

**БИЗНЕС-ПЛАН**  
  
  
  
  
**СОЗДАНИЯ**

**КАФЕ-РЕСТОРАНА**

**В Г. МОСКВЕ**

**Москва \*\*\*\***

*\*. Любая информация, рекомендации и данные, предоставленные разработчиком бизнес-плана, независимо от того, содержатся ли они в данном бизнес-плане, приводятся в письменной или устной форме, не могут быть расценены как гарантированно точные.*

*\*. Данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, приведенные полностью или частично, не являются публичной офертой.*

*\*. Информация по площадям, размерам и расстояниям является приблизительной.*

*\*. Любые сведения, представленные в данном бизнес-плане, не могут быть использованы без их фундаментального подтверждения.*

*\*. Любой агент, инвестор, покупатель или арендатор принимает на себя обязательство посетить объект или иным образом убедиться в достоверности предоставленной информации.*

*\*. Разработчик бизнес-плана также не несет ответственности перед организаторами Проекта или третьими лицами за убытки, которые могут быть связаны, возникли и/или могут возникнуть в результате использования настоящего бизнес-плана.*

# СОДЕРЖАНИЕ

[СОДЕРЖАНИЕ \*](#_Toc6585054)

[РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА \*](#_Toc6585055)

[Идея проекта \*](#_Toc6585056)

[Основные параметры \*](#_Toc6585057)

[Показатели эффективности проекта \*](#_Toc6585058)

[ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УСЛУГ ПРОЕКТА \*](#_Toc6585059)

[АНАЛИЗ РЫНКА \*](#_Toc6585060)

[Оценка рынка общественного питания в РФ \*](#_Toc6585061)

[Конкурентный анализ в сегменте семейных кафе \*](#_Toc6585062)

[Конкурентный анализ в сегменте детских кафе \*\*](#_Toc6585063)

[Ценовая сегментация на рынке \*\*](#_Toc6585064)

[Описание потребителей рынка кафе и их предпочтения \*\*](#_Toc6585065)

[PEST (STEP) анализ \*\*](#_Toc6585066)

[Анализ \* – сил Портера \*\*](#_Toc6585067)

[SWOT – анализ \*\*](#_Toc6585068)

[МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН \*\*](#_Toc6585069)

[Концепция и позиционирование \*\*](#_Toc6585070)

[Product (Продукция или услуги создаваемого кафе-ресторана) \*\*](#_Toc6585071)

[Рrice (Ценообразование создаваемого кафе-ресторана) \*\*](#_Toc6585072)

[Promotion (Продвижение кафе-ресторана) \*\*](#_Toc6585073)

[Place (Месторасположение и дистрибуция кафе-ресторана) \*\*](#_Toc6585074)

[ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН \*\*](#_Toc6585075)

[Этапы создания бизнеса \*\*](#_Toc6585076)

[Бизнес-процессы создаваемого кафе-ресторана \*\*](#_Toc6585077)

[Налогообложение \*\*](#_Toc6585078)

[Помещение \*\*](#_Toc6585079)

[Оборудование и мебель ресторана-кафе \*\*](#_Toc6585080)

[Персонал проекта \*\*](#_Toc6585081)

[ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ \*\*](#_Toc6585082)

[Исходные данные и допущения \*\*](#_Toc6585083)

[Инвестиционная деятельность \*\*](#_Toc6585084)

[Операционная деятельность \*\*](#_Toc6585085)

[Доходы \*\*](#_Toc6585086)

[Расходы \*\*](#_Toc6585087)

[Финансовая деятельность \*\*](#_Toc6585088)

[Эффективность инвестиций проекта \*\*](#_Toc6585089)

[РИСКИ ПРОЕКТА \*\*](#_Toc6585090)

[Качественный анализ риска \*\*](#_Toc6585091)

[Количественный анализ риска \*\*](#_Toc6585092)

[Анализ чувствительности \*\*](#_Toc6585093)

[ЮРИДИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ \*\*](#_Toc6585094)

[Нормативно-правовая документация для открытия кафе \*\*](#_Toc6585095)

[Нормативная база, регулирующая деятельность кафе \*\*](#_Toc6585096)

[Выбор формы собственности \*\*](#_Toc6585097)

[Выбор системы налогообложения \*\*](#_Toc6585098)

[Согласование помещения с Роспотребнадзором (СЭС) для общепита \*\*\*](#_Toc6585099)

[Разработка и согласование рецептур блюд для общепита \*\*\*](#_Toc6585100)

[СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННЫХ ИНТЕРНЕТ РЕСУРСОВ \*\*\*](#_Toc6585101)

[ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПОМЕСЯЧНО, \* ГОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА, РУБ. \*\*\*](#_Toc6585102)

[ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПОКВАРТАЛЬНО, ПЕРВЫЕ \* ГОДА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА РУБ. \*\*\*](#_Toc6585103)

[ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПО ГОДАМ, РУБ. \*\*\*](#_Toc6585104)

[ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНЫЙ БЮДЖЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, РУБ. \*\*\*](#_Toc6585105)

[ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНЫЙ БАЛАНС, РУБ. \*\*\*](#_Toc6585106)

[ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ГРАФИК NPV (НАКОПЛЕННЫЙ ДИСКОНТИРОВАННЫЙ ПОТОК), ПОМЕСЯЧНО, РУБ. \*\*\*](#_Toc6585107)

# РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

## Идея проекта

Открытие кафе-ресторана, ориентированного на проведение семейного отдыха, предоставляющий весь спектр услуг общепита, а также развлекательные услуги.

## Основные параметры

* Средний чек – \*\*\* руб./чек
* Посещаемость - \*\*\* человек в день
* Площадь кафе - \*\*\*,\* кв.м.
* Затраты на приобретение продуктов – \*\* руб./чек

## Показатели эффективности проекта

* Внутренняя норма рентабельности, IRR - \*\*,\* % годовых;
* Срок окупаемости – \*\* месяцев;
* Индекс прибыльности – \*,\*\*;
* Чистый приведенный доход, NPV, при ставке дисконтирования равным \*\*% составляет \*\*,\* млн. руб.
* Общий размер инвестиций составит \*\*,\* млн. руб., в т.ч.:
* Стоимость строительства помещения –\* млн. руб.;
* Стоимость оборудования для кафе – \*,\* млн. руб.;
* Прочие затраты – \*,\* млн.руб.
* Точка безубыточности = \*,\*\*\* млн. руб. в месяц, или \*\*\* посетитель в день при среднем чеке \*\*\* руб. за чек.

# ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УСЛУГ ПРОЕКТА

Планируемый основной вид деятельности создаваемого кафе-ресторана по общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД) - \*\*.\*\* Деятельность ресторанов и кафе, Раздел: [Раздел H, Гостиницы и рестораны](http://info.tradedir.ru/okved/ru2023/).

Эта группировка включает:

— изготовление, реализацию и организацию потребления непосредственно на месте кулинарной продукции, продажу напитков, иногда в сопровождении некоторых форм развлекательных программ:

— ресторанами и кафе с полным ресторанным обслуживанием

— предприятиями общественного питания с самообслуживанием

— деятельность закусочных (предприятий "быстрого питания")

— обеспечение питанием в железнодорожных вагонах

— ресторанах и на судах

— реализацию кулинарной продукции ресторанами и кафе вне предприятия

Эта группировка не включает:

— торговлю через автоматы, см. \*\*.\*\*

Дополнительные виды деятельности, в случае если планируется продажа алкогольной продукции:

\*\*.\*\* «Деятельность баров»;

\*\*.\*\* «Розничная торговля алкогольными и другими напитками»;

\*\*.\*\* «Прочая розничная торговля вне магазинов».

\*\*.\* «Прочая зрелищно-развлекательная деятельность (проведение детских праздников)»;

\*\*.\*\* «Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания»;

# АНАЛИЗ РЫНКА

## Оценка рынка общественного питания в РФ

По итогам \*\*\*\* года оборот общественного питания в РФ составил \* \*\*\*,\*\* млрд. рублей (Диаграмма \*).

\*\*\*\*

Рисунок \*. Динамика рынка общественного питания РФ за период с \*\*\*\*-\*\*\*\* гг. в стоимостном выражении, млрд. руб.

Проведем оценку рынка по годовому обороту общественного питания приходящего на \* человека. Так средний показатель по РФ в \*\*\*\* году составил \* \*\*\* рублей на человека в год. Рассмотрим динамику данного показателя (Диаграмма \*).

\*\*\*

Рисунок \*. Динамика годового оборота общественного питания на \* человека в стоимостном выражении в РФ, руб. в год/человека

\*\*\*\*

## Конкурентный анализ в сегменте семейных кафе

Семейные кафе предназначены для отдыха семей с детьми. Целевая аудитория таких заведений представлена людьми, заинтересованными в том, чтобы поесть или провести время вместе со своей семьей, друзьями.

\*\*\*\*\*

К ресторанам семейного формата также относится \*\*\*\*\*

Основными конкурентами в сфере предоставления ресторанных услуг являются сетевые демократичные рестораны в концепциях: \*\*\*\*\*

В \*\*\*\* году доля группы \*\*\*\*\*

Рассмотрим профили данных компаний, предоставляющих услуги в формате семейных кафе-ресторанов:

\*\*\*\*\*

## Конкурентный анализ в сегменте детских кафе

На сегодняшний день рынок заведений, ориентированных на детей условно можно сегментировать на семейные кафе, детские кафе при торговых центрах, стационарные детские кафе или совмещенные с детскими игровыми парками, центрами, классические рестораны с детским меню.

К наиболее известным и популярным развлекательным паркам, \*\*\*\*\*

\*\*\*\*

Рассмотрим профили компаний некоторых ведущих детских кафе в г. Москве.\*\*\*

## Ценовая сегментация на рынке

Показателем ценовой политики заведений общественного питания является уровень среднего чека. Рынок общественного питания принято делить на пять основных ценовых сегментов:\*\*\*\*

Уровень цен в основном определяется исходя из известности сети, позиционирования кафе, а также представленного ассортимента.

Ценовая политика заведения зависит от нескольких факторов:

* \*\*\*\*\*

Наиболее популярными в настоящий момент заведениями являются заведения со средним чеком до \*\*$ (настоящий проект предполагает средний чек на уровне \*\*$).

## Описание потребителей рынка кафе и их предпочтения

Главным фактором посещаемости заведений общественного питания, выбора тех или иных заведений различными потребителями, частоты их посещения и так далее – являются \*\*\*\*

\*\*\*\*

Рисунок . Частота посещения ресторанов, клубов и других подобных заведений, в состав которых входят точки общественного питания, в зависимости от возраста, раз в \* месяца.

Одной из основных целей посещения заведений общественного питания является обед – \*\*\*\*

\*\*\*

Рисунок . Наиболее популярные места питания в обеденный перерыв, в % от числа опрошенных

Так, \*\*% россиян предпочитают питаться в кафе поблизости от работы, а еще \*\*% - в кафе и предприятиях быстрого обслуживания.

Второй основной причиной посещения заведений общественного питания является \*\*\*\*\*

\*\*\*

Рисунок . Основные цели посещения торгово-развлекательных

центров, % от числа ответов

Одним из главных факторов, влияющих на состояние рынка общественного питания России является \*\*\*\*

**Рисунок \*. Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в расчете на одного работника, Российская Федерация. руб /человека**

\*\*\*\*\*\*

## PEST (STEP) анализ

\*\*\*\*\*

Анализ выполняется по схеме «фактор — вероятность - влияние - возможные меры». Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности создаваемой компании.

Таблица \*. PEST-анализ создаваемого кафе

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  | | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  | | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  | | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  | | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## Анализ \* – сил Портера

Оценим влияние пяти сил Портера на предполагаемый проект, привлекательность введения бизнеса:

\*\*\*\*\*\*

Тенденции на конкурентном поле:

\*\*\*\*

## SWOT – анализ

\*\*\*\*

SWOT – анализ будет базироваться на данных и выводах полученных в предыдущих главах на основе проведения PEST/STEP анализа и анализа пяти сил Портера.

*«S» Сильные стороны (Strengths):*

* \*\*\*\*

*«W» слабые стороны (Weaknesses):*

* \*\*\*

*«O» – Возможности (Opportunities):*

* \*\*\*

*«T» – Угрозы (Threats):*

* \*\*\*

После того как составлен конкретный список слабых и сильных сторон организации, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними. Приведем полученные стратегии создаваемого бизнеса (Таблица \*).

* \*\*\*\*

**Таблица \*. Матрица SWOT-анализа создаваемого кафе**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | «O» -*Opportunities* | «T»- *Threats* |
| «S» Strengths | Используя силу и возможности компании необходимо:   1. \*\*\*\* | Для устранения угроз при использовании силы необходимо:   1. \*\*\*\* |
| «W»  *Weaknesses* | Возможности по устранению слабых сторон компании это:   1. \*\*\* | Стратегии для того, что бы угрозы не увеличили слабые стороны компании:   1. \*\*\*\* |

# МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

## Концепция и позиционирование

Концепция данного проекта предполагает создание и открытие кафе среднего класса площадью \*\*\*,\* кв.м. Разработаем общие рекомендации по планированию комплекса маркетинга создаваемого кафе - ресторана. Традиционно – это \*P (product, priсe, promotion, plaсe).

