двухместный эконом;  Двухместный стандарт;  Трехместный люкс;  Четырехместный люкс №1;  Четырехместный люкс №2;  Четырехместный люкс №3 | 3500  4500  5500  6500  7500  8500 | 6 км до центра  Питание за дополнительную плату | 44 |
| База отдыха «Анастасия» | Мостовской, ул. Курортная, 2 | [Стандарт двухместный](http://otdih.nakubani.ru/anastasiya-mostovskoi/nomera/standart-dvuhmestnyiy/);  [Стандарт трехместный](http://otdih.nakubani.ru/anastasiya-mostovskoi/nomera/standart-trehmestnyiy/);  [Стандарт четырехместный](http://otdih.nakubani.ru/anastasiya-mostovskoi/nomera/standart-chetyirehmestnyiy/) | 3100  3900  5000 | В стоимость входит завтрак | 18 |
| База отдыха «Жемчужина предгорья» | Мостовской, ул. Красная, д. 255 | Стандарт двухместный;  Двухместный улучшенный, однокомнатный;  Двухместный улучшенный, двухкомнатный; Стандарт  Трехместный; Трехместный улучшенный, однокомнатный; Трехместный улучшенный, двухкомнатный; Стандарт  четырехместный; Четырехместный улучшенный, однокомнатный; Четырехместный улучшенный, двухкомнатный | 3500  5100  6100  3750  5350  6350  4000  5600  6600 | Питание за дополнительную плату | н/д |
| База отдыха «Хуторок» | Мостовской | Двухместный однокомнатный Корпус № 2; Двухместный двухкомнатный Корпус № 2;  Двухместный однокомнатный Корпус № 3; Двухместный Корпус № 1; Четырехместный трехкомнатный Корпус № 2 | 2250  2350  2500  3200  4150 | Питание за дополнительную плату | н/д |
| Оздоровительный комплекс "Коралл Family" | Мостовской, Красная, 78 | Стандартный двухместный номер;  Двухместный номер с балконом;  Трехместный номер (эконом); Трехместный номер с ванной комнатой; Стандартный трехместный номер; Трехместный номер с балконом; Номер-студио; Семейный номер-студио | 2200  3800  3300  4400  4400  4400  6000  7000 | Бесплатный Wi-Fi  Питание за дополнительную плату | н/д |

**Гостиничный комплекс «Изумруд»**  
Гостиничный комплекс «Изумруд» расположен в лесопарковой зоне экологически чистого района Краснодарского края — поселке Мостовском. Номерной фонд гостиницы состоит из 24 комфортабельных номеров различных категорий, выполненных в современном стиле. На территории гостиничного комплекса «Изумруд» расположено два бассейна, наполненных водой из природных термальных источников.

База отдыха «Изумруд» предоставляет ряд следующих услуг:

* пользование бассейном с тремя видами гидромассажа;
* предоставление общего зала для отдыха на бассейнах с теплым заплывом;
* мангалы, теплые беседки;
* питание в кафе на территории комплекса;
* проведение банкетов и торжеств;
* аренда конференц-зала;
* бильярдный зал;
* парковка;
* услуги прачечной;
* Интернет Wi-Fi Интернет и спутниковое ТВ.

**База отдыха "АКВА-ВИТА"**

База семейного отдыха «АКВА-Вита» расположена на окраине пгт Мостовского Краснодарского края. Гордостью базы являются 6 геотермальных бассейнов с современными методами водоподготовки, очистки, обеззараживания и с более 20 гидро- и аэромассажами, температура воды в них 37-39 градусов.

Отдыхающим предлагаются благоустроенные номера с удобствами. На территории находятся: кафе, с вкусной домашней кухней на 150 человек; караоке-бар, фитобар (травяные чаи, кофе на песке, мёд), баня на дровах.

Услуги:

* детская игровая комната;
* конные прогулки;
* прокат велосипедов;
* рыбалка;
* баня на дровах и SPA Fish.

**База отдыха «Старая мельница»**

База отдыха расположена в живописном месте рядом с рекой Ходзь за территорией поселка, вдали от шумных дорог. Предлагает прекрасный отдых всей семьей или дружной компанией. Два бассейна с термальной водой снимут усталость и напряжение от трудовых будней, а гидро- и аэро- массажи оставят незабываемые ощущения. Территория базы закрытая.

Услуги:

* джиппинг;
* конные прогулки;
* рыбалка;
* бассейн;
* мангал;

**База отдыха «Распутин»**

****База отдыха "Распутин" предлагает отдых в п. Мостовской (Краснодарский край). Горячие источники и гидромассаж добавят здоровья, а великолепные номера в коттедже и вилла позволят с комфортом отдохнуть. Действует система скидок.

База отдыха "Распутин" входит в состав холдинга "Мостовские термальные источники". В составе комплекса 2 бассейна с горячей термальной водой и гидромассажем, коттедж "Казанова" на 7 двухместных номеров и вилла "Екатерина" с роскошными спальнями и великолепной кухней-гостиной.

В 2017 году открыт основной корпус с рестораном, кафе, баром, конференц-залом, и номерами люкс.

Услуги:

* конные прогулки;
* сплав по реке;
* прокат квадроциклов;
* бассейн.

## 5.5. Текущее положение инициатора на рынке, оценка доли рынка, основные конкурентные преимущества.

В рамках проекта заявителем является Администрация муниципального образования Мостовский район.

## 5.6. Планируемая доля рынка после реализации проекта.

В рамках реализации инвестиционного проекта – строительство комплекса в пгт. Мостовской – планируется предоставление услуг на общую сумму 299 124 тыс. руб. в год.

**Таблица 10 - Ожидаемая доля проекта в Краснодарском крае при выходе на полную мощность в 2025 году (ориентировочно)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2025 г.** | **Доля, %** |
| Объем реализации туристских услуг, млн. руб. | 36 620 | 99,19 |
| Рассматриваемый проект, млн. руб. | 299,12 | 0,81 |
| Итого Краснодарский край, тыс. шт. | 36 919,12 |  |

Исходя из проведённых расчётов, доля реализуемого проекта в структуре оказания санаторно-курортных услуг в Краснодарском крае в 2025 году составит 0,81% при сохранения объёма оказываемых услуг на уровне 2019 года.

# 6. Организационный план реализации инвестиционного проекта

## 6.1. Календарный план реализации инвестиционного проекта.

Предполагаемый срок реализации проекта составляет 2 год. График реализации проекта включает в себя ряд этапов:

1. Подготовка инфраструктуры предприятия, что предполагает подготовку площадей в соответствии с предъявляемыми к ним требованиями; при этом необходимо осуществить следующие работы:

* утверждение и согласование;
* подготовительные работы;
* строительство основных зданий и сооружений;
* закупка, монтаж и ПНР оборудования.

2. Получение пакета документов, необходимых для деятельности проекта; реализация мероприятий данного этапа будет проходить параллельно с монтажом оборудования, эти мероприятия будут осуществляться сотрудниками предприятия с привлечением сторонних организаций.

Таблица - Календарный план реализации проекта

| Этапность проекта | 1 год | | | | 2 год | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| Оформление прав аренды на земельный участок |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Разработка ПСД проекта |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подготовительные работы, обеспечение участка необходимой инженерной инфраструктурой |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Возведение зданий и сооружений, строительно-монтажные работы |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поставка и монтаж оборудования, обучение персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |

Осуществление строительно-монтажных работ и приобретение необходимого оборудования осуществляется при 50% предоплате.

## 6.2. Количество и квалификация производственного, инженерно-технического и иного персонала, необходимого для реализации проекта, при осуществлении инвестиционной деятельности по проекту силами инициатора.

Квалификация и требования к персоналу проекта будут предъявлены в соответствии с заключёнными трудовыми договорами и штатным расписанием предприятия.

