

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ
КУРОРТ «ИЖЕВСК»
(социально-значимый проект)



РЕЗЮМЕ

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

ЦЕЛЮ ПРОЕКТА ЯВЛЯЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО НА БЕРЕГУ ИЖЕВСКОГО ПРУДА СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМОГО ОБЪЕКТА РАЙОННОГО И ОБЛАСТНОГО МАСШТАБА – КУРОРТА «ИЖЕВСК».



РЕЗЮМЕ

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

- Максимальная единовременная вместимость санатория составит 70чел.:
- спальный корпус – 50 человек;
- коттеджи – 20 человек.
- Общая инвестиционная потребность проекта (объем необходимого привлечения капитала на инвестиционной фазе), без учета затрат на формирование оборотного капитала, составляет 43,2 млн. руб. (с учетом инфляции - 47,3 млн. руб.), в т.ч.:
- затраты непосредственно на строительство санатория – 39,1 млн. руб.;
- затраты на ввод объекта в эксплуатацию и лицензирование – 0,4 млн. руб.;
- затраты на формирование материально-технической базы – 3,7 млн. руб.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА НЕОБХОДИМО ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ФОРМЕ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ СРОКОМ НА 74 МЕС. (6 ЛЕТ И 2 МЕСЯЦА) И МАКСИМАЛЬНЫМ ЛИМИТОМ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В РАЗМЕРЕ 60,196 МЛН. РУБ. ПАРАМЕТРЫ ПРИВЛЕЧЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ТАБЛИЦЕ 1.1. ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОЕКТА ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНО И ЭКОНОМИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ.

Параметр	Значение
Вид привлеченного финансирования	Кредитная линия
Наличие обеспечения в проекте	Нет
Срок кредитной линии	74 месяца
Максимальный лимит задолженности	60,2 млн. руб.
Ставка по кредитной линии	12% в год
Оплата процентов	Ежемесячно

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Параметр	Индекс	Ед. изм.	Значение
Длительность проекта (расчетный период)	T	мес.	84
Ставка дисконтирования	D	%	0,00
Период окупаемости	PB	мес.	75
Дисконтированный период окупаемости	DPB	мес.	75
Средняя норма рентабельности	ARR	%	18,46
Чистый приведенный доход	NPV	млн.руб.	17,62
Индекс прибыльности	PI		1,29
Внутренняя норма рентабельности	IRR	%	7,11
Количество новых рабочих мест		чел.	61
Объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней и фонды		млн.руб.	56,04
Количество новых стационарных мест для прохождения санаторно- курортного лечения с высоким уровнем сервиса и доступными ценами		ед.	70

ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ИНВЕСТИЦИЙ

- Объектом инвестиций является рекреационная зона Ижевского пруда, расположенная в непосредственной близости от Воложки.
- расположение рекреационной зоны на значительном удалении от крупных населенных пунктов, что обеспечивает экологическую чистоту района;
- наличие экологически-чистого основания Ижевского пруда;
- отсутствие в рекреационной зоне и непосредственной близости промышленных объектов, загрязняющих флору и фауну;
- Ближайший населенный пункт – Лесные поляны расположено в 4,1км. восточнее рекреационной зоны. На момент разработки бизнес-плана Якшур - Бодьенский тракт входит в перечень автомобильных дорог общего пользования и имеет твердое покрытие. Успешная реализация проекта во многом будет предопределена обустройством на данном участке твердого покрытия.

НАПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

- ▣ разработка проектно-сметной документации;
- ▣ ограждение объекта и сооружение помещений службы охраны;
- ▣ строительство многофункционального двухэтажного корпуса В данном корпусе будут размещены: на первом этаже - кабинеты водной терапии, кабинеты общей терапии, смотровые кабинеты; на втором этаже – спортзал и служебные помещения административного и медицинского назначения;
- ▣ строительство одноэтажного корпуса – столовой на 80 посадочных мест;
- ▣ оборудование источников термальной и питьевой минеральной воды и обустройство коммуникаций до корпусов;
- ▣ строительство и оборудование котельной и трансформаторной подстанции и обустройство коммуникаций на территории;
- ▣ оборудование на территории санатория 5 коттеджей в непосредственной близости к Ижевскому пруду общей емкостью – 20 мест;
- ▣ приобретение автобуса на 28 посадочных мест (КАВЗ) для организованного завоза отдыхающих по путевкам и курсовкам и дежурной развозки сотрудников санатория;
- ▣ очистка дна пруда для оборудования пляжа, благоустройство дна песком;
- ▣ оборудование пляжа и причала (для предоставления услуг по рыболовству);
- ▣ ландшафтный дизайн территории санатория и строительство объектов спортивного и культурного досуга (аллеи, спортивная площадка, беговая дорожка, беседки).

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- Внешние условия реализации проекта
- в 2014 году услугами санаторно-курортных организаций находящихся в Удмуртской республике воспользовались около 100 тысяч человек;
- средняя продолжительность пребывания посетителей санаториев составила 16 дней;
- имеющиеся мощности санаториев Удмуртской республики могут обеспечить потребности в санаторно-курортном лечении лишь 9% жителей;
- отдых в санаториях и охотничье-рыболовный туризм обслуживают региональный спрос. Привлечь клиентов из других регионов в массовом порядке могут лишь уникальные курорты;
- практически все санатории расположены вокруг республики;
- развитие санаторно-курортного туризма сдерживается неразвитостью сектора платной медицины;
- 27% населения России из всех видов отдыха предпочитает лечение в санаториях, 19-22% - охоту, рыбалку и походы;
- на долю болезней, которые можно лечить хлоридно-натриевыми водами, ежегодно приходится 400 тысяч диагнозов. Из них около 130 тысяч приходится на территории республики;
- средняя стоимость путевки на 14 дней в санатории УРФО составляет 18-30 тысяч рублей.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- удельный вес прибыльных организаций в сфере туризма составляет 66,2%;
- инвестиции в основной капитал в туристическом бизнесе только в 2010-2013 годах выросли в 5,7 раза по сравнению с 2009 годом;
- коэффициент использования номерного фонда в сегменте санаторно-курортных организаций составляет 70%, что выше, чем у организаций отдыха и гостиниц;
- спрос на санаторно-курортные услуги превышает предложение. Количество санаториев в Удмуртской республике недостаточно, соответственно, стратегия новых санаториев может ориентироваться на внутренний рынок;
- платежеспособность населения позволяет самостоятельно массово оплачивать услуги санаториев недорогого класса;
- уровень общей заболеваемости, по данным лечебно-профилактических учреждений, имеет тенденцию к росту.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- ❑ туризм в Удмуртской республике практически не развит;
- ❑ потребительский рынок является слаборазвитым: по данным статистики товарооборот в 5,4 раза меньше чем в среднем по Пермской области; оборот общественного питания в 8 раз меньше;
- ❑ деловой туризм на территории района не имеет особых перспектив в перспективе 5-7 лет. Использование Event-туризма можно рассматривать лишь как дополнительный вид услуг;
- ❑ население не готово массово платить за санаторно-курортные услуги, поскольку привыкло к системе социального распределения в качестве поощрения по месту работы. Этот вид туризма слабо переводится на открытый рынок из социального сектора;
- ❑ субъекты УРФО обладают одинаковой лечебно-оздоровительной базой и пакетом природных ресурсов (источники, экологические зоны и т.д.);
- ❑ рынок санаторных услуг Омской, Челябинской и Свердловской областей развит значительно сильнее, чем рынок Удмуртской республики.

ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ САНАТОРИЯ

- По результатам исследования рынка определен круг потенциальных потребителей услуг:
- более 25 тысяч жителей города Ижевска являются потенциальными потребителями услуг связанных с организацией активного отдыха;
- более 136 тысяч жителей Удмуртской республики ежегодно впервые получают диагнозы по заболеваниям, которые можно лечить;
- количество жителей Удмуртской республики, а также города Ижевска, которые ежегодно самостоятельно могут оплатить санаторно-курортное лечение, не превышает 8 тысяч человек.
- Таким образом, Курорт будет сконцентрирован на удовлетворении потребностей жителей Удмуртской республики и близлежащих районов, что достаточно для обеспечения устойчивого необходимого объема выручки.

ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ КОНЕЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ САНАТОРИЯ:

- экономически-активное работающее население Удмуртской республики и близлежащих районов, приобретающие путевки и курсовки по направлению медицинских учреждений за свой счет;
- взрослое население Удмуртской республики и близлежащих районов, получающее путевки и курсовки по направлению медицинских и социальных учреждений за счет средств социальной поддержки населения;
- дети, проживающие на территории Удмуртской республики и других районов, направляемые медицинскими и социальными учреждениями, а также по личной инициативе родителей (как за счет целевого финансирования, так и за счет семейных бюджетов) – организация «детских» заездов или смен;
- широкие массы жителей Удмуртской республики, предпочитающие организованный активный отдых на природе, как в течение нескольких недель, так и на 1-2 дня;
- коммерческие и некоммерческие организации – для проведения массовых корпоративных мероприятий.
- Указанные целевые группы конечных потребителей могут эффективно сочетаться с учетом доступного по цене уровня сервисного обслуживания.

МАРКЕТИНГОВАЯ МОДЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

- Исходя из выбранного целевого сегмента потребитель должен относиться к нижнему пределу среднего ценового сегмента и предоставлять полноценный перечень услуг, не предлагая избыточного ассортимента и качества.
- Обслуживание предполагается в четырех принципиально разных форматах:
- оказание услуг по оздоровлению с использованием услуг водной и общей терапии, диетического питания, лечебной физкультуры и активного отдыха по путевкам и курсовкам на 1, 2 и 3 недели. Категория клиентов по данному формату будет размещаться в новом спальном корпусе;
- оказание услуг по профилактике заболеваний с использованием услуг водной и общей терапии, диетического питания, лечебной физкультуры и активного отдыха по путевкам выходного дня. Категория клиентов по данному формату будет размещаться в новом спальном корпусе и (по желанию) в коттеджах на берегу;
- предоставление условий и инвентаря для активного отдыха с размещением клиентов в коттеджах на берегу, с возможностью получения медицинского обслуживания за дополнительную плату. Все коттеджи оборудованы сауной, зоной приготовления пищи, санузлом; зоной отдыха;
- предоставление в аренду залов и столовой для проведения корпоративных мероприятий в период между заездами и в периоды низкой загрузки номерного фонда санатория.
- Санаторий организует круглогодичную работу. Корпуса должны быть построены и оборудованы так, чтобы обеспечить возможность размещения:
- клиентов, проходящих лечение по путевкам и курсовкам;
- детей среднего и старшего школьного возраста. Возможность лечения детей в санатории не влечет за собой дополнительных затрат; организация детских смен возможна на основе общих норм и правил, установленных для медицинских учреждений санаторного типа;
- команд профессиональных спортсменов, проводящих тренировочные сборы, как в летнее, так и в зимнее время года;
- любителей активного отдыха на природе;
- трудовых коллективов для проведения корпоративных праздников.

ВИДЫ АКТИВНОГО ОТДЫХА

Вид отдыха	Затраты на организацию	Особенности
Настольный теннис	Покупка теннисного стола, 4-5 ракеток, набора шариков.	Необходимо помещение 3*5 метра для установки стола. Можно организовывать турниры между отдыхающими.
Баня	Предусмотрены в затратах на строительство и оборудование коттеджей – баня будет оборудована в каждом коттедже.	Баня является одним из самых востребованных видов развлечений. При этом, в отличие от большинства остальных видов развлечений, в зимний период более востребована чем в летний.
Прокат лыж	Приобретение 30-50 пар лыж и ботинок разных размеров. Затраты на прокладку трассы.	Данный вид отдыха возможен только в зимний период, который длится как минимум с ноября по конец марта. В случае постройки лыжных трасс, можно рассчитывать на привлечение профессиональных спортсменов для проведения сборов. Можно организовывать соревнования районного масштаба.
Рыбалка	Приобретение рыболовного оборудования (удочки, лодки, моторы). Затраты на поддержание необходимого уровня зарыбления озера. Организация мест хранения пойманной рыбы.	Практически всесезонный вид развлечений. В основном востребован мужчинами. Может оказываться как самостоятельный вид услуг, без получения клиентом оздоровительных услуг. В последнем случае, дополнительно к установке коттеджей, целесообразно организовать места для постановки палаток.

ВИДЫ АКТИВНОГО ОТДЫХА

Прокат коньков	Закуп коньков. Заливка и поддержание льда.	На катке можно как организовывать массовое катание, так и хоккейные матчи. В последнем случае необходимо также приобретение клюшек, ворот и прочего инвентаря.
Аренда мангалов	Приобретение мангалов. Заготовка дров.	Приготовление шашлыков востребовано туристами, отдыхающими кампаниями. Рыбаки также будут пользоваться мангалами.
Аренда велосипедов	Приобретение велосипедов, Прокладка трасс.	Велосипедные прогулки по живописным местам это тот вид развлечений, который обязательно попробует каждый отдыхающий. Катание возможно только в летний период.
Баскетбольная площадка	Укладка площадки, установка колец. Приобретение мячей.	При большом количестве отдыхающих можно организовывать турниры. Заниматься баскетболом можно только в летний период.
Волейбольная, футбольная площадка	Установка сетки, футбольных ворот. Расчистка участка под площадку. Приобретение мячей.	Волейбол является достаточно простым и популярным видом отдыха, как среди мужчин, так и среди женщин. В футбол можно играть и зимой при умеренных температурах (не ниже -15) По данным видам спорта также можно организовывать турниры.
Бар, ресторан	Подготовка помещения (можно в вечернее время организовывать на базе столовой)	Целесообразно отдать этот вид бизнеса какому-либо частному предпринимателю, чтобы он самостоятельно вел его. Но политика бара должна быть согласованна с санаторием.