### Product (Продукция или услуги создаваемого кафе-ресторана)

Продукт (Product) — это набор «изделий и услуг», которая компания предлагает целевому рынку.

Формат кулинарии \*\*\*\*\*

### Рrice (Ценообразование создаваемого кафе-ресторана)

Цена (Price) — денежная сумма, которую потребители должны уплатить для получения товара или услуги.

Рекомендуемое ценообразование для создаваемого кафе\*\*\*\*\*

### Promotion (Продвижение кафе-ресторана)

Продвижение (Promotion) — всевозможная деятельность компании по распространению сведений о достоинствах своего товара или услуги и убеждению целевых потребителей покупать его.

Р\*\*\*\*\*

Концепция рекламной кампании кафе.

\*\*\*\*\*\*

Наружная реклама

\*\*\*\*\*

Сайт компании и его продвижение

\*\*\*\*\*

**Таблица \*. Коммуникационная стратегия продвижения кафе**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| \* | Сроки | Бюджет в месяц, руб. | Цель | Способы продвижения |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Подводя итог, отметим, что, таким образом, в целях обеспечения запланированного уровня спроса на услуги кафе планируется осуществление следующих маркетинговых мероприятий:

1. \*\*\*\*

### Place (Месторасположение и дистрибуция кафе-ресторана)

Дистрибуция (Place) — всевозможная деятельность, благодаря которой продукция кафе становится доступным для целевых потребителей.

* \*\*\*\*

# ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

## Этапы создания бизнеса

\*\*\*\*

[Критический путь](javascript:AppendPopup(this,'803718753_1')) – это последовательность задач (или одна задача), которая определяет расчетную [дату окончания](javascript:AppendPopup(this,'220818533_2')) проекта, т.е. те задачи, которые влияют на продолжительность проекта в целом. Определяя и отслеживая критический путь проекта, а также ресурсы, назначенные [критическим задачам](javascript:AppendPopup(this,'410253778_3')), можно определить, какие задачи влияют на дату окончания проекта, и удастся ли завершить его в срок. Если необходимо завершить проект по плану, необходимо обратить особое внимание на задачи критического пути и назначенные им ресурсы. От этих элементов зависит своевременное окончание проекта.

Последовательности задач обычно связаны между собой [зависимостями задач](javascript:AppendPopup(this,'315112317_4')). Таких сетей задач в проекте может быть много, однако критическим путем будет та из них, которая завершается последней.

Необходимо учитывать, что в ходе выполнения плана в качестве критического пути могут выступать различные последовательности задач. Смена критического пути может быть вызвана завершением критических задач или задержкой задач другой последовательности. Для любого плана проекта всегда существует один общий критический путь. Новым критическим путем становится последовательность задач, которой следует уделять наибольшее внимание, чтобы обеспечить завершение проекта к необходимой дате.

В рисунке представлена диаграмма Ганта проекта создания кафе-ресторана:

**Рисунок \*. Диаграмма Ганта проекта создания кафе ресторана**

Так проект создания кафе-ресторана имеет один критический путь (задачи критического пути помечены красным цветом на рисунке \* и представлен следующими задачами инвестиционного проекта: \*\*\*\*

Общая продолжительность работ составляет \*\* рабочих дней (\* месяца)

\*\*\*\*\*

## Бизнес-процессы создаваемого кафе-ресторана

Бизнес процессы создаваемого кафе-ресторана представлены в рисунке \*. Для описания бизнес-процессов выбран следующий способ группировки:

* процессы управления;
* основные процессы;
* поддерживающие процессы.

\*

**Рисунок \*. Бизнес-процессы создаваемого кафе ресторана.**

Проведем краткое описание вышеперечисленных бизнес-процессов:

Процессы управления

\*\*\*\*

Основные бизнес-процессы

\*\*\*\*

Вспомогательные процессы

\*\*\*\*

В \*. Юридическое сопровождение.

Бизнес-процессы обеспечивающие юридическое сопровождение деятельности компании.

Ответственный– Управляющий.

## Налогообложение

Предполагаемая система налогообложения создаваемой компании - упрощенная система налогообложения (УСН) на ЕНВД. Данная система применяется при возможности применения ЕНВД, устанавливаемая региональным законодательством.

Для кафе ресторана в форме ООО наиболее оптимальной формой налогообложения будет [ЕНВД](http://moneymakerfactory.ru/articles/Snizhenie-nalogooblagaemoj-bazy-pri-pomowi-ENVD/), при этом площадь зала обслуживания гостей не должна быть более \*\*\* кв. м. \*\*\*\*

Налог на прибыль

* \*\*\*\*

НДС

* \*\*\*\*

Налог на имущество

\*\*\*\*

**НДФЛ**

\*\*\*\*\*

**Страховые взносы с ФОТ**

\*\*\*

База для начисления страховых взносов в отношении каждого физ. лица устанавливается в сумме, не превышающей в \*\*\*\* году = \*\*\* \*\*\* рублей (цифра ежегодно индексируется) нарастающим итогом с начала года.

Расчетный период - календарный год.

Отчетный период - первый квартал, полугодие, девять месяцев календарного года, календарный год.

Таблица \*. Ставки страховых взносов в фонды в \*\*\*\* году

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид налога** | **Размер** | **Примечание** |
| Взносы в страхование (пенсион, социальн) итого | \*\*.\*% | C \*\*\*\* года суммарные налоги. Взносы, при достижении годовой заработной платы \*\*\* тыс. руб. одного работника общая налоговая загрузка будет равна \*\*% |
| ФСС НС | \*.\*% |
| ФСС ЕСН | \*.\*% |
| Пенсионный фонд | \*\*.\*% |
| ФФОМС | \*.\*% |
| НДФЛ | \*\*% | Выплачивается с фонда заработной платы работника за счет работника |

Платежи в пенсионный работодатель платит из своих средств. Платежи \*\*\*

## Помещение

Выделяют несколько принципов выбора оптимального места для размещения кафе ресторана:

* \*\*\*\*\*\*

## Оборудование и мебель ресторана-кафе

[Оборудование для кафе](http://moneymakerfactory.ru/oborudovanie/oborudovanie-dlya-kafe/) подразделяется на следующие основные категории:

\*\*\*\*\*

## Персонал проекта

Подбор персонала \*\*\*\*\*

Общими требованиями ко всем сотрудникам кафе при приеме являются:

