



НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
ООО "Морское строительство и технологии"

Заказчик: OU Blanes

Арх. № 375

**ПРОРАБОТКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБОСНОВАНИЯ ПО РАЗРАБОТКЕ НОВОГО
ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА – РАЗРАБОТКА
ВОДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО МАРШРУТА
НАРВА – НАРВА-ЙЫЭСУУ**



Предварительный отчет

151-07-07-ИЭ

*Санкт-Петербург
август 2007 г.*



НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
ООО "Морское строительство и технологии"

Заказчик: ОУ Blanes

Арх. № 375

**ПРОРАБОТКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБОСНОВАНИЯ ПО РАЗРАБОТКЕ НОВОГО
ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА – РАЗРАБОТКА
ВОДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО МАРШРУТА
НАРВА – НАРВА-ЙЫЭСУУ**

Директор ООО НПП «Морское
строительство и технологии», к.т.н.

М.Ю. Николаевский

Предварительный отчет

151-07-07-ИЭ

*Санкт-Петербург
август 2007 г.*

СОДЕРЖАНИЕ

1	Обзор рынка речного туризма. Маркетинговое обоснование проекта	3
1.1	Состояние и перспективы речного туризма в регионе Балтийского моря.....	3
1.2	Организация краткосрочных речных туров: case-study	4
1.2.1	Санкт-Петербург (Россия).....	4
1.2.2	Турку (Финляндия)	12
1.2.3	Сайма (Финляндия).....	13
1.2.4	Выводы по результатам case-study	14
1.3	Маркетинговая программа туристического продукта	16
1.3.1	Целевые группы	16
1.3.2	Бренд и позиционирование	17
1.3.3	Каналы продаж и рекламы	18
2	Расчет показателей коммерческой эффективности проекта.....	20
2.1	Исходные данные для расчета эффективности инвестиционного проекта	20
2.1.1	Исходные положения, методологический подход.....	20
2.1.2	Варианты расчетов, пассажиропоток.....	21
2.2	Денежный поток от инвестиционной деятельности.....	26
2.2.1	Капитальные вложения	26
2.2.2	Оборотный капитал	26
2.2.3	Источники финансирования	28
2.3	Денежный поток от операционной деятельности.....	28
2.3.1	Отток денежных средств	28
2.3.2	Приток денежных средств.....	32
2.4	Коммерческая эффективность проекта.....	33
2.5	Анализ чувствительности проекта	35
2.5.1	Вариант расчета А.....	35
2.5.2	Вариант расчета Б	40
3	Выводы по проекту	46

1 Обзор рынка речного туризма. Маркетинговое обоснование проекта

1.1 Состояние и перспективы речного туризма в регионе Балтийского моря

Из всех видов транспорта водный — самый дешевый. Экономия в среднем составляет около 10%. Река создана природой, и только на некоторых участках нужно поддерживать ее в порядке, что в разы дешевле строительства дорог. Если говорить о преимуществах для общества, то речной транспорт — самый экологичный. Доказано, что он менее всего загрязняет окружающую среду. В то же время доля перевозок пассажиров речным транспортом очень низка. Связано это с тем, что будучи очень дешёвым при низких скоростях (20-30 км/ч), себестоимость перевозок речным транспортом значительно увеличивается при перевозках со скоростями в 50-60 км/ч, которые позволяют конкурировать с другими видами транспорта (автомобильным и железнодорожным). В связи с этими особенностями водный транспорт активно используется там, где низкие скорости не являются помехой – а именно при организации экскурсионных поездок и круизов.

Согласно исследованиям, проведенным в рамках проекта INTRASEA, туристический потенциал внутреннего водного транспорта стран Балтийского региона используется далеко не полностью. Так, в «стране озер» - Финляндии – лишь 10% (440 тыс. чел.) пассажирских перевозок водным транспортом совершается по рекам и каналам, а доля внутренних водных путей в общем объеме пассажирских перевозок совсем незначительна.

В Литве речным транспортом перевозится ежегодно около 2 млн. пассажиров (2.2 млн. в 2006 году), что составляет менее 1% от общего объема пассажирских перевозок. В 2006 году России внутренним водным транспортом перевезено 14 млн. чел., что несопоставимо с объемами пассажирских перевозок автомобильным, железнодорожным и городским общественным транспортом.

В сочетании с возрастающим интересом к экологическому туризму и богатыми природными ресурсами Балтики это создает все предпосылки для дальнейшего развития разнообразных туристических продуктов: речных круизов и прогулок. Туристический потенциал прибрежного и внутреннего судоходства может быть использован в гораздо большей степени, чем сейчас.

Особым сегментом водного туризма являются речные прогулки – короткие рейсы продолжительностью от получаса до нескольких часов. Краткосрочность таких поездок, относительно низкая стоимость позволяют потребителям быстро принимать решения о совершении прогулки и ставят этот продукт в один ряд с другими видами досуга: театром, кино, посещением парка. Эта особенность определяет характер маркетинговых мероприятий.

1.2 Организация краткосрочных речных туров: case-study

1.2.1 Санкт-Петербург (Россия)

1.2.1.1 Круизная компания ООО «ВодоходЪ - Санкт-Петербург»

Круизная компания ООО «ВодоходЪ - Санкт-Петербург» образована в 2004 году на базе Санкт-Петербургского филиала ООО «Волга-Флот-Тур», осуществлявшего коммерческую эксплуатацию пассажирского флота Волжского пароходства и пассажирских судов Северо-Западного пароходства.

В 2006 году флот компании составлял 16 единиц, в том числе 9 единиц внутригородского флота (проект Р-35 (типа «Нева») – 2 единицы; проект Э-342 (типа «Метеор») – 7 единиц), а также 7 единиц круизного флота (4 единицы флота на линиях Северо-запада, 3 единицы – на линии «СПб-Москва-СПб», в том числе: проект 588 – 1 единица; проект 92-016 – 1 единица; проект 301 – 3 единицы; проект 302 – 2 единицы).

В 2006 году объем перевозок компании на внутригородском флоте составил 278 тыс. чел., в т.ч.: на т/х проекта Р-35 на линии «Экскурсии по реке Неве» было перевезено 42 тыс. экскурсантов, на т/х проекта Э-342 на линиях «СПб-Петергоф», «СПб-Кронштадт», «СПб-Крепость Орешек», «Речной вокзал-Петергоф» было перевезено около 236 тыс. пассажиров. На круизном флоте было перевезено 47 тыс. туристов, в т.ч.: на линиях Северо-запада – 37 тыс. туристов, на линии «СПб-Москва-СПб» было перевезено 9,7 тыс. туристов.

По данным ассоциации Ассоциации владельцев пассажирских судов Санкт-Петербурга коэффициент использования пассажироместимости на рейсах «СПб-Петергоф», «СПб-Кронштадт», «СПб-Крепость Орешек», «Речной вокзал-Петергоф» составляет около 70%. Коэффициент использования пассажироместимости для судов, осуществляющих экскурсионные рейсы и речные прогулки составляет около 45%.

При этом следует отметить, что, во-первых, судя по финансовым показателям компании, данный уровень загрузки судов является для нее экономически эффективным; во-вторых, в 2006 году компания сократила внутригородской флот практически в 3 раза, что свидетельствует о том, что до этого суда использовались недостаточно эффективно. Поскольку показатели использования судов улучшились в 2006 году незначительно, можно предполагать, что и в дальнейшем компания будет стремиться к их увеличению.

География предлагаемых маршрутов достаточно широка, однако основными пунктами являются Санкт-Петербург и Нижний Новгород, и, соответственно, реки Нева и Волга. К числу наиболее популярных маршрутов относятся:

- СПб-Валаам-СПб
- СПб-Валаам-Коневец-СПб
- СПб-Валаам-Кижы-Мандроги-СПб
- СПб-Свирьстрой-Мандроги-Валаам-СПб
- СПб-Орешек-Валаам-СПб

- СПб-Валаам-Свирьстрой-Кижы-Петрозаводск-Мандроги-СПб
- СПб-Свирьстрой-Кижы-Петрозаводск-Вытегра-Кострома-Плес-Н.Новгород-Чебоксары-Козловка-Казань-Козьмодемьянск-Ярославль-Горицы-Мандроги-СПб
- СПб-Мандроги-Кижы-Горицы-Ярославль-Нижний Новгород
- СПб-Свирьстрой-Вытегра-Горицы-Углич-Мышкин-Ярославль-Горицы-Мандроги-СПб
- СПб-Мандроги-Кижы-Горицы-Углич-Москва
- Москва-Углич-Кострома-Ярославль-Горицы-Кижы-Мандроги-СПб

В комплекс услуг, в зависимости от программы, включается также экскурсионное обслуживание, питание, развлекательная программа.

На этих маршрутах России задействованы круизные теплоходы пассажироместимостью 300-350 человек. Характеристика судов представлена в таблице (Таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика судов круизного флота ООО «ВодоходЪ - Санкт-Петербург»



**Теплоход
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»**

Комфортабельный 4-хпалубный теплоход проекта 301 построен в 1974 году в Германии, оснащён современным навигационным оборудованием и развивает скорость до 26 км /ч.

Длина судна – 125 м, ширина – 16,7 м, осадка – 2,76 м. Количество посадочных мест - 307. Все каюты снабжены душевыми, туалетными кабинами и кондиционерами.



**Теплоход
«АЛЕКСАНДР СУВОРОВ»**

Комфортабельный 4-хпалубный теплоход проекта 92-016 построен на верфях в Чехословакии в 1981 году, оснащён современным навигационным оборудованием и развивает скорость до 25 км /ч.

Длина судна – 135,7 м, ширина – 16,8 м, осадка – 3 м. Количество посадочных мест – 331. Все каюты снабжены душевыми и туалетными кабинами и кондиционерами.



**Теплоход
«ВИССАРИОН БЕЛИНСКИЙ»**

Комфортабельный 4-хпалубный теплоход проекта 301 построен в 1980 году в Германии, оснащён современным навигационным оборудованием и развивает скорость до 26 км /ч.

Длина судна – 125 м, ширина – 16,7 м, осадка – 2,76 м. Количество посадочных мест - 293. Все каюты снабжены душевыми, туалетными кабинами и кондиционерами.



**Теплоход
«ГЕОРГИЙ ЧИЧЕРИН»**

Комфортабельный 4-хпалубный теплоход проекта 302 построен в 1988 году в Германии, оснащён современным навигационным оборудованием и развивает скорость до 26 км /ч.

Длина судна – 125 м, ширина – 16,7 м, осадка – 2,76 м. Количество посадочных мест - 276. Все каюты снабжены душевыми, туалетными кабинами и кондиционерами.



**Теплоход
«ВАЛЕРИАН КУЙБЫШЕВ»**

Комфортабельный 4-хпалубный теплоход проекта 92-016 построен на верфях в Чехословакии в 1976 году, оснащён современным навигационным оборудованием и развивает скорость до 25 км /ч.

Длина судна – 135,7 м., ширина – 16,8 м., осадка – 2,8 м. Количество посадочных мест – 321. Все каюты снабжены душевыми и туалетными кабинами и кондиционерами.



**Теплоход
«ЮРИЙ АНДРОПОВ»**

Комфортабельный 4-хпалубный теплоход проекта 302 построен в 1986 году в Германии, оснащён современным навигационным оборудованием и развивает скорость до 26 км /ч.

Длина судна – 129 м, ширина – 16,7 м, осадка – 2,9 м. Количество посадочных мест - 275. Все каюты снабжены душевыми, туалетными кабинами и кондиционерами.

Основными пунктами назначения пригородных маршрутов являются Стрельна, Петергоф и Кронштадт, внутригородские маршруты привязаны к основным достопримечательностям города. Примеры маршрутов приведены ниже.

