

Бизнес план строительства и эксплуатации санатория «Бар-Булак» в с. Бар-Булак Иссык-Кульской области



Оглавление

ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ	3
1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ	5
2. АНАЛИЗ РЫНКА	7
2.1. Анализ туристической отрасли Кыргызской Республики	7
2.1.1. Общие тенденции рынка, особенности развития и положения Кыргызстана, основные факторы, влияющие на развитие рынка	7
2.1.2. Социально-экономическое положение КР	7
2.1.3. Общее состояние инфраструктуры в КР	8
2.1.4. Макропоказатели развития рынка (емкость рынка, стоимость услуг, количество операторов)	10
2.1.5. Анализ туристического потока в Кыргызстане	12
2.1.6. Основные показатели развития туристической отрасли в странах СНГ и по миру	14
2.2. Анализ санаторно-курортной отрасли Кыргызской Республики	16
2.2.1. Рынок санаторно-курортологических услуг	16
3. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА	22
3.1. Описание объектов и услуг	22
3.1.1. Спальный корпус санатория	22
3.1.2. Лечебный корпус санатория	25
3.1.3. Объекты социально-культурного досуга	25
3.1.4. Услуги комплекса	25
3.2. Планирование человеческих ресурсов	26
3.2.1. Штатное расписание	26
3.2.2. Организационный план	28
3.3. Строительное производство	29
3.3.1. Географическое расположение	29
3.3.2. Благоустройство территории	29
3.3.3. Инфраструктура и инженерные коммуникации	29
3.3.4. Планирование строительства	30
3.3.5. Затраты на строительные и отделочные работы	30
4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	31
4.1. Базовые параметры и предположения финансового планирования	31
4.2. Капитальные расходы проекта	33
4.3. Бюджет оплаты труда	38
4.4. План доходов	39
4.5. Бюджет рекламы	41
4.6. Бюджет финансирования проекта	42
4.7. Бюджет текущих расходов	42
4.8. Бюджет расчетов с государством	43
4.9. План прибылей и убытков	44
4.10. Общая структура движения денежных средств	46
4.11. Проект бухгалтерского баланса	47
4.12. Экономическая эффективность (инвестиционная привлекательность) проекта	48
4.13. Чувствительность проекта к рискам	50

Список иллюстраций

Рисунок 1 Местоположение с. Бар-Булак	5
Рисунок 2 Имеющиеся здания и сооружения	5
Рисунок 3 Общий вид комплекса санатория «Бар-Булак»	23
Рисунок 4 Генеральный план комплекса санатория «Бар-Булак»	24
Диаграмма 1 Структура туристического потока в Кыргызской Республике за 2013 год	7
Диаграмма 2 Структура расходов населения	8
Диаграмма 3 Структура распределения объектов туризма на территории КР на конец 2013 г.	9
Диаграмма 4 Структура потока туристов	12
Диаграмма 5 Расходы одного иностранного туриста за один день пребывания в Кыргызстане	13

Диаграмма 6 Международные туристские прибытия.....	14
Диаграмма 7 Средняя продолжительность отдыха туристов за 2013 год	16
Диаграмма 8 Число посетителей санаторно-курортных учреждений по длительности пребывания за 2013 год, человек.....	17
Диаграмма 9 Организационный план санатория.....	28
Диаграмма 10 График периода окупаемости проекта	48
Диаграмма 11 Точка безубыточности проекта	49
Таблица 1 Таблица капитальных расходов	4
Таблица 2 Химический состав воды источника	6
Таблица 3 Распределение доходов населения в Кыргызстане	7
Таблица 4 Основные отраслевые показатели туризма за 2009-2013 годы	10
Таблица 5 Численность работников сферы туризма за 2009-2013 годы	10
Таблица 6 Средняя заработная плата работников предприятий туризма за 2009-2013 годы	11
Таблица 7 Показатели деятельности предприятий туризма за 2009-2013 годы.....	11
Таблица 8 Средняя стоимость койко-суток за 2009-2013 годы.....	12
Таблица 9 Возрастная структура отдыхающих	13
Таблица 10 Семейное положение отдыхающих.....	13
Таблица 11 Структура выездного туризма в странах СНГ	15
Таблица 12 Сравнительная характеристика состояния спроса на рынках СНГ и дальнего зарубежья (ДЗ).....	15
Таблица 13 Показатели прибыльности санаторно-курортных учреждений Кыргызстана за 2009-2013 годы.....	16
Таблица 14 Санаторно-курортные учреждения Кыргызстана.....	17
Таблица 15 Цены на санаторные услуги отдельных учреждений на 2013 год.....	18
Таблица 16 Услуги, предоставляемые санаторно-курортными учреждениями	18
Таблица 17 Месторождения иловых грязей в Кыргызстане	19
Таблица 18 Номерной фонд спального корпуса	22
Таблица 19 Объекты социально-культурного досуга.....	25
Таблица 20 Штатное расписание.....	26
Таблица 21 План-график осуществления строительных и отделочных работ	30
Таблица 22 Перечень расходов и цены на строительство и отделку	30
Таблица 23 Базовые параметры финансового планирования.....	31
Таблица 24 Бюджет капитальных расходов на строительство.....	34
Таблица 25 Бюджет капитальных расходов	35
Таблица 26 Бюджет оплаты труда.....	38
Таблица 27 План продаж.....	40
Таблица 28 Динамика цен	40
Таблица 29 План доходов	41
Таблица 30 Бюджет рекламы.....	42
Таблица 31 Бюджет финансирования.....	42
Таблица 32 Бюджет текущих расходов	43
Таблица 33 Бюджет расчетов с государством.....	44
Таблица 34 План прибылей и убытков.....	45
Таблица 35 Общая структура движения денежных средств	46
Таблица 36 Проект бухгалтерского баланса.....	47
Таблица 37 Допущения при расчете экономической эффективности.....	48
Таблица 38 Расчет экономической эффективности (инвестиционной привлекательности).....	48
Таблица 39 Анализ чувствительности проекта	50

ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ

Настоящий бизнес-план разработан с целью строительства и запуска санатория «Бар-Булак» в селе Бар-Булак, Тонского района, Иссык-Кульской области.

На сегодняшний день темпы роста туристического потока показывают 7% ежегодную динамику. Основную часть туристов в Кыргызстан составляют туристы из Казахстана (70%) и России (14%). Все большую популярность обретает наша страна для туристов из постсоветского пространства. Главная причина тому – общая историко-культурная база, общая языковая база и известность многих мест отдыха в Кыргызстане во всем постсоветском пространстве. Так в структуре туристического потока из Казахстана Кыргызстан составляет 25%.

Туристы из России и Казахстана все большим интерес проявляют санаторно-курортному отдыху. Ежегодная необходимость в поправке здоровья, а также достаточный уровень доходов жителей 2-х стран делает данный вид отдыха все более популярным.

Сегодня ведущие санатории мира пополняют оздоровительные процедуры со СПА (процедуры, связанные с восстановлением красоты) и веллнесс (спортивный отдых). Флагманы санаторного отдыха в Кыргызстане не могут обеспечить достойный уровень сервиса и отдыха, а также устаревшее оборудование не отвечает международным стандартам санаторного лечения. Наиболее соответствующим новым веяниям санаторием является «Жаннат Резорт», который внедрил западные стандарты менеджмента качества и обслуживания в существующее традиционное санаторно-курортное лечение.

Создание конкурентоспособного санатория на берегу озера Иссык-Куль сделает возможным привлечение качественно нового туриста из России и Казахстана, а также других стран постсоветского пространства.

Санаторий «Бар-Булак» расположен на территории площадью 2 га, на источнике теплых минеральных вод.

Номерной фонд санатория «Бар-Булак» составит 82 номера, из них 54 стандартных, 28 люкс номеров.

Санаторий будет оснащен новым оборудованием для лечебного корпуса, 25 метровым бассейном, баней, летним баром.

В первый год объем продаж составит 8,89 тыс. место-дней, общая загрузка номерного фонда составит 38,1%, в дальнейшем благодаря грамотной маркетинговой политике и работе с туристическими фирмами уровень загрузки 2-год будет составлять 53,4%. К концу планирования уровень загрузки будет составлять 76,3%.

Особенностями и преимуществами настоящего инвестиционного проекта в соответствии с поставленными целями, являются:

- Внедрение нового оборудования лечения в комплексе санаторных услуг;
- Развитие южного берега озера Иссык-Куль;
- Внедрение и развитие международных стандартов менеджмента в санаторно-курортном лечении;
- Обеспечение поступлений в местный и республиканский бюджеты;
- Снижение уровня безработицы;

Для реализации настоящего проекта необходимы инвестиции в размере 132 203 002,0 сом.

Из них на строительство зданий и сооружений 104 355 248,4 сом, на покупку оборудования и мебели для объектов 22 881 573,6 сом и на оборотный капитал 4 966 180 сомов.

Таблица 1 Таблица капитальных расходов

№	Наименование расходов	Сумма	
1	Капитальные расходы на строительство	104 355 248,4	\$ 1 727 735,9
2	Оборудование и мебель объектов	22 881 573,6	\$ 378 834,0
3	Оборотный капитал	4 966 180,0	\$ 82 221,5
	ВСЕГО	132 203 002,0	\$ 2 188 791,4

Показатели инвестиционной привлекательности проекта:

- Проект демонстрирует NPV равной 10,61 млн. сом;
- Окупаемость инвестиций составит 2,62 года;
- Внутренняя ставка доходности составит 64,9%.

Санаторий «Бар-Булак» спроектирован для круглогодичного приема отдыхающих на лечение, восстановление здоровья.

На территории санатория расположен горячий источник, который полезен для следующих заболеваний:

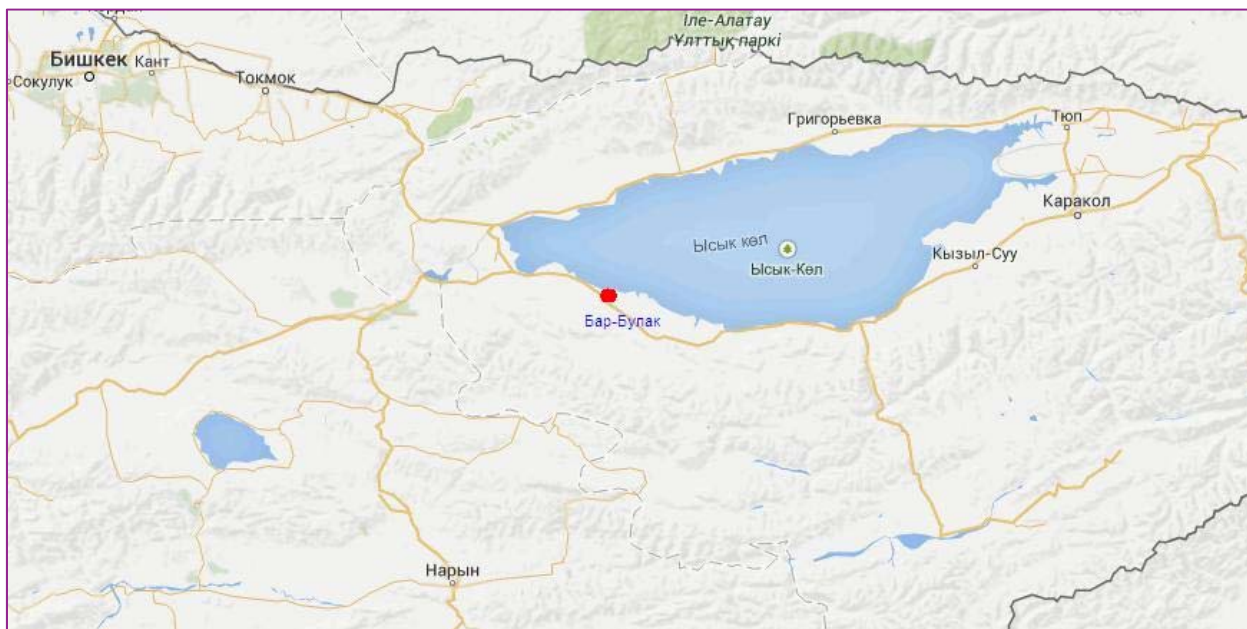
- Болезни опорно-двигательной системы;
- Болезни желудочно-кишечного тракта;
- Хронические заболевания мочеполовой системы у женщин.

1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

Данный инвестиционный проект реализуется с целью строительства, реконструкции и эксплуатации санатория «Бар-Булак», расположенного в селе Бар-Булак.

Село Бар-Булак расположено в Тонском районе, Иссык-Кульской области, в 45 км к юго-востоку от города Балыкчи.

Рисунок 1 Местоположение с. Бар-Булак



Инициатором данного проекта является Жусупов Бактыбек Асанбекович, гражданин Кыргызской Республики.

- Дата рождения: 23.07.1961
- Паспорт серии AN 0288825 выдан 21.12.2006, ИИМ 50-00
- ИНН 22307196100149

Решение о запуске проекта было принято инициатором на основе имеющихся мощностей санатория, а также сложившейся положительной ситуации в сфере туризма и в частности в сфере санаторно-курортного отдыха.

Комплекс санатория будет состоять из нескольких основных и вспомогательных объектов, включая спальный корпус, лечебный корпус, столовая и кафе, бассейн, конференц-зал, баня и т.д.

Текущая стадия реализации проекта:

- Площадь территории составляет 2 га;
- Отдаленность от берега озера Иссык-Куль составляет 300 метров;
- Отдаленность от основной трассы – 5 км;
- Имеется трансформатор мощностью 100 кВа;

На сегодняшний день на территории санатория расположены следующие здания и сооружения 80% готовности:

- Лечебный корпус 2 этажа 583,22 м²
- Спальный корпус 2 этажа 730,05 м²
- Котельная 1 этаж 120,82 м²
- Столовая 1 этаж 470,0 м²

Рисунок 2 Имеющиеся здания и сооружения



На территории санатория находится источник горячей термальной воды, которая эффективна при лечении желудочно-кишечных, гинекологических и других заболеваний.

Таблица 2 Химический состав воды источника

Катионы	
натрий-калий	1,0254÷1,3073
магний	0,0049÷0,0134
кальций	0,2022÷0,03607
Анионы	
хлор	1,7600÷1,9170
бром	0,0012÷0,0038
фтор	0,0022÷0,0048;4417
гидрокарбонаты	0,0085÷0,02256
сульфаты	0,8063÷1,0140

2. АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. Анализ туристической отрасли Кыргызской Республики

2.1.1. Общие тенденции рынка, особенности развития и положения Кыргызстана, основные факторы, влияющие на развитие рынка

Туристическая отрасль в КР является стратегически важной отраслью в связи с богатством страны рекреационными ресурсами и положительным влиянием отрасли на развитие регионов и областей с неразвитой экономикой и промышленностью.

В общей структуре ВВП туристическая отрасль составляет 4%, в секторе туризма занято 1646 человек, что составляет менее 1% трудоспособного населения.

Основными туристическими зонами являются Иссык-Кульская область, Чуйская область и Ошская область. За 2013 год страну посетило порядка 3 млн. иностранных граждан, из них 70% граждане Казахстана, 14% граждане России. Рост потока туристов в 2013 году по сравнению с 2012 годом составил 7%.

В структуре потока 70% занимают граждане Казахстана, 14% граждане России.

Диаграмма 1 Структура туристического потока в Кыргызской Республике за 2013 год



Кыргызстан является главным туристическим направлением для Казахстана, так из 8 млн. туристов, в Кыргызстан в 2011 году въехало порядка 3 млн., что составляет 43% всех туристов из Казахстана.

2.1.2. Социально-экономическое положение КР

На сегодняшний день уровень бедности в Кыргызстане составляет более 80%. Из 5 миллионного населения страны более 2 миллионов находятся за чертой бедности.

ВВП на душу населения составляет 1303 долларов США. Кыргызстан занимает 156 место из 229 стран мира по уровню ВВП на душу населения и по классификации ООН входит в состав беднейших стран на 2013 год.

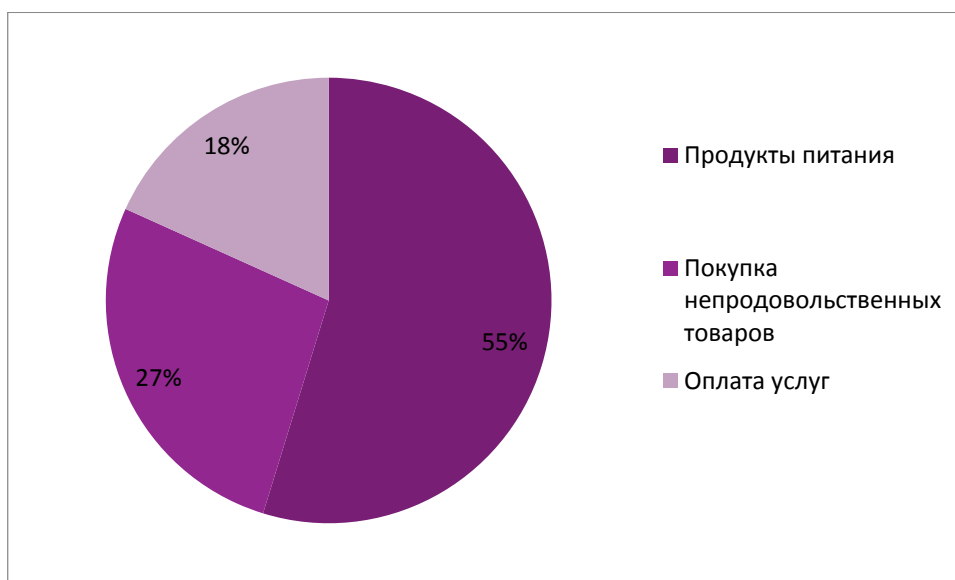
Таблица 3 Распределение доходов населения в Кыргызстане

Группа	Доля в населении %	Численность семей	Совокупный доход группы, тыс. USD	Доля в совокупном доходе населения	Средний семейный доход USD в год.	Диапазон дохода в расчете на одну семью USD в месяц
Богатые	5	92000	3060,00	34	90 000	от 1000 и выше
Средний класс	15	278000	378,00	21	18 000	400-1000
Бедные	43	596829	504,00	35	14 400	300-250
Очень бедные	37	513550	48,00	10	4 800	Менее 100

Как видно из таблицы распределение доходов очень неравномерно. Соотношение доходов богатого слоя населения (90% децильная группа) к доходам беднейшего слоя (10% с наименьшим доходом) равна 6ти¹.

В структуре расходов населения преобладают расходы на покупку продуктов питания (55%).

Диаграмма 2 Структура расходов населения



В составе расходов на оплату услуг 27% занимают расходы по оплате жилищно-коммунальных услуг.

2.1.3. Общее состояние инфраструктуры в КР

Инфраструктура КР по туристическим объектам не удовлетворяет существующий спрос и сдерживает рост числа туристов.

