

Обучающий семинар «ШКОЛА ТУРИЗМА» Алгоритм работы над инвестиционным проектом



на примере Инвестиционного предложения
Проекта строительства туристско-
оздоровительного комплекса «ПЫМ-ВА-ШОР»



Докладчик

Максимов

Дмитрий Васильевич

канд.геогр.наук,
доцент кафедры
международного
туризма и менеджмента
Кубанского
государственного
университета





Стадии предынвестиционного этапа по методологии ЮНИДО:

- ▶ поиск инвестиционных концепций;
- ▶ предварительная подготовка проекта;
- ▶ окончательная формулировка проекта и оценка технико-экономической и финансовой приемлемости;
- ▶ стадия финального рассмотрения проекта и принятия по нему решения



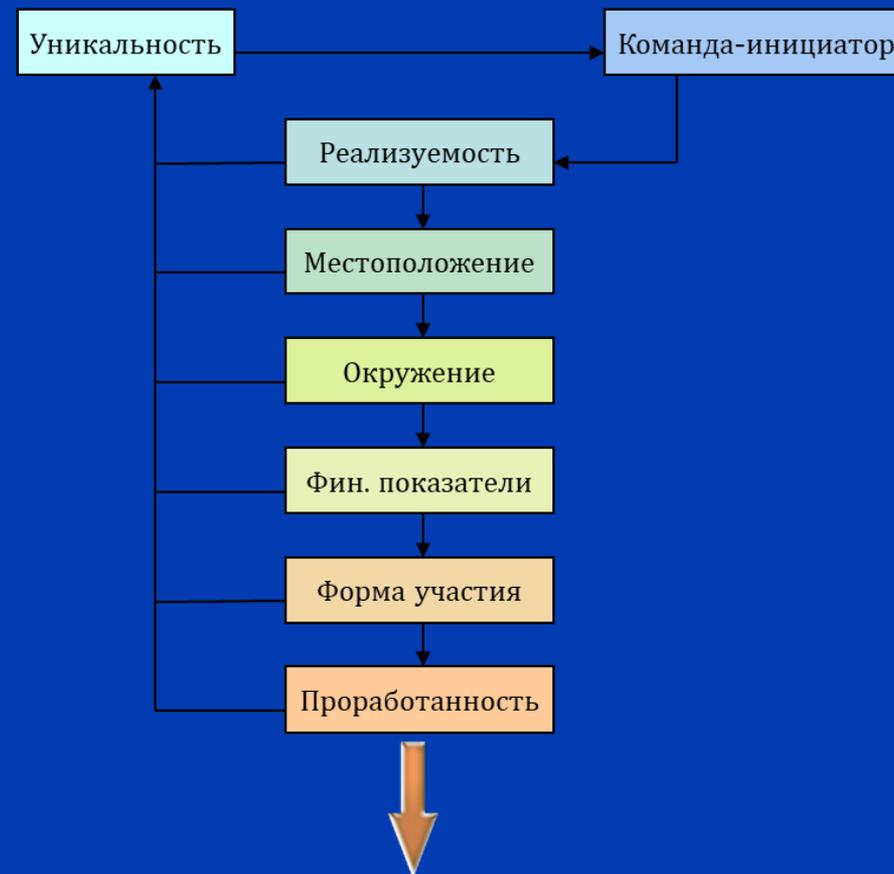
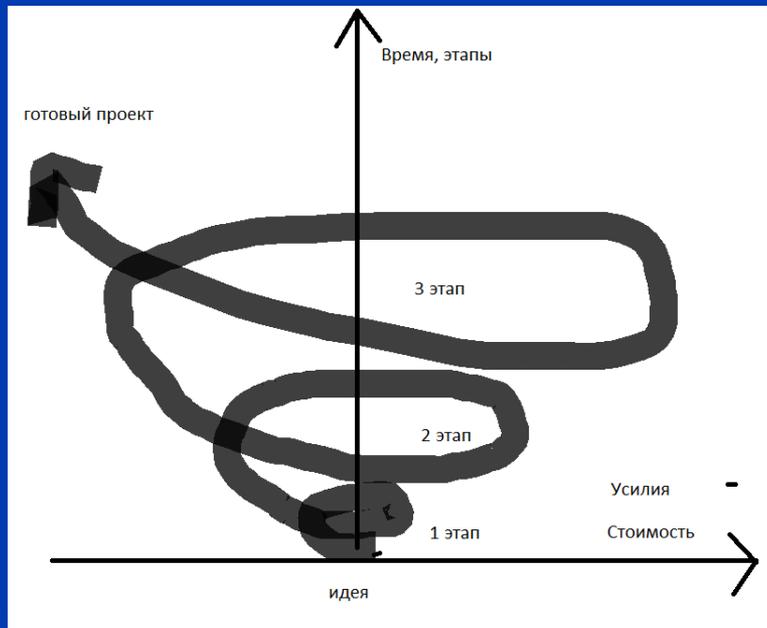
Особенности разработки проектов в индустрии гостеприимства