Экскурсия "Парадный Петербург"

Теплоход «Нева» отправляется от Дворцовой набережной, проходит вниз по Неве до моста лейтенанта Шмидта, разворачивается и отправляется вверх по течению до Смольного монастыря, проходит под всеми разводными мостами. По маршруту экскурсии открывается вид на следующие памятники:

- Стрелка Васильевского острова – место первого морского торгового порта,
- Кунсткамера – самый старый музей города и страны,
- Исаакиевский собор – кафедральный храм Российской Империи,
- «Медный Всадник» – памятник Петру I,
- Адмиралтейство – первые судостроительные верфи города, где зарождался российский флот,
- Эрмитаж,
- Петропавловскую крепость – первая постройка города, послужившую началом строительства Санкт-Петербурга,
- Мраморный дворец – резиденцию великий князей,
- Крейсер «Аврора» - филиал Центрального Военно-Морского музея,
- Летний сад – первую императорскую летнюю резиденцию,
- Смольный Собор – Воспитательное общество благородных девиц.

Продолжительность экскурсии – 1 час. Во время экскурсии теплоход выполнит малый круг между Троицким мостом и мостом Лейтенанта Шмидта, затем поднимется вверх по Неве до Большеохтинского моста и возвратится к причалу. Причал отправления – «Эрмитаж Нижний», Дворцовая наб.39 (напротив главного входа в Эрмитаж).

"Ночной Петербург"

Двухпалубный теплоход «Нева» отправляется в рейс от Дворцовой набережной в 1.20 ночи. В 2.50 теплоход возвращается к пристани на Дворцовую набережную. Продолжительность прогулки – 1,5 часа. Время отправления – 1.20. Время прибытия – 2.50. Причал отправления – «Эрмитаж Нижний», Дворцовая наб. 39 (напротив главного входа в Эрмитаж).

"Петергоф – царство фонтанов"

Теплоходы типа «Метеор» курсируют до Петергофа в течение всего дня с интервалом 30 минут с 10 часов утра.

Причал отправления – «Эрмитаж Нижний», Дворцовая наб.39 (напротив главного входа в Эрмитаж). «Метеор» проходит по Малой Неве под мостами «Биржевой» и «Тучков», выходит в Финский залив и по Петровскому фарватеру движется к Нижнему парку Петродворца. Путешествие длится 30 минут.

Экскурсия "Город морской славы Кронштадт"

Компания ООО «ВодоходЪ-Санкт-Петербург» с июня по сентябрь организует по выходным дням экскурсии на т/х «Метеор» в город Кронштадт, расположенный на острове Котлин в 30 км от Санкт-Петербурга.

Продолжительность экскурсионной программы – 5 часов.

“Санкт-Петербург – Петергоф”

Место посадки: причал "Эрмитаж нижний". Время в пути 30 минут.

Для прогулок по рекам и каналам Санкт-Петербурга используются суда пассажировместимостью от 60 до 150 человек, преимущественно 70-90 человек.



Таблица 2 – Характеристика теплоходов, используемых на внутригородских рейсах

Теплоходы "Нева"

Двухпалубные теплоходы с закрытым салоном и открытой верхней палубой используются для экскурсионного обслуживания и прогулок в акватории реки Невы и ее рукавах – Большой и Средней Невках.

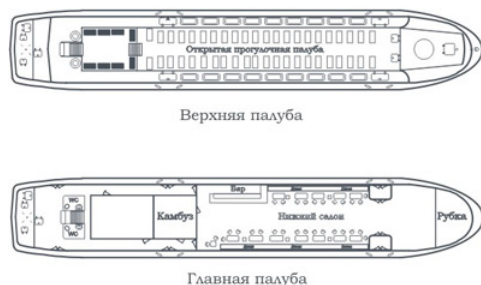
Пассажировместимость: 70-90 чел.

Длина теплохода 38,2 м

Ширина теплохода 6,5 м

Скорость 24 км/час

Схема теплохода "Нева-1"



Теплоходы "Москва"

Комфортабельные двухпалубные теплоходы предназначены для экскурсионного обслуживания, а также для проведения праздничных корпоративных мероприятий, торжественных приемов и деловых встреч самого высокого уровня. Просторный салон оборудован барной стойкой. Столы и стулья могут расставляться по желанию заказчика. В носовой части салона находится небольшая сцена, по периметру которой расположены мягкие диваны. На верхней застекленной палубе расположены столы и стулья.

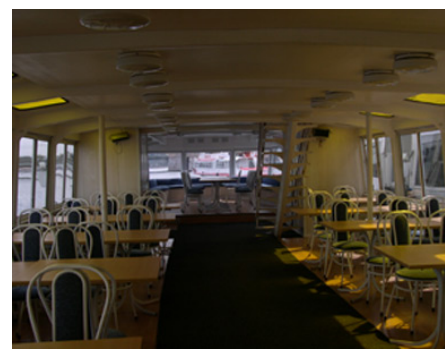
Пассажировместимость до 150 чел.

Длина теплохода 38,2 м

Ширина теплохода 6,5 м

Скорость 24 км/час

Схема теплохода "Москва"



Теплоходы «Метеор»

Скоростные теплоходы на подводных крыльях имеют три закрытых салона оборудованных удобными креслами. В носовом салоне имеются большие панорамные окна. Используются для пассажирских перевозок, прогулок, а также экскурсионного обслуживания в акватории реки Невы и Невской губы Финского залива.

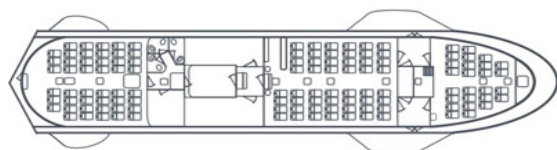
Пассажировместимость – до 120 чел.

Длина теплохода 34,6 м

Ширина теплохода 9,5 м

Скорость 65 км/час

Схема теплохода «Метеор»

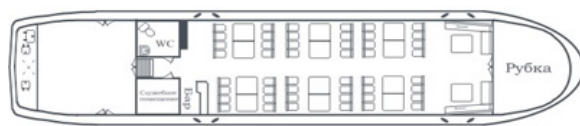


Главная палуба



Теплоходы "Фонтанка"

Схема теплохода «Фонтанка»



Главная палуба



Однопалубные теплоходы с закрытым салоном и открытой верхней палубой используются как для экскурсионного обслуживания и прогулок в центральной исторической части города, так и для праздничных мероприятий. Расстановка столов и стульев в салоне может осуществляться по желанию заказчика. В носовой части расположены мягкие диваны.

Длина теплохода 20,3 м

Ширина теплохода 5,5 м

Скорость 12 км/час

Пассажировместимость до 60 человек.

1.2.1.2 Судходная компания «Элиен»

Судходная компания «Элиен» работает на рынке туристических услуг с октября 1999 года. На сегодняшний день компания управляет 22 судами различного класса, вместимостью от 15 до 500 пассажиров.

Экскурсионная поездка на остров Валаам

Теплоход: скоростное судно на подводных крыльях. Отправление судна в 8.00. Время в пути до о. Валаам - 4 часа.

Маршрут проходит вверх по реке Нева. Во время путешествия экскурсовод рассказывает об истории реки, исторических и памятных датах. Через 15 минут после отправления, туристам предлагается завтрак самолетного типа и чай, кофе, напитки. Ориентировочное время прибытия на остров Валаам в 12.30. При подходе судна к Валааму экскурсовод рассказывает об истории острова и правилах поведения в монастыре.

На острове экскурсантам предлагается пешеходная экскурсия в Центральную усадьбу Ставропигиального Спасо-Преображенского мужского монастыря.

В 15.00 судно переходит в Никоновскую бухту острова Валаам. Переход занимает 15-20 мин. От Никоновской бухты гостям предлагается пешеходная экскурсия «Скиты Валаама» с осмотром наиболее известных и посещаемых скитов: Воскресенского, Гефсиманского, Никольского. В Воскресенском скиту экскурсанты услышат духовные песнопения Валаамского монастыря. Экскурсия длится около 3-х часов.

Отправление в Санкт–Петербург в 18.00, после отхода туристам предлагается горячий ужин +чай, кофе.

Прибытие в Санкт-Петербург в 22.00

Стоимость билета из Санкт-Петербурга представлена в таблице (Таблица 3).

Таблица 3 – Стоимость экскурсионной поездки на остров Валаам, EURO

Тип билета	Салон VIP		Средний салон	
	руб.	EURO	руб.	EURO
Взрослый	4500	128.5	2800	80.0
Детский (5-12 лет)	3800	108.6	2300	65.7

В стоимость билета входит:

- проезд по маршруту Санкт-Петербург - о. Валаам - Санкт-Петербург
- 2-х разовое питание (бортовое питание самолетного типа)
- экскурсионное обслуживание

Примечание:

- При приобретении билета в одну сторону оплачивается 50 % соответствующего тарифа.
- Стоимость билета для иностранного туриста увеличивается на 15 %

Экскурсия по рекам и каналам города – «Мостов дивное ожерелье»

Теплоход: тип «Москва»

Маршрут: причал «Медный всадник» – Адмиралтейство - Дворцовый мост - Кунсткамера – Эрмитаж (Зимний дворец) – Петропавловская крепость – Троицкий мост – Литейный мост – Смольный собор – Большеохтинский мост – до моста Александра Невского и обратно до причала «Медный всадник».

Продолжительность экскурсии - 1 час

Таблица 4 – Стоимость экскурсии по рекам и каналам Санкт-Петербурга

Тип билета	Рабочие дни		Выходные и праздничные дни	
	руб.	EURO	руб.	EURO
Взрослый	250	7,14	300	8,57
Детский (5-12 лет)	100	2,85	100	2,85

Примечания:

- цены на судоходный сезон 2007 г
- Дети до 5 лет – бесплатно
- Группам от 15 человек предоставляется скидка - 10%

1.2.2 Турку (Финляндия)

Компания Ukkorekka предлагает в летний сезон круизы из Турку в Наантали (днем) и из Турку к острову Loistokari (вечером). В день осуществляется два круговых рейса (туда и обратно) из Турку в Наантали, расстояние между которыми составляет 16,6 км. Продолжительность поездки в одну сторону – 45 минут. Таким образом, с 9.30 до 17.45 пароход занят на этом маршруте. Стоимость билетов приведена в таблице:

Таблица 5 – Стоимость билетов по маршруту Турку - Наантали, EURO

	Взрослые	Дети 3-14 лет	Дети до 3-х лет
В одну сторону	20	10	бесплатно
С обратным билетом	25	12,5	
Буфет	13	6,5	

В некоторые дни (по мере набора группы) проводятся круизы к острову Руиссало и другим островам архипелага, в стоимость включен обед. Туры могут состояться только при формировании группы не менее 30 человек. Продолжительность поездки – 2 часа, отправление из Турку – в 12.00.

Таблица 6 – Стоимость билетов на круизы по архипелагу, EURO

	Взрослые	Дети 3-14 лет	Дети до 3-х лет
Стоимость (обед включен)	28	14	бесплатно

В вечерние часы пароход занят на маршруте Турку – Лоистокари (Loistokari).



В стоимость этого маршрута включен ужин (в ассортименте есть алкогольные напитки, у парохода есть специальная лицензия), бронирование столика в ресторане, легкий ужин, закуски, развлекательная программа. Стоимость круиза: при бронировании столика на нижней палубе – 41 EURO, при бронировании столика на верхней палубе - 48 EURO.

Пароход Уккорекка принадлежит одноименному семейному предприятию. Год выпуска парохода – 1938, ширина – 7.4 м., длина – 35 м., осадка – 3.2 м. максимальная вместимость – 199 пассажиров, в том числе посадочных мест в ресторане – 150. скорость – 12-13 км/ч.