\*\*\*\*

**Таблица \*. Фонд оплаты труда, \* месяц, руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество, человек** | **Оклад, руб. в месяц на человека** | **Итого, руб** | **Соц. взносы с ЗП** | **Итого с соц. взносами, руб.** |
| **Управление** | | | | | |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | \* | \* \*\*\* | \* \*\*\* | \* \*\*\* | \* \*\*\* |
| **Итого управление** | **\*** |  | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** |
| **Производственный персонал** | | | | | |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| **Итого кафе** | **\*\*** |  | **\*\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\*\* \*\*\*** |
| **Всего ФОТ** | **\*\*** |  | **\*\*\* \*\*\*** | **\*\*\* \*\*\*** | **\*\*\* \*\*\*** |
| Затраты на персонал, руб. на \* чек | |  |  |  | \*\* |

**Таблица \*. Фонд оплаты труда на период строительства, руб. в месяц**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество, человек** | **Оклад, руб. в месяц на человека** | **Итого, руб** | **Соц. взносы с ЗП** | **Итого с соц. взносами, руб.** |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| **ИТОГО на период строительства** | **\*** |  | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** |

# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

\*\*\*

Финансовый план рассчитан на апрель \*\*\*\* года.

## Исходные данные и допущения

При проведении расчетов проекта были сделаны следующие допущения:

* Финансовый год начинается с момента начала реализации проекта;
* Принцип учета запасов: по среднему;
* Основная валюта проекта – рубли;
* Инфляция, колебание курса доллара США не учитывались;

Налоговое окружение

Согласно приведенной концепции бизнес-плана планируется открытие ООО системой налогообложения на ЕНВД. Базой для расчета налога на ЕНВД является торговая площадь. При применении ЕНВД компания не является плательщиком НДС, налога на прибыль и налога на имущество.

Ставка дисконтирования

Принятая ставка дисконтирования равна \*\*%. Стоимость дисконтирования приводится для расчета дисконтированного денежного потока, для отражения стоимости денег во времени и предполагаемого риска проекта. При участии различных инвесторов и финансовых вложений в форме займов и кредитов – ставка дисконтирования будет отличаться, и будет зависеть от стоимости капитала инвесторов, стоимости привлечения заемного финансирования и особенностей реализуемого проекта.

Месячная ставка дисконтирования составит \*\*%/\*\* = \*,\*\*%.

## Инвестиционная деятельность

В рамках осуществления проекта предусмотрены следующие статьи затрат:

1. Строительство кафе
2. Оборудование для кафе

Рассмотрим данные статьи затрат более подробно:

1. Строительство кафе

Стоимость строительства рассчитывается исходя из площади помещения и стоимости строительства \* кв.м. и составляет:

**Таблица \*. Расчет стоимости строительства, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| Площадь, кв.м | \*\*\*.\* |
| Стоимость стр-ва., руб./кв.м. | \*\* \*\*\* |
| Стоимость стр-ва кафе, руб. | \* \*\*\* \*\*\* |

Распределение затрат на строительство будет следующим:

**Таблица \*. Распределение оплаты стоимости строительства кафе помесячно, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Сентябрь \*\*\*\*** | **Октябрь \*\*\*\*** | **Ноябрь \*\*\*\*** | **Итого** |
| **\*** | **\*** | **\*** |
| Распределение затрат на строительство, % | \*\*% | \*\*% | \*\*% | \*\*\*% |
| Распределение затрат на строительство, руб | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |

1. Оборудование для кафе

Расчет оборудования для создаваемого кафе-ресторана следующий:

**Таблица \*. Расчет планируемого оборудования для кафе-ресторана, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование оборудования** | **Кол-во** | **Цена, руб.** | **Сумма, руб.** |
|  | | | | |
| \* |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | **Итого по цеху:** |  |  | **\* \*\*\* \*\*\*** |
|  | | | | |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \*\* |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  |  |  |  | **\* \*\*\* \*\*\*** |
|  | | | | |
|  |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | **Итого по цеху:** |  |  | **\*\* \*\*\*** |
|  | | | | |
|  |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | **Итого по цеху:** |  |  | **\*\*\* \*\*\*** |
|  | | | | |
|  |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  |  | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
|  | **Итого по цеху:** |  |  | **\*\*\* \*\*\*** |
| **Линия раздачи** | | | | |
| \* | Мармит для первых блюд SAROSKZ-\*\* | \* | \* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* | Витрина холодильная | \* | \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |
| \* | Витрина мучная | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* | Витрина для горячих блюд плита | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| \* | Холодильник «Ариада» | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* | Диспенсер BLANCO | \* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| \* | Пельменоварка | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
|  | **Итого по цеху:** |  |  | **\* \*\*\* \*\*\*** |
| **Инвентарь и посуда** | | | | |
| \* | Инвентарь |  |  | \*\* \*\*\* |
| \* | Посуда |  |  | \*\*\* \*\*\* |
|  | **Итого инвентарь и посуда** |  |  | **\*\*\* \*\*\*** |
|  | **Итого по производству в руб.:** |  |  | **\* \*\*\* \*\*\*** |

Итого стоимость оборудования для оснащения кафе составляет \* \*\*\* \*\*\* руб.

Распределение затрат н оплату оборудования будет следующим:

**Таблица \*\*. Распределение затрат на оплату оборудования, %**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Июнь \*\*\*\*** | **Июль \*\*\*\*** | **Август \*\*\*\*** | **Итого** |
| **\*** | **\*** | **\*** |
| Распределение оплаты затрат, % | \*% | \*\*% | \*\*% | \*\*\*% |
| Распределение оплаты, руб. | \* | \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |

Таким образом, движение денежных средств по инвестиционной деятельности будет следующим:

**Таблица \*\*. Движение денежных средств по инвестиционной деятельности, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяца** | **Июнь \*\*\*\*** | **Июль \*\*\*\*** | **Июль \*\*\*\*** | **ИТОГО** |
| **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\*\* \*\*\* \*\*\*** |
| Строительство кафе | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* |
| Оборудование для кафе | \* | -\*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* |

Общая стоимость затрат по инвестиционной деятельности составит \*\* \*\*\* \*\*\* руб. в первые \* месяца реализации проекта.

**Расчет реверсии (поступления в постпрогнозный период)**

Предполагается, что инвестор будет эксплуатировать имеющееся помещение достаточно долгое время. Для оценки будущих получаемых денежных потоков в постпрогнозный период применяется метод расчета реверсии (стоимости перепродажи).