Таблица - Штатное расписание предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество человек | Зарплата 1 человека (без учета налогов), тыс.руб. | Зарплата сотрудников в данной должности (без учета налогов), тыс.руб. |
| **Основной производственный персонал** **(сотрудники, участвующие в создании продуктов и/или оказании услуг)** | | | |
| Итого, человек в данной категории | 25 |  |  |
| Средняя зарплата в данной категории |  | 32 |  |
| Суммарный размер зарплат по заданной категории |  |  | 800 |
| **Вспомогательный персонал (рабочие, служащие и инженерно-технические работники (ИТР))** | | | |
| Итого, человек в данной категории | 22 |  |  |
| Средняя зарплата в данной категории |  | 28 |  |
| Суммарный размер зарплат по заданной категории |  |  | 616 |
| **Административно-управленческий персонал (АУП)** | | | |
| Итого, человек в данной категории | 10 |  |  |
| Средняя зарплата в данной категории |  | 45 |  |
| Суммарный размер зарплат по заданной категории |  |  | 450 |
| ****Итого, рабочих мест**** | **57** |  |  |
| ****Средняя заработная плата**** |  | **32,7** |  |
| ****Суммарные расходы на зарплату**** |  |  | 1866 |

Квалификационные требования, предъявляемые к сотрудникам, будут соответствовать согласованному штатному расписанию и действующим должностным инструкциям. Поиск сотрудников будет осуществляться через службу занятости, порталы с вакансиями, рекрутинговые агентства.

Требования, предъявляемые к руководящему составу.

**Директор санатория**

* опыт работы на руководящей должности не менее 5 лет;
* наличие навыков стратегического планирования;
* опыт ведение переговоров;
* опыт подбора персонала;
* высокие организаторские способности, стрессоустойчивость, коммуникабельность, нацеленность на достижение результата, направленность на командную работу, высокая ответственность.

**Коммерческий директор**

* высшее образование (экономическое, техническое, маркетинг);
* опыт руководства не менее 5 лет;
* опыт ведения переговоров;
* развитые управленческие и коммуникативные навыки, стратегическое мышление, лидерские качества, ориентация на результат, активная жизненная позиция;
* знание английского языка;
* навыки системного анализа развития бизнеса, выработки и внедрения стратегических и оперативных управленческих решений.

**Администратор**

* опыт эффективной работы в сфере управления, в должности управляющего от 3-х лет;
* образование высшее;
* дополнительное образование в сфере гостиничного бизнеса;
* способность эффективной работы в условиях многозадачности;
* знание иностранных языков;
* наличие личного автомобиля;
* коммуникабельность.

**Главный бухгалтер**

* наличие высшего профильного образования;
* знание ПК;
* знание профессиональных компьютерных программ;
* знание налогового и бухгалтерского учёта по всем системам налогообложения;
* знание основ законодательства РФ;
* стрессоустойчивость, коммуникабельность, умение работать в режиме многозадачности.

# 7. Финансовый план реализации инвестиционного проекта

## 7.1. Основные принятые допущения для построения финансовой модели.

При построении финансовой модели проекта были приняты следующие условия и допущения:

* расчёт проекта был проведён в рублях (тыс.);
* расчёт произведён в постоянных ценах;

Рассчитываемая ставка дисконтирования учитывает темп инфляции, ставку рефинансирования РФ и поправки, учитывающие степень отраслевого и специфичного риска данного проекта.

Таблица - Условия и допущения, принятые для расчёта

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| **Инфляция** | 3,7% |
| **Ставка рефинансирования** | 4,5% |
| **Безрисковая ставка** | 0,77% |
| **Надбавка за риск (типовая и специфич.)** | 9,00% |
| **Ставка дисконтирования** | 9,77% |

Ставка дисконтирования определяется в долях единицы как отношение суммы ставки рефинансирования, установленной ЦБ РФ, и проектных рисков, к объявленной Правительством РФ на текущий год темпа инфляции (согласно социально-экономическому прогнозу МЭРТ):

1 + d = (1 + r/100) / (1 + i/100).

Поправка на риск определена исходя из типовых и специфических рисков проекта и принята в размере 9%.

Таблица - Оценка риска проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Величина типового риска | Суть проекта | P, процент |
| Низкий | Снижение себестоимости продукции | 6 – 10 |
| Средний | Увеличение объёма продаж существующей продукции | 8 – 12 |
| Высокий | Производство и продвижение на рынок нового продукта | 11 – 15 |
| Очень высокий | Вложения в исследования и инновации | 16 – 20 |

Ставка дисконтирования, используемая в расчётах, будет составлять 9,77%.

## 7.2. Источники финансирования с указанием суммы и стоимости финансирования. График финансирования проекта.

Источником финансирования проекта являются собственные средства инвестора.

Таблица - Источники финансирования проекта, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование источников | Общая сумма | 1-й год | | | | 2-й | | | |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | **Собственные средства, в т.ч.:** | 446 554 | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 |
| 1.1. | взнос в уставный капитал | 446 554 | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 |
| 1.2. | выручка от реализации активов | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3. | амортизационные отчисления | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4. | прочее | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. | **Привлечённые средства, в т.ч.:** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.1. | кредитные средства | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2. | заёмные средства | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.3. | прочее | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. | ИТОГО | 446 554 | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 |

Итого необходимо привлечение 446 554 тыс. руб.

## 7.3. Планируемый объем продаж, планируемая выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг).

Объём ежемесячной выручки получаем путём умножения объёма продаж на цену реализации. Выручка будет состоять из показателей, приведённых в нижеследующей таблице.

Таблица - Программа производства и реализации продукции, тыс. руб.

|  | Наименование показателей | Единица измерения | 3-й год | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1 | **Путевки с лечебно-оздоровительным сервисом (21 дн.)** |  |  |  |  |  |
| 1.1. | Объем производства | штук | 840 | 840 | 840 | 840 |
| 1.2. | Цена реализации | тыс. руб. | 60 | 60 | 60 | 60 |
| 1.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 50 400 | 50 400 | 50 400 | 50 400 |
|  | НДС | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | **Ресторанный комплекс** |  |  |  |  |  |
| 2.1. | Объем производства | ср.чек. | 5 749 | 5 749 | 5 749 | 5 749 |
| 2.2. | Цена реализации | тыс. руб. | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 |
| 2.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 7 473 | 7 473 | 7 473 | 7 473 |
|  | НДС | тыс. руб. | 1 246 | 1 246 | 1 246 | 1 246 |
| 3 | **Аренда VIP домиков** |  |  |  |  |  |
| 3.1. | Объем производства | домик/сутки | 378 | 378 | 378 | 378 |
| 3.2. | Цена реализации | тыс. руб. | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 3.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 7 560 | 7 560 | 7 560 | 7 560 |
|  | НДС | тыс. руб. | 1 260 | 1 260 | 1 260 | 1 260 |
| 4 | **Общая выручка от реализации всех видов продукции, в т.ч.:** | тыс. руб. | 65 433 | 65 433 | 65 433 | 65 433 |
|  | НДС | тыс. руб. | 2 506 | 2 506 | 2 506 | 2 506 |
| 5 | **Чистая выручка** | тыс. руб. | 62 928 | 62 928 | 62 928 | 62 928 |

**Продолжение таблицы 16**

|  | Наименование показателей | Единица измерения | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|
|  |
| 1 | **Путевки с лечебно-оздоровительным сервисом (21 дн.)** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. | Объем производства | штук | 3 360 | 3 840 | 3 840 | 3 840 | 3 840 | 3 840 | 3 840 |
| 1.2. | Цена реализации | тыс. руб. | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| 1.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 201 600 | 230 400 | 230 400 | 230 400 | 230 400 | 230 400 | 230 400 |
|  | НДС | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | **Ресторанный комплекс** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. | Объем производства | ср.чек. | 22 995 | 26 280 | 26 280 | 26 280 | 26 280 | 26 280 | 26 280 |
| 2.2. | Цена реализации | тыс. руб. | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 |
| 2.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 29 894 | 34 164 | 34 164 | 34 164 | 34 164 | 34 164 | 34 164 |
|  | НДС | тыс. руб. | 4 982 | 5 694 | 5 694 | 5 694 | 5 694 | 5 694 | 5 694 |
| 3 | **Аренда VIP домиков** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.1. | Объем производства | домик/сутки | 1 512 | 1 728 | 1 728 | 1 728 | 1 728 | 1 728 | 1 728 |
| 3.2. | Цена реализации | тыс. руб. | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 3.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 30 240 | 34 560 | 34 560 | 34 560 | 34 560 | 34 560 | 34 560 |
|  | НДС | тыс. руб. | 5 040 | 5 760 | 5 760 | 5 760 | 5 760 | 5 760 | 5 760 |
| 4 | **Общая выручка от реализации всех видов продукции, в т.ч.:** | тыс. руб. | 261 734 | 299 124 | 299 124 | 299 124 | 299 124 | 299 124 | 299 124 |
|  | НДС | тыс. руб. | 10 022 | 11 454 | 11 454 | 11 454 | 11 454 | 11 454 | 11 454 |
| 5 | **Чистая выручка** | тыс. руб. | 251 711 | 287 670 | 287 670 | 287 670 | 287 670 | 287 670 | 287 670 |

При условии реализации запланированного объёма услуг, выручка по проекту при выходе на полную мощность составит 299 124 тыс. руб. в год.