Рисунок 1 – Внешний вид парохода Уккорекка



1.2.3 Сайма (Финляндия)

Интенсивно развиваются водные туристические маршруты в системе Сайменских озер и в по Сайменскому каналу. По маршруту Выборг – Лаппенеранта – Выборг еженедельно курсирует теплоход т/с Carelia (Saimaa Travel). Стоимость билетов составляет 40 EURO в одну сторону для взрослых и 30 EURO для детей 2 – 15 лет. В стоимость не включен портовый сбор г.Выборга - 3,50 EURO с человека.

По маршруту Куопио – Лаппенранта – Куопио 6 дней в неделю курсирует теплоход M/S Puijo. Стоимость билетов приведена в таблице (Таблица 7).

Таблица 7 – Стоимость билетов по маршруту Куопио - Савонлинна, EURO

Стоимость, EURO	Отправление / Прибытие	Пункт назначения	Отправление / Прибытие	Стоимость, EURO
-	9:00	Kuopio	19:30	75
14	10:15	Vehmersalmi	18:15	52
27	12:25	Palokki	16:05	42
29	12:50	Karvio locks	15:40	41
32	13:30	Heinävesi	14:55	39
36	14:15	Kerma locks	14:15	36
37	14:35	Vihovuonne locks	13:55	35
39	15:15	Pilppa locks	13:15	32
44	16:00	Säynämö	12:30	27
49	17:30	Oravi	11:00	19

Стоимость, EURO	Отправление / Прибытие	Пункт назначения	Отправление / Прибытие	Стоимость, EURO
75	19:30	Savonlinna	9:00	-

Могут быть организованы однодневные туры по Сайменскому каналу из Куопио до Heinävesi. Продолжительность путешествия – около 6 часов (в зависимости от графика работы шлюзов). Стоимость билетов для взрослых – 50 EURO, для детей (5 – 16 лет) – 25 EURO.

Из Лаппеентранты проходят круизные маршруты по Сайменскому каналу и Сайменскому озеру (m/s El Faro и др.). Стоимость двухчасового путешествия – 13 EURO для взрослых, 5 EURO для детей в возрасте 4-12 лет, 10 EURO для пенсионеров старше 65 лет, 30 EURO - семейный билет: 2 взрослых + 2 ребенка. Характеристики теплохода El Faro: длина – 18 м., ширина 6 м., осадка 2 м., максимальная пассажировместимость – 80 мест, вместимость ресторана – 50 посадочных мест.

Сеть маршрутов соединяет города по берегам системы Сайменских озер: Куопио, Нурмес, Лиекса, Коли, Уимахарью, Эно, Йюэнсу, Савонранта, Савонлинна, Пуумала, Лаппеентранта, Варкаус и др.

Круизы продолжительностью 2.5 часа из Йюэнсу организуются 3 раза в день по будним дням. Стоимость билетов – 15 EURO для взрослых, 8 EURO для детей 4-12 лет.

1.2.4 Выводы по результатам case-study

Приведенные примеры дают представление о типичных проектах организации речных прогулок и экскурсий и позволяют сформулировать ряд характеристик подобных проектов:

(1) Как правило, уникальным торговым предложением является не сами пассажирские перевозки, а целый комплекс впечатлений, которые может получить турист от поездки: это обед в оригинальной обстановке на борту судна, экскурсия, путешествие к той или иной достопримечательности или месту отдыха. Таким образом, для эффективного маркетинга проекта необходимо включать маршрут в состав комплексного туристического продукта.

(2) Существенную составляющую доходной части подобных проектов составляют дополнительные услуги, оказываемые на борту судна. Прежде всего это услуги ресторана и бара. Включение завтрака или обеда в стоимость рейса добавляет до 40-50% стоимости поездки.

(3) Наряду с крупными судоходными компаниями, в чьем управлении находятся десятки судов, распространенной является бизнес-модель небольшого или семейного предприятия, которое оперирует одним судном. В таком случае оптимальным расписанием для судна является 2-4 краткосрочных поездки днем (до 15-16 часов), а затем более долгая вечерняя прогулка с развлекательной программой, ужином. Такой ассортимент туристических продуктов позволяет охватить различные сегменты рынка и целевые аудитории.

В случае, если компания оперирует одним судном, его характеристики, интерьер, история, «легенда» становятся важным элементом маркетинга. Брендом становится не название компании, а название судна.

(4) На краткосрочных рейсах, как правило, используются суда пассажироместимостью около 100 чел., в отдельных случаях – до 200 и более. Внутренне убранство судна также должно соответствовать назначению: как правило, на судне размещается ресторан, бар. Преимуществом является наличие верхней палубы, с которой обеспечивается наилучший обзор местности.

(5) Важной характеристикой речных прогулок как туристического продукта является их продолжительность. В зависимости от продолжительности прогулки изменяется ее содержание. По продолжительности можно выделить три группы речных прогулок:

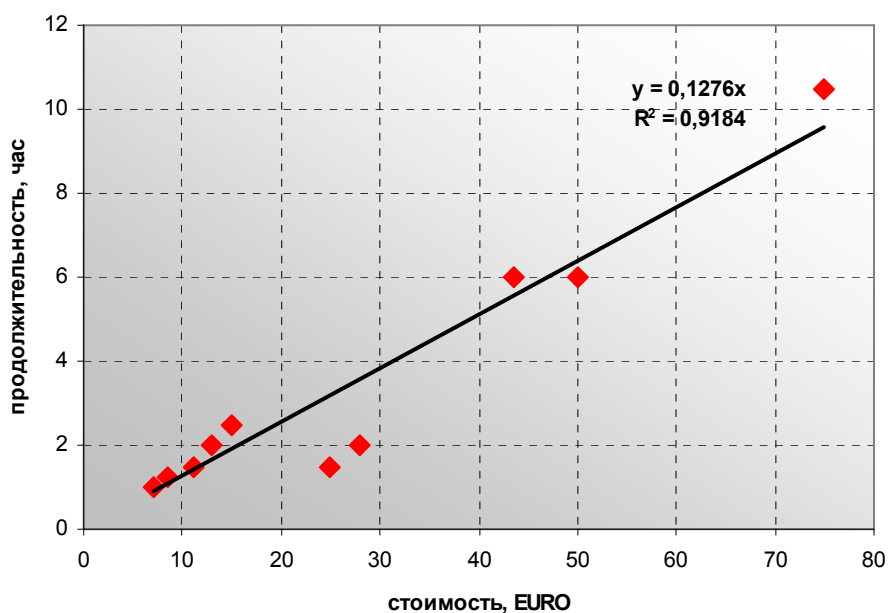
- Поездки продолжительностью от получаса до часа с обзорной экскурсией или до пункта назначения, в котором находится место отдыха. Расписание рейсов максимально интенсивное, доход перевозчика формируется за счет большого количества рейсов даже при относительно низкой загрузке судов.
- Поездки продолжительностью 2 – 2,5 часа с обедом. Доходы перевозчика формируются в значительной степени за счет дополнительных услуг. Загрузка судов выше, чем при краткосрочных рейсах.
- Поездки продолжительностью 4-6 часов – включают экскурсионное обслуживание, услуги ресторана. В отличие от более коротких вариантов, предполагают более широкий выбор форм досуга на борту, которые оплачиваются отдельно.

(6) Существует прямая зависимость между стоимостью поездки и ее продолжительностью, однако стоимость возрастает медленнее, чем продолжительность (Диаграмма 1). Краткосрочные поездки стоят, как правило, дороже в расчете на 1 час, однако строгая зависимость здесь не может быть выявлена в связи с разнообразием туристических продуктов, которые включают различный комплекс услуг.

По мере увеличения длительности поездки стоимость в расчете на 1 час сокращается, однако существенным это сокращение становится лишь после достижения предела в 10 часов, что означает переход в принципиально иную категорию поездок. Для поездок продолжительностью менее 10 часов средняя стоимость за 1 час не опускается ниже 6 -8 EURO.

(7) Как правило, на подобных линиях вводятся скидки для детей (до 40-50% от стоимости билета), местных жителей (до 15-30% от стоимости билета) и льготных категорий граждан (пенсионеров, студентов и т.д.).

Диаграмма 1 – Соотношение стоимости и длительности речных прогулок



1.3 Маркетинговая программа туристического продукта

Как будет показано во втором разделе, в любом варианте проект наиболее чувствителен к изменению цен на билеты и объемов перевозок. Поэтому адекватная маркетинговая программа является обязательным условием успешности всего проекта в целом.

1.3.1 Целевые группы

В соответствии с Программой развития туризма в Нарве (2004 – 2007), главной целевой туристической группой являются транзитные туристы, так как в настоящее время туризм в Нарве характеризуется как транзитный. В основе этого лежат две основные причины: расположение города на туристическом маршруте Санкт-Петербург – Таллинн и малое количество имеющихся туристических продуктов.

Внутренний туризм слабо развит из-за негативного представления о городе в республиканских СМИ, из-за невысокого уровня обслуживания и из-за недостатка информации о туристической инфраструктуре города Нарва. Количество иностранных туристов, останавливающихся в Нарве более одного дня также относительно невелико, причем значительную их часть составляют деловые туристы.

В связи с этим представляется целесообразным на первом этапе реализации проекта ориентироваться прежде всего на транзитных туристов (останавливающихся с ночевкой и без ночевки), постепенно подключая другие целевые группы. Расчетный годовой пассажирооборот по группам представлен в таблице (Таблица 8). Следует отметить, что данные расчеты основаны на текущих характеристиках целевых групп.

Таблица 8 – Расчетный годовой пассажирооборот по целевым группам

Целевая группа	Размер целевой группы	Примечание	Доля потребителей продукта в целевой группе (оценка)	
иностранные туристы, останавливающиеся в Нарве	2,8 – 6,2 тыс. чел., в среднем – 5 тыс. чел.	(1)	50%	2,5 тыс. чел.
транзитные туристы, не останавливающиеся в Нарве с ночевкой	20 – 25 тыс. чел.	(2)	10%	2 – 2,5 тыс. чел.
местные жители	69,4 тыс. чел.	(3)	15% (4)	31,5 тыс. чел.
Итого				36 -36,5 тыс. чел.

Примечания:

(1) Статистика мест размещения в Нарве. Источник: *Программа развития туризма в Нарве, 2004-2007*

(2) Оценка исходя из предположения, что до 50% российских туристов, прибывающих в Таллинн, попадают туда через Нарву. Источник данных по количеству российских туристов в Таллине: *Tallinn City Tourist Office & Convention Bureau*

(3) Прогноз численности населения города. Источник: *Департамент статистики, Р.Пуллат “Городское население буржуазной Эстонии”, “Городское население Эстонии”*

(4) Расчеты основаны на предположении, что до 15% местного населения воспользуется услугами линии и совершит поездки 3 раза в год.

1.3.2 Бренд и позиционирование

Значительную часть транзитных туристов города составляют туристы, следующие по маршруту Санкт-Петербург – Таллинн. Таким образом, для эффективного продвижения нового продукта необходимо включить информацию о нем в рекламные материалы, посвященные Таллинну.

Большая часть туристов по этому маршруту прибывают рейсовыми или экскурсионными автобусами, либо на собственном автотранспорте, что делает поездку достаточно долгой (7 – 9 часов) и утомительной. Таким образом, возможно позиционирование Нарвы как составной части маршрута Таллинн – Санкт-Петербург, при этом с акцентом на идею о том, что «путешествие в Таллинн/Эстонию начинается от Нарвы...», и на каждом участке пути можно найти что-нибудь интересное.

