



Бизнес-план

по созданию гостиницы категории 4* 4+

Целью проекта является создание в г. Ла Зения гостиницы категории 4*.

Создание гостиницы планируется осуществить на базе имеющегося участка земли площадью 5.840 м², и расположенного на первой линии моря.

Стоимость участка составляет 2.500.000,00 млн. евро.+ 525.000,00 21% НДС + 2% 60.500,00 расходы по участку зависят от суммы записи в нотариусе,

Новое строительство.

Строительство объекта общей площадью 6.930,20 м² застройки пятна составит 2.830.000,00 € частично с НДС

Приобретение необходимого оборудования и проведение монтажных работ предполагает единовременные затраты в размере **293 000 евро.**

Общая инвестиция проекта на сегодняшний день оценивается на уровне млн. **6.794.000,00 евро** с учетом стоимости существующего участка. Необходимый объем инвестиций для полного оборудования и мебелировки **600.000,00 евро.**

При заложенном в расчетах уровне доходов и затрат проект является эффективным и финансово состоятельным.

Реализация проекта позволит сделать вклад в развитие образа г. Ла Зения, как туристического города.

Описание услуг

Создание гостиничного комплекса прекрасно интегрируется в программу развития побережья, как туристического центра. Ключевым фактором успешной деятельности гостиницы является высокое качество предоставляемых услуг.

Высокий уровень качества гостиничных услуг будет обеспечиваться двумя основными факторами:

- Оснащенностью номеров и гостиницы современным оборудованием;
- Большим количеством дополнительных услуг, предоставляемых клиентам гостиницы
- Высоким уровнем безопасности клиентов

Месторасположение объекта

Выбор указанного месторасположения гостиницы также имеет ряд существенных преимуществ:

- часть города, в которой планируется создание гостиницы является культурным и туристическим центром провинции ;
- прекрасная связь с городской системой транспортных коммуникаций, благодаря чему до комплекса без труда можно добраться практически из любой части города и провинции.

Позиция рассматриваемых услуг на рынке

Гостиничный девелопмент — один из наиболее динамично развивающихся сегодня сегментов рынка недвижимости.. Такие данные приводятся в аналитическом отчете «Тенденции развития испанского гостиничного рынка» Министерства по туризму Валенсианского округа,

Гостиничный бизнес активно развивается в ряде испанских городов, в том числе на побережье Коста Бланка. Эксперты считают, что ужесточающаяся с каждым днем конкуренция через несколько лет вынудит отельеров снижать цены и повышать качество услуг. В результате этого даже гостиницы экономкласса перестанут ассоциироваться с дешевой отделкой и отсутствием элементарных удобств.

Это вызвано ростом экономических, культурных и деловых связей области Аликанте , Мурсии, и Бенидорма. С 2009 г., когда в гостиничную отрасль пошли активные инвестиции, количество отелей в области увеличилось более чем на 50%. Минувший год ознаменовался появлением сетевых игроков. В ближайшем будущем

ождается приход новых сетей, включая и крупные международные бренды.

На данный момент гостиничный бизнес области находится на стадии развития. Если рассматривать положение отрасли на кривой жизненного цикла, то отрасль скорее находится на экспоненциальном отрезке кривой. Этот рынок предлагает игрокам новые инвестиционные возможности и разнообразие конкурентоспособного продукта. В результате сформировались различные сегменты гостиничного рынка, которые можно классифицировать следующим образом:

- гостиницы класса премиум класса,
- гостиницы среднего и выше среднего класса
- гостиницы экономкласса.

Подробно по сегментам:

1. **отель 5*** Asia Garden, является единственным отелем уровня 5*. Это обусловлено тем, что создание отеля 5* требует крупных капиталовложений, спрос на данном сегменте полностью удовлетворяется объемом услуг.
2. **отеля 4*:** в районе Оригула Коста существует 3 отеля категории 4*, данный сегмент является наименее развитым (один расположен в гольф клубе Кампоамор, и второй расположен на берегу пляжа Ла Зении, (данный отель не подлежит реставрированию , так как прошло более 35 лет со дня постройки, и его можно только снести) и построить новое здание соответствующее новому законодательству. Третий вариант гостиница DOÑA MONSE , это новый гостиничный комплекс который был построен в 2015 году, гостиница имеет полную занятость в течении всего года. Данный сегмент нужно развивать в этой области, так как спрос на этот вид гостиниц очень высок, и уровень клиента и путешественника с каждым годом растет, поэтому вырастают и их запросы.
3. **отелей 3*:** 2 отеля категории 3* и 3+. Данный сегмент является самый развитым. К данной категории относится большинство созданных отелей. К тому же является на данный момент наиболее востребованным сегментом. Существенными недостатками являются низкое качество предоставляемых услуг и низкая окупаемость гостиниц экономкласса.