## 7.4. Планируемая себестоимость (структура себестоимости), структура прочих затрат, обслуживание долговых обязательств, чистая прибыль.

Далее представлен перечень и расчёт текущих прямых и общехозяйственных расходов, связанных с осуществлением деятельности по проекту.

Таблица - Затраты на производство и сбыт продукции, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | **Переменные затраты, в т.ч.:** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 36104 | 36104 | 36104 | 36104 |
| 1.1. | Путевки с лечебно-оздоровительным сервисом (21 дн.) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 27779 | 27779 | 27779 | 27779 |
| 1.2. | Ресторанный комплекс | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4224 | 4224 | 4224 | 4224 |
| 1.5. | Аренда VIP домиков |  |  |  |  |  |  |  |  | 284 | 284 | 284 | 284 |
|  | Расходы на оплату труда основного производственного персонала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4101 | 4101 | 4101 | 4101 |
| 2. | **Постоянные затраты, в т.ч.:** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 15646 | 15646 | 15646 | 15646 |
| 2.1. | общепроизводственные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10288 | 10288 | 10288 | 10288 |
|  | затраты на топливо и материаы |  |  |  |  |  |  |  |  | 1400 | 1400 | 1400 | 1400 |
|  | расходы на ИТР | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3437 | 3437 | 3437 | 3437 |
|  | амортизационные отчисления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5400 | 5400 | 5400 | 5400 |
|  | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 2.2. | общехозяйственные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2758 | 2758 | 2758 | 2758 |
|  | расходы на АУП | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2148 | 2148 | 2148 | 2148 |
|  | аренда земли | 0 | 0 | 0 | 0 |  |  |  |  | 49,94 | 49,94 | 49,94 | 49,94 |
|  | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 560 | 560 | 560 | 560 |
| 2.3. | коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2600 | 2600 | 2600 | 2600 |
|  | реклама |  |  |  |  |  |  |  |  | 2580 | 2580 | 2580 | 2580 |
|  | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 3. | **Общие затраты** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 51750 | 51750 | 51750 | 51750 |
| 4. | **НДС** (уплаченный) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6102 | 6102 | 6102 | 6102 |

**Продолжение таблицы 17**

|  | Наименование показателей | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|
|  |
| 1. | **Переменные затраты, в т.ч.:** | 144417 | 162705 | 162705 | 162705 | 162705 | 162705 | 162705 |
| 1.1. | Путевки с лечебно-оздоровительным сервисом (21 дн.) | 111115 | 126989 | 126989 | 126989 | 126989 | 126989 | 126989 |
| 1.2. | Ресторанный комплекс | 16897 | 19311 | 19311 | 19311 | 19311 | 19311 | 19311 |
| 1.5. | Аренда VIP домиков | 1137 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 |
|  | Расходы на оплату труда основного производственного персонала | 16405 | 16405 | 16405 | 16405 | 16405 | 16405 | 16405 |
| 2. | **Постоянные затраты, в т.ч.:** | 62583 | 62583 | 62583 | 62583 | 62583 | 62583 | 62583 |
| 2.1. | общепроизводственные расходы | 41150 | 41150 | 41150 | 41150 | 41150 | 41150 | 41150 |
|  | затраты на топливо и материаы | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 |
|  | расходы на ИТР | 13749 | 13749 | 13749 | 13749 | 13749 | 13749 | 13749 |
|  | амортизационные отчисления | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 |
|  | прочее | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| 2.2. | общехозяйственные расходы | 11033 | 11033 | 11033 | 11033 | 11033 | 11033 | 11033 |
|  | расходы на АУП | 8593 | 8593 | 8593 | 8593 | 8593 | 8593 | 8593 |
|  | аренда земли | 199,77 | 199,77 | 199,77 | 199,77 | 199,77 | 199,77 | 200 |
|  | прочее | 2240 | 2240 | 2240 | 2240 | 2240 | 2240 | 2240 |
| 2.3. | коммерческие расходы | 10400 | 10400 | 10400 | 10400 | 10400 | 10400 | 10400 |
|  | реклама | 10320 | 10320 | 10320 | 10320 | 10320 | 10320 | 10320 |
|  | прочее | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| 3. | **Общие затраты** | 207000 | 225288 | 225288 | 225288 | 225288 | 225288 | 225288 |
| 4. | **НДС** (уплаченный) | 24409 | 27457 | 27457 | 27457 | 27457 | 27457 | 27457 |

Прочие общехозяйственные издержки предполагают расходы на коммунальные услуги, связь и транспорт.

Расчёты затрат по проекту основаны на расчёте переменных и постоянных затрат (представлены в таблице). В расчёте не принималось во внимание повышение цен на услуги, соответственно при этом не учитывалось увеличение затрат. Финансовые результаты реализации проекта представлены в таблице.

Таблица - Финансовые результаты реализации проекта, тыс. руб.

|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | Валовая выручка | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 62928 | 62928 | 62928 | 62928 |
| 2. | Себестоимость | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 40816 | 40816 | 40816 | 40816 |
|  | материальные затраты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 27877 | 27877 | 27877 | 27877 |
|  | оплата труда | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5790 | 5790 | 5790 | 5790 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1749 | 1749 | 1749 | 1749 |
|  | амортизационные отчисления по проекту | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5400 | 5400 | 5400 | 5400 |
| 3. | Валовая прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 22111 | 22111 | 22111 | 22111 |
| 4. | Коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2167 | 2167 | 2167 | 2167 |
| 5. | Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2615 | 2615 | 2615 | 2615 |
| 6. | Сумма налогов, пеней и штрафов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1273 | 1267 | 1261 | 1219 |
| 7. | Уплаченные проценты по кредитам |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. | Прочие расходы (расшифровать) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. | Прочие доходы (расшифровать) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10. | Текущий налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3211 | 3213 | 3214 | 3222 |
| 11. | Чистая прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12846 | 12850 | 12855 | 12889 |
| 12. | Рентабельность деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  | 20% | 20% | 20% | 20% |

**Продолжение таблицы 18**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателей | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
|
| 1. | Валовая выручка | 251711 | 287670 | 287670 | 287670 | 287670 | 287670 | 287670 |
| 2. | Себестоимость | 163265 | 178505 | 178505 | 178505 | 178505 | 178505 | 178505 |
|  | материальные затраты | 111510 | 126749 | 126749 | 126749 | 126749 | 126749 | 126749 |
|  | оплата труда | 23160 | 23160 | 23160 | 23160 | 23160 | 23160 | 23160 |
|  | отчисления на социальные нужды | 6994 | 6994 | 6994 | 6994 | 6994 | 6994 | 6994 |
|  | амортизационные отчисления по проекту | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 |
| 3. | Валовая прибыль | 88446 | 109165 | 109165 | 109165 | 109165 | 109165 | 109165 |
| 4. | Коммерческие расходы | 8667 | 8667 | 8667 | 8667 | 8667 | 8667 | 8667 |
| 5. | Управленческие расходы | 10460 | 10460 | 10460 | 10460 | 10460 | 10460 | 10460 |
| 6. | Сумма налогов, пеней и штрафов | 4821 | 4624 | 4426 | 4228 | 4030 | 3832 | 3632 |
| 7. | Уплаченные проценты по кредитам |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. | Прочие расходы (расшифровать) |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. | Прочие доходы (расшифровать) |  |  |  |  |  |  |  |
| 10. | Текущий налог на прибыль | 12900 | 17083 | 17123 | 17162 | 17202 | 17241 | 17281 |
| 11. | Чистая прибыль | 51598 | 68332 | 68490 | 68648 | 68807 | 68965 | 69126 |
| 12. | Рентабельность деятельности | 20% | 24% | 24% | 24% | 24% | 24% | 24% |

Итак, к 10 году чистая прибыль превысит 69 млн. руб. Рентабельность деятельности находится на уровне 24%.