ПРОГРАММА ПРОДВИЖЕНИЯ САНАТОРИЯ

- План продвижения представлен в прилагаемом к разработке программы продвижения рекреационной зоны и в укрупненном виде включает в себя следующие этапы:
- подготовительный период (3 месяца):
 - разработка, печать и распространение рекламных материалов;
 - размещение печатных информационных материалов в медицинских учреждениях, учреждениях культуры и спорта и рекламных статей;
 - подготовка и рассылка предложений для юридических лиц, заключение соглашений о намерениях и подписание договоров;
 - заключение партнерских договоров с медицинскими учреждениями;
 - заключение договоров с туристическими агентствами;
 - Интернет-продвижение (создание и популяризация своего ресурса);
- открытие санатория (1 месяц):
 - контакты со СМИ, проведение промо-компани открытия санатория;
 - проведение праздничного открытия санатория;
- поддерживающие мероприятия (в течение всего периода эксплуатации):
 - рекламная поддержка в региональных и районных СМИ;
 - прямые продажи корпоративным клиентам;
 - продолжение работы с туристическими агентствами;
 - стабилизация продвижения через медицинские учреждения;
 - поддержание работы Интернет-сайта.

БЮДЖЕТ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУБ. (С УЧЕТОМ ИНФЛЯЦИИ)

Текущие издержки	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
1. Программа постоянного продвижения санатория	276 657	743 899	814 318	889 861	970 762	782 717
2. Программа рекламы и PR при открытии санатория	580 863					
ИТОГО	857 520	743 899	814 318	889 861	970 762	782 717

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Цены реализации	За единицу
Event-направление (1 день)	10 000р
Прокат лодок (1 час)	100р
Прокат инвентаря (1 час)	25р
Аренда коттеджа (1 день)	3 700р
Путевка (14 дней)	12 500р
Путевка выходного дня (2 дня)	6 000р

ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

- ▣ **Организация обслуживания клиентов санатория**
- ▣ Режим работы – круглогодичный, круглосуточный.
- ▣ *Режим медицинского обслуживания клиентов* – ежедневный, в дневное время (с 8.00 до 20.00), без выходных дней, что обусловлено необходимостью обеспечить обслуживание по путевкам выходного дня и наличие дополнительных услуг медицинского характера для клиентов по программе активного отдыха.
- ▣ *Режим оказания услуг по активному отдыху* (прокат лодок, аренда оборудования и инвентаря, аренда коттеджей и т.д.) – в дневное время с 8.00 до 20.00 без выходных дней. При этом возможности для непосредственного использования условий для активного отдыха клиентами санатория – круглосуточные.
- ▣ *Режим обеспечения услугами общественного питания* - ежедневный, в дневное время (с 8.00 до 20.00), без выходных дней. В корпусе столовой предусмотрена организация продажи продуктов питания и сопутствующих товаров силами сторонней организации, что обеспечит удовлетворение особых потребностей клиентов санатория в режиме питания.
- ▣ *Режим общего санаторного обслуживания* (обеспечение нормальных условий проживания клиентов в номерах и коттеджах, оказание экстренной медицинской помощи, реагирование на нештатные ситуации, обеспечение безопасности) обеспечивается круглосуточно техническим персоналом, дежурным медицинским персоналом и службой охраны санатория.
- ▣ *Общее управление санаторием* осуществляется аппаратом управления. Ведение бухгалтерского учета, клининговой деятельности и поддержание коммуникаций (электрических, телефонных, канализационных и водоснабжения) в нормальном состоянии обеспечиваются собственными силами.

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

Штатная единица	Кол-во	Оклад, руб.	Итого, руб.	Режим работы
Директор санатория	1	35 000	35 000	Ненормированный рабочий день
Делопроизводитель	1	16 000	16 000	8 часовой рабочий день
Главный врач	1	30 000	30 000	Ненормированный рабочий день
Дежурный медицинский работник	4	12 000	48 000	8 часовая смена / 1 человек в смену
Физиотерапевт	4	14 000	56 000	8 часовая смена / 1 человек в смену
Тренер	2	14 000	28 000	8 часовой р.д. / 2 человека в смену
Администратор смены	4	25 000	100 000	Сутки через трое
Главный бухгалтер	1	20 000	20 000	Ненормированный рабочий день
Горничная спального корпуса	8	8 000	64 000	8 часовая смена / 2 человека в смену
Заведующая столовой	1	15 000	15 000	Ненормированный рабочий день
Повар	4	8 000	32 000	2 человека в смену
Помощник повара	2	5 000	10 000	1 человек в смену
Официант	4	4 000	16 000	Совместительство

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

Бухгалтер-кассир	1	8 000	8 000	Совместительство
Сантехник	1	5 000	5 000	Совместительство
Электрик	1	5 000	5 000	Совместительство
Дворник	2	5 000	10 000	Совместительство
Менеджер по снабжению	1	10 000	10 000	Ненормированный рабочий день
Помощник менеджера по снабжению - зав. складом	1	7 000	7 000	Ненормированный рабочий день
Специалист по организации коммерческой работы	1	15 000	15 000	Ненормированный рабочий день
Специалист службы охраны	8	5 000	40 000	Совместительство
Санитарно-технический работник	8	3 500	28 000	Совместительство
ИТОГО:	61		598 000	

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ САНАТОРИЯ

- Смета операционных расходов санатория детализирована и отдельно рассчитана по следующим категориям:
- операционные расходы спального корпуса (Таблица 4.2);
- операционные расходы «коттеджного городка» (Таблица 4.3);
- операционные расходы столовой (Таблица 4.4);
- операционные расходы многофункционального корпуса (Таблица 4.5);
- общехозяйственные операционные расходы (Таблица 4.6).
- Операционные расходы сформированы исходя из прогноза среднегодовой загрузки санатория: спальный корпус – 74,13%, коттеджи – 64,11%.
- При формировании операционных расходов санатория учтено, что по ряду позиций затраты будут осуществляться с интервалом более одного года. Соответственно, расходы каждого года в течение расчетного периода будут различны (что отражено в финансовом плане проекта) и в таблицах 4.2 – 4.6 приведен расчет расходов только для первого года функционирования объекта.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ СПАЛЬНОГО КОРПУСА, РУБ.

