

**«...»**

**создание региональной сети малых  
отелей премиум класса  
Суворов Т.А.  
2011 год.**

# Структура

- 1. Представление проекта
- 2. Предпосылки
- 3. Концепция
- 4. План развития
- 5. Финансовые показатели
- 6. Инициатор проекта

# 1. Представление проекта

- **Видение**
- Создать в России крупнейшую региональную сеть малых отелей премиум класса под единым брендом.
- «...» – лидер в сегменте малых отелей премиум класса, приоритетно сфокусированный на сегмент бизнес туристов.
- В России нет сетевых малых отелей национального масштаба, приоритетно ориентированных на данный сегмент. Мы должны первыми занять пустующую нишу и стать эталоном.
- **Миссия**
- Профессиональное, искреннее, заботливое и беспроблемное служение нашим гостям.
- **Стратегия**
- Создание долгосрочного и экономически эффективного бизнеса за счет централизации ключевых функций, стандартизации массовых процессов и реализации сопутствующих услуг через внешние ресурсы.
- Пилот предполагает открытие и эксплуатацию 30 отелей по всей России с Управляющей компанией в Москве.

## 2. предпосылки

- В России сформировался класс бизнес туристов, который с одной стороны предъявляет высокие требования к уровню сервиса в гостиницах, а с другой стороны, ограничен командировочным лимитом. Сегодня на рынке в сегменте бизнес туризма отельеры сфокусировались на предложениях для ТОПов (уровень гостиниц 4-5\*). Далее фокус размыт. Четко сформулированного предложения с приоритетным фокусом на бизнес туриста с лимитом 3500 руб. за сутки проживания нет. Гостиницы 3\*, предлагающие услуги в этом ценовом диапазоне, уже не соответствуют возросшим запросам данного профиля гостя.
- Профиль потенциального гостя:
  - - возраст 30 – 45 лет;
  - - позиция – middle management РФ / иностранной, средней / крупной компании;
  - - среднее время проживания в отеле – 3 дня;
  - - расположение компании работодателя – областные, краевые центры РФ.

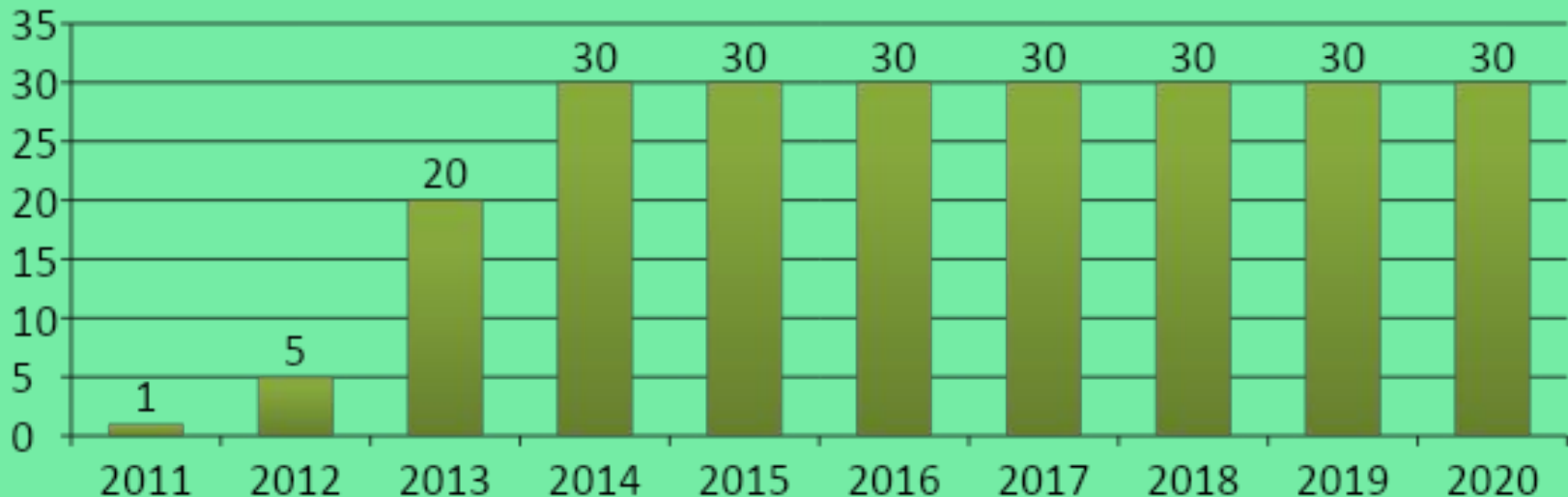
### 3. концепция

- Факторы успеха:
- 1. малый формат (до 9 номеров в отеле) и удобное расположение в центре города - прогнозируемость загрузки;
- 2. расположение в готовых зданиях - минимальные затраты на открытие и эксплуатацию;
- 3. короткий срок запуска отеля - быстрое вхождение на рынок;
- 4. реализация сопутствующих услуг через outsource - минимальные операционные затраты;
- 5. фокус на бизнес туристов с лимитом 3500 р., отсутствие необходимости применения специальных тарифов, отличных от бюджетных – прогнозируемость исполнения бюджета;
- 6. централизованное управление доходами – контроль выполнения планов по доходам.