## 7.5. Ожидаемые налоговые отчисления (исходя из текущего налогового режима, в том числе в бюджет Краснодарского края).

Налоговое окружение проекта принимается в соответствии с законами, действующими в РФ.

Таблица - Налоги и сборы, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | НДС | 0 | -667 | -7700 | -8700 | -9700 | -17867 | -17867 | -8200 | -5013 | -3597 | -3597 | -3597 |
| 2. | Налог на имущество |  |  |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 1221 | 1215 | 1209 | 1167 |
| 3. | Страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2247 | 2247 | 2247 | 2247 |
| 4. | Налог на землю (арендная плата за землю) |  |  |  |  |  |  |  |  | 49,943 | 49,943 | 49,943 | 49,943 |
| 5. | Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3211 | 3213 | 3214 | 3222 |
| 6. | Транспортный налог |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. | Плата за негативное воздействие на окружающую среду |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 8. | Прочие налоги и сборы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 967 | 967 | 967 | 967 |
| 9. | **Все сумма налогов и сборов, в том числе:** | 0 | -667 | -7700 | -8700 | -9700 | -17867 | -17867 | -8200 | 2685 | 4097 | 4092 | 4058 |
|  | федеральные | 0 | -667 | -7700 | -8700 | -9700 | -17867 | -17867 | -8200 | -2284 | -867 | -867 | -866 |
|  | региональные | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4773 | 4769 | 4764 | 4729 |
|  | местные | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 196 | 196 | 196 | 196 |

**Продолжение таблицы 19**

|  | Наименование показателей | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|
|  |
| 1. | НДС | -14386 | -16003 | -16003 | -16003 | -16003 | -16003 | -16003 |
| 2. | Налог на имущество | 4614 | 4416 | 4218 | 4020 | 3822 | 3625 | 3424 |
| 3. | Страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС | 8988 | 8988 | 8988 | 8988 | 8988 | 8988 | 8988 |
| 4. | Налог на землю (арендная плата за землю) | 199,770 | 199,770 | 199,770 | 199,770 | 199,770 | 199,770 | 199,770 |
| 5. | Налог на прибыль | 12900 | 17083 | 17123 | 17162 | 17202 | 17241 | 17281 |
| 6. | Транспортный налог |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. | Плата за негативное воздействие на окружающую среду | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 8. | Прочие налоги и сборы | 3869 | 3869 | 3869 | 3869 | 3869 | 3869 | 3869 |
| 9. | **Все сумма налогов и сборов, в том числе:** | 16191 | 18560 | 18402 | 18244 | 18086 | 17927 | 17767 |
|  | федеральные | -3462 | -4451 | -4445 | -4439 | -4433 | -4427 | -4421 |
|  | региональные | 18870 | 22228 | 22064 | 21900 | 21736 | 21571 | 21405 |
|  | местные | 783 | 783 | 783 | 783 | 783 | 783 | 783 |

Таким образом, к 10 году сумма налогов и сборов составит не менее 17,7 млн. руб. в год, в том числе:

* Федеральные − -4421 тыс. руб.
* Региональные – 21405 тыс. руб.
* Местные – 783 тыс. руб.

## 7.6. Расчёт точки безубыточности.

Аспектом оценки экономического риска проекта выступает анализ точки безубыточности. Она представляет собой минимальный объем производства продукции обеспечивающий равенство выручки от реализации и затрат при заданном уровне цен и себестоимости. Обобщённая точка безубыточности проекта составляет 123 млн руб., диапазон безопасности – 55%.

## 7.7. Расчёт показателей эффективности проекта.

Расчёт основных экономических показателей проекта представлен ниже.

Таблица - Расчет основных экономических показателей проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | Коэффициент дисконтирования | 1,00 | 0,98 | 0,95 | 0,93 | 0,91 | 0,89 | 0,87 | 0,85 |
| 2. | Срок окупаемости | -4 052 | -49 637 | -94 189 | -143 741 | -241 293 | -330 678 | -362 064 | -375 854 |
| 3. | Чистый приведенный доход (NPV) | -4 052 | -48 587 | -91 110 | -137 315 | -226 184 | -305 736 | -333 025 | -344 739 |
| 4. | Индекс прибыльности (PI) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 5. | Внутренняя норма доходности (IRR) |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. | Доходность инвестиций (ROI) | -0,91% | -10,88% | -20,40% | -30,75% | -50,65% | -68,47% | -74,58% | -77,20% |
| 7. | Средняя норма рентабельности (ARR) | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| 8. | Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! |  |  |  |  |
| 9. | Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! |  |  |  |  |

**Продолжение таблицы 20**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателей | 3-й год | | | |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | Коэффициент дисконтирования | 0,83 | 0,81 | 0,79 | 0,77 |
| 2. | Срок окупаемости | -357 158 | -339 875 | -322 586 | -305 264 |
| 3. | Чистый приведенный доход (NPV) | -329 224 | -315 211 | -301 517 | -288 113 |
| 4. | Индекс прибыльности (PI) | 0,04 | 0,08 | 0,12 | 0,16 |
| 5. | Внутренняя норма доходности (IRR) |  |  |  |  |
| 6. | Доходность инвестиций (ROI) | -73,73% | -70,59% | -67,52% | -64,52% |
| 7. | Средняя норма рентабельности (ARR) | 1,28% | 2,30% | 3,14% | 3,84% |
| 8. | Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 32084 | 32073 | 32061 | 31977 |
| 9. | Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 51% | 51% | 51% | 51% |

**Продолжение таблицы 20**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателей | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
|
| 1. | Коэффициент дисконтирования | 0,73 | 0,67 | 0,61 | 0,55 | 0,50 | 0,46 | 0,42 |
| 2. | Срок окупаемости | -235 934 | -149 869 | -63 647 | 22 734 | 109 273 | 195 970 | 282 828 |
| 3. | Чистый приведенный доход (NPV) | -237 482 | -180 226 | -127 971 | -80 280 | -36 755 | 2 968 | 39 223 |
| 4. | Индекс прибыльности (PI) | 0,31 | 0,48 | 0,63 | 0,77 | 0,89 | 1,01 | 1,11 |
| 5. | Внутренняя норма доходности (IRR) | -40,81% | -18,43% | -5,97% | 1,70% | 6,70% | 10,12% | 12,53% |
| 6. | Доходность инвестиций (ROI) | -53,18% | -40,36% | -28,66% | -17,98% | -8,23% | 0,66% | 8,78% |
| 7. | Средняя норма рентабельности (ARR) | 5,77% | 7,68% | 8,95% | 9,87% | 10,56% | 11,10% | 11,54% |
| 8. | Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 127803 | 125383 | 124997 | 124611 | 124224 | 123838 | 123446 |
| 9. | Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 51% | 44% | 43% | 43% | 43% | 43% | 43% |

Предлагаемый проект чётко демонстрирует необходимость и актуальность своего развития. Высокая эффективность демонстрируется благодаря достаточно долгому сроку полезного использования как самого здания, так и оборудования. Это оказывается достаточным для преодоления точки окупаемости и выхода на получение стабильного дохода от функционирования объекта инвестирования.

## 7.8. Финансовый план (таблицы).

Таблица - Прогноз инвестиций по проекту, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Структура инвестиций | Общая сумма инвестиций | 1-й год | | | | 2-й | | | |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1 | **Капитальные вложения, в том числе:** | 432 700 | 4 000 | 46 200 | 52 200 | 58 200 | 107 200 | 107 200 | 49 200 | 8 500 |
|  | здания и сооружения | 200 400 | 0 | 33 400 | 33 400 | 33 400 | 33 400 | 33 400 | 33 400 | 0 |
|  | строительно-монтажные работы | 69 300 | 0 | 5 800 | 11 800 | 11 800 | 11 800 | 11 800 | 11 800 | 4 500 |
|  | оборудование | 131 000 | 0 | 3 000 | 3 000 | 9 000 | 58 000 | 58 000 | 0 | 0 |
|  | прочее | 32 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 |
| 2 | **Затраты на приобретение оборотных средств** | 13 438 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 13 438 |
| 3 | **Другие инвестиции** | 416 | 51,94 | 51,94 | 51,94 | 51,94 | 51,94 | 51,94 | 51,94 | 51,94 |
| 4 | **Общие инвестиции по проекту** | 446 554 | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 |
| 5 | **НДС на СМР, оборудование, оборотные средства** | 72 117 | 667 | 7 700 | 8 700 | 9 700 | 17 867 | 17 867 | 8 200 | 1 417 |