- ▶ – как правило, степень финансово-экономических рисков здесь немного выше, чем в среднем по сфере услуг, что выражается в ставке дисконтирования и обусловлено пирамидой потребностей человека: отдых на курортах не является первоочередной потребностью человека. И в случае ухудшения своего положения, своих доходов он просто не поедет на отдых в курортные местности, предпочтя отдохнуть на даче, у родственников и друзей, просто дома;
- ▶ – проекты подвержены сезонным колебаниям спроса, пик приходится на период отпусков летом. В крупных старых городах, бальнеологических курортах сезонность выражена меньше, чем на пляжных или горнолыжных курортах. В таких ситуациях необходимо прогнозировать падение выручки в межсезонье и в случае необходимости перекрывать потребности в денежных средствах кредитными источниками;
- ▶ – важное значение имеет квалификация топ-менеджмента, в то время как низкоквалифицированный персонал можно добирать из имеющихся в резерве даже необученных кадров;
- ▶ – существует временной лаг между приобретением услуги и ее потреблением, что позволяет при условии ведения гибкой ценовой политики компенсировать недостаток финансовых ресурсов в межсезонье, уходя от кредитов;
- ▶ – услуга чаще всего приобретается за пределами курортных регионов, в связи с чем маркетинговые инструменты должны включать набор каналов сбыта в регионах-донорах туристов.

Алгоритм реализации проекта



Этапы работы над проектом



Победитель конкурса «Семь чудес природы Заполярного района»



Основной ресурс: минеральные воды Пым-Ва-Шор



- ▶ Тип: хлоридно-натриевая питьевая лечебно-столовая
- ▶ Повышенное содержание биологически активных элементов – радона, радия, брома, йода и др.
- ▶ Минерализация – 2,1–3,5 г/л
- ▶ Дебет источников– 27–30 л/с
- ▶ Лечение заболеваний
 - сердечно-сосудистой системы
 - сахарный диабет
 - невротических расстройств
 - органов пищеварения
 - дыхательных путей
 - кожные заболевания
 - заболевания пародонта



