

Исследовательский проект Хостел

Семенова Дарья (Российская Международная

Академия Туризма факультет СПО, Студент 2 курса)

Пашкина Екатерина (Российская Международная

Академия Туризма факультет СПО, Студент 2 курса)

Руководитель: Зайцева Елена Валериевна

(Российская Международная Академия Туризма факультет СПО)

Такой вид размещения туристов как Хостел не так давно появились на российском рынке гостеприимства и у большинства пока, увы, ассоциируются с неприглядными общежитиями, а попросту - «общагами». Между тем, хостелы в крупных российских городах по уровню комфорта не уступают большинству мини-отелей. Важно понимать, что хостелы - это не наследие советского прошлого, а новое веяние, пришедшее из Европы.

Хостелы «выросли» из придорожных мотелей, которые еще сотни лет назад предлагали непривередливым путешественникам недорогое место для ночевки. Самый первый хостел, в сегодняшнем значении, этого слова был основан в начале двадцатого века, в Германии. Представляете? Немецкую педантичность и вдруг такой вид размещения, а именно: школьный учитель по имени Ричард Ширманн решил по выходным вывозить своих учеников за город. Школьники были из бедных семей, ночевать где-то за деньги не представлялось возможным. Ночевали в местных школах - все равно в выходные и на каникулах они пустовали. Ширманну пришла идея недорогих гостиниц для молодежи, которые работали бы на постоянной основе. Первый такой хостел учитель обустроил прямо в школе, в которой работал. Вечером Ширманн с несколькими учениками выносили из классов парты и стулья, а на полу укладывали мешки с соломой. Рано утром гости помогали учителю вынести эти импровизированные койки и расставить обратно парты и стулья. Со временем первый хостел переехал в замок Алтены. Там он, между прочим, существует до сих пор.

Современный хостел - это мини-отель, где за небольшие деньги каждый путешественник может снять номер или место в общей комнате. Благодаря развитию хостелов во всем мире, у большей части людей появилась возможность путешествовать по всему миру. В России первый

хостел появился в 1992 году в Санкт-Петербурге. Одна из фишек современных хостелов - поразительная чистота. Похвастаться подобной могут даже не все недорогие гостиницы. Душевые и туалеты содержатся в образцовом состоянии, общие помещения блестят, нигде нет грязи и пыли. О чистоте в номерах не приходится даже говорить. Вот почему, зачастую, зарубежных путешественников в российских хостелах больше, чем россиян.

Номерной фонд

Типичный для хостелов тип комнаты - многоместный, в котором живет шесть, восемь, десять или двенадцать человек. Как правило, в комнате установлены двухъярусные кровати, стол, стулья или табуретки и индивидуальные ящички для вещей. Иногда комнаты делятся на мужские и женские, иногда бывают общими, где молодые люди и девушки живут вперемешку. В последнее время, в хостелах всё чаще стали делать отдельные комнаты, рассчитанные на 2-4 человека. Как правило, в номере есть одна или две двухэтажных кровати и 1,5 - 2 спальная кровать для 1-2 человек. Это удобно для путешествующих семей или компанией друзей. Отдельные номера сдаются целиком, но в пересчете на койко-места цена отличается от стоимости места незначительно. Удобства в хостелах расположены, как правило, «на этаже». Это несколько туалетов, несколько душей и раковин, а также стиральная машина и утюг общего пользования. В стоимость проживания обычно включают постельное белье и полотенца.

Еще одна особенность хостелов - общая кухня, где гости самостоятельно готовят себе еду. Как правило, кухня укомплектована необходимой посудой, есть микроволновая печь, тостер, электрочайник, кофеварка, еще какое-то кухонное оборудование. И, конечно же - холодильник, в котором гости хранят продукты. Отличие от гостевого дома состоит в том что свою еду постояльцы хостела хранят каждый в отдельном пакете с надписью номера комнаты и даты выезда из хостела.

Важно, чтобы в хостеле была большая светлая гостиная, где гости могут общаться между собой, играть в настольные игры или хотя бы просто смотреть большой телевизор. В гостиных также нередко проводятся разнообразные мероприятия.

Одна из важных вещей в хостеле - правила проживания. Многие замечают, что хостельные порядки бывают даже строже, чем те, что приняты в пятизвездочных отелях. Во многих хостелах запрещено курить, по ночам не разрешено шуметь, в некоторых на ночь закрывают входную дверь.