За последние 2 года поток туристов в район Оригула Коста вырос более чем на 150000 тыс. человек. Динамика развития отрасли такова, что в течение последних

3-х лет были созданы и реконструированы ряд гостиниц.

Несмотря на бурный рост рынка, отелей все еще не хватает, особенно в период летних каникул — с мая по сентябрь. Заведения особенно загружены с пятницы по воскресенье.

2. Угроза со стороны 4* и 5* отелей

Как было уже сказано, сегмент 4* и 4+ отелей является на данный момент наиболее востребованным. Маркетинговые исследования показывают, что 63% гостей города интересуется ценовая категория **от 70 до 100 евро**.

Люди приезжают на пляж, им необходимы удобные оборудованные номера. Спрос на них очень велик: в летнее время требуется бронировать номер за две недели чтобы поселиться в отеле 4* или 4+ в данной зоне. Открытие большого числа 4* отелей или повышения качества обслуживания при неизменных ценах может привести к оттоку клиентов из 5* отелей, что позволит привлечь большее количество клиентов .

В то же время, сегмент бизнес-туристов, состоящих из дипломатов, руководителей и менеджеров крупных иностранных или российских компаний, предпочитают пользоваться услугами 5* отелей – «Melia», и “Asia Gardens Hotel & Thai Spa”

4. Угроза появления новых конкурентов

Более серьезными конкурентами, чем прямые конкуренты способны стать гостиничные сети, предлагающие мировые стандарты обслуживания.

Существует риск демпинга, и часть ныне существующих местных гостиниц, вероятно, вынужденно закроется. Выживут лишь те, кто найдет свою изюминку: это может быть стерильная чистота, повышенный уровень безопасности или что-то иное.

Вряд ли удастся привлечь иностранного потребителя, не предоставив ему то, что он привык воспринимать как норму: комфортное размещение, качественное питание, залы для заседаний с эргономичной мебелью, климат-контролем, дневным освещением и беспроводным Интернетом, а также транспортное, экскурсионное и другое обслуживание.

С приходом новых игроков на гостиничный рынок особенно актуальной оказывается задача повышения профессионализма кадров.

На основании вышеперечисленного можно выделить следующие основные конкурентные преимущества данного досугового центра:

- объединение всех услуг в единый комплекс,
- удобное месторасположение гостиницы,
- наличие номеров различных ценовых категорий
- высокий уровень безопасности клиентов



Производственный план

1. Технические аспекты проекта

В соответствии с проектом создание гостиницы планируется осуществить на базе объекта, представляющего собой 4-х этажного здания. Указанный объект будет состоять из четырех надземных этажей, общая площадь которых на сегодняшний день составляет около 6.930 м² согласно предварительному проекту.

На первом этаже разместить ресепшен, конференц-зал, комнату для переговоров и комплекс ресторана а также расположить прачечную и помещения персонала.

Следует отметить, что площадь ресторана может сдаваться в аренду собственникам ресторана, арендная плата составляет в летний период **3.000 евро./м**, площадь составляет 150м. Каждый год договор аренды будет перезаключаться с пересмотрением стоимости аренды.

Следующие три этажа отведены под гостиницу и служебные помещения. Снабжение комплекса необходимыми энергетическими ресурсами будет осуществляться от общегородских сетей.

2. План производства

Всего номерной фонд отеля составляет 150 номеров, среди которых можно выделить номера разных категорий, в т.ч.:

Тип номера	Количество	
	1-местн	2-местн
Стандарт	25	30
Стандарт +	25	30
Полулюкс	9	16
Люкс	5	10

Планируемая заполняемость гостиницы на первый год составляет 60%, что будет составлять **86.140** чел-мест в год. Подробно план предоставления услуг представлен в Табл. 4 (см. Приложение).

Необходимое оснащение номера 4* 4+ гостиницы:

Стандарт:

Телефон, ТВ (кабельное), сейф, полотенце (2 вида), фен ъ, мини-бар:?, душевая кабина/ванная, кровать с ортопедическом матрасом.

Стандарт+:

Телефон, ТВ (кабельное), сейф, полотенце (2 вида), гладильная доска, утюг, мини-бар, душевая кабина/ванная, кондиционер, фен, кровать с ортопедическим матрасом.

Полулюкс:

Телефон, ТВ (кабельное), сейф, полотенце (4 вида), набор для ванной, халат, тапочки, гладильная доска, утюг, фен, мини-бар, ванная, кондиционер, выделенная линия Internet, кровать с ортопедическим матрасом.

Люкс (2-х комнатный):

Телефон, ТВ (кабельное), сейф, полотенце (4 вида), набор для ванной, халат, тапочки, гладильная доска, утюг, фен, мини-бар, душевая кабина + ванная, кондиционер, выделенная линия Internet, кровать с ортопедическим матрасом.

Стоимость оснащения номеров будет составлять от 3.500 до 7.000 евро в зависимости от выбора материала.

Также в гостинице планируется создание тренажерного зала, конференц-зала и комнаты для переговоров.