Ресурсы



Природные

Минеральные воды

Ландшафт

Климат

Антропогенные

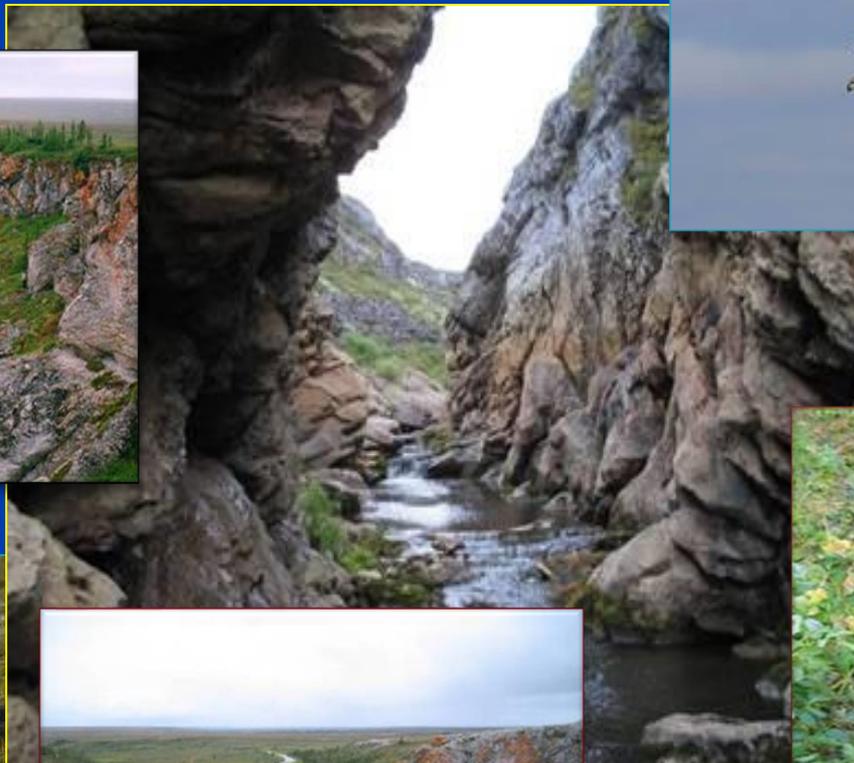
Стойбище оленеводов

Стоянки каменного
века

Самоедский храм

Охота, рыбалка

Фото природного парка





Инновационность идеи

Инициатором проекта предполагается строительство первого туристко-оздоровительного комплекса в Заполярье круглогодичного типа (ТОК) "Пым-ва-Шор" на базе источников минеральной воды в юго-восточной части Ненецкого округа, который будет включать лечебный корпус (в т.ч. СПА-процедуры), коттеджи для проживания, водно-оздоровительный комплекс (открытый бассейн, сауна), предприятия общественного питания (бар, кафе), вертолетную площадку, экскурсионные маршруты и проч.



Производство
бутилирован-
ной воды



Цели проекта

Привлечение инвесторов и партнеров
в туристическую сферу округа

Направления работы



Пять факторов успеха программ развития туризма



- ▶ Лидерство – инициатива на высшем уровне, поддержка Администрации НАО, персональная координация первых лиц округа
- ▶ Программа – долгосрочная каскадная программа развития
- ▶ Команда – создание интегрированной профессиональной команды для управления проектом
- ▶ Государственные капвложения – привлечение средств, большие государственные вложения в наиболее приоритетные проекты и инфраструктуру региона
- ▶ Инвесторы и партнёры – привлечение и поддержка частных российских и международных инвесторов

Источник: McKinsey



Программа развития туризма включает 3 горизонта



▶ Горизонт 1 (2014 – 2017)

Строительство оздоровительного комплекса для получения максимально возврата государственных инвестиций в кратчайшие сроки

Начало развития рекомендуется начать со строительства коттеджного оздоровительного комплекса, благоустройства экскурсионных объектов

▶ Горизонт 2 (2018 – 2022)

▶ Комплексное развитие курорта для привлечения дополнительных туристических сегментов российского рынка

▶ Развитие будет основываться на строительстве крупного оздоровительного комплекса

▶ Горизонт 3 (2023 – 2030)

▶ Развитие курорта и освоение новых территорий

▶ Экономическая выгода горизонта зависит от привлечения оставшихся российских сегментов и иностранных туристов



Имиджевый проект НАО



Что может привлечь внимание средне- и высокодоходных сегментов туристов (и как следствие – инвесторов)?