Для \*\*\*\*\*

**Таблица \*\*. Расчет денежного потока от продажи объекта, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| Чистый операционный доход в \* году, руб | \*\* \*\*\* \*\*\* |
| Коэффициент капитализации | \*\*,\*\*% |
| Затраты на продажу | \*% |
| Стоимость объекта с НДС | \*\* \*\*\* \*\*\* |
| Остаточная стоимость без НДС | \* |
| НДС | \* \*\*\* \*\*\* |
| Поступления от продажи | \*\* \*\*\* \*\*\* |
| Налог на прибыль | \*\* \*\*\* \*\*\* |
| Поступления от продажи для ДДС | \*\* \*\*\* \*\*\* |
| Доход от продажи для БДР | \*\* \*\*\* \*\*\* |

Таким образом, планируемая сумма денежного потока в постпрогнозный период реализации проекта составит \*\* \*\*\* \*\*\* руб. Данная сумма участвует в расчете показателей эффективности проекта в виде поступления по инвестиционной деятельности от продажи (реверсии). Для расчета бюджета доходов и расходов учитывается сумма продажи за вычетом остаточной стоимости объекта с НДС.

## Операционная деятельность

### Доходы

Первые \* месяца предусмотрены для проведения строительства помещения под кафе, и запуск работы кафе предусмотрен на \* месяц реализации проекта (сентябрь \*\*\*\* года).

Средний чек создаваемого кафе планируется на уровне \*\*\* руб. за чек. Т.к. кафе будет расположено в месте с хорошей проходимостью и возможностью парковки, то планируемая минимальная посещаемость составит \*\*\* человек в день. Расчет плана продаж в кафе следующий:

**Таблица \*\*. Расчет плана продаж, руб**.

|  |  |
| --- | --- |
| Средний чек, руб./чек | \*\*\* |
| Посещаемость, человек в день | \*\*\* |
| Дней в месяце | \*\* |
| **Выручка в месяц, руб.** | **\* \*\*\* \*\*\*** |

Планируется, что \*\*\*% загрузку кафе из ожидаемого плана продаж достигнет на \* месяце реализации проекта. Загрузка кафе будет нарастать постепенно.

Основные показатели продаж следующие:

**Таблица \*\*. Основные показатели продаж, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Месяцы** | | | |
| **\*** | **\*** | **\*** | **\*-й и последующие месяцы** |
| Процент загрузки, % | \*% | \*\*% | \*\*% | \*\*\*% |
| Ежемесячная выручка, руб. | \* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |

### Расходы

В рамках осуществления проекта предусмотренные следующие расходы:

1. \*\*\*\*\*\*

Рассмотрим данные статьи затрат более подробно:

\*\*\*\*\*\*

1. ЕНВД

Затраты на оплату налога ЕНВД - единого налога на вмененный доход.

Расчет ЕНВД проводится по итогам каждого квартала. Расчет налога производится в следующей последовательности.

Шаг \*.

Рассчитать налоговую базу по формуле (ст. \*\*\*.\*\* НК РФ):

НБ = БД x К\* x К\* x (ФП\* + ФП\* + ФП\*),

где НБ - налоговая база;

БД - базовая доходность в месяц. Для деятельности по оказанию услуг общественного питания с залом обслуживания посетителей данный показатель установлен в размере \*\*\*\* руб. (п. \* ст. \*\*\*.\*\* НК РФ);

К\* - коэффициент-дефлятор;

К\* - корректирующий коэффициент;

ФП\*, ФП\*, ФП\* - значения физического показателя в первом, втором и третьем месяцах квартала соответственно.

Физический показатель для деятельности по оказанию услуг общественного питания с залом обслуживания посетителей - площадь зала обслуживания в квадратных метрах (п. \* ст. \*\*\*.\*\* НК РФ).

Примечание: Приведенная формула расчета налоговой базы следует из пп. \* п. \*.\* Порядка заполнения декларации по ЕНВД для отдельных видов деятельности, утвержденного Приказом ФНС России от \*\*.\*\*.\*\*\*\* N ММВ-\*-\*/\*\*@ . Коэффициенты К\* и К\* используются для корректировки (уменьшения или увеличения) базовой доходности (п. \* ст. \*\*\*.\*\* НК РФ).

Шаг \*.

Рассчитать сумму ЕНВД по итогам налогового периода по формуле:

ЕНВД = НБ x С,

где НБ - налоговая база;

С - ставка налога, которая составляет \*\*% величины вмененного дохода ([ст. \*\*\*.\*\*](consultantplus://offline/ref=AC09A82A07702242E0C96BBFD3E159F0E26F7C8B6B21BBE3FBB3BF491FB20D6178B753138F8B77F2e7p4E) НК РФ).

**Таблица \*\*. Исходные данные для расчета ЕНВД**

|  |  |
| --- | --- |
| Площадь кафе, кв.м | \*\*\* |
| Площадь зала обслуживания кафе, кв.м. | \*\*\* |
| К\* | \* |
| Базовая ставка, руб. за кв.м. в месяц | \*\*\*\* |
| Прогноз роста коэффициента К\*, в год | \*% |

Базовая ставка, руб. за кв.м. составляет \*\*\*\* руб. в месяц.

Прогноз роста коэффициента К\* - \*% в год. Прогноз составлен исходя из следующих данных:

* На \*\*\*\* г. коэффициент К\* установлен в размере \*,\*\*\*\* (Приказ Минэкономразвития России от \*\*.\*\*.\*\*\*\* N \*\*\*).
* На \*\*\*\* г. коэффициент К\* равен \*,\*\*\* (Приказ Минэкономразвития России от \*\*.\*\*.\*\*\*\* N \*\*\*).

Размер ЕНВД в расчетах снижен на \*\*%, с учетом уплаты страховых взносов (Статья \*\*\*.\*\*. Порядок и сроки уплаты единого налога пп. \*.\*)

Таким образом, расчеты ЕНВД по годам будут следующие:

**Таблица \*\*. Расчет ЕНВД по годам реализации проекта, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **\*\*\*\*** | **\*\*\*\*** | **\*\*\*\*** | **\*\*\*\*** | **\*\*\*\*** | **\*\*\*\*** | **\*\*\*\*** | **\*\*\*\*** |
| Коэффициент-дефлятор К\* в динамике | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
| Налоговая база (НБ) | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
| **ЕНВД в квартал\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** | **\*\* \*\*\*** |

Так, исходя из выше приведенных исходных данных, движение денежных средств (ДДС) проекта в первый год реализации проекта будет следующий.

