

**АО «УЗБЕКИСТОН»
ООО «ИНКОМПРОЕКТ»**

БИЗНЕС-ПЛАН
**«МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ САНАТОРИЯ
«УЗБЕКИСТОН» В Г. ЯЛТА»**

г. Ташкент, 2019 г.

Утверждено:
Протокол общего собрания акционеров
АО «Узбекистон» № _____
От «_____» _____ 2019 г.

Согласовано:
Председатель
Наблюдательного Совета
АО «Узбекистон»

Внесено:
Генеральный Директор
АО «Узбекистон» Абиджаноа Т. К.

_____ М.П.

Разработано:
ООО «ИНКОМПРОЕКТ»
Директор Рахманов Р.Р

_____ М.П.

Адрес:
Тел.
e-mail:
Web-site

г. Ташкент, ул. С.Азимова 79
+99890 186 74 38
incomproject@gmail.com
www.icp.uz

Содержание

1. ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ.....	4
2. ЗАКАЗЧИК ПРОЕКТА.....	8
2.1. ОБЩИЕ ДАННЫЕ.....	8
2.2. ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ.....	13
2.3. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ.....	17
3. РЫНОК И КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА.	30
3.1. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА.	30
3.1.1. <i>Определение целевых сегментов рынка.</i>	30
3.1.2. <i>Показатели выездного туризма Узбекистана.</i>	30
3.1.3. <i>Основные показатели туризма России.</i>	33
3.2. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА.	36
3.2.1. <i>Показатели развития туризма курортно-рекреационной зоны.</i>	36
3.2.2. <i>Место санатория на рынке, преимущества и недостатки.</i>	36
4. МЕРЫ РАЗВИТИЯ.	37
4.1. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НЕДОСТАТКИ.....	37
4.2. РЕКОМЕНДУЕМЫЕ МЕРЫ.	39
4.2.1. <i>Оптимизационные меры.</i>	40
4.2.2. <i>Инвестиционные меры.</i>	41
4.2.3. <i>Сценарии внедрения.</i>	47
5. ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ФИНАНСОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.	50
5.1. ОКРУЖАЮЩАЯ ФИНАНСОВАЯ СРЕДА И УСЛОВИЯ РАСЧЕТНОЙ МОДЕЛИ.....	50
5.2. РЕЗУЛЬТАТЫ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	51
6. РАСЧЕТНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ - МОДЕЛИ ПО ВАРИАНТАМ.	56
6.1. РАСЧЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ МОЩНОСТИ.	56
5.2. ВАРИАНТ 1А. «БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ С ТЕКУЩЕЙ ЗАГРУЗКОЙ».	60
5.2.1. <i>Услуги и формирование выручки.</i>	60
5.2.2. <i>План по персоналу.</i>	63
5.2.3. <i>Прямые издержки.</i>	65
5.2.4. <i>Прочие издержки.</i>	67
5.2.5. <i>Финансовые результаты.</i>	68
5.3. ВАРИАНТ 1Б «БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ С ПРИРОСТОМ ЗАГРУЗКИ»	72
5.3.1. <i>Услуги и формирование выручки.</i>	72
5.3.2. <i>План по персоналу.</i>	74
5.3.3. <i>Прямые издержки.</i>	75
5.3.4. <i>Финансовые результаты.</i>	77
5.4. ВАРИАНТ 2А. «ФИНАНСИРОВАНИЕ С КРЕДИТОМ ПРИ ТЕКУЩЕЙ ЗАГРУЗКЕ».	83
5.4.1. <i>Услуги и формирование выручки.</i>	83
5.4.2. <i>План по персоналу.</i>	85
5.4.3. <i>Прямые издержки.</i>	86
5.4.5. <i>Финансирование и финансовые результаты.</i>	88
5.5. ВАРИАНТ 2Б. «ФИНАНСИРОВАНИЕ С КРЕДИТОМ С ПРИРОСТОМ ЗАГРУЗКИ».	93
5.5.1. <i>Услуги и формирование выручки.</i>	93
5.5.2. <i>План по персоналу.</i>	95
5.5.3. <i>Прямые издержки.</i>	96
5.5.4. <i>Финансирование и финансовые результаты.</i>	98

1. ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ.

Настоящий бизнес-план разработан как оценка комплекса мер по развитию санаторно-курортной деятельности санатория «Узбекистан» в г. Ялта.

Санаторий «Узбекистан» в г. Ялта является самостоятельным юридическим лицом по законодательству Российской Федерации, 100% уставного фонда которого принадлежит АО «O'zbekiston».

Номинальный номерной фонд санатория составляет 188 номеров на 384 койко-мест, из которых в настоящий момент полностью пригодны к эксплуатации 78 номеров на 160 койко-мест. Оставшиеся мощности требуют капитального ремонта и оснащения инвентарем и мебелью. Кроме того, санаторий располагает объектом незавершенного строительства – пансионатом «Мать и дитя» на горе Могаби с потенциальной мощностью в 60 номеров на 100-120 койко-мест. Также на территории санатория расположены 2 начатых к строительству коттеджа (имеются лишь фундаменты) и старый корпус (бывший туберкулезный пансионат), построенный в начале 20-го века и находящийся в аварийном состоянии как вследствие попадания авиабомбы в период 2-й мировой войны, так и ввиду неблагоприятной оползневой обстановки.

Уровень технического оснащения медицинского блока санатория заметно отстает от современных требований как с точки зрения качества, так и количества необходимых медицинских и физиотерапевтических приборов, оборудования и инвентаря.

Персонал санатория имеет хороший личный опыт, однако, более половины работников – пред-пенсионного и пенсионного возраста.

С учетом недостаточной обеспеченности санатория специальным оборудованием и преобладания среди специалистов санатория работников с устаревшими взглядами и представлениями о современных методах и программах лечебно-оздоровительных и санаторных практик, санаторий практически работает как приморский курорт. Вследствие этого заполняемость санатория обеспечена только в течение пляжного сезона – с июня по август.

Кроме того в санатории совершенно не поставлена работ по реализации путевок. Санаторий работает по принципу «АО «Узбекистон» реализует путевки санаторий «Узбекистан» принимает отдыхающих». Реализация путевок осуществляется скорее административными методами, а не реальными рыночными механизмами.

В результате объект на протяжении последних лет демонстрирует отрицательные значения финансово-экономических показателей.

Соответственно, для коренного улучшения деятельности санатория и его финансово-экономических показателей, выведения его на уровень самоокупаемости и прибыльности, перевода деятельности санатория на современный эффективный уровень необходимы как меры инвестиционного характера, направленные на восстановление и дальнейшее расширение коечного фонда, так и меры по оптимизации систем управления и учета (в том числе – и

корпоративного и управленческого), развития именно санаторных услуг с целью расширения сезона и увеличения заполняемости.

В ходе разработки данного бизнес-плана были рассмотрены несколько базовых сценариев.

А. Сценарии финансирования.

1-й из рассмотренных подходов предусматривал меры по оптимизации деятельности санатория за счет внутренних ресурсов для вывода его на уровень прибыльности и самоокупаемости с последующим решением радикальных инвестиционных задач. Однако, выполненные расчеты показали, что только для выхода на уровень самоокупаются санаторию потребуется 3-4 года санационных мероприятий и мер по развитию. И только тогда санаторий мог бы претендовать на привлечение кредитных ресурсов из обычных источников. С учетом того, что инвестиционная программа санатория рассчитана на 3-4 года, общая длительность проекта по развитию может достичь 8-10 лет с учетом времени на привлечение финансирования. Естественно, что такой сценарий не может быть приемлемым, и далее не рассматривался.

2-й подход предусматривает централизованные инвестиции на выполнение всей инвестиционной программы согласно разработанной дорожной карты.

3-й подход предусматривает централизованные инвестиции на выполнение инвестиционной программы по восстановлению мощности и кредитование мер по расширению мощности.

Б. Сценарии операционной деятельности.

При моделировании проекта были рассмотрены два основных сценария операционной деятельности – «как есть» и с учетом мер по развитию санаторной деятельности и «расширения» сезона.

Были выполнены расчеты эффективности для сочетаний этих сценариев.

Результаты выполненных расчетов показывают, что только инвестиционные меры, без мер, направленных на развитие и расширение санаторно-оздоровительных услуг, направленных на оптимизацию систем управления, применения реальных методов продвижения услуг на рынке, не сделают санаторий прибыльным.

При этом наиболее эффективным, особенно – для собственника объекта является вариант с реализацией мер по увеличению среднегодовой загрузки санатория с текущих 25-35% до 55-60% с реализацией инвестиционных мер как за счет централизованных инвестиций (на восстановление мощности) так и заемно-кредитных ресурсов (расширение мощности).

Таблица 1.1.

**Основные производственно-экономические показатели
и интегральные показатели эффективности по вариантам – проект в целом.**

Показатель	индекс	ед. изм.	Варианты финансирования			
			только бюджет		бюджет и кредит	
			среднегодовой уровень загрузки			
			60%	30%	60%	30%
Объем инвестиций	I	тыс. руб	1 266 655,0	1 266 655,0	1 266 655,0	1 266 655,0
В том числе:						
централизованные средства			1 266 655,0	1 266 655,0	873 405,0	873 405,0
за счет кредита			0,00	0,00	393 250,0	393 250,0
доля кредитов			0,0%	0,0%	31,0%	31,0%
Коечный фонд после инвестиций		койко-мест	504	504	504	504
Среднегодовая мощность после инвестиций		койко-дней	181 440	181 440	181 440	181 440
Среднегодовая загрузка		койко-дней	108 864	54 432	108 864	54 432
Среднегодовое число путевок (14 дн.)		чел.	7 776	3 888	7 776	3 888
Показатели эффективности (проект в целом)						
Ставка дисконтирования	г	% годовых	8,25%	8,25%	8,25%	8,25%
Чистый доход	NV	тыс. руб	2 837 486,25	341 963,83	2 863 440,75	367 918,33
Чистый приведенный доход	NPV	тыс. руб	404 819,83	-278 508,45	419 414,81	-278 508,45
Внутренняя норма рентабельности	IRR	% годовых	11,19%	2,05%	11,30%	2,21%
Период окупаемости	PB	лет.	9,9	16,8	9,8	16,6
Дисконтированный период окупаемости	DPB	лет.	14,59	более 20 лет	14,4	более 20 лет
Индекс прибыльности	PI	ед.	3,24	1,27	3,26	1,29
Дисконтированный индекс прибыльности	DPI	ед.	1,32	0,52	1,33	0,53
Средняя норма рентабельности	ARR	%	16,20%	6,35%	16,30%	6,45%

Таблица 1.2.

**Основные производственно-экономические показатели
и интегральные показатели эффективности по вариантам – выгоды инвестора (собственника).**

Показатель	индекс	ед. изм.	Варианты финансирования			
			только бюджет		бюджет и кредит	
			среднегодовой уровень загрузки			
			60%	30%	60%	30%
Показатели эффективности (для инвестора)						
Объем инвестиций	I	тыс. руб	1 266 655,00	1 266 655,00	873 405,00	873 405,00
Ставка дисконтирования	г	% годовых	8,25%	8,25%	8,25%	8,25%
Чистый доход	NV	тыс. руб	2 837 486,25	341 963,83	2 769 060,75	273 538,33
Чистый приведенный доход	NPV	тыс. руб	404 819,83	-278 508,45	524 019,92	-278 508,45
Внутренняя норма рентабельности	IRR	% годовых	11,19%	2,05%	12,97%	1,97%
Период окупаемости	PB	лет.	9,9	16,8	10,2	17,5
Дисконтированный период окупаемости	DPB	лет.	14,59	более 20 лет	13,4	более 20 лет
Индекс прибыльности	PI	ед.	3,24	1,27	4,17	1,31
Дисконтированный индекс прибыльности	DPI	ед.	1,32	0,52	1,60	0,44
Средняя норма рентабельности	ARR	%	16,20%	6,35%	20,85%	6,57%

2. ЗАКАЗЧИК ПРОЕКТА.

2.1. Общие данные.

Санаторий «Узбекистан» расположен в лесной зоне на северо-восточном склоне массива Могаби приморского ландшафтного яруса центральной части Южного берега Крыма предгорной лесопарковой зоны г. Ялта. Расстояние от санатория до центра города Ялта – 8 км, до берега Черного моря – 6 км.

В системе физико-географического районирования территория санатория лежит:

- провинция – Горный Крым; область – Крымская южнобережная
- субсредиземноморская;
- район – Западный;
- местность – пологонаклонно – террасное оползневое низкогорье с дубовыми, дубово-фисташковыми шибляками и фриганоидными зарослями на коричневых почвах.

Профиль санатория общесоматический.

Согласно Устава санатория основной вид деятельности санатория – удовлетворение общественной потребности в санаторно-курортном обслуживании граждан, содействие оздоровлению населения, популяризация здорового образа жизни, охрана здоровья граждан, осуществление лечения, профилактики и реабилитации с применением физиотерапевтических методов, диетотерапии, лечебной физкультуры и других методов лечения.

Лечебно-диагностическая база представлена:

Диагностические кабинеты:

- функциональной диагностики,
- ультразвуковой диагностики,
- оториноларингологический,
- гинекологический;
- стоматологический
- окулиста.

Лечебные кабинеты:

- электросветолечения,
- подводного душа-массажа,
- ароматотерапии,
- лечебной физкультуры,
- массажа,
- процедурный,
- ингаляторий,
- ванное отделение,
- фитобар,
- гидроколонотерапия,

- кабинет психологической разгрузки,
- лечебный пляж с медпунктом.
- галотерапии
- сухих углекислых ванн
- изолятор.

Физиотерапевтическое лечение:

- лечебные ванны,
- подводный душ-массаж,
- электролечение,
- светолечение,
- оксигенотерапия,
- массаж классический,
- массаж механический,
- ультразвукотерапия,
- магнитотерапия,
- лазеротерапия,
- ингаляции,
- воздушные ванны,
- купание в море,
- фитотерапия,
- ароматерапия,
- гидроколonoтерапия,
- сухие углекислые ванны,
- галотерапия.

Психоневрологическая помощь:

- коллективная, индивидуальная психотерапия

Стоматологическая помощь:

- терапевтическое лечение;
- неотложная стоматологическая помощь.

Лечебная физкультура:

- терренкур, утренняя гигиеническая гимнастика, ЛФК, ближний туризм, пешеходные прогулки.

Диетическое питание:

- 4 разовое по заказу меню.

Природные условия сформировали в этих местах уникальный климат, соответствующий приморскому средиземноморскому типу. Благоприятные климатические условия, ионизированный, насыщенный кислородом и фитонцидами воздух способствует лечению хронических заболеваний легких и верхних дыхательных путей; сердечно — сосудистой и нервной систем.

Высокая температура и низкая влажность способствуют выделению растениями летучих фитонцидов – важного физиологически активного фактора воздействия растений на человека, что используется в лечебных целях.

Опасные климатические явления – отсутствуют.

На территории санатория имеется особо охраняемая природная территория – Парк-памятник садово-паркового искусства регионального значения Республики Крым «Парк Эмира Бухарского Сейид-Абдул-Ахад-Хана» площадью 9,5 га. В парке произрастают крупные старые секвойядендроны гигантские, тис ягодный, сосны - крымская, алеппская, итальянская и судакская, кедр атласский и гималайский, ель колючая, калоцедрус, кипарисовик Лавсона и т. д. Богатством ассортимента характеризуется группа красивоцветущих кустарников, в том числе розы, олеандр, золотой дождь, гортензия, японская айва, форзиция, сирень.

Санаторий располагает собственным благоустроенным галечным пляжем с теневыми навесами для проведения процедур аэро-гелио-талассо-терапии. Пляж расположен в 6 км. от основной территории санатория. Доставка на пляж и с пляжа входит в стоимость путевки и осуществляется автобусами санатория по графику.

Санаторий пользуется земельными участками общей площадью 23,4 га на основании:

- государственного акта на право постоянного пользования землей II-КМ № 001563 от 15.04.1994 года (основная территория) – 22,79 га;
- государственного акта на право постоянного пользования землей I-КМ № 003401 от 06.07.2001 года (территория набережной пляжа и КНС) – 0,4633 га;
- договора аренды земли на 49 лет от 18.10.2001 года № 4 (пляжная территория, галечная часть) – 0,1678 га.

Всего территория 23,4211 га, в т.ч.:

- под застройкой 1,4456 га;
- площадь внутриплощадочных дорог и площадок – 8,6905 га;
- площадь под озеленением благоустройством – 13,285 га.

Территория общей площадью 22,79 га включает в себя:

- земли основной территории – 15,88 га, в т.ч. парк-памятник 9,5 га;
- земли пансионата «Мать и дитя» - 3,11 га;
- земли гаража – 3,8 га (в т.ч. гараж – 0,1688 га).

На **основной территории (15,88 га)** расположены следующие здания:

1. Спальный корпус №1 (Дворец Эмира Бухарского).
2. Корпус №2.
3. Корпус №3.
4. Корпус №5.
5. Спальный корпус №6.
6. Спальный корпус № 7 (блок 1, блок 2 и блок 3).
7. Корпус №8.
8. Клуб – столовая.
9. Чайхана.
10. ЦТП (теплопункт).
11. КПП № 1.
12. КПП № 2.
13. Коттедж №1.
14. Коттедж № 2 (незавершенный строительством).
15. Коттедж № 3 (незавершенный строительством).

На **территории парка-памятника (9,5 га)**:

- площадь застройки – 0,17 га;
- площадь асфальтобетонного покрытия – 0,62 га;
- площадь плиточного покрытия – 0,50 га;
- площадь зеленых насаждений - 7,82 га;
- площадь грунтовых дорог – 0,33 га.

Территории функциональных подзон парка-памятника (9,5 га):

- Культурно-просветительских мероприятий – 0,60 га;
- Массово-зрелищных и спортивных мероприятий – 0,44;
- Тихого отдыха и прогулок – 8,46 га.

На **территории пансионата «Мать и дитя» (3,11 га)** расположены:

1. Пансионат «Мать и дитя» (незавершенный строительством).
2. Жилфонд (2 здания, подлежащие сносу и отселению жильцов в соответствии с решением исполнительного комитета Ялтинского городского совета от 24.03.1990 г. № 123(2)).

На **пляжной территории (0,63 га)** расположены:

1. Климатопавильон.
2. Канализационно-насосная станция.
3. Теневые навесы в количестве 2 шт.
4. Пляжные сооружения – 33 объекта (подпорные стены, оградные стены, ступени, площадки, буны, мощение, отмостка).
5. 2 карты пляжа (галечная часть) общей площадью 0,1678 га.

На землях гаража (3,8 га) расположено гаражное хозяйство (здания и сооружения) площадью 0,1688 га.

Общий номерной фонд санатория составляет 350 койко-мест, в том числе:

- 160 койко-мест – функционирующие;
- 190 койко-мест – подлежащие капитальному ремонту (спальный корпус № 7 блок 1 – 60 койко-мест и блок 2 – 130 койко-мест).

При вводе в эксплуатацию после строительства пансионата «Мать и дитя» (на 100 койко-мест), спального корпуса №5 и 3-х коттеджей (на 30 койко-мест) общий номерной фонд санатория может составить 480 койко-мест.

Системы инженерного обеспечения:

Водоснабжение

А) основной источник водоснабжения для хозяйственных нужд:

- о Ввод №1 – Водомерный узел д.=80 (водомер – 1 шт., задвижка д.=80 – 2 шт., обратный клапан – 1 шт., фильтр – 1 шт.).
- о Водовод д.=100 мм протяженностью 30 пм.
- о Ввод №2 – Водомерный узел д.=50 (водомер – 1 шт., задвижка д.=50 – 2 шт., обратный клапан – 1 шт., фильтр – 1 шт.).
- о Водовод д.=110 мм протяженностью 305 пм, д.=76 мм – 405 пм, д.=50 мм – 65 пм.

Б) резервные источники водоснабжения для хозяйственных нужд:

Два резервуара V=200 м³ и 50 м³.

В) основной и резервные источники водоснабжения для технических нужд – технический водопровод д.=63 мм – 705 пм. Источник – озеро Могаби.

Канализация:

Канализация санатория: Канализация самотечная д.=300 мм протяженностью 508 пм, д.=150 мм – 780 пм, д.=100 мм – 855 пм. Выпуск канализации осуществляется в городской канализационный коллектор.

Канализация климатопавильона на пляже: Канализация напорная из стальных труб - два параллельных трубопровода общей протяженностью 1136 пм: д.=100 мм - 168 пм, д.=150 мм - 968 пм. Стоки перекачиваются от КНС в городской канализационный коллектор.

Энергоснабжение:

Основная территория – ТП-472 (два силовых трансформатора по 400 кВА, принадлежат Крымэнерго). Договорная мощность – 600 кВт. Запитаны нагрузки санатория на основной территории. Здание – одноэтажное, каменное.

Основная территория – ТП-682, встроенная в РП-65 (один силовой трансформатор 400 кВА, принадлежит Крымэнерго). Договорная мощность – 130 кВт. Создана кольцевая система по сетям 0,4кВ, запитаны нагрузки санатория. Здание – одноэтажное, каменное.

Территория пляжа - ТП-568, встроенная в здание КНС климатопавильона (два силовых трансформатора по 630 кВА, принадлежат Крымэнерго). Договорная мощность – 120 кВт. Здание двухэтажное, каменное.

Территория гаража: Договорная мощность – 50 кВт. Запитана от ТП-682.

Территория общежития Могаби: Договорная мощность – 8 кВт. Запитана от ТП-682 (через ВЛ-0,4 кВ).

Газоснабжение: Газопровод низкого давления д.=89 мм для подачи газа в котельную после ШГРП (горгаз).

Котельная. Газовая котельная – на природном газе. Оборудование – 2 газовых котла мощностью по 500 кВт, 2 электрических котла по 24 кВт (для обогрева Корпуса № 3). В Корпусе № 1 - 2 электрических котла по 24 кВт (для обогрева Корпуса № 1).

2.2. Основные производственно-экономические показатели.

Санаторий осуществляет свою деятельность практически лишь в летние месяцы – с июня по август-сентябрь, при этом в августе наблюдается работа с перегрузкой, средняя заполняемость составляет более 120%. В целом финансовые результаты деятельности санатория отрицательные – объект хронически убыточен.

Таблица 2.1.

Сопоставление основных доходных и расходных статей.¹

Статьи доходов/расходов	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Выручка от реализации услуг	16 221,0	52 060,0	77 439,0	61 463,0	46 030,0
Затраты на персонал	14 217,3	14 235,4	32 683,1	31 896,5	30 987,2
Затраты на энергоносители	2 466,0	3 008,0	3 617,0	3 510,0	3 247,0
Выплаченные налоги и сборы	869,0	5 416,0	4 515,0	5 103,0	7 550,0
Затраты на продукты питания	2 503,0	9 676,0	17 271,0 ²	14 279,0	10 168,0
Расходы периода (без питания)	3 050,9	9 791,5	14 564,8	8 453,3	10 984,0
ИТОГО расходов	23 106,2	42 126,9	72 650,9	63 241,8	62 936,2
Прибыль/убыток	-6 885,2	9 933,1	4 788,1	-1 778,8	-16 906,2
<i>рентабельность</i>	<i>-42,4%</i>	<i>19,1%</i>	<i>6,2%</i>	<i>-2,9%</i>	<i>-36,7%</i>

¹ Без учета амортизации

² Ориентировочно-расчетные значения – по среднему.

Таблица 2.2.

Основные производственно-экономические показатели³

№ п.п.	Показатель	ед. изм.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	Формирование выручки						
1.1.	Число пациентов в т.ч.	чел.	370	1 170	1 406	1 073	907
	- граждане Узбекистана	чел.	370	1 149	1 397	1 032	855
	- граждане зарубежных стран	чел.	0	2	0	0	4
	- граждане РФ	чел.	0	19	9	41	48
1.2.	Оборот коек	койко-дни		15 877	18 911	15 680	12 873
1.3.	Выручка от реализации услуг	тыс.руб.	16 221,0	52 060,0	77 439,0	61 463,0	46 030,0
2	Численность персонала, всего, в т.ч.	чел.	244	241	243	248	254
2.1.	АУП	чел.	22	22	23	21	20
2.2.	Медперсонал, из них	чел.	88	85	85	87	87
	- врачи	чел.	12	12	12	10	10
	- средний медперсонал	чел.	36	35	35	37	37
	- младший медперсонал	чел.	40	38	38	40	40
2.3.	ИТР	чел.	21	16	17	17	17
2.4.	Основные рабочие	чел.	58	60	60	69	69
2.5.	Вспомогательные рабочие	чел.	55	58	58	54	61
3	Затраты на персонал	тыс.руб	14 217,3	14 235,4	32 683,1	31 896,5	30 987,2
3.1.	АУП	тыс.руб	2 075,0	3 230,3	4 246,1	4 666,5	5 158,9
3.2.	Медперсонал	тыс.руб	1 985,4	4 067,5	6 153,8	5 809,3	5 202,5
3.3.	ИТР	тыс.руб	1 935,3	2 739,2	3 271,2	3 427,9	3 404,3
3.4.	Основные рабочие	тыс.руб	7 127,2	2 258,3	16 018,3	15 566,8	15 005,9
3.5.	Вспомогательные рабочие	тыс.руб	1 094,4	1 940,1	2 993,7	2 426,0	2 215,6
4	Энергозатраты						
4.1.	Затраты электроэнергии	тыс. квт.-ч.	551,0	552,0	614,0	658,0	577,0
4.2.	Затраты газа	тыс. куб.м.	37,0	31,0	29,0	26,0	23,0
4.3.	Затраты мазута	тн.	-	-	-	-	-
4.4.	Затраты воды	тыс. куб.м.	7,0	8,0	9,0	9,0	8,0
5	Затраты на энергоносители	тыс.руб.	2 466,0	3 008,0	3 617,0	3 510,0	3 247,0
5.1.	Затраты электроэнергии	тыс.руб.	1 655,0	2 300,0	2 910,0	2 791,0	2 570,0
5.2.	Затраты газа	тыс.руб.	460,0	262,0	224,0	209,0	187,0
5.3.	Затраты мазута	тыс.руб.	-	-	-	-	-
5.4.	Затраты воды	тыс.руб.	351,0	446,0	483,0	510,0	490,0
6	Выплаченные налоги, в т.ч.	тыс.руб.					
6.1.	Налог на имущество	тыс.руб.	-	3 983,0	3 005,0	2 327,0	1 755,0
6.2.	Земельный налог	тыс.руб.	609,0	1 204,0	1 282,0	2 637,0	5 652,0
6.3.	Аренда земли	тыс.руб.	53,0	112,0	119,0	124,0	129,0
6.4.	Плата за негативное воздействие на окружающую среду	тыс.руб.	18,0	114,0	94,0	0,0	0,0
6.5.	Транспортный налог	тыс.руб.	-	3,0	15,0	15,0	14,0
6.6.	Налог на воду	тыс.руб.	11	-	-	-	-
6.7.	Туристический сбор	тыс.руб.	178	-	-	-	-
7	Затраты на продукты питания	тыс.руб.	2 503,0	9 676,0	17 271,0	14 279,0	10 168,0

³ По данным санатория

Таблица 2.3.