Поскольку решение таких вопросов связано с позиционированием Таллинна и общей государственной политикой в области туризма, одним из важных направлений маркетинга должно стать развитие сотрудничества с органами власти на государственном и муниципальном уровнях. Еще одним необходимым условием является развитие туристической инфраструктуры города в соответствии с принятой Программой развития туризма.

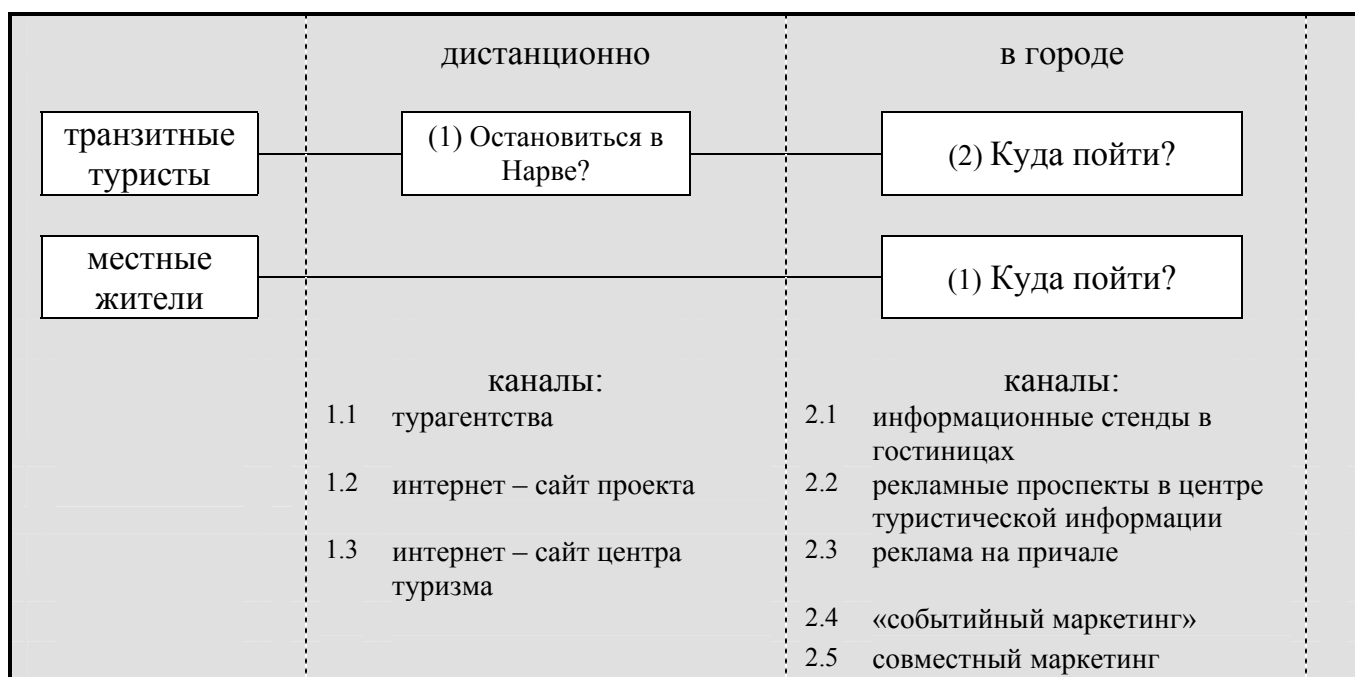
1.3.3 Каналы продаж и рекламы

Каналы рекламы нового продукта подбираются в соответствии с особенностями целевой группы. Процесс принятия решения о приобретении продукта проходит две стадии для транзитных туристов и одну стадию для местных жителей, что схематично изображено на рисунке (Рисунок 2).

Транзитные туристы и туристы, чьим конечным пунктом назначения является Нарва, прежде всего стоят перед выбором, останавливаться ли в городе. Второй выбор – как провести досуг по прибытии в город. Соответственно, информация о продукте должна быть доступна целевым группам на всех этапах выбора.

Решение о том, останавливаться ли в городе на более или менее продолжительное время или нет принимается заранее, на этапе планирования всего путешествия, как в том случае, когда поездку планирует туроператор, так и при индивидуальных поездках. Поэтому необходимо, чтобы информация о продукте и других достопримечательностях города была доступна дистанционно: из интернет – сайта или в турагентстве. Маркетинговые мероприятия, направленные на увеличение доли транзитных туристов, остановившихся в Нарве на срок более нескольких часов, будут эффективными только в рамках общей стратегии по увеличению туристической привлекательности города.

Рисунок 2 – Схема принятия решения о приобретении продукта и каналы продвижения



1.1. Новое видение уже сложившегося туристического маршрута Санкт-Петербург – Таллинн необходимо формировать у представителей туристических операторов, работающих по данному направлению. Эта цель может быть достигнута путем следующих мероприятий:

- Формирование базы данных туристических операторов и осуществление рассылки информационных материалов о туристических достопримечательностях города и нового речного маршрута в том числе;

- Предоставление рекламных материалов для распространения туроператорами и турагентствами;
- Участие в отраслевых конференциях, семинарах и выставках, организация рекламных туров для туроператоров.

1.2. и 1.3. Интернет – сайт проекта должен информировать об услугах, их стоимости, расписании, способах приобретения и бронирования (при необходимости) билетов. Не менее важная составляющая – формирование привлекательного имиджа за счет иллюстративного материала, описания туристических достопримечательностей, связанных с маршрутом линии. Информация и ссылка на сайт проекта должны быть размещены на официальном сайте, посвященном туризму в Нарве или на официальном сайте города.

2.1. Распространение рекламных материалов в гостиницах максимально эффективно с точки зрения охвата целевой аудитории (туристов, останавливающихся в Нарве с ночевкой).

2.2. Распространение рекламных материалов в центре туристической информации позволит донести информацию о проекте наиболее активной и заинтересованной части целевой аудитории.

2.3. Основными элементами рекламы на причале является оформление причала, помещения кассы и информационные стенды. Периодически возможно проведение промо-акций в местах продаж билетов.

2.4. Под событийным маркетингом понимается проведение мероприятий, направленных на продвижение туристического продукта с помощью ярких и запоминающихся событий, в том числе привлекающих внимание местных и национальных СМИ. Примерами таких событий могут быть:

- открытие линии с участием известных лиц;
- проведение тематических прогулок, посвященным каким-либо знаменательным датам в истории города, с соответствующей экскурсионной программой (при этом часть билетов может быть подарена школьным группам, приезжающим в город для изучения истории по программам обмена, или разыграна и т.д.);
- организация конкурсов, фестивалей, и т.д.

2.5. Под совместным маркетингом понимаются маркетинговые мероприятия, разрабатываемые совместно с компаниями, предлагающими другие туристические продукты или иные услуги. Примером таких совместных программ может быть:

- размещение рекламы о туристическом продукте на обратной стороне билетов в музеи или иные туристические объекты;
- предоставление взаимных скидок: посетившим некий музей А предоставляется скидка на речные прогулки, а совершившим речную прогулку – скидки в этот музей.

2 Расчет показателей коммерческой эффективности проекта

2.1 Исходные данные для расчета эффективности инвестиционного проекта

2.1.1 Исходные положения, методологический подход

Оценка эффективности выполнена как с точки зрения системы морских пассажирских перевозок в целом без разделения на участников проекта, так и с точки зрения речного оператора.

Учитывая значительную неопределенность в прогнозе уровня инфляции, расчет показателей эффективности проекта выполнен в текущих ценах (в EURO), т.е. динамика показателей рассчитана без учета инфляционных процессов.

Финансирование проекта предполагается путем привлечения заемных средств на возвратной основе под 8% годовых.

Срок жизни проекта принят 20 лет, равный минимальному сроку службы активов, в данном случае – сроку службы используемых для перевозки пассажиров судов.

Все расчеты производились с использованием исходных данных, предоставленных Заказчиком и полученных в результате сбора исходных данных.

Расчеты эффективности на данной стадии очень приблизительны, так как не определены источники и условия инвестирования, дата начала реализации проекта, взаимоотношения между участниками проекта и государством, возможности получения льготного налогообложения на начальной стадии реализации проекта и многое другое. Все это должно быть уточнено на следующих стадиях и как следствие будут уточнены показатели эффективности проекта.

Оценка эффективности выполнена с точки зрения финансовой состоятельности (финансовая оценка) и эффективности инвестиций (экономическая оценка); показатели, полученные при оценке, взаимно дополняют друг друга.

Финансовая оценка - оценка реализуемости проекта - анализирует ликвидность (платежеспособность) проекта в ходе его реализации. Под ликвидностью понимается способность проекта своевременно и в полном объеме отвечать по имеющимся финансовым обязательствам и основывается на «бюджетном подходе», т.е. на планировании движения денежных средств. Для этого весь срок жизни проекта разбивается на несколько временных отрезков - интервалов планирования, каждый из которых затем рассматривается в отдельности с точки зрения соотношения притоков и оттоков денежных средств. Ликвидность означает неотрицательное сальдо баланса поступлений и платежей в течение всего срока жизни проекта.

Экономическая оценка ставит акцент на потенциальную способность проекта сохранять покупательную ценность вложенных средств и обеспечивать достаточный темп их прироста. В условиях так называемой «совершенной конкуренции» критерием эффективности инвестиционного проекта является уровень прибыли, получен-

ной на вложенный капитал. При этом под прибыльностью, рентабельностью или доходностью понимается не просто прирост капитала, а такой темп увеличения последнего, который, во-первых, полностью компенсирует общее изменение покупательной способности денег в течение рассматриваемого периода, во-вторых, обеспечивает минимальный гарантированный уровень доходности и, в-третьих, покрывает риск инвестора, связанный с осуществлением проекта. С одной стороны для предпринимателя (заемщика) стоимостью капитала является величина процентной ставки, которую он должен заплатить за возможность использования финансовых ресурсов в течение определенного периода времени. С другой стороны, оценивая целесообразность взятия кредита – предприниматель должен ориентироваться на средний сложившийся уровень прибыли, приносимый капиталом.

2.1.2 Варианты расчетов, пассажиропоток

Различные пакеты туристического водного маршрута для различных групп (от детской до пенсионной аудитории, а также для туристов с углубленными знаниями/навыками водного туризма) будут проходить по одному маршруту Нарва - Нарве-Йыэсуу. Также могут осуществляться прогулочные поездки (часовые, 4-часовые и вечерние прогулки). Организация прогулочных поездок ориентирована на организацию различных специальных мероприятий (бизнес-вечеринок, свадебных мероприятий и т.п.).

Расчет эффективности выполнен исходя из использования 1 судна на первоначальном этапе реализации проекта.

Для осуществления перевозок в качестве расчетного мог бы быть использован перспективный проект катамарана типа «Быстрый».

Пассажирский катамаран т/х «Быстрый»

Скоростной катамаран «Быстрый» (проект 25501) предназначен для массовых пассажирских и грузопассажирских перевозок.

- На судне осуществлены перспективные научные и конструкторские доработки:
- специально разработанные с точки зрения гидродинамики новые обводы корпуса;
 - некавитирующие гребные винты;
 - оригинальная схема обеспечения поперечной прочности;
 - эффективная схема вибро- и звукоизоляции с установкой салона на амортизаторах;
 - модульная конструкция корпуса с возможностью замены пассажирского салона другими функциональными блоками;
 - размещение пассажирского салона в районе минимальных перегрузок.

По своему назначению пр. №25501 «Быстрый» может быть использован на различных линиях эксплуатации, отличающихся условиями плавания. Судно спроектировано и построено в соответствии с Правилами Российского Морского Регистра Судоходства и отвечает требованиям зарубежных Классификационных обществ. Суд-

но отличается повышенной мореходностью и комфортабельностью. ЭУ обеспечивает оптимальный расход топлива.