- ▶ Первый санаторий в Заполярье
- ▶ Большой выбор маршрутов (в т.ч. трансферта)
- ▶ Участие в традиционных обрядах народов Севера
- ▶ Участие государства



Реализуемость системный подход



Компонент системы	Сочетание аттрактивных свойств
1. Оздоровительный комплекс	Лечебные термальные воды, Коттеджи уровня 3* по конкурентной цене
2. Красивый ландшафт	Ботаническое разнообразие, каньоны, гроты, водные объекты, мягкий климат в условиях крайнего Севера
3. Геологические и археологические достопримечательности	Стоянки каменного века, жертвенник
4. Этнографические исследования	Участие в традиционных обрядах народов Севера



Реализуемость



Были проведены следующие маркетинговые мероприятия:

1.) Анализ вторичной информации. Источники:

Государственная статистика, Администрация НАО, сайт «Забор 83» - информационный молодежный сайт НАО

Публикации в периодике: “Вестник Ленинградского университета”, “Материалы по археологии европейского Северо-Востока”

Научные исследования кафедры международного туризма и менеджмента КубГУ, Лавриненко И.А., и Лавриненко О.В

2.) Экспертный опрос:

Профессионалов индустрии гостеприимства
Профессионалов рынка недвижимости

3.) Полевые исследования

Сценарное интервьюирование потенциальных клиентов
Исследование геоположения предприятий-конкурентов



Профиль туриста



ДО И ПОСЛЕ



Риски



Реализуемость



Программа функциональных мер к сезону 2017 года



Строительство и благоустройство центра

- Разработка проекта и системы контроля
- Строительство инженерных коммуникаций
- Привлечение ведущих российских экспертов к оценке качества услуг

Развитие транспортной инфраструктуры

- Организация комфортного приема и отправки туристов
- Разработка альтернативных транспортных маршрутов

Развитие тематических направлений

- Определить элементы лучшей практики для основных объектов (природные, историко-культурные, лечебные, развлекательные)
- Наладить контакты с известными операторами рынка

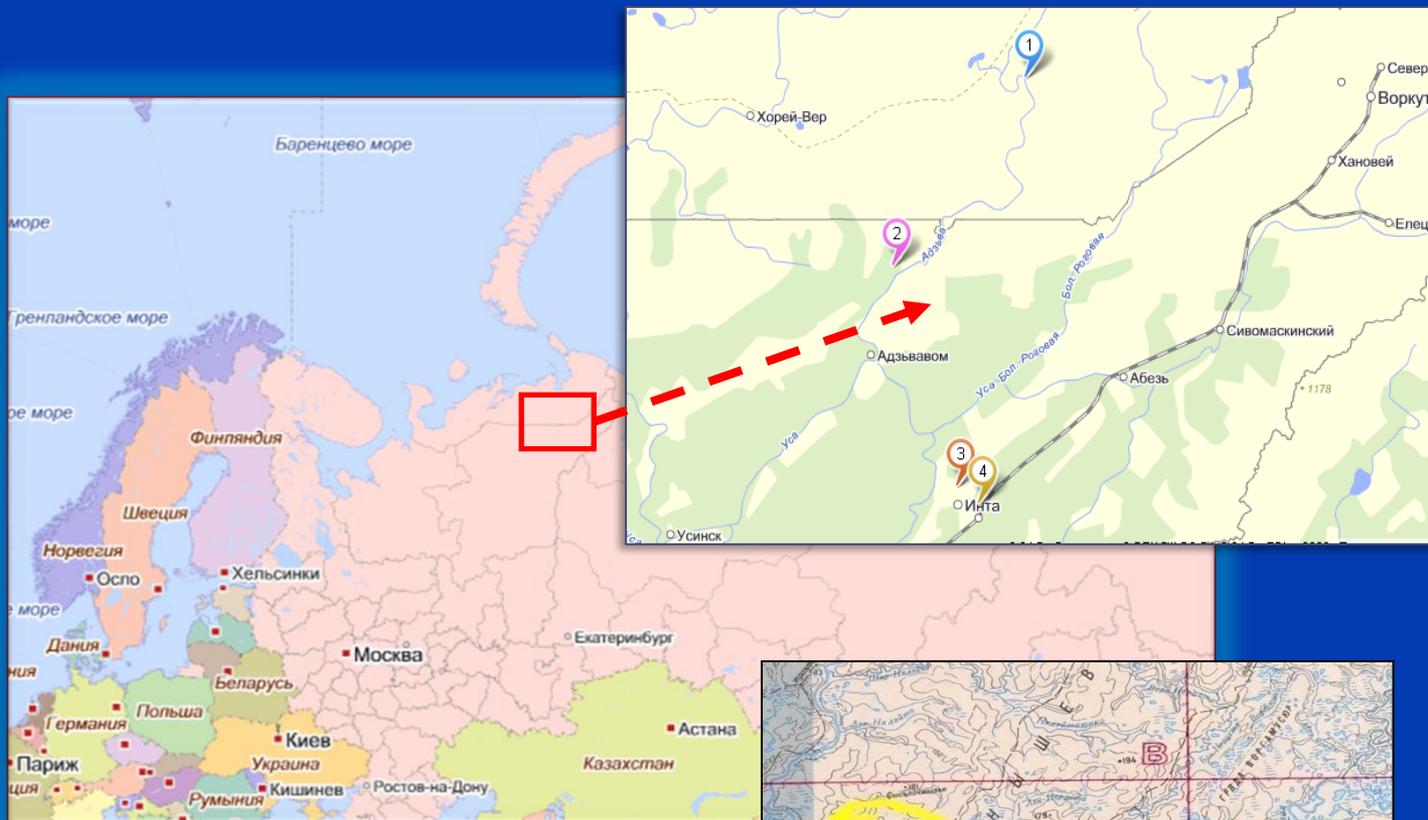
Политика открытых дверей и равных условий для конкуренции

