

**Типовой бизнес-план организации ресторана
среднего ценового сегмента в городе с населением
свыше 0,8 млн. человек
(на примере г. Санкт-Петербурга)
с финансовой моделью
Демонстрационная версия**



Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров на рынке предоставления консалтинговых услуг для бизнеса в Санкт-Петербурге. За годы успешной работы компания осуществила сотни проектов в различных отраслях экономики, оказывая консультационную поддержку, как лидерам российского бизнеса, так и начинающим предпринимателям. В типовом проекте бизнес-плана содержится комплексная информация, которая основана на опыте реализованных проектов и позволяет оценить перспективы создания предприятия в выбранном направлении.

ООО «ПКР» желает Вам успеха во всех начинаниях и предлагает долгосрочное сотрудничество в целях совершенствования и развития экономики Санкт-Петербурга и России.



Разработчик проекта: компания «Профессиональные Комплексные Решения»
www.prcs.ru, E-mail: info@prcs.ru
(812) 363 4899, 8 800 700 48 99

**г. Санкт-Петербург,
2014**

Содержание

Список рисунков	4
Список таблиц.....	5
Замечания и допущения.....	6
1. Исходные данные о проекте.....	7
1.1. Информация об инициаторе проекта.....	7
1.2. Концепция ресторана.....	7
1.3. Сроки и этапы реализации проекта	7
1.4. Бюджет проекта.....	9
1.5. План-схема помещения ресторана.....	10
2. Маркетинговое окружение проекта	11
2.1. Тенденции развития рынка общественного питания ...	Ошибка! Закладка не определена.
2.2. Местоположение планируемого ресторана	Ошибка! Закладка не определена.
2.3. Анализ меню и цен.....	13
2.4. Общая характеристика посетителей.....	14
2.5. Мероприятия по продвижению услуг ресторана	16
3. Меню ресторана и номенклатура услуг	18
3.1. Меню	18
3.2. Ценообразование	19
4. Организационная структура ресторана	20
5. Технические и стоимостные характеристики реализации проекта.....	21
5.1. Дизайн и оформление ресторана	21
5.2. Оснащение ресторана оборудованием.....	21
5.2.1 Технологическое оборудование	22
5.2.2 Посуда и инвентарь.....	23
5.2.3 Мебель для бара	23
5.2.4 Мебель для гостевого зала.....	23
5.2.5 Мебель для подсобных помещений	24
5.2.6. Перечень мебели для обустройства детской комнаты	24
5.3. Инженерные сети	24
5.4. Прочие техника и оборудование	26
6. Планируемые финансовые поступления	28
7. Правовое регулирование проекта	30
8. Финансовый план проекта	31
8.1. Характеристика инвестиционных ресурсов	31
8.2. Затраты текущего (основного) периода	31
8.3. Финансовые поступления от деятельности предприятия	32
8.4. Себестоимость и номенклатура затрат	32
8.5. Налоговое окружение	33
9. Финансовая оценка проекта	36
9.1. Финансовые результаты проекта.....	36
9.2. Оценка показателей эффективности проекта.....	38
9.3. Анализ чувствительности.....	39
10. Заключение	41

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

О ПКР.....	42
Приложение № 1	43
Приложение № 2	44

Список рисунков

Рисунок 1. Структура инвестиционных затрат проекта	9
Рисунок 2. Схема зонирования ресторана.....	10
Рисунок 3. Динамика объемов рынка общественного питания Санкт-Петербурга в 2005-2012 годах, млн. руб.....	Ошибка! Закладка не определена.
Рисунок 4. Динамика оборота общественного питания Санкт-Петербурга в 2012 г., млрд. руб.	Ошибка! Закладка не определена.
Рисунок 5. Структура рынка общественного питания Санкт-Петербурга по типу объектов, %	Ошибка! Закладка не определена.
Рисунок 6. Географическая структура рынка быстрого питания Санкт-Петербурга в разрезе административных районов, шт.	Ошибка! Закладка не определена.
Рисунок 7. Мотивы посещения ресторана.....	Ошибка! Закладка не определена.
Рисунок 8. Структура рынка общественного питания по типу кухни	Ошибка! Закладка не определена.
Рисунок 9. Факторы, вызывающие негативные эмоции у посетителей ресторана	Ошибка! Закладка не определена.
Рисунок 10. Структура выручки предприятия.....	32
Рисунок 11. Динамика выручки предприятия.....	32
Рисунок 12. Структура себестоимости и затрат	33
Рисунок 13. Чувствительность показателя NPV к изменению параметров	39
Рисунок 14. Чувствительность показателя IRR к изменению параметров.....	39
Рисунок 15. Чувствительность показателя PBP к изменению параметров.....	39

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Список таблиц

Таблица 1. Смета инвестиционных затрат на реализацию проекта (график в помесечной разбивке).....	8
Таблица 2. Определение средней стоимости чека при дневном посещении	13
Таблица 3. Определение средней стоимости чека при вечернем посещении.....	14
Таблица 4. Определение средней стоимости проведения корпоративного мероприятия.....	14
Таблица 5. Описание предпочтений посетителей ресторана в зависимости от мотива посещения.....	Ошибка! Закладка не определена.
Таблица 6. Штатное расписание предприятия.....	20
Таблица 7. Перечень работ и их стоимость	21
Таблица 8. Перечень технологического оборудования для оснащения ресторана	22
Таблица 9. Перечень посуды и инвентаря для оснащения ресторана	23
Таблица 10. Перечень мебели для обустройства бара	23
Таблица 11. Перечень мебели для обустройства гостевого зала.....	23
Таблица 12. Перечень мебели для обустройства подсобных помещений	24
Таблица 13. Перечень мебели для обустройства детской комнаты	24
Таблица 14. Перечень инженерных сетей и оборудования	25
Таблица 15. Перечень прочих техники и оборудования	27
Таблица 16. Определение уровня сезонности по месяцам, %	28
Таблица 17. Расчет выручки ресторана за расчетный период 5 лет, руб.	29
Таблица 18. Перечень инвестиционных затрат.....	31
Таблица 19. Затраты основного (производственного) периода при выходе на полную мощность.....	31
Таблица 20. Структура и динамика выручки предприятия	32
Таблица 21. Структура и динамика затрат предприятия.....	32
Таблица 22. Бюджет прибылей и убытков проекта за расчетный период 5 лет в годовой разбивке	36
Таблица 23. Бюджет движения денежных средств проекта за расчетный период 5 лет в годовой разбивке	37
Таблица 24. Бухгалтерский баланс проекта за расчетный период 5 лет в годовой разбивке	38
Таблица 25. Параметры инвестиционного проекта и основные показатели эффективности	38
Таблица 26. Анализ чувствительности проекта.....	39

Замечания и допущения

Данный типовой бизнес-план был разработан с использованием параметрической финансовой модели «ПКР-инвест».