## 4. План развития

Согласно модели фаза запуска делится на три стадии:

1. Режим запуска. Длится 5 месяцев;
2. Режим входа. Продолжительность 1 месяц. Предполагает процент заполняемости номеров в среднем 35% ;
3. Текущий режим. Предполагает процент заполняемости номеров в среднем 90%.
4. Старт проекта предполагает запуск 1 отеля. На этом этапе подтверждается правильность расчетов модели, происходит отладка основных процессов и процедур.



## 5. Финансовые показатели

Период планирования составляет 10 лет: с 2011 по 2021 гг.

Показатели эффективности рассчитываются на весь период планирования.

Прогноз денежного потока Проекта осуществлен в рублях.

По каждой позиции финансового плана приведены 4 варианта:

- Вариант 1 - 1 отель при условии аренды помещения. Расчет приведен в качестве эталона модели без затрат на Управляющую компанию;
- Вариант 2 - 1 отель при условии приобретения помещения в собственность. Расчет приведен в качестве эталона модели без затрат на Управляющую компанию;
- Вариант 3 - 30 отелей при условии аренды помещений с учетом затрат на Управляющую компанию;
- Вариант 4 - 30 отелей при условии приобретения помещений в собственность с учетом затрат на Управляющую компанию.







## 5. Финансовые показатели\_показатели эффективности\_Вариант 3

Период		год 1	год 2	год 3	год 4	год 5	год 6	год 7	год 8	год 9	год 10	Итого
Чистая выручка	тыс.руб.	2 529	22 788	101 468	281 171	385 398	384 345	384 345	384 345	385 398	385 398	2 717 185
EBITDA	тыс.руб.	-11 786	-10 961	8 490	109 540	181 302	179 766	179 766	179 766	180 819	180 819	1 177 519
% EBITDA	%	-466,0%	-48,1%	8,4%	39,0%	47,0%	46,8%	46,8%	46,8%	46,9%	46,9%	43,3%
Net profit	тыс.руб.	-12 110	-12 661	1 919	94 751	162 483	160 947	160 947	160 947	162 000	162 000	1 041 222
Net profit margin	%	-478,8%	-55,6%	1,9%	33,7%	42,2%	41,9%	41,9%	41,9%	42,0%	42,0%	38,3%
CADS (ЧДП до % и погашения кредитов)	тыс.руб.	353	3 245	14 329	18 984	173 893	172 357	172 357	172 357	173 410	173 410	1 074 693
CAPEX	тыс.руб.	-13 300	-44 800	-168 000	-112 000	0	0	0	0	0	0	-338 100
Net FCF	тыс.руб.	353	3 245	14 329	18 984	173 893	172 357	172 357	172 357	173 410	173 410	1 074 693
FCFF	тыс.руб.	-25 147	-56 255	-161 671	-8 016	173 893	172 357	172 357	172 357	173 410	173 410	786 693
FCFE	тыс.руб.	-25 147	-56 255	-161 671	-8 016	173 893	172 357	172 357	172 357	173 410	173 410	786 693
Остаток ден.средств на конец периода	тыс.руб.	353	3 597	17 926	36 910	210 803	383 160	555 517	727 873	901 283	1 074 693	1 074 693
Инв.кредит+капитал+займы учр.	тыс.руб.	25 500	59 500	176 000	27 000	0	0	0	0	0	0	288 000
норма доходности для акционеров	10,0%	90,9%	82,6%	75,1%	68,3%	62,1%	56,4%	51,3%	46,7%	42,4%	38,6%	
Средняя ставка кредитования	13,5%	88,1%	77,6%	68,4%	60,3%	53,1%	46,8%	41,2%	36,3%	32,0%	28,2%	
WACC	10,0%	90,9%	82,6%	75,1%	68,3%	62,1%	56,4%	51,3%	46,7%	42,4%	38,6%	

для инвесторов		год 1	год 2	год 3	год 4	год 5	год 6	год 7	год 8	год 9	год 10	Итого
DFCFE	тыс.руб.	-22 861	-46 492	-121 466	-5 475	107 974	97 291	88 446	80 406	73 543	66 857	318 222
NPV для инвесторов	тыс.руб.											318 222
IRR для инвесторов	%											36,8%

для акционеров		год 1	год 2	год 3	год 4	год 5	год 6	год 7	год 8	год 9	год 10	Итого
DFCFE	тыс.руб.	-22 861	-46 492	-121 466	-5 475	107 974	97 291	88 446	80 406	73 543	66 857	318 222
NPV для акционеров	тыс.руб.											318 222
IRR для акционеров	%											36,8%
PBP (срок окупаемости проекта)	лет	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,4	0,00	0,00	0,00	0,00	5,45
DPBP (срок окупаемости проекта дисконтированный)	лет	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,91	0,00	0,00	0,00	0,00	5,91



