

# Бизнес-план

## инвестиционного проекта по строительству оздоровительного туристического комплекса в Голд Кост, Австралия



*Информация, содержащаяся в данном бизнес - плане, получена из источников, заслуживающих доверия, оценок экспертов и официальных статистических данных.*

**Голд Кост**

**2017 г.**

## СОДЕРЖАНИЕ

|  | <b>Стр.</b> |
|--|-------------|
| 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....   | 3           |
| 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА  |             |
| 2.1. Анализ месторасположения и бизнеса проекта.....                       | 4           |
| 2.2. Характеристика услуг проекта.....                                     | 5           |
| 2.3. Характеристики земельного участка для проекта.....                    | 7           |
| 3. СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЕКТА   |             |
| 3.1. Выбор технологии строительства из клееного бруса.....                 | 7           |
| 3.2. Строительство деревянных домов в Австралии.....                       | 8           |
| 3.3. Особенности избранной технологии.....                                 | 8           |
| 3.4. Описание оздоровительного комплекса.....                              | 8           |
| 4. АНАЛИЗ РЫНКА  |             |
| 4.1. Анализ конкуренции.....   | 9           |
| 4.3. SWOT анализ.....  | 11          |
| 4.4. Анализ рисков.....  | 11          |
| 5. ПЛАН МАРКЕТИНГА   |             |
| 5.1. Конкурентная стратегия.....   | 12          |
| 5.2. Позиционирование проекта.....   | 12          |
| 5.3. Продвижение и реклама.....  | 13          |
| 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН  |             |
| 6.1. Менеджмент проекта.....   | 13          |
| 6.2. Защита интересов участников и схема выхода инвесторов из проекта..... | 13          |
| 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН   |             |
| 7.1. Инвестиции.....   | 13          |
| 7.2. Расходы и доходы проекта.....   | 16          |
| 7.3. Экономические показатели.....   | 18          |

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

строительства комплекса для оздоровительного туризма в Голд Кост, Австралия.

**Характеристика проекта:** Комплекс класса 4\*\*\*\* для оздоровительного туризма, расположен на главной автомагистрали побережья Голд Кост в живописном месте Hinterland; на огороженной, благоустроенной территории площадью 2 га в непосредственной близости от местных достопримечательностей и океанского побережья. На участке проведены вода и электроэнергия. Он включает здание общей площадью 500 кв. м, где расположен ресторан (50 посадочных мест в здании и 50 посадочных мест на открытой веранде) с кухней и фитобаром, магазин-аптека, административный офис и комнаты физиопроцедур. 110 жилых номеров находятся в отдельных одноэтажных зданиях с выходом на крытую галерею. На территории также находится зал для мероприятий площадью 300 кв м, плавательный бассейн, сауна, открытая спа, автостоянка на 120 автомобилей, подсобные и складские помещения. Все сооружения строятся из клееного бруса.

### Уникальные рыночные преимущества проекта:

- Почти незанятая рыночная ниша на растущем рынке Wellness в перспективном регионе Hinterland;
- Уникальный набор сервисов проекта, отсутствующих в Австралии(маркетинговый анализ показал высокую потребность в них);
- Использование современного оборудования для физиотерапии на территории оздоровительного комплекса;
- Высокая доходность бизнеса и быстрая окупаемость инвестиций (см. ниже).

### Финансовые проектировки:

#### Инвестиции:

Покупка и оформление земли для строительства комплекса **\$1,436,500**

Строительство комплекса под ключ **\$2,990,000**

Оборотный капитал для эксплуатации комплекса **\$577,253**

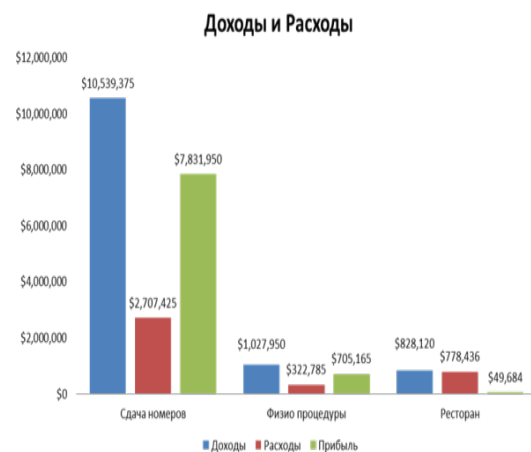
**ИТОГО \$5,003,753**

#### Оценка комплекса по текущим рыночным ценам:

|                                      |                     |
|--------------------------------------|---------------------|
| Гостиница                            | <b>\$16,082,000</b> |
| Рыночная оценка одного номера        | \$146 200           |
| Количество номеров                   | 110                 |
| Ресторан                             | \$1 200 000         |
| <b>ИТОГО рыночная цена комплекса</b> | <b>\$17,282,000</b> |