В Кыргызстане достаточно большое количество рекреационных ресурсов, однако очень малое количество культурно-развлекательных объектов. Так на конец 2013 года в стране действуют 23 профессиональных театров, 64 музеев и 1 цирк. Основное их количество сконцентрировано в г. Бишкек. Неудивителен тот факт, что большинство туристов воспринимают Кыргызстан как страну с красивой природой и высокими горами, а не как страну с большим количеством мест для посещения.² Также недостаточное количество культурно-развлекательных объектов влияет на туристские расходы, которые составляют

¹ Данные Национального Статистического Комитета КР

² Исследование туристической отрасли в Кыргызской Республике, Декабрь, 2012

в среднем 75 долларов США в день на одного туриста. В сравнении с Европейскими странами этот показатель равен 200-220³ долларов США на 1 туриста.

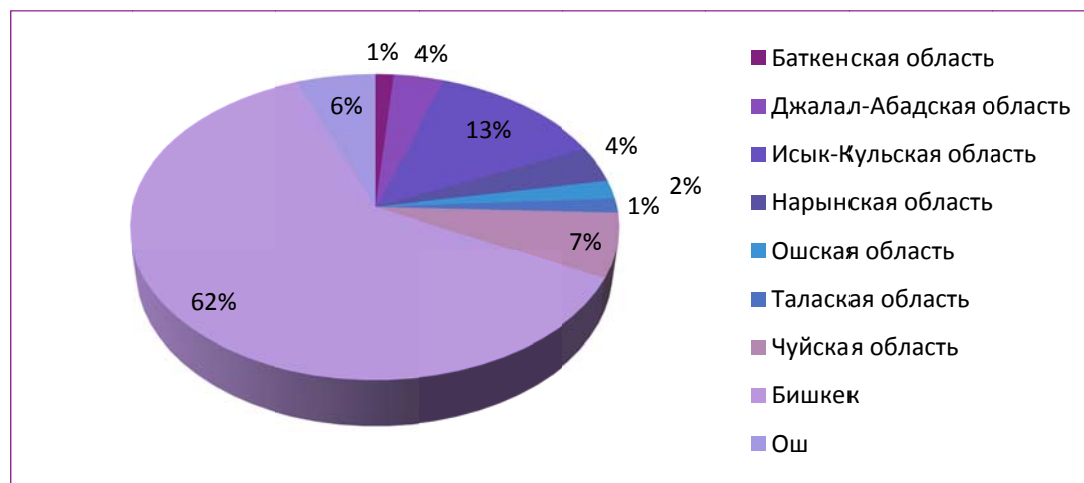
Согласно отчету Департамента туризма в настоящее время наиболее перспективными видами туризма на мировом туристском рынке, растущими опережающими темпами, являются:

- культурно-познавательный туризм, охватывающий 10% общего международного потока туристов и характеризующийся высокой средней нормой туристских расходов;
- активные виды туризма, такие как спортивный и приключенческий, приобретающие все более широкую популярность в мире;
- специализированный туризм, подразумевающий такие его разновидности как экологический, научный, учебный, событийный, лечебно-оздоровительный и др.;
- деловой туризм, охватывающий так называемую индустрию MICE (деловые встречи, событийные мероприятия, конференции, интенсив-поездки).

На конец 2013 года в Кыргызстане зарегистрировано 7192 объектов туризма⁴

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	5779	5998	6258	6690	7192
Гостиницы	562	614	688	786	881
Предприятия отдыха и туризма	610	642	670	718	807
Рестораны, бары и столовые	1923	1949	2004	2113	2220
Туристические агентства	2582	2697	2803	2967	3177
Санаторно-курортные учреждения	85	86	83	87	88
Природные парки и заповедники	17	10	10	19	19

Диаграмма 3 Структура распределения объектов туризма на территории КР на конец 2013 г.



Как видно из рисунка 62% объектов сосредоточены в г. Бишкек, 13% в Иссык-Кульской области и остальные 25% объектов расположены в других областях.

Согласно данным Национального статистического комитета КР в 2013 году Кыргызстан посетило более 3 млн. иностранных граждан. На 3 млн. гостей имеется 881 действующих гостиниц. Большинство из них, как отмечает Департамент Туризма при Министерстве культуры и туризма, не соответствуют международным стандартам и другим параметрам комфортабельности и качества предоставляемых услуг.

³ По данным UNWTO

⁴ www.stat.kg

За 2011 год было перевезено 6 087,2 тыс. туристов, из них 82% автомобильным транспортом, 13% воздушными сообщениями.

В настоящее время протяженность автомобильных дорог составляет 34000км, из них в удовлетворительном состоянии 20%, требуют текущий ремонт 30%, требуют капитальный ремонт 50%.⁵

В Кыргызстане имеется 11 аэропортов. Все эти аэропорты эксплуатируются АО Международным аэропортом Манас. Из них 4 аэропорта - аэропорты Манас, Ош, Иссык-Куль (Тамчи) и Каракол являются международными. За 2013 год воздушными сообщениями было перевезено 1050 тыс. туристов.

Основная проблематика сектора воздушных перевозок граждан:

- износ покрытия взлетно-посадочных полос, рулежных дорожек и перронов аэропортов
- износ и моральное старение радиотехнического и метеорологического оборудования и средств связи
- отсутствие низкобюджетных перевозчиков с современным авиапарком
- нахождение в «черном списке»

2.1.4. Макропоказатели развития рынка (емкость рынка, стоимость услуг, количество операторов)

Анализ макроэкономических показателей был произведен исходя из статистических данных о состоянии туризма на конец 2013 года, с использованием сравнения с данными экспертов и других независимых исследований в сфере туризма для формирования полной и достоверной картины.

В структуре ВВП в 2013 году удельный вес туризма составлял 4,5%. Средний ежегодный прирост валовой добавленной стоимости в сфере туристической деятельности составляет 13%. В последние годы отмечается замедление темпов роста валовой добавленной стоимости в сфере туризма, с чем связано уменьшение доли туризма в ВВП на 1% в 2013 году по сравнению с 2012 годом. Динамика ВВП страны и ВВП туризма представлен ниже:

Таблица 4 Основные отраслевые показатели туризма за 2009-2013 годы

	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой выпуск в сфере туристической деятельности, млн. сомов	19186,4	20700	31465,8	33280,5	36462
Валовая добавленная стоимость в сфере туристической деятельности, млн. сомов	8039,2	8241,5	12877,2	14205,5	15667
Доля сферы туристической деятельности в ВВП, в %	4	3,7	4,5	4,6	4,5

По мнению экспертов и Департамента туризма, Валовой добавленный продукт, производимый сферой туризма намного выше, так как уровень теневой экономики здесь очень высок и составляет не менее 50%.

Таблица 5 Численность работников сферы туризма за 2009-2013 годы

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	8140	7338	7757	7829	7740
Гостиницы	1157	1564	1644	1480	1582
Предприятия отдыха и туризма	1699	912	1063	1167	934
Рестораны	1443	701	737	852	729

⁵ По данным Министерства транспорта и коммуникации

Туристические агентства	1056	1067	1269	1210	1362
Санаторно-курортные учреждения	2161	2469	2390	2447	2459
Природные парки и заповедники	624	625	654	673	674

По данным обследования рынка, проведенного в кабинетном исследовании, гостиничный бизнес представлен частным сектором – 40%, 30% гостиницами 1-2*, 10% гостиницами 3*, на 10% гостиницами 4* и 10% гостиницами 5*.

Из них, согласно статистическим данным, на территории городов расположено 79% гостиниц, на территории сел 21% гостиниц.

На сегодняшний день в сфере туризма занято 7740. человек, из них 1582 человек занято в гостиничном секторе и 2459 человек заняты в санаторно-курортном секторе.

Средняя заработная плата работников сферы туризма представлена в таблице ниже:

Таблица 6 Средняя заработная плата работников предприятий туризма за 2009-2013 годы

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	5208	5514	6546	7645	8572
Гостиницы	11314	9466	11015	12379	13527
Предприятия отдыха и туризма	4002	3802	4764	5276	6254
Рестораны	3598	4019	4441	4967	5284
Туристические агентства	4021	4054	4190	5375	6880
Санаторно-курортные учреждения	4442	4455	6228	8158	8749
Природные парки и заповедники	4925	5691	5802	6053	6458

Как видно из таблицы, средняя заработная плата работников сферы туризма за 2013 год равна почти 8572 сом. Из них наиболее оплачиваемые работники гостиничного сектора – 13 527 сом, средняя заработная плата работников санаторно-курортных учреждений в 2013 году составила 8749 сом.

По итогам полевого исследования средняя заработная плата работников гостиниц 4-5* равна:

- Административно-управленческого персонала - \$600
- Обслуживающего персонала - \$320
- Младшего обслуживающего персонала - \$180

Средняя заработная плата работников ресторанов

- Административно-управленческого персонала - \$800-\$1000
- Обслуживающего персонала - \$350-\$500
- Младшего обслуживающего персонала - \$200

По итогам 2013 года оборот гостиниц и средств размещения составил более 1 млн. сом.

Таблица 7 Показатели деятельности предприятий туризма за 2009-2013 годы

	2009	2010	2011	2012	2013
Оборот розничной торговли в сфере туризма, млн. сомов	5187,9	5443,5	10645,2	12144,9	13945
Рыночные услуги в сфере туризма, млн. сомов:					
услуги деятельности туристических агентств	426,4	379,1	685,9	1119	1188,2
услуги санаторно-курортной деятельности	390,5	302,9	440,2	573,1	516,1
услуги гостиниц и других мест краткосрочного проживания	1376,9	1056,1	1556,7	1759,8	2168
услуги ресторанов	2617,9	2718,7	4683,4	5199,5	6117,8

Как видно из таблицы в сфере туризма наибольшую выручку от реализации имеют рестораны и гостиницы. Тенденция роста оборота розничной торговли в сфере туризма

имеет положительную и устойчивую динамику. Кроме 2009-2010 годов, где отрицательное воздействие политической нестабильности и финансового кризиса в мире имело свое воздействие.

Таблица 8 Средняя стоимость койко-суток за 2009-2013 годы

	Предоставлено койко-суток		Средняя стоимость койко-суток, сомов	
	Всего	в том числе нерезидентам	для резидентов	для нерезидентов
Туристические базы	23121	5707	1233	1590
Кемпинг	0	0	0	0
Санатории	332047	82529	1152	1108
Детские санатории	83961	0	0	0
Санатории-профилактории	59822	311	186	0
Дома отдыха	69203	28056	519	593
Пансионаты отдыха	470257	99450	1953	2129
Пансионат с лечением	8699	0	100	100
Базы отдыха	44034	2305	380	503
Спортивно-оздоровительные лагеря	8729	5051	609	900
Детские оздоровительные комплексы	162767	1965	592	700

Средняя цена койко-суток в санаториях в 2013 году составил 1152 сом для резидентов и 1108 для нерезидентов. Наиболее дорогая стоимость койко-суток у пансионатов отдыха, которая для резидентов составляет 1953 сом, для нерезидентов – 2129 сом.

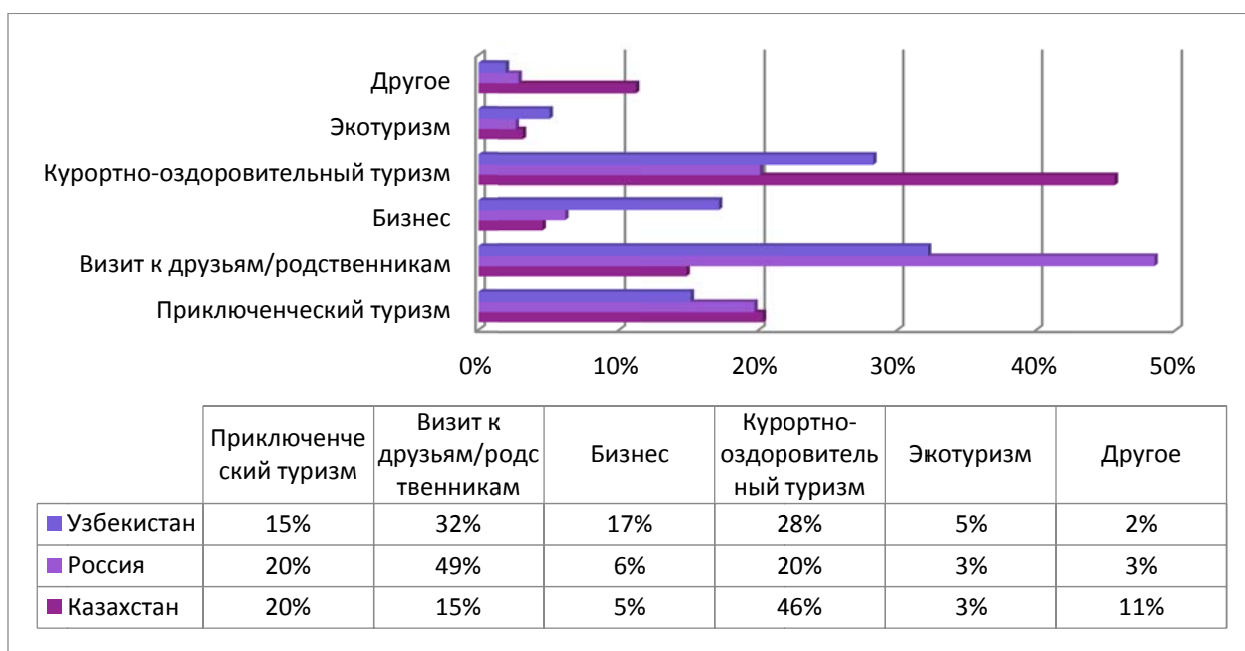
2.1.5. Анализ туристического потока в Кыргызстане

Туристический поток в Кыргызстане делится на организованный и неорганизованный. В организованный поток туристов приезжают через туристические агентства (путевки, туры). Туристы из дальнего зарубежья в основном приезжают через организованный туризм (Туризм Шелкового Пути, трекинги, хелиски и прочее). Организованный туризм составляет 2%-3% от общей массы туристов.

Большая часть потока составляет неорганизованный туризм, то есть туристы, посетившие страну без участия туристических фирм. Это объясняется тем, что 98% туристов приезжают из стран СНГ, а значит, уже знакомы с конъюнктурой рынка, либо были когда-то гражданами Кыргызстана, имеют родственников, друзей и прочее.

Диаграмма 4 Структура потока туристов⁶

⁶ Данные исследования Маркетинг Сервис Бюро



2.1.5.1. Социально-демографическая характеристика туристов⁷

Таблица 9 Возрастная структура отдыхающих

Возраст	Казахстан	Россия	Узбекистан	Кыргызстан	Дальнее зарубежье
16-19 лет	8%	8%	7%	6%	4%
20-29 лет	38%	28%	41%	38%	48%
30-39 лет	34%	31%	29%	24%	27%
40-49 лет	12%	21%	20%	20%	13%
50-59 лет	7%	10%	4%	11%	6%
60 и более	2%	3%	0%	2%	3%

Как видно из таблицы средний возраст туристов колеблется в пределах 20-29 и 30-39 лет.

Таблица 10 Семейное положение отдыхающих

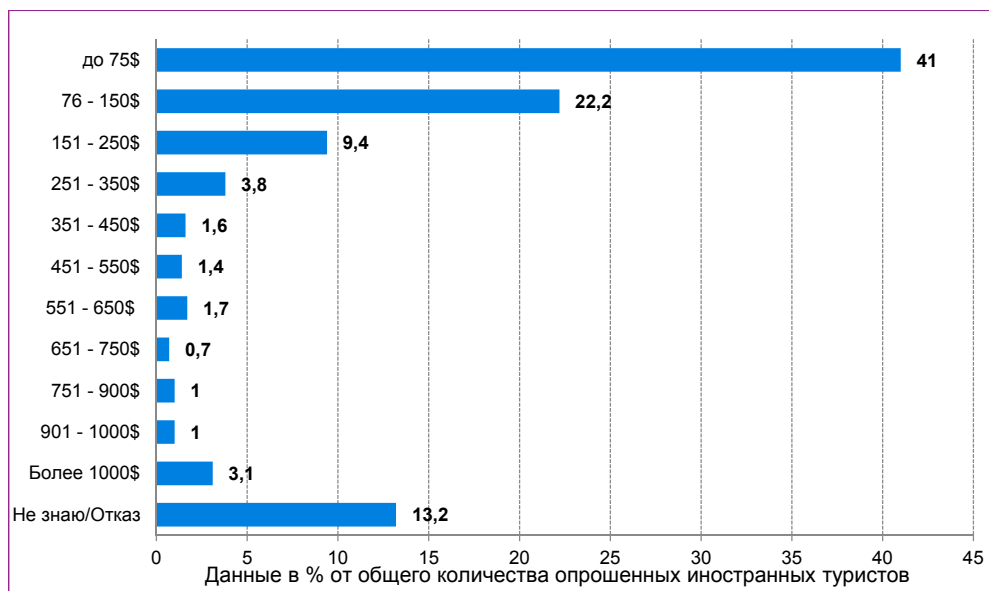
Семейное положение	Казахстан	Россия	Узбекистан
Один (одна)	7%	10%	17%
Семейной парой	17%	18%	16%
Семейной парой с детьми	22%	34%	17%
С друзьями	42%	27%	32%
С туристической группой	3%	3%	5%
С компаньонами/коллегами	9%	3%	11%
Другое	2%	5%	1%

2.1.5.2. Стоимость отдыха туристов в Кыргызстане

Согласно данным исследования туризма в декабре 2012 года в среднем иностранные туристы расходуют 75 долларов в день. Общая картина расходов туристов выглядит следующим образом.

Диаграмма 5 Расходы одного иностранного туриста за один день пребывания в Кыргызстане

⁷ Маркетинговое исследование МСБ



2.1.6. Основные показатели развития туристической отрасли в странах СНГ и по миру

Туризм приносит 5% роста мирового ВВП, а также составляет 30% мирового экспорта.