## 5. Финансовые показатели\_показатели эффективности\_Вариант 4

Период		год 1	год 2	год 3	год 4	год 5	год 6	год 7	год 8	год 9	год 10	Итого
Чистая выручка	тыс.руб.	2 529	22 788	101 468	281 171	385 398	384 345	384 345	384 345	385 398	385 398	2 717 185
EBITDA	тыс.руб.	-10 406	-4 016	40 184	167 156	247 267	246 214	246 214	246 214	247 267	247 267	1 673 360
% EBITDA	%	-411,4%	-17,6%	39,6%	59,4%	64,2%	64,1%	64,1%	64,1%	64,2%	64,2%	61,6%
Net profit	тыс.руб.	-10 982	-6 960	28 480	142 722	217 248	216 195	216 195	216 195	217 248	217 248	1 453 589
Net profit margin	%	-434,2%	-30,5%	28,1%	50,8%	56,4%	56,3%	56,3%	56,3%	56,4%	56,4%	53,5%
CADS (ЧДП до % и погашения кредитов)	тыс.руб.	233	4 391	23 223	24 099	239 858	238 805	238 805	238 805	239 858	239 858	1 487 934
CAPEX	тыс.руб.	-24 500	-89 600	-336 000	-224 000	0	0	0	0	0	0	-674 100
Net FCF	тыс.руб.	233	4 391	23 223	24 099	239 858	238 805	238 805	238 805	239 858	239 858	1 487 934
FCFF	тыс.руб.	-34 967	-94 110	-297 977	-62 401	239 858	238 805	238 805	238 805	239 858	239 858	946 534
FCFE	тыс.руб.	-34 967	-94 110	-297 977	-62 401	239 858	238 805	238 805	238 805	239 858	239 858	946 534
Остаток ден.средств на конец периода	тыс.руб.	233	4 623	27 846	51 946	291 804	530 608	769 413	1 008 218	1 248 076	1 487 934	1 487 934
Инв.кредит	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инв.кредит+капитал+займы учр.	тыс.руб.	35 200	98 500	321 200	86 500	0	0	0	0	0	0	541 400
норма доходности для акционеров	10,0%	90,9%	82,6%	75,1%	68,3%	62,1%	56,4%	51,3%	46,7%	42,4%	38,6%	
Средняя ставка кредитования	13,5%	88,1%	77,6%	68,4%	60,3%	53,1%	46,8%	41,2%	36,3%	32,0%	28,2%	
WACC	10,0%	90,9%	82,6%	75,1%	68,3%	62,1%	56,4%	51,3%	46,7%	42,4%	38,6%	
<b>для инвесторов</b>		<b>год 1</b>	<b>год 2</b>	<b>год 3</b>	<b>год 4</b>	<b>год 5</b>	<b>год 6</b>	<b>год 7</b>	<b>год 8</b>	<b>год 9</b>	<b>год 10</b>	<b>Итого</b>
DFCFE	тыс.руб.	-31 789	-77 776	-223 874	-42 621	148 933	134 799	122 545	111 404	101 723	92 476	335 820
NPV для инвесторов	тыс.руб.											335 820
IRR для инвесторов	%											27,5%
<b>для акционеров</b>		<b>год 1</b>	<b>год 2</b>	<b>год 3</b>	<b>год 4</b>	<b>год 5</b>	<b>год 6</b>	<b>год 7</b>	<b>год 8</b>	<b>год 9</b>	<b>год 10</b>	<b>Итого</b>
DFCFE	тыс.руб.	-31 789	-77 776	-223 874	-42 621	148 933	134 799	122 545	111 404	101 723	92 476	335 820
NPV для акционеров	тыс.руб.											335 820
IRR для акционеров	%											27,5%
PBP (срок окупаемости проекта)	лет	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,0	0,05	0,00	0,00	0,00	6,05
DPBP (срок окупаемости проекта дисконтированный)	лет	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,75	0,00	0,00	0,00	6,75

## 6. Инициатор проекта

Суворов Т.А. – Директор Центрального Региона (макрорегион Центр) ООО «Престиж-Интернет» (Энфорта) [www.enforta.ru](http://www.enforta.ru) .

Компания представляет профессиональные услуги связи более чем в 200 городах РФ, клиентская база – свыше 40.000 корпоративных клиентов.

В телекоммуникационном бизнесе более 10 лет.

Прошел путь от продавца в Компании ТрансТелеКом [www.ttk.ru](http://www.ttk.ru) до Директора по продажам в странах СНГ. Развил данное направление с «нуля».

В 2006 году присоединился к команде Виктора Ратникова (экс-президент ЗАО «Компания ТрансТелеКом») в компании Энфорта в качестве Директора по корпоративным продажам. Далее последовательно занимал позиции Коммерческого директора Центрального Региона, Директора Центрального Региона.

Совместно со своей командой запустил с «нуля» 15 филиалов, вывел из многолетнего «кризиса» приобретенный филиал компании «АртКомьюникейшин» в Санкт-Петербурге.

Контактные данные:

Тел. моб.: + 7 919 100 50 62

E-mail: [suvorovtimur@gmail.com](mailto:suvorovtimur@gmail.com)