#### Доход от эксплуатации комплекса:

|  |                    |
|--|--------------------|
| Годовой доход  | <b>\$8,586,799</b> |
| Рентабельность инвестиций от эксплуатации комплекса, в год                 | 172%               |
| Окупаемость (с учетом оформления разрешений и строительства – 2 года), лет | 2,6                |
| Окупаемость с момента начала эксплуатации комплекса, лет                   | 0,6                |



**100% защита интересов инвесторов в проекте:** предусмотрена.

**Возможность выхода инвесторов из проекта:** предусмотрена.

## 2. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЕКТА

### 2.1. Анализ месторасположения и бизнеса проекта



Австралийский город Голд Кост (Золотой берег) располагается в юго-восточной части штата Квинсленд в 94 км от Брисбена. Занимает площадь 1402 кв.км и простирается вдоль восточного побережья Кораллового моря. Благодаря мягкому субтропическому климату, оборудованным пляжам и развитой инфраструктуре, обилию шикарных ресторанов и ночных клубов, торговых центров и сувенирных лавок и казино Голд Кост является крупнейшим и наиболее посещаемым туристами курортом Австралии.

При 0,5 млн местных жителей город принимает 12 млн туристов в год. Значительная часть туристов посещает Голд-Кост ради водных видов спорта и отдыха, включая яхту, серфинг, виндсерфинг, парафлаинг, греблю, спортивную рыбалку, дайвинг на знаменитом Барьерном Рифе. Другая часть, которая быстро растет в последние годы, останавливается в оздоровительных комплексах (Health Retreats) за городом в живописной местности на холмах (Hinterland) в четырех главных (таких как Gwinganna Health Retreat на 300 чел.) и нескольких мелких комплексах (детальнее см. 4.2. Анализ конкуренции).



Wellness туризм в регионе Hinterland, ориентированный на здоровый образ жизни (спа, йога/аюрведа, траволечение, акупунктура, и т.п.). Ежегодный рост Wellness туризма в Австралию 5%, текущий доход порядка \$390 млн в год. Спрос растет, что привлекает внимание инвесторов к перспективам вложения в строительство новых оздоровительных комплексов в регионе.

Исторически сложились три различных типа оздоровительных комплексов в Австралии:

- **Beauty Spa** ориентированы на косметические процедуры, обычно привязаны к природным минеральным или термальным источникам.
- **Detox & Fitness**, предлагающие фитнес, здоровое питание, консультирование по снижению веса и методы управления стрессом. Кроме того, туристы активно участвуют в курсах и классах по этой тематике.
- **Mind & Soul**, делающие акцент на духовном развитии и просветлении. Духовные практики в духе «New Age» нерелигиозные и всегда включают в себя медитативные элементы. Многие из них имеют фокус на изучение специфических учений, таких как дзен, йога, тай-чи или Рейки и конкретных методов медитации.

В последние годы, спа часто добавляются к существующим туристическим и курортным услугам, значительно увеличивая их маркетинговое преимущество и доход на комнату (увеличение воспринимаемой ценности в стоимости номера). Другой тенденцией Wellness является повышение комплексности программ, которые сегодня фокусируются на изменении образа жизни и уровня здоровья в процессе активного отдыха и включают в себя медитативные элементы, арттерапию, здоровое питание, фиточаи, БАДы, траволечение, и детокс и управление стрессом.

Аппаратные методы детокса (озонотерапия) и управления стрессом (ксенонотерапия и транскраниальная магнитная стимуляция) только начали проникать в Австралию, где пользуются повышенным интересом публики. Туристы из США, Японии и Западной Европы знакомы с этими методами и являются перспективными клиентами услуг, предлагаемых в рамках проекта.

## 2.2. Характеристика услуг проекта

Помимо стандартных удобств для гостей, включающих плавательный бассейн, сауну и спа (включенных как принятый в Австралии завтрак, в стоимость ежедневного пребывания), предусматривается комплекс современных аппаратных оздоровительных процедур (за отдельную плату), включающий индивидуальные озонные сауны, ксенонотерапию и транскраниальную магнитную стимуляцию.



**Озоновая сауна** имеет полезные свойства для иммунной системы (искусственный жар действует как стимулятор иммунной системы, увеличивая количество белых кровяных клеток в организме). В добавление к расслаблению и успокоению сауна и вызванная ею гипертермия воссоздает благоприятное воздействие жара без дискомфорта. Кроме иммуностимулирующих эффектов пототерапии, этот метод один из наиболее эффективных и безболезненных методов детоксикации. Около 30% отходов жизнедеятельности выходит из организма через пот, а находясь в паровой сауне человек обильно потеет. Если добавить озон в эту среду, озон легко всасывается в кожу и лимфатическую систему из-за открытых пор, очищая кожу, поры и лимфатическую систему.