Сезонные колебания оказания услуг.

Период	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	Всего:
2015 г.	0	0	0	0	5	1 757	4 871	6 908	2 138	198	0	0	15 877
2016 г.	0	0	0	0	109	2 809	5 406	6 255	4 083	249	0	0	18 911
2017 г.	0	0	0	0	93	1 564	5 005	5 895	3 047	76	0	0	15 680
2018 г.	0	0	0	0	0	878	4 212	4 921	2 592	270	0	0	12 873
Всего:	0	0	0	0	207	7 008	19 494	23 979	11 860	793	0	0	63 341
Заполняемость, %													
2015 г.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	36,6%	98,2%	139,3%	44,5%	4,0%	0,0%	0,0%	27,2%
2016 г.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%	58,5%	109,0%	126,1%	85,1%	5,0%	0,0%	0,0%	32,4%
2017 г.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%	32,6%	100,9%	118,9%	63,5%	1,5%	0,0%	0,0%	26,8%
2018 г.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	18,3%	84,9%	99,2%	54,0%	5,4%	0,0%	0,0%	22,0%
Всего:	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%	36,5%	98,3%	120,9%	61,8%	4,0%	0,0%	0,0%	27,1%

Диаграмма 2.1.



Диаграмма 2.2.



Как можно увидеть из вышеприведенных таблиц и диаграмм, в течение последних 3-х лет количество отдыхающих в санатории неуклонно снижается, санаторий имеет выраженные сезонные колебания оказания услуг.

Основной статьей затрат, как это ни удивительно, оказывается заработная плата, составляющая 67,3% от доходных и 49,2% от суммы расходных статей.

При рассмотрении кадрового состава административного и хозяйственного персонала (по медицинскому персоналу данные не были представлены) видно, что в возрастной категории «выше среднего» (старше 51 года) находится более 2/3 работников санатория, в том числе – старше 61 года – 37,1%, при этом необходимо отметить, что в санатории трудятся и вовсе ветераны возрастом старше 71 года (8 человек, 9% фактической численности АУП и АХО).

Таблица 2.4.

Возрастной срез АУП и АХО

Возрастная категория	чел.	доля от общего
31-40 лет	14	15,7%
41-50 лет	17	19,1%
51-60 лет	25	28,1%
61-70 лет	25	28,1%
71 и более	8	9,0%
ИТОГО	89	100,0%

Более трети коллектива имеют высшее образование – 34 человека, 38,2%, однако из них должности только 16-ти человек требуют высшего образования, остальные 18 человек работают на должностях ниже уровня своего образования, некоторые даже сторожами.

2.3. Основные финансово-экономические показатели

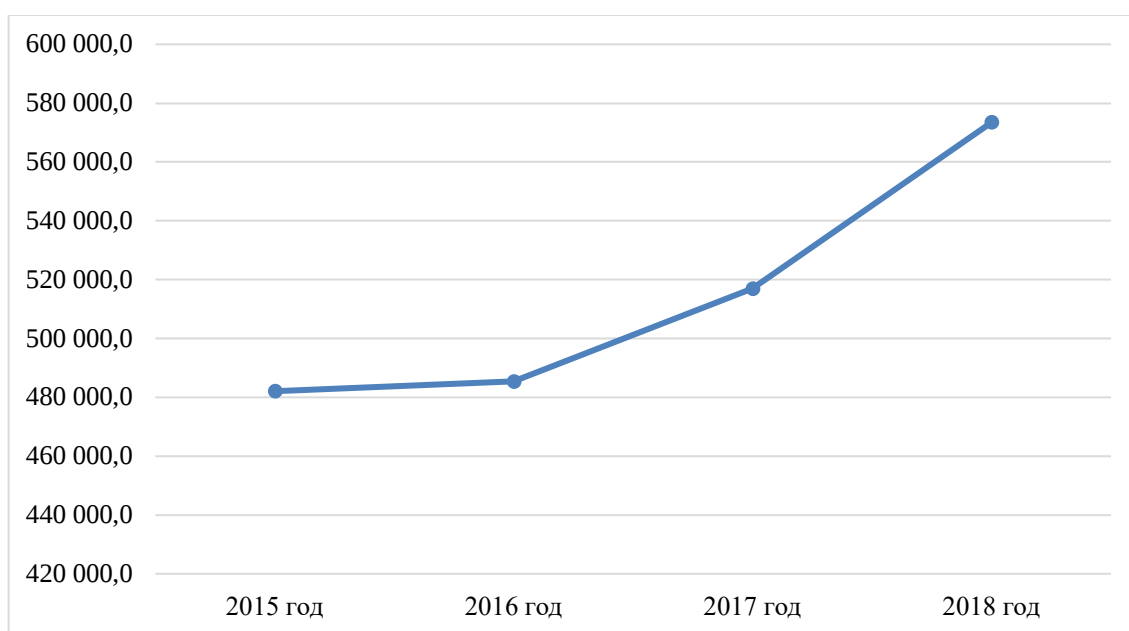
Анализ финансово-экономических показателей Заказчика выполнен по полным (завершенным) годам за последние 4 года (период 2015-2018 гг.).

Анализ структуры баланса.

Анализ баланса предприятия позволяет выявить особенности структуры активов и обязательств общества, структуру ее капитала. Анализ динамики баланса позволяет выявить основные тенденции развития активов, обязательств и капитала.

Как показывает таблица, представленная ниже, активы предприятия с низкой скоростью растут год за годом. По итогам 2018 года валюта баланса предприятия составляла 573 458,0 тыс. руб. За анализируемый период активы компании выросли всего на 119,0%.

Диаграмма 2.3
Динамика общей валюты баланса (тыс. руб.)



Общая сумма основных средств на конец анализируемого периода составила 560 341,7 тыс. руб. и увеличилась по сравнению с 2015 года всего лишь на 121,0%. Этот небольшой рост свидетельствует об отсутствии реализации инвестиционных проектов и внедрении новых основных средств в анализируемом периоде. Скорее всего, этот объем роста вызван за счет переоценки основных средств в связи с капитальным ремонтом и/или внедрения маленьких объектов.

Диаграмма 2.4.
Динамика основных средств (тыс. руб.)

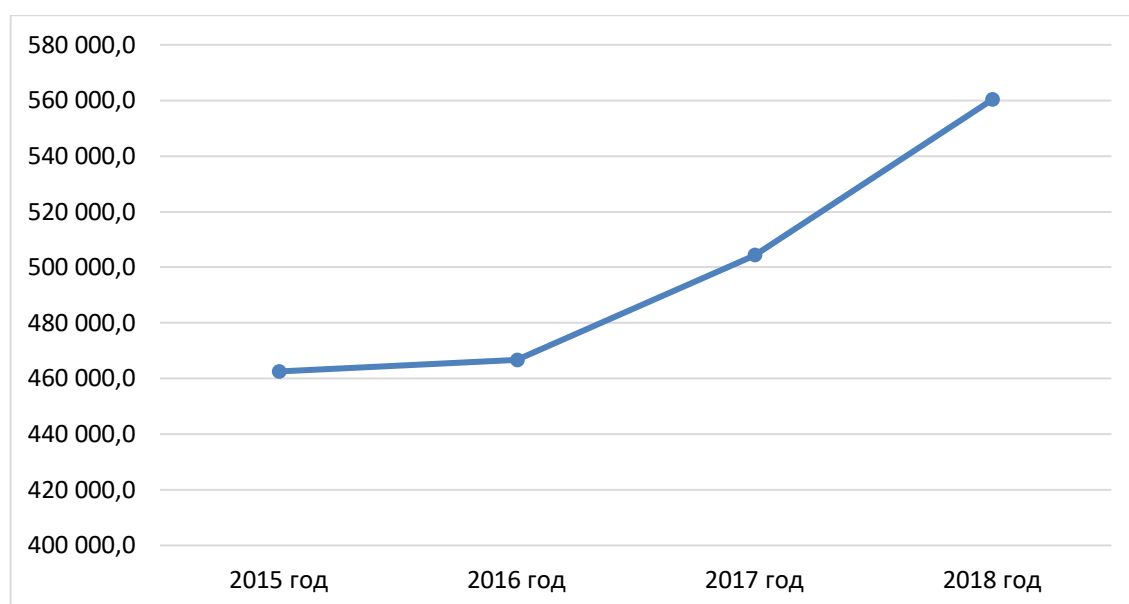
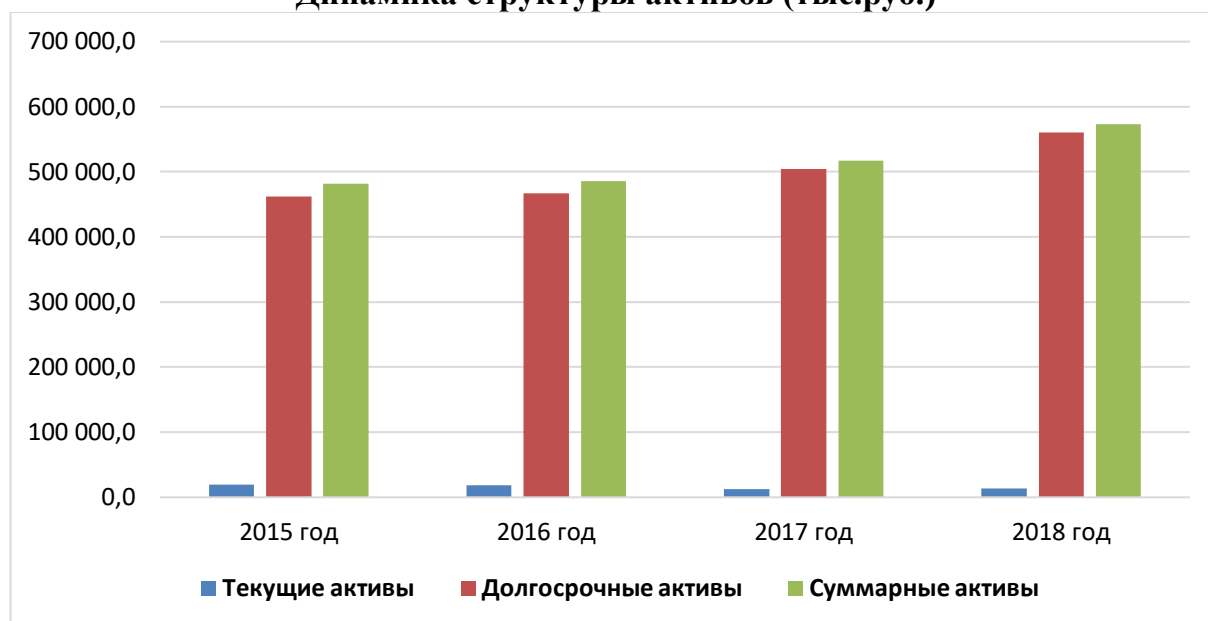


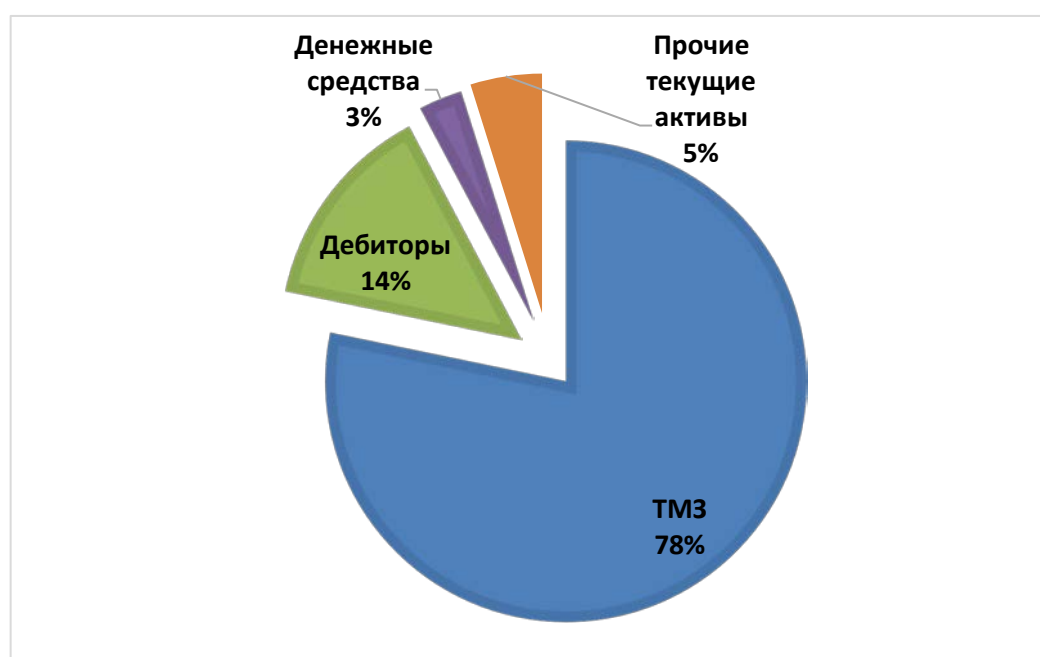
Диаграмма 2.5
Динамика структуры активов (тыс.руб.)



Ясно видно в диаграмме выше, что основную часть в активах предприятия занимает доля долгосрочных активов за весь горизонт анализа. По итогам 2018 года доля оборотных активов в составе активов предприятия составляла 97,7%. Долгосрочные активы полностью состоят из остаточной стоимости основных средств.

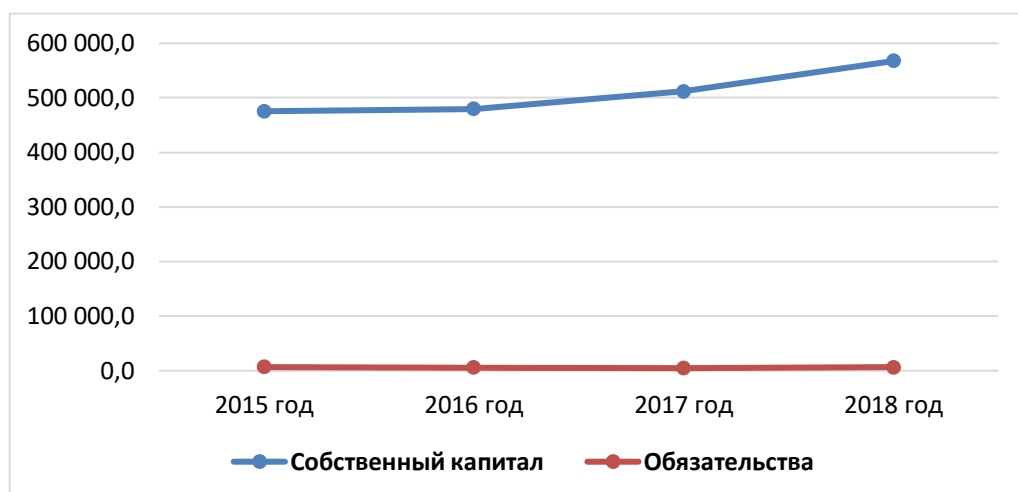
По итогам анализируемого периода текущие активы по большей своей части сформированы за счет ТМЗ (78,0%), дебиторской задолженности (14,0%), денежных средств (3,0%) и прочих текущих активов (3,0%).

Диаграмма 2.6.
Структура оборотных активов по итогам 2018 г.



Формирование хозяйственных средств предприятия может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных средств, значения которых находят свое отображение в пассиве баланса. Для определения финансовой устойчивости предприятия и степени зависимости от заемных средств необходимо проанализировать структуру пассива баланса. При анализе структуры источников хозяйственных средств стало явно известно, что за весь горизонт анализа доля собственных средств преобладает над долей обязательств. В анализируемом периоде доля обязательств в пассиве баланса не превышала 1,5%.

Диаграмма 2.7. Динамика капитала (тыс. руб.)



Собственный капитал предприятия формируется особенно за счет целевых поступления. Нераспределенная прибыль показывает отрицательные значения.

Таблица 2.4.

Структура собственного капитала по итогам 2018 г. (тыс. руб.)

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Нераспределенная прибыль	-5 387,3	-5 399,0	-3 190,0	-2 236,7
Целевые поступления	480 665,8	481 489,3	511 109,8	545 788,1
Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	155,6	3 700,7	4 224,8	23 808,6
Итого	475 434,1	479 791,0	512 144,6	567 360,0

При рассмотрении общей структуры пассивов, видно, что большая часть обязательств предприятия является долгосрочным обязательством. Сумма текущих обязательств в конце 2018 года составила 55 794,5 млн. сум.

Таблица 2.5.

Динамика структуры пассивов (тыс. руб.)

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Собственный капитал	475 434,1	479 791,0	512 144,6	567 360,0
Долгосрочные обязательства	0,0	0,0	0,0	0,0
Текущие обязательства	6 644,0	5 559,2	4 776,0	6 097,9
Суммарный пассив	482 078,1	485 350,2	516 920,6	573 458,0

Таблица 2.6.

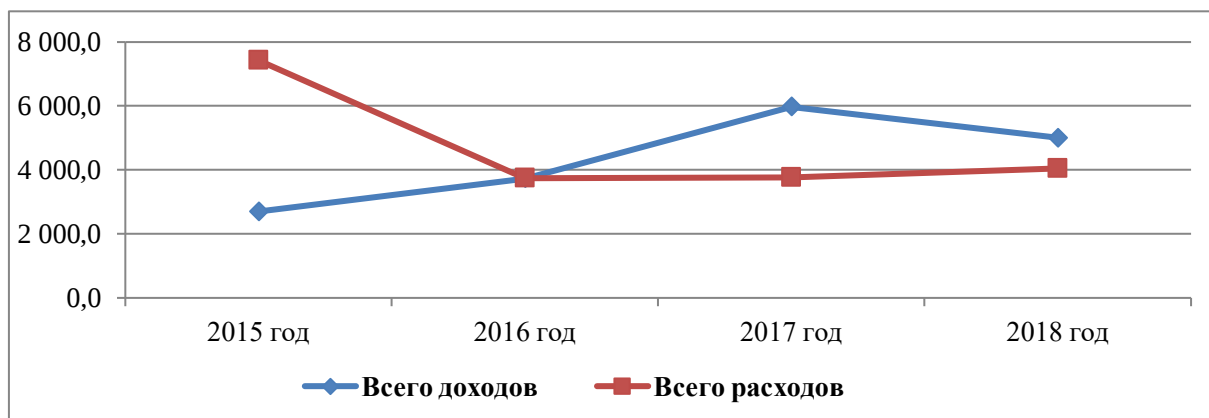
Агрегированный баланс (тыс.руб.)

АКТИВЫ	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	Структура, %
I. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	462 549,4	466 710,3	504 264,8	560 341,7	97,7
ИТОГО по разделу I	462 549,4	466 710,3	504 264,8	560 341,7	97,7
II. ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ					0,0
ТМЗ	10 250,4	10 158,3	10 469,1	10 262,7	1,8
Дебиторы - ВСЕГО	1 901,7	654,2	780,0	1 841,4	0,3
в т.ч. просроченная					0,0
Денежные средства	5 947,5	4 372,1	683,2	378,9	0,1
Прочие текущие активы	1 429,13	3 455,34	723,6	633,3	0,1
ИТОГО по разделу II	19 528,7	18 639,9	12 655,9	13 116,3	2,3
ВСЕГО АКТИВЫ	482 078,1	485 350,2	516 920,6	573 458,0	100,0
ПАССИВЫ	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	Структура, %
I. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ					
Уставный капитал					0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-5 387,34	-5 399,04	-3 189,98	-2 236,66	-0,4
Целевые поступления	480 665,82	481 489,32	511 109,77	545 788,09	95,2
Резервы предстоящих расходов и платежей	155,60	3 700,69	4 224,79	23 808,60	4,2
ИТОГО по разделу I.	475 434,1	479 791,0	512 144,6	567 360,0	98,9
II. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					0,0
Долгосрочные обязательства, ВСЕГО	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>в т. ч. - долгосрочная кредиторская задолженность</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>
Текущие обязательства, ВСЕГО	6 644,0	5 559,2	4 776,0	6 097,9	1,1
<i>в т. ч. - текущая кредиторская задолженность</i>	<i>6 644,0</i>	<i>5 559,2</i>	<i>4 776,0</i>	<i>6 097,9</i>	<i>1,1</i>
из нее - просроченная					0,0
Задолженности поставщикам и подрядчикам	4 949,59	3 700,40	2 896,3	3 950,1	0,7
Прочие кредиторские задолженности	1 694,44	1 858,82	1 879,7	2 147,8	0,4
ИТОГО по разделу II	6 644,0	5 559,2	4 776,0	6 097,9	1,1
ВСЕГО ПО ПАССИВУ	482 078,1	485 350,2	516 920,6	573 458,0	100,0

Анализ финансовых результатов.

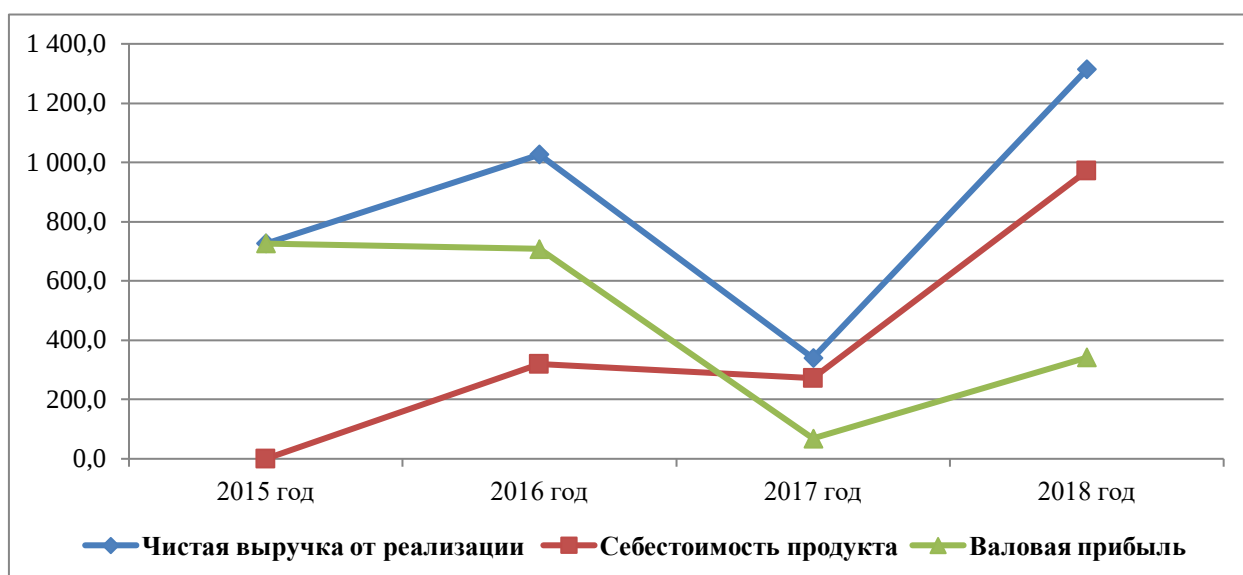
Рассмотрение доходов и расходов общества и их динамики показывает, что доходы предприятия постепенно растут за исключением последнего года анализируемого периода. В 2018 году объем доходов сократился на 15,7% по сравнению с предыдущего года. За весь горизонт анализа объем доходов предприятия вырос почти вдвое или на 185,1%. А расходы показывают уже стабильную динамику за последние 3 года после резкого падения в 2016 году.

Диаграмма 2.8. Доходы и расходы (тыс. руб.)



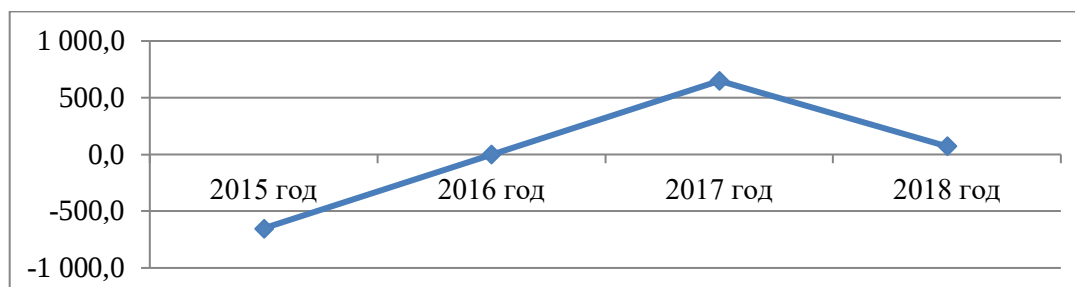
Как показывает представленная ниже диаграмма, объем чистой выручки предприятия от реализации представляет нестабильную динамику. Поскольку себестоимость продукта/услуги растет, валовая прибыль предприятия падает год за годом.

Диаграмма 2.9. Динамики чистой выручки, себестоимости и валового прибыли (тыс. руб.)



Как видно из диаграммы ниже, уровень рентабельности чистой прибыли предприятия в начале анализируемого периода представляла отрицательное значение, и вырос до 649,3% в 2017 году. Однако, данный рост прекратился в последнем году анализируемого периода и уровень рентабельности составила 72,6% в 2018 году. Динамика рентабельности предприятие представляет нестабильную и непредсказуемую динамику.

Диаграмма 2.10. Рентабельность (%)



Результаты анализа состава и структуры доходов предприятия показывает, что основная часть прибыли обеспечивается за счет прочих доходов от основной деятельности. Доля выручки от реализации услуг не достигает даже до 30,0% в анализируемом периоде, что является необычным положением для предпринимательской деятельности. В соответствии с этим, в структуре расходов предприятия расходы периода обладает самой большой долей – даже до 100%. Доля себестоимости реализованных продукции/услуг не составляет не более чем 24,0% и предоставляет нестабильной динамики.

Таблица 2.7.

Состав и структура доходов и расходов

Наименование	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Состав доходов, тыс.руб.				
Чистая выручка от реализации	726,1	1 026,6	340,2	1 313,6
Прочие доходы от основной деятельности	1 975,5	2 703,6	5 630,7	3 685,9
Доходы от финансовой деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0
Всего доходов	2 701,6	3 730,1	5 970,9	4 999,5
Структура доходов				
Чистая выручка от реализации	26,88%	27,52%	5,70%	26,27%
Прочие доходы от основной деятельности	73,12%	72,48%	94,30%	73,73%
Доходы от финансовой деятельности	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Всего доходов	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Состав расходов, тыс.руб.				
Себестоимость	0,0	318,7	271,4	971,2
Расходы периода	7 426,4	3 257,7	2 897,5	2 762,7
Расходы от финансовой деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0
Налоги	0,0	166,0	592,9	312,3
Всего расходов	7 426,4	3 742,4	3 761,8	4 046,2
Структура расходов				
Себестоимость	0,00%	8,52%	7,22%	24,00%
Расходы периода	100,00%	87,05%	77,02%	68,28%
Расходы от финансовой деятельности	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Налоги	0,00%	4,44%	15,76%	7,72%
Всего расходов	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Таблица 2.8.