Коттеджи Позиция	Кол-во	Цена	Закупок в 1-й год	Итого	Частота закупок	Примечание
Комплект белья	60	450	1	27 000	раз в 2 года	По три комплекта на койко-место
Комплект: подушка, одеяло, покрывало	22	600	1	12 000	раз в 3 года	1 комплект на 1 койко-место + 10%
Комплект полотенец	22	350	1	7 700	раз в год	Включает 2 ручных и 1 банное полотенце
Комплект посуды	10	650	1	6 500	раз в год	По 2 комплекта на коттедж: 4 тарелки, 2 чайные пары, 2 стакана, 2 ложки, 2 ножа, 2 вилки
Телевизор	2	2 500	1	5 000	раз в 5 лет	Для коттеджей "Люкс"
Чайник	5	900	1	4 500	раз в 2 года	Хранятся непосредственно в коттеджах

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ СПАЛЬНОГО КОРПУСА, РУБ.

Утюг	5	1 300	1	6 500	раз в 2 года	Хранятся в спальном корпусе
Телефонный аппарат	5	450	1	2 250	раз в 5 лет	В каждом коттедже
Комплект хозяйственного инвентаря	1	400	2	800	2 раза в год	Для уборки помещений
Комплект средств очистки и дезинфекции помещений	1	1000	12	12 000	ежемесячно	Для уборки помещений
Комплект средств личной гигиены	288	50	4	57 600	ежеквартально	Мыло, разовая упаковка шампуня, туалетная бумага
Электроэнергия	540	2,2	12	14 256	ежемесячно	Непосредственно для нужд коттеджей
Коммунальные платежи	1	1 000	12	12 000	ежемесячно	Отопление, водоснабжение, канализация
Непредвиденные расходы				1 681	ежемесячно	1% от суммы расходов первого года
Итого текущих затрат в 1-й год эксплуатации				169 787		

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ СТОЛОВОЙ РУБ.

Позиция	Кол-во	Цена	Закупок за период	Итого в год	Частота закупок
Посуда обеденная	80	580	1	46 400	раз в год
Столовые приборы	80	130	1	10 400	раз в 2 года
Посуда кухонная	1	75 000	1	75 000	раз в 3 года
Электроэнергия	1 800	2,2	12	47 520	ежемесячно
Коммунальные платежи	1	2 000	12	24 000	ежемесячно
Спецодежда	32	350	1	11 200	ежегодно
Столовое белье	160	350	1	56 000	ежегодно
Затраты на продукты питания	4 770	75	12	4 293 000	ежемесячно
Непредвиденные расходы				2 705	ежемесячно
Итого текущих затрат в 1-й год эксплуатации				4 566 225	

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО КОРПУСА РУБ.

Позиция	Кол-во	Цена	Закупок в период	Итого в год	Частота закупок
Электроэнергия	2160	2,2	12	57024	ежемесячно
Коммунальные платежи	1	7000	12	84000	ежемесячно
Телефонные аппараты	4	450	1	1800	раз в 5 лет
Комплект хозяйственного инвентаря	4	400	2	3 200	2 раза в год
Униформа медицинского персонала	9	400	1	3 600	раз в год
Расходные материалы на физиопроцедуры	2250	15	4	135 000	раз в квартал
Непредвиденные расходы				2 846	
ИТОГО				287 470	

ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ РУБ.

Позиция	Кол-во	Цена	Закупок в период	Итого в год	Периодичность закупок
Канцелярские товары	1	2 000	4	8 000	раз в квартал
Электроэнергия	1	10000	12	120 000	ежемесячно
Коммунальные платежи	1	2000	12	24 000	ежемесячно
Представительские расходы	1	3 000	12	36 000	ежемесячно
Нотариальные расходы	1	1 500	12	18 000	ежемесячно
Расходы на связь	1	2 000	12	24 000	ежемесячно
Компенсация за использование личного транспорта	4	2 000	12	96 000	ежемесячно
ГСМ	1	3 750	12	45 000	ежемесячно
Непредвиденные расходы			12	18 550	ежемесячно
ИТОГО в первый год эксплуатации				389 550	

РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА

ГРАФИК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ШТАТНЫХ ЕДИНИЦ

№	Наименование штатной единицы	Период использования
1	Директор санатория	В течение всего проекта
2	Делопроизводитель	С февраля 2016 года
3	Главный врач	С февраля 2016 года
4	Администратор смены	С мая 2016 года
5	Главный бухгалтер	В течение всего проекта
6	Заведующая столовой	С февраля 2016 года
7	Бухгалтер-кассир	С февраля 2016 года
8	Менеджер по снабжению	С февраля 2016 года
9	Специалист по коммерческой работе	С января 2016 года
10	Дежурный медицинский работник	С апреля 2016 года
11	Физиотерапевт	С апреля 2016 года
12	Тренер	С мая 2016 года

ГРАФИК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ШТАТНЫХ ЕДИНИЦ

13	Горничная	С мая 2016 года
14	Повар	С мая 2016 года
15	Помощник повара	С мая 2016 года
16	Официант	С мая 2016 года
17	Сантехник	С февраля 2016 года
18	Электрик	С февраля 2016 года
19	Дворник	С февраля 2016 года
20	Заведующий складом	С февраля 2016 года
21	Специалист службы охраны	В течение всего проекта
22	Санитарно-технический работник	С февраля 2016 года

РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА (БЕЗ УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ), ТЫС. РУБ.

Затраты на персонал	10-12. 2015г.	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	01-09. 2022г.
Директор санатория	105,8	449,5	493,8	541,5	592,7	647,7	706,6	571,0
Делопроизводитель	0,0	0,0	207,7	247,5	271,0	296,1	323,0	261,1
Главный врач	0,0	0,0	389,5	464,1	508,1	555,2	605,7	489,5
Администратор смены	0,0	0,0	955,1	1 547,1	1 693,6	1 850,7	2 018,9	1 631,6
Главный бухгалтер	60,5	256,8	282,2	309,4	338,7	370,1	403,8	326,3
Заведующая столовой	0,0	0,0	194,7	232,1	254,0	277,6	302,8	244,7
Бухгалтер-кассир	0,0	0,0	103,9	123,8	135,5	148,1	161,5	130,5
Менеджер по снабжению	0,0	0,0	129,8	154,7	169,4	185,1	201,9	163,2
Специалист по коммерческой работе	0,0	0,0	211,6	232,1	254,0	277,6	302,8	244,7
Дежурный медицинский работник	0,0	0,0	513,8	742,6	812,9	888,3	969,1	783,1

РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА (БЕЗ УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ), ТЫС. РУБ.

Физиотерапевт	0,0	0,0	599,4	866,4	948,4	1 036,4	1 130,6	913,7
Тренер	0,0	0,0	267,4	433,2	474,2	518,2	565,3	456,8
Горничная	0,0	0,0	611,3	990,2	1 083,9	1 184,4	1 292,1	1 044,2
Повар	0,0	0,0	305,6	495,1	541,9	592,2	646,1	522,1
Помощник повара	0,0	0,0	95,5	154,7	169,4	185,1	201,9	163,2
Официант	0,0	0,0	152,8	247,5	271,0	296,1	323,0	261,1
Сантехник	0,0	0,0	64,9	77,4	84,7	92,5	100,9	81,6
Электрик	0,0	0,0	64,9	77,4	84,7	92,5	100,9	81,6
Дворник	0,0	0,0	129,8	154,7	169,4	185,1	201,9	163,2
Заведующий складом	0,0	0,0	90,9	108,3	118,6	129,5	141,3	114,2
Специалист службы охраны	121,0	513,7	564,3	618,8	677,4	740,3	807,6	652,6
Санитарно-технический работник	0,0	0,0	363,5	433,2	474,2	518,2	565,3	456,8
ИТОГО	287,3	1 220,0	6 792,5	9 251,7	10 127,5	11 067,1	12 073,3	9 756,7

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ САНАТОРИЯ

ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕД.