Авторские права на данную программу принадлежат Безручко Денису Сергеевичу.

Ключевые параметры, от которых зависит:

- уровень выручки проекта (стоимость среднего чека, проходимость, сезонность, выход на проектную мощность, количество посадочных мест и т.д.),
- объем инвестиционных затрат проекта (площадь объекта, цена закупки оборудования, цена монтажа инженерных сетей, стоимость отделочных работ и т.д.),
- уровень прямых и косвенных затрат (з/п персонала, затраты на закупку продуктов и алкоголя, ставка арендной платы, процентная ставка и т.д.)

были взяты на уровне г. Санкт-Петербурга и при необходимости могут быть изменены вручную.

1. Исходные данные о проекте

1.1. Информация об инициаторе проекта

Инициатором настоящего проекта выступает физическое лицо.

1.2. Концепция ресторана

В рамках данного типового бизнес-плана описывается проект создания ресторана демократичного формата на 100 посадочных мест, расположенного на территории арендуемых помещений. Предполагаемой зоной размещения являются микрорайоны, в которых большей частью населения являются люди 25-40 лет со средним и выше среднего уровнем дохода, чаще семейные, с детьми.

Данный ресторан – это, прежде всего, место, где благодаря уютной и дружелюбной обстановке одинаково комфортно почувствуют себя люди разного возраста. Добротная русская и европейская кухни приятно порадуют клиентов. Посетители, заглянувшие в первый раз, по достоинству оценят особую атмосферу ресторана, обходительность и учтивость официантов, наилучшее сочетание цены и качества блюд, гостеприимство хозяев и готовность удовлетворить индивидуальные заказы и приготовить блюдо по желанию гостя и обязательно придут снова.

Утром и днём деловых людей приятно порадует возможность знакомства со свежей прессой: газетами «Деловой Петербург» и другими. Вечером создать особую атмосферу ресторана поможет просмотр трансляций спортивных и иных мероприятий в окружении посетителей ресторана, проживающих в близлежащих домах. Для их удобства будет периодически обновляться информационный стенд с расписанием матчей. Люди семейные оценят гибкую систему скидок, а главное – возможность посетить ресторан вместе с маленькими детьми, о которых позаботится внимательная и приветливая няня. Ресторан станет излюбленным местом для проведения семейных торжеств и встреч с друзьями.

В плане площади размещения ресторан будет относительно небольшим – около 300 кв.м., включая два зала, кухню, административно-хозяйственные помещения и детскую комнату. Особое внимание в проекте уделено подбору и комплектации оборудования для кухни, которая является основой успешного развития ресторана и прямо влияет на качество приготовленных блюд, а, значит, – и репутацию ресторана у посетителей.

Таким образом, принятая концепция ресторана позволит заведению получить ряд конкурентных преимуществ, позволяющих привлечь новых и удержать постоянных посетителей.

1.3. Сроки и этапы реализации проекта

Как правило, на создание нового предприятия общественного питания в формате ресторана уходит от 6 до 12 месяцев, не считая времени возникновения первоначальной идеи и инициации проекта.

Настоящий бизнес-план был разработан на основе следующих допущений:

- продолжительность инвестиционной стадии – 0,5 года.
- продолжительность эксплуатационной стадии (операционная деятельность) – 3 года.

Все таблицы и расчеты относительно операционной деятельности ресторана представлены в соответствующих разделах настоящего типового бизнес-плана.

Продолжительность и состав инвестиционной стадии проекта представлены в таблице далее.

Непредвиденная задержка любого из этапов организации предприятия всегда влечет за собой непредусмотренные сметой дополнительные расходы и смещение сроков реализации проекта.

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Таблица 1. Смета инвестиционных затрат на реализацию проекта (график в помесечной разбивке)

Наименование	всего с НДС	1 месяц 1	2 месяц 1 года	3 месяц 1	4 месяц 1	5 месяц 1	5 месяц 1
		года	года	года	года	года	года
		1	2	3	4	5	6
Фаза		Предынвестиционная			Инвестиционная		
Оборудование, техника, инвентарь							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
Прочие инвестиции							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
.....							
ИТОГО оплата инвестиций							

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

1.4. Бюджет проекта

В настоящем разделе бизнес-плана в наглядной, графической форме представлен перечень инвестиционных затрат, необходимых для реализации проекта по организации ресторана среднего ценового сегмента.

.....

.....

Рисунок 1. Структура инвестиционных затрат проекта

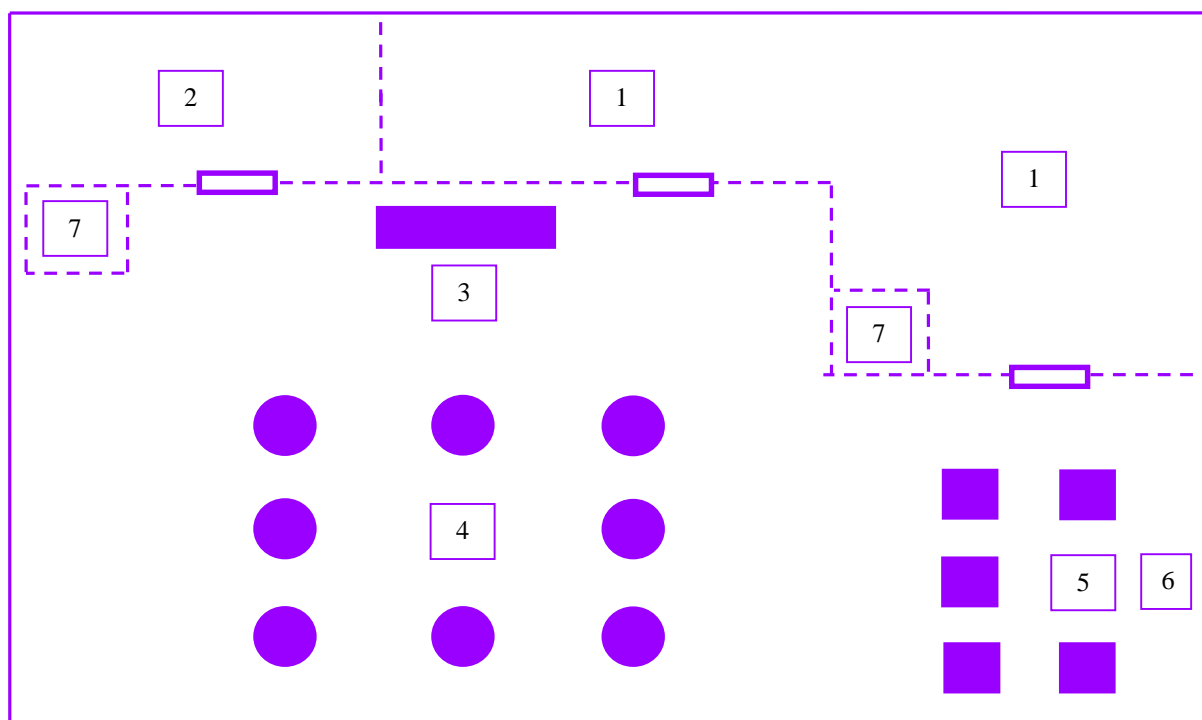
Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Как видно из вышеприведенной диаграммы, большую долю инвестиционных расходов составляет

1.5. План-схема помещения ресторана

Ресторан планируется разместить на территории арендуемых коммерческих помещений.