Озоновая сауна обеспечивает прекрасный нейтрализующий эффект, не ограничивающийся только детоксикацией, но вызывающий эффекты широкого спектра: оксигенацию всех тканей, органов и клеток организма, стимуляцию иммунной системы, стимуляцию выработки антираковых веществ белыми кровяными тельцами и активацию циркуляции крови и кислорода в организме. Метод не имеет законодательных ограничений со стороны TGA в Австралии.



**Ксеноновая терапия.** Благодаря своим свойствам в настоящее время ксенон используется для лечения – стрессов различной этиологии, головных болей, расстройств сна, синдрома хронической усталости, депрессивных расстройств, реабилитации и восстановления организма после болезни. Ксенон не подвергается биотрансформации и в течение 3-4 минут выводится из

организма через легкие. В отличие от всех фармпрепаратов, применяемых в медицине, абсолютно не токсичен, индифферентен в организме, лишен побочных эффектов, не обладает канцерогенными и аллергическими свойствами, не вызывает кардиодепрессивного действия, не оказывает влияния на морфологический состав и систему свертывания крови, иммунитет, не изменяет нейроэндокринного статуса, экологически чист и безвреден.

Специальная аппарата, производимая сегодня в ряде стран, существенно уменьшает расход дорогостоящего ксенона. Ксеноновая терапия эффективно используется для:

- Лечение боли и болевых синдромов.
- Терапия стресса.
- Лечение депрессий.
- Терапия расстройств сна.
- Лечение зависимостей (наркотической, алкогольной).
- Реабилитация и восстановление организма после болезни.
- Реабилитация и восстановление после изнурительных умственных и физических нагрузок.
- Для повышения работоспособности.

Метод не имеет законодательных ограничений со стороны TGA в Австралии.



**Транскраниальная магнитная стимуляция** используется для стимуляции коры головного мозга, а также периферической нервной системы. Стимуляция направлена на изменение функционального состояния нервных структур, на которые нацелено воздействие. Принцип ритмической транскраниальной магнитной стимулирующей состоит в использовании серии импульсов, посылаемых с различной частотой (число импульсов в секунду). Индуцируемое магнитное поле может вызвать тормозящий или возбуждающий эффект.

Метод транскраниальной магнитной стимуляции применяется в таких странах, как США, Франция, Германия, Австрия, ОАЭ, Израиль, где уже давно зарекомендовал себя. Общеизвестно, что транскраниальная магнитная стимуляция является абсолютно безопасным методом. Не имеет законодательных ограничений со стороны TGA в Австралии.

Важным фактором привлечения в оздоровительный комплекс Wellness туристов является регулярное проведение программ по духовным практикам в духе «New Age», включая дзен, классов йоги и арттерапии. Для этого будет использоваться специально построенный для этих целей зал для мероприятий. Организаторы мероприятий-независимые операторы будут приглашаться для их проведения по заранее согласованному графику. Принятый в Австралии механизм оплаты их услуг: 50% от суммы сбора.



Другим, не менее важным маркетинговым фактором, а также источником регулярного дохода будут служить фитобар, и аптека-магазин БАДов и лечебных трав.

### 2.3. Местоположение проекта



Предполагаемый для проекта земельный участок общей площадью 2 га расположен в непосредственной близости к туристической автомагистрали на равном расстоянии (1 час езды на автомобиле) от столицы штата Брисбен и города Голд Кост. До пляжа – 15 минут езды на автомобиле. На участке проведены вода и электроэнергия. Земельный участок переведен в категорию пригодных для строительства жилых помещений и далее будет переведен в категорию туристического объекта с выделением части земли под строительство домов для организаторов проекта.

## 3. СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЕКТА

### 3.1. Выбор технологии строительства из клееного бруса

В основе выбора технологии строительства из бруса лежит намерение построить высококомфортабельные и экологичные помещения. К тому же, брус сохраняя все уникальные качества древесины, значительно упрощает строительные работы, снижая сроки строительства и увеличивая теплоизоляционные качества постройки. Низкие эксплуатационные расходы, отсутствие необходимости внешней и внутренней отделки позволяют построить комплекс класса 4\*\*\*\* в средней ценовой категории. Благодаря высокой заводской готовности строительство всего сооружения будет закончено в сжатые сроки.

Комплекс зданий и сооружений из бруса будет пригоден для эксплуатации сразу после строительства без наружной и внутренней отделки. Четкая геометрия бруса и гладкие его поверхности не требуют дополнительной чистовой отделки. Таким образом, сооружение становится сразу приятным на внешний вид без дополнительных вложений средств на отделку фасадов.

### 3.2. Строительство деревянных домов в Австралии



Строительство деревянных домов в Австралии достаточно популярно и соответствует местным строительным нормам (Australian Building Codes). Из дерева здесь строятся как небольшие частные дома, так и многоквартирные здания до восьми этажей.