Таблица - Источники финансирования по проекту, руб.

| № п/п | Наименование источников | Общая сумма | 1-й год | | | | 2-й | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | **Собственные средства, в т.ч.:** | 446 554 | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 |
| 1.1. | взнос в уставный капитал | 446 554 | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 |
| 1.2. | выручка от реализации активов | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3. | амортизационные отчисления | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4. | прочее | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. | **Привлеченные средства, в т.ч.:** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.1. | кредитные средства | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2. | заемные средства | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.3. | прочее | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. | ИТОГО | 446 554 | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 |

Таблица - Программа производства и реализации продукции (услуг, работ)

| Наименование показателей | Единица измерения | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| Путевки с лечебно-оздоровительным сервисом (21 дн.) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем производства | штук | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 840 | 840 | 840 | 840 | 3 360 | 3 840 | 3 840 | 3 840 | 3 840 | 3 840 | 3 840 |
| Цена реализации | тыс. руб. | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 50 400 | 50 400 | 50 400 | 50 400 | 201 600 | 230 400 | 230 400 | 230 400 | 230 400 | 230 400 | 230 400 |
| НДС | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ресторанный комплекс |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем производства | ср.чек. | 0 | 0 | 0 | 0 |  |  |  |  | 5 749 | 5 749 | 5 749 | 5 749 | 22 995 | 26 280 | 26 280 | 26 280 | 26 280 | 26 280 | 26 280 |
| Цена реализации | тыс. руб. | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,3 |
| Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 473 | 7 473 | 7 473 | 7 473 | 29 894 | 34 164 | 34 164 | 34 164 | 34 164 | 34 164 | 34 164 |
| НДС | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 246 | 1 246 | 1 246 | 1 246 | 4 982 | 5 694 | 5 694 | 5 694 | 5 694 | 5 694 | 5 694 |
| Аренда VIP домиков |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем производства | домик/сутки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 378 | 378 | 378 | 378 | 1 512 | 1 728 | 1 728 | 1 728 | 1 728 | 1 728 | 1 728 |
| Цена реализации | тыс. руб. | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 560 | 7 560 | 7 560 | 7 560 | 30 240 | 34 560 | 34 560 | 34 560 | 34 560 | 34 560 | 34 560 |
| НДС | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 260 | 1 260 | 1 260 | 1 260 | 5 040 | 5 760 | 5 760 | 5 760 | 5 760 | 5 760 | 5 760 |
| Общая выручка от реализации всех видов продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 65 433 | 65 433 | 65 433 | 65 433 | 261 734 | 299 124 | 299 124 | 299 124 | 299 124 | 299 124 | 299 124 |
| НДС | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 506 | 2 506 | 2 506 | 2 506 | 10 022 | 11 454 | 11 454 | 11 454 | 11 454 | 11 454 | 11 454 |
| Чистая выручка | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 62 928 | 62 928 | 62 928 | 62 928 | 251 711 | 287 670 | 287 670 | 287 670 | 287 670 | 287 670 | 287 670 |

**Таблица 24 - Численность работающих, расходы на оплату труда, тыс. руб.**

|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | **Численность работающих по проекту, всего** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 | 57 |
| 1.1. | основной производственный персонал |  |  |  |  |  |  |  |  | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| 1.2. | вспомогательный персонал (рабочие, служащие и ИТР) |  |  |  |  |  |  |  |  | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 | 22 |
| 1.3. | административно-управленческий персонал |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 2. | **Расходы на оплату труда, в т.ч.:** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 687 | 9 687 | 9 687 | 9 687 | 38 748 | 38 748 | 38 748 | 38 748 | 38 748 | 38 748 | 38747,52 |
|  | заработная плата | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 440 | 7 440 | 7 440 | 7 440 | 29 760 | 29 760 | 29 760 | 29 760 | 29 760 | 29 760 | 29760 |
|  | страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 247 | 2 247 | 2 247 | 2 247 | 8 988 | 8 988 | 8 988 | 8 988 | 8 988 | 8 988 | 8987,52 |
| 2.1. | Расходы на оплату труда основного производственного персонала, в т.ч.: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 101 | 4 101 | 4 101 | 4 101 | 16 405 | 16 405 | 16 405 | 16 405 | 16 405 | 16 405 | 16405,2 |
|  | заработная плата | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 150 | 3 150 | 3 150 | 3 150 | 12 600 | 12 600 | 12 600 | 12 600 | 12 600 | 12 600 | 12600 |
|  | страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 951 | 951 | 951 | 951 | 3 805 | 3 805 | 3 805 | 3 805 | 3 805 | 3 805 | 3805,2 |
| 2.2. | Расходы на оплату труда вспомогательного персонала (рабочих, служащих и ИТР), в т.ч.: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 437 | 3 437 | 3 437 | 3 437 | 13 749 | 13 749 | 13 749 | 13 749 | 13 749 | 13 749 | 13749,12 |
|  | заработная плата | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 640 | 2 640 | 2 640 | 2 640 | 10 560 | 10 560 | 10 560 | 10 560 | 10 560 | 10 560 | 10560 |
|  | страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 797 | 797 | 797 | 797 | 3 189 | 3 189 | 3 189 | 3 189 | 3 189 | 3 189 | 3189,12 |
| 2.3. | Расходы на оплату труда административно-управленческого персонала, в т.ч.: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 148 | 2 148 | 2 148 | 2 148 | 8 593 | 8 593 | 8 593 | 8 593 | 8 593 | 8 593 | 8593,2 |
|  | заработная плата | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 650 | 1 650 | 1 650 | 1 650 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 6600 |
|  | страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 498 | 498 | 498 | 498 | 1 993 | 1 993 | 1 993 | 1 993 | 1 993 | 1 993 | 1993,2 |
|  | **Расчет НДФЛ** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 967 | 967 | 967 | 967 | 3 869 | 3 869 | 3 869 | 3 869 | 3 869 | 3 869 | 3868,8 |

Таблица - Расчет стоимости материальных затрат на единицу продукции

| № п/п | Вид затрат | Единица измерения | Цена за единицу, руб. | Норма расхода | Затраты на единицу продукции, руб. |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| 1. | **Путевки с лечебно-оздоровительным сервисом (21 дн.)** |  |  |  | 33070 |
| 1.1. | Сырье и материалы: |  |  |  |  |
| Расходы на процедуры | усл.ед. | 2500 | 1 | 2500 |
| Расходы на питание | усл.ед. | 27600 | 1 | 27600 |
| 1.2. | Электроэнергия | кВт | 5 | 570 | 2850 |
| 1.3. | Газ | куб. м |  |  | 0 |
| 1.4. | Вода | куб. м | 24 | 5 | 120 |
| 1.5. | Прочие затраты | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. | **Ресторанный комплекс** |  |  |  | 734,8 |
| 2.1. | Сырье и материалы: |  |  |  | 695 |
| Продукты | усл.ед. | 695 | 1 | 695 |
| 2.2. | Электроэнергия | кВт | 5 | 7 | 35 |
| 2.3. | Газ | куб. м |  |  | 0 |
| 2.4. | Вода | куб. м | 24 | 0,2 | 4,8 |
| 2.5. | Прочие затраты | усл.ед. |  |  |  |
| 5 | **Аренда VIP домиков** |  |  |  | 752,2 |
| 5.1. | Сырье и материалы: |  |  |  | 200 |
| Туалетные принадлежности | усл.ед. | 200 | 1 | 200 |
| 5.2. | Электроэнергия | кВт | 5 | 109 | 545 |
| 5.3. | Газ | куб. м |  |  | 0 |
| 5.4. | Вода | куб. м | 24 | 0,3 | 7,2 |
| 5.5. | Прочие затраты | усл.ед. |  |  |  |

Таблица - Структура затрат, тыс. руб.

