

Технико-экономические показатели объекта концессионного соглашения

№	Наименование технико-экономического показателя	Критерий технико-экономического показателя
1.	Общее состояние	Удовлетворительное, проведены работы по реконструкции объекта
2.	Использование	Коммунально-бытовое
3.	Назначение	Оказание банных, душевых и других услуг населению, не противоречащих условиям концессионного соглашения
4.	Количество этажей	В соответствии с проектом реконструкции
6.	Наличие и виды объекта инфраструктуры	Наличие всех инженерных сетей необходимых для обеспечения полноценного функционирования объекта (в том числе: теплоснабжение, электроснабжение, водоснабжение, водоотведение, вентиляция)
7.	Общая площадь здания	В соответствии с проектом реконструкции
8.	Площадь застройки	В соответствии с проектом реконструкции
9.	Объем здания	В соответствии с проектом реконструкции
12.	Собственник здания	Городской округ «город Якутск»
13.	Материал фундамента	ж/б свай
14.	Материал стен	Блочные, кирпичные
15.	Материал кровли	ж/б плиты
16.	Материал полов	бетон
17.	Внутренняя отделка	В соответствии с требованиями, СанПиН, пожарных регламентов.
19.	Дополнительные объекты инфраструктуры	Количество-санитарных узлов должно соответствовать требованиям и нормам СанПиН
20.	Условия доступа на территорию	Свободное, в соответствии с законодательством РФ
21.	Условия доступа в здание	Свободное, в соответствии с законодательством РФ
22.	Степень благоустройства территории	Посадка деревьев и декоративных кустов, устройство клумб, установка лавочек, наличие иных элементов благоустройства, не противоречащих действующему законодательству РФ
23.	Общий объем вложений	Объем капитальных вложений по объекту концессионного соглашения должен быть не менее 76 051 687,56 рублей с учетом НДС.
24.	Функциональное использование помещений	<p>Баня:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Посадочные места – всего 100 чел., в том числе на 60 чел. Муж. И на 40 чел. Жен. 2. Душевые – не менее 7 шт. 3. Парные – не менее 2 шт. 4. С/у – не менее 4 шт. 5. Раздевалка – не менее 50 м² 6. Зона отдыха – не менее 100 м² 7. Холл - не менее 15 м² 8. Холл – не менее 40 м² <p>Пункт общественного питания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Посадочные места – не более 50 чел. 2. Бар – не более 2 шт. 3. Кухня – не более 40 м² 4. Общий зал – не более 100м²

Инвестиционные расходы

Инвестиционные расходы составят 99 661 тысячу рублей. В инвестиционные расходы включаются:

- Стоимость реконструкции согласно СМР – 61 439 тысяч рублей,
- Проектные и разрешительные работы – 16 612 тысяч рублей.
- Комплекты оборудования и мебели – 17 300 тысяч рублей.
- Прочее санирно-бытовые принадлежности бани – 500 тысяч рублей
- Формование запасов сырья и материалов/товарных запасов для магазина и кафе – 609 тыс. рублей

Кроме инвестиционных расходов до выхода на безубыточную работу потребуется дополнительно вложить 5 200 тыс. руб.,

Финансирование проекта

Финансирование проекта будет осуществляться:

- Проектные и разрешительные работы за счет собственных средств
- СМР за счет собственных средств 30%, кредит банка 70%
- Оборудование и мебель приобретается за счет средств инвестиций дружественных компаний ГК «Адгезия»

Сроки окупаемости

Расчет произведен на 49 лет. Инфляция взята в размере 3,9 %. После проведения расчета получены показатели эффективности:

- Срок расчета - 49 лет.
- Коэффициент дисконтирования (WACC) – 7,27%.
- Инфляция – 3,9%. С 2026 года 0,54%
- Простой срок окупаемости - 10 лет.
- Дисконтированный срок окупаемости - 35 лет.
- NPV – 29 838 тыс. руб.
- IRR – 7,84%.
- PI - 0.95

Поставщики и подрядчики

Строительство, ремонтные работы, отделка, проведение коммуникаций будут осуществляться силами подрядной организации, которая предоставит скидку ввиду количества работ. Будет составлен график проведения работ с учетом производственных перерывов. Благодаря проведению работ одним

подрядчиком все мероприятия по подготовке к открытию будут исполнены в кратчайшие сроки.

Оборудование и мебель для бани будет закуплена у поставщиков, с которыми ранее работал инициатор проекта. Они не только занимаются продажей оборудования, но и осуществляют его обслуживание, а предлагаемая этими поставщиками мебель изготовлена специально для бань, что позволяет ей длительное время оставаться как новой при достаточно тяжелых условиях эксплуатации.