«Быстрый» - морской теплоход, предназначенный для перевозки пассажиров в креслах. Район плавания – открытые моря с удалением от порта – убежища до 120 миль.

Внешний вид судна, аналогичного проекту № 25501 типа «Быстрый» представлены на рисунке (Рисунок 3 Рисунок 3).



Рисунок 3 – Вид судна, аналогичного проекту № 25501 «Быстрый»

Таблица 9 – Основные технико-экономические характеристики судна «Быстрый»

Характеристики	тип "Быстрый"
Страна постройки	Россия
Валовая регистровая вместимость, рег. т	263
Дедвейт, т	16
Длина, м	31,5
Ширина, м	8,4
Высота борта, м	3,8
Осадка максимальная, м	1,7
Пассажировместимость, чел.	120
Скорость эксплуатационная, уз.	25,0
Расход дизельного топлива, кг/миль	
- эксплуатационный (25 уз.)	13,0
- экономичный (12,5 уз.)	8,0
Численность экипажа, чел.	4
Цена судна, млн. Euro.	1,56 ¹
Срок службы, лет	23,0
Норма амортизации, %	4,3%

¹ Обзор предложения аналогичных судов, находящихся в продаже на момент проведения расчетов, приведен в приложении 1.

Характеристики	тип "Быстрый"
Период навигации, сут.	180

Также может быть использовано быстроходное пассажирское судно, аналогичное проекту А145-150, расположение на котором изображено ниже (Рисунок 4).

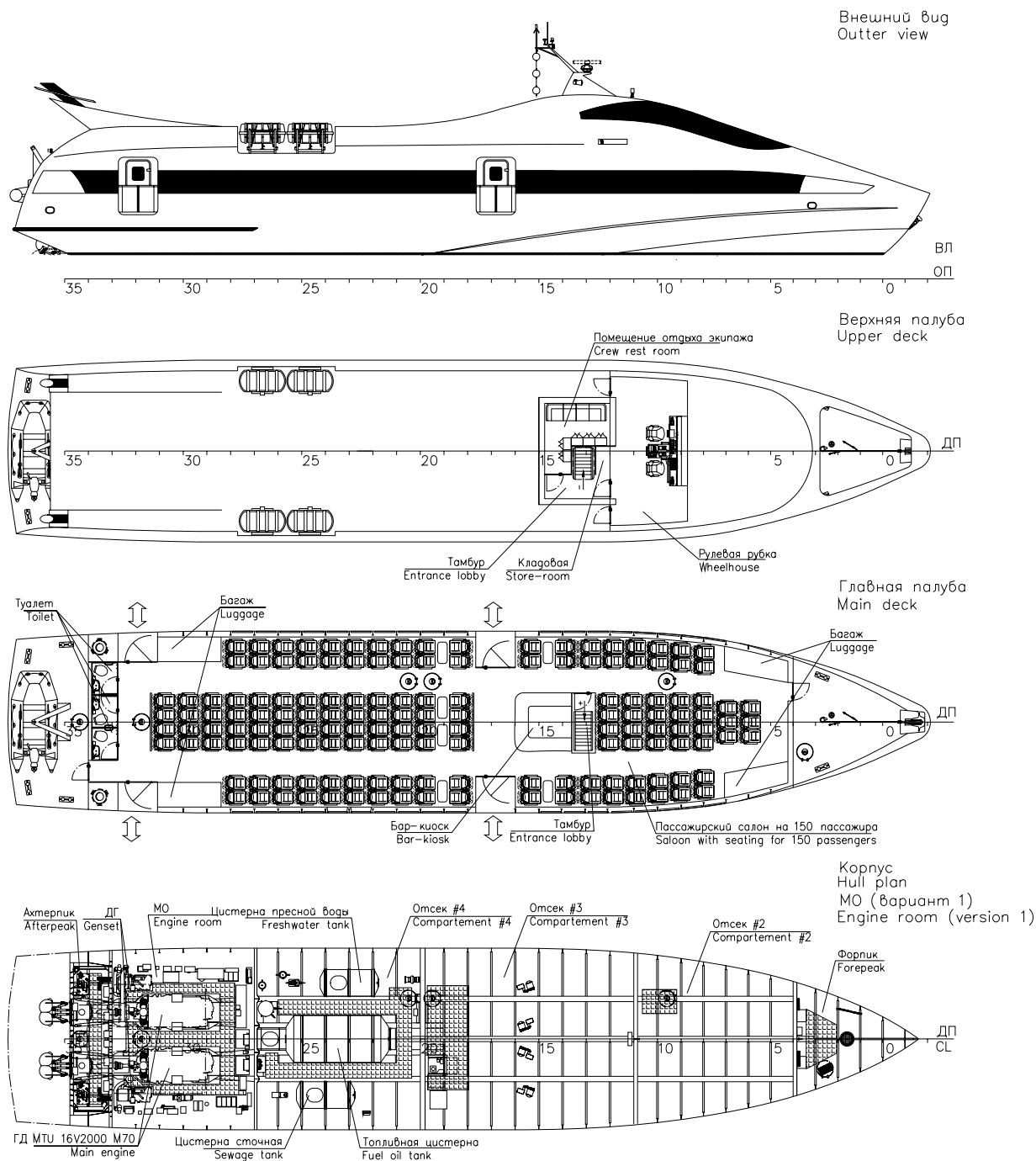


Рисунок 4 – Быстроходное пассажирское судно, проект А145-150

Расстояние по реке на маршруте Нарва - Нарва-Йыэсуу составляет 13,2 км (7,1 морских миль). Расчеты пассажиропотока выполнены исходя из проекта дневного расписания, которое совмещает регулярные рейсы по маршруту Нарва - Нарва-Йыэсуу, часовые дневные прогулочные поездки, а также вечерняя часовая развлекательная поездка.

Таблица 10 – Проект дневного расписания

Пункт отправления	Пункт назначения	Время отправления	Время прибытия
Нарва	Нарва-Йыэсуу	10,00	11,00
Нарва-Йыэсуу	Нарва	11,00	12,00
Нарва	Нарва-Йыэсуу	12,00	13,00
Нарва-Йыэсуу	Нарва	13,00	14,00
Часовая прогулочная поездка из Нарвы		14,00	15,25
Нарва	Нарва-Йыэсуу	15,25	16,25
Нарва-Йыэсуу	Нарва	16,25	17,25
Часовая прогулочная поездка из Нарвы		17,25	18,50
4 часовая вечерняя прогулка	Нарва-Йыэсуу	18,50	22,50

В группах расчетов существуют отдельные виды расчетов в зависимости от условий взаимоотношений государства и оператора. Расчеты выполнены в следующих вариантах:

- в целом по проекту с учетом инвестиций в навигационную обстановку и ее эксплуатацию (вариант А в расчетах);
- для оператора при условии, что оператор арендует причалы принадлежащие городу по ставкам, обеспечивающим экономическую эффективность транспортной системы (вариант Б в расчетах).

Расчетный пассажирооборот приведен в таблице (Таблица 11). Пассажирооборот может варьироваться в зависимости от коэффициента загрузки судов (коэффициент использования пассажироместности). В базовых расчетах на всех линиях период навигации принят 180 сут. (май-ноябрь). После обработки исходной информации и данных операторов местных линий, коэффициент использования пассажироместности для базовых расчетов на линии «Нарва - Нарва-Йыэсуу» принят 0,3 на начальном периоде эксплуатации с постепенным ростом до 0,4 в последующие годы; на экскурсионных поездках – 0,4 на начальном периоде эксплуатации с постепенным ростом до 0,6 в последующие годы.

Таблица 11 – Расчетный годовой пассажирооборот по группам расчетов, пасс.

Коэффициент использования пассажироместимости	Направления обслуживания пассажиров		
	Нарва – Нарва-Йыэсуу	Экскурсионные поездки	
		часовые прогулки	4-часовые вечерние прогулки
0,1	12 960	4 320	2 160
0,2	25 920	8 640	4 320
0,3	38 880	12 960	6 480
0,4	51 840	17 280	8 640
0,5	64 800	21 600	10 800
0,6	77 760	25 920	12 960
0,7	90 720	30 240	15 120
0,8	103 680	34 560	17 280
0,9	116 640	38 880	19 440
1	129 600	43 200	21 600
	при трех круговых рейсах	при двух часовых прогулках в день	при одной 4-х часовой вечерней прогулке в день

Таблица 12 – Расчетный годовой пассажирооборот по группам расчетов, пасс.миль

Коэффициент использования пассажироместимости	Направления обслуживания пассажиров		
	Нарва – Нарва-Йыэсуу	Экскурсионные поездки	
		часовые прогулки	4-часовые вечерние прогулки
0,1	92 016	54 000	54 000
0,2	184 032	108 000	108 000
0,3	276 048	162 000	162 000
0,4	368 064	216 000	216 000
0,5	460 080	270 000	270 000
0,6	552 096	324 000	324 000
0,7	644 112	378 000	378 000
0,8	736 128	432 000	432 000
0,9	828 144	486 000	486 000

Коэффициент использования пассажироместимости	Направления обслуживания пассажиров		
	Нарва – Нарва-Йыэсуу	Экскурсионные поездки	
		часовые прогулки	4-часовые вечерние прогулки
1	920 160	540 000	540 000
	при трех круговых рейсах	при двух часовых прогулках в день	при одной 4-х часовой прогулке в день

2.2 Денежный поток от инвестиционной деятельности

2.2.1 Капитальные вложения

Объем инвестиций сложился из стоимости постройки судов, оборудования офиса и необходимого размера оборотного капитала.

Капитальные вложения в развитие пассажирских перевозок приведены в таблицах (Таблица 13, Таблица 14), в зависимости от варианта расчета.

Таблица 13 – Капитальные вложения по варианту А

Наименование затрат	Стоимость в EURO
Оборудование офиса	7 500
Приобретение судна	1 560 000 *
Навигационная обстановка	674 760
Итого	2 242 260

Таблица 14 – Капитальные вложения по варианту Б

Наименование затрат	Стоимость в EURO
Оборудование офиса	7 500
Приобретение судна	1 560 000 *
Итого	1 567 500

В качестве капитальных вложений на линии Нарва – Нарва-Йыэсуу является стоимость приобретаемого судна типа «Быстрый». В расчетах принято, что судно приобретается сразу же и начинает работать с 1-го года срока жизни проекта.

2.2.2 Оборотный капитал

Оборотный капитал определен как превышение текущих активов над текущими пассивами.

* Стоимость судна определена предварительно. В приложении 1 представлены данные о стоимости судов на вторичном рынке.

В обоих вариантах расчета в составе текущих активов учтены запасы сырья и материалов, рассчитанные исходя из среднесуточного расхода и приведенные в таблицах (Таблица 15, Таблица 16).

Таблица 15 - Учет запасов в оборотном капитале вариант А

ЗАПАСЫ	Дней	EURO в год
<i>Запасы сырья и материалов</i>		4 187
периодичность закупки	5	
минимальные остатки на складе, на	5	
среднее время хранения	7,5	
<i>Незавершенное производство</i>		677
длительность производственного цикла	1	
<i>Запасы готовой продукции</i>		428
периодичность отгрузки	1	
минимальные остатки на складе, на	0	
среднее время хранения	0,5	

Таблица 16 – Учет запасов в оборотном капитале вариант Б

ЗАПАСЫ	Дней	EURO в год
<i>Запасы сырья и материалов</i>		3 895
периодичность закупки	5	
минимальные остатки на складе, на	5	
среднее время хранения	7,5	
<i>Незавершенное производство</i>		639
длительность производственного цикла	1	
<i>Запасы готовой продукции</i>		395
периодичность отгрузки	1	
минимальные остатки на складе, на	0	
среднее время хранения	0,5	

Кроме того, в текущих активах учтены авансы поставщикам с 10-дневным сроком предоплаты 50% поставок.