При строительстве должны быть учтены требования австралийского стандарта пожаробезопасности (Australian Standard AS3660-2000) – пропитка антипиренами и меры против термитов в соответствии с новым австралийским стандартом (new Australian Standard AS 3959–2009) – правильная планировка площадки, доступность конструкций для инспекции, промазка сопряжений с грунтом специальными составами - bifenthrin, imidacloprid, chlorpyrifos, fipronil (в некоторых районах).

Современные жилые дома должны иметь минимальное количество солнечных энергетических панелей и бак для сбора дождевой воды.

### 3.3. Особенности избранной технологии

Все сооружения будут возведены на мелкозаглубленном фундаменте с гидроизоляцией в соответствии со местными строительными нормами (Australian Building Codes).

Стеновой материал – клееный брус сечением 180 x140мм. Экологический чистый межвенцовый утеплитель – финский минеральный утеплитель RIVE-LINE (или его аналоги). Пропитка - финский антисептик TEKNOS (или его аналоги). Цокольные и межэтажные перекрытия - балки перекрытий 50/100x200 мм из массива. Обработка огнебиозащитным составом всех деревянных элементов. Окна – деревянные. Кровля - металлочерепица с полимерным покрытием. Стропильная система – сухая доска 50x200мм и 100x200 мм. Водосточная система из пластика. Обработка огнебиозащитным составом всех деревянных элементов.

### 3.4. Описание оздоровительного комплекса

Комплекс расположен на огороженной, благоустроенной зеленой территории площадью 2 га. Он включает здание общей площадью 500 кв. м, где расположен ресторан (50 посадочных мест в здании и 50 посадочных мест на открытой веранде) с кухней и фитобаром, магазин-аптеку, административный офис и комнаты физиопроцедур, зал для мероприятий площадью 300 кв. м. Жилые номера находятся в отдельных одноэтажных зданиях с выходом на крытую галерею. На территории также находится плавательный бассейн, сауна, открытая спа, автостоянка на 120 автомобилей, подсобные и складские помещения.



Отдельно стоящий зал для мероприятий площадью 300 кв. м. будет выполнен из дерева и стилизован под maqae (дом собраний - традиционный центр общественной жизни в Полинезии).



## 4. АНАЛИЗ РЫНКА

### 4.1. Анализ конкуренции

Формальными критериями сравнительной оценки оздоровительных комплексов туристами в регионе Hinterland являются:

- месторасположение по доступности к аэропорту Голд Кост и побережью;
- класс номеров и цена проживания (соотношение качество-цена);
- условно бесплатные услуги (включенные в цену проживания);
- наличие ресторана и качество питания;
- наличие и уровень предлагаемых программ Wellness;
- наличие дополнительных оригинальных сервисов на территории.
- наличие автостоянки.

Для сравнительной оценки местных конкурентов туристами принимается во внимание отсутствие в этой зоне брендовых отельных операторов (Marriott и пр.) Практически все отели класса 4\*\*\*\* (не считая VBs, в большинстве случаев класса 3\*\*\*), что соответствует минимальным требованиям посещающих регион туристов. Все местные конкуренты имеют автостоянки и обеспечивают постояльцев ресторанным питанием за отдельную плату (по австралийской традиции, завтрак обычно включен в цену номера). Дополнительные сервисы стандартные для отелей класса 4\*\*\*\* - спутниковое TV, скоростной интернет, наличие спа. Все они имеют примерно равноценное месторасположение по доступности к аэропорту Голд Кост и побережью.

Таким образом, для оценки конкурентоспособности комплекса, а соответственно, последующей его эксплуатации, избираются следующие факторы:

- цена проживания;
- условно бесплатные услуги (включенные в цену проживания);
- наличие и уровень предлагаемых программ Wellness;
- наличие дополнительных оригинальных сервисов на территории.

В качестве основных конкурентов рассматриваются три оздоровительных комплекса туристами в регионе Hinterland:

- Gwinganna Lifestyle Retreat, на 300 мест, цены за три ночи варьируют от \$980 за двухместный номер в экономпакете до \$1390 за одноместный номер люкс. Условно бесплатные услуги включают трансфер из аэропорта Голдкост, семинар по йоге и 50-минутный массаж. Специализация: детокс, йога, Wellness семинары. Дополнительным оригинальным сервисом являются тур с местным ботаником.
- Wings Hinterland Retreat, на 90 мест, цены за одну ночь варьируют от \$1100 за до \$1250 за одноместный номер. Условно бесплатные услуги включают трансфер из аэропорта Голдкост. Специализация: роскошный отдых с плавательным бассейном и теннисным кортом, прогулки по живописным местам региона Hinterland. Дополнительным оригинальным сервисом являются разрешение привозить сюда своих домашних животных.
- Eden Health Retreat на 120 мест, цены за пять ночей варьируют от \$2100 за двухместный номер в экономпакете до \$2800 за одноместный номер люкс. Условно бесплатные услуги включают использование оборудованного фитнес центра, плавательного бассейна, теннисных кортов, 50-минутный массаж.