Реализация в единицах	06.2017	07.2018	08.2019	09.2020	10.2021	11.2022	12.2023	Ежегодно 2017-2023гг .
Event- направление (дней)							1	24
Прокат лодок (часов)	300	600	900	1 200	1 500			9 300
Прокат инвентаря (часов)	450	900	1 350	1 800	2 250	2 250	2 250	27 000
Аренда коттеджа (1 дней)	56	110	170	225	280	330	390	4 680
Путевка (14 дней)	25	55	66	66	66	82	82	886
Путевка выходного дня (2 дня)	12	21	17	34	42	52	52	562

СРОКИ ВЫХОДА НА МАКСИМАЛЬНЫЕ ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ:

- по Event-направлению – с декабря 2017 года в течение 2-х месяцев;
- по прокату лодок – с 2018 года в течение 4-х месяцев;
- по прокату инвентаря – с 2018 года в течение 4-х месяцев;
- по аренде коттеджей – с 2018 года в течение 6-и месяцев;
- по продаже путевок – с 2018 года в течение 2-х месяцев;
- по продаже путевок выходного дня – с июня 2018 года в течение 4-х месяцев.

ФАКТОР СЕЗОННОСТИ УЧТЕН СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

- продажа полноценных путевок и путевок выходного дня:
- для января, февраля, июня, июля, ноября и декабря объем реализации запланирован на уровне 100% от расчетного (с учетом загрузки 80% по номерному фонду и 65% по коттеджам);
- для марта-мая, августа-октября объем реализации запланирован на уровне 80% от расчетного;
- аренда коттеджей – равномерно в течение года;
- прокат инвентаря – равномерно в течение года;
- прокат лодок – в апреле 20% и период май-октябрь – 100% от планового уровня продаж;
- Event-направление – равномерно в течение года.

ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ САНАТОРИЯ, ТЫС. РУБ. (С УЧЕТОМ ИНФЛЯЦИИ)

Выручка от реализации	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Event-направление	0	0	12	309	339	370	404	326
Прокат лодок	0	0	430	966	1 057	1 155	1 260	1 146
Прокат инвентаря	0	0	339	870	953	1 041	1 136	918
Аренда коттеджа	0	0	6 975	22 325	24 438	26 705	29 133	23 543
Путевка (14 дн.)	0	0	6 630	14 272	15 623	17 073	18 625	14 855
Путевка выходного дня (2 дн.)	0	0	829	2 172	2 378	2 598	2 835	2 261
ИТОГО	0	0	15 216	40 914	44 787	48 942	53 392	43 049

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

- Общая инвестиционная потребность проекта (объем необходимого привлечения капитала на инвестиционной фазе), без учета затрат на формирование оборотного капитала, составляет 43,2 млн. руб. (с учетом инфляции - 47,3 млн. руб.), в т.ч.:
- затраты на строительство санатория – 39,1 млн. руб.;
- затраты на ввод объекта в эксплуатацию и лицензирование – 0,4 млн. руб.;
- затраты на формирование материально-технической базы – 3,7 млн. руб.

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ВЛОЖЕНИЙ В ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ, РУБ.

Объект	Заграты, руб.	Краткая характеристика
Двухэтажный многофункциональный корпус	3 065 000	Включает: - отделка на 1-м этаже и кровельные работы - 2 800 000 руб.; - доработка водоснабжения и канализации - 70 000 руб.; - электрификация и телефонизация - 60 000 руб.; - отопление и вентиляция - 45 000 руб.; - система пожарной сигнализации - 90 000 руб.
Двухэтажный спальный корпус на 50 мест	10 390 000	Включает: - общестроительные работы - 8 200 000 руб.; - водоснабжение и канализация - 960 000 руб.; - электрификация и телефонизация - 830 000 руб.; - отопление и вентиляция - 90 000 руб.; - система пожарной сигнализации - 310 000 руб.

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ВЛОЖЕНИЙ В ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ, РУБ.

Одноэтажный корпус - столовая	2 915 000	Включает: - отделочные и кровельные работы - 2 300 000 руб.; - водоснабжение и канализация - 140 000 руб.; - электрификация и телефонизация - 120 000 руб.; - отопление и вентиляция - 160 000 руб.; - система пожарной сигнализации - 195 000 руб.
Бункер горячего источника и коммуникации	250 000	Включает строительство нового бункера и теплоизоляцию отвода до многофункционального корпуса
Бункер источника питьевой воды и коммуникации	150 000	Включает строительство нового бункера и теплоизоляцию отвода до многофункционального корпуса и столовой
Котельная на электричестве	3 100 000	Включает: - строительство котельной - 2 000 000 руб.; - закупку и доставку оборудования котельной - 950 000 руб.; - пуско-наладочные работы - 150 000 руб.

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ВЛОЖЕНИЙ В ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ, РУБ.

Одноэтажные коттеджи (5 единиц)	2 272 500	Включает: - сруб дома на 70м.кв. - 150 000 руб.; - установка, кровельные работы - 120 000 руб.; - внутренняя отделка - 21 000 руб.; - мебель - 35 000 руб.; - оборудование кухни - 13 500 руб.; - встроенная сауна - 115 000 руб.
Трансформаторная подстанция	870 000	Включает: - строительно-монтажные работы - 790 000 руб.; - стоимость оборудования с учетом доставки - 80 000 руб.
Пляж благоустроенный	2 300 000	Включает: - благоустройство дна; - благоустройство береговой линии; - объекты инфраструктуры
Спортивная площадка	1 300 000	Включает: - игровую площадку; - беговую дорожку; - спортивные снаряды.

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ВЛОЖЕНИЙ В ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ, РУБ.

Территория с ландшафтным дизайном	10 910 000	Включает: - планировку участка; - устройство газонов; - прореживание лесонасаждений; - устройство цветников; - оборудование пешеходных дорожек с освещением.
Ограждение объекта	960 000	Включает: - опоры ограждения - 300 руб./ед.; - ограждение - 100м.п.; - работу - 200 руб./м.п. ограждения.
Помещение службы безопасности	130 000	Включает: - непосредственно помещение; - КПП
Причал на 5 лодок	120 000	Включает: - пирс; - технические сооружения
Проектно-сметная документация	387 325	1% от стоимости строительства объекта
ИТОГО	39 119 825	

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ВЛОЖЕНИЙ, НЕ ОТНОСЯЩИХСЯ К ОБЪЕКТАМ НЕДВИЖИМОСТИ, РУБ.