Сейчас хостелы присутствуют практически во всех столицах и крупнейших городах России. Не исключение и город Красноярск.

Весной 2015 года в центре города, в шаговой доступности от железнодорожного вокзала и непосредственной близости от достопримечательностей города открылся хостел «Матрёшка». Из названия уже понятно, что здесь можно почувствовать себя, как дома. Слоган, передающий суть хостела «Матрёшка» сформулировал путешественник Фади из Египта - «Хостел с русской душой».

За столь короткий период в хостеле «Матрёшка» останавливались гости из самых разных стран Европы, Америки и Азии и, конечно же, путешественники и жители Российских городов. В этом уютном месте очень нравится останавливаться путешествующим по Сибири и Забайкалью. Также комфортно себя чувствуют гости, которые приезжают не только погостить, но и поработать в городе Красноярске.

Если вы ищите недорогое и уютное проживание в г. Красноярске, то мы рекомендуем Вам остановить свой выбор именно на этом месте!

Цель: открытие хостела в г. Санкт-Петербург для обеспечения приезжающих на отдых студентов доступным жильем.

Задачи: Обеспечение малообеспеченных граждан приезжающих в г. Санкт-Петербург доступным жильем высокого качества.

Инициатор проекта

Инициатором проекта является предприниматель Санкт-Петербурга, сдающий посуточно квартиры приезжающим в город туристам. Инициатор занимается данным бизнесом уже более 10 лет и решил увеличить свои доходы за счет обустройства мини-хостела, который бы позволил повысить прибыль от сдачи квартир в аренду.

Инвестиционные расходы

Для открытия мини-хостела инициатором проекта планируется приобретение 5-комнатной квартиры на 1 этаже дома в тихом районе города с последующим переводом ее в нежилой фонд, ремонтом и обеспечением мебелью. Общая сумма затрат на открытие хостела составит 9 млн. руб., в том числе:

Приобретение квартиры и перевод в нежилой фонд – 7 000 тыс. руб.;

Ремонт помещения – 1 500 тыс. руб.;

Приобретение мебели и оборудования – 500 тыс. руб.

Финансирование проекта

Для приобретения квартиры инициатором проекта будет получен ипотечный кредит с первоначальным взносом 10%, сроком на 10 лет под 12% годовых с аннуитетным графиком погашения.

Показатели окупаемости проекта

В целях расчета окупаемости бизнес-плана мы построили модель (срок построения модели – 15 лет), на основании которых были получены следующие показатели эффективности проекта:

NPV – 1 219 тыс. руб.;

Простой срок окупаемости – 6,83 лет;

Дисконтированный срок окупаемости проекта – 8,58 лет;

IRR – 17,1%.

Поставщики и подрядчики

В связи с высокой стоимостью ремонтных работ и высоким требованиям к его качеству особый упор был сделан именно на подбор бригады. В итоге была выбрана бригада из этого же города Санкт-Петербурга, которая уже имела опыт работы по ремонту аналогичных помещений для создания хостела.

В качестве поставщика мебели был выбран магазин ИКЕА, предлагающий по минимальной цене качественную мебель.

Бытовые приборы планируется приобрести у одного из розничных продавцов электроники.

Услуги

Основной услугой, оказываемой хостелом, будет предоставление спального места на определенный срок. Однако, данная услуга включает в себя и возможность пользования в хостеле кухней для приготовления еды, туалетом, комнатой отдыха.

Инвестиционный план

Объем инвестиций

Объем инвестиций в открытие хостела составит 9 млн. руб. Основная сумма этих денег пойдет на приобретение квартиры на первом этаже многоквартирного дома и перевод ее в нежилой фонд (7 000 тыс. руб.). Остальные расходы пойдут на ремонт помещения (1 500 тыс. руб.) и приобретение мебели с бытовыми приборами (500 тыс. руб.).