Точное зонирование ресторана выполняется в соответствии с дизайн-проектом и технологическим проектом. По этой причине далее в составе настоящего типового бизнес-плана представлена примерная схема разделения целевого помещения на функциональные зоны.



1 – технологическая зона;

2 – административно-хозяйственные помещения;

3 – барная стойка;

4 – зал для ежедневных посетителей;

5 – зал для проведения корпоративных мероприятий;

6 – экран для просмотра трансляций;

7 – санузлы.

Рисунок 2. Схема зонирования ресторана

Так, помещение ресторана планируется разделить следующим образом:

- первый зал – ориентирован на посетителей, пришедших в одиночку, большой компанией, с друзьями или детьми. Здесь будут размещены монитор и проектор для просмотра трансляций спортивных и иных мероприятий.
- второй зал – ориентирован на проведение корпоративных мероприятий.

Точное расположение детской комнаты настоящим бизнес-планом не определяется.

2. Маркетинговое окружение проекта

2.1. Тенденции развития рынка общественного питания

2.1.1. Оборот и динамика развития предприятий общественного питания

Объем рынка общественного питания России растет начиная с 2000 года, в 2007 году он перевалил за половину миллиарда рублей и продолжал неуклонно расти. По итогам 2012 года его объем увеличился больше чем на 10% и превысил 1 трлн. рублей – отмечается в исследовании Intesco Research Group «Рынок общественного питания: прогноз на 2013-2016 гг.». Сегодня ежегодные темпы роста российского общепита не превышают X-X%. Подобное снижение темпов развития в очередной раз служит подтверждением замедления роста российской экономики, которое обусловлено, в первую очередь, нестабильностью мировой экономической конъюнктуры.

.....
.....
.....

Аналитики выделили факторы, способствующие росту рынка общественного питания в России:

-,
-,
-,
-,
-

Факторы, тормозящие развитие рынка:

-,
-,
-

На основе исследований рынка общественного питания

На сегодняшний день наиболее активно развиваются

Рынок общественного питания в Санкт-Петербурге активно развивается,

Учитывая нынешние тенденции развития рынка общественного питания в 2013 году ожидается

.....

Источник: Петростат

Рисунок 3. Динамика объемов рынка общественного питания Санкт-Петербурга в 2005-2012 годах, млн. руб.

Рынок общественного питания имеет ярко выраженный характер сезонности.

.....

.....

Источник: Петростат

Рисунок 4. Динамика оборота общественного питания Санкт-Петербурга в 2012 г., млрд. руб.

2.1.2. Структура рынка по типу объектов

По данным Intesco Research Group, в пятнадцати крупнейших городах Российской Федерации

На диаграмме ниже представлена оценка структуры рынка общественного питания Санкт-Петербурга по типу объектов

.....

Источник: данные справочной службы 2ГИС

Рисунок 5. Структура рынка общественного питания Санкт-Петербурга по типу объектов, %

Наибольшая доля рынка приходится на

Следует отметить широкое распространение сетевых форматов заведений общественного питания.

2.1.3. Географическая структура рынка общественного питания

Всего в Санкт-Петербурге действует порядка

.....

.....

Источник: данные справочной службы 2ГИС

Рисунок 6. Географическая структура рынка быстрого питания Санкт-Петербурга в разрезе административных районов, шт.

Наиболее престижным местом для открытия ресторана считается

2.1.4. Тенденции рынка общественного питания

1.

2.

3.

4. Высокая доля сетей.

.....

Главной тенденцией в сфере общественного питания является

.....

2.2. Местоположение планируемого кафе

Выбор местоположения для заведения общественного питания является очень важным фактором, который во многом определяет его успешность. Необходимо уделять особое внимание показателю проходимости в месте расположения заведения. Преимуществами с точки зрения местоположения

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

предприятия являются наличие в непосредственной близости от него зон отдыха и развлечений, бизнес-центров, торговых комплексов, насыщенных пассажиропотоков и станций метрополитена. Во многом расположение кафе определяется его позиционированием, ориентацией на конкретный сегмент потенциальных посетителей и предпочтительный для них перечень услуг.

.....

.....

.....

В настоящем типовом бизнес-плане принято расположение кафе в одном из микрорайонов города, обладающем следующими характеристиками:

- развитая жилая инфраструктура – многоэтажные комплексы повышенной комфортности;
- развитая социальная инфраструктура – наличие детских садов, школ, детских площадок;
- хорошая транспортная доступность – наличие остановок общественного транспорта или станций метрополитена;
- социальная однородность населения – люди 20–40 лет со средним уровнем доходов, а также учащиеся средних и высших учебных заведений.

2.3. Анализ меню и цен

Меню большинства ресторанов разработаны по одной схеме и включают в себя определенные группы: закуски и салаты, супы, горячие блюда, гарниры, десерты, напитки.

Приоритетным направлением развития сектора общественного питания является развитие предприятий с национальной кухней. На рынке Санкт-Петербурга представлено около 43 кухонь различных стран мира (1,2 тысячи предприятий). Наибольшая доля в структуре рынка приходится на русскую кухню – 26%. Также к лидерам можно отнести японскую кухню (16%), китайскую кухню (10%) и итальянскую кухню (10%).

Различия в стоимости одного блюда в разных заведениях одной группы (кухни) связано со следующими факторами:

- особенности используемых ингредиентов;
- особенности приготовления;
- размер порции;
- престиж заведения.

Выручка ресторана будет формироваться по трем направлениям:

- дневные посещения;
- вечерние посещения;
- проведение корпоративных мероприятий.

В данном проекте для определения величины среднего чека использовался метод рыночных цен:

Таблица 2. Определение средней стоимости чека при дневном посещении

Наименование	Стоимость
.....	
.....	
.....	
Средняя расчетная	
Принято в проекте	

Таблица 3. Определение средней стоимости чека при вечернем посещении

Наименование	Стоимость
.....	
.....	
.....	
Средняя расчетная	
Принято в проекте	

Таблица 4. Определение средней стоимости проведения корпоративного мероприятия

Наименование	Стоимость
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
Средняя расчетная	
Принято в проекте	

Таким образом, в целях формирования выручки величина среднего чека

.....

.....