- Создание уполномоченного офиса «одного окна» при губернаторе для поддержки инвесторов
- Подготовка потенциальных проектов для инвесторов
- Борьба за равное правоприменение





Местоположение



Состав проектной группы



Цявко Елена Сергеевна
глава МО «Хоседа–
Хардский сельсовет»

Максимов
Дмитрий Васильевич
зам. главы Администрации
МО «Хоседа–Хардский
сельсовет»



Инициатор проекта



Инвестиционный консалтинг

- Оценка эффективности вложения инвестиций в проект
- Бизнес-планирование
- Подбор источника финансирования
- Оценка финансовых и проектных рисков
- Корректировка проекта с целью повышения эффективности





Инициатор проекта

- Представление интересов корпоративных клиентов и инвесторов
- Разработка концепции проекта
- Подготовка проектной документации
- Управление строительством и строительными рисками
- Маркетинговое продвижение
- Разработка договорной базы
- Коммерческое управление объектом





Окружение

Сообщество центра Ненецкого округа и прилегающих районов Коми

- окружная администрация
- бизнес-элита
- население округа

Местное сообщество прилегающих поселков:

- администрация поселков
- местное бизнес-сообщество
- местное население



График реализации проекта



Этапы	Наименование работ	2014				2015				2016				2017			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 этап	1.1 Разработка и утверждение АРИ	■	■	■													
	1.2 Разработка и согласование ПСД			■	■	■	■										
	1.3 Получение заключения КГЭ				■	■											
	1.4 Разработка рабочей документации					■	■	■									
	1.5 Получение разрешения на СМР							■	■								
2 этап	2.1 Подготовительные работы							■	■								
	2.2 Производство строительных работ							■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	Инженерные сети и коммуникации							■	■	■	■	■	■				
	Корпуса для врем. проживания							■	■	■	■	■	■				
	Водный оздоровительно-лечебный корпус							■	■	■	■	■	■				
	Паркинг, инж.-хозяйственный корпус							■	■	■	■	■	■				
Благоустройство территории, дороги											■	■	■	■	■	■	
3 этап	Реализация услуг													■	■	■	■
	Выход на проектную заполняемость													■	■	■	■



Источники финансирования по годам, тыс.руб.