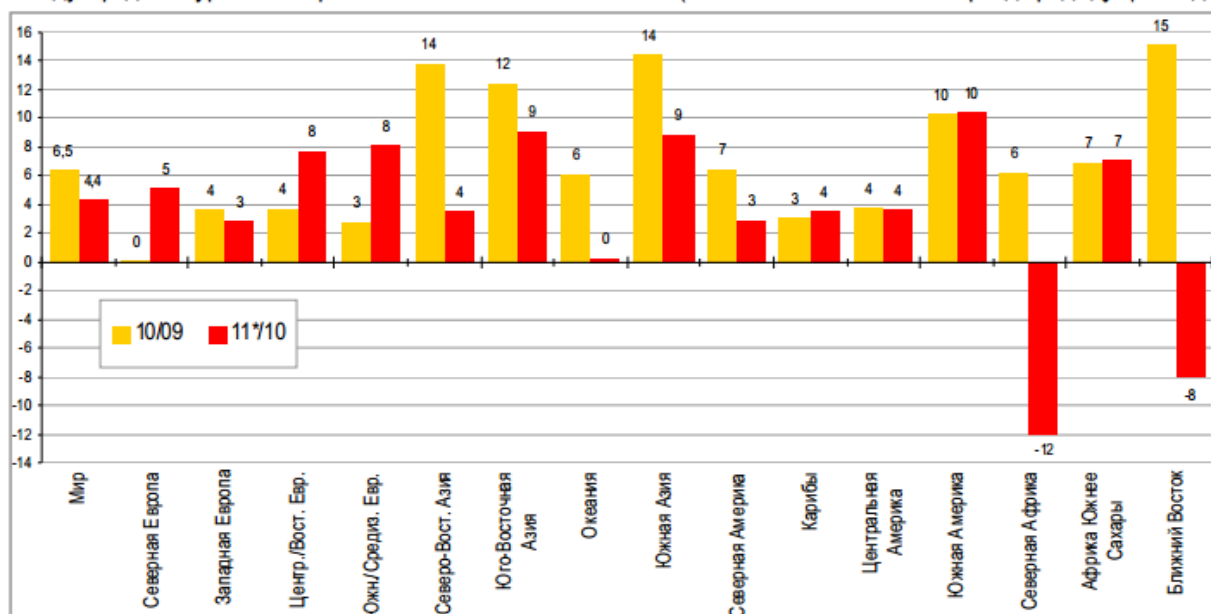
Мировые темпы роста туристического потока, не смотря на экономические и политические кризисы, остаются на высоком уровне. Так темпы роста в развивающихся странах опережают темпы в развитых странах (4,1% к 3,6%). Особенно поток туристов увеличился в Азиатских странах, где он составил 6,8%. В 2012 году число прибывших туристов стал рекордным за всю историю и составил 1035 млн. туристов. В общей структуре принятых туристов, а также отправленных туристов лидирующую позицию составляют страны ЕС (51% и 45% соответственно). Азиатские страны занимают второе место по количеству принятых туристов (22%). По прогнозу UNWTO именно развивающиеся страны станут главным направлением потока туристов из-за «не освоенности» туристических ресурсов, загадочности и привлекательности культур и природы.

Лидерами по туристским расходам стали Китай, Россия и Бразилия. Расходы россиян на одну поездку в 2012 году составили 1200 евро. Главным образом увеличение потока туристов из России связано с упрощением визового режима для россиян во многих странах мира.

Диаграмма 6 Международные туристские прибытия

Международные туристские прибыли

(Изменение в% за тот же период предыдущего года)



Развитие туризма в странах СНГ все еще находится в неудовлетворительном состоянии. Так поток туристов выездного туризма значительно превышает въездной. Например, в Казахстане выездной туризм в 1,5 раза больше въездного, в России в три раза.

Таблица 11 Структура выездного туризма в странах СНГ⁸

	Россия	Казахстан	Украина	Узбекистан ⁹
Кыргызстан	250 000	3 500 000	1 500	450 000
Казахстан	3 500 000		25 000	1 950 000
Россия		2 500 000	6 104 000	1 100 000
Узбекистан	150 000	1 100 000	8 000	
Украина	10 162 000	250 000		190 000
ДЗ	15 000 000	1 000 000	15 000 000	NA
Турция	3 000 000	270 000	600 000	70 000
Египет	1 900 000	3 000	300 000	NA
ОАЭ	500000	100 000	150000	NA

Прогнозы экспертов Совета по туризму государств-участников СНГ, эта тенденция в дальнейшем пойдет на убыль. Все больше туристов обращают внимание на возможности туризма в соседних странах. Самым главным фактором развития «внутреннего» туризма в СНГ является отсутствие языкового барьера, наличие культурных и родственных связей, отсутствие визовых барьеров.

Таблица 12 Сравнительная характеристика состояния спроса на рынках СНГ и дальнего зарубежья (ДЗ)

Состояние спроса	СНГ	ДЗ
Динамика	Активный рост	Сдержанный рост
Страны	Повышение спроса в России и Казахстане	Ротация внутри 10 стран поставщиков туристов, при минимальном общем повышении спроса

⁸ Округленные данные статистических ведомств стран

⁹ Зеркальная статистика

Структура спроса	Преобладание спроса на рекреационные ресурсы	Разносторонний спрос в рамках горно-приключенческого туризма
Возможность повышения	Реальная, при активном маркетинге	Ограниченная высокими затратами на маркетинг
Возможность расширения	Реальная, при активном и целевом маркетинге	Реальная, но в рамках горно-приключенческого туризма
Чувствительность к маркетингу	Высокая	Средняя
Влияние фактора "погода"	Среднее/высокое	Низкое
Влияние политических факторов	Высокое	Высокое

2.2. Анализ санаторно-курортной отрасли Кыргызской Республики

2.2.1. Рынок санаторно-куртологических услуг

Всего по Кыргызстану зарегистрировано 71 санаторно-курортных учреждений. Этот рынок в Кыргызстане не развит, хотя курортнологические ресурсы в стране очень большие. Здравницы в Кыргызстане имеют изношенный как морально, так и физически капитал. Состояние 90% этих заведений характеризуется как плачевный.

В 2013 году в санаторно-курортных учреждениях отдохнуло 69 441 человек. Из них 84% - граждане КР, 15% туристы из стран СНГ, 1% туристы из других стран. Санаторно-курортными услугами пользуются не более 0,15% населения страны, уровень расходов граждан на эти услуги составляют 0,2% в год.

Средняя стоимость койко-суток согласно официальной статистике составляет 20 долларов США.

Таблица 13 Показатели прибыльности санаторно-курортных учреждений Кыргызстана за 2009-2013 годы

годы	выручка	к-во посетителей	Стоимость на 1-го человека	Стоимость на 1-го человека в день
2009	390,5	55472	7040	782
2010	302,9	46086	6572	730
2011	440,2	56386	7807	867
2012	573,1	66952	8560	951
2013	516,6	69441	7439	827

Как видно из таблицы, несмотря на рост посетителей общая выручка от санаторно-курортной деятельности снизилась в 2013 году. Стоимость 1-го дня проведения в санаторно-курортном заведении стоит 827 сом.

Средняя продолжительность отдыха туристов в санаторно-курортных учреждениях равна 11 дням. Наибольшее количество туристов отдыхают 4-7 дней и 8-28 дней. Санаторно-курортный отдых наиболее продолжительный среди всех прочих. Так отдых средняя продолжительность отдыха туристов в КР составляет 4 дня, отдых в гостиницах 3 дня, в туристических базах 2 дня, специализированных средствах размещения 7 дней. Самый протяженный отдых отмечается в детских оздоровительных комплексах.

Диаграмма 7 Средняя продолжительность отдыха туристов за 2013 год

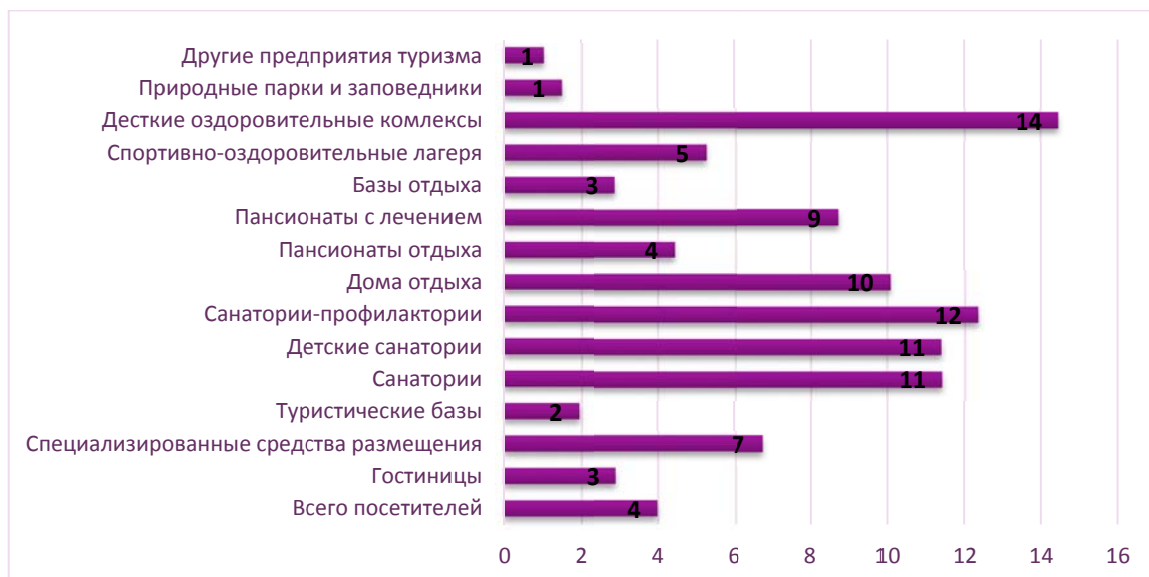
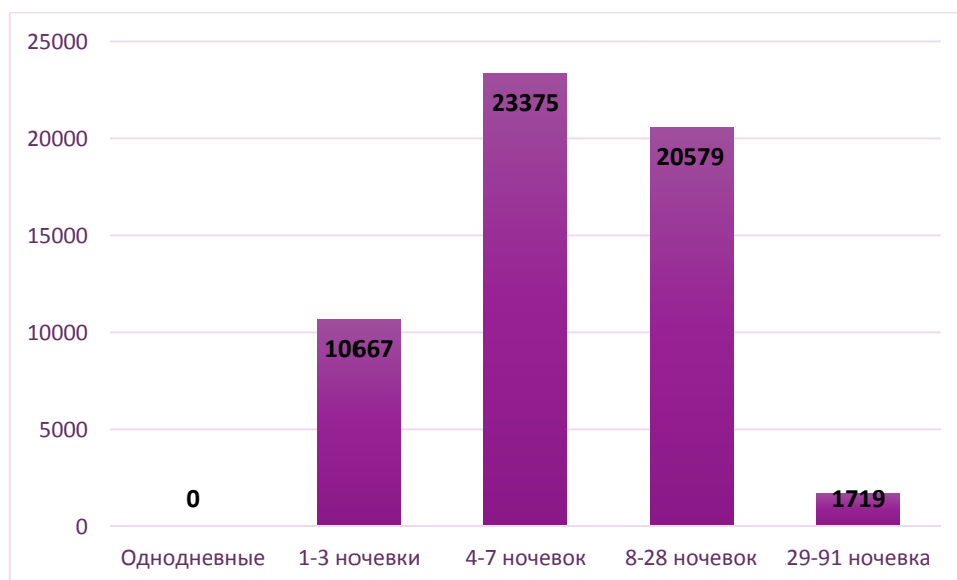


Диаграмма 8 Число посетителей санаторно-курортных учреждений по длительности пребывания за 2013 год, человек



2.2.1.1. Анализ конкурентов

На территории Кыргызстана действует порядка 71 санаторно-курортных учреждений. Из них 80% находятся на территории Иссык-Куля. Среди услуг здравниц главными являются грязелечение и лечение минеральными водами.

Таблица 14 Санаторно-курортные учреждения Кыргызстана

Название	Направление	Расположение
Тёплые ключи	лечебно-оздоровительный комплекс	Чуйская область
Иссык-Ата	курорт	Чуйская область
Жети-Огюз (Джеты-Огуз)	курорт	Иссык-Кульская область
Тамга	климатический и грязевой санаторий Министерства Обороны	Иссык-Кульская область
Чолпон-Ата	санаторий	Иссык-Кульская область
Жыргалан	климатический и бальнеогрязевой курорт	Иссык-Кульская область
Ак-Суу	бальнеоклиматический курорт	Иссык-Кульская область
Телтору, бальнеоклиматический курорт. Иссык-Куль.	бальнеоклиматический курорт	Иссык-Кульская область

Иссык-Куль (Аврора), бальнеоклиматический санаторий.	бальнеоклиматический санаторий	Иссык-Кульская область
Голубой Иссык-Куль, бальнеоклиматический санаторий.	бальнеоклиматический санаторий	Иссык-Кульская область
Кыргызское Взморье	санаторий	Иссык-Кульская область
Казахстан	санаторий	Иссык-Кульская область
Кыргызстан	кардиологический санаторий	Чуйская область
Чон-Туз	спелеологический санаторий	Нарынская область
Жалалабад (Джалал-абад)	бальнеогрязевой климатический курорт-санаторий	Джалал-Абад

Главными флагманами курортологии Кыргызстана являются Санаторий «Кыргызское взморье», «Аврора», «Голубой Иссык-Куль».

Основным конкурентным преимуществом этих здравниц является прибрежное расположение. Так они могут сочетать не только оздоровительный отдых, но и прибрежный. В пользу них также играет более развитая инфраструктура по сравнению с другими здравницами, а также большой спектр услуг.

Таблица 15 Цены на санаторные услуги отдельных учреждений на 2013 год

Стандарт	Январь-апрель, октябрь-декабрь	Май	Июнь, сентябрь	Июль- август	Средняя годовая цена
Голубой Иссык-Куль	1150	1150	1708	1891	1366,5
Аврора	2040	2703	2958	4182	2605,3
Кыргызское Взморье	1540	1600	1870	2500	1760,0
Чолпон-Ата (госрезиденция)	2142	2244	2703	3315	2439,5

Полулюкс	Январь-апрель, октябрь-декабрь	Май	Июнь, сентябрь	Июль- август	Средняя годовая цена
Голубой Иссык-Куль	1250	0	2379	2379	1522,2
Аврора	3672	4692	5100	7650	4658,0
Кыргызское Взморье	1820	1980	2310	3200	2145,0
Чолпон-Ата (госрезиденция)	2678	2678	3570	4718	3166,3

Люкс	Январь-апрель, октябрь-декабрь	Май	Июнь, сентябрь	Июль- август	Средняя годовая цена
Голубой Иссык-Куль	0	0	0	0	0,0
Аврора	3009	4029	4463	6758	3961,0
Кыргызское Взморье	2550	2800	3300	4650	3045,8
Чолпон-Ата (госрезиденция)	3009	4029	4463	6758	3961,0

Таблица 16 Услуги, предоставляемые санаторно-курортными учреждениями

Услуги, входящие в стоимость	Услуги, не входящие в стоимость
------------------------------	---------------------------------

Водолечение (минеральные ванны)	Массаж(1 область)
Душ «Шарко» циркулярный, восходящий	Механический массаж
Грязелечение, в том числе:	Общий массаж
грязевые аппликации	Подводный душ-массаж
грязевые аппликации десен и носа	Мануальная терапия
частные методики аппликации	Стоматологическое протезирование и пломбирование
Гальваногрязелечение	
Электросветолечение, в том числе:	Колонно-гидротерапия с очищением печени и желчного пузыря
УФО	
облучение лампой «Соллюкс»	
облучение лампой «Инфраруж»	ЭКГ и диагностика
Ингаляции	Врачебный осмотр
Гинекологическое орошение	
Гинекологические тампоны	
Лечебный бассейн	
Орошение десен	
4-х камерные ванны	
Электрофорез	

Благодаря тому, что инвестиции в эти предприятия были сделаны еще в советские времена, амортизационная нагрузка в структуре их расходов низка, а значит, они могут проводить демпинговую политику, тем самым делая эту отрасль нерентабельным для частного бизнеса.

Демпинг государственных здравниц является одним из сдерживающих факторов развития этой отрасли.

Кроме вышеуказанных здравниц большинство других предоставляют сопутствующие услуги (размещение, питание) в очень низком качестве.

В настоящее время неосвоенными остаются сегмент премиум и эконом класса.

В эконом классе создаются маленькие гостиницы вблизи курортологических зон, где туристы могут размещаться в более удобных условиях, однако получать лечебные процедуры на территории здравниц.

В премиум классе существует только один отель, предоставляющий соответствующие услуги – «Жаннат Резорт», который расположен в 35 км от Бишкека. С одной стороны, этот отель ориентирован на туризм выходного дня (что в пригороде Бишкека очень развит), с другой предоставляет все услуги курортологии людям высокого достатка.

2.2.1.2. Ресурсы курортологии в Кыргызстане

Курортологии Кыргызстана главным образом известны уникальным сочетанием климатических условий (высокогорье, сочетание высокогорья с морским климатом), а также качественным сырьем (лечебные грязи и термальные, минеральные, радоновые воды).

Лечебные грязи делятся на иловые и торфяно-иловые. Большая часть иловых месторождений сосредоточены на акватории озера Иссык-Куль.

Таблица 17 Месторождения иловых грязей в Кыргызстане

Месторождения	Ресурс	Расположение
Сары-Ой	Иловые лечебные грязи	Иссык-Куль
Кара-Ой	Иловые лечебные грязи	Иссык-Куль
Кюмөнтү	Иловые лечебные грязи	Иссык-Куль

Жыргалан	Иловые лечебные грязи	Иссык-Куль
Кызыл-Суу	Иловые лечебные грязи	Иссык-Куль
Тамга	Иловые лечебные грязи	Иссык-Куль
Чолпон-Ата	Иловые лечебные грязи	Иссык-Куль
Камышановка	Торфяно-иловые лечебные грязи	Чуй
Луговское	Торфяно-иловые лечебные грязи	Чуй
Чымбай	Торфяно-иловые лечебные грязи	Ош
Кыймыл	Торфяно-иловые лечебные грязи	Ош
Кадамжай	Торфяно-иловые лечебные грязи	Ош
Арстанбап	Торфяно-иловые лечебные грязи	Джалал-Абад
Жалал-Абад	Торфяно-иловые лечебные грязи	Джалал-Абад
Алабуга	Торфяно-иловые лечебные грязи	Нарын

Месторождений минеральных и термальных вод в Кыргызстане много, основными видами вод, часто встречающимися здесь, являются соленые и горько-соленые воды, углекислые воды, кремнистые термальные воды, радоновые воды, сульфидные и йодо-бромные воды.

2.2.1.3. SWOT анализ рынка санаторно-курортных услуг

	Преимущества	Недостатки	Угрозы	Перспективы
Исходя из общего состояния туризма	Ежегодный темп роста въездного туризма в стране имеет положительную динамику (+7%)	Плачевное состояние инфраструктурных объектов	Стагнация туристической отрасли. Развитие только прибрежного туризма.	Туризм в ближайшие годы станет главным направлением развития экономики КР
	UNWTO прогнозирует рост туризма в развивающихся странах Азиатского региона (+3%)	Большой удельный вес транспортных расходов в структуре туристских расходов в КР	Развитие туристического потенциала соседних стран. Создание там более благоприятных условий.	Развитие туризма поможет повышению уровня жизни в селах
		Низкая культура отдыха граждан КР.	Развитие и совершенствование стандартов качества обслуживания соседних стран. Потеря конкурентного преимущества.	Пропаганда активного отдыха, а также популярность его среди туристов СНГ сделают его популярным и в нашей стране
	Самым экономичным направлением для стран ЦА остается Кыргызстан	Низкий уровень жизни населения (80% жителей находятся за чертой бедности)	Потребительское отношение к туристам. Культурный и экономический разрыв между местным населением и туристами.	Строительство дорог и его починка сделают КР более комфортабельным для посещения
	Уровень жизни населения основных стран экспортеров туристов в КР Казахстана и России растет	Коррупция и волокита на КПП на границе с Казахстаном. Высокий уровень криминальности.	Повышение криминальности в рекреационных зонах.	Огромный потенциал у КР в горнолыжном, эко, этно и культурно-познавательном туризме
	В стране уже пересматривается роль туризма в экономике и возможно он станет приоритетным в области государственных инвестиций	Политическая нестабильность. Экономическая неразвитость. Плохой имидж страны как места отдыха и ведения бизнеса.	Туризм не переживет еще одной революции.	Тенденции развития туризма в СНГ говорят об увеличении интереса туристов к странам бывшего СССР

В санаторном секторе	Санаторное лечение в КР имеет отличную репутацию еще со времен СССР	Недостаток профессиональных кадров	Низкий имидж гостиниц КР.	Кыргызстан славится восточным радушием и гостеприимством
	Осведомленность целевой аудитории из Казахстана и России о санаторном лечении в КР	Огромный теневой рынок	Высокая ценовая борьба. Высокая эластичность рынка по цене	Отсутствие выраженной маркетинговой стратегии гостиниц
	Барьеров на вхождение рынка нет	Отсутствие стандартов качества		
	Развитие гостиничного сектора в Караколе	Сильная зависимость отрасли от политической и экономической стабильности страны	Снижение рентабельности деятельности гостиниц с 2010 года	Отсутствие лидера и относительная легкость проникновения на рынок
	Низкий уровень затрат на оплату труда	Катастрофический недостаток кадров в Караколе	Отток инвестиций из гостиничного сектора	Развитие инструментов ГЧП в КР, возможность гос.софинансирования

2.2.1.4. Потенциал рынка для санатория «Бар-Булак»

Потенциал санаторно-курортных услуг, как показало маркетинговое исследование, широкий.