**Таблица \*\*. Движение денежных средств по операционной и инвестиционной деятельности, \* год реализации проекта, помесячно, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяца** | **Июнь \*\*\*\*** | **Июль \*\*\*\*** | **Август \*\*\*\*** | **Сентябрь \*\*\*\*** | **Октябрь \*\*\*\*** | **Ноябрь \*\*\*\*** | **Декабрь \*\*\*\*** | **Январь \*\*\*\*** | **Февраль \*\*\*\*** | **Март \*\*\*\*** | **Апрель \*\*\*\*** | **Май \*\*\*\*** |
| **Статья затрат** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*\*** | **\*\*** | **\*\*** |
| **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** | **\*** |
|  | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | \* | -\*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **-\*\*\* \*\*\*** | **-\*\*\* \*\*\*** | **-\*\*\* \*\*\*** | **\*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** |
|  |  |  | \* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |
|  |  |  | \* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
|  |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |  |  |  |  |  |  |  |
|  | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
|  | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* |
|  |  |  |  | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
|  | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
|  | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
|  | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* |
|  |  |  |  |  | -\*\* \*\*\* |  |  | -\*\* \*\*\* |  |  | -\*\* \*\*\* |  |

## Финансовая деятельность

На основе движения денежных средств по инвестиционной и операционной деятельности проекта определим необходимые финансовые средства для реализации проекта:

**Таблица \*\*. Расчет потребности в финансировании, помесячно, руб**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяца** | **Июнь \*\*\*\*** | **Июль \*\*\*\*** | **Июль \*\*\*\*** | **ИТОГО** |
| **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\*\* \*\*\* \*\*\*** |
| Строительство кафе | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* |
| Оборудование для кафе | \* | -\*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* |
| **ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** | **-\*\*\* \*\*\*** | **-\*\*\* \*\*\*** | **-\*\*\* \*\*\*** | **-\*\*\* \*\*\*** |
| Оборотный капитал |  | \* | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* |
|  |  |  |  |  |
| Фонд оплаты труда | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
| На период строительства | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
| Маркетинговые мероприятия | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
| Коммунальные расходы | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
| Административно-хозяйственные расходы | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* | -\*\*\* \*\*\* |
| **Потребность в финансировании** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\*\* \*\*\* \*\*\*** |
| **Потребность в финансировании накопительно** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\*\* \*\*\* \*\*\*** |  |

В итоге для запуска проекта необходимо финансирование в размере – \*\* \*\*\* \*\*\* руб.

Для реализации проекта используется собственный и заемный капитал. Заемный капитал привлекается в размере \*\*% от необходимого размере финансирования. Реализуемый проект является высокорисковым с точки зрения финансово-кредитных учреждений, и получение заемного финансирования возможно лишь при предоставлении соответствующего залога и высокой доли собственного финансирования в проект.

Структура планируемого финансирования проекта следующая:

**Таблица \*\*. Структура финансирования**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **% от объема финансирования** | **Сумма финансирования, руб.** |
| Собственный капитал | \*\*,\*% | -\* \*\*\* \*\*\* |
| Заемный капитал | \*\*,\*% | -\* \*\*\* \*\*\* |
| **ИТОГО** |  | **-\*\* \*\*\* \*\*\*** |

Тогда расчет финансирования проекта и движение денежных средств по финансовой деятельности будет выглядеть следующим образом:

**Таблица \*\*. Расчет финансирования проекта помесячно, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Месяца** | **Июнь \*\*\*\*** | **Июль \*\*\*\*** | **Август \*\*\*\*** |
| **Статья затрат** | **\*** | **\*** | **\*** |
| **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** | **-\* \*\*\* \*\*\*** |
| **ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** | **-\*\*\* \*\*\*** | **-\*\*\* \*\*\*** | **-\*\*\* \*\*\*** |
| **ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** | **\* \*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** | **\* \*\*\* \*\*\*** |
| Потребность / излишек в финансировании | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* |
| Собственный капитал |  |  |  |
| Поступление | \*\*\* \*\*\* | \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |
| Нарастающим итогом | \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |
| Выбытие |  |  |  |
| Заемный капитал |  |  |  |
| Поступление | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |
| Выбытие |  |  |  |
| Начисление %% | \* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| Оплата %% |  |  |  |
| Заемный капитал нарастающим итогом | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |
| Остаток %% | \* \*\*\* | \*\* \*\*\* | \*\* \*\*\* |
| Остаток %% и займов | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* | \* \*\*\* \*\*\* |
| **Баланс наличности на начало периода** | **\*** | **\*** | **\*** |
| **Баланс наличности на конец периода** | **\*** | **\*** | **\*** |
| Денежный поток | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* |
| Накопленный денежный поток | -\* \*\*\* \*\*\* | -\* \*\*\* \*\*\* | -\*\* \*\*\* \*\*\* |

Параметры заемного финансирования следующие:

* Стоимость заемного капитала - \*\*.\*% годовых;
* Срок возврата кредита – \*\* месяцев;
* Отсрочка первого платежа по процентам, месяцев с момента реализации проекта – \*;
* Отсрочка первого платежа по возврату основного долга, месяцев с момента реализации проекта – \*;
* Срок возврата кредита, месяцев с начала реализации проекта, месяцев -\*\*;
* Величина займа – \*\* \*\*\* \*\*\* руб.;
* Сумма начисленных и уплаченных процентов – \* \*\*\* \*\*\* руб.;
* Выплата % помесячно;
* Выплата основного долга помесячно;
* Платежи дифференцированные;
* Валюта займа – рубли (данный параметр важен, так как при выборе валюты займа – рубли, позволяет избежать компании валютных рисков);

## Эффективность инвестиций проекта

Основными критериями оценки инвестиционных проектов являются доходность, рентабельность и окупаемость. В зарубежной практике для оценки эффективности инвестиционных проектов используются следующие методы:

Без учета дисконтирования:

* срок окупаемости проекта (РB);
* индекс прибыльности(PI).

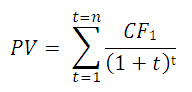
С учетом дисконтирования:

* дисконтированный период окупаемости (DPB);
* чистый дисконтированный доход (NPV);
* внутренняя норма рентабельности инвестиций (IRR);
* средняя норма рентабельности (ARR).

Дисконтирование денежных потоков — это приведение стоимости потоков платежей, выполненных в разные моменты времени, к стоимости на текущий момент времени. Дисконтирование отражает тот экономический факт, что сумма денег, которой мы располагаем в настоящий момент, имеет большую реальную стоимость, чем равная ей сумма, которая появится в будущем. Это обусловлено несколькими причинами, например:

* Имеющаяся сумма может принести прибыль, например, будучи положена на депозит в банке.
* Покупательная способность имеющейся суммы будет уменьшаться из-за инфляции.
* Всегда есть риск неполучения предполагаемой суммы.

