



БИЗНЕС ПЛАН МИНИ ГОСТИНИЦЫ

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА	3
2. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА	4
3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ	5
4. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА.....	6
5. ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	7
6. ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ И ПЕРСОНАЛ.....	10
7. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА.....	11
8. ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ.....	11
9. ОБЩИЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ	12

1. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Гостиничный бизнес является составной частью огромного сегмента, называемого индустрией туризма и развлечений. Сегодня индустрия гостеприимства - это мощнейшая система хозяйства региона, и важная составляющая экономики туризма.

Основной функцией гостиничного предприятия является предоставление временного жилья клиентам.

Рынок предприятий гостиничной индустрии можно определить как общественно-экономическое явление, объединяющее спрос и предложение для обеспечения купли-продажи гостиничного продукта в определенное время и определенном месте.

Рынок гостиничных услуг характеризуется наличием субъектов, в качестве которых выступают гостиничные предприятия и потребители гостиничных услуг.

Целью деятельности предприятия является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг - путешественники, проезжающие по трассе, а также туристы, приезжающие отдыхать в курортную зону Приморского края.

Планируется строительство 2-этажного здания под гостиницу, а также приобретение оборудования для гостиничных номеров и кафе.

Общие инвестиционные затраты по проекту: **8 750 000 руб.**

Срок окупаемости: 2 года 3 месяца.

С экономической точки зрения проект будет способствовать созданию новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход, а бюджету - налоги.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения в гостиничных услугах;

- создание условий для удовлетворения потребностей туристов и проезжающих путешественников в организации отдыха, питания и других сервисных услуг, потребность в которых возникает при дальнем следовании из одного пункта в другой.

2. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Концепция проекта предусматривает открытие мини-гостиницы. Целью деятельности предприятия является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг - путешественники, проезжающие по трассе, а также туристы, приезжающие отдохнуть.

Преимуществами компании являются:

- квалифицированный персонал, имеющий опыт работы в гостиничном бизнесе;
- выгодное расположение гостиничного комплекса;
- услуги гостиницы ориентированы не только на высокодоходных клиентов, но и средний уровень дохода потребителей.

Наряду с гостиничными услугами будут предоставляться услуги питания (кафе).

Общая площадь помещения под гостиницу составляет 657 квадратных метров.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия рекомендуется осуществлять деятельность в рамках общеустановленного режима.

Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес - идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение первоначальных допущений. Следует более подробно

раскрыть конкурентные преимущества предполагаемых к оказанию услуг, а также отличительные характеристики приобретаемого оборудования.

3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Основной функцией гостиничного предприятия является предоставление временного жилья клиентам.

Основными признаками гостиниц являются:

- наличие номерного фонда;
- оказание набора обязательных услуг (уборка номеров и санузлов, ежедневная заправка постелей, обслуживание в номерах);

- наличие определенного ассортимента дополнительных услуг.

- Во всех гостиницах предусмотрены четыре основные группы услуг:

- размещение;
- питание;
- досуг;
- бытовое обслуживание.

Они включают в себя основные, дополнительные и сопутствующие услуги.

Необходимым условием любой гостиницы является наличие двух главных услуг: размещения и питания.

Содержание услуги размещения состоит в том, что, во-первых, в пользование предоставляются специальные помещения (гостиничные номера), во-вторых, предоставляются услуги, выполняемые непосредственно персоналом гостиницы: администратор по приему и оформлению гостей, горничными по уборке гостиничных номеров и т.д.

Услуги по предоставлению гостям питания состоят из комбинации различных процессов: производственного (приготовление блюд на кухне),

торгового (продажа готовых к употреблению продуктов, алкогольных и безалкогольных напитков).

Предназначение всякого отеля, будь он независимым предприятием или частью гостиничной корпорации, состоит в том, чтобы обслуживать определенные потребности общества и одновременно с этим приносить доход своему владельцу.

Как правило, мини-гостиницы имеют один или два этажа, количество дополнительных услуг и типов номеров минимально, что соответствует низкой стоимости проживания.

Здания практически полностью состоят из одних лишь номеров. Обстановка в номерах скромная, пригодная как раз для того, чтобы провести ночь и отправиться дальше в путь.

Оплата за услуги в мини-гостинице производится зачастую на стойке регистрации, которая чаще всего находится в отдельном административном корпусе.

Для многих людей, особенно постоянно находящихся в разъездах на своих автомобилях, мини-гостиницы удобны отсутствием долгих регистрационных формальностей, возможностью иметь свою машину на виду; прямой доступ с улицы в номер также является преимуществом для инвалидов. К недостаткам мини-гостиниц относится их низкий уровень безопасности, а также минимальное обслуживание.