2.4. Общая характеристика посетителей

Сегментация посетителей

Среди посетителей ресторана можно выделить три следующих сегмента.

Первый сегмент.

.....

.....

.....

Второй сегмент.

.....

.....

.....

Третий сегмент.

.....

.....

.....

Мотивы посещения кафе

Основными мотивами посещения выступают:

-
-
-

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

-
-

.....

Рисунок 7. Мотивы посещения кафе

В зависимости от мотивов посещения, посетители предъявляют разные требования. В таблице ниже представлены требования потребителей в порядке убывания важности.

Таблица 5. Описание предпочтений посетителей кафе в зависимости от мотива посещения

№ п/п	Семейное посещение	Деловой обед или ужин	Встреча с друзьями	Романтический ужин	Проведение банкета
1					
2					
3					
4					
5					

Семейное посещение

Согласно мнению экспертов, потребители, выбирая кафе для посещения всей семьей, больше всего обращают внимание на

.....

.....

В то же время анализ ответов экспертов выявил несколько факторов, играющих наименьшую роль при семейном походе в кафе. Это

.....

Деловой обед или ужин

При выборе кафе для деловой встречи на первое место по степени значимости для потребителей выходит качество

.....

.....

Среди факторов, которыми можно пренебречь при выборе кафе для деловой встречи, на первом месте находится

.....

.....

Встреча с друзьями

В ситуации, когда потребитель выбирает кафе для встречи с друзьями, на его решение, в первую очередь, влияют:

.....

К наименее значимым факторам можно отнести

.....

Романтический ужин

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Если человек выбирает кафе для романтического ужина, то для него, по мнению экспертов, наиболее значимым является

.....

.....

Что же касается факторов, которые не играют значительной роли при выборе кафе для романтического свидания, то в данном случае в их числе оказались

.....

Банкеты

При выборе кафе для проведения банкета самыми значимыми для потребителя являются такие факторы, как

.....

К наименее значимым факторам можно отнести

.....

Потребительские предпочтения по типу кухни

Приоритетным направлением развития сектора общественного питания является развитие предприятий

.....

.....

.....

Рисунок 8. Структура рынка общественного питания по типу кухни

Дополнительные услуги

.....

Анализ факторов, вызывающих у посетителей негативные эмоции

На первом месте по значимости в ряду факторов, негативно влияющих на выбор потребителей, стоит

.....

.....

Рисунок 9. Факторы, вызывающие негативные эмоции у посетителей кафе

2.5. Мероприятия по продвижению услуг ресторана

На завершающих этапах организации и начальных этапах операционной деятельности заведения необходимо донести информацию о ресторане, ассортименте и услугах до потенциальной аудитории, проживающей в непосредственной близости, поскольку эти посетители составят до 80% от общего числа гостей.

Для этого используется следующий набор инструментов:

1.

Цель акции:

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

.....

.....

.....

.....

2.

Цель:

.....

.....

.....

.....

3.

Цель:

.....

.....

.....

Рекламная кампания после начала операционной деятельности

Средства рекламного бюджета ресторана, формирующегося в размере

.....

.....

.....

Совокупность рассмотренных выше рекламных инструментов обеспечивает необходимый уровень заполняемости ресторана на шестом месяце его операционной деятельности.

3. Меню ресторана и номенклатура услуг

3.1. Меню

Заведение должно соответствовать той аудитории, на которую рассчитано, и предлагать в меню позиции, входящие в число ее предпочтений. Чтобы меню стало отлаженным инструментом продаж, оно должно, в первую очередь, быть грамотно составлено.

Количество позиций блюд в меню

На среднеценовых предприятиях с кухнями полного цикла стоит ввести по 3-4 закуски из овощей, рыбы, мяса, птицы (столько же основных блюд), 6-8 салатов, 4-6 супов, 5-7 десертов. В премиальных ресторанах позиций должно быть больше на 30-50%, в ресторанах элитного спроса - меньше. Что касается напитков – здесь правил не существует. Это базовые рекомендации, число пунктов каждого из разделов меню может быть как уменьшено, так и увеличено без того, чтобы сказаться на удовлетворенности посетителей. Однако при увеличении объема меню не стоит делать его бесконечным. Во-первых, большое число разноплановых блюд нуждается в слишком больших мощностях (дополнительных человеческих ресурсах и усложненной логистике). Во-вторых, клиенты могут банально устать читать меню. Эффективность меню состоит не в том, чтобы поразить одного гостя, а в том, чтобы с прибылью обслужить множество.

Обновление меню

Для поддержания спроса необходимо обновлять меню (замена одних блюд другими). Посетители приветствуют обновление дизайна папок, особенно если вместе с дизайном будут меняться фотографии блюд или другой иллюстративный материал. За последние годы все больше успешных кафе и ресторанов стали практиковать подобный шаг: ежеквартально, вместе со сменой сезонов, в их меню меняется до 30% предложений. Каков объем блюд, нуждающихся в замене, предприятия питания решают в частном порядке, все зависит от имеющихся ресурсов, формата и потребительских предпочтений. Некоторые специалисты полагают, что гостям надо дать 2 месяца, чтобы они привыкли к предложению, и 4 – чтобы имеющееся меню исчерпало свою актуальность.

Тенденции

Тенденции, присутствующие на ресторанном рынке, таковы: только 15% посетителей демократичных кафе и ресторанов ждут от предприятия питания чего-то, что их поразит, остальные 85% - не хотят удивлений, радуя за привычную еду, но в высокопрофессиональном исполнении.

Популярностью пользуются низкокалорийные меню. Тем не менее, следует учитывать, что основными потребителями низкокалорийных блюд являются женщины, которые, по наблюдениям рестораторов, составляют не более 30 - 40% посетителей.

В последнее время все более модным среди посетителей ресторанов становится увлечение винами. Рестораторы считают, что винная карта хорошего ресторана должна содержать не менее 70 позиций. Структура затрат на алкоголь может представлять следующее: 20-25% общего количества наименований составляют дорогостоящие эксклюзивные вина и крепкие спиртные напитки, имеющиеся в ресторане в количестве одной-двух бутылок; 10-25% — недорогие вина и крепкое спиртное (отечественная водка, коньяк), а остальное – напитки среднего ценового сегмента.

Рекомендации

В меню ресторана должен быть большой ассортимент холодных и горячих закусок, разнообразные гарниры, большой выбор соусов.

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Наиболее рентабельными блюдами для ресторана являются десерты. Меню десертов должно быть разнообразным. В основном десерты готовятся непосредственно в ресторане, допускается приобретение мороженого и прочих составляющих компонентов. Отдельная тема в меню – это выпечка, которая часто служит имиджевой составляющей ресторана.

Независимо от формата заведения, в меню могут присутствовать дегустационные наборы. Например, из мясной гастрономии, маринадов, солений, десертов и т.п., имеющих в меню. Эти наборы поднимут рейтинг продаж каждый в своей категории.