Стоимость создания тренажерного зала:

- сплит система – 18 000 евро.
- 15 тренажеров – 14 000 евро.
- расходы на монтаж оборудования – 6 000 евро.

Итого: 38 000 евро.

Стоимость создания конференц-зала и комнаты для переговоров... 15 000 евро.

Стоимость создания прачечной:.....30 000 евро.

Клининговое оборудование:.....16 000 евро.

Офисная техника:.....27 000 евро.

На первом этаже гостиницы будет располагаться **ресторан**, площадью 150 м². Данная площадь будет сдаваться в аренду собственниками.

В данном ресторане будут проходить завтрак и ужин наших клиентов. В базовый набор наших услуг входит бесплатный завтрак (шведский стол), его стоимость включена в стоимость номера, ежедневный ужин оплачивается отдельно.

3. Потребность в сырье, материалах и энергоносителях для оказания всего комплекса планируемых услуг

Потребность в сырье и материалах, необходимых для реализации услуг, складывается из следующих основных составляющих:

- потребность в санитарно-гигиенических средствах одноразового применения, используемых клиентами и представляющих собой ежедневно заменяемый гигиенический комплект, состоящий из мыла, шампуня, шапочки для душа и т.д.;
- потребность в прочем хозяйственном инвентаре (халаты и тапочки) и т.д..

При определении потребности в санитарно-гигиенических средствах одноразового применения учитывалась планируемая загрузка гостиницы, составляющая в среднем 60% от общего номерного фонда при наличии **150** номеров а т.е. **86.140*(мест) коек в год , или 51.684 мест коек в год что составляет 60%.**

При определении потребности в прочем хозяйственном инвентаре для всего комплекса учитывалась специфика оказываемых услуг и технология их предоставления. В составе прочего хозяйственного инвентаря рассматривались следующие основные позиции:

- постельное белье со сроком службы до 12 месяцев для гостиницы (представляет собой спальный комплект, состоящий из простыни, пододеяльника и 2 наволочки),
- постельное белье со сроком службы до 2-х лет для гостиницы (представляет собой спальный комплект, состоящий из подушки, одеяла и покрывала),
- санитарно-гигиенические средства многоразового использования для гостиницы (представляют собой гигиенические комплекты, состоящие из 2-х полотенец, халата, тапочек),

Расчет прямых затрат по таким статьям, как санитарно-гигиенические средства одноразового применения, представлен в таблице 6. Расчет общей потребности в прочем хозяйственном инвентаре по каждой позиции, кроме столовой посуды для ресторана, представлен в таблице 6.

Таким образом, **стоимость оборотных средств** составляет:

Постельное белье един. платеж– **800 шт на 165 коек 16.000 евро.**

Санитарно-гигиенические средства – от **1,50€ * до 3 евро/ шт .**

При расчете 1,50 € за набор . 360€ в день 131.400€ в год, при занятости 60% расчет получится 78.840 € в год на закуп .

При этом следует отметить, что по каждой из указанных позиций планируется приобретение предметов инвентаря профессионального уровня, предназначенных

специально для оказания соответствующих услуг. Все предметы хозяйственного инвентаря планируется приобретать у отечественных производителей.

Помимо покрытия потребности в сырье, материалах и прочем хозяйственном инвентаре планируемый гостиничный комплекс потребует обеспечения энергоресурсами, необходимыми для реализации услуг.

Потребность в энергоресурсах складывается из трех составляющих:

- электроэнергия;
- вода холодная, включая канализацию;
- тепло (отопление, горячая вода).

Планируемый расход указанных энергоносителей определен в соответствии с действующими СНиПами и инструкциями по проектированию.

Общая структура затрат на предоставления услуг представлена в таблице 6.

Персонал гостиницы.

Совокупные затраты на оплату труда персонала на момент начала предоставления услуг составляют: **231 840 евро в год.**
из них заработная плата работников – **151 440 евро.**, отчисления на

социальные нужды **80 400 евро.**

В состав персонала входят:

Административно-управленческий персонал:

- директор гостиницы 1x2 500 евро.

Вспомогательный персонал:

- Секретарь 1x1200 евро.
- Хостес – 3x1000
- Охрана – 2x1200
- Горничные 4x980
- Хоз. Работник 1x800

Итого: 12 человек на первом этапе

План маркетинга

Номера гостиницы рассчитаны на потребителей с разным уровнем доходов. В основном наша гостиница рассчитана на клиентов, посещающих побережье в целях туризма и отдыха, доля которых — 70% от общего объема въездного туризма, люди из регионов России и стран Евросоюза, посещающие нашу область как курортный город.

В связи с явным преобладанием бизнес-туристов мы ориентируемся на предоставление дополнительных услуг: конференц-залов, комнат для переговоров, компьютер, доступа в Internet факс, услуги переводчиков, заказ билетов, встреча и проводы в аэропорту, экскурсии, поездки в оздоровительные центры, а также прачечная, химчистка и т. д. Именно дополнительные услуги способствуют повышению доходности гостиничного бизнеса.