Объект МТБ	Количество	Стоимость, руб.	ИТОГО, руб.
Автобус КАВЗ 397652 28 мест	1	578 000	578 000
Газонокосилка	2	7 000	14 000
Снегоуборочник	1	25 000	25 000
Лыжи (комплект: пара лыж, пара ботинок, палки)	50	3 300	165 000
Коньки, пара	50	2 500	125 000
Велосипед	10	9 000	90 000
Мангал	5	2 000	10 000
Спиннинги	15	7 000	105 000
Лодка 2-х местная	5	25 000	125 000
Игровые мячи	10	1 000	10 000
Игровые комплекты для детей	20	1 500	30 000

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ВЛОЖЕНИЙ, НЕ ОТНОСЯЩИХСЯ К ОБЪЕКТАМ НЕДВИЖИМОСТИ, РУБ.

Мебель многофункционального корпуса, полный комплект	1	750 000	750 000
Мебель спального корпуса, полный комплект	1	810 000	810 000
Оборудование столовой на 80 посадочных мест	1	450 600	450 600
Мебель физиокабинетов	2	35 000	70 000
Оборудование прачечной	1	40 000	40 000
Оборудование административных помещений	1	298 000	298 000
ИТОГО			3 695 600

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ВЛОЖЕНИЙ В ОБОРУДОВАНИЕ ПИЩЕБЛОКА, РУБ.

Оборудование пищеблока	Кол-во	Цена	Итого
Ванна моечная	1	3 000	3 000
Холодильная установка	4	20 000	80 000
Плита	2	35 000	70 000
Обеденные зоны	20	5 000	100 000
Стойка точки продажи продуктов питания	1	52 000	52 000
Барная стойка столовой	1	36 000	36 000
Шкафы	6	3 500	21 000
Кофе-машина	1	17 000	17 000
Стеллажи	2	12 000	24 000
Микроволновая печь	2	2 500	5 000
Титан	2	14 000	28 000
Кассовый аппарат	1	14 600	14 600
ИТОГО			450 600

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ВЛОЖЕНИЙ В ОБОРУДОВАНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, РУБ.

Оборудование административных помещений	Кол-во	Цена	Итого
Компьютер	4	35 000	140 000
Офисный аппарат МФУ: факс- принтер-копир	2	15 000	30 000
Комплект офисной мебели	8	16 000	128 000
ИТОГО			298 000

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- ▣ **Базовые условия расчета финансовой модели проекта**
- ▣ При расчете финансовых потоков приняты следующие базовые условия:
- ▣ расчетный период – 84 месяца (01.10.2016 – 30.09.2023);
- ▣ принцип учета запасов – FIFO;
- ▣ валюта расчета – рубли РФ;
- ▣ ставка рефинансирования ЦБ РФ по годам реализации проекта:
- ▣ первый год – 11,00%;
- ▣ второй и третий год – 10,50%;
- ▣ четвертый и пятый год – 10,00%;
- ▣ шестой и седьмой год – 9,50%;
- ▣ инфляция на первый год реализации проекта – 10%, тенденция снижения инфляции – 2% от значения, установленного для первого года проекта;
- ▣ оплата текущих расходов – по факту;
- ▣ поступление средств за оказание услуг – в момент реализации;
- ▣ доля выплат, финансируемых за счет поступлений текущего месяца – 75%.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- **Регулирование и налогообложение деятельности санатория**
- При разработке финансовой модели проекта учтены специфические требования и условия функционирования санаторно-курортных организаций, установленные в следующих нормативных актах:
- Федеральный закон от 23.02.1995 №26-ФЗ (в ред. от 08.11.2007) «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах»;
- Федеральный закон от 08.08.2001 №128-ФЗ (в ред. от 06.08.2008) «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
- Положение о лицензировании медицинской деятельности, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 22.01.2007 №30 (в ред. от 07.04.2008);
- Приказ Министерства финансов РФ от 10 декабря 1999 №90н «Об утверждении бланков строгой отчетности»;
- Налоговый кодекс РФ.
- Предприятие является плательщиком следующих видов налогов и обязательных платежей:
- Налог на прибыль предприятий и организаций – 24% от прибыли;
- НДС – 18% от величины добавленной стоимости по видам деятельности, не относящимся к санаторно-курортному обслуживанию;
- Налог на имущество предприятий – 2% от остаточной стоимости имущества;
- Единый социальный налог – 26% от начисленной заработной платы.
- Также в расчетах учтено, что предприятие является налоговым агентом по перечислению в бюджет НДФЛ – 13% от дохода сотрудников предприятия.

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ ТЫС. РУБ.

Налоговые платежи	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Налог на прибыль	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3 548,5	4 726,5	4 082,8
НДС	-1,0	-6,4	706,6	3 100,8	3 383,3	3 699,1	4 037,0	3 276,5
Подоходный налог	37,3	158,6	883,0	1 202,7	1 316,6	1 438,7	1 569,5	1 268,4
ЕСН	74,7	317,2	1 766,1	2 405,4	2 633,2	2 877,4	3 139,1	2 536,8
Налог на имущество	0,0	40,1	351,0	417,3	354,2	295,0	248,3	157,5
ИТОГО	111,0	509,5	3 706,7	7 126,2	7 687,3	11 858,7	13 720,4	11 322,0

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ ТЫС. РУБ.

Текущие издержки	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Общехозяйственные и административные	16,6	70,6	1 064,0	1 045,5	1 144,5	1 250,7	1 364,4	1 100,8
- в т.ч. бюджет маркетинга	0,0	0,0	857,5	743,9	814,3	889,9	970,8	782,7
Спального корпуса	0,0	0,0	399,9	382,3	513,7	512,3	594,1	431,6
Коттеджного комплекса	0,0	0,0	168,2	169,0	223,0	214,2	258,6	191,8
Столовой (без продуктов питания)	0,0	0,0	292,3	278,7	315,5	408,5	374,3	347,2
На продукты питания	0,0	0,0	2 014,3	4 236,5	4 637,3	5 067,3	5 527,7	4 210,6
Лечебного корпуса	0,0	0,0	253,1	409,5	448,3	489,8	534,4	433,8
ИТОГО	16,6	70,6	4 191,9	6 521,6	7 282,3	7 942,8	8 653,4	6 715,8

ПРОГНОЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ, ТЫС. РУБ.