Главное же правило составления меню выглядит просто: оно должно быть ориентированным на максимальную доходность ресторана, т.е. необходимо регулярно избавляться от балласта не пользующихся спросом блюд.

3.2. Ценообразование

Более 50% петербургских ресторанов относят к недорогим, со средним чеком до 1000 руб., около 40% - со средним чеком 1000-1500 рублей и 10% - к элитным гастрономическим ресторанам со средним чеком свыше 1500 рублей. В категорию самых дорогих (свыше 2400 руб. за ужин) попали «Палкинъ», «Беллини», «Старая таможня», «Дворянское гнездо» и другие.

Несмотря на многообразие научных методик ценообразования, до сих наиболее востребованным на практике остается метод ориентации на цены соседних ресторанов. Определение цены на блюдо происходит сравнительно просто. Нижняя граница определяется стоимостью продуктовой корзины, верхняя — максимальной ценой, за которую блюдо могут купить.

.....

.....

.....

.....

4. Организационная структура ресторана

График работы заведения:

- ежедневно без выходных. С 12.00 до 24.00 (прием заказов осуществляется до 23.00).

Потребность в персонале рассчитана в соответствии с необходимостью обслуживания кухонного оборудования, а также обеспечением соответствующего уровня сервиса в ресторане.

Таблица 6. Штатное расписание предприятия

Наименование	численность	оклад	ежемесячный ФОТ
Основной производственный персонал			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
ИТОГО			
Руководители и офисные работники			
.....			
.....			
.....			
ИТОГО			
ВСЕГО по предприятию			

Общая численность персонала одной смены составляет X человек.

При определении затрат на оплату труда персонала было предусмотрено следующее:

-
-
-

Обязанности основного персонала ресторана:

1.
2.
3.
4.

Для отдельных штатных единиц предусмотрен график работы 12 часов работы + сверхурочные часы по согласованию.

Организационная структура создаваемого предприятия схематично представлена ниже.

.....

Схема 1. Организационная структура предприятия

5. Технические и стоимостные характеристики реализации проекта

5.1. Дизайн и оформление ресторана

Стремление позиционировать ресторан в ценовых категориях «среднего» и «выше среднего» классов потребует от инициатора соблюдения должного качества выполняемых отделочных работ помещения, а следовательно – высоких затрат на данные работы.

Интерьер и входная группа ресторана являются его визитной карточкой. Вложения в них носят долгосрочный характер, поскольку сообщают посетителю информацию о позиционировании места и качестве всех предлагаемых в заведении услуг.

Дизайн-проект – это отражение концептуального воплощения идеи ресторана. Конечный результат – дизайн интерьера ресторана – зависит от комплектации отобранных для работы материалов, мебели и пр. В содействии с инициатором проектировщик осуществляет:

- подбор отделочных и декоративных материалов;
- подбор оборудования и электротехнических изделий;
- подбор мебели и фурнитуры;
- подбор посуды, стекла и столовых приборов и т.п.

Зачастую величина расходов на дизайн и интерьер составляет порядка 30% от общего бюджета открытия ресторана, но варьируется, в зависимости от уровня позиционирования заведения.

.....

Общие расчетные данные представлены в таблице ниже.

Таблица 7. Перечень работ и их стоимость

№	Наименование	Затраты на 1 кв.м., руб.	Площадь, кв.м.	Сумма, руб.
1	Дизайн-проект			
2			
3			
4			
	Итого			

5.2. Оснащение ресторана оборудованием

При открытии ресторана важно правильно оборудовать кухню не только качественным тепловым, холодильным и прочим оборудованием, но и надежной кухонной посудой, которая будет отвечать требованиям кухни и соответствовать уровню ресторана. А посуда, которая подается на стол клиенту, – главный пункт визитной карточки ресторана.

Кухонная утварь, используемая поварами на ресторанных кухнях, должна не только отличаться эргономичностью и современным дизайном, но и быть прочной, долговечной и функциональной. При ее выборе следует принимать во внимание множество факторов, включая используемый при изготовлении материал, толщину стенок, надежность крепежа ручек, способ обработки поверхности и т.д.

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

При выборе подходящих кастрюль и сковород следует исходить из того, что в них за короткое время придется готовить пищу для многочисленных посетителей. Поэтому конструкция посуды должна изначально предполагать ее интенсивное ежедневное использование, возможность легкой и быстрой очистки даже в самых труднодоступных местах и, конечно, соответствие санитарно-эпидемиологическим требованиям.

Формы и размеры наплитной посуды зависят от того, для приготовления каких блюд она предназначена. Особенно это актуально для сковород, при жарке на которых происходят резкие перепады температуры. Если большая глубокая сковорода с крышкой подойдет для тушения овощей, то для приготовления омлета и блинов более уместной окажется небольшая. Для приготовления пищи с минимальным количеством масла и воды выбирают наплитную посуду с толстыми стенками, массивным дном и плотно прилегающей крышкой. Ручки прикрепляются за счет сварки, заклепывания или ввинчивания. С точки зрения гигиены сварочный способ крепления более предпочтителен.

Как правило, широкодоступная цена кухонной посуды обусловлена малой толщиной металла, не слишком надежным креплением ручек, а также некачественной обработкой поверхности. Поэтому не стоит удивляться, что через какое-то время интенсивной эксплуатации ручки у кастрюль начнут отваливаться, а у сковород произойдет расслоение дна. В итоге кажущаяся экономия обернется непредвиденными убытками и, что гораздо хуже, – испорченной репутацией заведения. Как правило, производители кухонной посуды маркируют сковороды и кастрюли по диаметру дна. В их ассортименте представлены низкие, средние, высокие кастрюли и котлы емкостью от 1 до 100 л с диаметром от 16 до 36 см, мелкие и глубокие сковороды диаметром от 12 до 130 см. Сегодня производители выпускают кухонную посуду из различных материалов — алюминия, меди, чугуна и нержавеющей стали. Каждый из них имеет свои достоинства и недостатки.

При покупке профессиональной посуды получают следующие преимущества: посуда долго сохраняет первоначальный вид, т.к. не скалываются края, не трескается и не темнеет эмаль, не стирается рисунок; всегда можно докупить недостающее количество того же вида.

То же самое и с кухонным инвентарем. На кухонном производстве все должно быть профессиональным, износостойким, удобным, специально приспособленным.

Для того, чтобы правильно выбрать посуду, необходимо привлечь шеф-повара, так как форма подачи блюда – это его прерогатива, значит – ему и выбирать. Количество же лучше рассчитать с консультантом и прийти в торговую компанию с готовыми расчетами, чтобы не покупать лишнего. Заказывать посуду нужно заранее, также, как и оборудование. Как правило, на всех ресторанных кухнях обязательно присутствует минимальный набор посуды, подбираемый в зависимости от специализации заведения. В ресторанах ее количество и ассортимент находятся в прямой зависимости от разнообразия меню. Здесь для каждого вида продукта и способа его тепловой обработки используют определенную емкость.