Точками возможностей по охвату аудитории являются:

- Отдыхающие из России
- Отдыхающие из Казахстана

Точками возможностей по услугам являются:

- SPA услуги в рамках курортного лечения
- Wellness услуги в рамках курортного лечения
- Спортивно-оздоровительный отдых для олимпийских спортсменов
- Конференц услуги

Полевое исследование показало, что средняя годовая загрузка санаториев на Иссык-Куле, таких как «Аврора», «Кыргызское Взморье», «Голубой Иссык-Куль» составляет не менее 70%, что для объектов туризма, расположенных на территории Иссык-Кульской области очень неплохо.

Существует возможность не менее 60% загрузки номерного фонда санатория, а при плотной работе с турфирмами из России и Казахстана - до 80%.

3. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

3.1. Описание объектов и услуг

Территория комплекса санатория Бар-Булак составляет 2 га и комплекс будет включать в себя спальный корпус с номерным фондом в 82 номера, объекты медицинско-санаторного и оздоровительного направления, объекты социально-культурного досуга и отдыха.

В настоящее время, на территории комплекса имеются сооружения 80% готовности под следующие объекты:

- ❖ Спальный корпус – 2 этажное сооружение;
- ❖ Лечебный корпус – 2 этажное сооружение;
- ❖ Столовая – 1 этажное сооружение;
- ❖ Котельная – 1 этажное сооружение;
- ❖ Очистное сооружение.

В рамках настоящего проекта планируется строительство дополнительных 2 этажей к спальному корпусу, 1 этажа к столовой и других дополнительных зданий.

3.1.1. Спальный корпус санатория

Спальный корпус санатория «Бар-Булак» будет состоять из 82 номеров различных категорий, с общей единовременной вместимостью 158 человек. Общая площадь номеров будет составлять 1 474 м².

Таблица 18 Номерной фонд спального корпуса

№	Наименования объектов	Площадь, м ²	Кол-во номеров
Всего			82
1	Стандартный одноместный (single)	13,4	6
2	Стандартный двухместный с двумя отдельными кроватями (twin)	13,4	32
3	Стандартный двухместный с одной двуспальной кроватью (double)	13,4	16
4	Люкс двухместный с двумя отдельными кроватями (twin)	26,8	16
5	Люкс двухместный с одной двуспальной кроватью (double)	26,8	12

Все номера будут оснащены необходимым оборудованием, мебелью и техникой для комфортабельного и уютного отдыха и лечения.

Рисунок 3 Общий вид комплекса санатория «Бар-Булак»



Рисунок 4 Генеральный план комплекса санатория «Бар-Булак»



3.1.2. Лечебный корпус санатория

Лечебный корпус состоит из 2-х этажей общей площадью 582,4 м². Данный корпус будет оснащен необходимым для оказания медицинско-санаторных услуг оборудованием, включая:

- Кушетку массажную;
- Кресло массажное;
- Ванну гидромассажную;
- Ванну акриловую бальнеологическую;
- Кушетку для грязевых процедур с электроподогревом;
- Кушетку для гинекологических орошений;
- Водолечебную кафедру: душ Шарко, циркулярный и восходящий душ;
- ЭКГ ECG 101;
- Аппарат УВЧ-терапии;
- Аппарат лазерной и ультразвуковой терапии;
- Кушетку аутогравитационную;
- Аппарат аэрозольтерапии;
- Кушетки медицинские смотровые;
- Стерилизатор (сухожаровый шкаф) и т.д.

3.1.3. Объекты социально-культурного досуга

В целях удовлетворения потребностей постояльцев развлекательного, оздоровительного характера, а также для предоставления им услуг общественного питания в комплексе будут действовать:

- Кафе на 180 человек;
- Летний бар на 30 человек;
- Столовая для организации питания постояльцам;
- Бассейн на 25 м;
- Бильярдный зал (6 столов);
- Баня;
- Мини-футбольное поле.

Также, в комплексе будет действовать конференц-зал на 100 человек (театральное расположение) для проведения различных мероприятий, в т.ч. обучающих выездных семинаров, тренингов и других корпоративных мероприятий.

Таблица 19 Объекты социально-культурного досуга

№	Наименования объектов	Площадь, м ²	Кол-во	Общая площадь, м2
Всего				
1	Столовая, кафе и кухня	401,7	1	401,7
2	Бильярдный зал	188,6	1	188,6
3	Конференц-зал	196,4	1	196,4
4	Бассейн	493,0	1	493,4
5	Баня	262,4	1	262,4
6	Мини-футбольное поле	950,4	1	950,4
7	Летний бар	175,8	1	175,8

3.1.4. Услуги комплекса

Санаторий «Бар-Булак» будет функционировать круглогодично и перечень услуг санатория будет включать в себя:

- ❖ Лечебный пакет с проживанием:
 - ~ в стандартных 1 и 2-х местных номерах;
 - ~ в 2-х местных люкс номерах;
- ❖ Лечебный пакет без проживания:
 - ~ массажные процедуры;
 - ~ гидротерапия;
 - ~ ванны;
 - ~ грязелечение;
 - ~ физиотерапия;
- ❖ Услуги социально-культурного досуга:
 - ~ Услуги бара;
 - ~ Услуги кафе;
 - ~ Бильярд;
 - ~ Бассейн;
 - ~ Мини-футбольное поле;
 - ~ Услуги конференц-зала.

Лечебный пакет с проживанием входят: проживание, 3-х разовое питание, основное лечение по назначению врача и пользование услугами социально-культурного досуга.

Лечебный пакет без проживания входит получение лечебных процедур по назначению врача без проживания в спальном корпусе.

Примерно в 10 км к востоку от села Бар-Булак расположено озеро Тузкель или Соленое озеро (Мертвое озеро), куда летом приезжают большое количество людей, желающих грязевую аппликацию. Для постояльцев санатория «Бар-Булак» будут организованы услуги по их транспортировке до озера и обратно в санаторий.

3.2. Планирование человеческих ресурсов

Для эффективного и полноценного осуществления деятельности санатория в «Бар-Булак» будет сформирован штат сотрудников, которые будут привлекаться на постоянной основе.

Весь персонал будет состоять из граждан Кыргызской Республики, и в основном из числа местного населения из близлежащих населенных пунктов. На позиции администраторов/менеджеров могут быть привлечены квалифицированные кадры из г. Бишкек и других городов.

3.2.1. Штатное расписание

Штатное расписание комплекса санатория будет выглядеть следующим образом:

Таблица 20 Штатное расписание

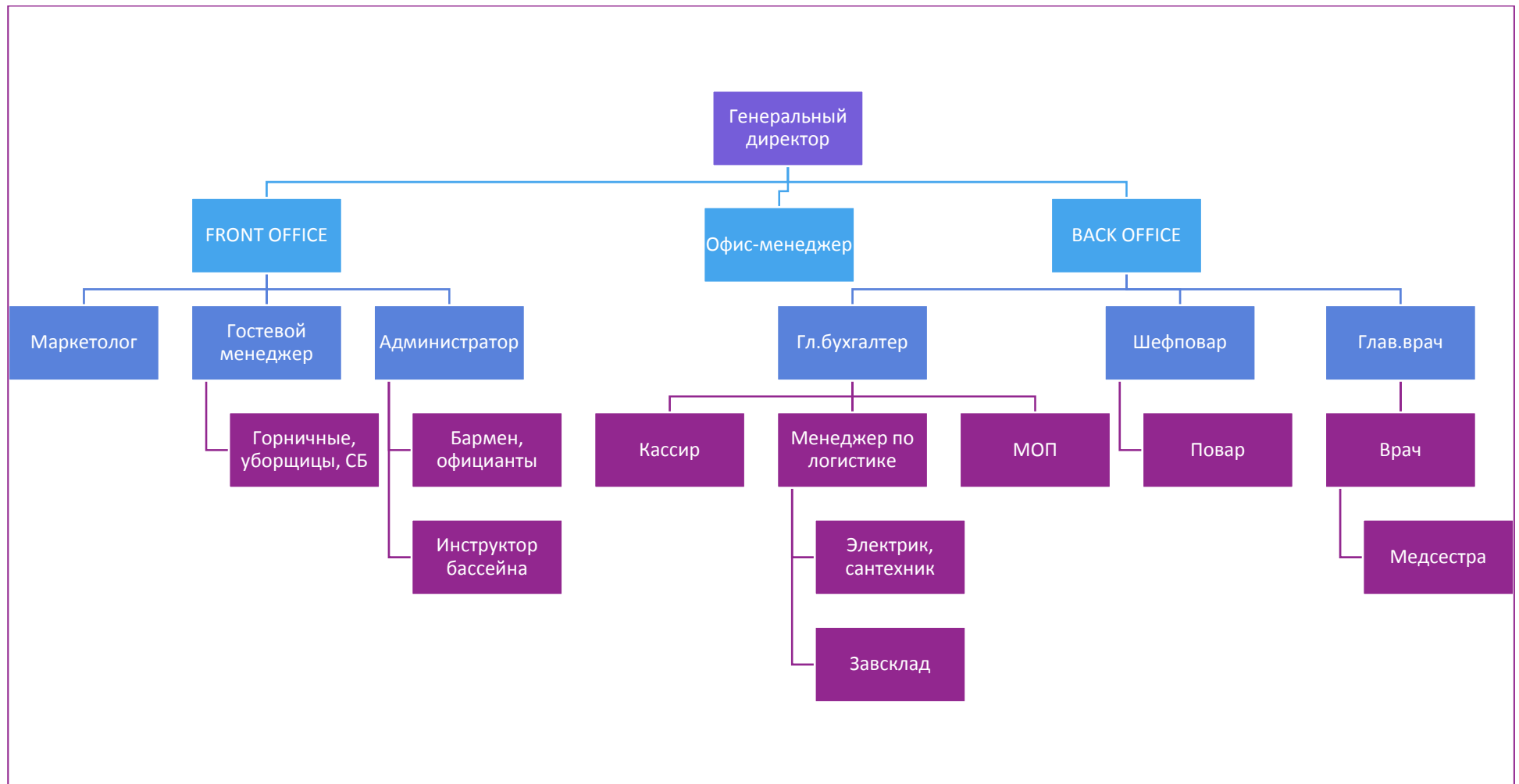
Всего	Штат	Оклад в месяц, сом
	42,5	
I. АДМИНИСТРАЦИЯ	7,0	
1. Генеральный директор	1,0	25 000,0
2. Маркетолог	1,0	20 000,0
3. Менеджер по логистике	1,0	20 000,0
4. Бухгалтер	1,0	20 000,0
5. Бухгалтер-кассир	1,0	18 000,0
6. Заведующий складом	1,0	20 000,0
7. Офис-менеджер	1,0	15 000,0
II. МЕДИЦИНСКИЙ ПЕРСОНАЛ	8,0	
1. Главный врач	1,0	25 000,0
2. Врач	3,0	20 000,0

3.	Медсестра	4,0	15 000,0
III. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ		29,0	
1.	Гостевой менеджер	2,0	15 000,0
2.	Горничные	4,0	10 000,0
3.	Администратор ресторана, бара и бильярда	1,0	20 000,0
4.	Шеф-повар	1,0	20 000,0
5.	Повар	2,0	15 000,0
6.	Бармен	2,0	15 000,0
7.	Официант	6,0	10 000,0
8.	Сотрудник СБ	6,0	10 000,0
9.	Электрик, сантехник	1,0	10 000,0
10.	Уборщица, прачка	4,0	10 000,0
11.	Инструктор-тренер бассейна	1,0	15 000,0

В финансовом планировании заработная плата персонала будет ежегодно индексироваться с учетом инфляции.

3.2.2. Организационный план

Диаграмма 9 Организационный план санатория



3.3. Строительное производство

Использование сырья и материалов для строительства, а также организация строительно-монтажной работы будут определены и детально описаны в проектной документации. А на данном этапе в целях финансового планирования и оценки экономической эффективности и инвестиционной привлекательности проекта будут использованы отраслевые ориентировочные данные по планированию строительства и затрат на строительство.

3.3.1. Географическое расположение

Комплекс санатория «Бар-Булак» расположен на территории с общей площадью в 2 га в селе Бар-Булак, в 45 км к юго-востоку от города Балыкчи, Иссык-Кульской области.

3.3.2. Благоустройство территории

В комплексе будут предусмотрены автостоянка для постояльцев, пешеходные дорожки. К каждому объекту на территории комплекса планируется провести пешеходные дорожки, покрытые тротуарной брусчаткой.

Будет произведено озеленение общественной зоны. На всех участках будут выполнены дренажные работы для обеспечения необходимого уровня влажности почвы. На общественной территории планируется устройство клумб и ухоженных газонов, высадка взрослых деревьев различных пород и установка фонтана.

3.3.3. Инфраструктура и инженерные коммуникации

Водоснабжение будет осуществляться от системы водоснабжения села Бар-Булак.

Электроснабжение - электричество также будет проведено из села Бар-Булак, с разрешения ОАО «Востокэлектро». Также будет предусмотрен аварийный источник электроснабжения, который будет гарантировать бесперебойное электроснабжение объектов.

Горячее водоснабжение и система отопления в зимний период будет осуществляться через автономный котел в корпусных зданиях. Для горячего водоснабжения в летний период будут предусмотрены индивидуальные оборудования нагревания воды/водонагреватели в номерах и т.д.

Канализация – централизованная со сбросом на локальные очистные сооружения на территории комплекса. Будут установлены очистные сооружения европейского производства, которые используются для обработки всех бытовых сточных вод.

При проектировании зданий и других объектов большое внимание также будет уделено безопасности. Территория комплекса будет ограничена по периметру забором высотой 2,8 метра. Во всех зданиях также будет установлена автоматическая система противопожарной безопасности.

3.3.4. Планирование строительства

Строительные и отделочные работы планируется завершить в течение 6-и месяцев.

Таблица 21 План-график осуществления строительных и отделочных работ

План-график осуществления строительно-монтажных работ								
№	Этапы работ	1-мес	2-мес	3-мес	4-мес	5-мес	6-мес	7-мес
1	Подготовка площадки, инфраструктурные работы							
2	Проведение фундаментных работ							
3	Монтажные работы, возведение конструкций							
4	Внутренние работы							
5	Кровельные работы							
6	Возведение дополнительных объектов							
7	Отделочные работы							
8	Благоустройство территории							

3.3.5. Затраты на строительные и отделочные работы

Здесь, и в финансовом плане данного инвестиционного проекта, использованы ориентировочные себестоимости 1 м² площади объектов комплекса. Расчетная себестоимость строительства будет определена в ходе проектировки. Ниже, представлены перечни объектов строительства и подготовительных работ и объемы затрат по каждой статье.

Таблица 22 Перечень расходов и цены на строительство и отделку

№	Наименования расходов	Ед. изм.	Кол-во всего	Цена, \$	Цена, сом
I. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ					
1.1.	Архитектурно-планировочное задание (АПЗ)	шт	1,0	\$5 000,0	302 000,0
1.2.	Проектная документация	м ²	1 417,0	\$10,0	604,0
1.3.	Гравийная дорога от трассы 1 км	км	1,0	\$6 000,0	362 400,0
1.4.	Забор	м ²	1 950,0	\$10,0	604,0
1.5.	Внешние сети водопровода и канализации	м	350,0	\$50,0	3 020,0
1.6.	Оборудование для котельной	км	1,0	\$15 000,0	906 000,0
1.7.	Дизельный генератор, мощность 120-200 кВт	шт.	1,0	\$20 000,0	1 208 000,0
1.8.	Разрешительные документы	шт.	1,0	\$50 000,0	3 020 000,0
II. ОТДЕЛКА И СТРОИТЕЛЬСТВО ОСНОВНЫХ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ					
2.1.	Лечебный корпус: отдел.работы, материалы (2 этажа)	м ²	582,4	\$150,0	9 060,0
2.2.	Спальный корпус: отдел.работы, материалы (4 этажа)	м ²	2 019,7	\$150,0	9 060,0
2.3.	Столовая: отделоч.работы, материалы (2 этажа)	м ²	803,6	\$150,0	9 060,0
2.4.	Спальный корпус: строител.работы, материалы (2 этажа)	м ²	1 010,0	\$350,0	21 140,0
2.5.	Столовая: строительные работы, материалы (1 этаж)	м ²	407,0	\$350,0	21 140,0
2.6.	Лечебный корпус: кровельные работы и материалы	м ²	400,0	\$50,0	3 020,0
2.7.	Спальный корпус: кровельные работы и материалы	м ²	680,0	\$50,0	3 020,0
2.8.	Столовая: кровельные работы и материалы	м ²	535,0	\$50,0	3 020,0
2.9.	Летний бар: строительные, кров. работы и материалы	м ²	100,0	\$100,0	6 040,0
III. ОТДЕЛКА И СТРОИТЕЛЬСТВО ВСПОМОГАТ. И ИНЫХ ОБЪЕКТОВ					
3.1.	Котельная	м ²	97,0	\$50,0	3 020,0
3.2.	Очистное сооружение	ед.	1,0	\$20 000,0	1 208 000,0
3.3.	Бассейн	м ²	493,0	\$300,0	18 120,0
3.4.	Баня	м ²	263,0	\$400,0	24 160,0
3.5.	Мини футбольное поле	ед.	1,0	\$35 000,0	2 114 000,0
3.6.	Автостоянка	м ²	1 000,0	\$10,0	604,0
3.7.	Фонтан	ед.	1,0	\$3 000,0	181 200,0