|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | **Переменные затраты, в т.ч.:** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 36104 | 36104 | 36104 | 36104 | 144417 | 162705 | 162705 | 162705 | 162705 | 162705 | 162705 |
| 1.1. | Путевки с лечебно-оздоровительным сервисом (21 дн.) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 27779 | 27779 | 27779 | 27779 | 111115 | 126989 | 126989 | 126989 | 126989 | 126989 | 126989 |
| 1.2. | Ресторанный комплекс | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4224 | 4224 | 4224 | 4224 | 16897 | 19311 | 19311 | 19311 | 19311 | 19311 | 19311 |
| 1.5. | Аренда VIP домиков |  |  |  |  |  |  |  |  | 284 | 284 | 284 | 284 | 1137 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 |
|  | Расходы на оплату труда основного производственного персонала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4101 | 4101 | 4101 | 4101 | 16405 | 16405 | 16405 | 16405 | 16405 | 16405 | 16405 |
| 2. | **Постоянные затраты, в т.ч.:** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 15646 | 15646 | 15646 | 15646 | 62583 | 62583 | 62583 | 62583 | 62583 | 62583 | 62583 |
| 2.1. | общепроизводственные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10288 | 10288 | 10288 | 10288 | 41150 | 41150 | 41150 | 41150 | 41150 | 41150 | 41150 |
|  | затраты на топливо и материаы |  |  |  |  |  |  |  |  | 1400 | 1400 | 1400 | 1400 | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 | 5600 |
|  | расходы на ИТР | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3437 | 3437 | 3437 | 3437 | 13749 | 13749 | 13749 | 13749 | 13749 | 13749 | 13749 |
|  | амортизационные отчисления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5400 | 5400 | 5400 | 5400 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 |
|  | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 50 | 50 | 50 | 50 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| 2.2. | общехозяйственные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2758 | 2758 | 2758 | 2758 | 11033 | 11033 | 11033 | 11033 | 11033 | 11033 | 11033 |
|  | расходы на АУП | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2148 | 2148 | 2148 | 2148 | 8593 | 8593 | 8593 | 8593 | 8593 | 8593 | 8593 |
|  | аренда земли | 0 | 0 | 0 | 0 |  |  |  |  | 49,94 | 49,94 | 49,94 | 49,94 | 199,77 | 199,77 | 199,77 | 199,77 | 199,77 | 199,77 | 200 |
|  | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 560 | 560 | 560 | 560 | 2240 | 2240 | 2240 | 2240 | 2240 | 2240 | 2240 |
| 2.3. | коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2600 | 2600 | 2600 | 2600 | 10400 | 10400 | 10400 | 10400 | 10400 | 10400 | 10400 |
|  | реклама |  |  |  |  |  |  |  |  | 2580 | 2580 | 2580 | 2580 | 10320 | 10320 | 10320 | 10320 | 10320 | 10320 | 10320 |
|  | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 20 | 20 | 20 | 20 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| 3. | **Общие затраты** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 51750 | 51750 | 51750 | 51750 | 207000 | 225288 | 225288 | 225288 | 225288 | 225288 | 225288 |
| 4. | **НДС** (уплаченный) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6102 | 6102 | 6102 | 6102 | 24409 | 27457 | 27457 | 27457 | 27457 | 27457 | 27457 |

Таблица - Амортизационные отчисления

|  | Наименование показателей | Норма амортизации, % | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | Основные фонды и нематериальные активы, в т.ч.: |  |  |  |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 360583 | 360583 | 360583 | 360583 | 360583 | 360583 | 360583 | 360583 | 360583 | 360583 | 360583 |
|  | здания и сооружения |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 224750 | 224750 | 224750 | 224750 | 224750 | 224750 | 224750 | 224750 | 224750 | 224750 | 224750 |
|  | оборудование |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 109167 | 109167 | 109167 | 109167 | 109167 | 109167 | 109167 | 109167 | 109167 | 109167 | 109167 |
|  | транспортные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 26667 | 26667 | 26667 | 26667 | 26667 | 26667 | 26667 | 26667 | 26667 | 26667 | 26667 |
| 2. | Начисленная амортизация по проекту |  |  |  |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 5400 | 5400 | 5400 | 5400 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 |
|  | здания и сооружения | 1,0% |  |  |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 2248 | 2248 | 2248 | 2248 | 8990 | 8990 | 8990 | 8990 | 8990 | 8990 | 8990 |
|  | оборудование | 1,7% |  |  |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 1819 | 1819 | 1819 | 1819 | 7278 | 7278 | 7278 | 7278 | 7278 | 7278 | 7278 |
|  | транспортные средства | 2,5% |  |  |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | прочее | 5,0% |  |  |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 1333 | 1333 | 1333 | 1333 | 5333 | 5333 | 5333 | 5333 | 5333 | 5333 | 5333 |
| 3. | Остаточная стоимость основных фондов и нематериальных активов по проекту (п. 1 - п. 2) |  |  |  |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 355183 | 349783 | 344383 | 338982 | 317381 | 295780 | 274179 | 252578 | 230977 | 209376 | 187774 |

Таблица - Расчет налогов и сборов, тыс. руб.

|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | НДС | 0 | -667 | -7700 | -8700 | -9700 | -17867 | -17867 | -8200 | -5013 | -3597 | -3597 | -3597 | -14386 | -16003 | -16003 | -16003 | -16003 | -16003 | -16003 |
| 2. | Налог на имущество |  |  |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 1221 | 1215 | 1209 | 1167 | 4614 | 4416 | 4218 | 4020 | 3822 | 3625 | 3424 |
| 3. | Страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2247 | 2247 | 2247 | 2247 | 8988 | 8988 | 8988 | 8988 | 8988 | 8988 | 8988 |
| 4. | Налог на землю (арендная плата за землю) |  |  |  |  |  |  |  |  | 49,943 | 49,943 | 49,943 | 49,943 | 199,770 | 199,770 | 199,770 | 199,770 | 199,770 | 199,770 | 199,770 |
| 5. | Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3211 | 3213 | 3214 | 3222 | 12900 | 17083 | 17123 | 17162 | 17202 | 17241 | 17281 |
| 6. | Транспортный налог |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. | Плата за негативное воздействие на окружающую среду |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 8. | Прочие налоги и сборы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 967 | 967 | 967 | 967 | 3869 | 3869 | 3869 | 3869 | 3869 | 3869 | 3869 |
| 9. | **Все сумма налогов и сборов, в том числе:** | 0 | -667 | -7700 | -8700 | -9700 | -17867 | -17867 | -8200 | 2685 | 4097 | 4092 | 4058 | 16191 | 18560 | 18402 | 18244 | 18086 | 17927 | 17767 |
|  | федеральные | 0 | -667 | -7700 | -8700 | -9700 | -17867 | -17867 | -8200 | -2284 | -867 | -867 | -866 | -3462 | -4451 | -4445 | -4439 | -4433 | -4427 | -4421 |
|  | региональные | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4773 | 4769 | 4764 | 4729 | 18870 | 22228 | 22064 | 21900 | 21736 | 21571 | 21405 |
|  | местные | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 196 | 196 | 196 | 196 | 783 | 783 | 783 | 783 | 783 | 783 | 783 |

Таблица - Расчет прибыльности проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | Валовая выручка | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 62928 | 62928 | 62928 | 62928 | 251711 | 287670 | 287670 | 287670 | 287670 | 287670 | 287670 |
| 2. | Себестоимость | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 40816 | 40816 | 40816 | 40816 | 163265 | 178505 | 178505 | 178505 | 178505 | 178505 | 178505 |
|  | материальные затраты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 27877 | 27877 | 27877 | 27877 | 111510 | 126749 | 126749 | 126749 | 126749 | 126749 | 126749 |
|  | оплата труда | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5790 | 5790 | 5790 | 5790 | 23160 | 23160 | 23160 | 23160 | 23160 | 23160 | 23160 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1749 | 1749 | 1749 | 1749 | 6994 | 6994 | 6994 | 6994 | 6994 | 6994 | 6994 |
|  | амортизационные отчисления по проекту | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5400 | 5400 | 5400 | 5400 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 | 21601 |
| 3. | Валовая прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 22111 | 22111 | 22111 | 22111 | 88446 | 109165 | 109165 | 109165 | 109165 | 109165 | 109165 |
| 4. | Коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2167 | 2167 | 2167 | 2167 | 8667 | 8667 | 8667 | 8667 | 8667 | 8667 | 8667 |
| 5. | Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2615 | 2615 | 2615 | 2615 | 10460 | 10460 | 10460 | 10460 | 10460 | 10460 | 10460 |
| 6. | Сумма налогов, пеней и штрафов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1273 | 1267 | 1261 | 1219 | 4821 | 4624 | 4426 | 4228 | 4030 | 3832 | 3632 |
| 7. | Уплаченные проценты по кредитам |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. | Прочие расходы (расшифровать) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. | Прочие доходы (расшифровать) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10. | Текущий налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3211 | 3213 | 3214 | 3222 | 12900 | 17083 | 17123 | 17162 | 17202 | 17241 | 17281 |
| 11. | Чистая прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12846 | 12850 | 12855 | 12889 | 51598 | 68332 | 68490 | 68648 | 68807 | 68965 | 69126 |
| 12. | Рентабельность деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 24% | 24% | 24% | 24% | 24% | 24% |