Прогнозируемые перечни необходимого технологического оборудования, мебели и инвентаря для кухни, бара, гостевого зала и детской комнаты представлены в таблицах ниже. Источником их формирования послужили материалы открытых предложений поставщиков.

5.2.1 Технологическое оборудование

Таблица 8. Перечень технологического оборудования для оснащения ресторана

№	Наименование	Фирма-производитель	Цена единицы, руб.	Кол-во	Общая стоимость, руб.
1				
2				
3				

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
	Итого стоимость закупки				
20				
	Итого стоимость закупки и монтажа (15% от стоимости оборудования)				

5.2.2 Посуда и инвентарь

Таблица 9. Перечень посуды и инвентаря для оснащения ресторана

№	Наименование	Фирма-производитель	Цена единицы, руб.	Кол-во (комплект)	Общая стоимость, руб.
	ПОСУДА И ИНВЕНТАРЬ				
1				
2				
3				
4				
	Итого				

5.2.3 Мебель для бара

Таблица 10. Перечень мебели для обустройства бара

№	Наименование	Фирма-производитель	Цена единицы, руб.	Кол-во	Общая стоимость, руб.
	МЕБЕЛЬ ДЛЯ БАРА				
1				
2				
	Итого				

5.2.4 Мебель для гостевого зала

Таблица 11. Перечень мебели для обустройства гостевого зала

№	Наименование	Цена единицы (посадка), руб.	Кол-во	Общая стоимость, руб.
	МЕБЕЛЬ ДЛЯ ГОСТЕВОГО ЗАЛА			
1			
2			
2			

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

3			
4			
	Итого			

5.2.5 Мебель для подсобных помещений

Таблица 12. Перечень мебели для обустройства подсобных помещений

№	Наименование	Цена единицы, руб.	Кол-во	Общая стоимость, руб.
	МЕБЕЛЬ ДЛЯ ПОДСОБНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ			
1			
2			
3			
	Итого кабинет главного бухгалтера и бухгалтера-калькулятора			
4			
5			
6			
	Итого кабинет администратора и шеф-повара			
7			
8			
	Итого кабинет директора			
9			
10			
	Итого общая стоимость мебели			

5.2.6. Перечень мебели для обустройства детской комнаты

Таблица 13. Перечень мебели для обустройства детской комнаты

№	Наименование	Цена единицы, руб.	Кол-во	Общая стоимость, руб.
	МЕБЕЛЬ ДЛЯ ДЕТСКОЙ КОМНАТЫ			
1			
	Итого			

5.3. Инженерные сети

Инженерная подготовка помещения будет проведена в соответствии с проектом, отвечающим потребностям предприятия общественного питания. Как упоминалось ранее, ресторан будет размещен на территории арендуемых помещений, обеспеченных всеми сетями и коммуникациями.

Водоснабжение и канализация

Функционирование ресторана характеризуется постоянными водозатратами (мытьё посуды, обработка продуктов, хозяйственные нужды).

На объекте следует обустроить два санитарных узла – для посетителей и персонала ресторана. Кроме того, для персонала ресторана будет оборудована душевая кабина.

Ежедневная прогнозная потребность в водоснабжении и водоотведении заведения составит X м³.

Стоимость водоснабжения, согласно действующим на момент разработки бизнес-плана тарифам, составит для рассматриваемого предприятия X рублей за м³.

Стоимость водоотведения, согласно действующим на момент разработки бизнес-плана тарифам, составит для рассматриваемого предприятия X рублей за м³.

Электроэнергия

Большое количество оборудования, необходимого для функционирования ресторана, работает от электричества. Суммарная требуемая мощность энергоснабжения составляет порядка X кВт/ч. Высокие энергозатраты вызывает функционирование теплового и холодильного оборудования. Функционирование поддерживающего охладительного оборудования происходит круглосуточно.

Коэффициент использования электроэнергии для ресторана в среднем составляет не более 0,4, что говорит о неравномерности загрузки оборудования в течение дня. Тем не менее, условия оплаты электроэнергии во многих помещениях предприятий питания не предполагают учета ее фактического потребления. Таким образом, калькуляция затрат на электроэнергию выполняется из расчета ее общего номинального потребления – X кВт/ч. Настоящим проектом предполагается, что целевое (арендуемое) помещение необходимой мощностью обеспечено.

Стоимость электроэнергии, согласно действующим на момент разработки бизнес-плана тарифам, составит для рассматриваемого предприятия X рублей за 1 кВт/ч.

Система вентиляции и кондиционирования

Система вентиляции и кондиционирования – один из важнейших элементов функционирования ресторанного производства. Ввиду отсутствия предварительной подготовки многих сдаваемых в аренду помещений под нужды предприятий общественного питания, данная статья затрат будет существенной. Средний диапазон затрат на устройство системы вентиляции и кондиционирования (проектная документация, необходимые согласования, монтажные и пуско-наладочные работы, оборудование, автоматика, расходные материалы) может быть определен в 1 000 – 5 000 рублей за 1 кв.м. Настоящим проектом прогнозная величина затрат на устройство системы вентиляции и кондиционирования принята в размере X рублей.

Пожарная сигнализация

Прогнозная величина затрат на устройство пожарной сигнализации и системы пожаротушения (проектная документация, необходимые согласования, монтажные работы) принята настоящим проектом на уровне в X рублей.

Слаботочные системы

Прогнозная величина затрат на устройство (проектная документация, необходимые согласования, монтажные работы) слаботочных систем (охранная сигнализация, телефония, Интернет, кабельное телевидение) принята настоящим проектом на уровне в X рублей.

Система видеонаблюдения

Прогнозная величина затрат на устройство системы видеонаблюдения принята настоящим проектом на уровне в X рублей.

Общая величина затрат на устройство необходимых коммуникаций представлена в таблице ниже.

Таблица 14. Перечень инженерных сетей и оборудования

№	Наименование	Общая стоимость, руб.
	ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ И ОБОРУДОВАНИЕ	
1	
2	
3	
4	
5	

Итого	
-------	--

5.4. Прочие техника и оборудование

Кроме перечисленных выше систем и оборудования, при реализации проекта потребуются:

- персональные компьютеры и многофункциональное устройство;
- оборудование для общего телепросмотра;
- программное обеспечение;
- кассовые аппараты.

Персональные компьютеры и многофункциональное устройство

Проектом предусмотрено обеспечение персональными компьютерами главного бухгалтера и бухгалтера-калькулятора. Потребность в принтере, факсе, сканере и ксероксе будет обеспечена за счет одного многофункционального устройства (МФУ). Величина затрат на приобретение одного персонального компьютера (ПК) принята на уровне в X рублей; величина затрат на приобретение многофункционального устройства (МФУ) принята на уровне в X рублей.