Специализация: фитнес, Qi Gong, Wellness семинары. Дополнительным оригинальным сервисом являются фитобар.

Анализ ценовой политики конкурентов, с учетом пакетов услуг, системы скидок и т.п. показал, что средняя минимальная цена проживания (не принимая во внимание завышенные цены Wings Hinterland Retreat) равна \$384 в пересчета на одну ночь. Комплекс нашего проекта будет предлагать среднюю минимальную цену проживания в размере \$350 в пересчета на одну ночь (принята за основу расчетов в финансовом плане).

Оценка конкурентоспособности проекта приведена в таблице:

| Показатель   | Оценка конкурентоспособности (по пятибалльной шкале) |                          |                     |                         |
|--|--|--------------------------|---------------------|-------------------------|
|  | Gwinganna Lifestyle Retreat                          | Wings Hinterland Retreat | Eden Health Retreat | Комплекс нашего проекта |
| Цена проживания  | 5  | 4                        | 5                   | 5                       |
| Условно бесплатные услуги (включенные в цену проживания)   | 4  | 3                        | 4                   | 5                       |
| Наличие и уровень предлагаемых программ Wellness           | 4  | 3                        | 5                   | 5                       |
| Наличие дополнительных оригинальных сервисов на территории | 4  | 3                        | 4                   | 5                       |
| Итого:   | 17   | 13                       | 18                  | 20                      |

Таким образом, у нашего комплекса есть суммарное конкурентное превосходство, которое дифференцирует его от остальных отелей. Это преимущество формируется за счет более обширной программы Wellness и пакета дополнительных оригинальных сервисов на территории, включающих физиопроцедуры, фитобар и аптеку-магазин БАДов и лечебных трав. Все эти программы также являются источниками дополнительного дохода (отражены в финансовом плане).

#### 4.3. SWOT анализ

Проведенный SWOT-анализ показал сильные и слабые стороны проекта, а также потенциальные опасности и возможности, связанные с реализацией проекта:

- Сильная сторона проекта: дефицит услуг Wellness в данном регионе.

- Слабая сторона проекта: необходимость строительства комплекса в течение одного года без получения дохода в этот период.
- Возможности: позиционирование комплекса с ориентацией на суммарное конкурентное превосходство согласно п. 4.2. увеличит приток туристов в комплекс.
- Опасности: возможность копирования идеи (строительство в регионе подобных комплексов потенциальными конкурентами).

Результаты совместного анализа сильных и слабых сторон проекта, а также потенциальных опасностей и возможностей, связанных с его реализацией, легли в основу маркетинговой стратегии проекта.

#### 5.4. Анализ рисков

Для идентификации и оценки рисков, связанных с реализацией проекта, использована следующая классификация:

1. Неожиданные государственные меры регулирования (зонирование, налогообложение и пр.)
2. Природные катастрофы.
3. Снижение потока туристов.
4. Срыв сроков строительства и/или превышение смет.
5. Усиление конкуренции в в регионе.

Данные риски ранжируются по степени важности. С этой целью определяются:

- вероятность данного риска в долях единицы;
- опасность данного риска, т. е. насколько существенными окажутся последствия наступления неблагоприятного события (измеряется по 100-бальной системе);
- важность риска как произведение его вероятности на опасность его наступления.

По вероятности вышеперечисленные риски подразделяются следующим образом:

- наиболее вероятные – вероятность до 0,7;
- вероятность средняя («50 на 50») – вероятность до 0,5;
- маловероятное событие – вероятность до 0,2.

Оценка опасности:

- последствия наступления весьма опасные (прекращение реализации проекта) – 80 баллов;
- последствия наступления опасные (срыв сроков или невыполнение по объему) – 60 баллов;
- средний уровень опасности (дополнительные расходы) – 40 баллов;
- событие не оказывает сильное влияния на проект и требует мелких затрат – 20 баллов.

| Виды рисков                                       | Опасность | Вероятность | Важность |
|---|-----------|-------------|----------|
| 1. Неожиданные государственные меры регулирования | 80        | 0,1         | 8        |
| 2. Природные катастрофы.                          | 80        | 0,1         | 8        |

|  |    |     |    |
|--|----|-----|----|
| 3. Снижение потока туристов.   | 60 | 0,2 | 12 |
| 4. Срыв сроков строительства и/или превышение смет                       | 40 | 0,5 | 20 |
| 5. Усиление конкуренции – строительство аналогичного комплекса в долине. | 20 | 0,3 | 6  |

Политическая и экономическая система в Австралии стабильна, поэтому неожиданные государственные меры регулирования бизнеса маловероятны. Природные катаклизмы, возможные в Австралии, в регионе Hinterland отсутствуют.