В составе текущих пассивов учтены:

- расчеты с бюджетом. Величина денежных средств определена в соответствии с установленными сроками внесения налоговых платежей и отчислений во внебюджетные фонды;

- расходы по заработной плате учтены при условии, что выплаты производятся дважды в месяц. Величина соответствующих денежных средств рассчитана в размере двухнедельного фонда заработной платы.
- авансы покупателей с 10-дневным сроком предоплаты 50% услуг.
- кредиторская задолженность с 10-дневным сроком по 50% платежей.

2.2.3 Источники финансирования

Предполагается осуществление финансирования проекта на следующих условиях:

По варианту А – за счет собственных средств финансируется 40% потребности в инвестициях и полностью затраты на навигационную обстановку, остальное – заемные средства (кредит с процентной ставкой 8%).

По варианту Б – 40% потребности финансируется за счет собственных средств, 60% – заемные средства (кредит с процентной ставкой 8%).

Кредит берется в первые 2 года реализации проекта с гибким графиком погашения, начиная с 3 года. График погашения кредита представлен в таблицах приложения.

2.3 Денежный поток от операционной деятельности

2.3.1 Отток денежных средств

В данном потоке денежных средств учтены все виды расходов, связанных с реализацией услуг по перевозке пассажиров, и налоги, оплачиваемые в период эксплуатационной фазы проекта.

2.3.1.1 Производственные издержки

Производственные издержки рассчитаны в соответствии с действующим в Эстонской республике налоговым законодательством. Расчет расходов выполнен в текущих ценах на июнь 2007 г.

Структура себестоимости продукции включает в себя:

- материальные расходы:
 - топливо;
 - снабжение судов;
 - запасные части;
 - смазочные масла;
 - страхование судна;
 - ремонт;
 - прочие;
 - причальный сбор
- расходы на оплату труда;
- аренда офиса;
- управленческие расходы;

- реклама;
- суммы начисленной амортизации;
- налоги;
- прочие расходы.

Результаты расчетов производственных издержек представлены в таблицах без учета НДС.

2.3.1.1.1 Материальные затраты

Расчет прямых затрат на материалы и комплектующие выполнен, исходя из данных расхода ресурсов и их стоимости в регионе г. Нарва. Полученные результаты представлены в табличной форме (Таблица 17, Таблица 18).

Таблица 17 – Структура и величина прямых материальных затрат по варианту А

Наименование	Единица измерен.	Кол-во	Цена за ед., Euro	Затраты за год, Euro
Топливо	тонн.	134,7	742,49	99 997
Страхование судна в навигацию	сут.	180	59,43	10 697
Страхование судна вне навигации	сут.	180	11,14	2 006
Снабжение судов	сут.	180	14,86	2 674
Запасные части	сут.	180	81,71	14 709
Ремонт	сут.	180	249,14	44 845
Смазочные масла	сут.	180	23,33	4 200
Прочие	сут.	180	80,21	14 617
Причальный сбор	п.м.*сут	11 340,00	0,64	7 246
Итого				200 991

Таблица 18 – Структура и величина прямых материальных затрат по варианту Б

Наименование	Единица измерен.	Кол-во	Цена за ед., Euro	Затраты за год, Euro
Топливо	тонн.	134,7	742,49	99 997
Страхование судна в навигацию	сут.	180	59,43	10 697
Страхование судна вне навигации	сут.	180	11,14	2 006
Снабжение судов	сут.	180	14,86	2 674
Запасные части	сут.	180	81,71	14 709
Ремонт	сут.	180	174,17	31 350
Смазочные масла	сут.	180	23,33	4 200

Прочие	сут.	180	78,32	14 098
Причальный сбор	п.м.*сут	11 340,00	0,64	7 246
Итого				186 977

Стоимость страхования судна рассчитана исходя из следующих тарифов:

- Страхование в период навигации – 0,7% от стоимости судна,
- Страхование вне навигации – 0,1%.

Расходы на ремонт рассчитаны в сумме 2% от стоимости оборудования. При этом эти расходы планируются не с первого года эксплуатации, они постепенно нарастают с 1-го по 9-й год.

Расход смазочных материалов определен в размере 2% от объема расхода топлива.

Прочие «общезаводские» расходы (охрана среды, услуги связи, техосмотр, затраты на электроэнергию и другие) учтены в размере 4,5% от затрат на сырье и материалы, заработной платы основного производственного персонала, начислений на заработную плату и от общепроизводственных расходов.

Причальный сбор рассчитан исходя из действующих тарифов на основании данных, предоставленных заказчиком. Принятая ставка причального сбора – 10 крон за погонный метр в сутки.

2.3.1.1.2 Расходы на заработную плату

Расходы по заработной плате определены, исходя из численности экипажа судна и управленческого персонала, обслуживающего соответственно одно из направлений перевозок, и среднемесячной заработной платы с учетом всех дополнительных выплат. Размер заработной платы находится в пределах средней ежемесячной зарплаты в сфере водного транспорта по Эстонии, равной 1173 Euro в 2006 году (по данным Департамента Статистики Эстонии).

Таблица 19 – Численность и заработная плата персонала по варианту А

Персонал	Количество, чел.	Ставка заработной платы, EURO / месяц	Заработная плата, EURO / год
Основной производственный персонал	2	1 200	28 800
Начисления на заработную плату (социальный налог + страхование)			9 590
Вспомогательный персонал	4	1 000	48 000
Начисления на заработную плату (социальный налог + страхование)			15 984
Административно-управленческий персонал	2	1 100	26 400

Персонал	Количество, чел.	Ставка заработной платы, EURO / месяц	Заработная плата, EURO / год
Начисления на заработную плату (социальный налог + страхование)			8 791
Коммерческий персонал	3	900	32 400
Начисления на заработную плату (социальный налог + страхование)			10 789
Итого затраты на заработную плату с начислениями, EURO / год			180 755

Таблица 20 – Численность и заработная плата персонала по варианту Б

Персонал	Количество, чел.	Ставка заработной платы, EURO / месяц	Заработная плата, EURO / год
Основной производственный персонал	2	1 200	28 800
Начисления на заработную плату (социальный налог + страхование)			9 590
Вспомогательный персонал	3	1 150	40 800
Начисления на заработную плату (социальный налог + страхование)			13 586
Административно-управленческий персонал	2	1 100	26 400
Начисления на заработную плату (социальный налог + страхование)			8 791
Коммерческий персонал	3	900	32 400
Начисления на заработную плату (социальный налог + страхование)			10 789
Итого затраты на заработную плату с начислениями, EURO / год			171 157

2.3.1.1.3 Прочие текущие затраты

Таблица 21 – Величина прочих текущих затрат

Статья затрат	Затраты, EURO / год
Аренда офиса	4500
Управленческие расходы	30000
Реклама	36000

Статья затрат	Затраты, EURO / год	
	Вариант А	Вариант Б
Амортизационные отчисления	222833	79875
Итого прочие текущие затраты	293333	150375

Аренда офиса взята из предположения, что площадь офисного помещения составит 50 кв. м., ставка аренды – 15 Евро/кв.м. в месяц, при этом офис арендуется в период навигации, равный 6 месяцам.

Управленческие расходы составят 5000 Евро в месяц, затраты на рекламу – 6000 Евро в месяц в период навигации.

Таким образом, *полные текущие затраты* составят:

- По варианту А – 675 079,
- По варианту Б – 508 509.

2.3.1.2 Налоговое окружение

Расчет финансового плана выполнен с учетом налогового законодательства Эстонской республики по состоянию на второй квартал 2007 года.

Таблица 22 – Ставки налогов

Наименование	%
Налог на прибыль	0,0
Налог с оборота	18,0
Социальный налог	33,0
Страхование от безработицы	0,3
Налог на имущество	0,0

2.3.2 Приток денежных средств

К притокам денежных средств относятся доходы (табл. «Выручка от реализации»), сложившиеся как произведение пассажирооборота на стоимость билетов. Стоимость билетов принята по аналогии с уровнем стоимости на аналогичные экскурсии в Санкт-Петербурге. Стоимость билетов и доходы (на 2012 расчетный год) от их реализации приведены в табличном виде по группам расчетов.

Таблица 23 – Структура и суммы доходов

Наименование	Единица измерения	Количество	Стоимость ед. изм., Евро	Доходы за год, Евро
Маршрут Нарва – Нарва-Йыэсуу	пасс.	51 840	5,71	296 229
Часовые речные прогулки	пасс.	25 920	5,14	133 303
4-часовые вечерние прогулки	пасс.	12 960	24,29	314 743

Наименование	Единица измерения	Количество	Стоимость ед. изм., Euro	Доходы за год, Euro
Итого доходы				744 275

2.4 Коммерческая эффективность проекта

Для расчета показателей, используемых в мировой практике оценки, применен программный лицензированный продукт, разработанный информационно-консультационной фирмой «Альт-Инвест™ 5.11», г. Санкт-Петербург.

В качестве источника финансирования проекта в расчете приняты собственные средства в размере 650 тыс. Euro и заемные средства с кредитной ставкой 8 %.

Расчет выполнен при следующих исходных данных и прогнозах:

- интервал планирования – 1 год;
- расчетный срок жизни проекта – 20 лет;
- предоставление заемных средств в первый год реализации проекта с гибким графиком погашения.

Результаты прогнозируемой деятельности по всем вариантам обслуживания пассажиров были просчитаны при коммерческой оценке проекта, которая включает в себя отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, прогноз баланса, показатели рентабельности и финансового состояния предприятия, интегральные показатели эффективности проекта и другие расчетные таблицы. Подробные расчеты денежных потоков в пределах срока жизни проекта приведены в табличном виде в приложениях 2 и 3 (по вариантам).

Следует обратить особое внимание, что, так как расчет ведется в текущих ценах, то все применяемые процентные ставки являются реальными, а не номинальными. Номинальные процентные ставки содержат в себе инфляционную составляющую. Все объявленные банковские ставки являются номинальными. Номинальная ставка рассчитывается по формуле

$$N = R + I ,$$

где N – номинальная процентная ставка;

R – реальная процентная ставка;

I – темп инфляции на финансовом рынке.

Данная формула применима для расчета номинальных ставок в условиях низкой инфляции (3-5% в год). При более высокой инфляции зависимость этих двух ставок становится нелинейной. Формула принимает вид:

$$N = R + I + RI .$$

Реальная процентная ставка – это очищенная от инфляции номинальная ставка. При невысоких темпах инфляции реальная ставка рассчитывается по формуле

$$R = N - I .$$

Для финансирования проекта применено финансирование за счет привлечения заемных средств при реальной ставке 8%.

Основные показатели коммерческой оценки проекта представлены в таблице (Таблица 24).

Таблица 24 – Основные показатели эффективности проекта² по вариантам расчетов

	Наименование показателя	Единица измерения	Вариант А (с учетом стоимости причалов)	Вариант Б (без учета стоимости причалов)
1	Мощность предприятия, годовой выпуск продукции в стоимостном выражении (с НСО)	тыс. Евро/год	744,3	744,3
2	Расчетный пассажирооборот	тыс. пасс./год	90,7	90,7
3	Общая численность работающих	чел.	11	10
4	Годовой выпуск основной продукции на 1 работающего:			
	в стоимостном выражении	тыс. Евро/чел.	67,7	74,4
	в натуральном выражении	тыс. пасс./чел.	8,2	9,1
5	Общая стоимость строительства причалов с НСО	тыс. Евро	-	674,8
6	Приобретение судна	тыс. Евро	1 560,0	1 560,0
7	Стоимость оборудования офиса	тыс. Евро	7,5	7,5
8	Расчетный срок жизни проекта	лет	20,0	20,0
9	Источники финансирования			
	Собственный капитал		1 324,8	650,0
	Заемный капитал (при ставке 8 %)	тыс. Евро	862,9	937,0
10	Себестоимость услуг ^{*)}	тыс. Евро/год	630,7	630,7
11	Налоги и отчисления во внебюджетные фонды, пошлины ^{*)}	тыс. Евро/год	156,5	156,5
12	Ставка сравнения	%	8,0	8,0
13	Чистый дисконтированный доход (NPV)	тыс. Евро	991,0	1 995,0

² По состоянию на расчетный 2012 год.