Финансовые результаты (тыс.руб.)

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Чистая выручка от реализации	726,08	1 026,6	340,2	1 313,6
Себестоимость	0,00	318,7	271,4	971,2
Валовая прибыль	726,1	707,9	68,8	342,4
Расходы периода, в т.ч.	7 426,4	3 257,7	2 897,5	2 762,7
расходы по реализации				
административные расходы				
прочие операционные расходы	7 426,37	3 257,7	2 897,5	2 762,7
Прочие доходы (расходы) от основной деятельности	1 975,48	2 703,6	5 630,7	3 685,9
Прибыль (убыток) от основной деятельности	-4 724,8	153,7	2 802,0	1 265,6
Доходы от финансовой деятельности, ВСЕГО	0,0	0,0	0,0	0,0
дивиденды				
проценты				
лизинг				
курсовая разница				
прочие				
Расходы от финансовой деятельности	0,0	0,0	0,0	0,0
проценты				
лизинг				
курсовая разница				
прочие				
Прибыль (убыток) от общехозяйственной деятельности	-4 724,8	153,7	2 802,0	1 265,6
Чрезвычайные прибыли (убытки)				
Прибыль (убыток) до уплаты налога на доходы	-4 724,8	153,7	2 802,0	1 265,6
Налог на доход (прибыль)		166,0	592,9	312,3
Прочие налоги и сборы от прибыли				
Чистая прибыль отчетного периода	-4 724,8	-12,3	2 209,1	953,3
Рентабельность, (%)	-650,7	-1,2	649,3	72,6

Анализ финансовых коэффициентов

Показатели ликвидности (Liquidity Ratios). Показатели ликвидности характеризует способность общества погашать краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности (Current Ratio) рассчитывается как отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам (в процентах). При расчете используются средние значения балансовых показателей за расчетный период. Этот коэффициент показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств. В международной практике нормальным значением коэффициента ликвидности считается величина от ста до двухсот (иногда до трехсот) процентов. Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств. Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в три раза также является нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре активов.

Коэффициент срочной ликвидности (Quick ratio) определяется как отношение наиболее ликвидной части оборотных активов (денежных средств, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений) к краткосрочным обязательствам (в процентах). При расчете используются средние значения балансовых показателей за расчетный период. Нормальное значение коэффициента должно превышать сто процентов.

Чистый оборотный капитал (Net working capital) равен разности между оборотными активами предприятия и его краткосрочными обязательствами (в денежных единицах). При расчете используются средние значения балансовых показателей за расчетный период. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет резервы для расширения деятельности. Оптимальная сумма чистого оборотного капитала зависит от особенностей деятельности общества, в частности, от масштабов ее деятельности, объемов реализации продукции, скорости оборачиваемости материальных запасов и дебиторской задолженности.

Недостаток оборотного капитала свидетельствует о неспособности предприятия своевременно погасить краткосрочные обязательства. Значительное превышение чистого оборотного капитала над оптимальной потребностью свидетельствует о нерациональном использовании ресурсов предприятия.

Таблица 2.9

Показатели ликвидности

Показатели ликвидности	ед. изм.	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Коэффициент текущей ликвидности	%	293,93	335,30	264,99	215,09
Коэффициент срочной ликвидности	%	118,14	90,41	30,64	36,41
Чистый оборотный капитал	Тыс. руб.	12 884,7	13 080,6	7 879,8	7 018,3

Коэффициенты рентабельности. (Profitability ratios) показывают, насколько прибыльна деятельность общества.

Коэффициент рентабельности валовой прибыли (Gross profit margin) показывает долю валовой прибыли в объеме продаж предприятия. Для расчета используются итоговые значения данных отчета о финансовых результатах за период.

Коэффициент рентабельности чистой прибыли (Net profit margin) показывает долю чистой прибыли в объеме продаж. Для расчета используются итоговые значения данных отчета о финансовых результатах за период.

Рентабельность оборотных активов (Return on current assets) демонстрирует возможности предприятия в обеспечении объема годовой прибыли по отношению к среднегодовой сумме оборотных средств общества. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства.

Рентабельность необоротных активов (Return on fixed assets) демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем годовой прибыли по отношению к среднегодовой стоимости основных средств общества. Чем выше значение данного коэффициента, тем эффективнее используются основные средства.

Коэффициент рентабельности активов (рентабельность инвестиций) (Return on investment) показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности.

Рентабельность собственного капитала (Return on shareholders' equity) позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли приходится на единицу вложений акционеров общества.

Таблица 2.10

Коэффициенты рентабельности

Коэффициенты рентабельности	ед. изм.	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Рентабельность валовой прибыли	%	100,00	68,96	20,22	26,06
рентабельность операционной прибыли	%	-650,73	14,97	823,51	96,35
Рентабельность чистой прибыли	%	-650,73	-1,20	649,25	72,57
Рентабельность оборотных активов	%	-24,19	-0,07	17,45	7,27
Рентабельность внеоборотных активов	%	-1,02	0,00	0,44	0,17
Рентабельность активов	%	-0,98	0,00	0,43	0,17
Рентабельность собственного капитала	%	87,70	0,23	-69,25	-42,62

Показатели структуры капитала (Gearing ratios), называемые также показателями платежеспособности, характеризуют возможности предприятия обеспечивать погашение долгосрочных обязательств, сохраняя свои долгосрочные активы. Достаточный уровень платежеспособности предприятия обеспечивает защищенность его от банкротства. Для расчета показателей этой группы используются средние значения данных баланса за период.

Сумма обязательств к активам (Total debt to total assets) показывает, какая доля активов общества финансируется за счет заемных средств, независимо от источника.

Долгосрочные обязательства к активам (Long-term debt to total assets) показывает, какая доля активов общества финансируется за счет долгосрочных займов.

Долгосрочные обязательства к необоротным активам (Long-term debt to fixed assets) показывает, какая доля основных средств финансируется за счет долгосрочных займов.

Коэффициент финансовой независимости (Total debt to equity) характеризует зависимость фирмы от внешних займов. Чем выше значение коэффициента, тем больше величина кредиторской задолженности общества, тем выше риск неплатежеспособности. Высокое значение коэффициента указывает на потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств. Для интерпретации этого показателя нужно учитывать его средний уровень в других отраслях, а также доступ общества к дополнительным источникам финансирования.

Таблица 2.11

Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатели структуры капитала	ед. изм.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сумма обязательств к активам	%	1,38	1,15	0,92	1,06
Долгосрочные обязательства к активам	%	0,00	0,00	0,00	0,00
Долгоср. обязательства к внеоборотным активам	%	0,00	0,00	0,00	0,00
Коэффициент финансовой независимости	раз.	71,56	86,31	107,23	93,04

Показатели деловой активности (Activity ratios) позволяют оценить эффективность использования средств предприятия.

Период оборачиваемости материально-производственных запасов (Stock turnover) отражает скорость реализации запасов (в днях). Он рассчитывается как среднегодовое значение суммы запасов, отнесенное к величине ежедневных производственных издержек. Последняя определяется как результат деления суммы прямых производственных издержек за текущий год на 365 дней. Чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше средств привязано к этой, наименее ликвидной, группе активов. Особенно актуально повышение оборачиваемости и снижение запасов при наличии значительной задолженности в пассивах общества.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности (Average collection period) показывает среднее число дней, требуемое для взыскания задолженности. Он рассчитывается как отношение среднегодовой суммы дебиторской

задолженности к величине ежедневной выручки. Последняя определяется как результат деления суммы выручки от реализации продукции, полученной в течение года, на 365 дней. Чем меньше этот показатель, тем быстрее дебиторская задолженность обращается в денежные средства, а, следовательно, повышается ликвидность оборотных средств предприятия. Высокое значение коэффициента может свидетельствовать о трудностях со взысканием средств по счетам дебиторов.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности (*Creditor/Purchases ratio*) указывает среднее количество дней, которое требуется обществу для оплаты ее счетов. Он рассчитывается как отношение среднегодовой кредиторской задолженности к сумме ежедневных закупок. Последняя определяется как результат деления прямых производственных издержек (затраты на сырье, Прямые материальные затраты изделия, за исключением сдельной заработной платы), произведенных в течение года, на 365 дней. Чем меньше период оборачиваемости кредиторской задолженности, тем больше собственных средств используется для финансирования потребностей общества в оборотном капитале. И наоборот, чем больше этот показатель, тем в большей степени для финансирования бизнеса используются заемные средства. В идеальном случае, предприятию желательно взыскивать задолженность по счетам дебиторов до того, как возникает необходимость выплачивать долги кредиторам. Большой период оборачиваемости может говорить о недостаточном количестве денежных средств для удовлетворения текущих потребностей из-за сокращения объема продаж, увеличения затрат или роста потребности в оборотном капитале.

Коэффициент оборачиваемости рабочего капитала (*Net working capital turnover*) равен отношению суммарной выручки от реализации продукции за год к среднегодовому значению чистого рабочего капитала NWC. Этот показатель демонстрирует, насколько эффективно общество использует инвестиции в оборотный капитал и как это влияет на рост продаж. Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используется предприятием чистый оборотный капитал.

Коэффициент оборачиваемости основных средств (*Fixed assets turnover*) равен отношению суммарной выручки от реализации продукции за год к среднегодовому значению суммы необоротных активов. Этот показатель, называемый также коэффициентом фондоотдачи, характеризует эффективность использования предприятием основных средств. Чем выше значение коэффициента, тем эффективнее предприятие использует основные средства. Низкий уровень фондоотдачи свидетельствует о недостаточном объеме продаж или о слишком высокой величине капитальных вложений. Следует заметить, что данный коэффициент имеет сильно выраженную отраслевую специфику. Кроме того, значение этого показателя во многом зависит от способов начисления амортизации и практики оценки стоимости активов. Вполне возможна ситуация, при которой предприятие, использующее изношенные основные средства, имеет коэффициент фондоотдачи более высокий, чем модернизированное предприятие.

Коэффициент оборачиваемости активов (Total assets turnover) равен суммарной выручке от реализации продукции за год к среднему значению суммы необоротных активов. Показатель характеризует эффективность использования обществом всех имеющихся в распоряжении ресурсов, независимо от источников их привлечения. Данный коэффициент показывает сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения, приносящий эффект в виде прибыли. При рассмотрении этого показателя следует учитывать отраслевую специфику.

Таблица 2.12

Показатели деловой активности

Показатели деловой активности	ед. изм.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Период оборачиваемости запасов	дн.	-	11 634,22	14 077,65	3 856,99
Период оборачиваемости деб. задолженности	дн.	955,97	232,60	836,74	511,66
Период оборачиваемости кред. задолженности	дн.	-	6 366,94	6 422,27	2 291,76
Коэффициент оборачиваемости рабочего капитала	ед.	0,00	0,00	0,00	0,00
Коэффициент оборачиваемости основных средств	ед.	0,00	0,00	0,00	0,00

3. РЫНОК И КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА.

3.1. Территориальная сегментация рынка.

3.1.1. Определение целевых сегментов рынка.

В связи с тем, что санаторий принадлежит Республике Узбекистан, по своей ведомственной принадлежности относится к АО «Узбекистон», выполняет важную социальную задачу по оздоровлению граждан Республики Узбекистан, то под основным целевым территориальным сегментом рынка следует понимать Республику Узбекистан, а под основной целевой аудиторией проекта – граждан Республики Узбекистан.

Между тем, санаторий располагается на территории Российской Федерации, действует по законам Российской Федерации и осуществляет деятельность в экономической, социальной и рыночной среде Российской Федерации. Более того, санаторий расположен в курортно-рекреационной зоне, занимающей лидирующее положение среди подобных зон Российской Федерации. Соответственно вторым целевым территориальным сегментом рынка проекта следует рассматривать Российскую Федерацию, главным образом – промышленно развитые и урбанизированные районы – северо-западную часть, приволжскую и уральскую индустриальные зоны, промышленно развитые районы западной Сибири.

Из прочих стран СНГ в качестве целевой аудитории можно было бы рассмотреть Казахстан, Беларусь, республики Центральной Азии (Туркменистан, Таджикистан, Кыргызстан). Республики Закавказья обладают своими, не уступающими по природно-климатическим условиям курортно-рекреационными зонами, страны Балтии не могут быть отнесены к целевой аудитории объекта бизнеса, расположенного на территории Российской Федерации по политическим мотивам.

3.1.2. Показатели выездного туризма Узбекистана.

В последние годы развитию туризма в Республике Узбекистан уделяется особое внимание, туризм рассматривается как важная стратегическая отрасль экономики, способная обеспечить рабочими местами сотни тысяч работников, и достичь значимой доли в ВВП страны.

Однако, основное внимание со стороны правительства уделяется развитию в первую очередь въездного туризма (привлечению иностранных туристов) и внутреннего туризма – стимулирования поездок граждан по туристическим маршрутам внутри страны.

Специальных мер, направленных на развитие выездного туризма отдельно не предпринимается. Тем не менее, число выезжающих на отдых за рубеж растет с каждым годом. Особенно заметный импульс динамике выездного туризма придал процесс либерализации экономики в целом и валютного регулирования в частности.

При рассмотрении числа выехавших из страны граждан в «короткие» поездки (исключая выезд на работу), видно, что с туристическая цель занимает второе место.

За последние 3 года число туристов, выехавших из страны выросло с 294,6 до 404,4 тыс. человек (рост 137,3%).

Таблица 3.1.

**Общее число выехавших по различным целям.
(«короткие» поездки)**

Цель поездки	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
посещение родственников	2 074 386	2 801 282	3 146 583	4 358 865	7 968 620
туризм	357 877	328 814	294 625	360 960	404 369
деловая (служебная)	256 668	282 881	297 992	361 775	113 192
учеба	34 244	36 394	40 437	39 244	50 623
лечение	29 176	29 403	35 892	31 955	58 024
прочие					542 406
Всего	2 752 351	3 478 774	3 815 529	5 152 799	8 594 828

При рассмотрении «географии» выездного туризма, видно что лидирующее положение прочно занимают Турция и Россия, однако, стоит отметить, что в 2018 г. замечен резкий спад статистики поездок с туристическими целями в Россию. По-видимому это связано с либерализацией трудовой миграции с республике, и выезжающим на работу (заработки) уже не приходится указывать при выезде «туризм». С эти же связано и снижение «турпотока» в Казахстан.

Таблица 3.2.

**Основные направления туризма
(статданные)**

№ п.п.	Страны	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1.	Турция	91 625	90 763	83 615	103 786	114 624
2.	Российская Федерация	116 445	84 868	46 889	85 909	49 711
3.	Казахстан	29 459	26 279	38 284	29 106	18 528
4.	Китай	25 966	29 239	27 149	23 229	23 278
5.	ОАЭ	24 134	23 788	22 721	23 671	31 022
6.	Корея	13 743	16 821	16 165	22 390	39 923
7.	Саудовская Аравия	11 278	11 162	11 292	13 409	23 070
8.	Таиланд	5 880	7 785	10 036	10 709	10 862
9.	Малайзия	7 753	7 731	8 605	8 433	6 627
10.	Кыргызстан	2 478	2 533	2 200	3 321	27 876
	ИТОГО	328 761	300 969	266 956	323 963	345 521
	Прочие	29 116	27 845	27 669	36 997	58 848
	ВСЕГО	357 877	328 814	294 625	360 960	404 369
	доля "10-ки"	91,9%	91,5%	90,6%	89,8%	85,4%

Здесь, в отношении Казахстана и Кыргызстана, необходимо более тщательно рассмотреть реальные цели поездок и причины. Одна из главных причин популярности данного «туристического направления» - неэффективная ценовая политика национального авиаперевозчика – НАК «Узбекистон Хаво Йуллари».

Ввиду крайне завышенных цен на авиационные билеты в Узбекистан и из Узбекистана, в последнее время в наиболее привлекательные направления (Таиланд, Турция, Египет, Ханьянь и т.п.) туристические фирмы и компании реализуют туры с выездом из аэропортов Шымкента (Казахстан) и Бишкека. Реальный туристический маршрут в Казахстан связан с зиерат-туризмом – поездка к мавзолею Ходжи Ахмада Яссавий.

Так, например, в 2018 году Таиланд посетили 17 953 туриста из Узбекистана, (Podrobno.uz со ссылкой на данные Иммиграционной службы Таиланда) и потратили около 78 миллионов долларов, что превысило показатели 2017 года более чем на 4%. Между тем по официальной статистике непосредственно из Узбекистана в сторону Таиланда в 2018 г. выехало всего 10 862 человека.

В связи с чем, в целях более объективной оценки главных туристических направлений была выполнена корректировка – число туристов в Казахстан и Кыргызстан было распределено по главным туристическим направлениям пропорционально.

Таблица 3.3.

Основные направления туризма
(обработанные статданные)

№ п.п.	Страны	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	ИТОГО за 5 лет	Среднее за 5 лет
1.	Турция	112 602	109 687	110 205	125 084	145 103	602 681	120 536
2.	Российская Федерация	116 445	84 868	46 889	85 909	49 711	383 822	76 764
3.	Китай	31 546	34 273	34 222	28 895	31 386	160 322	32 064
4.	ОАЭ	24 134	23 788	22 721	23 671	31 022	125 336	25 067
5.	Корея	13 743	16 821	16 165	22 390	39 923	109 042	21 808
6.	Саудовская Аравия	11 278	11 162	11 292	13 409	23 070	70 211	14 042
7.	Таиланд	7 840	9 554	12 521	12 699	13 710	56 324	11 265
8.	Малайзия	9 448	9 260	10 754	10 154	9 090	48 706	9 741
9.	Индия	7 535	8 760	8 557	9 993	12 680	47 525	9 505
10.	США	6 128	4 886	5 829	6 587	8 671	32 101	6 420
	ИТОГО	340 699	313 059	279 155	338 791	364 366	1 636 070	327 214
	Прочие	24 642	24 451	23 937	31 764	52 580	157 374	31 475
	ВСЕГО	365 341	337 510	303 092	370 555	416 946	1 793 444	358 689
	доля "10-ки", %	93,3%	92,8%	92,1%	91,4%	87,4%	91,2%	91,2%

Еще более «интересные» результаты получаются при рассмотрении основных «курортных» направлений, таких как Турция, Таиланд, Малайзия и т.п. Из приведенной ниже таблицы видно, что более половины выезжающих из страны на отдых туристов направляются именно в курортные зоны. Исторический, культурный и зиерат-туризм занимают от 1/3 интересов узбекских туристов.

При этом сопоставимое число туристов, выезжающих в РФ составляет не менее 20% от численности туристов, выезжающие «к теплым морям».

Таблица 3.4.

Основные направления туризма
(обработанные статданные)

№ п.п.	Страны	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	Турция	112 602	109 687	110 205	125 084	145 103
2	Китай	31 546	34 273	34 222	28 895	31 386
3	ОАЭ	24 134	23 788	22 721	23 671	31 022
4	Таиланд	7 840	9 554	12 521	12 699	13 710
5	Малайзия	9 448	9 260	10 754	10 154	9 090
6	Индия	7 535	8 760	8 557	9 993	12 680
7	Израиль	1 412	1 427	1 375	2 114	2 905
8	Египет	7 535	8 760	8 557	9 993	12 680
9	Мальдивская Республика	0	0	94	60	156
10	Болгария	-	-	17	122	141
	ИТОГО	202 052	205 509	209 023	222 785	258 873
	<i>доля от общего туризма</i>	56,5%	62,5%	70,9%	61,7%	64,0%
	Российская Федерация	116 445	84 868	46 889	85 909	49 711
	<i>доля РФ</i>	57,63%	41,30%	22,43%	38,56%	19,20%

Также весьма показательным является описанный выше факт, что за 2018 год 18,0 тыс. туристов из Узбекистана «оставили» в Таиланде более 78,0 млн. долларов, что составляет 4,3 тыс. долл. на человека в среднем. Даже весьма консервативная оценка в половину этой суммы (2,0 тыс. долларов на человека) показывает результат в 750-800,0 млн. долларов в год вывозимых туристами из страны.

Таким образом, емкость рынка, т.е. общая численность ежегодно выезжающих из страны туристов составляет более 400,0 тыс. человек с тенденцией роста с общим объемом затрат в 750-800,0 млн. долларов в год (без учета транспортных расходов).

3.1.3. Основные показатели туризма России.

Аналитическое агентство ТурСтат составило рейтинг самых популярных у туристов городов и регионов России по итогам 2018 года. Рейтинг представлен по результатам анализа туризма в городах и регионах России в 2018 году по данным на конец года. По данным агентства, число туристов в России в 2018 году превысило 60,0 млн., включая более 5 млн. иностранных туристов, что на 7% больше, чем в 2017 году. Главный фактор роста туризма в России в 2018 году – Чемпионат мира по футболу FIFA 2018, прошедший в 11 городах России с 14 июня по 15 июля 2018 года.

Наиболее популярные города России. Москва, Санкт-Петербург и Сочи – самые популярные у туристов города России в 2018 году. В 2018 году Москву посетили 23,5 млн. туристов, Санкт-Петербург – 8,5 млн. туристов и свыше 6,0 млн. туристов посетили Сочи.

Топ-5 городов России, популярных у туристов в 2018 году, составляют Москва (23,5 млн. туристов), Санкт-Петербург (8,5 млн.), Сочи (более 6 млн.), Казань (более 3 млн.) и Владивосток (более 3 млн.).

Ниже представлены самые туристические города России в 2018 году.

Топ-5 Туристических Городов России в 2018 году:

- Москва — 23,5 млн. туристов, +9% *
- Санкт-Петербург — 8,5 млн., +13%
- Сочи — более 6 млн.
- Казань — более 3 млн., +11%
- Владивосток — более 3 млн., +10%

** % роста по сравнению с 2017 годом*

Наиболее популярные регионы России. Краснодарский край, Подмосковье и Крым – самые популярные у туристов регионы России в 2018 году. Топ-5 регионов России, популярных у туристов в 2018 году, составляют Краснодарский край (17 млн. туристов), Московская область (15 млн.), Республика Крым (6,8 млн.), Ленинградская область, Приморский край и Владимирская область — более 5 млн. Ниже представлены самые туристические регионы России в 2018 году.

Топ-5 Туристических Регионов России В 2018 Году:

- Краснодарский край — 17 млн. туристов, +5% *
- Московская область — 15 млн., +7%
- Республика Крым — 6,8 млн., +28%
- Ленинградская область — более 5 млн.
- Приморский край — более 5 млн., +20%
- Владимирская область — более 5 млн., +20%
- Республика Татарстан — 3,4 млн., +10%

** % роста по сравнению с 2017 годом*

Курорты Краснодарского края, Крыма, Оренбургской и Калининградской областей, Алтайского края и Ставропольского края составляют ТОП курортов России по популярности у туристов. Рейтинг российских курортов представлен по результатам анализа посещаемости курортов туристами в 2018 году и прогнозов на 2019 год. Топ-15 курортов России по числу туристов составляют Сочи (более 6 млн. туристов год), Анапа (более 4,7 млн.), Геленджик (более 4,3 млн.), Ялта (3 млн.), Севастополь (3 млн.), Соль-Илецк (1,4 млн.), Евпатория (более 1 млн.), Ейск (0,7 млн.), Алушта (0,6 млн.), Новороссийск (0,6 млн.), Светлогорск (0,6 млн.), Феодосия (более 0,5 млн.), Яровое (0,4 млн.), Кисловодск (0,3 млн.) и Белокуриха (0,2 млн.).

По данным ТурСтат, на курортах России туристы летом отдыхают от одной до двух недель и расходуют на питание, проживание и развлечения более 3 тысяч рублей в день.

Лучшие Курорты Краснодарского Края (Кубани). Более 17 млн. человек посетили курорты Краснодарского края в 2018 году. Рейтинг курортов Краснодарского края возглавляют Сочи (более 6 млн. туристов в год), Анапа (более 4,7 млн., включая 3,8 млн. отдыхающих и 906 тыс. однодневных туристов), Геленджик (более 4,3 млн.), Ейск (0,7 млн.) и Новороссийск (0,6 млн.). В 2019 году в Сочи ожидается 6,5 млн. туристов.

Лучшие Курорты Крыма. 6,8 мл человек посетили курорты Крыма в 2018 году. Рейтинг курортов Крыма возглавляют Ялта (2,8 млн. туристов в год), Евпатория (более 1 млн.), Алушта (0,6 млн.) и Феодосия (0,5 млн.), а также Севастополь (3 млн.), включая 2,5 млн. однодневных туристов и 450 тысяч остановившихся на несколько дней. В 2019 году в Крыму ожидается более 7 млн. туристов.

Топ-10 Курортов России 2019:

- Сочи, Краснодарский край: более 6 млн. туристов *
- Анапа, Краснодарский край: более 4,7 млн.
- Геленджик, Краснодарский край: более 4,3 млн.
- Ялта, Крым: 2,8 млн.
- Севастополь, Крым: 3 млн.
- Соль-Илецк, Оренбургская область: более 1,4 млн.
- Евпатория, Крым: более 1 млн.
- Ейск, Краснодарский край: 0,7 млн.
- Алушта, Крым: 0,6 млн.
- Новороссийск, Краснодарский край: 0,6 млн.
- Светлогорск, Калининградская область: 0,6 млн.
- Феодосия, Крым: более 0,5 млн.
- Яровое, Алтайский край: 0,4 млн.
- Кисловодск, Ставропольский край: 0,3-0,4 млн.
- Белокуриха, Алтайский край: 0,2 млн.

Как видим, общий туристический поток в России составляет около 60,0 млн. человек, из которых не менее 55,0 млн. – внутренний туризм, и 5,0 млн. человек – иностранные туристы.

В числе наиболее популярных курортов России Ялта занимает четвертое место, Кисловодск – 8-9-е. Из наиболее популярных курортов Крыма Ялта занимает уверенное первое место с числом туристов более 2,8 млн. человек в год.

Средняя продолжительность пребывания россиян в российских курортах составляет 1-2 недели, затраты составляют около 3,0 тыс. рублей в сутки. Таким образом, туристический рынок Ялты оценивается в объеме в 125,0-130,0 млн. долл., а Кисловодска – 18,5-20,0 млн. долларов в год.

3.2. Конкурентная среда.

3.2.1. Показатели развития туризма курортно-рекреационной зоны.

3.2.2. Место санатория на рынке, преимущества и недостатки.

4. МЕРЫ РАЗВИТИЯ.

4.1. Основные проблемы и недостатки.