Маркетинговый план

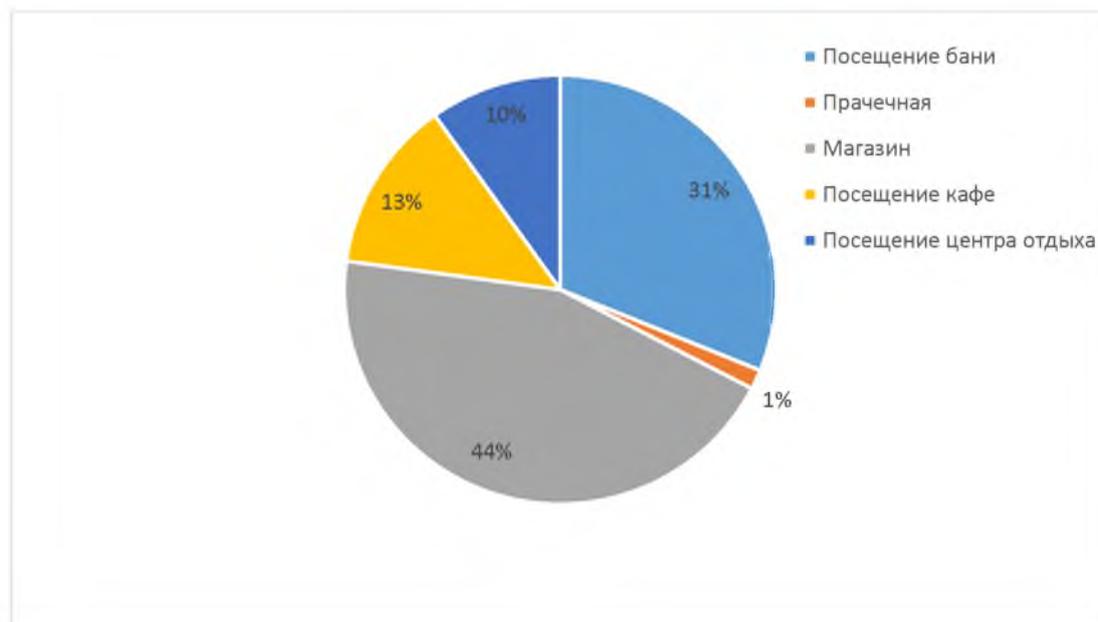
Баня будет располагаться в спальном районе, поэтому было решено заранее позаботиться об информировании населения о ней. Перед началом работы бани будет запущена реклама об открытии по радио. Для постоянного напоминания о себе будут сделаны группы Вконтакте и в Одноклассниках, для описания услуг будет изготовлен сайт с фото интерьера и экстерьера, описанием услуг, контактами и предоставляемыми услугами. Кроме того, к окончанию работ будет повешена вывеска.

Кроме того, в целях привлечения клиентов на начальном этапе было решено предоставить скидки клиентам на все услуги банно-оздоровительного комплекса, которые посещают заведение не один раз, скидки действуют со второго посещения. С данной целью будут изготовлены пластиковые карты постоянного клиента, скидка при их предъявлении является накопительной от 3 до 10 процентов. При первом посещении скидка не предусмотрена, карточка только выдается клиенту. Затем, при каждом посещении скидка растет на 1% за каждую тысячу рублей. Скидочная карточка является именной, при ее получении заполняется анкета и вносится в автоматизированную систему работы бани / сауны на базе программы «РеБиКа: Баня, Сауна» (на базе на платформе 1С:8). На основании данных карт будет вестись учет социальной категории населения и отчетность по договору концессии.

Планируемая структура выручки и цены по видам товаров и услуг

Группы товаров	доля	средняя стоимость единицы товара	кол-во в месяц	Сумма реализации в месяц (тыс. руб.)
Посещение бани	31%	280	7 469	2091
Прачечная	1%	400	249	100

Магазин	44%	500	5 975	2988
Посещение кафе	13%	350	2 490	872
Посещение центра отдыха	10%	4 000	166	664
ИТОГО			16349	6714



Загрузка посещений Оздоровительного комплекса

День	средний % загрузки
Понедельник	12,50%
Вторник	16,67%
Среда	16,67%
Четверг	16,67%
Пятница	41,67%
Суббота	41,67%
Воскресенье	33,33%
Итого	25,60%

SWOT-анализ

Сильные стороны: Разнообразие предоставляемых услуг.

- Разнообразие парных.
- Приемлемые цены.

- Ориентация на средний класс (самый многочисленный).
- Специальная дополнительная зона для детей.
- Отсутствие необходимости нанимать высококвалифицированный персонал.
- Предоставление качественного обслуживания.
- Использование эффективных рекламных инструментов.
- Использование качественного оборудования и материалов.

Слабые стороны:

- Наличие конкуренции.
- Большие первоначальные расходы.
- Наличие кредитной нагрузки, что резко снижает возможности для репрофилирования бизнеса в случае неудачи.
- Отсутствие долгосрочной стратегии.
- Отсутствие опыта и деловой репутации.
- Высокий уровень рисков.