Относительно небольшой размер гостиницы позволяет:

- обеспечить индивидуальный подход к обслуживанию клиентов,
- обеспечить большую безопасность клиента

Маркетинговая стратегия: «Развитие услуги»

Разработка услуги

Данный раздел маркетинга предполагает выявление и использование конкурентных преимуществ услуги (см. предыдущие разделы).

Ценообразование:

Планируемая заполняемость гостиницы – 50-60% от всего номерного фонда гостиницы. Характер спроса – сезонный, пик в т.н. «busy season» - с мая по сентябрь, заполняемость на неделе с пятницы по воскресенье.

Как правило, гостиницы области, это учитывают, и устанавливают цены на сезон длительностью 3-4 месяца, т.е. повышают цены перед каждым пиком спроса. В нашей гостинице мы устанавливаем цены на сезон длительностью на 3 месяца, и в дальнейшем фиксированная цена на год. Учитывая загруженность гостиницы в будничные дни, цена выходного дня предоставляется со скидкой

Тип номера	Одноместные номера				Двухместные номера			
	Цена будничного дня		Цена выходного дня		Цена будничного дня		Цена выходного дня	
	(з)	(з + у)	(з)	(з + у)	(з)	(з + у)	(з)	(з + у)
Стандарт	70	80	70	70	86	86	87	87
Стандарт +	78	89	70	70	91	90	98	98
Полулюкс	115	115	110	110	160	160	160	160
Люкс	190	190	190	190	220	220	220	220

Тенденции развития рынка таковы, что гостиничный бизнес находится еще на начальной стадии развития. Ожидается, что емкость рынка будет увеличиваться на 100-150 тыс. туристов в год в данной области.

3. Продвижение товара:

Инструмент продвижения: реклама

Разработкой рекламы будет заниматься рекламное агентство. Включает в себя разработку темы, девиза рекламы и создание четкого рекламного образа.

Организационный план

Гостиница планируется создаваться в форме общества с ограниченной

ответственностью.

Уставной капитал **3 000,05 евро**

Учредителем ООО, в соответствии с учредительным договором, являются:

_____. – 100 % *(3 000,05 евро .) от суммы
заявленного уставного фонда;

Организационная структура отеля в очень высокой степени влияет на абсолютное большинство показателей деятельности предприятия. Чтобы оперативно и качественно оказывать клиентам заявленный диапазон услуг, отель должен иметь отлаженный механизм предоставления таких услуг. Различные по размерам и характеру специализации гостиницы будут иметь и особенности в своей организационной структуре, но все-таки при любой конкретной форме организации отеля должен гарантировано выполняться ряд его важнейших функций.

Организационная структура

На учредительном собрании будут собираться учредитель, директор, заместитель директора, аудит, чтобы обсудить вопросы, входящие в компетенцию учредительного собрания.

К компетенции учредительного собрания относится обсуждение следующих вопросов:

- общее качество управления,
- прогнозы на заполняемость,
- главные статьи расхода,
- вопросы реконструкции,
- новое законодательство,
- доходность предприятия.

Необходимо четко определить уровни ответственности.

Обязанность директора состоит в том, чтобы улучшать обслуживание гостей, контроль персонала.

Главный аудит анализирует результаты хозяйственной и финансовой деятельности.

Хостесы занимаются документальным оформлением приема и проживания

клиентов, обеспечивают индивидуальный подход к каждому клиенту.

Вспомогательные службы (охранники, горничные) обеспечивают процесс работы гостиничного комплекса, предлагая услуги прачечной, бельевой служб, уборка помещений, и безопасности клиентов.

Каждый сотрудник должен не только знать свои непосредственные обязанности и функции, но и хорошо понимать, каким именно образом его работа соотносится с той, которую выполняют другие сотрудники или подразделения, и каким образом их общая деятельность влияет на эффективность работы отеля. Для директора исключительно важно постоянно сопоставлять упомянутую выше схему с гаммой тех услуг, которые предоставляет отель – это позволит сделать вывод о том, нет ли на отдельных участках избытка рабочей силы и наоборот.

В связи с тем, что предприятие относится к сфере обслуживания, проектируется режим работы:

- для административно-управленческого персонала с 9.00 до 20.00.
- Для обслуживающего персонала – посменно.

Характер работы обуславливает следующие квалифицированные требования к работникам:

Директор– образование высшее с опытом работы в сфере обслуживания.

Главный аудит, бухгалтер – образование высшее экономическое, умение работать на персональном компьютере, опыт работы. В испании отчеты по бухгалтерской деятельности производит асесор т.е. аудит компания, не требуется постоянное пребывание в гостинице данного персонала.

Найм сотрудников будет производиться на конкурсной основе с учетом личных качеств и опыта работы. Планируется ежемесячно оценивать качество работы персонала и поощрять лучших работников.