Как показывает анализ финансовых и производственно-экономических показателей, за последние три года наблюдается устойчивое снижение объема оказываемых услуг. При этом, надо заметить, что изначально, даже до наблюдаемого снижения продаж, санаторий использовал свои активы (активный коечный фонд) не более чем на 33% в год. Санаторий располагает номерным фондом в 188 номеров, из которых в настоящий момент готовы принимать отдыхающих всего 78 номеров (41,5%). Существующая мощность санатория составляет всего 160 койко-мест при потенциале в 410. Недостаточная готовность номерного фонда приводит к изначально низкой фондоотдаче объекта и низкой эффективности использования бизнес-активов. Таким образом получается, что при сопоставлении потенциальной мощности санатория, вытекающей из номерного фонда, с объемами продаж, используется и вовсе всего 10-12% потенциала.

Снижение объемов оказываемых услуг за последние 3 года вызвано главным образом отменой прямого авиационного сообщения до Симферополя, а также – либерализацией валютного курса.

В связи с отменой прямого авиационного сообщения до Симферополя отдыхающие вынуждены добираться с пересадкой – обычно через Москву. Минимальное время в пути от Ташкента – 8-9 часов, обычное – 12-14 часов. Естественно, что клиентов санатория отпугивают длительные перелеты, тем более, что основной контингент пациентов – в целом не вполне здоровые люди старшего возраста.

Еще более значимым фактором снижения интереса является ценовой фактор, вызванный либерализацией валютного курса. Если до либерализации стоимость путевки, рассчитанная по официальному курсу обходилась клиенту в 300-400 долл., то сегодняшняя цена составляет уже 800-1000 долл. При этом в данном ценовом диапазоне предлагаются путевки на отдых продолжительность в 10-12 дней на морских курортах Турции, Египта, Таиланда, с размещением в отелях классностью в 3-4 звезды, уровень сервиса в которых ощутимо превосходит сервис санатория. При этом, справедливости ради, необходимо отметить, что приморские курорты не предлагают лечебно-оздоровительных процедур.

Санаторий весьма сильно – гораздо сильнее, чем, к примеру, санаторий в Кисловодске подвержен влиянию сезонных колебаний спроса. Фактически санаторий функционирует всего лишь три летних месяца в год – во время пляжного сезона. При этом санаторий АО «Узбекистон» в Кисловодске позиционируясь как санаторий, пусть и с некоторым отставанием от новейших тенденций, все же оказывает именно санаторные услуги, а «Ялта», все же в большей степени функционирует как приморский курорт. Простое сопоставление численности медперсонала и номенклатуры лечебно-

медицинского оборудования и устройств, свидетельствует в пользу данного тезиса.

Кроме того, в отличие от санатория в Кисловодске, здесь менеджмент объекта не несет ответственности за заполняемость и не принимает участия в реализации путевок. Также как и в Кисловодске здесь продолжают движение на базе старых, привычных представлений о санаторно-курортных продуктах, отсутствуют специальные целевые лечебно-оздоровительные программы, способные привлечь новых клиентов из отличных от привычных целевых сегментов рынка.

Не ведется работы по расширению территориального сегмента рынка. Санаторий вовсе не принимает отдыхающих из РФ и других стран СНГ, и не предпринимает мер по продвижению своих услуг в данном направлении. Между тем, по давней, сложившейся традиции сезон на южном берегу Крыма, как правило, продолжается почти до ноября. Климатические особенности данного региона, таковы, что весна наступает позже, чем в центральной части полуострова, а зато осень теплая и долгая. Естественно, что данный фактор мог бы быть очень выгодно использован для размещения отдыхающих из северных, холодных, регионов РФ.

Менее значимые проблемы, которые способны оттолкнуть интерес к санаторию:

- отсутствие бассейна
- недостаточно оснащенная и ухоженная игровая площадка
- недостаточно оснащенный и оформленный спортзал
- неухоженность территории за пределами парка
- разбитость дорожек и ирригационно-оросительной сети
- отдаленность санатория от пляжной зоны
- отдаленность санатория от центральной прогулочной зоны города
- недостаточная обеспеченность торговой инфраструктурой в шаговой доступности.

Преимущества санатория:

- наличие какой-никакой медицинской базы и физиотерапевтического оборудования;
- наличие квалифицированного медицинского персонала;
- значимый потенциал развития как с точки зрения имеющегося номерного фонда так и имеющимися возможностями роста за счет окончания строительства комплекса «Мать и дитя» на горе Могаби;

Таким образом, основные проблемы санатория можно подразделить на внешние и внутренние.

К внешним относятся, как уже упоминалось выше, отсутствие прямого авиационного сообщения до г. Симферополь и усиление роли конкурентной среды в связи с либерализацией экономики в Узбекистане, и в том числе - валютного регулирования.

Внутренние проблемы санатория выражены в:

- низкая фондоотдача в связи с недопустимо низким соотношением имеющегося номерного фонда с фактически действующим;
- недостаточное использование коечного фонда в результате выраженного сезонного характера оказания услуг, что, собственно, недопустимо для объекта, позиционирующего себя в качестве санатория, а не приморского курорта;
- полное отсутствие рыночной ориентации объекта, выраженное в отсутствии рыночных механизмов реализации услуг, и чрезмерной территориально-географической концентрации и игнорирования других территориально-географических сегментов, кроме Узбекистана;
- осязаемое отставание медицинской части санатория от современных представлений и требований как в плане обеспеченности специализированным медицинским и физиотерапевтическим оборудованием, приборами и инвентарем, так и в плане предлагаемых лечебно-оздоровительных программ и процедур;
- полное отсутствие со стороны менеджмента санатория организационных и маркетинговых мер, направленных на расширение как номенклатуры оказываемых услуг, так и географии услуг. Отсутствие ответственности руководства санатория по его заполняемости и реализации путевок;
- отсутствие гибкости в ценовой политике в зависимости от условий и длительности размещения, выбранной лечебно-оздоровительной программы, программы питания и прочих факторов;
- отсутствие классности санатория как объекта коллективного размещения;
- низкая привлекательность санатория с эстетической точки зрения из-за неухоженности территории, парка, дорожек, ирригационных систем, терренкурных троп и т.п.

Перечисленные выше «внутренние» проблемы предприятия можно условно разделить на «ресурсные» и «управленческие», которые, соответственно решаются как за счет инвестиционных вложений, так и за счет выработки и внедрения мер организационно-управленческого характера. Здесь же нужно отметить, что обозначенные выше внешние угрозы вполне успешно могут быть локализованы эффективными организационно-управленческими решениями.

Конечно, как в природе не существует абсолютного, так и пути решения не могут быть в чистом виде инвестиционными и/или организационно-управленческими, однако, в данном случае мы понимаем именно элемент первичности.

4.2. Рекомендуемые меры.

Говоря о рекомендуемых мерах, мы здесь не будем приводить меры теоретического характера, которые могли бы быть применены для оптимизации

деятельности объекта, и ограничимся только конкретными шагами, способными, на наш взгляд, привести в конечном итоге к требуемому результату – эффективной, прибыльной деятельности объекта в сложившихся социально-экономических условиях.

4.2.1. Оптимизационные меры.

В качестве мер по оптимизации бизнеса предприятия за счет преимущественно организационно-управленческих мер предлагается:

- ввести практику реализации путевок также и на территории Российской Федерации и других стран СНГ как непосредственно силами менеджмента санатория, так и за счет сотрудничества с туристическими операторами;
- перевести высший менеджмент санатория на бонусную форму оплаты труда с начислением бонусов (премирования) в зависимости от достигнутых результатов, выполнения поставленных задач и финансового результата;
- ввести гибкий порядок ценообразования в зависимости от условий и длительности размещения, выбранной лечебно-оздоровительной программы, программы питания и прочих факторов;
- разработать и внедрить разнообразные лечебно-оздоровительные программы, способные охватить дополнительные целевые, возрастные и территориальные сегменты рынка помимо привычных, в том числе – специальные лечебно-оздоровительные программы, не связанные с пляжным сезоном;
- разработать и внедрить рыночные методы и механизмы продвижения услуг независимо от территориального сегмента рынка – как по Узбекистану, так и на территории РФ и других стран СНГ;
- дооснастить медицинский блок санатория дополнительным современным диагностическим, лечебным, физиотерапевтическим оборудованием, приборами и инвентарем, позволяющим оказывать санаторные услуги на самом высоком уровне и максимально возможно широком диапазоне с учетом природно-климатических особенностей месторасположения;
- принять меры к омоложению медицинского персонала с одновременными мерами по повышению квалификации медперсонала, обучению новым методам и формам осуществления санаторно-оздоровительных мероприятий;
- внедрить в санатории комплексную интегрированную информационную систему автоматизации систем управления основных подразделений, включающую в себя программу реализации путевок, учета клиентов, электронную историю болезни, систему диспетчеризации процедур и других лечебных мероприятий, подсистему автоматизации отдела реализации услуг, модуль автоматизации деятельности приёмного отделения, модуль управления распределением питания и т.п.

Предположительная сумма затрат на укрепление материально-технической базы медицинского блока, разработку и внедрение новых лечебно-оздоровительных продуктов, создание целостной системы продвижения услуг санатория на рынке,

а также – внедрение автоматизированных систем управления (ERP) может достичь суммы от 0,5 до 1,0 млн. долл.

4.2.2. Инвестиционные меры.

К основным инвестиционным мерам, направленным на восстановление коечного фонда относятся завершение капитального ремонта основного спального корпуса (СК-7) в виде завершения ремонтно-реконструкционных работ северной части фасада, планирование и выполнение ремонтно-реконструкционных работ номерного фонда блоков 1 и 2 СК-7, оснащение номерного фонда блоков 1 и 2 СК-7 мебелью и инвентарем;

К мерам, направленным на повышение комфорта и привлекательности относятся: строительство перехода-галереи от СК-7 к клубу-столовой, капитальный ремонт бассейна, завершение капитального ремонта музея-мечети, капитальный ремонт и переоснащение ресторана-чайханы, благоустройство территории (дорожной и ирригационно-оросительной сети, благоустроительные работы в парковом комплексе);

К мерам, направленным на расширение коечного фонда относятся: реконструкция с элементами капитально-восстановительного ремонта корпуса №5, завершение строительства комплекса «Мать и дитя» на горе Могаби, завершение строительства двух коттеджей, строительство которых было начато в 90-х годах.

Также, в целях обеспечения безопасности и сохранения территории санатория к осуществлению необходимы меры противооползневой защиты, создания эффективной системы отвода атмосферных осадков.

Кроме того, для поддержания деятельности санатория необходимы ежегодные послесезонные и предсезонные мероприятия и затраты, в числе которых – консервация пляжного комплекса на осенне-зимний период, меры по защите субтропических и тропических растений и насаждений, предсезонная подготовка пляжного комплекса, в том числе – подсыпка гравия, уносимого в море и истирающегося в результате прибойной абразии.

Общая сумма инвестиционных затрат, согласно принятой «Дорожной карты» составляет в эквиваленте более 21,0 млн. долл.

Таблица 4.1.

ДОРОЖНАЯ КАРТА на 2018-2021 гг.
план мероприятий ремонтно-реставрационных работ по
санаторию «Узбекистан» в г. Ялта

тыс. долл. США

№ п.п	Наименование объектов	Ст-ть
2019 год		
1	Капитальный ремонт спального корпуса № 7	2 070,0
-	северный фасад блока 1 и блока 2	517,0
-	блок 1: внутренние работы	1 380,0
-	блок 2: 1-й этаж, инженерные сети (1-я очередь), навес и пандус у входа в блок	173,0
2	Ограждение основной территории	85,0
3	Капитальный ремонт с реставрацией корпуса № 2 (реставрационные работы)	25,0
4	Благоустройство территории	580,0
-	Наружное освещение территории санатория	30,0
-	Капитальный ремонт бассейна	400,0
-	Капитальный ремонт подземного пешеходного перехода и 2-х остановок	80,0
-	Устройство въездного знака	10,0
-	Капитальный ремонт подпорной стены в районе КПП № 2	60,0
5	Капитальный ремонт кровли клуба-столовой	60,0
6	Капитальный ремонт кровель зданий и сооружений гаража	28,0
7	Приобретение мягкого, твердого инвентаря и технологического (бытового) оборудования	195,0
-	корпус № 7 блок 1	120,0
-	корпус № 6, клуб-столовая	75,0
8	Капитальный ремонт зданий и сооружений на пляже	252,0
-	Капитальный ремонт климатопавильона на пляже (фасад) с благоустройством территории (навес, перила и др.)	150,0
-	Ограждение территории пляжа	6,0
-	Установка устройств доступности (пандусы для инвалидов)	6,0
-	Газопровод на климатопавильон на пляже	5,0
-	Подсыпка щебнем с разравниванием	85,0
9	Устройство индивидуального котла отопления на корпус № 1, корпус № 2 и корпус № 3	10,0
10	Затраты в период межсезонья и на прочие и непредвиденные затраты	365,0
11	Подготовка к курортному сезону	40,0
12	ПИР	60,0
13	Оборудование территории средствами видеонаблюдения (2 этап)	48,0
14	Приобретение автотранспорта (2 автобуса)	60,0
15	Организационно-правовые вопросы по приведению деятельности санатория к требованиям законодательства РФ	7,0
-	плановые испытания энергосистемы (протоколы испытаний)	2,0
-	средства индивидуальной защиты	5,0
	ИТОГО:	3 885,0
2020 год		
1	Капитальный ремонт спального корпуса № 7	
-	устройство переходной галереи между спальным корпусом № 7 и клубом-	300,0

№	Наименование объектов	Ст-ть
	столовой	
2	Ограждение территорий пансионата "Мать и дитя"	65,0
3	Капитальный ремонт с частичной перепланировкой здания "Чайханы"	250,0
4	Реконструкция корпуса № 5	990,0
5	Реконструкция коттеджей	900,0
6	Реконструкция тепловых сетей (III этап)	250,0
7	Благоустройство территории	467,0
-	Благоустройство территории, прилегающей к клубу-столовой	48,0
-	Оборудование площадки для культурно-массовых и спортивных мероприятий	34,0
-	Наружное освещение территории санатория	15,0
-	Благоустройство территории со спортплощадкой	220,0
-	Благоустройство и озеленение парковой территории с устройством оросительной системы	100,0
-	Благоустройство территории, прилегающей к корпусу № 2 и корпусу № 3	50,0
8	Капитальный ремонт зданий и сооружений гаража	200,0
9	Капитальный ремонт зданий и сооружений на пляже	420,0
-	Капитальный ремонт с частичной перепланировкой климатопавильона на пляже с благоустройством территории	250,0
-	Устройство солярия на пляже	85,0
-	Подсыпка щебнем с разравниванием	85,0
10	Приобретение мягкого, твердого инвентаря и технологического (бытового) оборудования	360,0
-	корпус № 3	30,0
-	гараж	30,0
-	климатопавильон на пляже	40,0
-	здание "Чайханы"	150,0
-	корпус № 5	50,0
-	коттеджи	60,0
11	Проведение инженерно-укрепительных мероприятий (в т.ч. противооползневые)	100,0
12	ПИР	80,0
13	Приобретение автотранспорта	150,0
	ИТОГО:	4 532,0
2021 год		
1	Капитальный ремонт спального корпуса № 7	
-	блок 2: внутренние работы	3 620,0
2	Капитальный ремонт зданий и сооружений на пляже	
-	Подсыпка щебнем с разравниванием	85,0
3	Капитальный ремонт с частичной перепланировкой корпуса № 8	350,0
4	Приобретение мягкого, твердого инвентаря и технологического (бытового) оборудования	280,0
-	корпус № 7 блок 2	250,0
-	корпус № 8	30,0
5	Проведение инженерно-укрепительных мероприятий (в т.ч. противооползневые)	100,0
6	ПИР	190,0
7	Приобретение автотранспорта	100,0
	ИТОГО:	4 725,0

№	Наименование объектов	Ст-ть
2022 год		
1	Завершение строительных работ по пансионату "Мать и дитя"	5 500,0
2	Капитальный ремонт зданий и сооружений на пляже	
-	Подсыпка щебнем с разравниванием	85,0
2	Приобретение мягкого, твердого инвентаря и технологического (бытового) оборудования	
-	пансионат "Мать и дитя"	550,0
4	Проведение инженерно-укрепительных мероприятий (в т.ч. противооползневые)	100,0
5	ПИР	10,0
6	Приобретение автотранспорта	100,0
	ИТОГО:	6 345,0
	ВСЕГО:	19 487,0

Примечание: Стоимость строительно-ремонтных работ и услуг указана ориентировочно, будет уточнена после разработки ПСД и прохождения экспертизы.

Таблица 4.2.

Инвестиционный план проекта
вариант – базовый, с реализацией за счет централизованных источников.

№ п.п.	Этапы и виды работ	стоимость	источники покрытия затрат			стр-ра затрат (%)	в том числе - по годам			
		тыс. долл.	бюджет	АО	кредит		2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1.	ПРЕДИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕРЫ	18,6	0,0	18,6	0,0	0,09%	18,6	0,0	0,0	0,0
1.1.	бизнес-диагностика	3,0		3,0		0,01%	3,0			
1.2.	разработка комплекса мер по оптимизации	2,0		2,0		0,01%	2,0			
1.3.	разработка оздоровительных программ "вне сезона"	10,0		10,0		0,05%	10,0			
1.4.	бизнес-план	3,6		3,6		0,02%	3,6			
1.5.	открытие финансирования	0,0		0,0		0,00%	0,0			
2.	ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ (согл. Дорожной карты)	20 987,0	20 987,0	0,0	0,0	99,91%	4 385,0	4 532,0	4 725,0	7 345,0
2.1.	Меры 2019 г.	*4 385,0	4 385,0			20,88%	4 385,0			
2.2.	Меры 2020 г.	4 532,0	4 532,0			21,58%		4 532,0		
2.3.	Меры 2021 г.	4 725,0	4 725,0			22,49%			4 725,0	
2.4.	Меры 2022 г.	**7 345,0	7 345,0			34,97%				7 345,0
	ИТОГО	21 005,6	20 987,0	18,6	0,0	100,00%	4 403,6	4 532,0	4 725,0	7 345,0

*Включая медицинское оборудование, не включенное в «Дорожную карту» на сумму 500,0 тыс. долл.

**Включая медицинское оборудование, не включенное в «Дорожную карту» на сумму 1 000,0 тыс. долл.

Таблица 4.3.

Инвестиционный план проекта
 вариант – альтернативный, с реализацией за счет централизованных источников
 и кредитования строительства пансионата «Мать и дитя».

№ п.п.	Этапы и виды работ	стоимость	источники покрытия затрат			стр-ра затрат (%)	в том числе - по годам			
		тыс. долл.	бюджет	АО	кредит		2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1.	ПРЕДИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕРЫ	18,6	0,0	18,6	0,0	0,09%	18,6	0,0	0,0	0,0
1.1.	бизнес-диагностика	3,0		3,0		0,01%	3,0			
1.2.	разработка комплекса мер по оптимизации	2,0		2,0		0,01%	2,0			
1.3.	разработка оздоровительных программ "вне сезона"	10,0		10,0		0,05%	10,0			
1.4.	бизнес-план	3,6		3,6		0,02%	3,6			
1.5.	открытие финансирования	0,0		0,0		0,00%	0,0			
2.	ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ (согл. Дорожной карты)	20 987,0	13 937,0	0,0	7 050,0	99,91%	4 385,0	4 532,0	4 725,0	7 345,0
2.1.	Меры 2019 г.	*4 385,0	4 385,0			20,88%	4 385,0			
2.2.	Меры 2020 г.	4 532,0	4 532,0			21,58%		4 532,0		
2.3.	Меры 2021 г.	4 725,0	4 725,0			22,49%			4 725,0	
2.4.	Меры 2022 г.	**7 345,0	295,0		7 050,0	34,97%				7 345,0
	ИТОГО	21 005,6	13 937,0	18,6	7 050,0	100,00%	4 403,6	4 532,0	4 725,0	7 345,0
	<i>Структура финансирования</i>		66,35%	0,09%	33,56%		20,96%	21,58%	22,49%	34,97%

*Включая медицинское оборудование, не включенное в «Дорожную карту» на сумму 500,0 тыс. долл.

**Включая медицинское оборудование, не включенное в «Дорожную карту» на сумму 1 000,0 тыс. долл.

4.2.3. Сценарии внедрения.

Естественно, что при реализации таких масштабных проектов, общей стоимостью более 20,0 млн. долл. существует необходимость в выработке и выборе наиболее эффективного и оптимального сценария реализации проекта из практически возможных. При этом понимается, главным образом последовательность и сроки реализации проекта и/или его компонентов.

В данном случае мы можем рассматривать три главных подхода, и выражены они в основном с возможностями в привлечении источников финансирования проекта.

Понятно, что в нынешнем, финансово неблагополучном своем состоянии, объект не может претендовать на использование привлеченного финансирования в виде кредитно-заемных ресурсов даже с точки зрения имеющегося довольно солидного залогового обеспечения.

Покрытие инвестиционных затрат проекта в нынешнем финансовом состоянии санатория может быть осуществлено только за счет собственника – акционеров, и/или, с учетом значимой социальной направленности – за счет прямого бюджетного финансирования. При этом последнее может быть рассмотрено также и на возвратной основе.

Для использования же рыночных механизмов финансирования объект необходимо для начала привести в финансово-благополучное состояние применив меры по оптимизации бизнеса и санации.

Таким образом, у нас возникает два основных подхода в реализации проекта – с учетом мер по финансовому оздоровлению и независимых от этого мер. При этом оба подхода в своей инвестиционной фазе могут быть рассмотрены как сценарием единовременных инвестиций, так и распределенных во времени поэтапных инвестиций.

Таким образом, мы имеем два основных сценариев финансирования – за счет централизованных инвестиций и за счет кредитования. Каждый из сценариев теоретически предполагает два основных варианта в реализации – единовременные инвестиции и инвестиционная программа, разбитая на этапы. Однако, как уже упоминалось выше, при выборе сценария кредитования единовременные инвестиции невозможны ввиду низкого уровня кредитоспособности объекта.

Между тем вариант единовременного решения всех проблем санатория с точки зрения радикального решения обладает рядом преимуществ, выраженных в первую очередь в эффективной концентрации ресурсов в короткий отрезок времени, когда могут быть решены и инвестиционные задачи и задачи оптимизации систем управления путем разработки и внедрения новых лечебно-оздоровительных продуктов, систем автоматизации управленческого учета и управления, программы маркетинга и продвижения услуг, омоложения персонала. Однако, данный подход требует значимых единовременных

инвестиционных вложений независимо от источников их финансирования и осуществления ощутимых, радикальных организационно-управленческих мер без возможности их корректировки с применением итерационного подхода.

Таблица 4.4.

Основные сценарные подходы и варианты реализации проекта

№ п.п.	Варианты реализации	Сценарии финансирования	
		А. Кредитование	Б, Централизованные инвестиции
1.	Радикальный	Невозможен в принципе ввиду низкой платежеспособности санатория.	Возможно закрыть санаторий на 1-2 года и произвести все необходимые инвестиции как в обновление и расширение коечного фонда, так и в развитие систем управления учета и контроля, внедрения новых форм менеджмента.
2.	Поэтапный	Проект разбивается на этапы, первый из которых – меры по финансовому оздоровлению и восстановлению платежеспособности и кредитоспособности объекта. Инвестиционная фаза осуществляется как собственным капиталом, так и за счет привлечения кредитных ресурсов. Каждый последующий транш кредита может быть больше предыдущего как в связи с возрастающим масштабом инвестиций так и в связи с приростом объемов продаж услуг в результате предпринимаемых управленческих и инвестиционных мер.	Проект реализуется по разработанной инвестиционной программе независимо от достигнутых в результате инвестиций производственно-экономических и финансово-экономических показателей.

Поэтому из рассмотренных вариантов наиболее приемлемыми являются все-же поэтапные варианты с финансированием за счет привлеченных кредитов или централизованных источников. Также возможен комбинированный вариант – первоначальные инвестиции выполняются за счет централизованных инвестиций, и с достижением более высокого уровня фондоотдачи и финансовой устойчивости повысится кредитоспособность, и последующие инвестиции могут быть реализованы за счет привлечении кредитных ресурсов.

Поэтому конечные сценарии проекта нижеследующие:

1. вариант кредитования с предварительными мерами финансового оздоровления и оптимизации менеджмента
2. вариант централизованных инвестиций
3. вариант первоначальных централизованных инвестиций на неотложные меры (восстановление коечного фонда) и кредитования мер по расширению бизнеса (строительство – реконструкция спального корпуса №5, завершение строительства коттеджей и комплекса «Мать и дитя»)

Вариант кредитования с предварительными мерами финансового оздоровления более всего отвечает требованиям применения реальных рыночных и управленческих механизмов при реализации проектов развития. Кроме того, такой сценарий более всего отвечает принципам проектного финансирования – когда предприятие (проект) привлекает кредитно-заемное плечо на цели развития и в дальнейшем – реализовав инвестиционный проект, за счет средств, полученных от реализации проекта покрывает финансовые обязательства по привлеченному финансированию.

5. ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ФИНАНСОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

5.1. Окружающая финансовая среда и условия расчетной модели.

Макроэкономическая среда

Валюта. Проект рассчитан в двух валютах – рубль Российской Федерации, единица измерения – тыс. руб. Валюта для внешнеторговых операций – долл. США. Курс проекта принят ориентировочно в размере 1 долл. США = 65 руб. В связи с масштабностью проекта расчеты выполнены в эквиваленте тыс. долл. США.

Горизонт расчета проекта (длительность) – моделирование основных производственно-экономических показателей – 10 лет, расчет эффективности – 20 лет с линейной экстраполяцией 10-го года на последующие годы.

Масштаб расчетной модели проекта – по годам на весь горизонт расчета.

Учет инфляции осуществлен в размере 6% для первого года с темпом изменения -3% в год

Инфляция		
ставка	темп	конечная
6,00%	-3,0%	4,56%

Ставка дисконтирования – базовая ставка 3% годовых – при текущих значениях полугодового LIBOR в 2,883%. С учетом фактора инфляции (эскалации) принимаемая для расчетов ставка дисконтирования составляет 8,25%.

Ставка дисконтирования	
Базовая ставка	3,00%
Среднегодовая инфляция	5,25%
Расчетная ставка	8,25%

Налоги

Применены основные налоги РФ:

- земельный налог – принят по существующей ставке с ростом согласно инфляционным ожиданиям.

- налог на имущество – 2% от среднегодовой остаточной стоимости

- налог на прибыль – 20% от прибыли

Начисления на заработную плату – 30%, в том числе:

обязательное пенсионное страхование	22,0%
обязательное медицинское страхование	5,1%
социальное страхование по нетрудоспособности	2,9%
социальное страхование от несчастного случая	0,2%

5.2. Результаты расчета эффективности.

Оценка финансовой эффективности

а) Период окупаемости. Период окупаемости – это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом.

б) Дисконтированный период окупаемости. Дисконтированный период окупаемости рассчитывается аналогично простому периоду окупаемости, однако при суммировании чистого денежного потока производится его дисконтирование.

в) Средняя норма рентабельности. Средняя норма рентабельности представляет доходность проекта как отношение между среднегодовыми поступлениями от его реализаций и величиной начальных инвестиций.