Усиление конкуренции возможно, но не оказывает сильного влияния на проект.

Таким образом, ранжирование по важности показало, что наибольшее влияние на проект будут оказывать следующие виды рисков:

- Срыв сроков строительства и/или превышение смет.  
Для нивелирования этого риска будет сделана надежная система комплектации и поставок материалов и изделий на объект. Все необходимые разрешения будут предварительно согласованы, поэтому получены своевременно.
- Снижение потока туристов.  
Вероятность этого события невысока, т.к. делаются существенные инвестиции в инфраструктуру, в т.ч. в строительство круизного терминала и нескольких новых казино.

## 5. ПЛАН МАРКЕТИНГА

### 5.1. Конкурентная стратегия

В основе конкурентной стратегии будет лежать выигрышное месторасположение туристического комплекса, привлекательный дизайн и экологичность зданий, а также предоставления комплекса сервисов Wellness в одном месте.

### 5.2. Позиционирование проекта

Предполагается, что позиционироваться проект будет как комплекс сервисов Wellness мирового уровня качества, в экологических зданиях, воздвигаемых в самом сердце региона Hinterland, с непосредственным доступом к услугам как на своей территории, так и на побережье.

### 5.3. Продвижение и реклама

Методы продвижения комплекса будут нацелены на заинтересованные целевые группы. Для этого предполагается использовать:

- включение комплекса в госсистему поддержки туризма (каталоги, базы данных и пр.);
- подключение туроператоров на условиях процента от привлеченных клиентов;
- подготовку и распространение рекламных материалов о комплексе;

- подготовка рекламно-информационных статей, посвященных сервисам комплекса, в деловых и массовых СМИ;
- открытие вебсайта с системой бронирования и собственным Merchant Account для принятия карточных платежей;
- продажа сувениров с логотипом и координатами комплекса;
- проведение серии мероприятий, прямо и косвенно связанных с темой Wellness.

При этом немаловажным фактором будет являться создание образа комплекса, соответствующего принятому позиционированию, для чего эффективно использовать зал для мероприятий для проведения художественных выставок и фестивалей для создания необходимого общественного мнения.

## **6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

### **6.1. Менеджмент проекта**

Проект реализуется в форме Limited Partnership, специально предусмотренной в законодательстве Австралии для удобства участников-нерезидентов (налогообложение 10% дивидендов, освобождение от налогов реинвестируемой прибыли) и юридической защиты их интересов. В структуре Limited Partnership роль General Partner, выполняющего обязанности управляющего проектом, работающего на условиях компенсации операционных издержек и премии в виде оговоренной доли в проекте, играет австралийская компания. Размеры долей и условия работы определяются в Partnership Deed, являющимся официальным документом, регламентирующим работы по проекту, права и обязанности сторон.

### **6.2. Защита интересов участников и схема выхода инвесторов из проекта**

Вклады участников проекта-нерезидентов официально фиксируются государственным органом ASIC, что обеспечивает 100% защиту их интересов государством.

Участники проекта могут принять решение о продаже объекта непосредственно после завершения строительства и запуска в эксплуатацию, проект будет считаться законченным, средства от продажи в сумме \$17 млн распределяются между инвесторами в соответствии с их вкладами в Limited Partnership (суммарно \$5 млн). Партнеры могут продать свою долю на любой стадии капитализации проекта (преимущественное право покупки доли имеет Limited Partnership).

## **7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

Финансовые проектировки реализации проекта в Австралии базируются на реальных рыночных ценах текущего момента и отражают принятые в Австралии принципы организации строительства и соответствующие затраты. Сооружения комплекса в отсутствие проекта описаны приблизительно. Размеры, конфигурация и дизайн сооружений будут уточняться в процессе эскизного и рабочего проектирования.

Предварительный расчет импортных строительных материалов для зданий комплекса «под ключ» в \$ 400/кв. м включает:

- цену материалов на условиях FOB (принимается базовой таможней Австралии для расчета платежей);
- поставку в 40-футовых контейнерах на условиях CIF (\$ 4 000 за один 40-футовый контейнер, не включая портовые услуги);
- гонорары лицензированного таможенного брокера, таможенные пошлины Custom Duty – 5% и Goods and Services Tax – 10% от стоимости FOB растаможиваемых строительных материалов);
- доставка материалов и комплектующих из порта на строительную площадку проекта.

Окончательный расчет строительных материалов будет произведен по согласованию с партнерами на стадии эскизного проекта. На стадии рабочего проекта все расчеты будут переделаны и изготовлен скорректированный бизнес план, в т.ч. согласованный график реализации проекта.

Кредитование проекта банком возможно после достаточной капитализации Limited Partnership. В расчетах финансового плана не предусматривалось.