	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Валовый объем продаж	0,0	0,0	13 832,8	37 194,9	40 715,9	44 493,1	48 538,1	39 135,9
Чистый объем продаж	0,0	0,0	13 832,8	37 194,9	40 715,9	44 493,1	48 538,1	39 135,9
Материалы и комплектующие	0,0	0,0	1 610,7	3 830,3	4 193,1	4 582,3	4 999,2	4 000,8
Суммарные прямые издержки	0,0	0,0	1 610,7	3 830,3	4 193,1	4 582,3	4 999,2	4 000,8
Валовая прибыль	0,0	0,0	12 222,2	33 364,6	36 522,8	39 910,7	43 538,9	35 135,1
Налог на имущество	1,3	104,5	395,4	401,5	338,7	282,2	237,4	149,3
Административные издержки	15,1	64,2	187,7	274,2	300,2	328,0	357,8	289,2
Производственные издержки	0,0	0,0	1 012,4	1 126,8	1 364,1	1 477,1	1 601,2	1 276,7

ПРОГНОЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ, ТЫС. РУБ.

Маркетинговые издержки	0,0	0,0	779,6	676,3	740,3	809,0	882,5	711,6
Зарплата административного персонала	231,2	981,8	3 831,8	5 032,1	5 508,5	6 019,5	6 566,8	5 306,8
Зарплата производственного персонала	168,1	714,0	5 315,7	7 505,2	8 215,7	8 977,9	9 794,1	7 914,9
Зарплата маркетингового персонала	0,0	0,0	294,2	322,6	353,1	385,9	421,0	340,2
Суммарные постоянные издержки	414,4	1 760,0	11 421,2	14 937,2	16 481,8	17 997,4	19 623,4	15 839,3
Амортизация	3,2	560,3	4 143,0	5 141,2	5 078,7	3 655,6	2 990,2	2 094,8
Проценты по кредитам	35,6	2 336,6	6 549,1	6 263,7	4 647,1	2 808,8	840,7	0,0
Суммарные непроизводственные издержки	38,9	2 896,9	10 692,1	11 404,9	9 725,8	6 464,4	3 830,9	2 094,8

ПРОГНОЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ, ТЫС. РУБ.

Другие издержки	0,0	0,0	408,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Убытки предыдущи х периодов	0,0	454,6	5 216,1	15 911,1	9 290,1	0,0	0,0	0,0
Прибыль до выплаты налога	-454,6	-5 216,1	-15 911,1	-9 290,1	686,3	15 166,7	19 847,3	17 051,7
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль	3,0	240,7	818,6	842,5	774,5	490,1	175,2	0,0
Налогооблаг аемая прибыль	-451,6	-4 975,4	-15 092,4	-8 447,6	1 460,9	15 656,8	20 022,4	17 051,7
Налог на прибыль	0,0	0,0	0,0	0,0	177,3	3 757,6	4 805,4	4 092,4
Чистая прибыль	-454,6	-5 216,1	-15 911,1	-9 290,1	509,1	11 409,1	15 041,9	12 959,3

ПРОГНОЗ БАЛАНСА , ТЫС. РУБ.

	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Денежные средства	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	303,5	2 285,7	17 540,6
Сырье, материалы и комплектующие	0,0	0,0	109,8	120,4	131,6	143,7	156,7	141,5
Краткосрочные предоплаченные расходы	0,0	0,0	110,7	121,3	132,6	144,8	157,8	0,0
Суммарные текущие активы	300,0	300,0	520,5	541,6	564,3	592,0	2 600,2	17 682,1
Основные средства	388,8	32 461,8	46 817,4	46 817,4	46 067,4	40 507,6	39 550,4	38 948,7
Накопленная амортизация	3,2	563,6	4 706,6	9 847,8	14 176,6	12 272,4	14 305,4	15 798,5
Остаточная стоимость основных средств:	385,6	31 898,2	42 110,8	36 969,6	31 890,8	28 235,2	25 245,0	23 150,2

ПРОГНОЗ БАЛАНСА , ТЫС. РУБ.

	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Денежные средства	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	303,5	2 285,7	17 540,6
Сырье, материалы и комплектующие	0,0	0,0	109,8	120,4	131,6	143,7	156,7	141,5
Краткосрочные предоплаченные расходы	0,0	0,0	110,7	121,3	132,6	144,8	157,8	0,0
Суммарные текущие активы	300,0	300,0	520,5	541,6	564,3	592,0	2 600,2	17 682,1
Основные средства	388,8	32 461,8	46 817,4	46 817,4	46 067,4	40 507,6	39 550,4	38 948,7
Накопленная амортизация	3,2	563,6	4 706,6	9 847,8	14 176,6	12 272,4	14 305,4	15 798,5
Остаточная стоимость основных средств:	385,6	31 898,2	42 110,8	36 969,6	31 890,8	28 235,2	25 245,0	23 150,2
Здания и сооружения	385,6	25 778,6	24 431,2	22 925,7	21 420,2	19 941,6	18 501,8	17 423,3

ПРОГНОЗ БАЛАНСА , ТЫС. РУБ.

Оборудован ие	0,0	0,0	20,3	10,5	0,8	0,0	0,0	0,0
Другие активы	0,0	6 119,6	17 659,3	14 033,4	10 469,9	8 293,6	6 743,2	5 727,0
Инвестиции в основные фонды	1 431,5	1 098,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
СУММАРН ЫЙ АКТИВ	2 117,1	33 296,7	42 631,4	37 511,2	32 455,1	28 827,2	27 845,2	40 832,4
Отсроченны е налоговые платежи	0,9	65,3	364,4	374,5	562,5	787,1	885,2	913,1
Краткосроч ные займы	0,0	1 041,5	10 520,3	13 502,9	13 754,4	16 122,0	0,0	0,0
Суммарные краткосрочн ые обязательст ва	0,9	1 106,8	10 884,8	13 877,4	14 316,9	16 909,1	885,2	913,1
Долгосрочн ые займы	2 570,9	37 406,0	47 657,6	32 923,8	17 629,2	0,0	0,0	0,0
Нераспреде ленная прибыль	-454,6	-5 216,1	-15 911,1	-9 290,1	509,1	11 918,1	26 960,0	39 919,3
Суммарный собственны й капитал	-454,6	-5 216,1	-15 911,1	-9 290,1	509,1	11 918,1	26 960,0	39 919,3
СУММАРН ЫЙ ПАССИВ	2 117,1	33 296,7	42 631,4	37 511,2	32 455,1	28 827,2	27 845,2	40 832,4

ПРОГНОЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, ТЫС. РУБ.