Возможности:

- Увеличение количества клиентов.
- Низкий уровень регулярных затрат.
- Постоянное повышение спроса на услуги среди потребителей.
- Рост уровня жизни клиентов, что способствует увеличению спроса на услуги.
- Предложение разнообразных дополнительных услуг.
- Открытие дополнительного бизнеса после полного погашения кредита.

Трудности:

- Возможно непредоставление кредитных средств банком.
- Большие требования у клиентов в связи с большим количеством предложений в сегменте.
- Постоянный рост конкуренции. Высокий уровень конкуренции. Возможно появление в районе подобных заведений.
- Необходимость получения большого количества различной документации.
- Изменение вкусов среди потребителей.
- Серьезные первоначальные затраты.
- Большие требования к помещению.

Организационный план

Организационная форма

Деятельность будет вестись от Общества с Ограниченной Ответственностью. При этом организатор будет единственным учредителем и директором.

Налоги будут оплачиваться по упрощенной системе налогообложения - 10% от базы доходы - расходы.

Сотрудники

Для осуществления деятельности необходимы: директор, администраторы, уборщицы. Количество работников и оплата их труда будет выглядеть следующим образом:

Структурное подразделение	Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц	начисление по окладу	РК	СН	доп. оплата в%	всего в месяц, тысяч рублей	
БАНЯ	Администратор 1 смена	2	12130	0,7	0,8	20%	72,78	
БАНЯ	Администратор 2 смена	2	12130	0,7	0,8	20%	72,78	
БАНЯ	Администратор 3 смена	2	12130	0,7	0,8	20%	72,78	
БАНЯ	Администратор 4 смена	2	12130	0,7	0,8	20%	72,78	
БАНЯ	Старший администратор	1	14556	0,7	0,8	20%	43,67	
Магазин	Продавец - администратор кафе 1	1	12130	0,7	0,8	20%	36,39	
Магазин	Продавец - администратор кафе 2	1	12130	0,7	0,8	20%	36,39	
Магазин	Продавец - администратор кафе 3	1	12130	0,7	0,8	20%	36,39	
Магазин	Продавец - администратор кафе 4	1	12130	0,7	0,8	20%	36,39	
Магазин	Старший продавец администратор	1	14556	0,7	0,8	20%	43,67	
Кафе	Шеф повар	1	15769	0,7	0,8	20%	47,31	
Кафе	Повар	1	13343	0,7	0,8	20%	40,03	
Кафе	Повар	1	13343	0,7	0,8	20%	40,03	
Кафе	Повар	1	13343	0,7	0,8	20%	40,03	
Кафе	Повар	1	13343	0,7	0,8	20%	40,03	
Центр отдыха	Администратор 1	1	12130	0,7	0,8	20%	36,39	
Центр отдыха	Администратор 2	1	12130	0,7	0,8	20%	36,39	
Центр отдыха	Администратор 3	1	12130	0,7	0,8	20%	36,39	
Центр отдыха	Администратор 4	1	12130	0,7	0,8	20%	36,39	
Центр отдыха	Старший администратор	1	14556	0,7	0,8	20%	43,67	
Инженер	Инженер	1	24260	0,7	0,8	20%	72,78	
Коммерческие отдел	Специалист по рекламе	1	18195	0,7	0,8	20%	54,59	
Коммерческие отдел	Системный администратор	1	18195	0,7	0,8	20%	54,59	
АУП	Управляющий	1	48520	0,7	0,8		121,3	
		28						1 223,92

Коммерческий отдел будет заниматься рекламной кампанией, привлечением клиентов, Управляющий прохождением проверок, представлять интересы во всех организациях, заниматься закупом расходных материалов и товаров для перепродажи и т.д.

Инженер по эксплуатации следит за техническим состоянием здания и оборудования, техническую эксплуатацию и ремонт осуществляют специализированные организации.

График работы персонала - сутки через двое. Администраторы отвечают на звонки, рассказывает о бане, договаривается с клиентами. При заезде клиентов выдает им всю необходимую информацию, полотенца, тапочки и прочее, показывает помещение. Уборку помещений осуществляет клининговая компания ежедневно, в том числе уборку прилегающих территорий. Бухгалтерский учет ведет аутсорсинг компания

Финансовая модель содержит следующие разделы:

1. План продаж по услугам бани
2. Штатное расписание
3. Себестоимость услуги бани
4. Себестоимость автоматизированной прачечной
5. Расчет выручки и оборота магазина
6. Расчет среднего чека по Кафе
7. Расчет месячного абонентского обслуживания Центра отдыха
8. Расчет содержания здания
9. Расчет коммерческих расходов
10. Расчет административных расходов
11. Расчет внереализационных расходов
12. Общий свод доходов и расходов с расчетом EBITA
13. Сводный сметный расчет по реконструкции здания
14. Инвестиционная программа
15. Финансовый план – расчеты по кредитам и займам (расчет прибыли инвестора, без возврата тела кредита)
16. Расчет ставки дисконтирования
17. Бюджет движения денежных средств на весь период проекта
18. Расчет срока окупаемости проекта
19. Расчет налогового и поступления в бюджеты