Для определения полезного фонда рабочего времени работы одного работника, необходимо составить баланс рабочего времени одного работника согласно Официальному постановлению Гос. Думы и Министерства Труда и образования.

Показатели	Всего	1 кв.	2 кв.	3. кв.	4 кв.
------------	-------	-------	-------	--------	-------

Календарный фонд времени.	366	91	91	92	92
В т.ч.					
Праздничные;	12	3	3	2	4
Выходные.	85	21	25	20	19
2.Номинальный фонд времени, дней	269	67	63	70	67
Неявки, дней	31,2	0,3	0,3	30,4	0,2
В т.ч.					
Отпусков;	30	-	-	30	-
Прогулов;	0,7	0,2	0,3	-	0,2
Простоев	0,5	0,1	-	0,4	-
Число фактических рабочих дней	237,8	89,7	89,7	61,6	87,6
Средне плановая продолжительность рабочего дня	7,67				
Потери в связи с сокращением длительности рабочего дня	0,05	0,01	0,01	0,02	0,01
Средне фактическая продолжительность рабочего дня	7,62				
Полезный фонд времени работы, ч.	1838,5				

Таблица. Баланс рабочего времени одного работника

Номинальный фонд рабочего времени рассчитывается: Календарный фонд рабочего времени – праздничные – выходные = $366-12-85=271$ дня.

Число фактических рабочих дней рассчитывается: Номинальный фонд времени – неявки = $271-31,2=240,8$

Средне фактическая продолжительность рабочего дня определяется следующим образом: от средне плановой продолжительности рабочего дня вычитаются потери в связи с сокращением длительности рабочего дня, следовательно, $7,67-0,05=7,62$.

Полезный фонд рабочего времени равен: Средне фактическая продолжительность рабочего дня, умноженная на число фактических рабочих дней.
 $7,62 \cdot 240,8 = 1834,89$.

Баланс рабочего времени работника заполняется поквартально и суммируется по каждому из показателей как годовое значение.

Плановый фонд рабочего времени находится в пределах требований трудового законодательства.

Оценка и предупреждение рисков

Мы определяем риски весьма широко — как любое событие, вследствие которого финансовые результаты деятельности компании могут оказаться ниже ожидаемых. Для начала необходимо выявить основные типы рисков, с которыми может столкнуться гостиница:

1. Рыночные риски:

- ценовой риск: снижение цен конкурентами
- инфляционный риск: повышение налогов, увеличение тарифов на коммунальные платежи, увеличение цен на оборотные средства

2. Кредитный риск: неплатежеспособность арендатора

3. Операционные риски:

- **Трудности с набором квалифицированной рабочей силы**
- Недобросовестные действия персонала
- Непредвиденные расходы
- Недостаток оборотных средств
- Закрытие ресторана

4. Риск объемов бизнеса:

- появление новых конкурентов,

- снижение спроса на данном сегменте,
- снижение спроса на услуги данной гостиницы
- снижение прибыльности бизнеса

Следует отметить, что все виды риска, присущие нашему предприятию не следует рассматривать изолированно друг от друга. Это сигнализирует о том, что в случае реализации одного из видов рисков, скорее всего, реализуются и остальные, взаимосвязанные с ним риски.

Возможны следующие варианты: при появлении новых конкурентов, которые могут предоставлять услуги по более низкой цене и имеющие другие преимущества, снизится поток клиентов, что в свою очередь приведет к снижению рентабельности. Следует учитывать годовую инфляцию на рынке коммунальных услуг, что тоже отражается на финансовых результатах деятельности предприятия.

Проранжируем риски по двум параметрам:

- вероятности наступления
- по последствиям

Вид риска	Вероятность наступления	Влияние последствий на предприятие	Общий ранг
1. снижение цен конкурентами	4	4	8
2. появление новых конкурентов	5	3	8
3. Недобросовестные действия персонала	4	4	8
4. увеличение тарифов на коммунальные платежи	5	2	7
5. снижение спроса на услуги данной гостиницы	3	4	7
6. снижение прибыльности бизнеса	3	4	7
7. Закрытие ресторана	2	5	7
8. увеличение цен на оборотные средства	5	1	6
9. Трудности с набором квалифицированной рабочей силы	3	3	6
10. снижение спроса на данном сегменте	2	4	6

11. повышение налогов	3	3	6
12. Непредвиденные расходы	3	3	6
13. Недостаток оборотных средств	3	3	6
14. неплатежеспособность арендатора	3	2	5

Шкала 2: Вероятность возникновения

	1	2	3	4	5
Показатель	Незначительный	Низкий	Умеренный	Высокий	Катастрофически высокий
Вероятность	< 1%	1-5%	6-20%	21-50%	> 50%

Шкала 1: Последствия:

Показатель	Ранг
Незначительный	1
Низкий	2
Умеренный	3
Высокий	4
Катастрофически высокий	5