г) Чистый приведенный доход. Расчет показателя:

$$NPV = (\sum CF_t / (1+r)^{t-1}) - Investments,$$

где:

- Investments - начальные инвестиции
- CF_t - чистый денежный поток месяца t
- r - месячная ставка дисконтирования

Его значение является абсолютным и говорит, какую сумму чистого дохода мы получим от реализации проекта относительно возможных альтернативных вложений.

д) Индекс прибыльности. Расчет показателя:

$$PI = \sum CF_t / (1+r)^{t-1} / Investment,$$

где:

- Investments - начальные инвестиции
- CF_t - чистый денежный поток месяца t
- r - месячная ставка дисконтирования

Проект считается приемлемым, если PI больше 1. Обычно делается расчет как «прямого» так и дисконтированного индекса прибыльности

е) Внутренняя норма рентабельности. Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже требуемой нормы рентабельности. Значение требуемой нормы рентабельности определяется инвестиционной политикой компании. При IRR равном ставке дисконтирования ($IRR = r$) чистый приведенный доход проекта (NPV) равен нулю ($NPV = 0$).

Выполненный анализ эффективности проекта показывает что:

Для успешной реализации первого сценарного подхода – меры по финансовому оздоровлению и дальнейшим кредитованием инвестиционных затрат необходимо изменение величины койкооборота с текущих 25-30% до 55-60%, и только тогда санаторий приобретает признаки финансовой устойчивости и кредитоспособности. Такая величина освоения мощности может быть достигнута при среднегодовом росте загрузки на 5% за 5-6 лет, при росте по 10% - за 3 года., С учетом того, что предприятие для того, чтобы претендовать на значимые кредитные ресурсы должно показывать устойчивую прибыльность на протяжении 2-3 лет, сроки реализации инвестиционного проекта могут быть отодвинуты на срок в 3-4 года.

Таким образом, данный сценарный подход, будучи изначально довольно привлекательным с финансовой точки зрения, с организационной точки зрения не является приемлемым.

Варианты проекта с прямым бюджетным финансированием и кредитованием последних стадий инвестиционной программы без применения мер развития санаторно-курортных услуг и повышения среднегодовой загруженности санатория также не имеют смысла.

Только комплексные меры, направленные на повышение уровня загрузки санатория вдвое – с текущих 25-30% до 55-60% с одновременной реализацией инвестиционных проектов, направленных как на восстановление, так и на расширение коечного фонда, направленных на повышение уровня комфортабельности и присвоения классности могут не только вывести санаторий на уровень уверенной прибыльности и самоокупаемости, но также и окупить вложенные инвестиции в течение $\frac{1}{2}$ срока амортизации инвестируемых активов.

Таблица 5.1.

**Основные производственно-экономические показатели
и интегральные показатели эффективности по вариантам – проект в целом.**

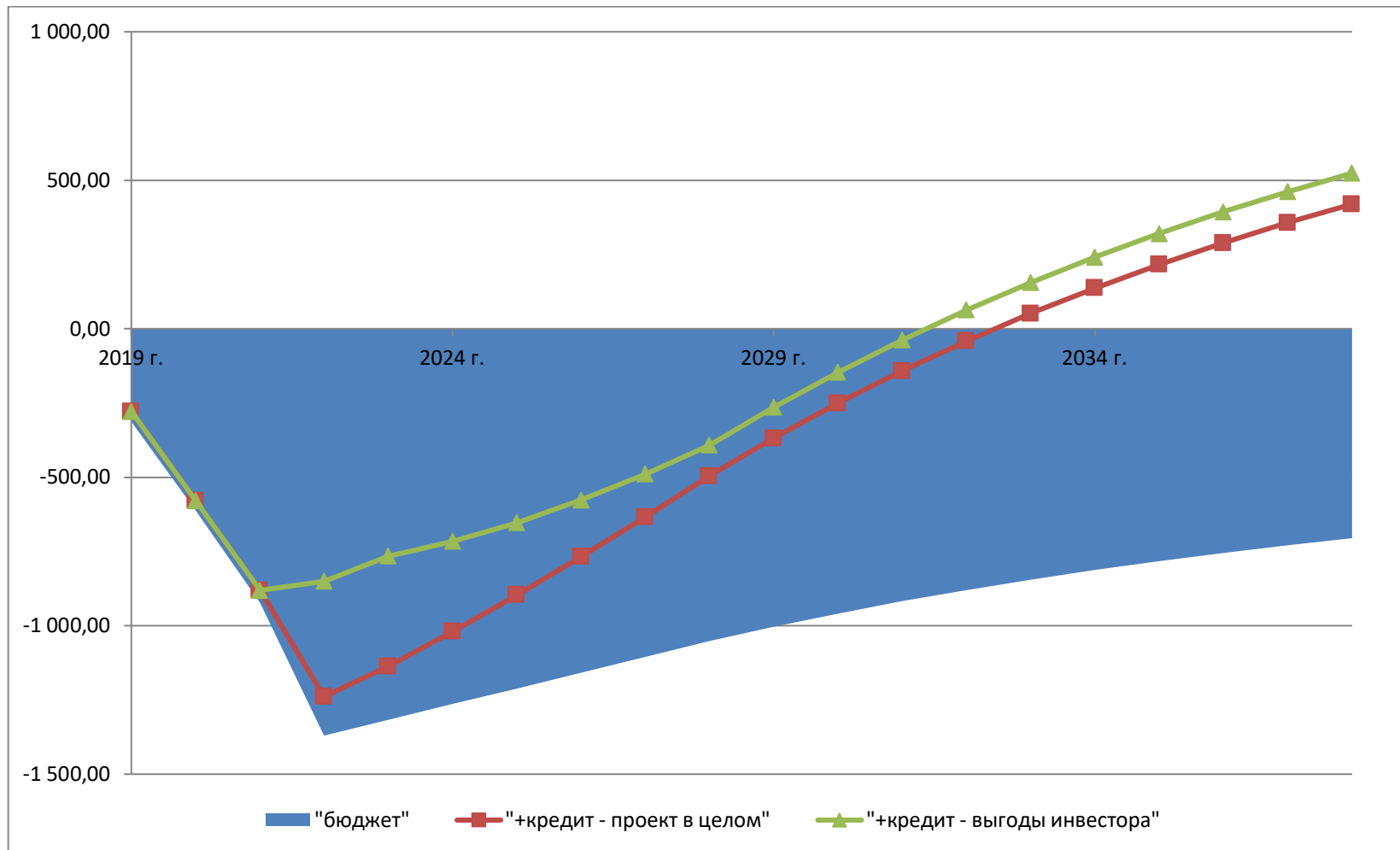
Показатель	индекс	ед. изм.	Варианты финансирования			
			только бюджет		бюджет и кредит	
			среднегодовой уровень загрузки			
			60%	30%	60%	30%
Объем инвестиций	I	тыс. руб	1 266 655,0	1 266 655,0	1 266 655,0	1 266 655,0
В том числе:						
централизованные средства			1 266 655,0	1 266 655,0	873 405,0	873 405,0
за счет кредита			0,00	0,00	393 250,0	393 250,0
доля кредитов			0,0%	0,0%	31,0%	31,0%
Коечный фонд после инвестиций		койко-мест	504	504	504	504
Среднегодовая мощность после инвестиций		койко-дней	181 440	181 440	181 440	181 440
Среднегодовая загрузка		койко-дней	108 864	54 432	108 864	54 432
Среднегодовое число путевок (14 дн.)		чел.	7 776	3 888	7 776	3 888
Показатели эффективности (проект в целом)						
Ставка дисконтирования	г	% годовых	8,25%	8,25%	8,25%	8,25%
Чистый доход	NV	тыс. руб	2 837 486,25	341 963,83	2 863 440,75	367 918,33
Чистый приведенный доход	NPV	тыс. руб	404 819,83	-278 508,45	419 414,81	-278 508,45
Внутренняя норма рентабельности	IRR	% годовых	11,19%	2,05%	11,30%	2,21%
Период окупаемости	PB	лет.	9,9	16,8	9,8	16,6
Дисконтированный период окупаемости	DPB	лет.	14,59	более 20 лет	14,4	более 20 лет
Индекс прибыльности	PI	ед.	3,24	1,27	3,26	1,29
Дисконтированный индекс прибыльности	DPI	ед.	1,32	0,52	1,33	0,53
Средняя норма рентабельности	ARR	%	16,20%	6,35%	16,30%	6,45%

Таблица 5.2.

**Основные производственно-экономические показатели
и интегральные показатели эффективности по вариантам – выгоды инвестора (собственника).**

Показатель	индекс	ед. изм.	Варианты финансирования			
			только бюджет		бюджет и кредит	
			среднегодовой уровень загрузки			
			60%	30%	60%	30%
Показатели эффективности (для инвестора)						
Объем инвестиций	I	тыс. руб	1 266 655,00	1 266 655,00	873 405,00	873 405,00
Ставка дисконтирования	г	% годовых	8,25%	8,25%	8,25%	8,25%
Чистый доход	NV	тыс. руб	2 837 486,25	341 963,83	2 769 060,75	273 538,33
Чистый приведенный доход	NPV	тыс. руб	404 819,83	-278 508,45	524 019,92	-278 508,45
Внутренняя норма рентабельности	IRR	% годовых	11,19%	2,05%	12,97%	1,97%
Период окупаемости	PB	лет.	9,9	16,8	10,2	17,5
Дисконтированный период окупаемости	DPB	лет.	14,59	более 20 лет	13,4	более 20 лет
Индекс прибыльности	PI	ед.	3,24	1,27	4,17	1,31
Дисконтированный индекс прибыльности	DPI	ед.	1,32	0,52	1,60	0,44
Средняя норма рентабельности	ARR	%	16,20%	6,35%	20,85%	6,57%

График окупаемости



6. РАСЧЕТНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ - МОДЕЛИ ПО ВАРИАНТАМ.

6.1. Расчет потенциальной мощности.

Таблица 6.1.1.

Номерной фонд

Категория	Комнат	Мест	кол-во номеров в корпусах						ИТОГО номеров	ИТОГО коек
			СК-7, бл.-1	СК-7, бл.-2	СК-7, бл.-3	СК-1	СК-6	«Мать и дитя»		
стандарт однокомнатный одноместный	1	1		26	4		2		32	32
стандарт однокомнатный двухместный	1	2	21	38	35		29	40	163	326
стандарт двухкомнатный трехместный	1	3	5	15					20	60
люкс однокомнатный двухместный	1	2			1				1	2
люкс двухкомнатный двухместный	2	2			2			20	22	44
люкс двухкомнатный трехместный	2	3							0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	3	4		5	3				8	32
Апартаменты - 2-й этаж	4	4				1			1	4
Апартаменты - 3-й этаж	4	4				1			1	4
ИТОГО			26	84	45	2	31	60	248	504
ВСЕГО койко-мест			57	167	92	8	60	120		504

Таблица 5.1.2.

Изменение номерного фонда

Изменение номерного фонда	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	6	6	6	32	32	32	32	32	32	32
стандарт однокомнатный двухместный	64	85	85	123	163	163	163	163	163	163
стандарт двухкомнатный трехместный	0	5	5	20	20	20	20	20	20	20
люкс однокомнатный двухместный	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
люкс двухкомнатный двухместный	2	2	2	2	22	22	22	22	22	22
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	3	3	3	8	8	8	8	8	8	8
Апартаменты - 2-й этаж	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Апартаменты - 3-й этаж	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ИТОГО	78	104	104	188	248	248	248	248	248	248

Таблица 5.1.3.

Изменение коечного фонда.

Изменение коечного фонда	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	6	6	6	32	32	32	32	32	32	32
стандарт однокомнатный двухместный	128	170	170	246	326	326	326	326	326	326
стандарт двухкомнатный трехместный	0	15	15	60	60	60	60	60	60	60
люкс однокомнатный двухместный	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
люкс двухкомнатный двухместный	4	4	4	4	44	44	44	44	44	44
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	12	12	12	32	32	32	32	32	32	32
Апартаменты - 2-й этаж	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Апартаменты - 3-й этаж	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
ИТОГО	160	217	217	384	504	504	504	504	504	504

Таблица 5.1.4.

Базовая мощность (койко-дней, для 360 дн. в год).

Базовая мощность, койко-дней*	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	2 160	2 160	2 160	11 520	11 520	11 520	11 520	11 520	11 520	11 520
стандарт однокомнатный двухместный	46 080	61 200	61 200	88 560	117 360	117 360	117 360	117 360	117 360	117 360
стандарт двухкомнатный трехместный	0	5 400	5 400	21 600	21 600	21 600	21 600	21 600	21 600	21 600
люкс однокомнатный двухместный	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
люкс двухкомнатный двухместный	1 440	1 440	1 440	1 440	15 840	15 840	15 840	15 840	15 840	15 840
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	4 320	4 320	4 320	11 520	11 520	11 520	11 520	11 520	11 520	11 520
Апартаменты - 2-й этаж	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440
Апартаменты - 3-й этаж	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440
ИТОГО	57 600	78 120	78 120	138 240	181 440	181 440	181 440	181 440	181 440	181 440

*360 дн. в год

Таблица 5.1.5.

Предположения по динамике цены услуг (руб./койко-день)

Уровень эскалации, % в год	6,00%	5,82%	5,65%	5,48%	5,31%	5,15%	5,00%	4,85%	4,70%	4,56%
Цена услуг (руб./койко-день)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	4 038,46	4 280,77	4 529,91	4 785,64	5 047,70	5 315,82	5 589,71	5 869,07	6 153,60	6 442,97
стандарт однокомнатный двухместный	3 896,92	4 130,74	4 371,15	4 617,92	4 870,80	5 129,53	5 393,82	5 663,39	5 937,95	6 217,18
стандарт двухкомнатный трехместный	3 896,92	4 130,74	4 371,15	4 617,92	4 870,80	5 129,53	5 393,82	5 663,39	5 937,95	6 217,18
люкс однокомнатный двухместный	4 454,23	4 721,48	4 996,27	5 278,33	5 567,37	5 863,10	6 165,19	6 473,32	6 787,14	7 106,30
люкс двухкомнатный двухместный	4 231,92	4 485,84	4 746,92	5 014,90	5 289,52	5 570,49	5 857,50	6 150,25	6 448,41	6 751,64
люкс двухкомнатный трехместный	4 231,92	4 485,84	4 746,92	5 014,90	5 289,52	5 570,49	5 857,50	6 150,25	6 448,41	6 751,64
люкс трехкомнатный четырехместный	4 405,38	4 669,71	4 941,49	5 220,46	5 506,33	5 798,81	6 097,59	6 402,34	6 712,72	7 028,38
Апартаменты - 2-й этаж	4 781,54	5 068,43	5 363,41	5 666,20	5 976,48	6 293,94	6 618,23	6 949,00	7 285,88	7 628,50
Апартаменты - 3-й этаж	5 135,77	5 443,92	5 760,76	6 085,98	6 419,25	6 760,22	7 108,53	7 463,80	7 825,64	8 193,64

5.2. Вариант 1А. «Бюджетное финансирование с текущей загрузкой».

5.2.1. Услуги и формирование выручки.

Таблица 5.2.1.

Загрузка (койко-дней).

Загрузка (койко-дней)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	540	648	648	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456
стандарт однокомнатный двухместный	11 520	18 360	18 360	26 568	35 208	35 208	35 208	35 208	35 208	35 208
стандарт двухкомнатный трехместный	0	1 620	1 620	6 480	6 480	6 480	6 480	6 480	6 480	6 480
люкс однокомнатный двухместный	180	216	216	216	216	216	216	216	216	216
люкс двухкомнатный двухместный	360	432	432	432	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	1 080	1 296	1 296	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456
Апартаменты - 2-й этаж	360	432	432	432	432	432	432	432	432	432
Апартаменты - 3-й этаж	360	432	432	432	432	432	432	432	432	432
ИТОГО	14 400	23 436	23 436	41 472	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432
степень загрузки, %	25,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%

Таблица 5.2.2.

Кол-во отдыхающих (по 14 дн.)

Кол-во отдыхающих (по 14 дн.)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	38	46	46	246	246	246	246	246	246	246
стандарт однокомнатный двухместный	822	1 311	1 311	1 897	2 514	2 514	2 514	2 514	2 514	2 514
стандарт двухкомнатный трехместный	0	115	115	462	462	462	462	462	462	462
люкс однокомнатный двухместный	12	15	15	15	15	15	15	15	15	15
люкс двухкомнатный двухместный	25	30	30	30	339	339	339	339	339	339
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	77	92	92	246	246	246	246	246	246	246
Апартаменты - 2-й этаж	25	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Апартаменты - 3-й этаж	25	30	30	30	30	30	30	30	30	30
ИТОГО	1024	1669	1669	2956	3882	3882	3882	3882	3882	3882

Таблица 5.2.3.

Выручка от реализации услуг (тыс.руб.)

Выручка от реализации (тыс.руб)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	2 180,77	2 773,94	2 935,38	16 539,17	17 444,85	18 371,47	19 318,04	20 283,51	21 266,84	22 266,90
стандарт однокомнатный двухместный	44 892,55	75 840,39	80 254,31	122 688,90	171 491,13	180 600,49	189 905,61	199 396,64	209 063,34	218 894,47
стандарт двухкомнатный трехместный	0,00	6 691,80	7 081,26	29 924,12	31 562,78	33 239,35	34 951,95	36 698,77	38 477,92	40 287,33
люкс однокомнатный двухместный	801,76	1 019,84	1 079,19	1 140,12	1 202,55	1 266,43	1 331,68	1 398,24	1 466,02	1 534,96
люкс двухкомнатный двухместный	1 523,49	1 937,88	2 050,67	2 166,44	25 135,80	26 470,97	27 834,84	29 225,99	30 642,84	32 083,79
люкс двухкомнатный трехместный	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
люкс трехкомнатный четырехместный	4 757,82	6 051,94	6 404,17	18 041,91	19 029,88	20 040,69	21 073,27	22 126,49	23 199,16	24 290,08
Апартаменты - 2-й этаж	1 721,35	2 189,56	2 316,99	2 447,80	2 581,84	2 718,98	2 859,08	3 001,97	3 147,50	3 295,51
Апартаменты - 3-й этаж	1 848,88	2 351,77	2 488,65	2 629,14	2 773,12	2 920,42	3 070,88	3 224,36	3 380,68	3 539,65
ИТОГО	57 726,6	98 857,1	104 610,6	195 577,6	271 221,9	285 628,8	300 345,4	315 356,0	330 644,3	346 192,7
экв. тыс. долл.	888,1	1 434,8	1 434,8	2 539,1	3 338,4	3 338,4	3 338,4	3 338,4	3 338,4	3 338,4
курс, руб. за 1 долл.	65,0	68,9	72,9	77,0	81,2	85,6	90,0	94,5	99,0	103,7

5.2.2. План по персоналу

Таблица 5.2.4.

Изменение численности персонала от изменения загрузки

Численность персонала	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Загрузка	койко-мест	14 400	23 436	23 436	41 472	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432
Штатная численность персонала, в т.ч.	чел.	254	308	308	416	494	494	494	494	494	494
АУП	чел.	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Медперсонал, из них	чел.	87	141	141	249	327	327	327	327	327	327
- врачи	чел.	10	16	16	28	37	37	37	37	37	37
- средний медперсонал	чел.	37	60	60	106	139	139	139	139	139	139
- младший медперсонал	чел.	40	65	65	115	151	151	151	151	151	151
ИТР	чел.	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Основные рабочие	чел.	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69
Вспомогательные рабочие	чел.	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61

Таблица 5.2.5.

Формирование затрат на труд

Среднегодовая з/п	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
АУП	257 945,0	273 421,7	289 334,8	305 668,9	322 407,4	339 532,9	357 027,0	374 870,6	393 043,9	411 526,6
Медперсонал, из них										
- врачи	95 430,0	101 155,8	107 043,1	113 086,1	119 278,7	125 614,5	132 086,7	138 688,2	145 411,7	152 249,6
- средний медперсонал	78 377,1	83 079,7	87 914,9	92 878,0	97 964,0	103 167,6	108 483,2	113 905,0	119 427,0	125 043,0
- младший медперсонал	63 718,4	67 541,5	71 472,4	75 507,3	79 642,1	83 872,5	88 194,0	92 601,8	97 091,0	101 656,7
ИТР	201 641,2	213 739,7	226 179,4	238 948,1	252 033,0	265 420,4	279 095,9	293 044,6	307 251,1	321 699,5
Основные рабочие	266 971,7	282 990,0	299 460,0	316 365,7	333 690,0	351 414,8	369 521,1	387 989,1	406 798,4	425 927,9
Вспомогательные рабочие	51 615,5	54 712,4	57 896,7	61 165,2	64 514,6	67 941,5	71 442,1	75 012,7	78 649,2	82 347,6

Расходы на труд	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
АУП	5 158,9	5 468,4	5 786,7	6 113,4	6 448,1	6 790,7	7 140,5	7 497,4	7 860,9	8 230,5
Медперсонал, из них	6 403,0	10 993,5	11 633,3	21 694,8	30 056,3	31 652,8	33 283,7	34 947,1	36 641,3	38 364,4
- врачи	954,3	1 618,5	1 712,7	3 166,4	4 413,3	4 647,7	4 887,2	5 131,5	5 380,2	5 633,2
- средний медперсонал	2 900,0	4 984,8	5 274,9	9 845,1	13 617,0	14 340,3	15 079,2	15 832,8	16 600,4	17 381,0
- младший медперсонал	2 548,7	4 390,2	4 645,7	8 683,3	12 026,0	12 664,7	13 317,3	13 982,9	14 660,7	15 350,2
ИТР	3 427,9	3 633,6	3 845,0	4 062,1	4 284,6	4 512,1	4 744,6	4 981,8	5 223,3	5 468,9
Основные рабочие	18 421,0	19 526,3	20 662,7	21 829,2	23 024,6	24 247,6	25 497,0	26 771,2	28 069,1	29 389,0
Вспомогательные рабочие	3 148,5	3 337,5	3 531,7	3 731,1	3 935,4	4 144,4	4 358,0	4 575,8	4 797,6	5 023,2
ИТОГО	36 559,4	42 959,2	45 459,5	57 430,6	67 749,0	71 347,6	75 023,8	78 773,3	82 592,2	86 476,0
Отчисления на труд	11 040,9	12 973,7	13 728,8	17 344,0	20 460,2	21 547,0	22 657,2	23 789,5	24 942,8	26 115,8
ВСЕГО	47 600,3	55 932,9	59 188,2	74 774,7	88 209,2	92 894,6	97 680,9	102 562,9	107 535,0	112 591,8

5.2.3. Прямые издержки.

Таблица 5.2.6.

Формирование затрат на энергоносители

Показатель	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
емкость санатория	койко-мест	160	217	217	384	504	504	504	504	504	504
загрузка	койко-дней	14 400	23 436	23 436	41 472	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432
Затраты электроэнергии	тыс. квт.-ч.	467,5	760,9	760,9	1346,5	1767,3	1767,3	1767,3	1767,3	1767,3	1767,3
Затраты газа	тыс. куб.м.	23,0	31,2	31,2	55,2	72,5	72,5	72,5	72,5	72,5	72,5
Затраты воды	тыс. куб.м.	6,9	11,2	11,2	19,7	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9
Среднегодовая цена											
Электроэнергия	руб./квт.-ч.	4,5	4,7	5,0	5,3	5,6	5,9	6,2	6,5	6,8	7,1
Газ	руб./куб.м.	8,1	8,6	9,1	9,6	10,2	10,7	11,3	11,8	12,4	13,0
Вода	руб./куб.м.	61,3	64,9	68,7	72,6	76,6	80,6	84,8	89,0	93,3	97,7
Затраты на энергоносители	тыс.руб.	2 689,2	4 585,5	4 852,4	9 071,5	12 558,3	13 225,4	13 906,8	14 601,8	15 309,7	16 029,6
Электроэнергия	тыс.руб.	2 082,4	3 592,5	3 801,6	7 107,1	9 838,8	10 361,4	10 895,3	11 439,8	11 994,4	12 558,5
Газ	тыс.руб.	187,0	268,8	284,5	531,8	736,3	775,4	815,3	856,1	897,6	939,8
Вода	тыс.руб.	419,8	724,1	766,3	1 432,6	1 983,2	2 088,5	2 196,2	2 305,9	2 417,7	2 531,4

Таблица 5.2.7.

Формирование затрат на питание и лечение.

Показатель	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
загрузка	койко-дней	14 400	23 436	23 436	41 472	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432
затраты на продукты	руб/к-день	968,07	1 024,41	1 082,24	1 141,50	1 202,13	1 264,07	1 327,25	1 391,59	1 457,03	1 523,49
ИТОГО затрат на продукты	тыс. руб.	13 940,21	24 008,07	25 363,38	47 340,29	65 434,34	68 805,86	72 244,87	75 747,03	79 309,06	82 926,61
расходы на лечение	руб/к-день	130,00	137,80	145,82	154,05	162,49	171,12	179,94	188,93	198,09	207,40
ИТОГО расходов на лечение	тыс. руб.	1 872,00	3 229,48	3 417,44	6 388,85	8 844,55	9 314,35	9 794,26	10 283,76	10 782,31	11 289,34
ВСЕГО	тыс. руб.	15 812,21	27 237,55	28 780,81	53 729,14	74 278,89	78 120,21	82 039,13	86 030,79	90 091,37	94 215,95

5.2.4. Прочие издержки.

Таблица 5.2.8.

Амортизация основных средств.

Балансовая ст-ть	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
здания и сооружения	50 000,0	53 528,7	57 287,1	61 342,1	67 036,0	67 036,0	67 036,0	67 036,0	67 036,0	67 036,0
оборудование	5 000,0	5 356,3	6 129,9	6 799,9	7 451,0	7 451,0	7 451,0	7 451,0	7 451,0	7 451,0
ИТОГО	55 000,0	58 885,0	63 417,0	68 142,0	74 487,0	74 487,0	74 487,0	74 487,0	74 487,0	74 487,0

Амортизация	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
здания и сооружения	1 000,0	1 070,6	1 145,7	1 226,8	1 340,7	1 340,7	1 340,7	1 340,7	1 340,7	1 340,7
оборудование	500,0	535,6	613,0	680,0	745,1	745,1	745,1	745,1	745,1	745,1
ИТОГО	1 500,0	1 606,2	1 758,7	1 906,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8

накопленный износ	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
здания и сооружения	25 000,0	26 000,0	27 070,6	28 216,3	29 443,2	30 783,9	32 124,6	33 465,3	34 806,0	36 146,8
оборудование	2 500,0	3 000,0	3 535,6	4 148,6	4 828,6	5 573,7	6 318,8	7 063,9	7 809,0	8 554,1
ИТОГО	27 500,0	29 000,0	30 606,2	32 364,9	34 271,8	36 357,6	38 443,4	40 529,2	42 615,0	44 700,9

остаточная ст-ть	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
здания и сооружения	25 000,0	27 528,7	30 216,5	33 125,7	37 592,9	36 252,2	34 911,4	33 570,7	32 230,0	30 889,3
оборудование	2 500,0	2 356,3	2 594,3	2 651,3	2 622,4	1 877,3	1 132,2	387,1	0,0	0,0
ИТОГО	27 500,0	29 885,0	32 810,8	35 777,1	40 215,2	38 129,4	36 043,6	33 957,8	32 230,0	30 889,3

5.2.5. Финансовые результаты.