**Таблица 30 - План денежных поступлений и выплат, тыс. руб.**

|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
|  | Движение денежных средств по текущей деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. | Денежные средства, полученные: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 65433 | 65433 | 65433 | 65433 | 261734 | 299124 | 299124 | 299124 | 299124 | 299124 | 299124 |
|  | от покупателей | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 65433 | 65433 | 65433 | 65433 | 261734 | 299124 | 299124 | 299124 | 299124 | 299124 | 299124 |
|  | НДС к возмещению |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | прочие доходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. | Денежные средства, направленные: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 48155 | 48150 | 48145 | 48111 | 192403 | 213060 | 212901 | 212743 | 212585 | 212427 | 212266 |
|  | на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 36613 | 36613 | 36613 | 36613 | 146452 | 164739 | 164739 | 164739 | 164739 | 164739 | 164739 |
|  | на оплату труда | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7440 | 7440 | 7440 | 7440 | 29760 | 29760 | 29760 | 29760 | 29760 | 29760 | 29760 |
|  | на выплату процентов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | на расчеты по налогам и сборам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4102 | 4097 | 4092 | 4058 | 16191 | 18560 | 18402 | 18244 | 18086 | 17927 | 17767 |
|  | прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. | Чистые денежные средства от текущей деятельности (п.1-п.2) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 17279 | 17283 | 17288 | 17322 | 69331 | 86064 | 86223 | 86381 | 86539 | 86697 | 86858 |
|  | Движение денежных средств по инвестиционной деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. | Денежные средства, полученные: | 0 | 667 | 7700 | 8700 | 9700 | 17867 | 17867 | 8200 | 1417 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | собственные средства инвестора |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | привлеченные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | НДС к возмещению | 0 | 667 | 7700 | 8700 | 9700 | 17867 | 17867 | 8200 | 1417 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | прочие поступления |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. | Денежные средства, направленные: | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на инвестиционные затраты капитального характера | 4 000 | 46 200 | 52 200 | 58 200 | 107 200 | 107 200 | 49 200 | 8 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | другие инвестиции | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 13 490 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. | Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности (п.4-п.5) | -4 052 | -45 585 | -44 552 | -49 552 | -97 552 | -89 385 | -31 385 | -13 790 | 1 417 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Поток от инвестиционной и текущей деятельности | -4 052 | -45 585 | -44 552 | -49 552 | -97 552 | -89 385 | -31 385 | -13 790 | 18 696 | 17 283 | 17 288 | 17 322 | 69 331 | 86 064 | 86 223 | 86 381 | 86 539 | 86 697 | 86 858 |
|  | Движение денежных средств по финансовой деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. | Денежные средства, полученные: | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | из собственных средств | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | от займов, предоставленных другими организациями |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | от кредитов, предоставленных коммерческими банками |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. | Денежные средства, направленные: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на погашение кредитов (без процентов) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | на погашение займов (без процентов) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | на прочие выплаты |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. | Чистые денежные средства от финансовой деятельности (п.7-п.8) | 4 052 | 46 252 | 52 252 | 58 252 | 107 252 | 107 252 | 49 252 | 21 990 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 10. | Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов (п.3+п.6+п.9) | 0 | 667 | 7 700 | 8 700 | 9 700 | 17 867 | 17 867 | 8 200 | 18 696 | 17 283 | 17 288 | 17 322 | 69 331 | 86 064 | 86 223 | 86 381 | 86 539 | 86 697 | 86 858 |
| 11. | Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов нарастающим итогом | 0 | 667 | 8367 | 17067 | 26767 | 44633 | 62500 | 70700 | 89396 | 106679 | 123967 | 141289 | 210620 | 296684 | 382907 | 469287 | 555826 | 642524 | 729381 |

Таблица - Расчёт экономической эффективности инвестиционного проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателей | 1-й год | | | | 2-й | | | | 3-й год | | | |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. | Коэффициент дисконтирования | 1,00 | 0,98 | 0,95 | 0,93 | 0,91 | 0,89 | 0,87 | 0,85 | 0,83 | 0,81 | 0,79 | 0,77 |
| 2. | Срок окупаемости | -4 052 | -49 637 | -94 189 | -143 741 | -241 293 | -330 678 | -362 064 | -375 854 | -357 158 | -339 875 | -322 586 | -305 264 |
| 3. | Чистый приведенный доход (NPV) | -4 052 | -48 587 | -91 110 | -137 315 | -226 184 | -305 736 | -333 025 | -344 739 | -329 224 | -315 211 | -301 517 | -288 113 |
| 4. | Индекс прибыльности (PI) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,04 | 0,08 | 0,12 | 0,16 |
| 5. | Внутренняя норма доходности (IRR) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. | Доходность инвестиций (ROI) | -0,91% | -10,88% | -20,40% | -30,75% | -50,65% | -68,47% | -74,58% | -77,20% | -73,73% | -70,59% | -67,52% | -64,52% |
| 7. | Средняя норма рентабельности (ARR) | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,28% | 2,30% | 3,14% | 3,84% |
| 8. | Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! |  |  |  |  | 32084 | 32073 | 32061 | 31977 |
| 9. | Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! | #ДЕЛ/0! |  |  |  |  | 51% | 51% | 51% | 51% |

Продолжение таблицы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателей | 4-й год | 5-й год | 6-й год | 7-й год | 8-й год | 9-й год | 10-й год |
|
| 1. | Коэффициент дисконтирования | 0,73 | 0,67 | 0,61 | 0,55 | 0,50 | 0,46 | 0,42 |
| 2. | Срок окупаемости | -235 934 | -149 869 | -63 647 | 22 734 | 109 273 | 195 970 | 282 828 |
| 3. | Чистый приведенный доход (NPV) | -237 482 | -180 226 | -127 971 | -80 280 | -36 755 | 2 968 | 39 223 |
| 4. | Индекс прибыльности (PI) | 0,31 | 0,48 | 0,63 | 0,77 | 0,89 | 1,01 | 1,11 |
| 5. | Внутренняя норма доходности (IRR) | -40,81% | -18,43% | -5,97% | 1,70% | 6,70% | 10,12% | 12,53% |
| 6. | Доходность инвестиций (ROI) | -53,18% | -40,36% | -28,66% | -17,98% | -8,23% | 0,66% | 8,78% |
| 7. | Средняя норма рентабельности (ARR) | 5,77% | 7,68% | 8,95% | 9,87% | 10,56% | 11,10% | 11,54% |
| 8. | Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 127803 | 125383 | 124997 | 124611 | 124224 | 123838 | 123446 |
| 9. | Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 51% | 44% | 43% | 43% | 43% | 43% | 43% |

# 8. Анализ рисков инвестиционного проекта

## 8.1. Анализ сильных и слабых сторон инвестиционного проекта, благоприятных возможностей и потенциальных угроз.

Ниже был проведён SWOT-анализ концепции проекта.

Таблица 32 - SWOT-анализ концепции проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| * Круглогодичность предоставляемых услуг * уникальность проекта(наличие на территории бальнеологического комплекса зон отдыха) * широкий комплекс услуг бальнеологического комплекса; * наличие сформировавшегося спроса на качественные услуги санаториев; * новое высококачественное оборудование; | * отсутствие наработанной клиентской базы. |
| **Возможности** | **Угрозы** |
| * благоприятные отношения с местной администрацией, господдержка в сфере развития санаторно-оздоровительных услуг; * увеличение доли на рынке; * появление постоянных клиентов; * расширение клиентской базы; * рост внутреннего туризма в связи с ограничениями из-за пандемии. | * снижение спроса в связи с изменением уровня доходов потенциальных и реальных потребителей; * появление крупных конкурентов. |

Проведённый анализ свидетельствует о возможности нивелирования слабых сторон проекта с помощью постоянного мониторинга деятельности конкурентов, разработкой и реализацией продуманного маркетингового плана и обучения сотрудников.