Расшифровка всех расходов представлена в таблице ниже:

Наименование работ/ услуг/оборудования	Кол-во	цена	Сумма
Регистрация бизнеса			800,00
Расходы на помещение			
Покупка квартиры			7 000 000,00
Ремонтные работы			
Устройство электрики и освещения			500 000,00
Устройство теплоснабжения			400 000,00

Устройство водоснабжения и канализации			400 000,00
Устройство охранно-пожарной сигнализации и видеонаблюдения			200 000,00
Мебель и бытовые приборы			
Кровать	8	12 500,00	100 00,00
Тумба	3	3 000,00	9 000,00
Стул	10	2 000,00	2 000,00
Диван	1	10 000,00	10 000,00

Ковер	1	15 000,00	15 000,00
Стол	1	10 000,00	10 000,00
Кухня	1	150 000,00	150 000,00
Плита	1	18 000,00	18 000,00
Телевизор	1	25 000,00	25 000,00
Компьютер	1	35 000,00	35 000,00
Пылесос	1	6 000,00	6 000,00
Телефон	1	1 200,00	1 200,00
Изготовление вывески над входом			100 00,00

ИТОГО:

9 млн

План инвестиционных оплат и работ

Ниже в графике представлен план оплат по инвестиционным расходам. Основная сумма выплат – приобретение квартиры и будет она осуществляться сразу.

Работы/услуги	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес
Расход на помещение	7 000								
Ремонт помещения		250	250	250	250	250	250		
Приобретение мебели, бытовых приборов и вывески						133,1	133,1	133,1	100
Регистрация ИП	0,8								
ИТОГО	7 000,8	250	250	250	250	383,1	383,1	133,1	100

График работ по открытию хостела представлен ниже на диаграмме:

наименование работ	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес
Организационные работы									
Регистрация ИП	■								
Подготовка помещения									
Покупка квартиры и перевод ее в нежилой фонд	■								
Перевод в нежилой фонд							■		
Необходимые ремонтные работы		■	■	■	■	■	■		
Приобретение мебели и оборудования						■	■	■	
Найм персонала									■
Начальные рекламные расходы									
Изготовление вывески с подсветкой									■

Производственный план

Помещение

В качестве помещения для хостела подобрана 4-комнатная квартира на первом этаже многоэтажного дома. В целях адаптации ее для бизнеса необходимо будет сделать отдельный выход и переоформить ее в нежилой фонд. Квартира находится в тихом центре города Санкт-Петербурга, благодаря чему цена на нее будет меньше аналогичных на центральных улицах, а шаговая доступность от центра и, соответственно, востребованность практически такая же.

Ниже представлена планировка хостела и расстановка мебели после ремонта, подготовленная дизайнером:

ФОТО РИС

Время работы

Время работы заведения – круглосуточно без выходных, что связано с непрерывностью предоставления услуг.

Процесс оказания услуг

Процесс оказания услуг достаточно прост как и сам бизнес и представлен ниже:

Клиент звонит в хостел и уточняет о наличии свободных мест.

При наличии мест бронирует место.

Приезжает, оплачивает за размещение и размещает свои вещи.

Во время проживания клиент может пользоваться кухней для приготовления пищи, комнатой отдыха для просмотра телевизора или чтения газет, туалетом и душем.

После проживания сдает место и при необходимости доплачивает необходимую сумму, получает необходимые документы, подтверждающие расходы.

Себестоимость услуг

В таком бизнесе как хостел нет возможности выделить прямые переменные расходы для расчета переменной себестоимости по услуге. Все расходы (в том числе коммунальные – тепло, вода, электричество, газ) достаточно тяжело нормировать, да и, например, тепло и электричество будут расходоваться даже при отсутствии постояльцев совсем.

Маркетинговый план

Конкуренция и месторасположение

На сегодняшний день хостел – достаточно новое направление гостиничного бизнеса. Но, не смотря на это, уже сейчас в Санкт-Петербурге имеется достаточное количество таких заведений, которые оказывают качественные недорогие услуги.

На сегодняшний день в городе действует около 120 хостелов, которые борются за клиента в основном ценами. Целевая аудитория этих хостелов – молодежь, которая не имеет достаточно денег, а также может легко адаптироваться к находящимся рядом незнакомым людям.

Находиться наш хостел будет в тихом центре города, что позволит ему достаточно легко конкурировать как с гостиницами, так и находящимися рядом другими хостелами.

Ассортимент услуг и цены

Ассортимент услуг, предоставляемых хостелом небогат и состоит в основном из предоставления услуги проживания в помещении. Стоимость услуг в Санкт-Петербурге в зависимости от уровня хостела составляет от 700 до 1300 рублей за сутки. В связи с тем, что наш проект лишь только начинается, мы будем работать в среднем ценовом диапазоне и установим цену на услуги на отметке 1000 руб./сутки.