4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

4.1. Базовые параметры и предположения финансового планирования

Таблица 23 Базовые параметры финансового планирования

№	Наименование	Ед.изм.	Значение	Примечание
1	Уровень инфляции	%	10,6%	Средний уровень инфляции
2	Расчетный показатель	сом	100	
3	Номерной фонд (количество номеров)	шт.		
	Стандартный одноместный (single)		6	
	Стандартный двухместный с двумя отдельными кроватями (twin)		32	
	Стандартный двухместный с одной двуспальной кроватью (double)		16	
	Люкс двухместный с двумя отдельными кроватями (twin)		16	
	Люкс двухместный с одной двуспальной кроватью (double)		12	
	Общая вместимость номерного фонда	чел. в день	158	
	Стандартный одноместный (single)		6	
	Стандартный двухместный с двумя отдельными кроватями (twin)		64	
	Стандартный двухместный с одной двуспальной кроватью (double)		32	
	Люкс двухместный с двумя отдельными кроватями (twin)		32	
	Люкс двухместный с одной двуспальной кроватью (double)		24	
	Уровень закупаемости номеров и загрузки предоставления услуг	% от общей вместимости номеров		
	1-квартал		50%	
	2-квартал		75%	
	3-квартал		100%	
	4-квартал		80%	
	Среднегодовое значение		76,3%	
	Дисконт за отсутствие опыта деятельности предприятия	% от уровня закупаемости номеров		
	1-год		50%	
	2-год		70%	
	3-год		85%	
	4-год		90%	
	5-год		100%	
	Количество рабочих дней в квартале	день	90	
Количество месяцев в квартале	месяц	3		
	Предоставление медицинских услуг	процедур в день		
	Лечебный пакет без проживания: массаж		25	
	Лечебный пакет без проживания: гидротерапия		25	

9	Лечебный пакет без проживания: ванны		25	
	Лечебный пакет без проживания: грязелечение		30	
	Лечебный пакет без проживания: физиотерапия		30	
	Предоставление других услуг			
	Бар		40	посетителей в день
	Кафе		60	посетителей в день
	Бильярд		60	посетителей-часов в день
	Бассейн		63	посетителей-часов в день
	Мини-футбольное поле		4	часов в день
10	Конференц зал		7	дней в месяц
	Себестоимость продуктов питания и алкоголя	%	30,0%	от среднего чека на 1 чел
	Себестоимость продуктов питания в основном пакете услуг	%	10,0%	от цены основного пакета услуг на 1 чел
	Суточный расход электроэнергии	кВт/сутки	2 200,0	всего комплекса
	Тариф на электроэнергию	сом/кВт	1,97	
	Расход угля для отопления	кг/сутки	350,0	отопительный сезон длится 151 день
	Стоимость угля	сом/кг	4,30	
	Отчисления в бюджет			
	Ставка отчислений в Социальный фонд	%	17,25%	с предприятия
	Ставка отчислений в Социальный фонд	%	10%	с работника
	Подходный налог	%	10%	
	Ставка НДС	%	12%	Ежемесячно от облагаемой суммы поставок
	Ставка налога на прибыль	%	10%	Ежегодно
	Ставка налога с продаж	%	2,0%	Ежемесячно
	Ставка налога на недвижимое имущество	%	0,80%	Ежегодно от налогооблагаемой базы
		сом	13 000,0	Налогооблагаемая стоимость одного квадратного метра площади объекта
			0,20	Региональный коэффициент (Тонский район, с. Бар-Булак)
			0,20	Отраслевой коэффициент
			1,00	Зональный коэффициент
	Ставка налога на мусор	сом/человек	100,0	Ежегодно за 1 сотрудника
	Ставка земельного налога	сом/м ²	1,60	
			1,50	Коэффициент коммерческого использования
	Средневзвешенная доходность 12 мес ГКВ по аукционам НБКР	%	11,8%	Фев. 15
	Ставка банковского кредита	% в год	16%	
	Ставка банковского кредита	% в квартал	4%	
	Период кредитования	кварталов	20	
	Ставка на ремонт	% в квартал		
	Здания и сооружения		0,3%	от балансовой стоимости
	Основное и вспомогательное оборудование		1,3%	от балансовой стоимости

22	Ставка амортизации	% в год		
	Здания и сооружения		10%	от балансовой стоимости
	Оборудование и техника		30%	от балансовой стоимости
23	Ставка страхования основных средств	% в квартал		
	Здания и сооружения		0,1%	С балансовой стоимости
	Основное и вспомогательное оборудование		0,3%	С балансовой стоимости
24	Ставки по переменной части фонда оплаты труда			
	Мотивация за лучшие результаты предприятия	%	10%	
25	Обменный курс	KGS/USD	60,40	Макропрогноз / 1 год
	Обменный курс	KGS/USD	59,94	Макропрогноз / 2 год
	Обменный курс	KGS/USD	59,47	Макропрогноз / 3 год
	Обменный курс	KGS/USD	59,01	Макропрогноз / 4 год
	Обменный курс	KGS/USD	58,55	Макропрогноз / 5 год
	Среднегодовое изменение курса KGS/USD		0,4637	
26	Площадь земельного участка отеля	га	2,0000	

При планировании данного инвестиционного проекта используется большое количество различных допущений и базовых параметров, изменение которых автоматически приводит к изменению итоговых данных эффективности инвестиционного проекта. Вышеприведенные базовые параметры определены в результате исследования рынка, многопериодного наблюдения проектной команды, предложений инициатора проекта и кредитного учреждения или инвесторов.

Итоговые значения всех статей каждой из нижеследующих таблиц финансового планирования приведены в эквиваленте в долл. США с использованием прогнозного обменного курса.

Для планирования статей расходов и расходов каждого периода была использована поправка на уровень инфляции 10,6%.

Весь объем услуг объектов комплекса будет предоставляться неравномерно в течение года, в соответствии с фактором сезонности и уровнем заполняемости санатория.

При финансовом планировании инвестиционного проекта также была учтена значительная налоговая нагрузка на комплекс (приблизительно 9 видов налогов, сборов и платежей).

4.2. Капитальные расходы проекта

К капитальным расходам относятся расходы, производимые для выполнения строительно-монтажных работ в комплексе, а также на покупку всего необходимого оборудования и мебели для комплекса и отдельных объектов.

Таблица 24 Бюджет капитальных расходов на строительство

№	Наименования расходов	Цена, \$	Цена, сом	Всего, сом	Всего, \$	1-год	
						Всего, сом	Всего, \$
ИТОГО				104 355 248,4	\$ 1 727 735,9	104 355 248,4	\$ 1 727 735,9
I. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ				8 889 068,0	\$ 147 170,0	8 889 068,0	\$ 147 170,0
1.1.	Архтектурно-планировочное задание (АПЗ)	\$ 5 000,0	302 000,0	302 000,0	\$ 5 000,0	302 000,0	\$ 5 000,0
1.2.	Проектная документация	\$ 10,0	604,0	855 868,0	\$ 14 170,0	855 868,0	\$ 14 170,0
1.3.	Гравийная дорога от трассы 1 км	\$ 6 000,0	362 400,0	362 400,0	\$ 6 000,0	362 400,0	\$ 6 000,0
1.4.	Забор	\$ 10,0	604,0	1 177 800,0	\$ 19 500,0	1 177 800,0	\$ 19 500,0
1.5.	Внешние сети водопровода и канализации	\$ 50,0	3 020,0	1 057 000,0	\$ 17 500,0	1 057 000,0	\$ 17 500,0
1.6.	Оборудование для котельной	\$ 15 000,0	906 000,0	906 000,0	\$ 15 000,0	906 000,0	\$ 15 000,0
1.7.	Дизельный генератор, мощность 120-200 кВт	\$ 20 000,0	1 208 000,0	1 208 000,0	\$ 20 000,0	1 208 000,0	\$ 20 000,0
1.8.	Разрешительные документы	\$ 50 000,0	3 020 000,0	3 020 000,0	\$ 50 000,0	3 020 000,0	\$ 50 000,0
1.9.			-	-	\$ -	-	\$ -
1.10.			-	-	\$ -	-	\$ -
II. ОТДЕЛКА И СТРОИТЕЛЬСТВО ОСНОВНЫХ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ				66 291 959,6	\$ 1 097 549,0	66 291 959,6	\$ 1 097 549,0
2.1.	Лечебный корпус: отделоч.работы, материалы (2 этажа)	\$ 150,0	9 060,0	5 276 725,2	\$ 87 363,0	5 276 725,2	\$ 87 363,0
2.2.	Спальный корпус: отделоч.работы, материалы (4 этажа)	\$ 150,0	9 060,0	18 298 391,4	\$ 302 953,5	18 298 391,4	\$ 302 953,5
2.3.	Столовая: отделоч.работы, материалы (2 этажа)	\$ 150,0	9 060,0	7 280 163,0	\$ 120 532,5	7 280 163,0	\$ 120 532,5
2.4.	Спальный корпус: строител.работы, материалы (2 этажа)	\$ 350,0	21 140,0	21 351 400,0	\$ 353 500,0	21 351 400,0	\$ 353 500,0
2.5.	Столовая: строительные работы, материалы (1 этаж)	\$ 350,0	21 140,0	8 603 980,0	\$ 142 450,0	8 603 980,0	\$ 142 450,0
2.6.	Лечебный корпус: кровельные работы и материалы	\$ 50,0	3 020,0	1 208 000,0	\$ 20 000,0	1 208 000,0	\$ 20 000,0
2.7.	Спальный корпус: кровельные работы и материалы	\$ 50,0	3 020,0	2 053 600,0	\$ 34 000,0	2 053 600,0	\$ 34 000,0
2.8.	Столовая: кровельные работы и материалы	\$ 50,0	3 020,0	1 615 700,0	\$ 26 750,0	1 615 700,0	\$ 26 750,0
2.9.	Летний бар: строительные, кров. работы и материалы	\$ 100,0	6 040,0	604 000,0	\$ 10 000,0	604 000,0	\$ 10 000,0
2.10.			-	-	\$ -	-	\$ -
III. ОТДЕЛКА И СТРОИТЕЛЬСТВО ВСПОМОГАТ. И ИНЫХ ОБЪЕКТОВ				19 687 380,0	\$ 325 950,0	19 687 380,0	\$ 325 950,0
3.1.	Котельная	\$ 50,0	3 020,0	292 940,0	\$ 4 850,0	292 940,0	\$ 4 850,0
3.2.	Очистное сооружение	\$ 20 000,0	1 208 000,0	1 208 000,0	\$ 20 000,0	1 208 000,0	\$ 20 000,0
3.3.	Бассейн	\$ 300,0	18 120,0	8 933 160,0	\$ 147 900,0	8 933 160,0	\$ 147 900,0
3.4.	Баня	\$ 400,0	24 160,0	6 354 080,0	\$ 105 200,0	6 354 080,0	\$ 105 200,0
3.5.	Мини футбольное поле	\$ 35 000,0	2 114 000,0	2 114 000,0	\$ 35 000,0	2 114 000,0	\$ 35 000,0
3.6.	Автостоянка	\$ 10,0	604,0	604 000,0	\$ 10 000,0	604 000,0	\$ 10 000,0
3.7.	Фонтан	\$ 3 000,0	181 200,0	181 200,0	\$ 3 000,0	181 200,0	\$ 3 000,0
3.8.			-	-	\$ -	-	\$ -
IV. ПРОЧИЕ РАСХОДЫ				9 486 840,8	\$ 157 066,9	9 486 840,8	\$ 157 066,9
4.1.	Накладные расходы	5%		4 743 420,4	\$ 78 533,5	4 743 420,4	\$ 78 533,5
4.1.	Прочие неучтенные расходы	5%		4 743 420,4	\$ 78 533,5	4 743 420,4	\$ 78 533,5

Таблица 25 Бюджет капитальных расходов

№	Наименования расходов	Ед. изм	Кол-во	Цена, \$	Цена, сом	Всего, сом	Всего, \$
ИТОГО						22 881 573,6	\$ 378 834,0
Канторское оборудование и мебель						601 584,0	\$ 9 960,0
Оборудование и мебель для объектов						22 279 989,6	\$ 368 874,0
I. АДМИНИСТРАЦИЯ						501 320,0	\$ 8 300,0
Канторское оборудование и мебель						501 320,0	\$ 8 300,0
1.1.	Компьютеры	шт.	3	\$ 350,0	21 140,0	63 420,0	\$ 1 050,0
1.2.	Комплект оргтехники (МФУ, факс, телефон и прочее)	шт.	2	\$ 400,0	24 160,0	48 320,0	\$ 800,0
1.3.	Сетевое оборудование	шт.	5	\$ 100,0	6 040,0	30 200,0	\$ 500,0
1.4.	Комплект офисной мебели (стол+тумба, стул, шкаф)	шт.	2	\$ 350,0	21 140,0	42 280,0	\$ 700,0
1.5.	Офисные стулья	шт.	10	\$ 25,0	1 510,0	15 100,0	\$ 250,0
1.6.	Оборудование для прачечной	шт.	1	\$ 3 000,0	181 200,0	181 200,0	\$ 3 000,0
1.7.	Уборочная техника	шт.	1	\$ 2 000,0	120 800,0	120 800,0	\$ 2 000,0
1.8.					-	-	\$ -
1.9.					-	-	\$ -
1.10.					-	-	\$ -
II. СПАЛЬНЫЙ КОРПУС						12 269 656,0	\$ 203 140,0
Мебель и принадлежности						6 181 336,0	\$ 102 340,0
2.1.	Кровать односпальная стандарт	шт.	70	\$ 200,0	12 080,0	845 600,0	\$ 14 000,0
2.2.	Кровать двуспальная стандарт	шт.	16	\$ 400,0	24 160,0	386 560,0	\$ 6 400,0
2.3.	Кровать односпальная люкс	шт.	32	\$ 270,0	16 308,0	521 856,0	\$ 8 640,0
2.4.	Кровать двуспальная люкс	шт.	12	\$ 550,0	33 220,0	398 640,0	\$ 6 600,0
2.5.	Тумба	шт.	82	\$ 70,0	4 228,0	346 696,0	\$ 5 740,0
2.6.	Гардероб	шт.	82	\$ 500,0	30 200,0	2 476 400,0	\$ 41 000,0
2.7.	Набор мягкой мебели	шт.	28	\$ 550,0	33 220,0	930 160,0	\$ 15 400,0
2.8.	Журнальный столик	шт.	28	\$ 120,0	7 248,0	202 944,0	\$ 3 360,0
2.9.	Стойка ресепшн	шт.	1	\$ 500,0	30 200,0	30 200,0	\$ 500,0
2.10.	Комплект мебели для ресепшн (диван, 2 кресла)	шт.	1	\$ 700,0	42 280,0	42 280,0	\$ 700,0
Бытовая техника для номеров и текстиль						2 635 856,0	\$ 43 640,0
2.11.	Фен	шт.	82	\$ 20,0	1 208,0	99 056,0	\$ 1 640,0
2.12.	Кондиционер	шт.	82	\$ 250,0	15 100,0	1 238 200,0	\$ 20 500,0
2.13.	Холодильник	шт.	28	\$ 170,0	10 268,0	287 504,0	\$ 4 760,0
2.14.	Телевизор	шт.	28	\$ 180,0	10 872,0	304 416,0	\$ 5 040,0
2.15.	Текстиль	шт.	130	\$ 90,0	5 436,0	706 680,0	\$ 11 700,0
Санузел						3 452 464,0	\$ 57 160,0
2.16.	Раковина	шт.	110	\$ 50,0	3 020,0	332 200,0	\$ 5 500,0
2.17.	Унитаз	шт.	82	\$ 100,0	6 040,0	495 280,0	\$ 8 200,0

2.18.	Душевая кабина	шт.	82	\$ 400,0	24 160,0	1 981 120,0	\$ 32 800,0
2.19.	Водонагреватель	шт.	82	\$ 130,0	7 852,0	643 864,0	\$ 10 660,0
2.20.					-	-	\$ -
III. ЛЕЧЕБНЫЙ КОРПУС						2 517 472,0	\$ 41 680,0
Оборудование						2 070 512,0	\$ 34 280,0
3.1.	Кушетка массажная	шт.	4	\$ 400,0	24 160,0	96 640,0	\$ 1 600,0
3.2.	Кресло массажное	шт.	2	\$ 450,0	27 180,0	54 360,0	\$ 900,0
3.3.	Ванна гидромассажная	шт.	4	\$ 1 200,0	72 480,0	289 920,0	\$ 4 800,0
3.4.	Ванна акриловая бальнеологическая	шт.	2	\$ 2 500,0	151 000,0	302 000,0	\$ 5 000,0
3.5.	Кушетка для грязевых процедур с электроподогревом	шт.	2	\$ 1 800,0	108 720,0	217 440,0	\$ 3 600,0
3.6.	Кушетка для гинекологических орошений	шт.	2	\$ 1 500,0	90 600,0	181 200,0	\$ 3 000,0
3.7.	Водолечебная кафедра: душ Шарко, циркул. и восход.	шт.	2	\$ 4 000,0	241 600,0	483 200,0	\$ 8 000,0
3.8.	ЭКГ ECG 101	шт.	1	\$ 1 000,0	60 400,0	60 400,0	\$ 1 000,0
3.9.	Аппарат УВЧ-терапии	шт.	1	\$ 1 200,0	72 480,0	72 480,0	\$ 1 200,0
3.10.	Аппарат лазерной и ультразвуковой терапии	шт.	1	\$ 1 400,0	84 560,0	84 560,0	\$ 1 400,0
3.11.	Кушетка аутогравитационная	шт.	1	\$ 1 000,0	60 400,0	60 400,0	\$ 1 000,0
3.12.	Аппарат аэрозольтерапии	шт.	1	\$ 1 000,0	60 400,0	60 400,0	\$ 1 000,0
3.13.	Кушетка медицинская смотровая	шт.	4	\$ 70,0	4 228,0	16 912,0	\$ 280,0
3.14.	Стерилизатор (сухожаровый шкаф)	шт.	1	\$ 1 200,0	72 480,0	72 480,0	\$ 1 200,0
3.15.	Кварцовая лампа	шт.	15	\$ 20,0	1 208,0	18 120,0	\$ 300,0
3.16.					-	-	\$ -
3.17.					-	-	\$ -
Мебель и принадлежности						446 960,0	\$ 7 400,0
3.16.	Стул	шт.	40	\$ 40,0	2 416,0	96 640,0	\$ 1 600,0
3.17.	Стол	шт.	20	\$ 90,0	5 436,0	108 720,0	\$ 1 800,0
3.18.	Шкаф	шт.	20	\$ 100,0	6 040,0	120 800,0	\$ 2 000,0
3.19.	Набор мягкой мебели	шт.	5	\$ 400,0	24 160,0	120 800,0	\$ 2 000,0
3.20.					-	-	\$ -
IV. СТОЛОВАЯ, КАФЕ, ЛЕТНИЙ БАР и БИЛЬЯРДНЫЙ ЗАЛ						2 648 540,0	\$ 43 850,0
Мебель и принадлежности						1 371 080,0	\$ 22 700,0
4.1.	Стол на 4 чел. со стульями	шт.	45	\$ 270,0	16 308,0	733 860,0	\$ 12 150,0
4.2.	Барная стойка	шт.	1	\$ 500,0	30 200,0	30 200,0	\$ 500,0
4.3.	Барные стулья	шт.	30	\$ 35,0	2 114,0	63 420,0	\$ 1 050,0
4.4.	Стол для бильярда	шт.	6	\$ 1 200,0	72 480,0	434 880,0	\$ 7 200,0
4.5.	Диван (бильярдный зал)	шт.	6	\$ 160,0	9 664,0	57 984,0	\$ 960,0
4.6.	Журнальный столик (бильярдный зал)	шт.	6	\$ 140,0	8 456,0	50 736,0	\$ 840,0
4.7.					-	-	\$ -
Кухонное оборудование						755 000,0	\$ 12 500,0
4.8.	Кофемашина	шт.	1	\$ 550,0	33 220,0	33 220,0	\$ 550,0
4.9.	Плита кухонная	шт.	1	\$ 1 500,0	90 600,0	90 600,0	\$ 1 500,0