Фундамент, лежащий в основе данного подхода, – это правило приведенной стоимости (present value - PV), согласно которому стоимость любого актива соответствует приведенной стоимости ожидаемых денежных потоков, приходящихся на данный актив:

, (\*)

где n - срок жизни актива, CF\* - денежные потоки за период t, r - ставка дисконтирования, отражающая риск ожидаемых денежных потоков.

Приведем описание каждого метода.

Период окупаемости, PB (Payback period)

Период окупаемости, PB (Payback period) - это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом. Для расчета периода окупаемости используется следующее соотношение и определяется период t:

, (\*)

где Investments - начальные инвестиции,

CFt - чистый денежный поток месяца t.

Так период окупаемости создаваемого реализуемого проекта составляет \*\* месяцев. Расчет проводится в финансовой модели, разработанной в MS Excel, по строке «Накопленный денежный поток» листа «ДДС месяц». Накопленный денежный поток становится положительным в \*\* месяце реализации проекта, т.е. размер денежного потока стает больше чем потрачено денежных средств на запуск проекта.

Индекс прибыльности, PI (Profitability index)

Индекс прибыльности, PI (Profitability index) рассчитывается по формуле:

 (\*)

где Investments - начальные инвестиции,

CFt - чистый денежный поток месяца t,

N - длительность проекта в месяцах,

r - месячная ставка дисконтирования.

Показатель PI демонстрирует относительную величину доходности проекта. Он определяет сумму прибыли на единицу инвестированных средств. Обязательное условие реализации проекта: индекс прибыльности должен быть больше \*.

Показатель индекса прибыльности реализуемого проекта равен \*,\*\*

Дисконтированный период окупаемости

Дисконтированный период окупаемости, DPB (Discounted payback period) рассчитывается аналогично PB, однако, в этом случае чистый денежный поток дисконтируется. Используемое для расчета соотношение выглядит следующим образом:

, (\*)

где Investments - начальные инвестиции,

CFt - чистый денежный поток месяца t,

r - месячная ставка дисконтирования.

Определяется величина t, при котором выполняется данное соотношение.

Этот показатель дает более реалистичную оценку периода окупаемости, чем РВ, при условии корректного выбора ставки дисконтирования.

Так, дисконтируемый период окупаемости реализуемого проекта составит \*\* месяцев. Расчет проводится в финансовой модели, разработанной в MS Excel, по строке «Накопленный дисконтированный денежный поток» листа «ДДС месяц». Накопленный дисконтированный денежный поток становится положительным в \*\* месяце реализации проекта, т.е. размер дисконтированного денежного потока стает больше чем потрачено дисконтированных денежных средств на запуск проекта.

Чистый приведенный доход, NPV (Net present value)

Чистый приведенный доход, NPV (Net present value) определяется по формуле:

, (\*)

где Investments - начальные инвестиции,

CFt - чистый денежный поток месяца t,

N - длительность проекта в месяцах,

r - месячная ставка дисконтирования.

Показатель NPV представляет абсолютную величину дохода от реализации проекта с учетом ожидаемого изменения стоимости денег. Обязательное условие реализации проекта: чистый приведенный доход должен быть неотрицательным.

Расчет показателя NPV реализуемого проекта приводится в приложенной финансовой модели в программе MS Excel. Так расчет NPV показывает строка «Накопленный дисконтированный денежный поток», который суммирует дисконтированные денежные потоки проекта, т.е. выполняет действия, приведенные в формуле (\*). Таким образом, NPV проекта будет равен \*\* \*\*\* \*\*\* руб.

Внутренняя норма рентабельности, IRR (Internal rate of return)

Внутренняя норма рентабельности, IRR (Internal rate of return) определяется из следующего соотношения:

 (\*)

где Investments - начальные инвестиции,

CFt - чистый денежный поток месяца t,

N - длительность проекта в месяцах,

IRR - внутренняя норма рентабельности.

Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже требуемой нормы рентабельности, которая определяется инвестиционной политикой компании.

Показатель внутренней нормы рентабельности рассчитывается в программе MS Excel с применением специальной формулы ВСД() в листе «ДДС месяц». Программа, исходя из денежных потоков проекта по месяцам определяет месячное значение IRR. Так, рассчитанное годовое значение IRR для реализуемого проекта будет равен \*\*,\*\* %

Средняя норма рентабельности, ARR (Average rate of return)

Средняя норма рентабельности, ARR (Average rate of return) представляет доходность проекта как отношение между среднегодовыми поступлениями от его реализациями и величиной начальных инвестиций. Он рассчитывается по формуле:

, (\*)

где Investments - начальные инвестиции,

CFt - чистый денежный поток месяца t,

N - длительность проекта в месяцах.

Показатель ARR интерпретируется как средний годовой доход, который можно получить от реализации проекта. При выборе проекта выбирается тот проект, у которого показатель норма прибыли на капитал максимален. Также проект принимается к реализации, если норма прибыли на капитал проекта больше ставки доходности безрисковых вложений (депозиты, корпоративные облигации).

Расчеты показателей экономической эффективности проекта приведены в прилагаемом файле, выполненной в программе Excel. Результаты расчетов приведены в приложениях. Основные показатели эффективности проекта представлены в следующей таблице:

**Таблица \*\*. Показатели экономической эффективности проекта, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| Ставка дисконтирования (годовая) | \*\*,\*\*% |
| Чистый приведенный доход, NPV, руб | \*\* \*\*\* \*\*\* |
| Внутренняя норма рентабельности, IRR, годовая, % | \*\*,\*\*% |
| Индекс прибыльности (PI) | \*,\*\* |
| Срок окупаемости, мес | \*\* |
| Дисконтированный срок окупаемости, мес | \*\* |
| Необходимые инвестиции, руб. | -\*\* \*\*\* \*\*\* |
| Ставка дисконтирования (месячная) | \*,\*\*% |
| Средняя норма рентабельности (ARR) | \*\*\*,\*\*% |

Период расчета интегральных показателей – \* лет.

Расчет основных данных, произведенный в постоянных ценах, показывает, что реализация проекта будет являться эффективной.

# РИСКИ ПРОЕКТА

В настоящей главе под рисками, понимается возможность возникновения ситуации, которая может повлечь за собой потерю части или даже всех инвестированных средств, вложенных в проект.