	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Поступления от продаж	0,0	0,0	15 216,1	40 914,4	44 787,5	48 942,4	53 391,9	43 049,5
Затраты на материалы и комплектующие	0,0	0,0	2 014,3	4 236,5	4 637,3	5 067,3	5 527,7	4 210,6
Суммарные прямые издержки	0,0	0,0	2 014,3	4 236,5	4 637,3	5 067,3	5 527,7	4 210,6
Общие издержки	16,6	70,6	2 177,6	2 285,0	2 645,0	2 875,5	3 125,7	2 505,2
Затраты на персонал	287,3	1 220,0	6 792,5	9 251,7	10 127,5	11 067,1	12 073,3	9 756,7
Суммарные постоянные издержки	303,9	1 290,6	8 970,1	11 536,8	12 772,5	13 942,6	15 199,0	12 261,9
Налоги	111,0	509,5	3 706,7	7 126,2	7 687,3	11 858,7	13 720,4	11 322,0
Кэш-фло от операционной деятельности	-414,9	-1 800,1	525,0	18 014,9	19 690,3	18 073,8	18 944,9	15 254,9
Затраты на приобретение активов	1 820,4	31 739,9	13 257,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Другие издержки подготовит ельного периода	0,0	0,0	449,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Кэш-фло от инвестицио нной деятельност и	-1 820,4	-31 739,9	-13 706,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Займы	2 570,9	35 876,6	21 748,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выплаты в погашение займов	0,0	0,0	2 017,6	11 751,2	15 043,2	15 261,5	16 122,0	0,0
Выплаты процентов по займам	35,6	2 336,6	6 549,1	6 263,7	4 647,1	2 808,8	840,7	0,0
Кэш-фло от финансовой деятельност и	2 535,3	33 540,0	13 181,4	-18 014,9	-19 690,3	-18 070,3	-16 962,7	0,0
Баланс наличности на начало периода	0,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	303,5	2 285,7
Баланс наличности на конец периода	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	303,5	2 285,7	17 540,6

ПАРАМЕТРЫ ПРИВЛЕЧЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Параметр	Значение
Вид привлеченного финансирования	Кредитная линия
Наличие обеспечения в проекте	Нет
Срок кредитной линии	74 месяца
Максимальный лимит задолженности	60,2 млн. руб.
Ставка по кредитной линии	12% в год
Оплата процентов	Ежемесячно

ЭФФЕКТИВНОСТЬ, РИСКИ И РЕЗЕРВЫ УСТОЙЧИВОСТИ

ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

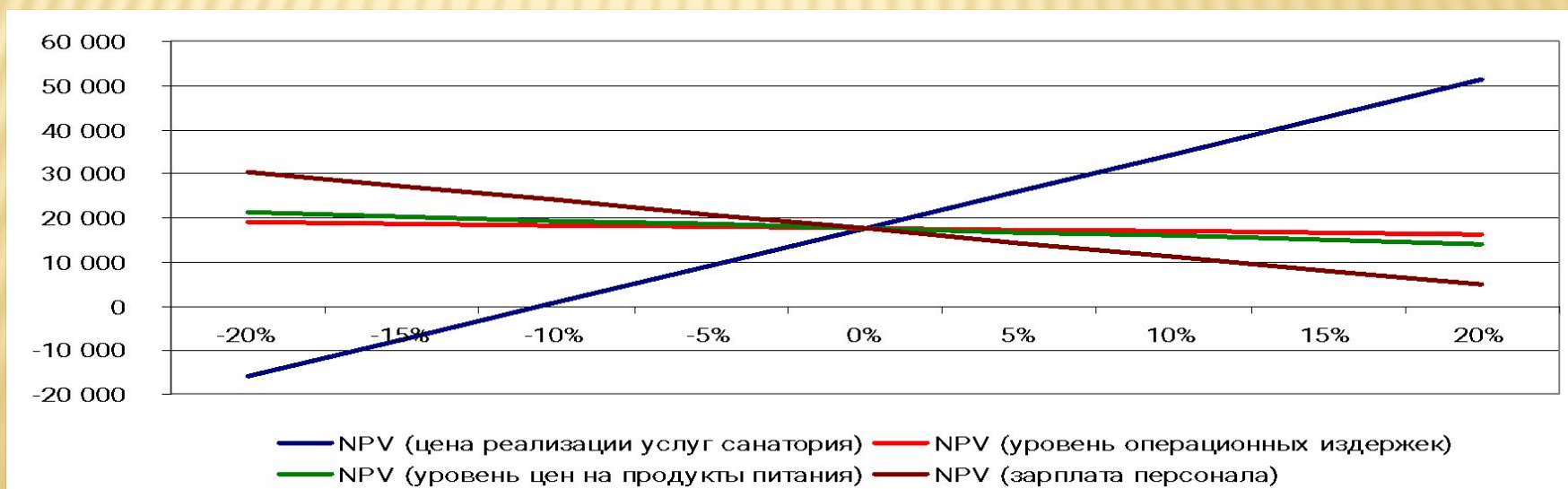
Параметр	Индекс	Ед. изм.	Значение
Длительность проекта (расчетный период)	T	мес.	84
Ставка дисконтирования	D	%	0,00
Период окупаемости	PB	мес.	75
Дисконтированный период окупаемости	DPB	мес.	75
Средняя норма рентабельности	ARR	%	18,46
Чистый приведенный доход	NPV	млн.руб.	17,62
Индекс прибыльности	PI		1,29
Внутренняя норма рентабельности	IRR	%	7,11
Количество новых рабочих мест		чел.	61
Объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней и фонды		млн.руб.	56,04
Количество новых стационарных мест для прохождения санаторно-курортного лечения с высоким уровнем сервиса и доступными ценами		ед.	70

ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Указанные параметры социально-экономической эффективности проекта свидетельствуют о том, что проект имеет исключительное значение для улучшения социально-экономической сферы Удмуртской республики и близлежащих районов, т.к.:
- 1) позволяет создать новые рабочие места с уровнем дохода выше среднего по аналогичным видам занятости;
- 2) создает организационно-культурную базу современного уровня для проведения общерайонных и корпоративных событий;
- 3) создает материально-техническую базу для профилактики и лечения ряда распространенных заболеваний в непосредственной близости к местам проживания целевой аудитории;
- 4) создает дополнительный источник доходов бюджетов всех уровней;
- 5) создает более высокий современный формат активного отдыха населения Удмуртской республики и близлежащих районов;
- 6) представляет собой оснащенную базу для развития спорта и туризма среди детей школьного возраста и молодежи Удмуртской республики и близлежащих районов;
- 7) создает условия для привлечения в развитие Удмуртской республики и близлежащих районов в виде финансовых ресурсов в рамках региональных целевых программы.

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ, ТЫС. РУБ.

Фактор вариации NPV	-20%	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%	20%
Цена реализации и услуг санатория	-15 931	-7 517	863	9 248	17 621	25 996	34 379	42 759	51 153
Уровень операционных издержек	19 061	18 698	18 334	17 984	17 621	17 258	16 894	16 531	16 180
Уровень цен на продукты питания	21 177	20 295	19 399	18 504	17 621	16 725	15 842	14 946	14 062
Зарплата персонала	30 407	27 204	24 001	20 812	17 621	14 427	11 232	8 034	4 835



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!

- Контактная информация:
- Город Ижевск Удмуртской республики
- Федоров Дмитрий Валерьевич
- Тел. 8-982-990-71-75
- **Email: sarov3451@mail.ru**