4.10.	Шкаф жарочный	шт.	1	\$ 1 200,0	72 480,0	72 480,0	\$ 1 200,0
4.11.	Печь пекарская	шт.	1	\$ 1 000,0	60 400,0	60 400,0	\$ 1 000,0
4.12.	Машина посудомоечная	шт.	1	\$ 2 200,0	132 880,0	132 880,0	\$ 2 200,0
4.13.	Льдогенератор	шт.	1	\$ 500,0	30 200,0	30 200,0	\$ 500,0
4.14.	Камера холодильная	шт.	1	\$ 1 500,0	90 600,0	90 600,0	\$ 1 500,0
4.15.	Зонт вытяжной	шт.	1	\$ 350,0	21 140,0	21 140,0	\$ 350,0
4.16.	Ванна моечная	шт.	1	\$ 150,0	9 060,0	9 060,0	\$ 150,0
4.17.	Печь СВЧ (микроволновая печь)	шт.	1	\$ 250,0	15 100,0	15 100,0	\$ 250,0
4.18.	Барное оборудование	шт.	1	\$ 3 300,0	199 320,0	199 320,0	\$ 3 300,0
Инвентарь, посуда						522 460,0	\$ 8 650,0
4.19.	Кухонный инвентарь (комплект)	шт.	1	\$ 500,0	30 200,0	30 200,0	\$ 500,0
4.20.	Кондитерский инвентарь (комплект)	шт.	1	\$ 400,0	24 160,0	24 160,0	\$ 400,0
4.21.	Барный инвентарь (комплект)	шт.	1	\$ 500,0	30 200,0	30 200,0	\$ 500,0
4.22.	Столовые приборы (комплект)	шт.	150	\$ 20,0	1 208,0	181 200,0	\$ 3 000,0
4.23.	Барное стекло (комплект)	шт.	50	\$ 25,0	1 510,0	75 500,0	\$ 1 250,0
4.24.	Комплект посуды	шт.	150	\$ 20,0	1 208,0	181 200,0	\$ 3 000,0
4.25.					-	-	\$ -
V. КОНФЕРЕНЦ ЗАЛ, БАССЕЙН						1 130 990,0	\$ 18 725,0
Мебель и принадлежности						632 690,0	\$ 10 475,0
5.1.	Стол	шт.	25	\$ 150,0	9 060,0	226 500,0	\$ 3 750,0
5.2.	Стулья	шт.	100	\$ 50,0	3 020,0	302 000,0	\$ 5 000,0
5.3.	Трибуна	шт.	2	\$ 100,0	6 040,0	12 080,0	\$ 200,0
5.4.	Стол президиума	шт.	2	\$ 200,0	12 080,0	24 160,0	\$ 400,0
5.5.	Гардеробные шкафы для бассейна	шт.	25	\$ 30,0	1 812,0	45 300,0	\$ 750,0
5.6.	Шезлонги для бассейна	шт.	25	\$ 15,0	906,0	22 650,0	\$ 375,0
5.7.					-	-	\$ -
Оборудование для конференц зала						178 180,0	\$ 2 950,0
5.8.	Проекционный экран	шт.	2,0	\$ 250,00	15 100,0	30 200,0	\$ 500,0
5.9.	Мультимедийный проектор	шт.	1,0	\$ 600,00	36 240,0	36 240,0	\$ 600,0
5.10.	Флип-чарт	шт.	1,0	\$ 150,00	9 060,0	9 060,0	\$ 150,0
5.11.	Набор звукоусил. оборуд-ния (2 колонки, усилитель)	шт.	1,0	\$ 700,00	42 280,0	42 280,0	\$ 700,0
5.12.	Радио микрофоны (с 2 микрофонами)	шт.	1,0	\$ 300,00	18 120,0	18 120,0	\$ 300,0
5.13.	Маркерная доска (100х200)	шт.	2,0	\$ 350,00	21 140,0	42 280,0	\$ 700,0
Оборудование для бассейна						320 120,0	\$ 5 300,0
5.14.	Фильтровальные установки	шт.	2,0	\$ 500,00	30 200,0	60 400,0	\$ 1 000,0
5.15.	Насосы	шт.	2,0	\$ 350,00	21 140,0	42 280,0	\$ 700,0
5.16.	Подводные прожектора	шт.	2,0	\$ 50,00	3 020,0	6 040,0	\$ 100,0
5.17.	Система подогрева воды	шт.	2,0	\$ 1 000,00	60 400,0	120 800,0	\$ 2 000,0
5.18.	Душ	шт.	6,0	\$ 50,00	3 020,0	18 120,0	\$ 300,0
5.19.	Водонагреватель	шт.	6,0	\$ 200,00	12 080,0	72 480,0	\$ 1 200,0

VI. ПРОЧИЕ НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ		3 813 595,6	\$ 63 139,0
Прочие непредвиденные расходы	20%	3 813 595,6	\$ 63 139,0

* вся мебель и оборудование закупается в 3-м квартале 1-го года

4.3. Бюджет оплаты труда

Количество работников санатория будет составлять 44 человека. За весь период планирования на оплату труда и проведение соответствующих платежей в бюджет будет израсходовано 59,95 млн. сомов или 1,01 млн. долл. США.

Таблица 26 Бюджет оплаты труда

№	Наименования расходов	Всего, сом	Всего, \$	1-год		3-год		5-год	
				Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$
	Фонд оплаты труда	47 522 361,5	\$ 801 703,4	3 911 600,0	\$ 64 761,6	10 301 604,3	\$ 173 216,0	12 601 293,2	\$ 215 240,4
	Отчисления по заработной плате	17 174 921,0	\$ 289 742,8	1 411 780,0	\$ 23 373,8	3 722 891,6	\$ 62 598,4	4 556 528,8	\$ 77 829,2
	Фонд заработной платы	59 945 046,4	\$ 1 011 275,8	4 932 220,0	\$ 81 659,3	12 994 335,4	\$ 218 492,8	15 897 692,7	\$ 271 545,6
	Штат сотрудников			44		44		44	
I. АДМИНИСТРАЦИЯ									
	Постоянный фонд оплаты труда	9 631 498,8	\$ 162 393,6	1 056 000,0	\$ 17 483,4	2 025 678,8	\$ 34 060,7	2 477 883,3	\$ 42 324,3
1.	Генеральный директор	1 778 532,4	\$ 29 977,0	225 000,0	\$ 3 725,2	366 970,8	\$ 6 170,4	448 891,9	\$ 7 667,4
2.	Маркетолог	1 402 825,9	\$ 23 650,5	160 000,0	\$ 2 649,0	293 576,6	\$ 4 936,3	359 113,5	\$ 6 134,0
3.	Менеджер по логистике	1 382 825,9	\$ 23 319,4	140 000,0	\$ 2 317,9	293 576,6	\$ 4 936,3	359 113,5	\$ 6 134,0
4.	Бухгалтер	1 402 825,9	\$ 23 650,5	160 000,0	\$ 2 649,0	293 576,6	\$ 4 936,3	359 113,5	\$ 6 134,0
5.	Бухгалтер-кассир	1 244 543,3	\$ 20 987,4	126 000,0	\$ 2 086,1	264 219,0	\$ 4 442,7	323 202,2	\$ 5 520,6
6.	Заведующий складом	1 382 825,9	\$ 23 319,4	140 000,0	\$ 2 317,9	293 576,6	\$ 4 936,3	359 113,5	\$ 6 134,0
7.	Офис-менеджер	1 037 119,4	\$ 17 489,5	105 000,0	\$ 1 738,4	220 182,5	\$ 3 702,3	269 335,1	\$ 4 600,5
	Переменная часть фонда оплаты труда	963 149,9	\$ 16 239,4	105 600,0	\$ 1 748,3	202 567,9	\$ 3 406,1	247 788,3	\$ 4 232,4
	Мотивация за лучшие результаты предприятия	963 149,9	\$ 16 239,4	105 600,0	\$ 1 748,3	202 567,9	\$ 3 406,1	247 788,3	\$ 4 232,4
	Итого фонд оплаты труда	10 594 648,7	\$ 178 633,0	1 161 600,0	\$ 19 231,8	2 228 246,7	\$ 37 466,8	2 725 671,6	\$ 46 556,7
	Отчисления по заработной плате	3 831 915,2	\$ 64 609,0	419 715,0	\$ 6 948,9	805 919,4	\$ 13 551,1	986 235,9	\$ 16 845,7
1.	Отчисления в Социальный фонд за счет предприятия	1 827 576,9	\$ 30 814,2	200 376,0	\$ 3 317,5	384 372,6	\$ 6 463,0	470 178,3	\$ 8 031,0
2.	Отчисления в Социальный фонд за счет работника	1 059 464,9	\$ 17 863,3	116 160,0	\$ 1 923,2	222 824,7	\$ 3 746,7	272 567,2	\$ 4 655,7
3.	Подоходный налог	944 873,4	\$ 15 931,5	103 179,0	\$ 1 708,3	198 722,2	\$ 3 341,4	243 490,4	\$ 4 159,0
	Итого заработной платы	13 367 099,0	\$ 225 378,7	1 465 155,0	\$ 24 257,5	2 811 341,5	\$ 47 271,2	3 439 340,4	\$ 58 746,8
II. МЕДИЦИНСКИЙ ПЕРСОНАЛ									
	Постоянный фонд оплаты труда	9 735 487,9	\$ 164 264,0	725 000,0	\$ 12 003,3	2 128 430,6	\$ 35 788,4	2 603 573,0	\$ 44 471,2
1.	Главный врач	1 678 532,4	\$ 28 321,4	125 000,0	\$ 2 069,5	366 970,8	\$ 6 170,4	448 891,9	\$ 7 667,4
2.	Врач	4 028 477,8	\$ 67 971,3	300 000,0	\$ 4 966,9	880 729,9	\$ 14 809,0	1 077 340,5	\$ 18 401,9
3.	Медсестра	4 028 477,8	\$ 67 971,3	300 000,0	\$ 4 966,9	880 729,9	\$ 14 809,0	1 077 340,5	\$ 18 401,9
	Переменная часть фонда оплаты труда	973 548,8	\$ 16 426,4	72 500,0	\$ 1 200,3	212 843,1	\$ 3 578,8	260 357,3	\$ 4 447,1

Мотивация за лучшие результаты предприятия	973 548,8	\$ 16 426,4	72 500,0	\$ 1 200,3	212 843,1	\$ 3 578,8	260 357,3	\$ 4 447,1
Итого фонд оплаты труда	10 709 036,7	\$ 180 690,4	797 500,0	\$ 13 203,6	2 341 273,7	\$ 39 367,3	2 863 930,3	\$ 48 918,3
Отчисления по заработной плате	3 872 665,8	\$ 65 342,6	288 053,8	\$ 4 769,1	846 631,7	\$ 14 235,7	1 036 094,7	\$ 17 697,3
1. Отчисления в Социальный фонд за счет предприятия	1 847 308,8	\$ 31 169,1	137 568,8	\$ 2 277,6	403 869,7	\$ 6 790,9	494 028,0	\$ 8 438,4
2. Отчисления в Социальный фонд за счет работника	1 070 903,7	\$ 18 069,0	79 750,0	\$ 1 320,4	234 127,4	\$ 3 936,7	286 393,0	\$ 4 891,8
3. Подоходный налог	954 453,3	\$ 16 104,5	70 735,0	\$ 1 171,1	208 634,6	\$ 3 508,1	255 673,7	\$ 4 367,1
Итого заработной платы	13 510 798,8	\$ 227 964,0	1 005 803,8	\$ 16 652,4	2 953 778,1	\$ 49 666,2	3 613 632,0	\$ 61 723,8
III. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ								
Постоянный фонд оплаты труда	22 828 040,6	\$ 385 170,8	1 775 000,0	\$ 29 387,4	5 210 985,4	\$ 87 619,9	6 374 264,9	\$ 108 877,7
1. Гостевой менеджер	2 014 238,9	\$ 33 985,7	150 000,0	\$ 2 483,4	440 365,0	\$ 7 404,5	538 670,3	\$ 9 200,9
2. Горничные	2 685 651,8	\$ 45 314,2	200 000,0	\$ 3 311,3	587 153,3	\$ 9 872,7	718 227,0	\$ 12 267,9
3. Администратор ресторана, бара и бильярда	1 342 825,9	\$ 22 657,1	100 000,0	\$ 1 655,6	293 576,6	\$ 4 936,3	359 113,5	\$ 6 134,0
4. Шеф-повар	1 342 825,9	\$ 22 657,1	100 000,0	\$ 1 655,6	293 576,6	\$ 4 936,3	359 113,5	\$ 6 134,0
5. Повар	2 014 238,9	\$ 33 985,7	150 000,0	\$ 2 483,4	440 365,0	\$ 7 404,5	538 670,3	\$ 9 200,9
6. Бармен	2 014 238,9	\$ 33 985,7	150 000,0	\$ 2 483,4	440 365,0	\$ 7 404,5	538 670,3	\$ 9 200,9
7. Официант	4 028 477,8	\$ 67 971,3	300 000,0	\$ 4 966,9	880 729,9	\$ 14 809,0	1 077 340,5	\$ 18 401,9
8. Сотрудник СБ	4 028 477,8	\$ 67 971,3	300 000,0	\$ 4 966,9	880 729,9	\$ 14 809,0	1 077 340,5	\$ 18 401,9
9. Электрик, сантехник	671 413,0	\$ 11 328,6	50 000,0	\$ 827,8	146 788,3	\$ 2 468,2	179 556,8	\$ 3 067,0
10. Уборщица, прачка	2 685 651,8	\$ 45 314,2	200 000,0	\$ 3 311,3	587 153,3	\$ 9 872,7	718 227,0	\$ 12 267,9
11. Инструктор-тренер бассейна	1 007 119,4	\$ 16 992,8	75 000,0	\$ 1 241,7	220 182,5	\$ 3 702,3	269 335,1	\$ 4 600,5
Переменная часть фонда оплаты труда	2 383 516,0	\$ 40 216,4	177 500,0	\$ 2 938,7	521 098,5	\$ 8 762,0	637 426,5	\$ 10 887,8
Мотивация за лучшие результаты предприятия	2 383 516,0	\$ 40 216,4	177 500,0	\$ 2 938,7	521 098,5	\$ 8 762,0	637 426,5	\$ 10 887,8
Итого фонд оплаты труда	26 218 676,1	\$ 442 380,0	1 952 500,0	\$ 32 326,2	5 732 083,9	\$ 96 381,9	7 011 691,4	\$ 119 765,4
Отчисления по заработной плате	9 470 340,1	\$ 159 791,2	704 011,3	\$ 11 655,8	2 070 340,4	\$ 34 811,7	2 534 198,1	\$ 43 286,2
1. Отчисления в Социальный фонд за счет предприятия	4 522 721,6	\$ 76 310,6	336 806,3	\$ 5 576,3	988 784,5	\$ 16 625,9	1 209 516,8	\$ 20 659,5
2. Отчисления в Социальный фонд за счет работника	2 621 867,6	\$ 44 238,0	195 250,0	\$ 3 232,6	573 208,4	\$ 9 638,2	701 169,1	\$ 11 976,5
3. Подоходный налог	2 325 750,8	\$ 39 242,6	171 955,0	\$ 2 846,9	508 347,6	\$ 8 547,6	623 512,2	\$ 10 650,1
Итого заработной платы	33 067 148,5	\$ 557 933,2	2 461 261,3	\$ 40 749,4	7 229 215,9	\$ 121 555,4	8 844 720,4	\$ 151 075,1

4.4. План доходов

Доходы санатория формируются за счет продаж услуг санатория.

Таблица 27 План продаж

№	Наименование	Ед.изм.	Всего	1-год Всего	2-год Всего	3-год Всего	4-год Всего	5-год Всего
I. ПРОДАЖА ОСНОВНЫХ УСЛУГ: проживание + лечение (основной пакет)			158 517	8 888	30 360	36 865	39 034	43 371
1.1.	Стандартный одноместный-single	место-дни	6 020	338	1 153	1 400	1 482	1 647
1.2.	Стандартный двухместный-twin	место-дни	64 210	3 600	12 298	14 933	15 811	17 568
1.3.	Стандартный двухместный-double	место-дни	32 105	1 800	6 149	7 466	7 906	8 784
1.4.	Люкс двухместный-twin	место-дни	32 105	1 800	6 149	7 466	7 906	8 784
1.5.	Люкс двухместный-double	место-дни	24 079	1 350	4 612	5 600	5 929	6 588
II. ПРОДАЖА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ			135 442	7 594	25 940	31 499	33 352	37 058
2.1.	Лечебный пакет без проживания: массаж	процедура	25 082	1 406	4 804	5 833	6 176	6 863
2.2.	Лечебный пакет без проживания: гидротерапия	процедура	25 082	1 406	4 804	5 833	6 176	6 863
2.3.	Лечебный пакет без проживания: ванны	процедура	25 082	1 406	4 804	5 833	6 176	6 863
2.4.	Лечебный пакет без проживания: грязелечение	процедура	30 098	1 688	5 765	7 000	7 412	8 235
2.5.	Лечебный пакет без проживания: физиотерапия	процедура	30 098	1 688	5 765	7 000	7 412	8 235
III. ПРОДАЖА ДРУГИХ УСЛУГ								
3.1.	Услуги бара	посетитель	40 131	2 250	7 686	9 333	9 882	10 980
3.2.	Услуги кафе	посетитель	60 197	3 375	11 529	14 000	14 823	16 470
3.3.	Услуги бильярда	посет-час	60 197	3 375	11 529	14 000	14 823	16 470
3.4.	Услуги бассейна	посет-час	62 705	3 516	12 009	14 583	15 441	17 156
3.5.	Услуги мини-футбольного поля	дни	4 013	225	769	933	988	1 098
3.6.	Услуги конференц-зала	час	234	13	45	54	58	64

Таблица 28 Динамика цен

№	Наименование	Ед.изм.	Цена, сом	1-год	2-год	3-год	4-год	5-год
I. ПРОДАЖА ОСНОВНЫХ УСЛУГ: проживание + лечение (основной пакет)								
1.1.	Стандартный одноместный-single	сом/день за 1 чел	3 000,0	3 000 \$ 50	3 318 \$ 55	3 670 \$ 62	4 059 \$ 69	4 489 \$ 77
1.2.	Стандартный двухместный-twin	сом/день за 1 чел	2 500,0	2 500 \$ 41	2 765 \$ 46	3 058 \$ 51	3 382 \$ 57	3 741 \$ 64
1.3.	Стандартный двухместный-double	сом/день за 1 чел	2 800,0	2 800 \$ 46	3 097 \$ 52	3 425 \$ 58	3 788 \$ 64	4 190 \$ 72
1.4.	Люкс двухместный-twin	сом/день за 1 чел	4 700,0	4 700 \$ 78	5 198 \$ 87	5 749 \$ 97	6 359 \$ 108	7 033 \$ 120
1.5.	Люкс двухместный-double	сом/день за 1 чел	4 500,0	4 500 \$ 75	4 977 \$ 83	5 505 \$ 93	6 088 \$ 103	6 733 \$ 115
II. ПРОДАЖА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ								
2.1.	Лечебный пакет без проживания: массаж	сом/процедура	200,0	200 \$ 3	221 \$ 4	245 \$ 4	271 \$ 5	299 \$ 5
2.2.	Лечебный пакет без проживания: гидротерапия	сом/процедура	200,0	200 \$ 3	221 \$ 4	245 \$ 4	271 \$ 5	299 \$ 5
2.3.	Лечебный пакет без проживания: ванны	сом/процедура	250,0	250 \$ 4	277 \$ 5	306 \$ 5	338 \$ 6	374 \$ 6
2.4.	Лечебный пакет без проживания: грязелечение	сом/процедура	200,0	200 \$ 3	221 \$ 4	245 \$ 4	271 \$ 5	299 \$ 5

2.5. Лечебный пакет без проживания: физиотерапия	сом/процедура	150,0	150 \$ 2	166 \$ 3	183 \$ 3	203 \$ 3	224 \$ 4
III. ПРОДАЖА ДРУГИХ УСЛУГ							
3.1. Услуги бара	сом/ср.чек за 1 чел	300,0	300 \$ 5	332 \$ 6	367 \$ 6	406 \$ 7	449 \$ 8
3.2. Услуги кафе	сом/ср.чек за 1 чел	250,0	250 \$ 4	277 \$ 5	306 \$ 5	338 \$ 6	374 \$ 6
3.3. Услуги бильярда	сом/час за 1 чел	200,0	200 \$ 3	221 \$ 4	245 \$ 4	271 \$ 5	299 \$ 5
3.4. Услуги бассейна	сом/час за 1 чел	130,0	130 \$ 2	144 \$ 2	159 \$ 3	176 \$ 3	195 \$ 3
3.5. Услуги мини-футбольного поля	сом/час	1 200,0	1 200 \$ 20	1 327 \$ 22	1 468 \$ 25	1 623 \$ 28	1 796 \$ 31
3.6. Услуги конференц-зала	сом/день	7 000,0	7 000 \$ 116	7 742 \$ 129	8 563 \$ 144	9 470 \$ 160	10 474 \$ 179

Общие продажи комплекса за 5 лет составят всего 787,68 млн. сомов или 13,31 млн. долл. США, при этом в 1-год объем доходов составят 34,1 млн. сомов или 564,6 тыс. долл. США.