## Качественный анализ риска

Описание большей части рисков и стратегии по их минимизации либо их устранению приводится в разделе «Маркетинговый анализ» бизнес-плана. Приведем более подробный анализ существующих рисков проекта с точки зрения их значимости, возможных последствий и методов реагирования на них. Риски квалифицируем и проранжируем следующим образом:

**Таблица \*\*. Риски реализации проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Риск** | **Вероятность возникновения P** | **Последствия рисков V** | **Значимость P\*V** |
|  |  |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  |  |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  |  |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  |  |  | - |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |

Указанные риски объективно воспринимаются инициатором проекта, основной задачей ставится минимизация их воздействия за счет эффективного менеджмента, грамотного построения кадровой политики и постоянного качественного повышения квалификации кадрового состава.

Таким образом, наиболее значимыми рисками для реализации проекта могут стать риски со значимостью более \*,\*. Рассмотрим данные риски более подробно и распишем мероприятия по данным рискам.

**Таблица \*\*. Мероприятия по рискам**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Риск** | **Вероятность возникновения P** | **Последствия рисков V** | **Значимость P\*V** | **Последствия** | **Мероприятия** |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |
|  | \*,\*\* | \*,\*\* | \*,\*\* |  |  |

Применение тех или иных методов управления рисками зависит от каждой конкретной ситуации, так как в практической деятельности достаточно трудно разделить риски по категориям, поэтому не может быть точных рекомендаций по управлению рисками, но возможно предложить комплекс внутренних направлений управления рисками, который включал бы:

* избежание рисков (уклонение от рисков) - отказ от ненадежных партнеров;
* самострахование в виде резервирования (снижение риска);
* диверсификация и диссипация риска внутри организации и ее видов деятельности (внутреннее распределение риска);
* контроль над степенью риска и коррекция решений по управлению рискам (мониторинг риска);
* прогнозирование внешней обстановки;
* совершенствование управления оборотными средствами;
* регулирование учетной и дивидендной политики;
* стратегическое планирование деятельности;
* превентивные методы минимизации и локализации рисков:
* ограничение уровня рисков;
* оптимизация налогообложения;
* сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в договорах с контрагентами;
* обеспечение компенсации возможных финансовых потерь, за счет включаемой в договоры системы штрафных санкций;

Приведенные направления внутреннего управления рисками должны сочетаться при внедрении с планированием оптимально эффективной инвестиционной стратегии и политики организации. Наилучшим вариантом управления рисками, как правило, является сочетание сразу нескольких методов, которые применяются до тех пор, пока затраты на их применение не начнут превышать отдачу.

## Количественный анализ риска

Анализ точки безубыточности

Проведем анализ чувствительности проекта, определив точку безубыточности проекта.

Точка безубыточности определяет, каким должен быть объем продаж для того, чтобы предприятие работало безубыточно, могло покрыть все свои расходы, не получая прибыли.

Определим точку безубыточности реализуемого проекта:

Постоянные затраты в месяц \*\*\* \*\*\* руб.

Доля переменных затрат в выручке \*,\*\*

Маржинальная прибыль, доля в выручке \*,\*\*

Точку безубыточности определяется отношение постоянных затрат в месяц на маржинальную прибыль на единицу стоимости выручки. Минимальный размер выручки для компании = \*\*\* \*\*\* / \*,\*\* = \* \*\*\* \*\*\* руб. в месяц (или \*\*\* посетителей кафе в день с средним чеком \*\*\* руб.).

Графическое отображение точки безубыточности представлено на следующем рисунке:

**Рисунок \*. Графическое определение точки безубыточности, руб.**

## Анализ чувствительности

Проведем анализ чувствительности реализуемого проекта на изменение основных входных параметров проекта. Рассмотрим изменение следующих показателей в диапазоне от -\*\*% до +\*\*% с шагом изменений \*\*%:

1. Средний чек кафе
2. Посещаемость, человек в день
3. Стоимость закупа продуктов на чек
4. Стоимость реконструкции лицея

Оценивающим показателем чувствительности проекта будет являться чистый дисконтированный доход (NPV). Анализ производится в программе Excel путем изменения входных параметров с использованием «Диспетчера сценариев». Результаты анализа представим в графическом виде.

**Рисунок \*\*. Анализ чувствительности проекта по NPV, млн. руб.**

Как видно из диаграммы, наиболее чувствительным к результатам реализации проекта является параметр \*\*\*\*\*

# ЮРИДИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

## Нормативно-правовая документация для открытия кафе

\*\*\*\*\*\*

## Нормативная база, регулирующая деятельность кафе

1. **Классификация услуг [[1]](#footnote-1)**

* \*\*\*\*

1. **Правила оказания услуг общественного питания**

\*\*\*\*

1. **Законодательство о защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей**

* Об \*\*\*\*\*

1. **Налоговое законодательство**

* Приказ Минфина \*\*\*\*

1. **Санитарно-эпидемиологическая безопасность**

* Постановление Главного государственного санитарного врача РФ \*\*\*\*\*

1. **Законодательство по качеству и безопасности продуктов питания**

* Постановление Правительства РФ \*\*\*

1. **Законодательство по отходам**

* \*\*\*

1. **Транспортные средства**

* \*\*\*

1. **Трудовое законодательство**

* \*\*\*\*

1. **Законодательство об объектах недвижимости**

* \*\*\*\*

1. **Алкогольное законодательство**

* \*\*\*\*

## Выбор формы собственности

\*\*\*\*\*

## Выбор системы налогообложения

\*\*\*\*

Таблица . Характеристика систем налогообложения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | |
|  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## Согласование помещения с Роспотребнадзором (СЭС) для общепита

## \*\*\*\*\*Разработка и согласование рецептур блюд для общепита

\*\*\*\*

# СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННЫХ ИНТЕРНЕТ РЕСУРСОВ

В процессе написания бизнес-плана сотрудники компании изучают много информации, в том числе перерабатывая много различного «интернетнего» мусора. В данной главе собраны на наиболее полезные ресурсы сети интернет, рекомендованные компанией для изучения при создании общежития:

1. \*\*\*\*

# ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПОМЕСЯЧНО, \* ГОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА, РУБ.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПОКВАРТАЛЬНО, ПЕРВЫЕ \* ГОДА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА РУБ.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПО ГОДАМ, РУБ.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

# ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНЫЙ БЮДЖЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, РУБ.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

# ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ПРОГНОЗНЫЙ БАЛАНС, РУБ.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

# ПРИЛОЖЕНИЕ \*. ГРАФИК NPV (НАКОПЛЕННЫЙ ДИСКОНТИРОВАННЫЙ ПОТОК), ПОМЕСЯЧНО, РУБ.

***Бизнес-план разработан компанией «Замла»***

***Телефон: +7 905 35 63 318***

***Е-mail: finmodel@mail.ru***

***www.zamla.ru***

1. <http://www.restoranoff.ru/regulations/> [↑](#footnote-ref-1)