Годы	Целевое бюджетное/ частное	Собственное (за счет прибыли)	Всего по годам
2014	13 000	–	13000
2015	22 800	–	22800
2016	59 200	–	59200
2017	–	6 000	6000
Итого	95 000	6000	101 000



Финансовые показатели проекта



Стоимость постоянных активов	
Проектные работы по всем объектам	17 076
Инженерная инфраструктура	4 400
Коттеджи для временного проживания	14 000
Водный оздоровительный лечебный комплекс (ВОЛК)	12 034
Вертолетная площадка	4 000
Гараж	4 000
Инженерно-хозяйственный корпус, дизельная	9 900
Благоустройство территории (дизайн, маршруты, дороги, озеленение), маршрутов	7 000
Коттедж в п.Харута	3 000
Мебель, белье, оборудование, офисная техника	19 500
Транспорт	4000
Итого	98 910



Финансовые показатели



Наименование	Показатель
Чистая прибыль, тыс. руб.	167 749
Ставка дисконтирования, %	14,0
Простой срок окупаемости, лет	6,6
Дисконтированный срок окупаемости, лет	7,2
NPV, тыс. руб.	90 598
IRR,%	29,0
PI, %	103,0



Социально–экономические показатели



Наименование показателя	Значение показателя
Количество создаваемых рабочих мест, чел	18
Количество создаваемых мест размещения туристов, мест	20
Среднемесячная заработная плата, руб.	17 833
Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.	3 853
Общий бюджетный эффект, тыс.руб.	15 388
Годовой объем предоставления услуг, тыс. руб. без НДС	57 690
Совокупный выпуск услуг за 7 лет, тыс. руб. без НДС	389 408
Общая добавленная стоимость за 7 лет, тыс. руб.	279 592
Величина туристского потока, ночевок в год, чел.	5 400





Бюджетный эффект

Налоги и платежи во внебюджетные фонды, тыс.руб.