Продолжительность проживания посетителей в гостиницах региона составляет: 2 - 3 дня - 53 процента посетителей, 7 - 10 дней - 41 процент посетителей, более 10 дней - 6 процентов посетителей. Среднегодовой коэффициент загрузки номерного фонда составляет 40 процентов.

4. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

В таблице 1 представлена планируемая программа производства по годам.

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
Количество номеров стандарт				15		
Заполняемость				40%		
Количество номеров люкс				5		
Заполняемость				40%		

Программа продаж будет осуществляться путем проведения маркетинговых исследований (с целью определения предпочтений потребителей), а также посредством рекламных акций.

При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов.

Формирование цен основано на рыночных ценах и определения полной себестоимости услуг.

Таблица 2 - Планируемые цены на услуги гостиницы

Статья доходов		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
Гостиница							
Стоимость 1 номера, руб.	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
<i>Люкс</i>							
Стоимость 1 номера, руб.	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000
Кафе							
Средний чек, руб.	900	900	900	900	900	900	900

При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен продаж предприятия.

5. ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Специфика гостиничной услуги определяется особенностями и технологиями обслуживания гостей.

Технологический процесс оказания гостиничной услуги включает в себя:

- встречу гостя при входе в гостиницу;
- регистрацию, оформление документов и размещение гостя;
- обслуживание в номере;
- обслуживание при предоставлении услуг питания;
- оформление выезда, проводы при отъезде.

Планируется строительство 2-этажного помещения под гостиницу общей площадью 657 квадратных метров.

Таблица 3 - Комплектация и стоимость модульного здания.

№ п/п	Наименование	Кол-во	Сумма, руб.
1. Здание			
1.	Каркас ЛСТК оцинкованный 200 мм	657 м ²	5 100 000
2.	Фасадные панели стеновые ограждения	К-т	
3.	Утеплитель минвата 200 мм	К-т	
4.	Паро пленка, гидро пленка	К-т	
5.	Металлочерепица	К-т	
6.	Профнастил С-8 для внутр. отделки производственных помещений	К-т	
7.	Фасадные панели для внутр. отделки комнат	К-т	
8.	Фасонные и доборные элементы	К-т	
9.	Двери ПВХ внутренние	4	
10.	Дверь МДФ	39	
11.	Дверь ПВХ стеклянная пожарный выход 1500x2100 мм	2	
12.	Дверь входная ПВХ остекленная 900x2100 мм	3	
13.	Окно ПВХ 1500 x 1500 мм	18	
14.	Ворота секционные, 3000x3000x45 мм	5	
15.	Крепежные материалы каркаса и отделочных материалов	К-т	
16.	Расходные материалы (пена, герметик и т.п.)	К-т	
	Итого:		5100 000 р.
2. Инженерные сети			
1.	Система отопления: дизельный котел 80 кВт, группа безопасности, дымоход, обвязка	К-т	249 554
2.	Емкость для д/т	1 шт	24 206

3.	Конвекторы отопления КСК-Универсал	58 шт	185 600
4.	Система вентиляции вытяжная	к-т	322 000
5.	Трубы отопления, фитинги и арматура	к-т	175 000
6.	Система освещения	75 шт	51 000
7.	Система освещения жилых и прочих помещений	48 шт	48 100
8.	Система уличной подсветки здания	12 шт	6 000
9.	Электрика (электрокабель, кабель-каналы, распай-коробки, эл.щит, расходные и крепежные материалы)	к-т	340 000
10.	Пневматическая сеть для подачи сжатого воздуха в моечный бокс	5 к- в	22 000
	Итого:		1 423 460 р.
	Всего:		6 523 460 р.

Среди основного оборудования, необходимого для функционирования гостиницы, необходимо выделить следующее.

Таблица 3 - Перечень необходимого оборудования для гостиничного комплекса

№	Наименование	Шт.
	Для кафе	
1	Печь	1
2	Жарочно-пекарный шкаф	1
3	Холодильники	4
4	Стол	12
5	Стулья	48
6	Кондиционеры	4
7	Барная стойка	1
8	Технический инвентарь, посуда	1
	Для гостиничных номеров, холла	
9	Кровать	24
10	Тумбочки	48
11	Мягкий уголок (для номеров люкс)	5
12	Диван	18
13	Кресло	24
14	Кондиционеры	24
15	Стулья	48

16	Журнальный столик	24
17	Холодильник	24
18	Светильники, бра	144
19	Прихожая	20
20	Стиральная машина	2

Общая стоимость оборудования составит 2 200 тыс. руб.

6. ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ И ПЕРСОНАЛ

Общее руководство предприятием осуществляет директор. Управляющий контролирует работу администратора и вспомогательного персонала. Администратору подчиняется производственный персонал.

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 1).



Рисунок 1 - Организационная структура

Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.

Специалисты предприятия - управляющий, главный бухгалтер, администратор.

7. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

Предполагается, что инвестиционная фаза настоящего проекта займет 12 календарных месяцев.

Таблица 4 - Календарный план реализации проекта

Мероприятия \ Месяц	Год											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Проведение маркетингового исследования и разработка ТЭО												
Оформление земельного участка												
Решение вопроса финансирования												
Получение кредита												
Строительство												
Отделка помещения												
Поставка оборудования и инвентаря												
Монтаж оборудования и инвентаря												
Начало работы												

8. ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов.

Таблица 6 - Переменные расходы в месяц, с НДС

Статья расходов	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
Расходы по оказанию услуг кафе, тыс. руб.	840	860	900	950	950	950
Продукты питания, тыс. руб.	840	860	900	950	950	950

Переменные расходы состоят из расходов на продукты питания, которые составляют 50% от выручки кафе. Таким образом, торговая наценка на блюда составляет 100%.

9. ОБЩИЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ

Таблица 7 - Общие и административные расходы предприятия в месяц

Затраты	1 год	Последующие годы
ФОТ	465	465
Коммунальные услуги	25	25
Чистящие средства + материалы для гостиницы + хозяйственные товары	50	50
Белье для гостиницы	15	15
Интернет	3	3
Услуги связи	3	3
Канцтовары	3	3
Обслуживание и ремонт ОС	5	5
Транспортные расходы	5	5
Утварь, посуда	5	5
Расходы на рекламу	25	25
Прочие непредвиденные расходы	40	40
Итого, тыс. руб.	619	619

Таблица 8 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. руб.

№	Должность	Количество	ФОТ
	Адм.-управленческий персонал		
1	Директор	1	50
2	Управляющий	1	45
3	Администратор	2	60
4	Главный бухгалтер	1	25
	Итого	5	180
	Производственный персонал		
1	Горничная	2	30
2	Бармен	1	25
3	Повар	2	50
4	Официант	2	40
	Итого	7	145
	Обслуживающий персонал		
1	Прачка	2	24
2	Уборщица	2	24
	Итого	4	48
	Вспомогательный персонал		
1	Охранник	2	50
2	Электрик	1	20
3	Дворник - садовник	1	22
	Итого	4	92
	Всего по персоналу	20	465

Сумма расходов на оплату труда составляет 465 тыс. руб. в месяц.

10. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

При заполнении 40% номерного фонда (среднегодовое значение по Приморскому краю) выручка составит 1 140 тыс. руб., тогда выручка кафе при среднем чеке 900 руб. составит 216 тыс. руб. в месяц. Итоговая сумма выручки составит 1 356 тыс. руб. в месяц.

Таблица 9 - Расчет прибыли

Показатель	Сумма в руб.
Прибыль валовая	667 000
Налог на прибыль 20%	133 400
Остаточная (чистая) прибыль	533 600

Мини-гостиница начинает свою работу с 11 месяца реализации проекта, таким образом, полная окупаемость проекта будет достигнута через 27 месяцев.

Таблица 10 - Окупаемость проекта

Год проекта	1	1	2	2	2	2	2	2	2
Месяц проекта	11	12	1	2	3	4	5	6	7
Накопленный денежный поток	-8216400	-7682800	-7149200	-6615600	-6082000	-5548400	-5014800	-4481200	-3947600

Год проекта	2	2	2	2	2	3	3	3	3
Месяц проекта	8	9	10	11	12	1	2	3	4
Накопленный денежный поток	-3414000	-2880400	-2346800	-1813200	-1279600	-746000	-212400	321200	854800

Таблица 11 - Показатели рентабельности

Годовая прибыль (3-й год), тыс. руб.	5 657
Рентабельность активов (3 год)	11%

Таблица 11 - Показатели рентабельности

Годовая прибыль (3-й год), тыс. руб.	5 657
Рентабельность активов (3 год)	11%

Коэффициенты балансового отчета на третий год существования бизнеса представлены в нижеследующей таблице:

Таблица 12 - Коэффициенты балансового отчета

Доля основных средств в стоимости активов (3-й год)	0,9
Коэффициент покрытия обязательств собственным капиталом (3-й год)	,3

Таблица 13 - Финансовые показатели проекта

Внутренняя норма доходности (IRR)	14%
Окупаемость проекта (простая), лет	3
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	5,2