## 8.2. Анализ чувствительности проекта к изменению основных показателей.

Проект является чувствительным на изменение цены и объёма оказываемых услуг, влияние изменения бюджета инвестиционных издержек является незначительным, в меньшей степени проект проявляет чувствительность к изменению материальных затрат на оказание услуг.

## 8.3. Описание основных видов рисков и способов их минимизации.

**Технологический риск — готовность технологии к использованию, исправность и ремонтопригодность оборудования, наличие запасных частей, дополнительной оснастки и приспособлений, оснащённость инструментом, подготовка обслуживающего персонала, наличие квалифицированных кадров (если это предусмотрено проектом), участие в монтаже и обучении зарубежных специалистов.**

Технологический риск низкий, так как основная технология известна и давно используется.

**Организационный и управленческий риск — наличие и гарантия выполнения плана-графика проекта, ответственность участников за невыполнение плана-графика, наличие квалифицированного управленческого персонала (сертификация менеджеров) и другое.**

Организационный и управленческий риски средние, так как предстоит создать сильную команду менеджеров-профессионалов, обладающую необходимым управленческим опытом. При реализации проекта составляется план-график работ по управлению проектом с закреплением ответственных лиц.

**Риск материально-технического обеспечения — оценка возможности перехода на альтернативное сырье, уровень организации входного контроля качества сырья.**

Риск низкий ввиду высокого контроля качества и применения современных технологий строительства.

**Финансовый риск - оценка существующего финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, кредитный и процентный риски.**

Риски низкий в виду привлечения собственных средств инвестора.

**Экономические риски – устойчивость экономического положения претендента к изменениям макроэкономического положения в стране, оценка последствий повышения тарифов и цен на стратегические ресурсы, возможность снижения платёжеспособного спроса на туристско-рекреационные услуги в Краснодарском крае и в целом по стране, наличие альтернативных возможностей использования, последствия ухудшения налогового климата.**

Проанализировав отраслевую информацию, можно сделать вывод о том, что положение в отрасли будет иметь положительную динамику.

**Экологические риски — возможные штрафные санкции и их влияние на экономическое положение претендента.**

В процессе реализации услуг планируется соблюдать экологические требования по защите и охране окружающей среды.

Проведённые исследования факторов риска позволяют отметить достаточную устойчивость основных показателей, характеризующих эффективность проекта. Во всем исследованном диапазоне возможного изменения параметров внешней среды эти показатели остаются в пределах, обеспечивающих эффективность проекта.

# 9. Сопутствующие эффекты от реализации инвестиционного проекта

## 9.1. Экологическая безопасность проекта, описание возможных выбросов и отходов.

Мероприятия по обеспечению экологической и технической безопасности направлены на стимулирование соблюдения правил эксплуатации комплекса, соблюдения санитарно-гигиенических требований, соблюдение правил техники безопасности.

**Правила технической эксплуатации средств размещения и их оборудования**

Прилегающая к санаторию территория должна иметь ровную поверхность и обеспечивать отвод атмосферных вод от здания. Твёрдое покрытие и водоотводящие устройства необходимо поддерживать в исправном состоянии. Впадины и трещины в покрытиях должны быть заделаны, а выпуклости - срезаны. Просадки, образовавшиеся вследствие уплотнения грунта в местах прокладки инженерных сетей (водопровода, канализации, теплопровода и т.д.) и насыпных грунтов, необходимо сразу же после обнаружения засыпать песчаным грунтом с послойным трамбованием, а покрытие восстановить. Во избежание застоя воды, заболачивания или эрозии почвы уклон участков зелёных насаждений должен быть в пределах 0,04-0,11, открытых поверхностей прилегающей территории - не менее 0,005.

Отмостки и тротуары должны иметь поперечные уклоны от стен здания не менее 0,02. Образовавшиеся в них просадки, выбоины, щели и трещины необходимо заделать материалами, аналогичными покрытию, с расчисткой ремонтируемых мест. Глубокие просадки и пазухи следует предварительно засыпать песком с тщательным уплотнением. Щели между отмосткой (тротуаром) и стеной дома следует заделывать горячим битумом, асфальтом или мятой глиной.

Водоотводящие устройства (кюветы, лотки и др.), расположенные на территории санатория, необходимо очищать от земли и мусора. При очистке необлицованных кюветов нужно следить за сохранением продольного уклона не менее 0,04.

Водоотводящие устройства и участки территории комплекса с твердыми покрытиями (каменными, асфальтовыми и др.), следует очищать от травы. Смотровые колодцы инженерных сетей должны быть закрыты крышками. Необходимо обеспечить свободный доступ к колодцам на обслуживаемой территории в любое время, года.

**Санитарно-гигиенические требования к средству размещения**

Санитарная проверка средств размещения проводится ежемесячно санитарной комиссией комплекса и ежеквартально санитарно-эпидемиологической станцией с составлением акта, предложениями в адрес администрации комплекса и указанием сроков ликвидации выявленных недостатков.

Ответственность за выполнение санитарно-гигиенических требований по содержанию санатория возлагается на директора, который обязан обеспечить содержание в исправности, чистоте и порядке жилых и нежилых помещений комплекса, оборудования надворных построек и прилегающей территории.

Обслуживающий персонал санатория обязан проходить медицинский осмотр при приёме на работу и ежеквартально, флюорографию - ежегодно, а также владеть элементарными знаниями санитарии и личной гигиены.

**Правила техники безопасности и охраны труда**

При поступлении на работу с работником должен проводиться вводный инструктаж. Результаты вводного инструктажа отражаются в «Контрольном листе прохождения инструктажа», направляемом руководителю сотрудника.

До начала работы каждый сотрудник должен пройти первичный инструктаж на рабочем месте. Запись о первичном инструктаже делается в «Журнале регистрации инструктажа» на рабочем месте и в «Контрольном листе прохождения инструктажа», который после подписи руководителя участка, проводившего инструктаж, передаётся в отдел кадров и хранится в личном деле работника. Работники, не усвоившие инструктажа, к самостоятельной работе не допускаются.

Повторный инструктаж по технике безопасности со всеми категориями сотрудников санатория должен проводиться один раз в три месяца.

## 9.2. Основные социальные эффекты от реализации проекта.

Реализация инвестиционного проекта позволит на территории Мостовского района, а также соседних районов:

* удовлетворить сформировавшийся спрос на услуги качественного санаторно-курортного лечения;
* простимулировать развитие сферы туризма;
* обеспечить в высокий сезон организацию 57 рабочих мест;
* обеспечить поступление налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

# 10. Лицензирование и сертификация

## 10.1. Патентно-правовая охрана производимой продукции и технологий.

Данный вид деятельности – не подлежит обязательному государственному лицензированию и не требует членства в саморегулируемых организациях.

## 10.1.1. Наличие у заявителя зарегистрированных в установленном порядке прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе в виде нематериальных активов.

В настоящий момент у заявителя отсутствуют зарегистрированные в установленном порядке права на интеллектуальную собственность.

## 10.1.2. План мероприятий по обеспечению правовой охраны объектов интеллектуальной собственности.

В рамках проекта не предполагается создание объектов интеллектуальной собственности.

## 10.2. Сертификация продукции.

## 10.2.1. Необходимые сертификаты на продукцию, условия, сроки и стоимость получения, с указанием уже полученных.

По проекту не предполагается получение сертификатов

## 10.2.2. Необходимые сертификаты при экспорте продукции, условия, сроки и стоимость получения.

В рамках проекта не предусматривается осуществление деятельности по экспорту услуг.

## 10.3. Лицензирование осуществляемой деятельности.

Для осуществления деятельности санатория необходимо получение лицензии.

Для получения лицензии санаторию необходимо иметь в наличии:

* помещения, соответствующие экологическим, санитарно-эпидемиологическим, гигиеническим, противопожарным нормам и правилам;
* штат работников (врачей, среднего медицинского персонала, инженеров, техников и др.), имеющих профессиональное образование, подтверждаемое представлением соответствующих документов на право занятия профессиональной деятельностью по специальности, и специальную подготовку, соответствующую требованиям и характеру выполняемой работы, - для юридического лица;
* организационно-технические возможности и материально-техническое оснащение (включая оборудование и инструменты) для осуществления медицинской деятельности.

Лицензирование медицинской деятельности осуществляют органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Лицензия выдаётся на срок, указанный соискателем лицензии в заявлении, но не более чем на пять лет.