		Consequence (see Tables 2a & 2b)				
		1	2	3	4	5
Likelihood (see Table 3)	1	L	L	L	M	H
	2	L	L	M	H	E
	3	L	M	H	E	E
	4	M	H	E	E	E
	5	H	E	E	E	E

	Level of risk
L	Low
M	Moderate
H	High
E	Extreme

В качестве условий предотвращения рисков могут быть рекомендованы следующие мероприятия:

1. Универсальным способом управления рисками является создание резерва размером - 900 000 евро Он создается для случая покрытия убытков
2. Страхование имущества и ответственности работников,
3. Заключение договоров с фиксированными суммами, в случае если цена зависит от колебания рыночной конъюнктуры,
4. Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками с четкими условиями и штрафными санкциями;
5. Внутренний контроль и внутренний аудит
6. Система отчетности для выявления потенциальных проблем
7. Четкая регламентация компетенции и ответственности персонала
8. Создание резервов на счетах на необходимое обновление основных средств и реконструкцию
9. Отслеживание состояния дебитора (ресторана), на случай если предприятие испытывает финансовые затруднения и/или ему необходимо финансовое оздоровление, мы могли бы заранее подготовиться и найти альтернативный вариант.

Приложение

Таблица 1: Потребность в капитальных вложениях согласно проектно-сметной документации

Наименование показателей	Всего по проектно-сметной документации	Подлежит выполнению до конца реализации проекта
1	2	3
Капитальные вложения по утвержденному проекту, всего в т.ч. €	2 830 000	2 830 000
покупка участка	3.085.500,00	3.085. 500,00
Налоги	585.500,00	585.500,00
закупка оборудования	293 000,00	293 000,00
	6 794 000,00	6 794 000,00

Расход средств по сделке : 2.500.000+ 21% (ндс)+ 1,5-2% *(налог)= 3.085.500,00 евро

Таблица 2: Инвестиции (в период реализации)

Статьи затрат	Всего	1-й год				Всего
		По кварталам				
		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
1	2	3	4	5	6	7
1. Капитальные вложения по утвержденному проекту	6 109 000,00					
2. Приобретение оборотных средств						000
3. Создание резерва	900 000					
Итого: сумма инвестиций	7.009.000,00					

Таблица 3: Источники средств

Наименование источников	Средства на начало реализации проекта
1	2
СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	
1. Выручка от реализации акций (взнос в уставный капитал в денежной форме)	3 005,00
2. Нераспределенная прибыль (фонд накопления)	-
3. Неиспользованная амортизация основных средств	-
4. Амортизация нематериальных активов	-
5. Результат от продажи основных средств	-
6. Собственных средства, всего	3 005,00
ЗАЕМНЫЕ И ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА	
7. Кредиты банков	-
8. Заемные средства других организаций	-
9. Долевое участие в строительстве	-
10. Прочие	-
11. Заемные и привлеченные средства, всего	7.009.000
12. Предполагаемая государственная поддержка проекта	-
13. Итого	7.009.000

AMALIA HILLS S.L.

B-54982509

www.grupoinmobiliarioga.com

Таблица 4: Программа производства и реализации продукции

Показатели	Ед. измер	1-й год						2-й год				Всего
		Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
			1 кв	2 кв	3 кв	4 кв		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Проживание в гостинице												
Номера категории "Стандарт"												
Одноместный номер												
1.1. Объем производства:												
<i>в натур. выражении</i>	чел/мес 1920	23040	5 760	5 760	5 760	5 760	23 040	5 760	5 760	5 760	5 760	23 040
<i>в стоим. выражении</i>	Евро 70	1 612 800	403 200	403 200	403 200	403 200	1 612 800	403 200	403 200	403 200	403 200	1 612 800
1.2. Объем реализации:	60%											
<i>в натур. выражении</i>	чел/мес 1 152	13 824	3 456	3 456	3 456	3 456	13 824	3 456	3 456	3 456	3 456	13 824
1.3. Цена реализации	Евро 70	967 680	241 920	241 920	241 920	241 920	967 680	241 920	241 920	241 920	241 920	967 680
Двухместный номер												
1.1. Объем производства:	100%											

AMALIA HILLS S.L.