Таблица 5.2.9.

Прогноз счета прибылей и убытков.

Прибыли-убытки	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Выручка от реализации	57 726,6	98 857,1	104 610,6	195 577,6	271 221,9	285 628,8	300 345,4	315 356,0	330 644,3	346 192,7
НДС										
Чистая выручка от реализации	57 726,6	98 857,1	104 610,6	195 577,6	271 221,9	285 628,8	300 345,4	315 356,0	330 644,3	346 192,7
Прямые издержки, в т.ч.	18 501,4	31 823,1	33 633,2	62 800,6	86 837,2	91 345,6	95 945,9	100 632,6	105 401,1	110 245,6
- продукты питания	13 940,2	24 008,1	25 363,4	47 340,3	65 434,3	68 805,9	72 244,9	75 747,0	79 309,1	82 926,6
- энергоносители	2 689,2	4 585,5	4 852,4	9 071,5	12 558,3	13 225,4	13 906,8	14 601,8	15 309,7	16 029,6
- лечение и лечебные процедуры	1 872,0	3 229,5	3 417,4	6 388,8	8 844,5	9 314,3	9 794,3	10 283,8	10 782,3	11 289,3
Расходы периода	11 262,3	11 263,4	11 264,5	11 265,5	11 266,6	11 267,6	11 268,7	11 269,7	11 270,8	11 271,8
Расходы на труд (с соц.отчислениями)	47 600,3	55 932,9	59 188,2	74 774,7	88 209,2	92 894,6	97 680,9	102 562,9	107 535,0	112 591,8
Амортизация ОС	1 500,0	1 606,2	1 758,7	1 906,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8
Земельный налог	5 781,0	6 127,9	6 484,5	6 850,6	7 225,7	7 609,5	8 001,6	8 401,5	8 808,8	9 223,0
Налог на имущество	550,0	597,7	656,2	715,5	804,3	762,6	720,9	679,2	644,6	617,8
Транспортный налог	15,0	15,9	16,8	17,8	18,7	19,7	20,8	21,8	22,9	23,9
Всего затрат	85 210,1	107 367,1	113 002,2	158 331,5	196 447,5	205 985,5	215 724,6	225 653,5	235 768,9	246 059,8
Прибыль до налогообложения	-27 483,4	-8 509,9	-8 391,5	37 246,1	74 774,4	79 643,3	84 620,8	89 702,5	94 875,4	100 132,9
Налог на прибыль	0,0	0,0	0,0	7 449,2	14 954,9	15 928,7	16 924,2	17 940,5	18 975,1	20 026,6
Чистая прибыль	-27 483,4	-8 509,9	-8 391,5	29 796,9	59 819,6	63 714,6	67 696,6	71 762,0	75 900,3	80 106,4
Рентабельность, %	-47,61%	-8,61%	-8,02%	15,24%	22,06%	22,31%	22,54%	22,76%	22,96%	23,14%

Таблица 5.2.10.

Прогноз движения денежных средств.

Денежный поток	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Поступления от продаж	57 726,6	98 857,1	104 610,6	195 577,6	271 221,9	285 628,8	300 345,4	315 356,0	330 644,3	346 192,7
Прямые издержки, в т.ч.	18 501,4	31 823,1	33 633,2	62 800,6	86 837,2	91 345,6	95 945,9	100 632,6	105 401,1	110 245,6
- продукты питания	13 940,2	24 008,1	25 363,4	47 340,3	65 434,3	68 805,9	72 244,9	75 747,0	79 309,1	82 926,6
- энергоносители	2 689,2	4 585,5	4 852,4	9 071,5	12 558,3	13 225,4	13 906,8	14 601,8	15 309,7	16 029,6
- лечение и лечебные процедуры	1 872,0	3 229,5	3 417,4	6 388,8	8 844,5	9 314,3	9 794,3	10 283,8	10 782,3	11 289,3
Расходы периода	11 262,3	11 263,4	11 264,5	11 265,5	11 266,6	11 267,6	11 268,7	11 269,7	11 270,8	11 271,8
Расходы на труд	36 559,4	42 959,2	45 459,5	57 430,6	67 749,0	71 347,6	75 023,8	78 773,3	82 592,2	86 476,0
Налоги и отчисления	17 386,9	19 715,2	20 886,3	32 377,2	43 463,8	45 867,5	48 324,6	50 832,5	53 394,2	56 007,1
НДС										
Социальные отчисления с з/п	11 040,9	12 973,7	13 728,8	17 344,0	20 460,2	21 547,0	22 657,2	23 789,5	24 942,8	26 115,8
Земельный налог	5 781,0	6 127,9	6 484,5	6 850,6	7 225,7	7 609,5	8 001,6	8 401,5	8 808,8	9 223,0
Налог на имущество	550,0	597,7	656,2	715,5	804,3	762,6	720,9	679,2	644,6	617,8
Транспортный налог	15,0	15,9	16,8	17,8	18,7	19,7	20,8	21,8	22,9	23,9
Налог на прибыль	0,0	0,0	0,0	7 449,2	14 954,9	15 928,7	16 924,2	17 940,5	18 975,1	20 026,6
Итого операционное кэш-фло	-25 983,4	-6 903,7	-6 632,8	31 703,7	61 905,4	65 800,5	69 782,4	73 847,8	77 986,1	82 192,2
Инвестиции в развитие	286 230,8	294 580,0	307 125,0	477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого инвестиционное кэш-фло	-286 230,8	-294 580,0	-307 125,0	-477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поступления в поддержку	25 983,4	6 903,7	6 632,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансирование инвест. Затрат	286 230,8	294 580,0	307 125,0	477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого финансовое кэш-фло	312 214,2	301 483,7	313 757,8	477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Баланс наличности на начало	0,0	0,0	0,0	0,0	31 703,7	61 905,4	65 800,5	69 782,4	73 847,8	77 986,1
Баланс наличности на конец	0,0	0,0	0,0	31 703,7	61 905,4	65 800,5	69 782,4	73 847,8	77 986,1	82 192,2

Таблица 5.2.11.

Расчет эффективности.

Расчет эффективности	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Аккумулированные инвестиционные затраты	286 230,8	580 810,8	887 935,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8
Операционное кэш-фло проекта	-25 983,4	-6 903,7	-6 632,8	31 703,7	61 905,4	65 800,5	69 782,4	73 847,8	77 986,1	82 192,2
Аккумулированное кэш-фло	-25 983,4	-32 887,2	-39 520,0	-7 816,3	54 089,1	119 889,5	189 672,0	263 519,8	341 505,9	423 698,1
Дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-6 377,5	-5 660,2	24 992,4	45 080,9	44 264,8	43 365,3	42 393,5	41 356,7	40 264,7
Аккумулированное дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-32 360,9	-38 021,1	-13 028,7	32 052,2	76 317,0	119 682,3	162 075,8	203 432,5	243 697,2
Чистый доход (NV)	-312 214,2	-613 698,0	-927 455,8	-1 373 177,1	-1 311 271,7	-1 245 471,2	-1 175 688,8	-1 101 841,0	-1 023 854,9	-941 662,7
Чистый приведенный доход (NPV)	-312 214,2	-613 171,7	-925 956,9	-1 378 389,5	-1 333 308,6	-1 289 043,8	-1 245 678,5	-1 203 285,0	-1 161 928,3	-1 121 663,6
Внутренняя норма рентабельности (IRR)				-72,4%	-51,8%	-39,5%	-30,8%	-24,3%	-19,2%	-15,3%
Период окупаемости (PB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Индекс прибыльности (PI)	-0,02	-0,02	-0,03	-0,01	0,04	0,09	0,14	0,19	0,25	0,31
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	-0,02	-0,02	-0,03	-0,01	0,02	0,06	0,09	0,12	0,15	0,18

Расчет эффективности (продолжение).

Расчет эффективности	2029 г.	2030 г.	2031 г.	2032 г.	2033 г.	2034 г.	2035 г.	2036 г.	2037 г.	2038 г.
Аккумуляированные инвестиционные затраты	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8
Операционное кэш-фло проекта	82 192,2	82 192,2	82 192,2	82 192,2	82 192,2	82 192,2	82 192,2	82 192,2	82 192,2	82 192,2
Аккумуляированное кэш-фло	505 890,2	588 082,4	670 274,6	752 466,7	834 658,9	916 851,1	999 043,2	1 081 235,4	1 163 427,6	1 245 619,8
Дисконтированное кэш-фло	37 195,5	34 360,3	31 741,1	29 321,7	27 086,6	25 021,9	23 114,6	21 352,7	19 725,1	18 221,5
Аккумуляированное дисконтированное кэш-фло	280 892,7	315 253,0	346 994,1	376 315,8	403 402,4	428 424,3	451 538,9	472 891,6	492 616,6	510 838,2
Чистый доход (NV)	-859 470,5	-777 278,4	-695 086,2	-612 894,0	-530 701,9	-448 509,7	-366 317,5	-284 125,4	-201 933,2	-119 741,0
Чистый приведенный доход (NPV)	-1 084 468,1	-1 050 107,8	-1 018 366,7	-989 045,0	-961 958,4	-936 936,5	-913 821,9	-892 469,2	-872 744,1	-854 522,6
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	-12,3%	-9,9%	-7,9%	-6,3%	-5,0%	-3,9%	-2,9%	-2,1%	-1,4%	-0,8%
Период окупаемости (PB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Индекс прибыльности (PI)	0,37	0,43	0,49	0,55	0,61	0,67	0,73	0,79	0,85	0,91
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	0,21	0,23	0,25	0,28	0,30	0,31	0,33	0,35	0,36	0,37

5.3. Вариант 1Б «Бюджетное финансирование с приростом загрузки»

5.3.1. Услуги и формирование выручки.

Таблица 5.3.1.

Загрузка и численность отдыхающих.

Загрузка (койко-дней)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	540	648	756	4 608	5 184	5 760	6 048	6 336	6 624	6 912
стандарт однокомнатный двухместный	11 520	18 360	21 420	35 424	52 812	58 680	61 614	64 548	67 482	70 416
стандарт двухкомнатный трехместный	0	1 620	1 890	8 640	9 720	10 800	11 340	11 880	12 420	12 960
люкс однокомнатный двухместный	180	216	252	288	324	360	378	396	414	432
люкс двухкомнатный двухместный	360	432	504	576	7 128	7 920	8 316	8 712	9 108	9 504
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	1 080	1 296	1 512	4 608	5 184	5 760	6 048	6 336	6 624	6 912
Апартаменты - 2-й этаж	360	432	504	576	648	720	756	792	828	864
Апартаменты - 3-й этаж	360	432	504	576	648	720	756	792	828	864
ИТОГО	14 400	23 436	27 342	55 296	81 648	90 720	95 256	99 792	104 328	108 864

Кол-во отдыхающих (по 14 дн.)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	38	46	54	329	370	411	432	452	473	493
стандарт однокомнатный двухместный	822	1 311	1 530	2 530	3 772	4 191	4 401	4 610	4 820	5 029
стандарт двухкомнатный трехместный	0	115	135	617	694	771	810	848	887	925
люкс однокомнатный двухместный	12	15	18	20	23	25	27	28	29	30
люкс двухкомнатный двухместный	25	30	36	41	509	565	594	622	650	678
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	77	92	108	329	370	411	432	452	473	493
Апартаменты - 2-й этаж	25	30	36	41	46	51	54	56	59	61
Апартаменты - 3-й этаж	25	30	36	41	46	51	54	56	59	61
ИТОГО	1024	1669	1953	3948	5830	6476	6804	7124	7450	7770

Таблица 5.3.2.

Выручка от реализации услуг.

Выручка от реализации (тыс.руб)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	2 180,77	2 773,94	3 424,61	22 052,23	26 167,28	30 619,12	33 806,57	37 186,43	40 761,45	44 533,81
стандарт однокомнатный двухместный	44 892,55	75 840,39	93 630,03	163 585,20	257 236,69	301 000,82	332 334,83	365 560,50	400 704,74	437 788,95
стандарт двухкомнатный трехместный	0,00	6 691,80	8 261,47	39 898,83	47 344,18	55 398,92	61 165,92	67 281,07	73 749,34	80 574,65
люкс однокомнатный двухместный	801,76	1 019,84	1 259,06	1 520,16	1 803,83	2 110,72	2 330,44	2 563,43	2 809,88	3 069,92
люкс двухкомнатный двухместный	1 523,49	1 937,88	2 392,45	2 888,58	37 703,70	44 118,28	48 710,97	53 580,98	58 732,12	64 167,59
люкс двухкомнатный трехместный	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
люкс трехкомнатный четырехместный	4 757,82	6 051,94	7 471,53	24 055,88	28 544,81	33 401,15	36 878,22	40 565,23	44 465,06	48 580,16
Апартаменты - 2-й этаж	1 721,35	2 189,56	2 703,16	3 263,73	3 872,76	4 531,64	5 003,38	5 503,61	6 032,71	6 591,02
Апартаменты - 3-й этаж	1 848,88	2 351,77	2 903,42	3 505,52	4 159,67	4 867,36	5 374,05	5 911,33	6 479,63	7 079,30
ИТОГО	57 726,6	98 857,1	122 045,7	260 770,1	406 832,9	476 048,0	525 604,4	578 152,6	633 734,9	692 385,4

5.3.2. План по персоналу.

Таблица 5.3.2.

План по персоналу.

Численность персонала	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Загрузка	койко-мест	14 400	23 436	27 342	55 296	81 648	90 720	95 256	99 792	104 328	108 864
Штатная численность персонала, в т.ч.	чел.	254	308	330	500	658	715	741	769	796	823
АУП	чел.	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Медперсонал, из них	чел.	87	141	163	333	491	548	574	602	629	656
- врачи	чел.	10	16	18	38	56	63	66	69	72	75
- средний медперсонал	чел.	37	60	70	142	209	233	244	256	268	279
- младший медперсонал	чел.	40	65	75	153	226	252	264	277	289	302
ИТР	чел.	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Основные рабочие	чел.	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69
Вспомогательные рабочие	чел.	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61
Расходы на труд	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
АУП	тыс. руб.	5 158,9	5 468,4	5 786,7	6 113,4	6 448,1	6 790,7	7 140,5	7 497,4	7 860,9	8 230,5
Медперсонал, из них	тыс. руб.	6 403,0	10 993,5	13 441,2	29 038,6	45 153,2	53 087,6	58 470,8	64 379,9	70 535,4	77 006,0
- врачи	тыс. руб.	954,3	1 618,5	1 926,8	4 297,3	6 679,6	7 913,7	8 717,7	9 569,5	10 469,6	11 418,7
- средний медперсонал	тыс. руб.	2 900,0	4 984,8	6 154,0	13 188,7	20 474,5	24 038,1	26 469,9	29 159,7	32 006,4	34 887,0
- младший медперсонал	тыс. руб.	2 548,7	4 390,2	5 360,4	11 552,6	17 999,1	21 135,9	23 283,2	25 650,7	28 059,3	30 700,3
ИТР	тыс. руб.	3 427,9	3 633,6	3 845,0	4 062,1	4 284,6	4 512,1	4 744,6	4 981,8	5 223,3	5 468,9
Основные рабочие	тыс. руб.	18 421,0	19 526,3	20 662,7	21 829,2	23 024,6	24 247,6	25 497,0	26 771,2	28 069,1	29 389,0
Вспомогательные рабочие	тыс. руб.	3 148,5	3 337,5	3 531,7	3 731,1	3 935,4	4 144,4	4 358,0	4 575,8	4 797,6	5 023,2
ИТОГО	тыс. руб.	36 559,4	42 959,2	47 267,4	64 774,4	82 845,9	92 782,5	100 210,9	108 206,1	116 486,2	125 117,7
Отчисления на труд	тыс. руб.	11 040,9	12 973,7	14 274,8	19 561,9	25 019,5	28 020,3	30 263,7	32 678,2	35 178,8	37 785,5
ВСЕГО	тыс. руб.	47 600,3	55 932,9	61 542,2	84 336,2	107 865,4	120 802,8	130 474,6	140 884,3	151 665,1	162 903,2

5.3.3. Прямые издержки.

Таблица 5.3.3.

Формирование затрат на энергоносители.

Показатель	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
емкость санатория	койко-мест	160	217	217	384	504	504	504	504	504	504
загрузка	койко-дней	14 400	23 436	27 342	55 296	81 648	90 720	95 256	99 792	104 328	108 864
Затраты электроэнергии	тыс. квт.-ч.	467,5	760,9	887,7	1795,3	2650,9	2945,5	3092,8	3240,0	3387,3	3534,6
Затраты газа	тыс. куб.м.	23,0	31,2	31,2	55,2	72,5	72,5	72,5	72,5	72,5	72,5
Затраты воды	тыс. куб.м.	6,9	11,2	13,0	26,3	38,9	43,2	45,3	47,5	49,7	51,8
Среднегодовая цена											
Электроэнергия	руб./квт.-ч.	4,5	4,7	5,0	5,3	5,6	5,9	6,2	6,5	6,8	7,1
Газ	руб./куб.м.	8,1	8,6	9,1	9,6	10,2	10,7	11,3	11,8	12,4	13,0
Вода	руб./куб.м.	61,3	64,9	68,7	72,6	76,6	80,6	84,8	89,0	93,3	97,7
Затраты на энергоносители	тыс.руб.	2 689,2	4 585,5	5 613,7	11 918,0	18 469,3	21 525,3	23 725,4	26 056,6	28 520,8	31 119,5
Электроэнергия	тыс.руб.	2 082,4	3 592,5	4 435,2	9 476,1	14 758,2	17 269,1	19 066,8	20 973,0	22 989,3	25 116,9
Газ	тыс.руб.	187,0	268,8	284,5	531,8	736,3	775,4	815,3	856,1	897,6	939,8
Вода	тыс.руб.	419,8	724,1	894,0	1 910,1	2 974,8	3 480,9	3 843,3	4 227,5	4 633,9	5 062,8

Таблица 5.3.4.

Формирование затрат на питание и лечение.

Показатель	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
загрузка	койко-дней	14 400	23 436	27 342	55 296	81 648	90 720	95 256	99 792	104 328	108 864
затраты на продукты	руб/к-день	968,07	1 024,41	1 082,24	1 141,50	1 202,13	1 264,07	1 327,25	1 391,59	1 457,03	1 523,49
ИТОГО затрат на продукты	тыс. руб.	13 940,21	24 008,07	29 590,61	63 120,38	98 151,51	114 676,43	126 428,53	138 869,55	152 009,03	165 853,22
расходы на лечение	руб/к-день	130,00	137,80	145,82	154,05	162,49	171,12	179,94	188,93	198,09	207,40
ИТОГО расходов на лечение	тыс. руб.	1 872,00	3 229,48	3 987,01	8 518,46	13 266,82	15 523,92	17 139,96	18 853,57	20 666,09	22 578,69
ВСЕГО	тыс. руб.	15 812,21	27 237,55	33 577,62	71 638,85	111 418,33	130 200,35	143 568,49	157 723,11	172 675,12	188 431,90

5.3.4. Финансовые результаты.

Таблица 5.3.5.

Прогноз счета прибылей и убытков.

Прибыли-убытки	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Выручка от реализации	57 726,6	98 857,1	122 045,7	260 770,1	406 832,9	476 048,0	525 604,4	578 152,6	633 734,9	692 385,4
НДС										
Чистая выручка от реализации	57 726,6	98 857,1	122 045,7	260 770,1	406 832,9	476 048,0	525 604,4	578 152,6	633 734,9	692 385,4
Прямые издержки, в т.ч.	18 501,4	31 823,1	39 191,3	83 556,9	129 887,6	151 725,7	167 293,9	183 779,7	201 195,9	219 551,4
- продукты питания	13 940,2	24 008,1	29 590,6	63 120,4	98 151,5	114 676,4	126 428,5	138 869,5	152 009,0	165 853,2
- энергоносители	2 689,2	4 585,5	5 613,7	11 918,0	18 469,3	21 525,3	23 725,4	26 056,6	28 520,8	31 119,5
- лечение и лечебные процедуры	1 872,0	3 229,5	3 987,0	8 518,5	13 266,8	15 523,9	17 140,0	18 853,6	20 666,1	22 578,7
Расходы периода	11 262,3	11 263,4	11 264,5	11 265,5	11 266,6	11 267,6	11 268,7	11 269,7	11 270,8	11 271,8
Расходы на труд (с соц.отчислениями)	47 600,3	55 932,9	61 542,2	84 336,2	107 865,4	120 802,8	130 474,6	140 884,3	151 665,1	162 903,2
Амортизация ОС	1 500,0	1 606,2	1 758,7	1 906,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8
Земельный налог	5 781,0	6 127,9	6 484,5	6 850,6	7 225,7	7 609,5	8 001,6	8 401,5	8 808,8	9 223,0
Налог на имущество	550,0	597,7	656,2	715,5	804,3	762,6	720,9	679,2	644,6	617,8
Транспортный налог	15,0	15,9	16,8	17,8	18,7	19,7	20,8	21,8	22,9	23,9
Всего затрат	85 210,1	107 367,1	120 914,3	188 649,3	259 154,2	294 273,8	319 866,2	347 122,0	375 693,8	405 677,0
Прибыль до налогообложения	-27 483,4	-8 509,9	1 131,5	72 120,8	147 678,7	181 774,2	205 738,1	231 030,6	258 041,1	286 708,4
Налог на прибыль	0,0	0,0	226,3	14 424,2	29 535,7	36 354,8	41 147,6	46 206,1	51 608,2	57 341,7
Чистая прибыль	-27 483,4	-8 509,9	905,2	57 696,6	118 143,0	145 419,4	164 590,5	184 824,4	206 432,9	229 366,7
Рентабельность, %	-47,61%	-8,61%	0,74%	22,13%	29,04%	30,55%	31,31%	31,97%	32,57%	33,13%

Таблица 5.3.5.

Прогноз движения денежных средств.

Денежный поток	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Поступления от продаж	57 726,6	98 857,1	122 045,7	260 770,1	406 832,9	476 048,0	525 604,4	578 152,6	633 734,9	692 385,4
Прямые издержки, в т.ч.	18 501,4	31 823,1	39 191,3	83 556,9	129 887,6	151 725,7	167 293,9	183 779,7	201 195,9	219 551,4
- продукты питания	13 940,2	24 008,1	29 590,6	63 120,4	98 151,5	114 676,4	126 428,5	138 869,5	152 009,0	165 853,2
- энергоносители	2 689,2	4 585,5	5 613,7	11 918,0	18 469,3	21 525,3	23 725,4	26 056,6	28 520,8	31 119,5
- лечение и лечебные процедуры	1 872,0	3 229,5	3 987,0	8 518,5	13 266,8	15 523,9	17 140,0	18 853,6	20 666,1	22 578,7
Расходы периода	11 262,3	11 263,4	11 264,5	11 265,5	11 266,6	11 267,6	11 268,7	11 269,7	11 270,8	11 271,8
Расходы на труд	36 559,4	42 959,2	47 267,4	64 774,4	82 845,9	92 782,5	100 210,9	108 206,1	116 486,2	125 117,7
Налоги и отчисления	17 386,9	19 715,2	21 658,6	41 569,9	62 604,0	72 767,0	80 154,6	87 986,8	96 263,3	104 992,0
НДС										
Социальные отчисления с з/п	11 040,9	12 973,7	14 274,8	19 561,9	25 019,5	28 020,3	30 263,7	32 678,2	35 178,8	37 785,5
Земельный налог	5 781,0	6 127,9	6 484,5	6 850,6	7 225,7	7 609,5	8 001,6	8 401,5	8 808,8	9 223,0
Налог на имущество	550,0	597,7	656,2	715,5	804,3	762,6	720,9	679,2	644,6	617,8
Транспортный налог	15,0	15,9	16,8	17,8	18,7	19,7	20,8	21,8	22,9	23,9
Налог на прибыль	0,0	0,0	226,3	14 424,2	29 535,7	36 354,8	41 147,6	46 206,1	51 608,2	57 341,7
Операционное кэш-фло	-25 983,4	-6 903,7	2 663,9	59 603,5	120 228,8	147 505,2	166 676,3	186 910,3	208 518,7	231 452,5
Инвестиции в развитие	286 230,8	294 580,0	307 125,0	477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Инвестиционное кэш-фло	-286 230,8	-294 580,0	-307 125,0	-477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поступления в поддержку	25 983,4	6 903,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансирование инвест. Затрат	286 230,8	294 580,0	307 125,0	477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансовое кэш-фло	312 214,2	301 483,7	307 125,0	477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Баланс наличности на начало	0,0	0,0	0,0	2 663,9	59 603,5	120 228,8	147 505,2	166 676,3	186 910,3	208 518,7
Баланс наличности на конец	0,0	0,0	2 663,9	59 603,5	120 228,8	147 505,2	166 676,3	186 910,3	208 518,7	231 452,5

Таблица 5.3.6.