14	Внутренняя норма доходности (IRR)	%	12,1	17,7
15	Срок окупаемости (простой)	лет	10,0	7,8
	Срок окупаемости (дисконтированный)	лет	14,5	10,1
*) На 2012 расчетный год				

2.5 Анализ чувствительности проекта

Для того, чтобы снизить влияние неточности исходных данных на результаты оценки эффективности проекта был выполнен анализ чувствительности проекта.

При этом было определено влияние тарифов на услуги (уровня цен на реализуемую продукцию), уровня инвестиционных затрат (капитальных вложений), уровня пассажиропотока (объема продаж), размера материальных затрат на показатели проекта в целом.

Цель анализа чувствительности - определить граничные условия, при которых создание морских пассажирских перевозок может быть эффективно для оператора.

Результаты анализа чувствительности приведены по вариантам расчетов.

2.5.1 Вариант расчета А

Анализ чувствительности для данного варианта расчета показал достаточно резкую чувствительность к изменению цен на билеты и объему продаж. Так, при снижении плановых значений данных показателей на 10% показатель Чистый Дисконтированный Доход (NPV) переходит в зону отрицательных значений, а Дисконтированный Срок Окупаемости (PBP) отсутствует.

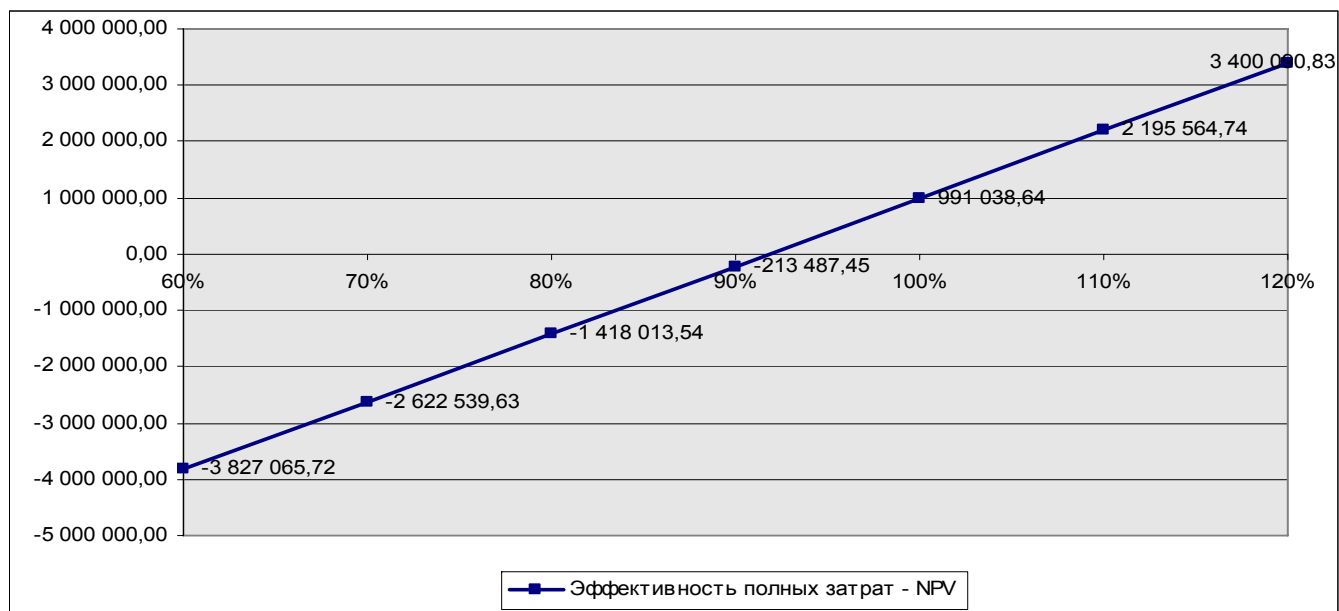
К материальным затратам и инвестициям в постоянные активы проект менее чувствителен: предельным является увеличение материальных затрат на 30%, а размера инвестиций – на 50%.

Результаты анализа чувствительности приведены ниже.

Таблица 25 - Результаты анализа чувствительности проекта по варианту А

Чувствительность к изменению уровня цен на услуги

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ									
Анализ выполнен для проекта: Водный туристический маршрут г. Нарва (вариант А)									
Уровень цен на реализуемую продукцию	Начальное значение	Шаг изменения	Отклонение изучаемого параметра от плановых значений (100% - плановое значение)						
	60%	10%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
Результаты анализа:									
Эффективность полных затрат - NPV			-3 827 066	-2 622 540	-1 418 014	-213 487	991 039	2 195 565	3 400 091
Эффективность полных затрат - PBP			нет	нет	нет	нет	14,45	10,91	8,84
Эффективность для собственного капитала - NPV			-3 439 798	-2 235 272	-1 030 746	173 780	1 378 306	2 582 832	3 787 358
Эффективность для собственного капитала - PBP			нет	нет	нет	18,49	12,28	9,10	5,49
Эффективность для банка - NPV			-1 507 410	-1 053 090	-599 330	-145 571	308 189	761 949	1 215 708
Эффективность для банка - PBP			нет	нет	нет	нет	11,01	7,17	5,51
Суммарная чистая прибыль			-4 153 981	-2 949 297	-1 744 613	-539 930	664 754	1 869 438	3 074 122



Чувствительность к изменению объема продаж

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

Анализ выполнен для проекта:

Водный туристический маршрут г. Нарва (вариант А)

	Начальное значение	Шаг изменения	Отклонение изучаемого параметра от плановых значений (100% - плановое значение)						
			80%	90%	100%	110%	120%	130%	140%
Объем продаж	80%	10%	80%	90%	100%	110%	120%	130%	140%

Результаты анализа:



Эффективность полных затрат - NPV	-1 418 014	-213 487	991 039	2 195 565	3 400 091	4 604 617	5 809 143
Эффективность полных затрат - PBP	нет	нет	14,45	10,91	8,84	7,49	6,55
Эффективность для собственного капитала - NPV	-1 030 746	173 780	1 378 306	2 582 832	3 787 358	4 991 884	6 196 410
Эффективность для собственного капитала - PBP	нет	18,49	12,28	9,10	5,49	4,11	3,26
Эффективность для банка - NPV	-599 330	-145 571	308 189	761 949	1 215 708	1 669 306	2 122 341
Эффективность для банка - PBP	нет	нет	11,01	7,17	5,51	4,55	3,87
Суммарная чистая прибыль	-1 744 613	-539 930	664 754	1 869 438	3 074 122	4 278 805	5 483 489

Чувствительность к изменению стоимости материалов и комплектующих

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

Анализ выполнен для проекта:

Водный туристический маршрут г. Нарва (вариант А)

Стоимость материалов и комплектующих	Начальное значение	Шаг изменения	Отклонение изучаемого параметра от плановых значений (100% - плановое значение)					
			90%	100%	110%	120%	130%	140%

Результаты анализа:

Эффективность полных затрат - NPV	1 380 070	991 039	602 007	212 976	-176 056	-565 087	-954 119
Эффективность полных затрат - PBP	13,05	14,45	16,20	18,46	нет	нет	нет
Эффективность для собственного капитала - NPV	1 767 338	1 378 306	989 275	600 243	211 212	-177 820	-566 851
Эффективность для собственного капитала - PBP	11,10	12,28	13,75	15,66	18,21	нет	нет
Эффективность для банка - NPV	458 301	308 189	158 077	7 964	-142 148	-292 261	-442 373
Эффективность для банка - PBP	9,24	11,01	13,85	19,53	нет	нет	нет
Суммарная чистая прибыль	1 053 283	664 754	276 225	-112 304	-500 833	-889 362	-1 277 891



Чувствительность к изменению объемов инвестиций в постоянные активы

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

Анализ выполнен для проекта:

Водный туристический маршрут г. Нарва (вариант А)

Размер инвестиций в постоянные активы	Начальное значение	Шаг изменения	Отклонение изучаемого параметра от плановых значений (100% - плановое значение)						
			90%	100%	110%	120%	130%	140%	150%
Результаты анализа:									
Эффективность полных затрат - NPV			1 204 972	991 039	777 106	563 172	349 239	135 306	-78 627
Эффективность полных затрат - PBP			13,25	14,45	15,65	16,84	18,04	19,24	нет
Эффективность для собственного капитала - NPV			1 592 239	1 378 306	1 164 373	950 440	736 507	522 574	308 641
Эффективность для собственного капитала - PBP			11,08	12,28	13,48	14,68	15,87	17,07	18,27
Эффективность для банка - NPV			501 655	308 189	114 723	-78 743	-272 209	-465 676	-659 142
Эффективность для банка - PBP			7,93	11,01	15,63	нет	нет	нет	нет
Суммарная чистая прибыль			870 887	664 754	458 621	252 488	46 355	-159 778	-365 911



2.5.2 Вариант расчета Б

Данный вариант расчета менее чувствителен к изменению различных параметров проекта, чем вариант расчета А.

Определенный риск существует при увеличении цен на билеты на 20% от запланированных, а также при снижении уровня пассажиропотока на 25% (значение NPV в данных ситуациях становится отрицательным, и окупаемость проекта не наступает).

При увеличении стоимости материалов на 50% данный проект остается рентабельным: значение NPV останется положительным, при этом дисконтированный срок окупаемости составит 18 лет. Проект еще менее чувствителен к увеличению размера инвестиций в постоянные активы (при данном изменении даже на 60% Чистый Дисконтированный Доход снизится незначительно, а увеличение дисконтированного срока окупаемости составит всего 4,5 года).

Подробный анализ чувствительности по данному варианту представлен ниже.