B-54982509

www.grupoinmobiliarioga.com

<i>в натур. выражении</i>	Чел/мес 4 260	51 120	12 780	12 780	12 780	12 780	51 120	12 780	12 780	12 780	12 780	51 120
<i>в стоим. выражении</i>	Евро 89	2 274 840	568 710	568 710	568 710	568 710	2 274 840	568 710	568 710	568 710	568 710	2 274 840
1.2. Объем реализации :	60%											-
<i>в натур. выражении</i>	Чел-мес 2 556	30 672	7 668	7 668	7 668	7 668	30 672	7 668	7 668	7 668	7 668	30 672
1.3. Цена реализации	Евро 89	1 364 904	341 226	341 226	341 226	341 226	1 364 904	341 226	341 226	341 226	341 226	1 364 904
Номера категории "Люкс"												
Двухместный номер												
1.1. Объем заполнения :	100%											
<i>в натур. выражении</i>	Чел/мес 900	10 800	2 700	2 700	2 700	2 700	10 800	2 700	2 700	2 700	2 700	10 800
<i>в стоим. выражении</i>	Евро 280	1 512 000	378 000	378 000	378 000	378 000	1 512 000	378 000	378 000	378 000	378 000	1 512 000
1.2. Объем реализации :	60 %											
<i>в натур. выражении</i>	Чел/мес 510	6 120	1 530	1 530	1 530	1 530	6 120	1 530	1 530	1 530	1 530	6 120
1.3. Цена реализации	Евро 280	806 400	201 600	201 600	201 600	201 600	806 400	201 600	201 600	201 600	201 600	806 400

www.grupoinmobiliarioga.com

0034 722 440 751 , 0034 66 22 88 970

c/ DEL MAR 15, LA REGIA, CABO ROIG
ESPAÑA

AMALIA HILLS S.L.

B-54982509

www.grupoinmobiliarioga.com

2. Общая выручка	Евро	Год 60%	3 138 984					2 года			
	Евро	Год 100%	5 399 640								

При Загруженности гостиницы 60% выручка брутто **3.138.984** евро

Таблица 5: Численность работающих, расходы на оплату труда и отчисления на социальные службы *(согласно Мин. Труда Испании)

В зависимости от необходимости единиц персонала, возможна вариация

Согласно законодательству Испании гостиница тира 4* и 4+ обязана иметь персонал не менее 12 человек.

Показатели	Ед измерен	1-й год				2-й год					
		Всего	По кварталам				Всего	По кварталам			
			1 кв	2 кв	3 кв	4 кв		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
1. Численность работающих по проекту, всего	чел	11				11					
Административно- управленческий персонал	чел	1				1					
Остальной персонал	чел	10				10					
2. Расходы на оплату труда											

24

www.grupoinmobiliarioga.com

0034 722 440 751 , 0034 66 22 88 970

c/ DEL MAR 15, LA REGIA, CABO ROIG

ESPAÑA

AMALIA HILLS S.L.

B-54982509

www.grupoinmobiliarioga.com

2.1. Расходы на оплату труда АУП, всего		38 400	9 600	9 600	9 600	9 600	38 400	9 600	9 600	9 600	9 600
<i>Зарботная плата</i>	евро	30 000	7 500	7 500	7 500	7 500	30 000	7 500	7 500	7 500	7 500
<i>Отчисления на социальные нужды</i>	евро	8 400	2 100	2 100	2 100	2 100	8 400	2 100	2 100	2 100	2 100
2.2. Расходы на оплату труда ост персонала, всего	евро	193 440	48 360	48 360	48 360	48 360	193 440	48 360	48 360	48 360	48 360
в т.ч.											
<i>Зарботная плата</i>	евро	121 440	30 360	30 360	30 360	30 360	121 440	30 360	30 360	30 360	30 360
<i>Отчисления на социальные нужды</i>	евро	72 000	18 000	18 000	18 000	18 000	72 000	18 000	18 000	18 000	18 000
2.3. Расходы на оплату труда всего	евро	231 840	57 960	57 960	57 960	57 960	231 840	57 960	57 960	57 960	57 960
<i>Зарботная плата</i>	евро	151 440	37 860	37 860	37 860	37 860	151 440	37 860	37 860	37 860	37 860
<i>Отчисления на социальные нужды</i>	евро	80 400	20 100	20 100	20 100	20 100	80 400	20 100	20 100	20 100	20 100

Таблица 6: Затраты на производство и сбыт продукции

Показатели	1-й год				2-й год			
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
1. Переменные затраты, всего								
в т.ч.								
<i>санитарно-гигиенические средства</i>	131 400	32 850	32 850	32 850	32 850	32 850	32 850	32 850
<i>постельное белье (срок исп-я <12 мес)</i>	СОБСТ СРЕДСТВА							

www.grupoinmobiliarioga.com

0034 722 440 751 , 0034 66 22 88 970

c/ DEL MAR 15, LA REGIA, CABO ROIG

ESPAÑA

AMALIA HILLS S.L.