## 7.1 ИНВЕСТИЦИИ

### Покупка земли

|                           |                    |
|---------------------------|--------------------|
| Стоимость земли           | \$900,000          |
| в т.ч. Аванс              | \$81,750           |
| Налог GST 10%             | \$90,000           |
| Госпошлина                | \$59,000           |
| Налог на землю            | \$3,500            |
| Услуги юристов            | \$15,000           |
| Межевание, замеры         | \$5,000            |
| Подключения к сетям       | \$350,000          |
| Разрешения на девелопмент | \$12,000           |
| Нивелирование             | \$2,000            |
| <b>ИТОГО</b>              | <b>\$1,436,500</b> |

### Затраты на строительство

|  |             |           |
|--|-------------|-----------|
| Количество комнат  | 110         |           |
| Размер номера  | 15          | м2/номер  |
| Всего площадь комнат, м2   | 1650        | м2        |
| Ресторан   | 300         | м2        |
| Прочие помещения (администрация, сауна, аптека, подсобные помещения) | 250         | м2        |
| <b>ВСЕГО ПЛОЩАДЬ ЗДАНИЙ</b>  | <b>2200</b> | <b>м2</b> |

|  |     |       |                 |
|--|-----|-------|-----------------|
|  |     |       | <b>ВСЕГО\$</b>  |
| Строительные материалы для зданий под ключ | 400 | \$/м2 | \$ 880,000.00   |
| Услуги подрядчика и субподрядчиков         | 700 | \$/м2 | \$ 1,540,000.00 |

|   |           |
|---|-----------|
| Ландшафтная архитектура                                   | \$50,000  |
| Бассейн, спа, сауна                                       | \$130,000 |
| Ограждение  | \$20,000  |
| Устройство подъездной дороги                              | \$20,000  |
| Обустройство пересечений с коммунальной дорогой           | \$5,000   |
| Затраты на соответствие местным строительным нормам BASIX | \$70,000  |
| Прочее оборудование для номеров, вкл. Мебель и тд         | \$275,000 |

**ВСЕГО затраты на строительство**

**\$2,990,000**

### Ресторан

|   |                  |
|---|------------------|
| Оборудование для ресторана              | \$150,000        |
| Создание стока для ресторана            | \$17,253         |
| Оборотный капитал                       | \$100,000        |
| <b>ВСЕГО затраты на ресторан, 1 год</b> | <b>\$267,253</b> |

### Физио процедуры

|  |                  |
|--|------------------|
| Оборудование для физиокабинета                       | \$160,000        |
| Оборотный капитал (аптека, фитобар, Физио процедуры) | \$150,000        |
| <b>ВСЕГО затраты на физио процедуры, 1 год</b>       | <b>\$310,000</b> |

**ВСЕГО ИНВЕСТИЦИЙ** **\$5,003,753**

## 7.2 ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

### Оценка всего комплекса по рыночной цене

|  |                     |
|--|---------------------|
| Отельный комплекс                                    | <b>\$16,082,000</b> |
| Рыночная оценка одного номера *(работающий комплекс) | \$146,200           |
| Количество номеров                                   | 110                 |
| Ресторан   | \$1,200,000         |
| <b>ИТОГО рыночная цена комплекса</b>                 | <b>\$17,282,000</b> |

### А. Сдача номеров

|                                       |                     |       |              |
|---------------------------------------|---------------------|-------|--------------|
| Занятость номеров в год               | 75%                 | Итого | 30112.5      |
| Стоимость номера                      | \$350               |       | чел. - ночей |
| Количество номеров                    | 110                 |       |              |
| <b>ИТОГО выручка от сдачи номеров</b> | <b>\$10,539,375</b> |       |              |

#### Затраты

|  |                    |
|--|--------------------|
| Зарплата   | \$675,000          |
| количество персонала   | 15                 |
| Средняя зарплата   | \$45,000           |
| Материалы для обслуживания номеров (\$10/номер *день)                    | \$301,125          |
| Уборка (\$25/номер)  | \$752,813          |
| Электричество  | \$210,788          |
| Вода   | \$90,338           |
| Связь и Интернет   | \$30,113           |
| Накладные расходы (административные издержки, реклама, турагенты и т.п.) | \$602,250          |
| <b>ИТОГО затрат</b>  | <b>\$2,707,425</b> |
| <b>ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ (А)</b>  | <b>\$7,831,950</b> |



## **В. Физио процедуры**

Физиопроцедуры

|                                       | цена  | К-во в год | Итого              |
|---------------------------------------|-------|------------|--------------------|
| Ксеноновая терапия                    | \$900 | 714        | \$642,600          |
| Транскраниальная магнитная стимуляция | \$350 | 714        | \$249,900          |
| Озоновые сауны                        | \$150 | 903        | \$135,450          |
|                                       |       |            | <b>\$1,027,950</b> |