Таблица 29 План доходов

№	Наименование	Всего, сом	Всего, \$	1-год		3-год		5-год	
				Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ДОХОДОВ		787 685 000,9	\$ 13 312 042,6	34 104 843,8	\$ 564 649,7	173 047 394,9	\$ 2 909 699,5	249 032 709,7	\$ 4 253 682,8
I. ПРОДАЖА ОСНОВНЫХ УСЛУГ: проживание + лечение (основной пакет)		683 352 491,9	\$ 11 548 801,2	29 587 500,0	\$ 489 859,3	150 126 469,9	\$ 2 524 296,4	216 047 179,4	\$ 3 690 262,9
1.1.	Стандартный одноместный-single	23 384 686,0	\$ 395 206,1	1 012 500,0	\$ 16 763,2	5 137 407,7	\$ 86 382,8	7 393 249,5	\$ 126 282,8
1.2.	Стандартный двухместный-twin	207 863 875,9	\$ 3 512 943,3	9 000 000,0	\$ 149 006,6	45 665 846,4	\$ 767 846,8	65 717 773,2	\$ 1 122 513,4
1.3.	Стандартный двухместный-double	116 403 770,5	\$ 1 967 248,3	5 040 000,0	\$ 83 443,7	25 572 874,0	\$ 429 994,2	36 801 953,0	\$ 628 607,5
1.4.	Люкс двухместный-twin	195 392 043,3	\$ 3 302 166,7	8 460 000,0	\$ 140 066,2	42 925 895,6	\$ 721 776,0	61 774 706,8	\$ 1 055 162,6
1.5.	Люкс двухместный-double	140 308 116,2	\$ 2 371 236,8	6 075 000,0	\$ 100 579,5	30 824 446,3	\$ 518 296,6	44 359 496,9	\$ 757 696,6
II. ПРОДАЖА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ		34 752 241,7	\$ 587 320,2	1 504 687,5	\$ 24 912,0	7 634 758,7	\$ 128 374,4	10 987 190,2	\$ 187 670,2
2.1.	Лечебный пакет без проживания: массаж	6 495 746,1	\$ 109 779,5	281 250,0	\$ 4 656,5	1 427 057,7	\$ 23 995,2	2 053 680,4	\$ 35 078,5
2.2.	Лечебный пакет без проживания: гидротерапия	6 495 746,1	\$ 109 779,5	281 250,0	\$ 4 656,5	1 427 057,7	\$ 23 995,2	2 053 680,4	\$ 35 078,5
2.3.	Лечебный пакет без проживания: ванны	8 119 682,7	\$ 137 224,3	351 562,5	\$ 5 820,6	1 783 822,1	\$ 29 994,0	2 567 100,5	\$ 43 848,2
2.4.	Лечебный пакет без проживания: грязелечение	7 794 895,3	\$ 131 735,4	337 500,0	\$ 5 587,7	1 712 469,2	\$ 28 794,3	2 464 416,5	\$ 42 094,3
2.5.	Лечебный пакет без проживания: физиотерапия	5 846 171,5	\$ 98 801,5	253 125,0	\$ 4 190,8	1 284 351,9	\$ 21 595,7	1 848 312,4	\$ 31 570,7
III. ПРОДАЖА ДРУГИХ УСЛУГ		69 580 267,2	\$ 1 175 921,2	3 012 656,3	\$ 49 878,4	15 286 166,4	\$ 257 028,7	21 998 340,0	\$ 375 749,7
3.1.	Услуги бара	15 589 790,7	\$ 263 470,8	675 000,0	\$ 11 175,5	3 424 938,5	\$ 57 588,5	4 928 833,0	\$ 84 188,5
3.2.	Услуги кафе	19 487 238,4	\$ 329 338,4	843 750,0	\$ 13 969,4	4 281 173,1	\$ 71 985,6	6 161 041,2	\$ 105 235,6
3.3.	Услуги бильярда	15 589 790,7	\$ 263 470,8	675 000,0	\$ 11 175,5	3 424 938,5	\$ 57 588,5	4 928 833,0	\$ 84 188,5
3.4.	Услуги бассейна	10 555 587,4	\$ 178 391,7	457 031,3	\$ 7 566,7	2 318 968,8	\$ 38 992,2	3 337 230,7	\$ 57 002,6
3.5.	Услуги мини-футбольного поля	6 235 916,3	\$ 105 388,3	270 000,0	\$ 4 470,2	1 369 975,4	\$ 23 035,4	1 971 533,2	\$ 33 675,4
3.6.	Услуги конференц-зала	2 121 943,7	\$ 35 861,3	91 875,0	\$ 1 521,1	466 172,2	\$ 7 838,4	670 868,9	\$ 11 459,0

4.5. Бюджет рекламы

За 5 лет деятельности санатория, на рекламу планируется направить всего 873,34 тыс. сомов или 14,58 тыс. долл. США.

Таблица 30 Бюджет рекламы

№	Наименование расходов	Всего, сом	Всего, \$	1-год		3-год		5-год	
				Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$
ИТОГО		873 341,1	\$ 14 580,7	518 100,0	\$ 8 577,8	83 914,0	\$ 1 411,0	102 646,6	\$ 1 753,3
1.	Мероприятия	582 881,9	\$ 9 702,8	429 600,0	\$ 7 112,6	36 207,8	\$ 608,8	44 290,7	\$ 756,5
1.1.	Разработка бренда	60 000,0	\$ 993,4	60 000,0	\$ 993,4	-	\$ -	-	\$ -
1.2.	Разработка бренд бука	40 000,0	\$ 662,3	40 000,0	\$ 662,3	-	\$ -	-	\$ -
1.3.	Изготовление промо-материалов	59 313,0	\$ 999,0	9 600,0	\$ 158,9	11 743,1	\$ 197,5	14 364,5	\$ 245,4
1.4.	Размещ. PR рекламы об открытии на тв (новост. лента)	50 000,0	\$ 827,8	50 000,0	\$ 827,8	-	\$ -	-	\$ -
1.5.	Презентация санатория в честь его открытия	250 000,0	\$ 4 139,1	250 000,0	\$ 4 139,1	-	\$ -	-	\$ -
1.6.	Подготовка пиар-статей и размещ. в тираж-х изданиях	123 568,8	\$ 2 081,2	20 000,0	\$ 331,1	24 464,7	\$ 411,4	29 926,1	\$ 511,2
2.	Интернет продвижение	290 459,2	\$ 4 878,0	88 500,0	\$ 1 465,2	47 706,2	\$ 802,2	58 355,9	\$ 996,8
2.1.	Создание и обслуживание сайта	93 641,3	\$ 1 571,6	31 500,0	\$ 521,5	14 678,8	\$ 246,8	17 955,7	\$ 306,7
2.3.	Создание рекламного контента	30 000,0	\$ 496,7	30 000,0	\$ 496,7	-	\$ -	-	\$ -
2.4.	Размещение рекламного контента	74 141,3	\$ 1 248,7	12 000,0	\$ 198,7	14 678,8	\$ 246,8	17 955,7	\$ 306,7
2.6.	Заказ пиар блог-постов на популярных сайтах РК и РФ	92 676,6	\$ 1 560,9	15 000,0	\$ 248,3	18 348,5	\$ 308,5	22 444,6	\$ 383,4

4.6. Бюджет финансирования проекта

Бюджет финансирования составлен с учетом получения банковского кредита в размере 30,2 млн. сомов или 500 тыс. долл. США. Процентная ставка кредита составляет 16% годовых, срок – 5 лет. Процентная ставка по кредиту начисляется методом аннуитета. Остальная часть капитальных расходов финансируются за счет собственных/учредительских средств.

Таблица 31 Бюджет финансирования

№	Статьи финансовых потоков	Всего, сом	Всего, \$	1-год		3-год		5-год	
				Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$
1.	Инвестиции	132 203 002,0	\$ 2 188 791,4	132 203 002,0	\$ 2 188 791,4	-	\$ -	-	\$ -
2.	Поступление собственных средств	102 003 002,0	\$ 1 688 791,4	102 003 002,0	\$ 1 688 791,4	-	\$ -	-	\$ -
3.	Потребность в заемных средствах	30 200 000,0	\$ 500 000,0	30 200 000,0	\$ 500 000,0	-	\$ -	-	\$ -
4.	Обслуживание долга	-44 443 377,2	\$ -747 382,5	-8 888 675,4	\$ -147 163,5	-8 888 675,4	\$ -149 458,3	-8 888 675,4	\$ -151 825,9
	Выплата основной части долга	-30 200 000,0	\$ -509 089,1	-4 306 631,6	\$ -71 301,8	-5 893 922,7	\$ -99 103,2	-8 066 240,1	\$ -137 778,0
	Кумулятивная выплата основной части								
	Выплата процентов	-14 243 377,2	\$ -238 293,4	-4 582 043,9	\$ -75 861,7	-2 994 752,8	\$ -50 355,2	-822 435,3	\$ -14 047,9

4.7. Бюджет текущих расходов

Ниже представлен общий объем текущих расходов всего за 5 лет и 1-, 3- и 5-годы деятельности предприятия.

Таблица 32 Бюджет текущих расходов

№	Наименование расходов	Всего, сом	Всего, \$	1-год		3-год		5-год	
				Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$
ВСЕГО ПО ПРЕДПРИЯТИЮ		240 272 794,8	\$ 4 053 327,7	22 178 344,7	\$ 367 191,1	51 863 821,6	\$ 872 062,5	64 455 000,1	\$ 1 100 944,2
I. АДМИНИСТРАТИВНО-КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ		17 759 585,8	\$ 299 295,9	2 342 076,2	\$ 38 776,1	3 648 406,2	\$ 61 346,0	4 436 429,3	\$ 75 777,8
1.1.	Расходы по заработной плате	13 367 099,0	\$ 225 378,7	1 465 155,0	\$ 24 257,5	2 811 341,5	\$ 47 271,2	3 439 340,4	\$ 58 746,8
1.2.	Амортизация конторского оборудования и мебели	541 425,6	\$ 9 120,5	60 158,4	\$ 996,0	120 316,8	\$ 2 023,1	120 316,8	\$ 2 055,1
1.3.	Расходы на рекламу	873 341,1	\$ 14 580,7	518 100,0	\$ 8 577,8	83 914,0	\$ 1 411,0	102 646,6	\$ 1 753,3
1.4.	Расходы на страхование конторского оборуд. и мебели	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -
1.5.	Содержание административных помещений	454 275,3	\$ 7 662,7	40 000,0	\$ 662,3	97 858,9	\$ 1 645,4	119 704,5	\$ 2 044,7
1.6.	Интернет и тел.связь	340 706,5	\$ 5 747,1	30 000,0	\$ 496,7	73 394,2	\$ 1 234,1	89 778,4	\$ 1 533,5
1.7.	Расходы на канцтовары	227 137,7	\$ 3 831,4	20 000,0	\$ 331,1	48 929,4	\$ 822,7	59 852,3	\$ 1 022,3
1.8.	Расходы на ГСМ	340 706,5	\$ 5 747,1	30 000,0	\$ 496,7	73 394,2	\$ 1 234,1	89 778,4	\$ 1 533,5
1.9.	Расходы на МБП	340 706,5	\$ 5 747,1	30 000,0	\$ 496,7	73 394,2	\$ 1 234,1	89 778,4	\$ 1 533,5
1.10.	Коммерческие расходы	454 275,3	\$ 7 662,7	40 000,0	\$ 662,3	97 858,9	\$ 1 645,4	119 704,5	\$ 2 044,7
1.11.	Прочие административные и коммерческие расходы	819 912,4	\$ 13 817,9	108 662,8	\$ 1 799,1	168 004,3	\$ 2 824,9	205 529,2	\$ 3 510,6
II. ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ КОМПЛЕКСА и ОБЪЕКТОВ		222 513 209,0	\$ 3 754 031,9	19 836 268,5	\$ 328 415,0	48 215 415,5	\$ 810 716,5	60 018 570,8	\$ 1 025 166,4
2.1.	Расходы по заработной плате	46 577 947,4	\$ 785 897,2	3 467 065,0	\$ 57 401,7	10 182 994,0	\$ 171 221,6	12 458 352,3	\$ 212 798,9
2.2.	Амортизация	71 139 419,1	\$ 1 197 180,3	11 573 328,1	\$ 191 611,4	14 891 522,8	\$ 250 393,0	14 891 522,8	\$ 254 359,4
2.3.	Ремонт зданий и сооружений	1 638 239,0	\$ 27 787,8	-	\$ -	390 261,0	\$ 6 562,0	571 811,4	\$ 9 767,0
2.4.	Ремонт оборудования, мебели и др. техники	932 974,6	\$ 15 794,6	-	\$ -	320 274,9	\$ 5 385,3	194 949,9	\$ 3 329,9
2.5.	Электроэнергия	5 737 779,2	\$ 96 932,8	351 054,0	\$ 5 812,2	1 236 973,6	\$ 20 799,1	1 780 130,2	\$ 30 406,1
2.6.	Отопление и ГВС	1 307 868,9	\$ 22 094,4	81 270,0	\$ 1 345,5	281 668,4	\$ 4 736,1	405 349,4	\$ 6 923,7
2.7.	Расходы на сырье для бара и кафе	78 858 357,9	\$ 1 332 722,9	3 414 375,0	\$ 56 529,4	17 324 480,5	\$ 291 301,9	24 931 680,2	\$ 425 853,5
2.8.	МБП и инвентарь для лечебного корпуса	545 130,4	\$ 9 195,3	48 000,0	\$ 794,7	117 430,7	\$ 1 974,5	143 645,4	\$ 2 453,6
2.9.	Расходные материалы и др расходы по спальному корпусу	2 014 238,9	\$ 33 985,7	150 000,0	\$ 2 483,4	440 365,0	\$ 7 404,5	538 670,3	\$ 9 200,9
2.10.	Прочие текущие расходы	13 761 253,6	\$ 232 441,1	751 176,4	\$ 12 436,7	3 029 444,8	\$ 50 938,5	4 102 458,9	\$ 70 073,4

4.8. Бюджет расчетов с государством

За весь период налоговые поступления от предприятия составят 140,64 млн. сомов в республиканский и местный бюджеты, 12,95 млн. сомов в Социальный фонд КР.

Таблица 33 Бюджет расчетов с государством

№	Наименование расходов	Всего, сом	Всего, \$	1-год		3-год		5-год	
				Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$
ИТОГО ВЫПЛАТЫ В ГОСБЮДЖЕТ		153 591 021,3	\$ 2 596 344,7	5 493 270,9	\$ 90 948,2	33 811 421,4	\$ 568 521,0	49 499 600,0	\$ 845 493,7
1.	Налог на прибыль	43 587 815,7	\$ 737 615,8	319 089,4	\$ 5 282,9	9 682 510,3	\$ 162 806,2	15 291 615,1	\$ 261 193,3
2.	Подоходный налог с физических лиц	4 225 077,5	\$ 71 278,6	345 869,0	\$ 5 726,3	915 704,4	\$ 15 397,1	1 122 676,4	\$ 19 176,2
3.	Выплаты в Социальный фонд с предприятия	8 197 607,4	\$ 138 293,8	674 751,0	\$ 11 171,4	1 777 026,7	\$ 29 879,8	2 173 723,1	\$ 37 129,0
4.	Выплаты в Социальный фонд с работников	4 752 236,1	\$ 80 170,3	391 160,0	\$ 6 476,2	1 030 160,4	\$ 17 321,6	1 260 129,3	\$ 21 524,0
5.	НДС к оплате	94 522 200,1	\$ 1 597 445,1	4 092 581,3	\$ 67 758,0	20 765 687,4	\$ 349 163,9	29 883 925,2	\$ 510 441,9
6.	НДС к зачету	13 037 628,4	\$ 220 290,1	673 516,6	\$ 11 150,9	2 862 917,6	\$ 48 138,4	4 025 456,1	\$ 68 758,1
7.	Налоговое обязательство по НДС	81 484 571,7	\$ 1 377 155,0	3 419 064,7	\$ 56 607,0	17 902 769,8	\$ 301 025,5	25 858 469,0	\$ 441 683,8
8.	Налог на недвижимое имущество	80 249,1	\$ 1 354,7	-	\$ -	20 062,3	\$ 337,3	20 062,3	\$ 342,7
9.	Налог с продаж	15 753 700,0	\$ 266 240,9	682 096,9	\$ 11 293,0	3 460 947,9	\$ 58 194,0	4 980 654,2	\$ 85 073,7
10.	Земельный налог	240 000,0	\$ 4 036,0	48 000,0	\$ 794,7	48 000,0	\$ 807,1	48 000,0	\$ 819,9
11.	Сбор за вывоз мусора	22 000,0	\$ 370,0	4 400,0	\$ 72,8	4 400,0	\$ 74,0	4 400,0	\$ 75,2

4.9. План прибылей и убытков

План прибылей и убытков отражает операционную деятельность предприятия в каждый квартал. Данная таблица помогает определить прибыльность предприятия, реализующего проект. В таблице представлены данные за весь период и 1-, 3- и 5-годы реализации инвестиционного проекта. Всего за 5 лет чистая прибыль санатория составит 392 290 341 сом или 6 638 542 долларов США.