B-54982509

www.grupoinmobiliarioga.com

<i>постельное белье (срок исп-я <24 мес)</i>	СОБСТ СРЕДСТВА									
2. Постоянные затраты, всего										
Общехозяйственные расходы										
<i>электроэнергия</i>	53 000	13 250	13 250	13 250	13 250	53 000	13 250	13 250	13 250	13 250
<i>водоснабжение</i>	48 000	12 000	12 000	12 000	12 000	48 000	12 000	12 000	12 000	12 000
<i>отопление</i>	ЭЛЕКТ/ газ									
<i>платежи за телефон</i>	13 000	3 250	3 250	3 250	3 250	13 000	3 250	3 250	3 250	3 250
<i>З/п персонала</i>	151 440	37 860	37 860	37 860	37 860	151 440	37 860	37 860	37 860	37 860
<i>Отчисл на соц нужды</i>	80 400	20 100	20 100	20 100	20 100	20 100	20 100	20 100	20 100	20 100
<i>питание сотрудников</i>	24 090	6 022,5	6 022,5	6 022,5	6 022,5	24 090	6 022,5	6 022,5	6 022,5	6 022,5
<i>платежи за интернет</i>	Тел платежи вкл									
<i>ТВ</i>	7 200	1 800	1 800	1 800	1 800	7 200	1 800	1 800	1 800	1 800
Расходы на сбыт:										
<i>расх на рекламу</i>	10 800	2 700	2 700	2 700	2 700	10 800	2 700	2 700	2 700	2 700
3. Общие расходы, всего	518 970	129 742,5	129 742,5	129 742,5	129 742,5	129 742,5	129 742,5	129 742,5	129 742,5	129 742,5

Таблица 8: Финансовые результаты деятельности

Показатели	1-й год			
	Всего	по кварталам		
		1 кв	2 кв	3 кв

26

www.grupoinmobiliarioga.com

0034 722 440 751 , 0034 66 22 88 970

c/ DEL MAR 15, LA REGIA, CABO ROIG

ESPAÑA

AMALIA HILLS S.L.

B-54982509

www.grupoinmobiliarioga.com

	1	2	3	4	5	6
1. Общая выручка от реализации услуг без учета ресторана и т.д.	3 138 984					
2. Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг), в том числе:	518 970	129 742,50	129 742,50	129 742,50	129 742,50	
5. Финансовый результат (прибыль)	2 620 014	655 003,50	655 003,50	655 003,50	655 003 ,50	
7. Налогооблагаемая сумма прибыли	2 620 014					
8. Налог на прибыль 25% на 2017 год	655 003, 50					
9. Чистая прибыль	1 965 010, 50	491 252, 625	491 252, 625	491 252, 625	491 252, 625	

www.grupoinmobiliarioga.com

0034 722 440 751 , 0034 66 22 88 970

c/ DEL MAR 15, LA REGIA, CABO ROIG

ESPAÑA

Таблица 9: План денежных поступлений и выплат

Показатели	1-й год					2-й год				
	Всего	по кварталам				Всего	по кварталам			
		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Деятельность по производству и сбыту продукции (услуг)										
1. Денежные поступления, всего										
в том числе:	470 000	117 500	117 500	117 500	117 500	470 000	117 500	117 500	117 500	117 500
а) поступления от продажи продукции	355 875	88 968,75	88 968,75	88 968,75	88 968,75	355 875	88 968,75	88 968,75	88 968,75	88 968,75
б) прочие доходы от производственной деятельности	114 125	28 531,25	28 531,25	28 531,25	28 531,25	28 531,25	28 531,25	28 531,25	28 531,25	28 531,25
2. Денежные выплаты всего	398 120	99 530	99 530	99 530	99 530	398 120	99 530	99 530	99 530	99 530
Кредитная Финансовая деятельность										
8. Посупление средств, всего										
в том числе:										
а) поступления от продажи своих акций из них продажа государству	-									
б) кредиты в том числе государственная поддержка	0	0								

AMALIA HILLS S.L.

B-54982509

www.grupoinmobiliarioga.com

в) займы	0	0								
9. Выплата средств, всего										
в том числе:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
а) уплата процентов за предоставленные средства (кроме процентов по краткосрочным кредитам) из них : по средствам государственной поддержки за счет федерального бюджета по кредитам коммерческих банков (по каждому кредиту в отдельности) по другим заемным средствам (по каждому кредиту в отдельности)	0									0
б) погашение основного долга, всего из них: по средствам государственной поддержки за счет федерального бюджета по кредитам коммерческих банков (по каждому в отдельности)	0									0
в. выплата дивидендов			-	-	-	-	-	-	-	-

www.grupoinmobiliarioga.com

0034 722 440 751 , 0034 66 22 88 970

c/ DEL MAR 15, LA REGIA, CABO ROIG
ESPAÑA

1. Страхование объекта ☺***** (рекомендованно).....3.000 евро /год
Любая страховая компания по выбору

1. Аренда ресторана ** рекомендовано.....3.000 евро/ месяц
2. Проведение банкетов, свадебных церемоний и т.д. ***рекомендовано, примерная прибыль составит около.....40.000 евро/ год
3. Экскурсии Прибыль составит около 16-20.000 евро/год

*****Рекомендовано подписать договор с несколькими агенствами (на территории испании существуют агенства путешествий которые предлагают групповые поездки людям от 50 лет по сниженным ценам). Подписав договор с несколькими такими компаниями или администрацией города есть гарантия заполнения гостиницы до 100% ежемесячно даже в зимний период.