Расходные материалы для Физиопроцедур

|                                       | На одну процедуру | К-во в год | Итого            |
|---------------------------------------|-------------------|------------|------------------|
| Ксеноновая терапия                    | \$150             | 714        | \$107,100        |
| Транскраниальная магнитная стимуляция | \$10              | 714        | \$7,140          |
| Озоновые сауны                        | \$15              | 903        | \$13,545         |
|                                       |                   |            | <b>\$127,785</b> |

Персонал для Физиопроцедур

| Должность     | К-во | зарплата | Итого     |
|---------------|------|----------|-----------|
| Медсестра     | 1    | \$75,000 | \$75,000  |
| Физиотерапевт | 2    | \$60,000 | \$120,000 |

|                                  |                  |
|----------------------------------|------------------|
| <b>ИТОГО (В) Физио процедуры</b> | <b>\$705,165</b> |
|----------------------------------|------------------|

## **С. Ресторан**

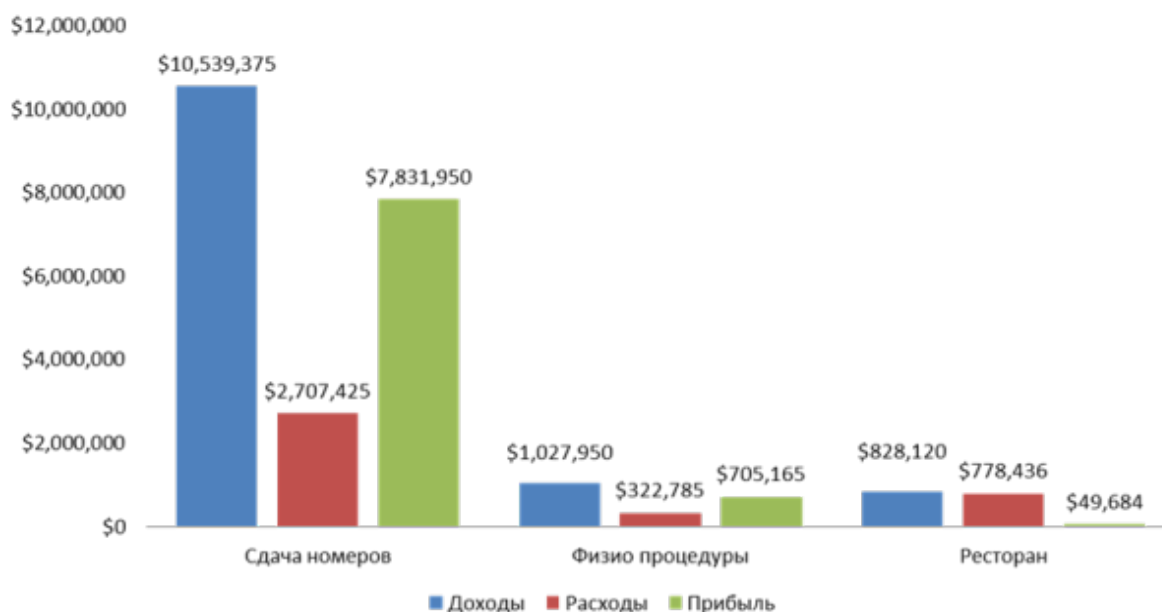
|   | Количество за год | На ед.   | ИТОГО            |
|---|-------------------|----------|------------------|
| <u>ДОХОДЫ РЕСТОРАНА</u>                       |                   |          |                  |
| обед  | 30113             | \$15     | \$451,695        |
| ужин  | 15057             | \$25     | \$376,425        |
| <b>ИТОГО от продажи еды</b>                   |                   |          | <b>\$828,120</b> |
|   |                   |          |                  |
| <u>РАСХОДЫ</u>                                |                   |          |                  |
| Продукты питания (25% стоимости)              |                   |          | \$207,030        |
| Зарплата персонала (10 чел * \$30,000)        | 10                | \$35,000 | \$350,000        |
| Издержки на содержание ресторана (на 12 мес.) | 12                | \$15,000 | \$180,000        |
| Накладные расходы 5% от оборота               |                   |          | \$41,406         |
| <b>ИТОГО затрат</b>                           |                   |          | <b>\$778,436</b> |
| <b>ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ (С)</b>                 |                   |          | <b>\$49,684</b>  |

**ВСЕГО ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ**

**\$8,586,799**

в год

## Доходы и Расходы



### 7.3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

#### Рентабельность

Инвестиции всего **\$5,003,753**  
**Рыночная оценка всего комплекса** **\$17,282,000**

Рентабельность инвестиций при возможной  
 продаже комплекса (после выхода на проектную  
 мощность) **345%**

#### Доход от эксплуатации комплекса

Годовой доход (проектная мощность) **\$8,586,799**

Рентабельность инвестиций от эксплуатации  
 комплекса, в год **172%**

Окупаемость (с учетом строительства 2 года), лет **2.6**