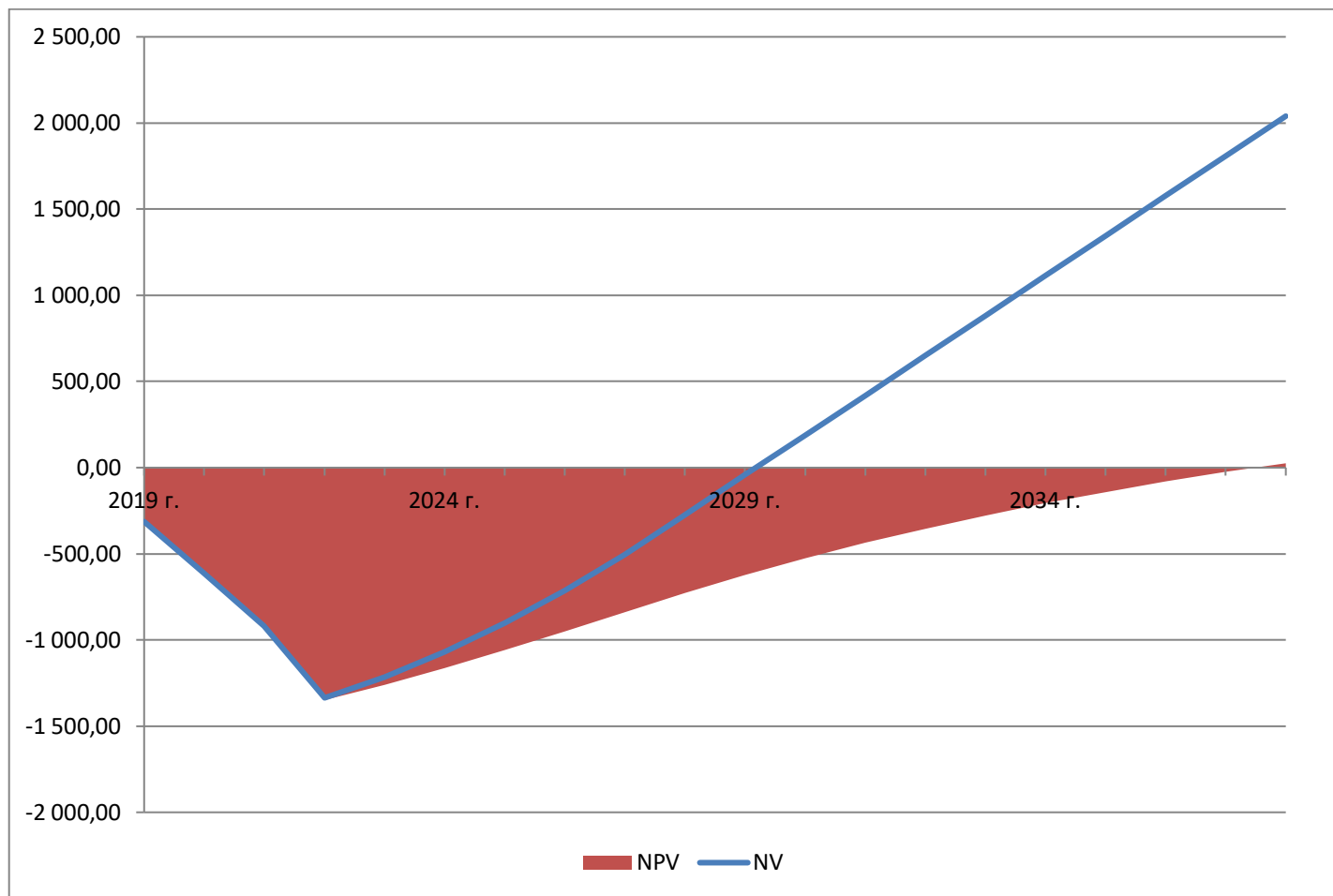
Расчет эффективности.

Расчет эффективности	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Аккумулированные инвестиционные затраты	286 230,8	580 810,8	887 935,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8
Операционное кэш-фло проекта	-25 983,4	-6 903,7	2 663,9	59 603,5	120 228,8	147 505,2	166 676,3	186 910,3	208 518,7	231 452,5
Аккумулированное кэш-фло	-25 983,4	-32 887,2	-30 223,3	29 380,2	149 609,0	297 114,2	463 790,5	650 700,8	859 219,5	1 090 672,0
Дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-6 377,5	2 273,3	46 986,1	87 553,3	99 228,7	103 578,6	107 298,9	110 579,1	113 385,1
Аккумулированное дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-32 360,9	-30 087,7	16 898,5	104 451,8	203 680,5	307 259,1	414 557,9	525 137,0	638 522,1
Чистый доход (NV)	-312 214,2	-613 698,0	-918 159,0	-1 335 980,6	-1 215 751,7	-1 068 246,6	-901 570,2	-714 660,0	-506 141,3	-274 688,8
Чистый приведенный доход (NPV)	-312 214,2	-613 171,7	-918 023,4	-1 348 462,3	-1 260 909,0	-1 161 680,3	-1 058 101,7	-950 802,8	-840 223,7	-726 838,6
Внутренняя норма рентабельности (IRR)				-65,0%	-42,3%	-28,3%	-18,9%	-12,1%	-7,1%	-3,2%
Период окупаемости (PB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Индекс прибыльности (PI)	-0,02	-0,02	-0,02	0,02	0,11	0,22	0,34	0,48	0,63	0,80
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	-0,02	-0,02	-0,02	0,01	0,08	0,15	0,23	0,30	0,38	0,47

Расчет эффективности (продолжение).

Расчет эффективности	2029 г.	2030 г.	2031 г.	2032 г.	2033 г.	2034 г.	2035 г.	2036 г.	2037 г.	2038 г.
Аккумулированные инвестиционные затраты	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8
Операционное кэш-фло проекта	231 452,5	231 452,5	231 452,5	231 452,5	231 452,5	231 452,5	231 452,5	231 452,5	231 452,5	231 452,5
Аккумулированное кэш-фло	1 322 124,5	1 553 577,1	1 785 029,6	2 016 482,1	2 247 934,6	2 479 387,2	2 710 839,7	2 942 292,2	3 173 744,8	3 405 197,3
Дисконтированное кэш-фло	104 742,3	96 758,3	89 382,8	82 569,6	76 275,7	70 461,5	65 090,6	60 129,0	55 545,7	51 311,7
Аккумулированное дисконтированное кэш-фло	743 264,4	840 022,7	929 405,5	1 011 975,0	1 088 250,7	1 158 712,2	1 223 802,8	1 283 931,8	1 339 477,5	1 390 789,1
Чистый доход (NV)	-43 236,2	188 216,3	419 668,8	651 121,3	882 573,9	1 114 026,4	1 345 478,9	1 576 931,5	1 808 384,0	2 039 836,5
Чистый приведенный доход (NPV)	-622 096,4	-525 338,1	-435 955,3	-353 385,7	-277 110,1	-206 648,5	-141 558,0	-81 429,0	-25 883,3	25 428,3
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	-0,4%	1,7%	3,3%	4,5%	5,5%	6,4%	7,0%	7,6%	8,0%	8,4%
Период окупаемости (PB)	1,00	0,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,50
Индекс прибыльности (PI)	0,97	1,14	1,31	1,48	1,65	1,82	1,99	2,15	2,32	2,49
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	0,54	0,62	0,68	0,74	0,80	0,85	0,90	0,94	0,98	1,02

Диаграмма 5.3.1.
График окупаемости варианта 1Б



5.4. Вариант 2А. «Финансирование с кредитом при текущей загрузке».

5.4.1. Услуги и формирование выручки.

Таблица 5.4.1.

Загрузка и численность отдыхающих.

Загрузка (койко-дней)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	540	648	648	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456
стандарт однокомнатный двухместный	11 520	18 360	18 360	26 568	35 208	35 208	35 208	35 208	35 208	35 208
стандарт двухкомнатный трехместный	0	1 620	1 620	6 480	6 480	6 480	6 480	6 480	6 480	6 480
люкс однокомнатный двухместный	180	216	216	216	216	216	216	216	216	216
люкс двухкомнатный двухместный	360	432	432	432	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	1 080	1 296	1 296	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456	3 456
Апартаменты - 2-й этаж	360	432	432	432	432	432	432	432	432	432
Апартаменты - 3-й этаж	360	432	432	432	432	432	432	432	432	432
ИТОГО	14 400	23 436	23 436	41 472	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432

Кол-во отдыхающих (по 14 дн.)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	38	46	46	246	246	246	246	246	246	246
стандарт однокомнатный двухместный	822	1 311	1 311	1 897	2 514	2 514	2 514	2 514	2 514	2 514
стандарт двухкомнатный трехместный	0	115	115	462	462	462	462	462	462	462
люкс однокомнатный двухместный	12	15	15	15	15	15	15	15	15	15
люкс двухкомнатный двухместный	25	30	30	30	339	339	339	339	339	339
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	77	92	92	246	246	246	246	246	246	246
Апартаменты - 2-й этаж	25	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Апартаменты - 3-й этаж	25	30	30	30	30	30	30	30	30	30
ИТОГО	1024	1669	1669	2956	3882	3882	3882	3882	3882	3882

Таблица 5.4.2.

Выручка от реализации услуг.

Выручка от реализации (тыс.руб)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	2 180,77	2 773,94	2 935,38	16 539,17	17 444,85	18 371,47	19 318,04	20 283,51	21 266,84	22 266,90
стандарт однокомнатный двухместный	44 892,55	75 840,39	80 254,31	122 688,90	171 491,13	180 600,49	189 905,61	199 396,64	209 063,34	218 894,47
стандарт двухкомнатный трехместный	0,00	6 691,80	7 081,26	29 924,12	31 562,78	33 239,35	34 951,95	36 698,77	38 477,92	40 287,33
люкс однокомнатный двухместный	801,76	1 019,84	1 079,19	1 140,12	1 202,55	1 266,43	1 331,68	1 398,24	1 466,02	1 534,96
люкс двухкомнатный двухместный	1 523,49	1 937,88	2 050,67	2 166,44	25 135,80	26 470,97	27 834,84	29 225,99	30 642,84	32 083,79
люкс двухкомнатный трехместный	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
люкс трехкомнатный четырехместный	4 757,82	6 051,94	6 404,17	18 041,91	19 029,88	20 040,69	21 073,27	22 126,49	23 199,16	24 290,08
Апартаменты - 2-й этаж	1 721,35	2 189,56	2 316,99	2 447,80	2 581,84	2 718,98	2 859,08	3 001,97	3 147,50	3 295,51
Апартаменты - 3-й этаж	1 848,88	2 351,77	2 488,65	2 629,14	2 773,12	2 920,42	3 070,88	3 224,36	3 380,68	3 539,65
ИТОГО	57 726,6	98 857,1	104 610,6	195 577,6	271 221,9	285 628,8	300 345,4	315 356,0	330 644,3	346 192,7

5.4.2. План по персоналу.

Таблица 5.4.3.

План по персоналу.

Численность персонала	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Загрузка	койко-мест	14 400	23 436	23 436	41 472	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432
Штатная численность персонала	чел.	254	308	308	416	494	494	494	494	494	494
АУП	чел.	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Медперсонал, из них	чел.	87	141	141	249	327	327	327	327	327	327
- врачи	чел.	10	16	16	28	37	37	37	37	37	37
- средний медперсонал	чел.	37	60	60	106	139	139	139	139	139	139
- младший медперсонал	чел.	40	65	65	115	151	151	151	151	151	151
ИТР	чел.	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Основные рабочие	чел.	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69
Вспомогательные рабочие	чел.	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61

Расходы на труд	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
АУП	тыс. руб.	5 158,9	5 468,4	5 786,7	6 113,4	6 448,1	6 790,7	7 140,5	7 497,4	7 860,9	8 230,5
Медперсонал, из них	тыс. руб.	6 403,0	10 993,5	11 633,3	21 694,8	30 056,3	31 652,8	33 283,7	34 947,1	36 641,3	38 364,4
- врачи	тыс. руб.	954,3	1 618,5	1 712,7	3 166,4	4 413,3	4 647,7	4 887,2	5 131,5	5 380,2	5 633,2
- средний медперсонал	тыс. руб.	2 900,0	4 984,8	5 274,9	9 845,1	13 617,0	14 340,3	15 079,2	15 832,8	16 600,4	17 381,0
- младший медперсонал	тыс. руб.	2 548,7	4 390,2	4 645,7	8 683,3	12 026,0	12 664,7	13 317,3	13 982,9	14 660,7	15 350,2
ИТР	тыс. руб.	3 427,9	3 633,6	3 845,0	4 062,1	4 284,6	4 512,1	4 744,6	4 981,8	5 223,3	5 468,9
Основные рабочие	тыс. руб.	18 421,0	19 526,3	20 662,7	21 829,2	23 024,6	24 247,6	25 497,0	26 771,2	28 069,1	29 389,0
Вспомогательные рабочие	тыс. руб.	3 148,5	3 337,5	3 531,7	3 731,1	3 935,4	4 144,4	4 358,0	4 575,8	4 797,6	5 023,2
ИТОГО	тыс. руб.	36 559,4	42 959,2	45 459,5	57 430,6	67 749,0	71 347,6	75 023,8	78 773,3	82 592,2	86 476,0
Отчисления на труд	тыс. руб.	11 040,9	12 973,7	13 728,8	17 344,0	20 460,2	21 547,0	22 657,2	23 789,5	24 942,8	26 115,8
ВСЕГО	тыс. руб.	47 600,3	55 932,9	59 188,2	74 774,7	88 209,2	92 894,6	97 680,9	102 562,9	107 535,0	112 591,8

5.4.3. Прямые издержки.

Таблица 5.4.4.

Формирование затрат на энергоносители.

Показатель	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
емкость санатория	койко-мест	160	217	217	384	504	504	504	504	504	504
загрузка	койко-дней	14 400	23 436	23 436	41 472	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432
Затраты электроэнергии	тыс. квт.-ч.	467,5	760,9	760,9	1346,5	1767,3	1767,3	1767,3	1767,3	1767,3	1767,3
Затраты газа	тыс. куб.м.	23,0	31,2	31,2	55,2	72,5	72,5	72,5	72,5	72,5	72,5
Затраты воды	тыс. куб.м.	6,9	11,2	11,2	19,7	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9	25,9
Среднегодовая цена											
Электроэнергия	руб./квт.-ч.	4,5	4,7	5,0	5,3	5,6	5,9	6,2	6,5	6,8	7,1
Газ	руб./куб.м.	8,1	8,6	9,1	9,6	10,2	10,7	11,3	11,8	12,4	13,0
Вода	руб./куб.м.	61,3	64,9	68,7	72,6	76,6	80,6	84,8	89,0	93,3	97,7
Затраты на энергоносители	тыс.руб.	2 689,2	4 585,5	4 852,4	9 071,5	12 558,3	13 225,4	13 906,8	14 601,8	15 309,7	16 029,6
Электроэнергия	тыс.руб.	2 082,4	3 592,5	3 801,6	7 107,1	9 838,8	10 361,4	10 895,3	11 439,8	11 994,4	12 558,5
Газ	тыс.руб.	187,0	268,8	284,5	531,8	736,3	775,4	815,3	856,1	897,6	939,8
Вода	тыс.руб.	419,8	724,1	766,3	1 432,6	1 983,2	2 088,5	2 196,2	2 305,9	2 417,7	2 531,4

Таблица 5.4.5.

Формирование затрат на питание и лечение.

Показатель	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
загрузка	койко-дней	14 400	23 436	23 436	41 472	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432	54 432
затраты на продукты	руб/к-день	968,07	1 024,41	1 082,24	1 141,50	1 202,13	1 264,07	1 327,25	1 391,59	1 457,03	1 523,49
ИТОГО затраты на питание	тыс. руб.	13 940,21	24 008,07	25 363,38	47 340,29	65 434,34	68 805,86	72 244,87	75 747,03	79 309,06	82 926,61
расходы на лечение	руб/к-день	130,00	137,80	145,82	154,05	162,49	171,12	179,94	188,93	198,09	207,40
ИТОГО расходов на лечение	тыс. руб.	1 872,00	3 229,48	3 417,44	6 388,85	8 844,55	9 314,35	9 794,26	10 283,76	10 782,31	11 289,34
ВСЕГО	тыс. руб.	15 812,21	27 237,55	28 780,81	53 729,14	74 278,89	78 120,21	82 039,13	86 030,79	90 091,37	94 215,95

5.4.5. Финансирование и финансовые результаты.

Таблица 5.4.6.

Кредит

Укрупненный график погашения

Условия кредитования.

Показатель	ед. изм.	значение
Сумма кредита	тыс. долл.	7 050,0
Ставка	% годовых	6%
Срок кредита	мес.	84
в т.ч. льготный период	мес.	24
Периодичность выплаты	мес.	6
Число выплат	раз	10
Сумма 1 выплаты	тыс. долл.	705,0

период		выборка	возврат	долг	проценты	ИТОГО выплат
2022 г.	1-е полуг.	3 525,0		3 525,0		0,0
	2-е полуг.	3 525,0		7 050,0	105,8	105,8
2023 г.	1-е полуг.			7 050,0	211,5	211,5
	2-е полуг.			7 050,0	211,5	211,5
2024 г.	1-е полуг.		705,0	6 345,0	211,5	916,5
	2-е полуг.		705,0	5 640,0	190,4	895,4
2025 г.	1-е полуг.		705,0	4 935,0	169,2	874,2
	2-е полуг.		705,0	4 230,0	148,1	853,1
2026 г.	1-е полуг.		705,0	3 525,0	126,9	831,9
	2-е полуг.		705,0	2 820,0	105,8	810,8
2027 г.	1-е полуг.		705,0	2 115,0	84,6	789,6
	2-е полуг.		705,0	1 410,0	63,5	768,5
2028 г.	1-е полуг.		705,0	705,0	42,3	747,3
	2-е полуг.		705,0	0,0	21,2	726,2
ИТОГО		7 050,0	7 050,0	0,0	1 692,0	8 742,0

Свод выплат по кредиту

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.	ИТОГО
Выборка	7 050,0							7 050,0
Долг	7 050,0	7 050,0	5 640,0	4 230,0	2 820,0	1 410,0	0,0	28 200,0
Возврат			1 410,0	1 410,0	1 410,0	1 410,0	1 410,0	7 050,0
Проценты	105,8	423,0	401,9	317,3	232,7	148,1	63,5	1 692,0
ИТОГО выплат	105,8	423,0	1 811,9	1 727,3	1 642,7	1 558,1	1 473,5	8 742,0

Таблица 5.4.7.

Прогноз счета прибылей и убытков.

Прибыли-убытки	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Выручка от реализации	57 726,6	98 857,1	104 610,6	195 577,6	271 221,9	285 628,8	300 345,4	315 356,0	330 644,3	346 192,7
НДС										
Чистая выручка от реализации	57 726,6	98 857,1	104 610,6	195 577,6	271 221,9	285 628,8	300 345,4	315 356,0	330 644,3	346 192,7
Прямые издержки, в т.ч.	18 501,4	31 823,1	33 633,2	62 800,6	86 837,2	91 345,6	95 945,9	100 632,6	105 401,1	110 245,6
- продукты питания	13 940,2	24 008,1	25 363,4	47 340,3	65 434,3	68 805,9	72 244,9	75 747,0	79 309,1	82 926,6
- энергоносители	2 689,2	4 585,5	4 852,4	9 071,5	12 558,3	13 225,4	13 906,8	14 601,8	15 309,7	16 029,6
- лечение и лечебные процедуры	1 872,0	3 229,5	3 417,4	6 388,8	8 844,5	9 314,3	9 794,3	10 283,8	10 782,3	11 289,3
Расходы периода	11 262,3	11 263,4	11 264,5	11 265,5	11 266,6	11 267,6	11 268,7	11 269,7	11 270,8	11 271,8
Расходы на труд (с соц.отчислениями)	47 600,3	55 932,9	59 188,2	74 774,7	88 209,2	92 894,6	97 680,9	102 562,9	107 535,0	112 591,8
Амортизация ОС	1 500,0	1 606,2	1 758,7	1 906,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8
Проценты по кредитам				6 873,8	27 495,0	26 120,3	20 621,3	15 122,3	9 623,3	4 124,3
Земельный налог	5 781,0	6 127,9	6 484,5	6 850,6	7 225,7	7 609,5	8 001,6	8 401,5	8 808,8	9 223,0
Налог на имущество	550,0	597,7	656,2	715,5	804,3	762,6	720,9	679,2	637,4	595,7
Транспортный налог	15,0	15,9	16,8	17,8	18,7	19,7	20,8	21,8	22,9	23,9
Всего затрат	85 210,1	107 367,1	113 002,2	165 205,3	223 942,5	232 105,7	236 345,8	240 775,7	245 385,0	250 162,0
Прибыль до налогообложения	-27 483,4	-8 509,9	-8 391,5	30 372,3	47 279,4	53 523,1	63 999,5	74 580,2	85 259,3	96 030,8
Налог на прибыль	0,0	0,0	0,0	6 074,5	9 455,9	10 704,6	12 799,9	14 916,0	17 051,9	19 206,2
Чистая прибыль	-27 483,4	-8 509,9	-8 391,5	24 297,9	37 823,6	42 818,4	51 199,6	59 664,2	68 207,4	76 824,6
Рентабельность, %	-47,61%	-8,61%	-8,02%	12,42%	13,95%	14,99%	17,05%	18,92%	20,63%	22,19%

Таблица 5.4.8.

Прогноз движения денежных средств.

Денежный поток	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Поступления от продаж	57 726,6	98 857,1	104 610,6	195 577,6	271 221,9	285 628,8	300 345,4	315 356,0	330 644,3	346 192,7
Прямые издержки, в т.ч.	18 501,4	31 823,1	33 633,2	62 800,6	86 837,2	91 345,6	95 945,9	100 632,6	105 401,1	110 245,6
- продукты питания	13 940,2	24 008,1	25 363,4	47 340,3	65 434,3	68 805,9	72 244,9	75 747,0	79 309,1	82 926,6
- энергоносители	2 689,2	4 585,5	4 852,4	9 071,5	12 558,3	13 225,4	13 906,8	14 601,8	15 309,7	16 029,6
- лечение и лечебные процедуры	1 872,0	3 229,5	3 417,4	6 388,8	8 844,5	9 314,3	9 794,3	10 283,8	10 782,3	11 289,3
Расходы периода	11 262,3	11 263,4	11 264,5	11 265,5	11 266,6	11 267,6	11 268,7	11 269,7	11 270,8	11 271,8
Расходы на труд	36 559,4	42 959,2	45 459,5	57 430,6	67 749,0	71 347,6	75 023,8	78 773,3	82 592,2	86 476,0
Налоги и отчисления	17 386,9	19 715,2	20 886,3	31 002,4	37 964,8	40 643,5	44 200,3	47 808,1	51 463,8	55 164,6
НДС										
Социальные отчисления с з/п	11 040,9	12 973,7	13 728,8	17 344,0	20 460,2	21 547,0	22 657,2	23 789,5	24 942,8	26 115,8
Земельный налог	5 781,0	6 127,9	6 484,5	6 850,6	7 225,7	7 609,5	8 001,6	8 401,5	8 808,8	9 223,0
Налог на имущество	550,0	597,7	656,2	715,5	804,3	762,6	720,9	679,2	637,4	595,7
Транспортный налог	15,0	15,9	16,8	17,8	18,7	19,7	20,8	21,8	22,9	23,9
Налог на прибыль	0,0	0,0	0,0	6 074,5	9 455,9	10 704,6	12 799,9	14 916,0	17 051,9	19 206,2
Операционное кэш-фло	-25 983,4	-6 903,7	-6 632,8	33 078,4	67 404,4	71 024,5	73 906,7	76 872,2	79 916,5	83 034,7
Инвестиции в развитие	286 230,8	294 580,0	307 125,0	477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Инвестиционное кэш-фло	-286 230,8	-294 580,0	-307 125,0	-477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поступления кредитов				458 250,0						
Субсидирование хоз.деят-ти	25 983,4	6 903,7	6 632,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Субсидирование фин.расходов				0,0	0,0	46 745,7	38 364,6	29 900,0	21 356,7	12 739,6
Финансирование инвест. Затрат	286 230,8	294 580,0	307 125,0	19 175,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выплаты в погашение кредитов				0,0	0,0	91 650,0	91 650,0	91 650,0	91 650,0	91 650,0
Выплаты процентов по кредитам				6 873,8	27 495,0	26 120,3	20 621,3	15 122,3	9 623,3	4 124,3
Итого финансовое кэш-фло	312 214,2	301 483,7	313 757,8	470 551,3	-27 495,0	-71 024,5	-73 906,7	-76 872,2	-79 916,5	-83 034,7
Баланс наличности на начало	0,0	0,0	0,0	0,0	26 204,7	39 909,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Баланс наличности на конец	0,0	0,0	0,0	26 204,7	39 909,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Таблица 5.4.9.

Расчет эффективности.

Расчет эффективности	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Аккумулированные инвестиционные затраты	286 230,8	580 810,8	887 935,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8
Операционное кэш-фло проекта	-25 983,4	-6 903,7	-6 632,8	33 078,4	67 404,4	71 024,5	73 906,7	76 872,2	79 916,5	83 034,7
Аккумулированное кэш-фло	-25 983,4	-32 887,2	-39 520,0	-6 441,5	60 962,8	131 987,3	205 894,0	282 766,3	362 682,8	445 717,4
Дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-6 377,5	-5 660,2	26 076,1	49 085,4	47 779,1	45 928,2	44 129,8	42 380,3	40 677,4
Аккумулированное дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-32 360,9	-38 021,1	-11 945,0	37 140,4	84 919,5	130 847,8	174 977,5	217 357,9	258 035,3
Чистый доход (NV)	-312 214,2	-613 698,0	-927 455,8	-1 371 802,3	-1 304 397,9	-1 233 373,4	-1 159 466,7	-1 082 594,5	-1 002 678,0	-919 643,3
Чистый приведенный доход (NPV)	-312 214,2	-613 171,7	-925 956,9	-1 377 305,8	-1 328 220,4	-1 280 441,2	-1 234 513,0	-1 190 383,2	-1 148 002,9	-1 107 325,5
Внутренняя норма рентабельности (IRR)				-72,0%	-50,8%	-38,5%	-29,9%	-23,5%	-18,6%	-14,8%
Период окупаемости (PB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Индекс прибыльности (PI)	-0,02	-0,02	-0,03	0,00	0,04	0,10	0,15	0,21	0,27	0,33
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	-0,02	-0,02	-0,03	-0,01	0,03	0,06	0,10	0,13	0,16	0,19

Расчет эффективности.

Расчет эффективности	2029 г.	2030 г.	2031 г.	2032 г.	2033 г.	2034 г.	2035 г.	2036 г.	2037 г.	2038 г.
Аккумулированные инвестиционные затраты	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8
Операционное кэш-фло проекта	83 034,7	83 034,7	83 034,7	83 034,7	83 034,7	83 034,7	83 034,7	83 034,7	83 034,7	83 034,7
Аккумулированное кэш-фло	528 752,1	611 786,8	694 821,4	777 856,1	860 890,8	943 925,5	1 026 960,1	1 109 994,8	1 193 029,5	1 276 064,1
Дисконтированное кэш-фло	37 576,8	34 712,5	32 066,5	29 622,2	27 364,3	25 278,4	23 351,5	21 571,6	19 927,3	18 408,3
Аккумулированное дисконтированное кэш-фло	295 612,1	330 324,6	362 391,1	392 013,3	419 377,5	444 655,9	468 007,5	489 579,0	509 506,3	527 914,6
Чистый доход (NV)	-836 608,7	-753 574,0	-670 539,3	-587 504,7	-504 470,0	-421 435,3	-338 400,6	-255 366,0	-172 331,3	-89 296,6
Чистый приведенный доход (NPV)	-1 069 748,7	-1 035 036,2	-1 002 969,7	-973 347,5	-945 983,2	-920 704,9	-897 353,3	-875 781,7	-855 854,5	-837 446,2
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	-11,9%	-9,5%	-7,6%	-6,0%	-4,7%	-3,6%	-2,7%	-1,9%	-1,2%	-0,6%
Период окупаемости (PB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Индекс прибыльности (PI)	0,39	0,45	0,51	0,57	0,63	0,69	0,75	0,81	0,87	0,93
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	0,22	0,24	0,27	0,29	0,31	0,33	0,34	0,36	0,37	0,39

5.5. Вариант 2Б. «Финансирование с кредитом с приростом загрузки».

5.5.1. Услуги и формирование выручки.

Таблица 5.5.1.