Таблица 34 План прибылей и убытков

№	Статьи доходов и расходов	Всего, сом	Всего, \$	1-год		3-год		5-год	
				Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$
1.	Валовая выручка	677 409 100,7	\$ 11 448 356,7	29 330 165,6	\$ 485 598,8	148 820 759,7	\$ 2 502 341,6	214 168 130,3	\$ 3 658 167,2
	Выручка от реализации продукции	677 409 100,7	\$ 11 448 356,7	29 330 165,6	\$ 485 598,8	148 820 759,7	\$ 2 502 341,6	214 168 130,3	\$ 3 658 167,2
2.	Затраты	241 820 792,6	\$ 4 077 091,6	26 139 272,0	\$ 432 769,4	52 068 119,1	\$ 875 497,6	61 324 441,6	\$ 1 047 471,7
2.1.	Всего переменные расходы	210 279 957,0	\$ 3 547 278,0	19 313 163,5	\$ 319 754,4	45 510 969,9	\$ 765 242,6	56 170 789,6	\$ 959 443,1
	Производственные переменные расходы	210 279 957,0	\$ 3 547 278,0	19 313 163,5	\$ 319 754,4	45 510 969,9	\$ 765 242,6	56 170 789,6	\$ 959 443,1
	Расходы по заработной плате	46 577 947,4	\$ 785 897,2	3 467 065,0	\$ 57 401,7	10 182 994,0	\$ 171 221,6	12 458 352,3	\$ 212 798,9
	Амортизация зданий и оборудования	71 139 419,1	\$ 1 197 180,3	11 573 328,1	\$ 191 611,4	14 891 522,8	\$ 250 393,0	14 891 522,8	\$ 254 359,4
	Расходы на сырье, материалы, инвентарь	71 647 599,9	\$ 1 210 795,4	3 178 890,0	\$ 52 630,6	15 736 402,9	\$ 264 599,2	22 540 316,4	\$ 385 007,1
	Расходы на электроэнергию и отопление	6 200 170,4	\$ 104 743,9	380 445,1	\$ 6 298,8	1 336 405,0	\$ 22 470,9	1 923 222,0	\$ 32 850,2
	Прочие переменные расходы	14 372 571,2	\$ 242 900,6	661 035,2	\$ 10 944,3	3 291 182,9	\$ 55 339,5	4 284 913,8	\$ 73 189,8
	Налоги включаемые в себестоимость	342 249,1	\$ 5 760,7	52 400,0	\$ 867,5	72 462,3	\$ 1 218,4	72 462,3	\$ 1 237,7
2.2.	Всего постоянные расходы	31 540 835,6	\$ 529 813,6	6 826 108,5	\$ 113 015,0	6 557 149,2	\$ 110 255,0	5 153 652,0	\$ 88 028,6
	Административно-коммерческие расходы	3 388 933,8	\$ 57 021,0	718 751,2	\$ 11 899,9	630 738,2	\$ 10 605,5	771 559,5	\$ 13 178,9
	Заработная плата и связанные расходы	13 367 099,0	\$ 225 378,7	1 465 155,0	\$ 24 257,5	2 811 341,5	\$ 47 271,2	3 439 340,4	\$ 58 746,8
	Амортизация	541 425,6	\$ 9 120,5	60 158,4	\$ 996,0	120 316,8	\$ 2 023,1	120 316,8	\$ 2 055,1
	Выплаты процентов по кредиту	14 243 377,2	\$ 238 293,4	4 582 043,9	\$ 75 861,7	2 994 752,8	\$ 50 355,2	822 435,3	\$ 14 047,9
3.	Прибыль до налогообложения	435 878 157,2	\$ 7 376 158,1	3 190 893,7	\$ 52 829,4	96 825 102,8	\$ 1 628 062,4	152 916 151,0	\$ 2 611 933,2
	Накопленный убыток	-	\$ -	-5 340 898,2	\$ -88 425,5	-	\$ -	-	\$ -
	Распределяемый убыток	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -	-	\$ -
	Налогооблагаемая прибыль	435 878 157,2	\$ 7 376 158,1	3 190 893,7	\$ 52 829,4	96 825 102,8	\$ 1 628 062,4	152 916 151,0	\$ 2 611 933,2
	Налог на прибыль	43 587 815,7	\$ 737 615,8	319 089,4	\$ 5 282,9	9 682 510,3	\$ 162 806,2	15 291 615,1	\$ 261 193,3
4.	Чистая прибыль	392 290 341,5	\$ 6 638 542,3	2 871 804,3	\$ 47 546,4	87 142 592,6	\$ 1 465 256,1	137 624 535,9	\$ 2 350 739,9

4.10. Общая структура движения денежных средств

Ниже приведена общая структура движения капитала на все 5 лет.

Таблица 35 Общая структура движения денежных средств

№	Статьи доходов и расходов			1-год		2-год		3-год	
		Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$
1.	Остаток на начало периода	-	\$ -	-	\$ -	15 145 919,6	\$ 252 700,3	83 396 147,7	\$ 1 402 261,7
2.	Валовый доход	787 685 000,9	\$ 13 312 042,6	34 104 843,8	\$ 564 649,7	128 851 373,8	\$ 2 149 805,3	173 047 394,9	\$ 2 909 699,5
3.	Инвестиции	132 203 002,0	\$ 2 188 791,4	132 203 002,0	\$ 2 188 791,4	-	\$ -	-	\$ -
4.	Выплата основной части долга	30 200 000,0	\$ 509 089,1	4 306 631,6	\$ 71 301,8	5 038 149,8	\$ 84 058,4	5 893 922,7	\$ 99 103,2
5.	Капитальные расходы	127 236 822,0	\$ 2 106 569,9	127 236 822,0	\$ 2 106 569,9	-	\$ -	-	\$ -
6.	Текущие переменные расходы	151 426 189,9	\$ 2 557 719,2	8 315 340,4	\$ 137 671,2	26 115 189,0	\$ 435 715,7	33 323 892,7	\$ 560 323,5
7.	Постоянные расходы	31 461 537,4	\$ 528 468,7	6 863 961,6	\$ 113 641,7	7 040 296,7	\$ 117 463,0	6 522 842,2	\$ 109 678,1
8.	Налоговое обязательство по НДС	81 484 571,7	\$ 1 377 155,0	3 419 064,7	\$ 56 607,0	13 355 311,7	\$ 222 825,1	17 902 769,8	\$ 301 025,5
9.	Прочие налоги	59 341 515,7	\$ 1 003 856,7	1 001 186,2	\$ 16 575,9	9 052 198,4	\$ 151 030,3	13 143 458,2	\$ 221 000,2
10.	Остаток налоговых обязательств к зачету	-	\$ -	-18 919,7	\$ -313,2	-	\$ -	-	\$ -
11.	Налоговые обязательства перед бюджетом	140 845 007,1	\$ 2 381 324,9	4 439 170,6	\$ 73 496,2	22 407 510,1	\$ 373 855,4	31 046 228,0	\$ 522 025,7
12.	Остаток на конец периода	438 718 446,5	\$ 7 493 670,6	15 145 919,6	\$ 250 760,3	83 396 147,7	\$ 1 391 413,0	179 656 657,2	\$ 3 020 830,7

№	Статьи доходов и расходов	4-год		5-год	
		Всего, сом	Всего, \$	Всего, сом	Всего, \$
1.	Остаток на начало периода	179 656 657,2	\$ 3 044 568,8	294 148 311,2	\$ 5 024 294,2
2.	Валовый доход	202 648 678,7	\$ 3 434 205,3	249 032 709,7	\$ 4 253 682,8
3.	Инвестиции	-	\$ -	-	\$ -
4.	Выплата основной части долга	6 895 055,9	\$ 116 847,7	8 066 240,1	\$ 137 778,0
5.	Капитальные расходы	-	\$ -	-	\$ -
6.	Текущие переменные расходы	38 544 719,8	\$ 653 201,8	45 127 048,0	\$ 770 807,0
7.	Постоянные расходы	5 895 889,0	\$ 99 915,2	5 138 547,9	\$ 87 770,6
8.	Налоговое обязательство по НДС	20 948 956,5	\$ 355 013,5	25 858 469,0	\$ 441 683,8
9.	Прочие налоги	15 872 403,6	\$ 268 983,2	20 272 269,3	\$ 346 267,0
10.	Остаток налоговых обязательств к зачету	-	\$ -	-	\$ -
11.	Налоговые обязательства перед бюджетом	36 821 360,1	\$ 623 996,7	46 130 738,3	\$ 787 950,8
12.	Остаток на конец периода	294 148 311,2	\$ 4 984 812,6	438 718 446,5	\$ 7 493 670,6

4.11. Проект бухгалтерского баланса

Таблица 36 Проект бухгалтерского баланса

№	Статьи активов и пассивов	1-год	2-год	3-год	4-год	5-год
Вертикальная проверка		-	-	-	-	-
I. АКТИВЫ		130 768 174,7	184 006 563,3	265 255 233,2	364 735 047,6	494 293 343,4
1.	Оборотные активы	15 164 839,2	83 415 067,4	179 675 576,8	294 167 230,9	438 737 366,2
1.1.	Денежные средства	15 145 919,6	83 396 147,7	179 656 657,2	294 148 311,2	438 718 446,5
1.2.	Дебиторская задолженность	-	-	-	-	-
1.3.	ТМЗ	-	-	-	-	-
1.4.	Налоги, подлежащие возмещению	18 919,7	18 919,7	18 919,7	18 919,7	18 919,7
2.	Внеоборотные активы	115 603 335,5	100 591 495,9	85 579 656,3	70 567 816,8	55 555 977,2
2.1.	Основные средства (нетто), в том числе:	115 603 335,5	100 591 495,9	85 579 656,3	70 567 816,8	55 555 977,2
	Оборудование, техника и мебель	20 051 990,6	15 595 992,7	11 139 994,8	6 683 996,9	2 227 999,0
	Канторское оборудование и мебель	541 425,6	421 108,8	300 792,0	180 475,2	60 158,4
	Здания и сооружения	95 009 919,2	84 574 394,4	74 138 869,5	63 703 344,7	53 267 819,9
	Нематериальные активы	-	-	-	-	-
II. ПАССИВЫ		130 768 174,7	184 006 563,3	265 255 233,2	364 735 047,6	494 293 343,4
3.	Краткосрочные пассивы	-	-	-	-	-
3.1.	Текущая часть долгосрочных банковских кредитов	-	-	-	-	-
3.2.	Задолженность клиентам	-	-	-	-	-
3.3.	Начисленные проценты	-	-	-	-	-
4.	Долгосрочные пассивы	25 893 368,4	20 855 218,7	14 961 296,0	8 066 240,1	-
4.1.	Долгосрочные банковские кредиты	25 893 368,4	20 855 218,7	14 961 296,0	8 066 240,1	-
5.	Собственный капитал	104 874 806,3	163 151 344,6	250 293 937,2	356 668 807,5	494 293 343,4
5.1.	Уставный капитал	102 003 002,0	102 003 002,0	102 003 002,0	102 003 002,0	102 003 002,0
5.2.	Нераспределенная прибыль/убыток	2 871 804,3	61 148 342,7	148 290 935,2	254 665 805,6	392 290 341,5
5.3.	Резервный капитал	-	-	-	-	-

4.12. Экономическая эффективность (инвестиционная привлекательность) проекта

Таблица 37 Допущения при расчете экономической эффективности

WACC (годовой)	20,14%
WACC (квартальный)	5,04%
Безрисковая ставка	11,84%
Премия за риск	10,00%
Стоимость собственного капитала	21,84%
Доля собственного капитала	77,16%
Стоимость заемных средств	16,00%
Доля заемных средств	22,84%

Основными показателями экономической эффективности являются чистая приведенная стоимость – NPV, внутренняя норма доходности – IRR и срок окупаемости – PBP.

Таблица 38 Расчет экономической эффективности (инвестиционной привлекательности)

Наименование	Ед. изм.	Значение
NPV	сом	10 612 581,5
IRR	%	64,98%
PBP	квартал	10,50
	год	2,62

Проект эффективен при любом положительном значении чистой приведенной стоимости (NPV). Чем это значение больше, тем эффективнее проект. **Как видно из таблицы, NPV проекта положительный и равен 10 612 581,5 сом за 5 лет.**

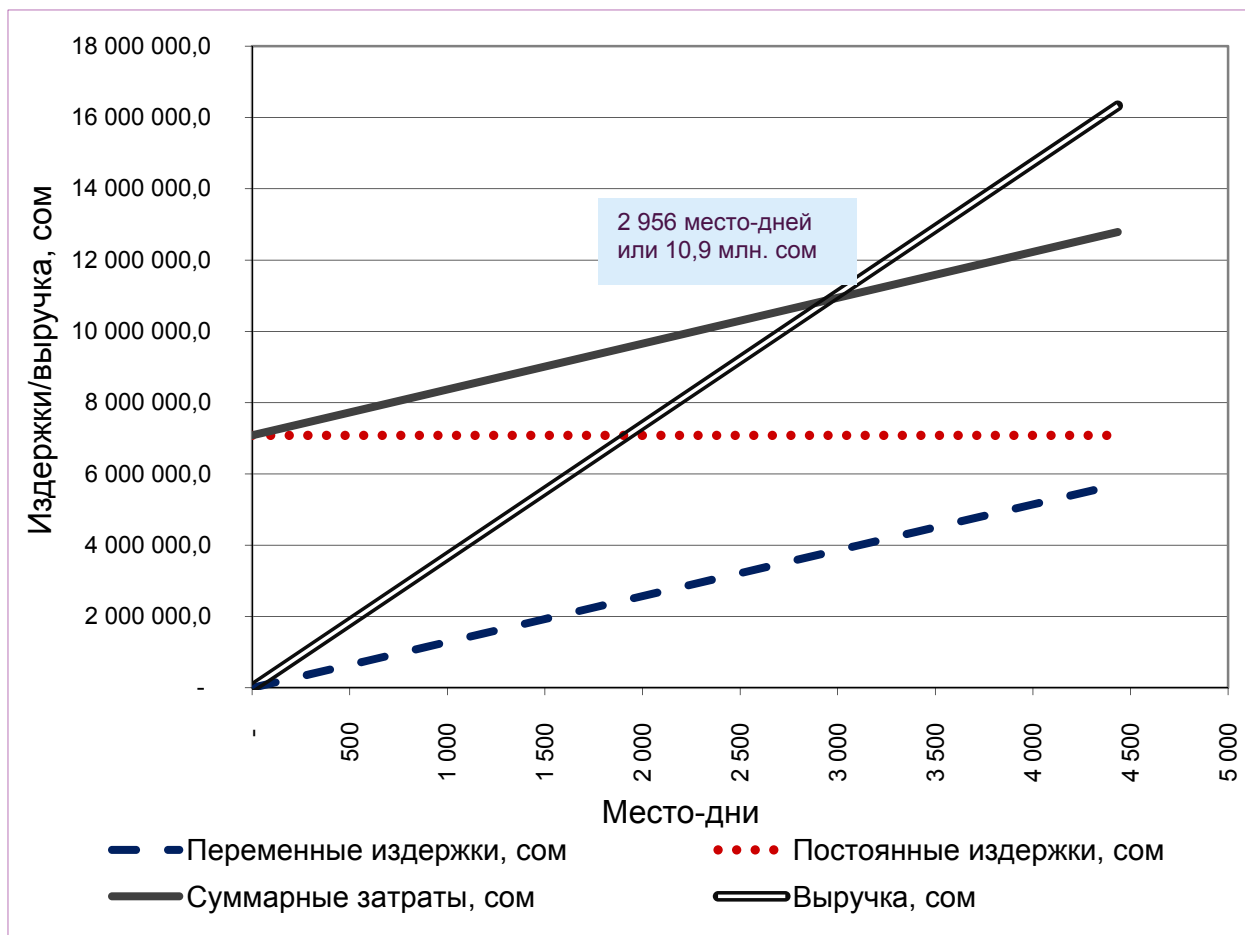
Значение внутренней нормы доходности – **IRR проекта в размере 64,98%** дает большое преимущество при выборе видов финансирования и их стоимости.

Срок окупаемости проекта – PBP составляет 10,5 квартала или 2,62 года с начала реализации проекта, при инвестициях в размере 132 203 002 сома или 2 188 791,4 доллар США, включая банковский кредит.

Диаграмма 10 График периода окупаемости проекта



Диаграмма 11 Точка безубыточности проекта



Санаторий достигает точки безубыточности после обслуживания 2 956 место-дней (ежегодный показатель). В денежном выражении – при достижении выручки в 10,9 млн. сомов.

4.13. Чувствительность проекта к рискам

Таблица 39 Анализ чувствительности проекта

Риски	Значение IRR, %	Значение NPV, сом	Прибыль, сом	Значение IRR % от баз.	Значение NPV % от баз.	Отклонение прибыли
Базовые	64,98%	10 612 582	392 290 341	1	100,00%	100,00%
Снижение заполняемости номеров и загрузки предоставления услуг на 3%	61,69%	1 493 514	376 278 640	94,93%	14,07%	95,92%
Снижение заполняемости номеров и загрузки предоставления услуг на 5%	59,49%	-4 586 536	365 603 033	91,55%	-43,22%	93,20%
Снижение заполняемости номеров и загрузки предоставления услуг на 10%	53,99%	-19 789 010	338 910 027	83,08%	-186,47%	86,39%
Удорожание капитальных расходов на 3%	62,72%	4 167 989	390 331 757	96,53%	39,27%	99,50%
Удорожание капитальных расходов на 5%	61,28%	-118 851	389 026 033	94,31%	-1,12%	99,17%
Удорожание капитальных расходов на 10%	57,88%	-10 805 455	385 761 725	89,07%	-101,82%	98,34%
Снижение цен номера и услуги санатория на 3%	61,64%	1 365 363	376 061 338	94,86%	12,87%	95,86%
Снижение цен номера и услуги санатория на 5%	59,41%	-4 799 450	365 242 002	91,44%	-45,22%	93,11%
Снижение цен номера и услуги санатория на 10%	53,83%	-20 211 481	338 193 663	82,85%	-190,45%	86,21%
Повышения уровня заработных плат на 3%	64,48%	9 274 061	390 543 761	99,23%	87,39%	99,55%
Повышения уровня заработных плат на 5%	64,15%	8 381 719	389 379 373	98,72%	78,98%	99,26%
Повышения уровня заработных плат на 10%	63,32%	6 150 878	386 468 405	97,45%	57,96%	98,52%