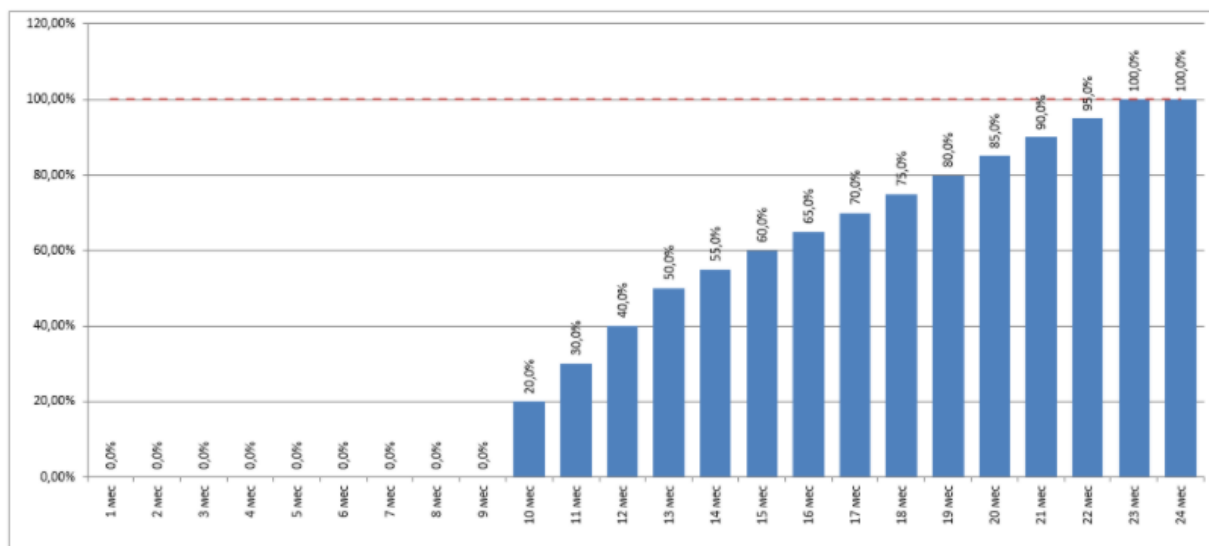
Объем продаж

Учитывая, что наш хостел имеет 12 спальных мест, то максимальный объем выручки, который он сможет выдать составит 360 тыс. руб.

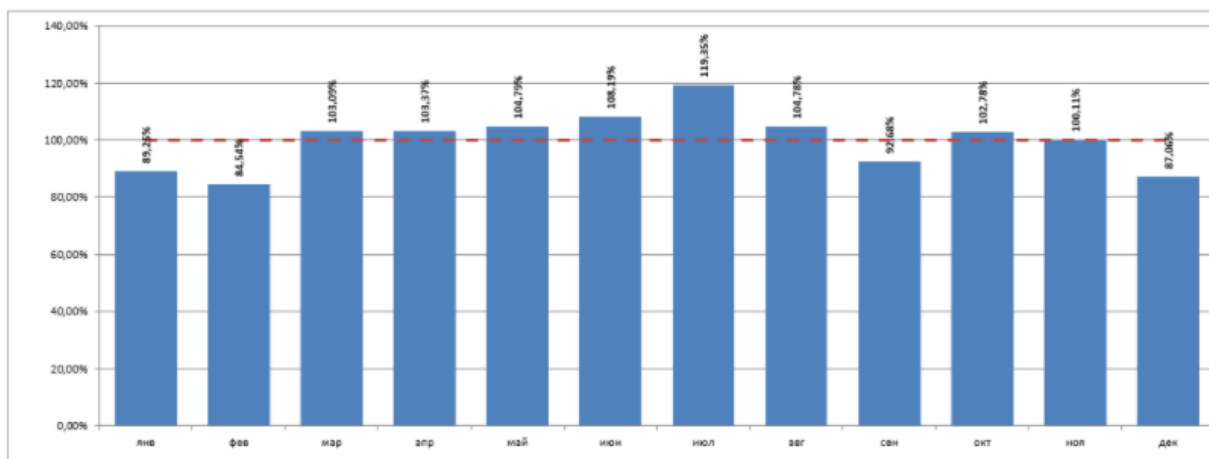
Однако, средняя загрузка таких помещений составляет всего лишь 60%, поэтому мы планируем ежемесячную выручку в размере 216 тыс. руб. Возможно, что она будет увеличиваться во время проведения каких-то массовых событий (спортивные чемпионаты, проведение масштабных

праздников и т.д.), но все равно мы в своих расчетах будем исходить из представленной суммы выручки.