Загрузка и численность отдыхающих.

Загрузка (койко-дней)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	540	648	756	4 608	5 184	5 760	6 048	6 336	6 624	6 912
стандарт однокомнатный двухместный	11 520	18 360	21 420	35 424	52 812	58 680	61 614	64 548	67 482	70 416
стандарт двухкомнатный трехместный	0	1 620	1 890	8 640	9 720	10 800	11 340	11 880	12 420	12 960
люкс однокомнатный двухместный	180	216	252	288	324	360	378	396	414	432
люкс двухкомнатный двухместный	360	432	504	576	7 128	7 920	8 316	8 712	9 108	9 504
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	1 080	1 296	1 512	4 608	5 184	5 760	6 048	6 336	6 624	6 912
Апартаменты - 2-й этаж	360	432	504	576	648	720	756	792	828	864
Апартаменты - 3-й этаж	360	432	504	576	648	720	756	792	828	864
ИТОГО	14 400	23 436	27 342	55 296	81 648	90 720	95 256	99 792	104 328	108 864

Кол-во отдыхающих (по 14 дн.)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	38	46	54	329	370	411	432	452	473	493
стандарт однокомнатный двухместный	822	1 311	1 530	2 530	3 772	4 191	4 401	4 610	4 820	5 029
стандарт двухкомнатный трехместный	0	115	135	617	694	771	810	848	887	925
люкс однокомнатный двухместный	12	15	18	20	23	25	27	28	29	30
люкс двухкомнатный двухместный	25	30	36	41	509	565	594	622	650	678
люкс двухкомнатный трехместный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
люкс трехкомнатный четырехместный	77	92	108	329	370	411	432	452	473	493
Апартаменты - 2-й этаж	25	30	36	41	46	51	54	56	59	61
Апартаменты - 3-й этаж	25	30	36	41	46	51	54	56	59	61
ИТОГО	1024	1669	1953	3948	5830	6476	6804	7124	7450	7770

Таблица 5.5.2.

Выручка от реализации услуг.

Выручка от реализации (тыс.руб)	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
стандарт однокомнатный одноместный	2 180,77	2 773,94	3 424,61	22 052,23	26 167,28	30 619,12	33 806,57	37 186,43	40 761,45	44 533,81
стандарт однокомнатный двухместный	44 892,55	75 840,39	93 630,03	163 585,20	257 236,69	301 000,82	332 334,83	365 560,50	400 704,74	437 788,95
стандарт двухкомнатный трехместный	0,00	6 691,80	8 261,47	39 898,83	47 344,18	55 398,92	61 165,92	67 281,07	73 749,34	80 574,65
люкс однокомнатный двухместный	801,76	1 019,84	1 259,06	1 520,16	1 803,83	2 110,72	2 330,44	2 563,43	2 809,88	3 069,92
люкс двухкомнатный двухместный	1 523,49	1 937,88	2 392,45	2 888,58	37 703,70	44 118,28	48 710,97	53 580,98	58 732,12	64 167,59
люкс двухкомнатный трехместный	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
люкс трехкомнатный четырехместный	4 757,82	6 051,94	7 471,53	24 055,88	28 544,81	33 401,15	36 878,22	40 565,23	44 465,06	48 580,16
Апартаменты - 2-й этаж	1 721,35	2 189,56	2 703,16	3 263,73	3 872,76	4 531,64	5 003,38	5 503,61	6 032,71	6 591,02
Апартаменты - 3-й этаж	1 848,88	2 351,77	2 903,42	3 505,52	4 159,67	4 867,36	5 374,05	5 911,33	6 479,63	7 079,30
ИТОГО	57 726,6	98 857,1	122 045,7	260 770,1	406 832,9	476 048,0	525 604,4	578 152,6	633 734,9	692 385,4

5.5.2. План по персоналу.

Таблица 5.5.3.

План по персоналу.

Численность персонала	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Загрузка	койко-мест	14 400	23 436	27 342	55 296	81 648	90 720	95 256	99 792	104 328	108 864
Штатная численность персонала	чел.	254	308	330	500	658	715	741	769	796	823
АУП	чел.	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Медперсонал, из них	чел.	87	141	163	333	491	548	574	602	629	656
- врачи	чел.	10	16	18	38	56	63	66	69	72	75
- средний медперсонал	чел.	37	60	70	142	209	233	244	256	268	279
- младший медперсонал	чел.	40	65	75	153	226	252	264	277	289	302
ИТР	чел.	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Основные рабочие	чел.	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69
Вспомогательные рабочие	чел.	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61

Расходы на труд	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
АУП	тыс. руб.	5 158,9	5 468,4	5 786,7	6 113,4	6 448,1	6 790,7	7 140,5	7 497,4	7 860,9	8 230,5
Медперсонал, из них	тыс. руб.	6 403,0	10 993,5	13 441,2	29 038,6	45 153,2	53 087,6	58 470,8	64 379,9	70 535,4	77 006,0
- врачи	тыс. руб.	954,3	1 618,5	1 926,8	4 297,3	6 679,6	7 913,7	8 717,7	9 569,5	10 469,6	11 418,7
- средний медперсонал	тыс. руб.	2 900,0	4 984,8	6 154,0	13 188,7	20 474,5	24 038,1	26 469,9	29 159,7	32 006,4	34 887,0
- младший медперсонал	тыс. руб.	2 548,7	4 390,2	5 360,4	11 552,6	17 999,1	21 135,9	23 283,2	25 650,7	28 059,3	30 700,3
ИТР	тыс. руб.	3 427,9	3 633,6	3 845,0	4 062,1	4 284,6	4 512,1	4 744,6	4 981,8	5 223,3	5 468,9
Основные рабочие	тыс. руб.	18 421,0	19 526,3	20 662,7	21 829,2	23 024,6	24 247,6	25 497,0	26 771,2	28 069,1	29 389,0
Вспомогательные рабочие	тыс. руб.	3 148,5	3 337,5	3 531,7	3 731,1	3 935,4	4 144,4	4 358,0	4 575,8	4 797,6	5 023,2
ИТОГО	тыс. руб.	36 559,4	42 959,2	47 267,4	64 774,4	82 845,9	92 782,5	100 210,9	108 206,1	116 486,2	125 117,7
Отчисления на труд	тыс. руб.	11 040,9	12 973,7	14 274,8	19 561,9	25 019,5	28 020,3	30 263,7	32 678,2	35 178,8	37 785,5
ВСЕГО	тыс. руб.	47 600,3	55 932,9	61 542,2	84 336,2	107 865,4	120 802,8	130 474,6	140 884,3	151 665,1	162 903,2

5.5.3. Прямые издержки.

Таблица 5.5.4.

Формирование затрат на энергоносители.

Показатель	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
емкость санатория	койко-мест	160	217	217	384	504	504	504	504	504	504
загрузка	койко-дней	14 400	23 436	27 342	55 296	81 648	90 720	95 256	99 792	104 328	108 864
Затраты электроэнергии	тыс. квт.-ч.	467,5	760,9	887,7	1795,3	2650,9	2945,5	3092,8	3240,0	3387,3	3534,6
Затраты газа	тыс. куб.м.	23,0	31,2	31,2	55,2	72,5	72,5	72,5	72,5	72,5	72,5
Затраты воды	тыс. куб.м.	6,9	11,2	13,0	26,3	38,9	43,2	45,3	47,5	49,7	51,8
Среднегодовая цена											
Электроэнергия	руб./квт.-ч.	4,5	4,7	5,0	5,3	5,6	5,9	6,2	6,5	6,8	7,1
Газ	руб./куб.м.	8,1	8,6	9,1	9,6	10,2	10,7	11,3	11,8	12,4	13,0
Вода	руб./куб.м.	61,3	64,9	68,7	72,6	76,6	80,6	84,8	89,0	93,3	97,7
Затраты на энергоносители	тыс.руб.	2 689,2	4 585,5	5 613,7	11 918,0	18 469,3	21 525,3	23 725,4	26 056,6	28 520,8	31 119,5
Электроэнергия	тыс.руб.	2 082,4	3 592,5	4 435,2	9 476,1	14 758,2	17 269,1	19 066,8	20 973,0	22 989,3	25 116,9
Газ	тыс.руб.	187,0	268,8	284,5	531,8	736,3	775,4	815,3	856,1	897,6	939,8
Вода	тыс.руб.	419,8	724,1	894,0	1 910,1	2 974,8	3 480,9	3 843,3	4 227,5	4 633,9	5 062,8

Таблица 5.5.5.

Формирование затрат на питание и лечение.

Показатель	ед. изм.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
загрузка	койко-дней	14 400	23 436	27 342	55 296	81 648	90 720	95 256	99 792	104 328	108 864
затраты на продукты	руб/к-день	968,07	1 024,41	1 082,24	1 141,50	1 202,13	1 264,07	1 327,25	1 391,59	1 457,03	1 523,49
ИТОГО затраты на питание	тыс. руб.	13 940,21	24 008,07	29 590,61	63 120,38	98 151,51	114 676,43	126 428,53	138 869,55	152 009,03	165 853,22
расходы на лечение	руб/к-день	130,00	137,80	145,82	154,05	162,49	171,12	179,94	188,93	198,09	207,40
ИТОГО расходов на лечение	тыс. руб.	1 872,00	3 229,48	3 987,01	8 518,46	13 266,82	15 523,92	17 139,96	18 853,57	20 666,09	22 578,69
ВСЕГО	тыс. руб.	15 812,21	27 237,55	33 577,62	71 638,85	111 418,33	130 200,35	143 568,49	157 723,11	172 675,12	188 431,90

5.5.4. Финансирование и финансовые результаты.

Таблица 5.5.6.

Прогноз счета прибылей и убытков.

Прибыли-убытки	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Выручка от реализации	57 726,6	98 857,1	122 045,7	260 770,1	406 832,9	476 048,0	525 604,4	578 152,6	633 734,9	692 385,4
НДС										
Чистая выручка от реализации	57 726,6	98 857,1	122 045,7	260 770,1	406 832,9	476 048,0	525 604,4	578 152,6	633 734,9	692 385,4
Прямые издержки, в т.ч.	18 501,4	31 823,1	39 191,3	83 556,9	129 887,6	151 725,7	167 293,9	183 779,7	201 195,9	219 551,4
- продукты питания	13 940,2	24 008,1	29 590,6	63 120,4	98 151,5	114 676,4	126 428,5	138 869,5	152 009,0	165 853,2
- энергоносители	2 689,2	4 585,5	5 613,7	11 918,0	18 469,3	21 525,3	23 725,4	26 056,6	28 520,8	31 119,5
- лечение и лечебные процедуры	1 872,0	3 229,5	3 987,0	8 518,5	13 266,8	15 523,9	17 140,0	18 853,6	20 666,1	22 578,7
Расходы периода	11 262,3	11 263,4	11 264,5	11 265,5	11 266,6	11 267,6	11 268,7	11 269,7	11 270,8	11 271,8
Расходы на труд (с соц.отчислениями)	47 600,3	55 932,9	61 542,2	84 336,2	107 865,4	120 802,8	130 474,6	140 884,3	151 665,1	162 903,2
Амортизация ОС	1 500,0	1 606,2	1 758,7	1 906,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8	2 085,8
Проценты по кредитам				6 873,8	27 495,0	26 120,3	20 621,3	15 122,3	9 623,3	4 124,3
Земельный налог	5 781,0	6 127,9	6 484,5	6 850,6	7 225,7	7 609,5	8 001,6	8 401,5	8 808,8	9 223,0
Налог на имущество	550,0	597,7	656,2	715,5	804,3	762,6	720,9	679,2	637,4	595,7
Транспортный налог	15,0	15,9	16,8	17,8	18,7	19,7	20,8	21,8	22,9	23,9
Всего затрат	85 210,1	107 367,1	120 914,3	195 523,1	286 649,2	320 394,1	340 487,5	362 244,3	385 309,9	409 779,2
Прибыль до налогообложения	-27 483,4	-8 509,9	1 131,5	65 247,0	120 183,7	155 653,9	185 116,9	215 908,3	248 425,0	282 606,2
Налог на прибыль	0,0	0,0	226,3	13 049,4	24 036,7	31 130,8	37 023,4	43 181,7	49 685,0	56 521,2
Чистая прибыль	-27 483,4	-8 509,9	905,2	52 197,6	96 147,0	124 523,2	148 093,5	172 726,6	198 740,0	226 085,0
Рентабельность, %	-47,61%	-8,61%	0,74%	20,02%	23,63%	26,16%	28,18%	29,88%	31,36%	32,65%

Таблица 5.5.7.

Прогноз движения денежных средств.

Денежный поток	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Поступления от продаж	57 726,6	98 857,1	122 045,7	260 770,1	406 832,9	476 048,0	525 604,4	578 152,6	633 734,9	692 385,4
Прямые издержки, в т.ч.	18 501,4	31 823,1	39 191,3	83 556,9	129 887,6	151 725,7	167 293,9	183 779,7	201 195,9	219 551,4
- продукты питания	13 940,2	24 008,1	29 590,6	63 120,4	98 151,5	114 676,4	126 428,5	138 869,5	152 009,0	165 853,2
- энергоносители	2 689,2	4 585,5	5 613,7	11 918,0	18 469,3	21 525,3	23 725,4	26 056,6	28 520,8	31 119,5
- лечение и лечебные процедуры	1 872,0	3 229,5	3 987,0	8 518,5	13 266,8	15 523,9	17 140,0	18 853,6	20 666,1	22 578,7
Расходы периода	11 262,3	11 263,4	11 264,5	11 265,5	11 266,6	11 267,6	11 268,7	11 269,7	11 270,8	11 271,8
Расходы на труд	36 559,4	42 959,2	47 267,4	64 774,4	82 845,9	92 782,5	100 210,9	108 206,1	116 486,2	125 117,7
Налоги и отчисления	17 386,9	19 715,2	21 658,6	40 195,2	57 105,0	67 543,0	76 030,3	84 962,4	94 332,9	104 149,5
НДС										
Социальные отчисления с з/п	11 040,9	12 973,7	14 274,8	19 561,9	25 019,5	28 020,3	30 263,7	32 678,2	35 178,8	37 785,5
Земельный налог	5 781,0	6 127,9	6 484,5	6 850,6	7 225,7	7 609,5	8 001,6	8 401,5	8 808,8	9 223,0
Налог на имущество	550,0	597,7	656,2	715,5	804,3	762,6	720,9	679,2	637,4	595,7
Транспортный налог	15,0	15,9	16,8	17,8	18,7	19,7	20,8	21,8	22,9	23,9
Налог на прибыль	0,0	0,0	226,3	13 049,4	24 036,7	31 130,8	37 023,4	43 181,7	49 685,0	56 521,2
Операционное кэш-фло	-25 983,4	-6 903,7	2 663,9	60 978,2	125 727,8	152 729,2	170 800,6	189 934,7	210 449,1	232 295,0
Инвестиции в развитие	286 230,8	294 580,0	307 125,0	477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Инвестиционное кэш-фло	-286 230,8	-294 580,0	-307 125,0	-477 425,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поступления кредитов				458 250,0						
Субсидирование хоз.деятельности	25 983,4	6 903,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Субсидирование фин. расходов				0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансирование инвест. Затрат	286 230,8	294 580,0	307 125,0	19 175,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выплаты в погашение кредитов				0,0	0,0	91 650,0	91 650,0	91 650,0	91 650,0	91 650,0
Выплаты процентов по кредитам				6 873,8	27 495,0	26 120,3	20 621,3	15 122,3	9 623,3	4 124,3
Финансовое кэш-фло	312 214,2	301 483,7	307 125,0	470 551,3	-27 495,0	-117 770,3	-112 271,3	-106 772,3	-101 273,3	-95 774,3
Баланс наличности на начало	0,0	0,0	0,0	2 663,9	54 104,5	98 232,8	34 959,0	58 529,3	83 162,5	109 175,8
Баланс наличности на конец	0,0	0,0	2 663,9	54 104,5	98 232,8	34 959,0	58 529,3	83 162,5	109 175,8	136 520,8

Таблица 5.5.8.

Расчет эффективности – проект в целом.

Расчет эффективности	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Аккумуляированные инвестиционные затраты	286 230,8	580 810,8	887 935,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8
Операционное кэш-фло проекта	-25 983,4	-6 903,7	2 663,9	60 978,2	125 727,8	152 729,2	170 800,6	189 934,7	210 449,1	232 295,0
Аккумуляированное кэш-фло	-25 983,4	-32 887,2	-30 223,3	30 755,0	156 482,8	309 212,0	480 012,6	669 947,3	880 396,3	1 112 691,4
Дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-6 377,5	2 273,3	48 069,9	91 557,8	102 743,0	106 141,5	109 035,1	111 602,8	113 797,8
Аккумуляированное дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-32 360,9	-30 087,7	17 982,2	109 540,0	212 283,0	318 424,5	427 459,6	539 062,4	652 860,3
Чистый доход (NV)	-312 214,2	-613 698,0	-918 159,0	-1 334 605,8	-1 208 878,0	-1 056 148,8	-885 348,2	-695 413,5	-484 964,4	-252 669,4
Чистый приведенный доход (NPV)	-312 214,2	-613 171,7	-918 023,4	-1 347 378,6	-1 255 820,8	-1 153 077,8	-1 046 936,2	-937 901,1	-826 298,3	-712 500,5
Внутренняя норма рентабельности (IRR)				-64,7%	-41,7%	-27,7%	-18,4%	-11,7%	-6,7%	-2,9%
Период окупаемости (PB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Индекс прибыльности (PI)	-0,02	-0,02	-0,02	0,02	0,11	0,23	0,35	0,49	0,64	0,81
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	-0,02	-0,02	-0,02	0,01	0,08	0,16	0,23	0,31	0,39	0,48

Расчет эффективности – проект в целом (продолжение).

Расчет эффективности	2029 г.	2030 г.	2031 г.	2032 г.	2033 г.	2034 г.	2035 г.	2036 г.	2037 г.	2038 г.
Аккумуляированные инвестиционные затраты	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8	1 365 360,8
Операционное кэш-фло проекта	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0
Аккумуляированное кэш-фло	1 344 986,4	1 577 281,4	1 809 576,5	2 041 871,5	2 274 166,5	2 506 461,5	2 738 756,6	2 971 051,6	3 203 346,6	3 435 641,7
Дисконтированное кэш-фло	105 123,5	97 110,5	89 708,2	82 870,1	76 553,3	70 718,0	65 327,5	60 347,9	55 747,8	51 498,4
Аккумуляированное дисконтированное кэш-фло	757 983,8	855 094,3	944 802,4	1 027 672,6	1 104 225,9	1 174 943,9	1 240 271,4	1 300 619,3	1 356 367,1	1 407 865,5
Чистый доход (NV)	-20 374,4	211 920,7	444 215,7	676 510,7	908 805,7	1 141 100,8	1 373 395,8	1 605 690,8	1 837 985,9	2 070 280,9
Чистый приведенный доход (NPV)	-607 377,0	-510 266,5	-420 558,3	-337 688,2	-261 134,9	-190 416,9	-125 089,4	-64 741,5	-8 993,7	42 504,8
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	-0,2%	1,9%	3,4%	4,7%	5,7%	6,5%	7,2%	7,7%	8,2%	8,6%
Период окупаемости (PB)	1,00	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,17
Индекс прибыльности (PI)	0,99	1,16	1,33	1,50	1,67	1,84	2,01	2,18	2,35	2,52
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	0,56	0,63	0,69	0,75	0,81	0,86	0,91	0,95	0,99	1,03

Диаграмма 5.5.1. График окупаемости – проект в целом

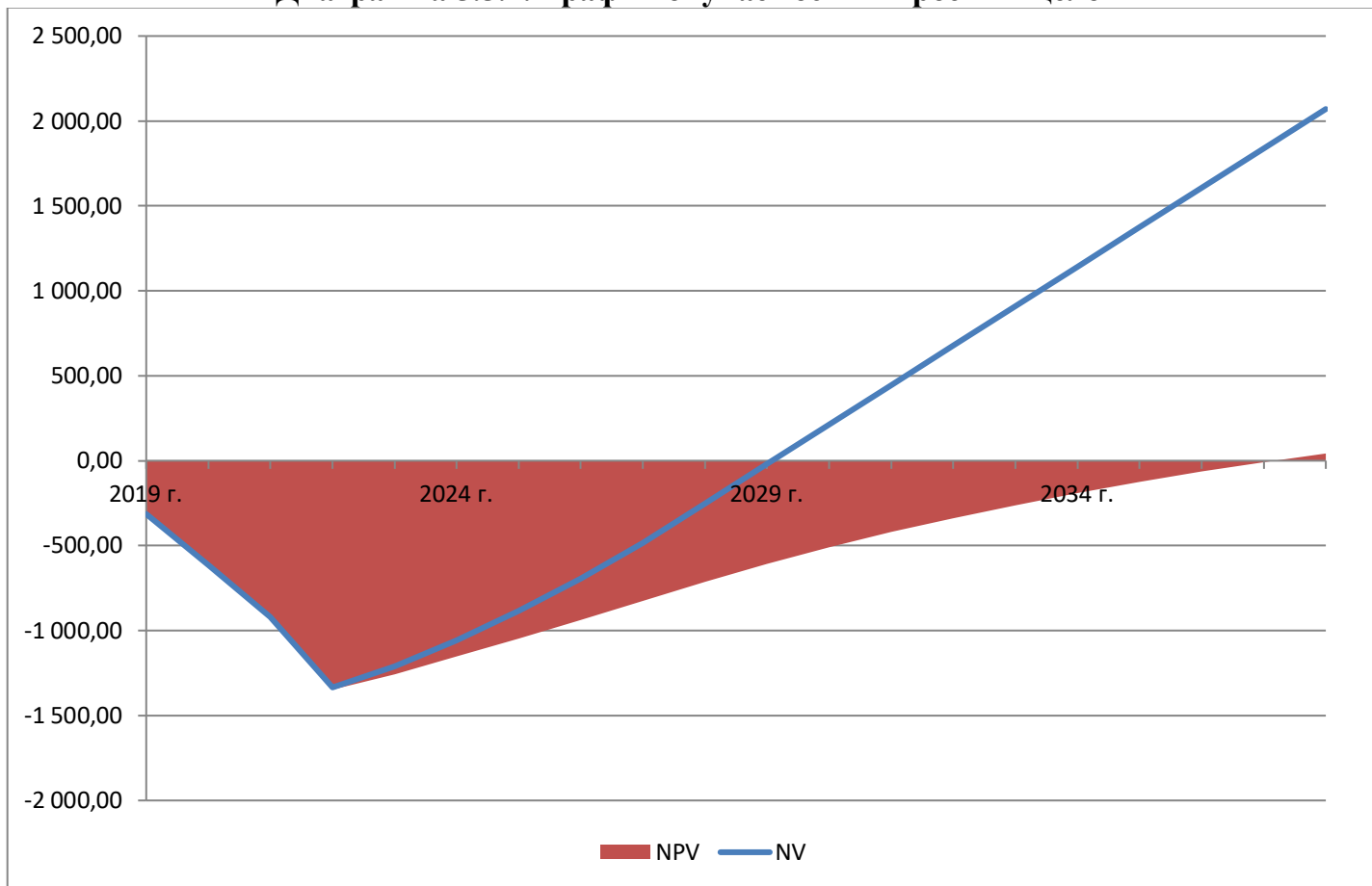


Таблица 5.5.9.

Расчет эффективности – для Заказчика (собственника).

Расчет эффективности	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.
Аккумулированные инвестиционные затраты	286 230,8	580 810,8	887 935,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8
Кэш-фло проекта (без % и возврата)	-25 983,4	-6 903,7	2 663,9	54 104,5	98 232,8	34 959,0	58 529,3	83 162,5	109 175,8	136 520,8
Аккумулированное кэш-фло	-25 983,4	-32 887,2	-30 223,3	23 881,2	122 114,0	157 073,0	215 602,3	298 764,8	407 940,6	544 461,4
Дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-6 377,5	2 273,3	42 651,2	71 535,3	23 517,4	36 372,2	47 740,8	57 896,8	66 879,5
Аккумулированное дисконтированное кэш-фло	-25 983,4	-32 360,9	-30 087,7	12 563,5	84 098,9	107 616,2	143 988,4	191 729,2	249 626,0	316 505,5
Чистый доход (NV)	-312 214,2	-613 698,0	-918 159,0	-883 229,6	-784 996,7	-750 037,8	-691 508,4	-608 346,0	-499 170,2	-362 649,4
Чистый приведенный доход (NPV)	-312 214,2	-613 171,7	-918 023,4	-894 547,2	-823 011,9	-799 494,5	-763 122,3	-715 381,6	-657 484,8	-590 605,3
Внутренняя норма рентабельности (IRR)				-61,3%	-38,8%	-33,2%	-25,4%	-18,0%	-11,9%	-7,0%
Период окупаемости (PB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Индекс прибыльности (PI)	-0,03	-0,04	-0,03	0,03	0,13	0,17	0,24	0,33	0,45	0,60
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	-0,03	-0,04	-0,03	0,01	0,09	0,12	0,16	0,21	0,28	0,35

Расчет эффективности – для Заказчика (собственника) – продолжение.

Расчет эффективности	2029 г.	2030 г.	2031 г.	2032 г.	2033 г.	2034 г.	2035 г.	2036 г.	2037 г.	2038 г.
Аккумуляированные инвестиционные затраты	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8	907 110,8
Кэш-фло проекта (без % и возврата)	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0	232 295,0
Аккумуляированное кэш-фло	776 756,4	1 009 051,4	1 241 346,5	1 473 641,5	1 705 936,5	1 938 231,5	2 170 526,6	2 402 821,6	2 635 116,6	2 867 411,7
Дисконтированное кэш-фло	105 123,5	97 110,5	89 708,2	82 870,1	76 553,3	70 718,0	65 327,5	60 347,9	55 747,8	51 498,4
Аккумуляированное дисконтированное кэш-фло	421 629,0	518 739,5	608 447,6	691 317,8	767 871,1	838 589,1	903 916,6	964 264,5	1 020 012,3	1 071 510,7
Чистый доход (NV)	-130 354,4	101 940,7	334 235,7	566 530,7	798 825,7	1 031 120,8	1 263 415,8	1 495 710,8	1 728 005,9	1 960 300,9
Чистый приведенный доход (NPV)	-485 481,8	-388 371,3	-298 663,1	-215 793,0	-139 239,7	-68 521,7	-3 194,2	57 153,7	112 901,5	164 400,0
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	-2,0%	1,3%	3,5%	5,2%	6,4%	7,4%	8,2%	8,9%	9,4%	9,8%
Период окупаемости (PB)	1,00	0,56	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,05	0,00	0,00
Индекс прибыльности (PI)	0,86	1,11	1,37	1,62	1,88	2,14	2,39	2,65	2,90	3,16
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)	0,46	0,57	0,67	0,76	0,85	0,92	1,00	1,06	1,12	1,18

Диаграмма 5.5.2. График окупаемости – для Заказчика.