Таблица 26 – Результаты анализа чувствительности проекта по варианту Б

Чувствительность к изменению уровня цен на услуги

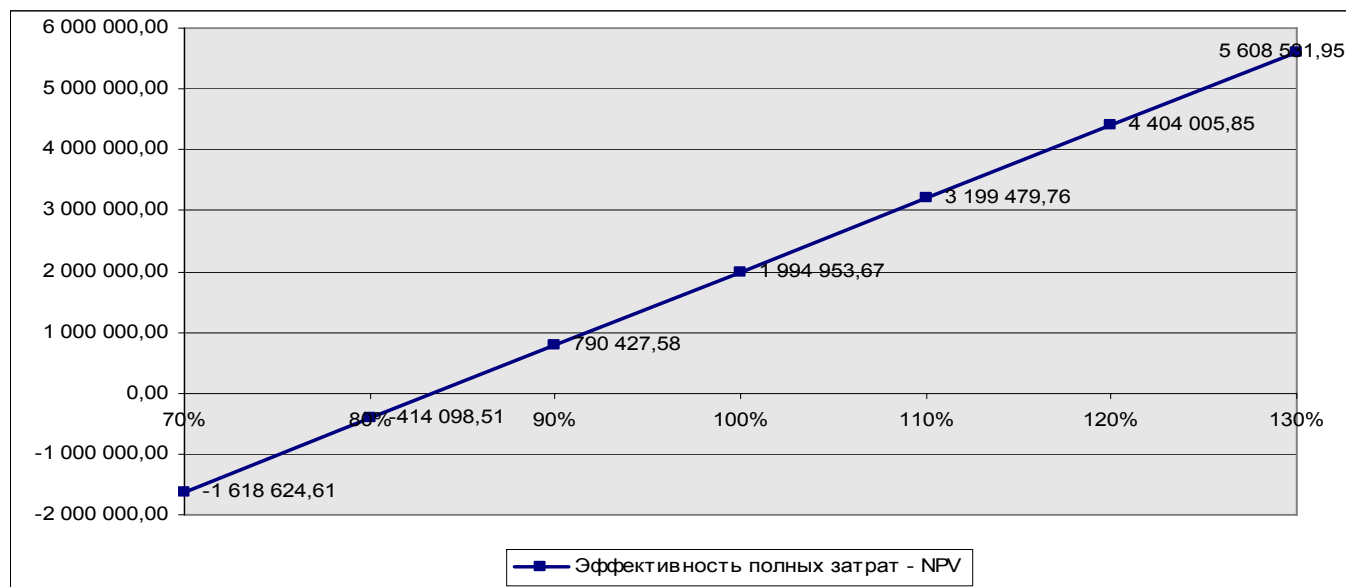
АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ									
-------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Анализ выполнен для проекта:

Водный туристический маршрут г. Нарва (вариант Б)

Уровень цен на реализуемую продукцию	Начальное значение	Шаг изменения	Отклонение изучаемого параметра от плановых значений (100% - плановое значение)						
			70%	80%	90%	100%	110%	120%	130%
Результаты анализа:									
Эффективность полных затрат - NPV			-1 618 625	-414 099	790 428	1 994 954	3 199 480	4 404 006	5 608 532
Эффективность полных затрат - PBP			нет	нет	14,31	10,13	7,94	6,62	5,71
Эффективность для собственного капитала - NPV			-1 921 662	-717 136	487 390	1 691 916	2 896 443	4 100 969	5 305 495
Эффективность для собственного капитала - PBP			нет	нет	16,49	11,63	9,05	5,46	4,09
Эффективность для банка - NPV			-982 378	-529 343	-76 309	376 726	829 761	1 282 795	1 735 830
Эффективность для банка - PBP			нет	нет	нет	10,57	7,21	5,64	4,69
Суммарная чистая прибыль			-1 964 577	-759 893	444 791	1 649 475	2 854 158	4 058 842	5 263 526





Чувствительность к изменению объема продаж

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

Анализ выполнен для проекта:

Водный туристический маршрут г. Нарва (вариант Б)

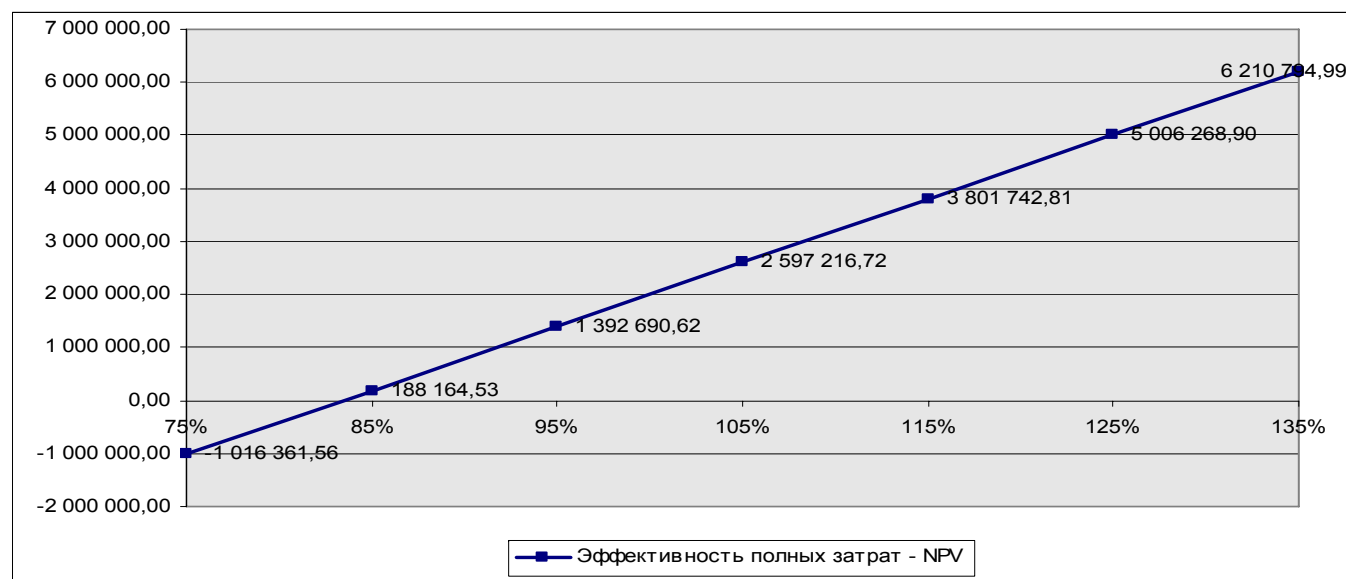
Объем продаж	Начальное значение	Шаг изменения	Отклонение изучаемого параметра от плановых значений (100% - плановое значение)						
			75%	85%	95%	105%	115%	125%	135%
	75%	10%	75%	85%	95%	105%	115%	125%	135%

Результаты анализа:

Эффективность полных затрат - NPV	-1 016 362	188 165	1 392 691	2 597 217	3 801 743	5 006 269	6 210 795
-----------------------------------	------------	---------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------



Эффективность полных затрат - PBP	нет	18,25	11,84	8,88	7,21	6,13	5,36
Эффективность для собственного капитала - NPV	-1 319 399	-114 873	1 089 653	2 294 180	3 498 706	4 703 232	5 907 758
Эффективность для собственного капитала - PBP	нет	нет	13,61	10,18	6,72	4,65	3,62
Эффективность для банка - NPV	-755 860	-302 826	150 209	603 243	1 056 278	1 509 312	1 962 347
Эффективность для банка - PBP	нет	нет	14,41	8,51	6,31	5,10	4,34
Суммарная чистая прибыль	-1 362 235	-157 551	1 047 133	2 251 816	3 456 500	4 661 184	5 865 868



Чувствительность к изменению стоимости материалов и комплектующих

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

Анализ выполнен для проекта:

Водный туристический маршрут г. Нарва (вариант Б)



	Начальное значение	Шаг изменения	Отклонение изучаемого параметра от плановых значений (100% - плановое значение)						
			90%	100%	110%	120%	130%	140%	150%
<i>Стоимость материалов и комплектующих</i>	90%	10%	90%	100%	110%	120%	130%	140%	150%
Результаты анализа:									
Эффективность полных затрат - NPV			2 359 969	1 994 954	1 629 938	1 264 923	899 907	534 892	169 876
Эффективность полных затрат - PBP			9,31	10,13	11,11	12,32	13,84	15,80	18,44
Эффективность для собственного капитала - NPV			2 056 932	1 691 916	1 326 901	961 886	596 870	231 855	-133 161
Эффективность для собственного капитала - PBP			10,68	11,63	12,77	14,16	15,91	18,18	нет
Эффективность для банка - NPV			518 508	376 726	234 944	93 163	-48 619	-190 400	-332 182
Эффективность для банка - PBP			9,13	10,57	12,66	16,05	нет	нет	нет
Суммарная чистая прибыль			2 014 023	1 649 475	1 284 927	920 379	555 831	191 283	-173 265

Чувствительность к изменению объемов инвестиций в постоянные активы

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ	
-------------------------	--

Анализ выполнен для проекта:

Водный туристический маршрут г. Нарва (вариант Б)

	Начальное значение	Шаг изменения	Отклонение изучаемого параметра от плановых значений (100% - плановое значение)						
			100%	110%	120%	130%	140%	150%	160%
<i>Размер инвестиций в постоянные активы</i>	100%	10%	100%	110%	120%	130%	140%	150%	160%
Результаты анализа:									
Эффективность полных затрат - NPV			1 994 954	1 838 204	1 681 454	1 524 704	1 367 954	1 211 204	1 054 454
Эффективность полных затрат - PBP			10,13	10,90	11,68	12,46	13,23	14,01	14,78



Эффективность для собственного капитала - NPV	1 691 916	1 535 166	1 378 416	1 221 666	1 064 916	908 166	751 416
Эффективность для собственного капитала - PBP	11,63	12,40	13,18	13,96	14,73	15,51	16,28
Эффективность для банка - NPV	376 726	235 651	94 576	-46 499	-187 574	-328 649	-469 724
Эффективность для банка - PBP	10,57	13,12	16,63	нет	нет	нет	нет
Суммарная чистая прибыль	1 649 475	1 500 525	1 351 575	1 202 625	1 053 675	904 725	755 775



3 Выводы по проекту

1. Анализ ситуации на рынке показывает, что туристический потенциал прибрежного и внутреннего судоходства может быть использован в гораздо большей степени, чем сейчас. В сочетании с возрастающим интересом к экологическому туризму и богатыми природными ресурсами Балтики это создает все предпосылки для дальнейшего развития разнообразных туристических продуктов: речных круизов и прогулок.
2. Новый туристический продукт ориентирован на три целевые группы, которые по состоянию на текущий момент способны создать потенциальный туристический поток в размере 36-3,5 тыс. чел. в год:
 - иностранные туристы, останавливающиеся в Нарве (2,5 тыс. чел.);
 - транзитные иностранные туристы, не останавливающиеся в Нарве с ночевкой (2 – 2,5 тыс. чел.);
 - местные жители (31,5 тыс. чел.).
3. Для эффективного продвижения нового продукта необходимо включить информацию о нем в рекламные материалы, посвященные Таллинну. Целесообразно позиционирование Нарвы как составной части маршрута Таллинн – Санкт-Петербург, с акцентом на идею о том, что «путешествие в Таллинн/Эстонию начинается от Нарвы...», и на каждом участке пути можно найти что-нибудь интересное.
4. План маркетинговых мероприятий должен включать следующие направления:
 - детальную разработку и постоянное совершенствование самого туристического продукта (набора дополнительных услуг, дизайна интерьера, продолжительности и графика поездок и т.п) в соответствии с изменениями потребительского спроса;
 - работу с туристическими операторами и органами государственного управления;
 - создание Интернет-представительства проекта;
 - разработку рекламных материалов (буклетов, листовок и т.п.) и их распространение в центре туристической информации, в гостиницах, на отраслевых выставках и конференциях;
 - «событийный маркетинг» и разработку совместных маркетинговых программ.
5. Для обеспечения конкурентоспособности стоимость услуг должна находиться на уровне аналогов в других странах Балтийского региона или быть ниже. Для поездок продолжительностью менее 10 часов средняя стоимость за 1 час не составляет 6 - 8 EURO.
6. Расчеты коммерческой эффективности свидетельствуют об экономической и бюджетной целесообразности, а также финансовой состоятельности проекта. Чистый приведенный (дисконтированный) доход за период жизни проекта составляет по варианту расчета А – 991 тыс. Euro, по варианту Б – 1995 тыс. Euro, что свидетельствует о высокой доходности и финансовой реализуемости проек-

та, а также о том, что проект, как самостоятельное инвестиционное мероприятие, может быть привлекательным.

7. Вариант расчета Б менее чувствителен к изменению таких параметров как тарифы на билеты (уровень цен на реализуемую продукцию), уровень инвестиционных затрат (капитальных вложений), уровень пассажиропотока (объема продаж), размер материальных затрат.