При этом, мы не сможем достигнуть оптимальной выручки сразу, а будем достигать ее постепенно, как это указано на графике ниже:



Кроме этого, на продажи будут влиять и индексы сезонности, которые представлены на графике ниже:



SWOT-анализ

В целях выбора ценовой политики и рекламной кампании мы провели анализ сильных и слабых сторон нашего заведения, которые мы представляем ниже:

Сильные стороны

Нахождение в центре города

Средняя ценовая политика

Новое помещение и отдельный вход

Слабые стороны

Отсутствие наработанной клиентской базы

Неукомплектованный штат, который возможно будет в первое время достаточно сильно меняться

Трудности

Наличие ипотечного кредита в первое время работы не позволит получать прибыль в достаточной мере

Возможности

Скупка и расширение хостела в рядом имеющиеся квартиры дома.

Строительство хостелов в других местах города

Рекламная стратегия

Реклама хостела не требует каких-то больших вложений в рекламу для его раскрутки. Для получения потока клиентов достаточно разместить объявление о наличии мест на сайтах о гостиницах и отелях типа Booking.com и ждать звонков. Аудитория хостелов заранее ищет и бронирует места находясь еще в своих городах.

Организационный план

Форма ведения бизнеса

Для ведения бизнеса инициатор проекта будет зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя. Это упростит процедуру регистрации а

также дальнейшую работу по подготовке отчетности. В связи с тем, что предприятие новое и как поведут себя продажи на сегодняшний день не понятно, было принято решение о работе на УСН (базой для налога на прибыль будет доходы минус расходы). Это позволит при отрицательной прибыли в первые месяцы жизни проекта максимально снизить уплату налога на прибыль.

Персонал и штатная структура

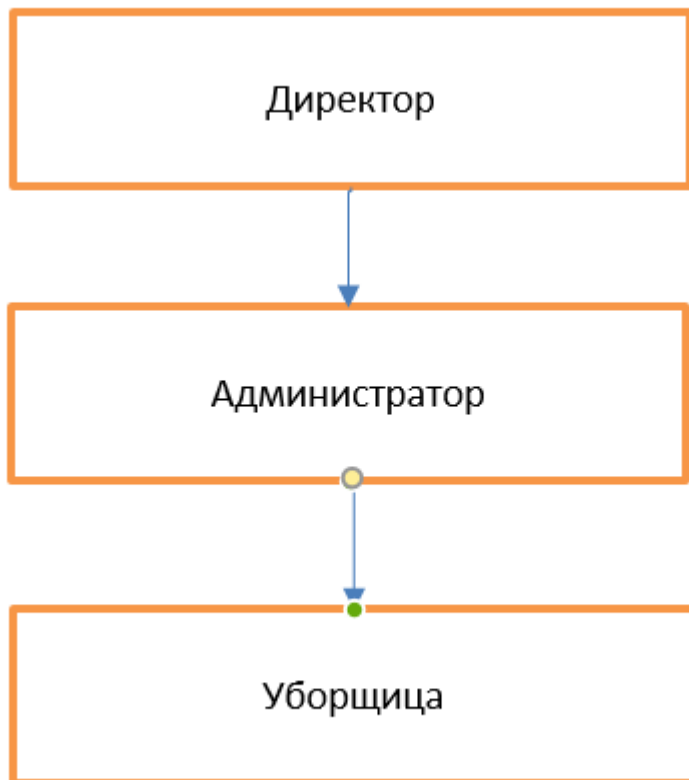
Работа хостела не требует большого штат персонала. Для его работы достаточно администратора, который будет совмещать и работу уборщицы, а при возникновении проблем с техникой будет вызывать соответствующие службы.

На аутсорсинге будет привлекаться к работе бухгалтер для подготовки и сдачи отчетности в налоговую инспекцию. Организационно они будут подчиняться все инициатору проекта.