ЕНВД	3 066
Взносы во внебюджетные фонды	8 614
НДФЛ	3708

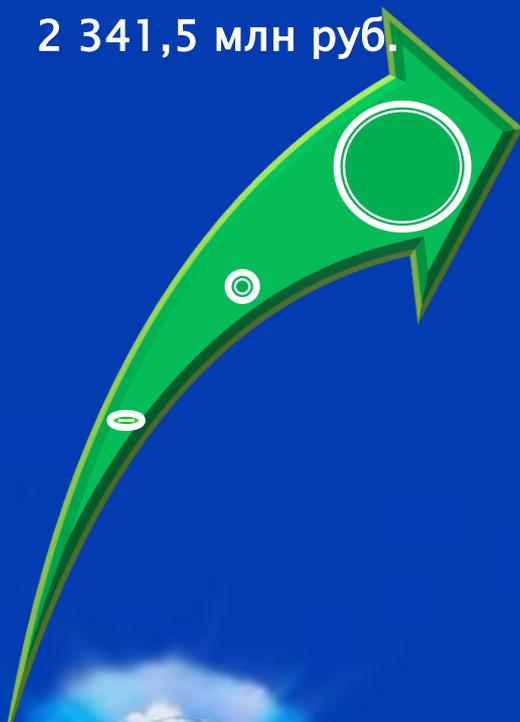


Сопутствующие эффекты



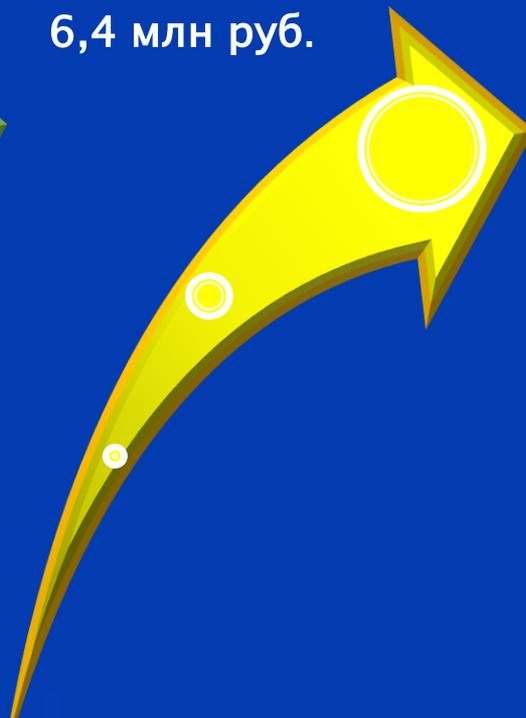
Мультипликатор
валового дохода

2 341,5 млн руб.



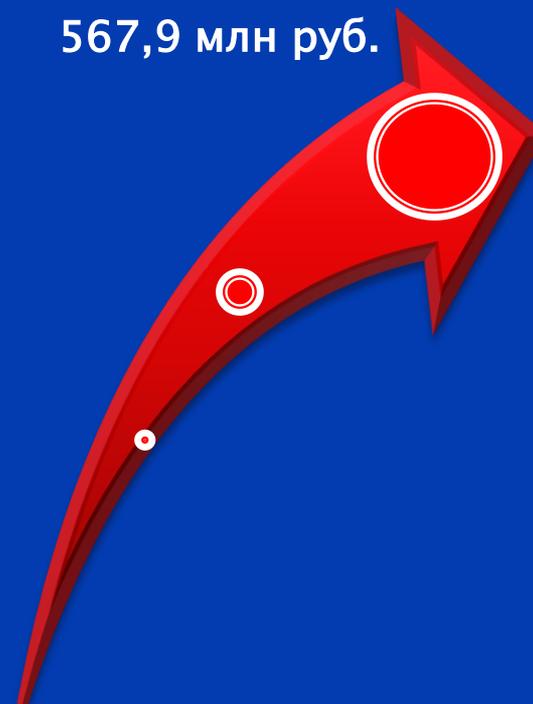
Мультипликатор
личного дохода

6,4 млн руб.



Мультипликатор
добавленной стоимости

567,9 млн руб.





Двухпараметрический анализ чувствительности, целевой параметр – NPV, тыс.руб.

Уровень объема производства	Уровень цен на реализуемую продукцию (работы, услуги)						
	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
60%	-45199,9	-27996,1	-10706,4	6607,0	23931,5	41270,5	58610,7
70%	-40149,1	-20023,3	165,7	20370,6	40597,1	60827,5	81057,8
80%	-35077,4	-12045,6	11037,8	34143,7	57264,1	80384,5	103504,8
90%	-29996,0	-4060,3	21915,3	47920,6	73931,0	99941,5	125951,9
100%	-24907,6	3926,3	32798,2	61697,5	90598,0	119498,5	148398,9



Создание ТОК позволит:



- ▶ увеличить потенциал роста туристской отрасли и вклада Ненецкого автономного округа в развитие туристско-рекреационного комплекса России
- ▶ содействовать обеспечению положительной динамики экономического развития НАО
- ▶ создать условия для максимального вовлечения в сферу инвестиционной деятельности экономических ресурсов, использовать уникальный природный, научно-технический потенциал, развить рыночную и транспортную инфраструктуру НАО и Коми
- ▶ сформировать благоприятную среду для активного развития местного сообщества
- ▶ создать новые рабочие места в высокодоходном секторе экономики Ненецкого автономного округа
- ▶ возродить народные промыслы малых народов Севера (сувенирная продукция, меховые изделия)
- ▶ сформировать условия для привлечения отечественных и иностранных инвестиций



Что есть в названии твоём?



**Шарм-
эль-Шейх**

**ПЫМ-Ва-
Шор**





Контакты

Тел. сот. 8-918-462-07-97

Е-mail: dvmaksimov68@mail.ru

Сайт : www.kubsu.ru





Природа – наш общий дом



Чистая природа – чистый дом!





Спасибо за внимание !