Штатная структура персонала представлена в таблице ниже:

Должность	Кол-во	Оклад	Премия
Директор	1		10% от прибыли
Администратор	4	10 000	2% от выручки
Уборщица	4	8 000	

Директором предприятия будет являться сам предприниматель, а его премией будет являться прибыль хостела. Структура подчинения персонала представлена ниже:



Финансовый план

Предпосылки

В целях экономического расчета бизнес-план хостела мы сделаем предположения в части развития макроэкономической ситуации и налоговых сборов, которые представлены ниже:

Макроэкономика:

Ежегодная инфляция составит 11%;

Налоги и сборы:

Налог на прибыль – 15% от базы доходы минус расходы;

НДФЛ – 13%;

НДС – 0% (упрощенная система налогообложения);

Отчисления в социальные фонды – 34,2%.

Финансирование проекта

Финансирование проекта будет осуществляться из двух источников:

ипотечный кредит банка на приобретение квартиры – 7 200 тыс. руб. Кредит предоставляется сроком на 10 лет под 12% годовых с аннуитетным графиком погашения, аванс за квартиру должен составлять не менее 10% от стоимости квартиры;

собственные средства инициатора проекта – 1 800 тыс. руб., которые будут потрачены на аванс за квартиру, приобретение ремонт и приобретение мебели.

Показатели окупаемости проекта

На основании расчета бизнес-плана хостела были получены следующие показатели эффективности проекта:

NPV – 1 219 тыс. руб.;

Простой срок окупаемости – 6,83 лет;

Дисконтированный срок окупаемости проекта – 8,58 лет;

IRR – 17,1%.

Срок построения модели – 15 лет.

Точка безубыточности

В связи с тем, что бизнес по сути не имеет переменных затрат, то его точка безубыточности равна сумме постоянных расходов. И составляет 150 тыс. руб. в месяц. Данная планка является легко достижимой, а такой объем продаж будет достигнут на 6 месяц работы предприятия.

Анализ устойчивости проекта

В целях понимания влияния негативных и позитивных факторов на расчет окупаемости бизнеса мы провели анализ чувствительности проекта на изменение цен услуг, постоянных расходов и объема инвестиций.

Для сопоставления данных мы составили таблицу изменения NPV при изменении вышеуказанных факторов:

Фактор	-20%	-10%	0	+10%	+20%
Цена услуги	2 778	3 624	4 563	5 496	6 342
Объем инвестиций	5 556	5 012	4 563	4 065	3 565
Постоянные расходы	3 991	4 261	4 563	4 702	4 928

Анализ рисков

Окупаемость проекта составляет более 10 лет, за это время в стране и в мире могут произойти различные события, которые повлияют на работу нашего хостела как в положительную, так и в отрицательную сторону. Ниже мы рассмотрим наиболее сильно влияющие факторы:

Высокая инфляция – с одной стороны отрицательный фактор, который приводит к снижению покупательской способности населения. Однако, для хостелов это, наоборот, положительный фактор, благодаря которому все меньше людей смогут позволить себе гостиницу, а будут чаще останавливаться в более дешевых отелях и хостелах, в том числе. Кроме этого, инфляция приведет к увеличению как расходов так и цен. Соответственно, более высокие цены будут быстрее окупать инвестиции, которые были сделаны по низким ценам, что также положительно скажется на рентабельности проекта. Причинами высокой инфляции могут быть и плохая политическая обстановка, снижение уровня жизни и прочее аналогичные факторы, поэтому мы их далее отдельно рассматривать не будем.

Увеличение налоговых поступлений – этот фактор приведет к увеличению расходной части проекта, однако, как мы видим из анализа чувствительности

проекта, он не сильно повлияет на окупаемость и не сделает проект убыточным в пределах срока расчета.

Остальные факторы к счастью не могут сильно повлиять на прибыль проекта и сделать его убыточным, поэтому мы остановимся лишь на этих наиболее влияющих факторах.

Выводы

Расчеты бизнес-плана хостела показывают, что данный проект является долгоокупаемым, но достаточно надежным, что является интересным лишь для некоторой части инвесторов. С другой стороны ипотечный кредит, который берет инициатор проекта в кредитной организации обеспечивается приобретаемым помещением за счет чего его стоимость становится минимальной, а выдача займа для кредитной организации достаточно надежной.