Оборудование для общего телепросмотра

Для просмотра трансляций потребуются проектор и экран. Общая стоимость данного оборудования принята на уровне в X рублей.

Программное обеспечение

Качественное программное обеспечение и оборудование (компьютерная система учета) может быть весьма затратным. Оптимальный вариант – приобретение его у компаний, которые специализируются на разработке ПО для ресторанного бизнеса. Наиболее распространенным является программно-аппаратный комплекс R-Keerger компании «UCS».

Строгий автоматический учет и разделение прав позволяет резко сократить убытки ресторана от непорядочных действий персонала. По данным фирмы «UCS», полученным из практического опыта, при использовании автоматизированной системы учета выручка ресторана возрастает на 30-50%.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Величина затрат на приобретение комплекса R-Keerger в комплектации на 3 рабочих места составляет X рублей.

Кассовые аппараты

Проектом предусмотрена потребность предприятия в 2 кассовых аппаратах. Величина затрат на приобретение кассового аппарата принята на уровне в 12 840 рублей.

Общая величина затрат на устройство прочих систем и оборудования представлена в таблице ниже.

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Таблица 15. Перечень прочих техники и оборудования

№	Наименование	Стоимость, руб.	Единиц	Общая стоимость, руб.
	ПРОЧИЕ ТЕХНИКА И ОБОРУДОВАНИЕ			
1			
2			
3			
4			
5			
	Итого			

6. Планируемые финансовые поступления

Исходя из концепции ресторана, прогнозируются следующие направления услуг, ориентированных на различные группы посетителей:

- заказ блюд по основному меню;
- проведение корпоративных мероприятий.

Наибольшая загруженность ресторана наблюдается в вечерние часы, праздники, выходные. Средний чек с напитками здесь составляет **X рублей** днем и **X рублей** вечером.

В проекте учтены несколько факторов, влияющие на итоговый размер выручки:

- 1) Выход на проектную мощность.

.....

.....

- 2) Проходимость.

-

-

- 3) Сезонность.

По экспертным оценкам, уровень посещаемости заведений общественного питания зависит также от сезона и может быть оценено следующим образом:

Таблица 16. Определение уровня сезонности по месяцам, %

Наименование	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
коэффициент сезонности												

Принятый в проекте уровень сезонности характерен для спальных районов, в местах более оживленных, а также местах популярных туристических маршрутов уровень сезонности будет отличаться.

- 4) Уровень загрузки.

.....

.....

.....

Представленный ниже расчет поступлений определяется наиболее вероятным вариантом средней посещаемости ресторана, при условии, что расположение заведения обладает всеми названными в соответствующем разделе настоящего бизнес-плана характеристиками. Структура доходов ресторана является непостоянной и сильно зависит от характера проводимых в нем мероприятий.

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Таблица 17. Расчет выручки ресторана за расчетный период 5 лет, руб.

Наименование	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Выручка												
.....												
.....												
.....												

Наименование	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Выручка												
.....												
.....												
.....												

Наименование	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Выручка												
.....												
.....												
.....												

Наименование	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Выручка												
.....												
.....												
.....												

Наименование	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Выручка												
.....												
.....												
.....												

7. Правовое регулирование проекта

В настоящее время для открытия предприятия общественного питания необходимо:

- Зарегистрировать юридическое лицо в установленном порядке в организационно-правовой форме, предусмотренной действующим законодательством.

В качестве организационно-правовой формы ведения предпринимательской деятельности в настоящем проекте была выбрана форма общества с ограниченной ответственностью (ООО). Величина затрат на создание ООО принята на уровне в X рублей, в том числе:

- X рублей – уставный капитал;
- X рублей – прогнозная величина затрат на регистрацию юридического лица.

Примерный перечень документов, необходимых для получения разрешения на ввод предприятия питания в эксплуатацию, приведен в Приложении № 1.

Перечень нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность предприятий питания, приведен в Приложении № 2.

-
-
-
-

Поскольку в данном проекте принято, что в состав меню будут входить в том числе алкогольные напитки, соответственно, требуется оформление лицензии на розничную торговлю алкогольной продукцией. Величина затрат на оформление лицензии принята проектом на уровне в X рублей.

-
-
-
-
-

8. Финансовый план проекта

8.1. Характеристика инвестиционных ресурсов

Основным источником финансирования проекта создания ресторана выступят собственные средства инициатора.

Перечень основных групп затрат при реализации инвестиционного проекта представлен ниже.

Таблица 18. Перечень инвестиционных затрат

Наименование	всего с НДС, руб.
Оборудование, техника, инвентарь	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
Прочие инвестиции	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
ИТОГО оплата инвестиций	

8.2. Затраты текущего (основного) периода

Затраты основного (производственного) периода проекта складываются из расходов, которые несет предприятие при осуществлении операционной деятельности.

Таблица 19. Затраты основного (производственного) периода при выходе на полную мощность

Наименование	Сумма, руб.
Затраты на производство	
.....	
.....	
.....	
.....	
Общепроизводственные затраты	
.....	
.....	

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Наименование	Сумма, руб.
.....	
.....	
.....	5% от суммы общепроизводственных расходов
Общехозяйственные затраты	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	5% от суммы общехозяйственных расходов

8.3. Финансовые поступления от деятельности предприятия

Функционирование предприятия начинается через шесть месяцев после начала организационных работ. Общая структура и динамика выручки представлены в таблице и на рисунках ниже.

Таблица 20. Структура и динамика выручки предприятия

Наименование	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Итого					
.....					
.....					
.....					

.....

Рисунок 10. Структура выручки предприятия

Исходя из вышеприведенной диаграммы, наибольшую долю в общем объеме выручки

Рисунок, приведенный ниже, показывает динамику выручки ресторана за период 2014-2017 гг.

.....

Рисунок 11. Динамика выручки предприятия

8.4. Себестоимость и номенклатура затрат

В данном разделе бизнес-плана в наглядном виде представлена группировка основных статей затрат предприятия общественного питания и их взаимная структура.

Таблица 21. Структура и динамика затрат предприятия

Наименование	2014	2015	2016	2017
Итого				
Затраты на производство				
.....				
.....				

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

.....				
.....				
Общепроизводственные затраты				
Общехозяйственные затраты				

.....

Рисунок 12. Структура себестоимости и затрат

Как видно из вышеприведенной диаграммы, большую часть затрат составляют

.....

.....

В составе статьи «общепроизводственные затраты» были сгруппированы расходы по следующим направлениям:

-
-
-
-

В составе статьи «общехозяйственные затраты» были сгруппированы расходы по следующим направлениям:

-
-
-
-
-
-

8.5 Налоговое окружение

Настоящим проектом предусмотрено применение упрощенной системы налогообложения (УСН).

Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно в порядке, предусмотренном главой 26.2 НК РФ.

Применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате:

- налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 3 и 4 статьи 284 НК РФ),
- налога на имущество организаций,
- налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации, а также налога на добавленную стоимость, уплачиваемого в соответствии со статьей 174.1 НК РФ.

Иные налоги уплачиваются организациями, применяющими упрощенную систему налогообложения, в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы, определяемые в соответствии со статьей 248 НК РФ, не превысили 45 млн. рублей.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, сохраняются действующие порядок ведения кассовых операций и порядок представления статистической отчетности. Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, предусмотренных НК РФ.

Согласно статье 346.14 НК РФ, объектом налогообложения признаются:

- доходы;
- доходы, уменьшенные на величину расходов.

Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком, за исключением случая, предусмотренного пунктом 3 статьи 346.13 НК РФ. Объект налогообложения может изменяться налогоплательщиком ежегодно. Объект налогообложения может быть изменен с начала налогового периода, если налогоплательщик уведомит об этом налоговый орган до 20 декабря года, предшествующего году, в котором налогоплательщик предлагает изменить объект налогообложения. В течение налогового периода налогоплательщик не может менять объект налогообложения.

В случае реализации настоящего проекта объектом налогообложения были выбраны доходы, уменьшенные на величину расходов.

Согласно статье 346.18 НК РФ, в случае, если объектом налогообложения являются доходы организации, уменьшенные на величину расходов, налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов. При определении налоговой базы доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала налогового периода.

Налогоплательщик, который применяет в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, уплачивает минимальный налог в порядке, предусмотренном пунктом 6 статьи 346.18 НК РФ. Сумма минимального налога исчисляется за налоговый период в размере 1% от налоговой базы, которой являются доходы, определяемые в соответствии со статьей 346.15 НК РФ. Минимальный налог уплачивается в случае, если за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога.

Налогоплательщик имеет право в следующие налоговые периоды включить сумму разницы между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, исчисленной в общем порядке, в расходы при исчислении налоговой базы, в том числе увеличить сумму убытков, которые могут быть перенесены на будущее в соответствии с положениями пункта 7 статьи 346.18 НК РФ.

Налогоплательщик, использующий в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, вправе уменьшить исчисленную по итогам налогового периода налоговую базу на сумму убытка, полученного по итогам предыдущих налоговых периодов, в которых налогоплательщик применял упрощенную систему налогообложения и использовал в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов. При этом под убытком понимается превышение расходов, определяемых в соответствии со статьей 346.16 НК РФ, над доходами, определяемыми в соответствии со статьей 346.15 НК РФ. Налогоплательщик вправе осуществлять перенос убытка на будущие налоговые периоды в течение 10 лет, следующих за тем

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

налоговый периодом, в котором получен этот убыток. Налогоплательщик вправе перенести на текущий налоговый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка. Убыток, не перенесенный на следующий год, может быть перенесен целиком или частично на любой год из последующих девяти лет. Если налогоплательщик получил убытки более чем в одном налоговом периоде, перенос таких убытков на будущие налоговые периоды производится в той очередности, в которой они получены.

Согласно пункту 2 статьи 346.20 НК РФ, в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 процентов. Законами субъектов РФ могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 процентов в зависимости от категорий налогоплательщиков (так, согласно закону Санкт-Петербурга № 185-36 от 05.05.2009 «Об установлении на территории Санкт-Петербурга налоговой ставки для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения», налоговая ставка на доходы, уменьшенные на величину расходов, устанавливается в размере 10 процентов).

В данном проекте ставка налога была принята в размере 10%.

9. Финансовая оценка проекта

9.1. Финансовые результаты проекта

В настоящем разделе бизнес-плана будут осуществлены окончательный расчет и оценка финансовых результатов проекта.

Таблица 22. Бюджет прибылей и убытков проекта за расчетный период 5 лет в годовой разбивке

Наименование	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка					
.....					
.....					
.....					
Затраты					
Затраты на производство					
.....					
.....					
.....					
.....					
Общепроизводственные затраты					
.....					
.....					
.....					
.....					
Общехозяйственные затраты					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
Операционная прибыль					
.....					
.....					
Прибыль до налогообложения					
.....					
Прибыль после налогообложения					

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Таблица 23. Бюджет движения денежных средств проекта за расчетный период 5 лет в годовой разбивке

Наименование	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка					
.....					
.....					
.....					
Затраты					
Затраты на производство					
.....					
.....					
.....					
.....					
Общепроизводственные затраты					
.....					
.....					
.....					
.....					
Общехозяйственные затраты					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
Операционная прибыль					
.....					
.....					
.....					
Прибыль после налогообложения					
Инвестиционные затраты (с НДС)					
.....					
.....					
Движение средств по фин. операциям					
.....					
.....					
Итого движение денежных средств					

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

Таблица 24. Бухгалтерский баланс проекта за расчетный период 5 лет в годовой разбивке

Наименование	начальные данные	на 1 января	на 1 января	на 1 января	на 1 января	на 1 января
		2015	2016	2017	2018	2019
АКТИВ						
Внеоборотные активы						
- основные средства и кап. вложения						
- прочие внеоборотные активы						
Оборотные активы						
- денежные средства						
- прочие оборотные активы						
ПАССИВ						
Собственные средства						
- уставный и добавочный капитал						
- нераспределенная прибыль						
Заемные средства						
- основной кредит						
- прочие заемные средства						

9.2. Оценка показателей эффективности проекта

В данном разделе настоящего бизнес-плана приведены итоговые показатели финансовой эффективности реализации рассматриваемого проекта по созданию ресторана.

Таблица 25. Параметры инвестиционного проекта и основные показатели эффективности

Наименование показателя	обозначение	значение
чистая приведенная стоимость, руб.	NPV	
внутренняя норма доходности, %	IRR	
сумма основного кредита, руб.	CA	
сумма капитальных затрат с НДС, руб.	CAPEX	
простой период окупаемости, лет	PBP	
дисконтированный период окупаемости, лет	DPBP	
срок основного кредита, лет.	CT	

Описание интегральных показателей эффективности проекта

Срок окупаемости (PBP)

.....

Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)

.....

Чистая приведенная стоимость (NPV)

.....

Внутренняя норма доходности (IRR)

.....

9.3. Анализ чувствительности

В качестве наиболее критических факторов, которые могут оказать влияние на эффективность проекта организации ресторана, выбраны:

- изменение с шагом 20% от планируемой;
- изменение с шагом 20% от планируемой;
- изменение с шагом 20% от планируемой.

Таблица 26. Анализ чувствительности проекта

.....	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					
.....	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					
.....	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					
.....	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					
.....	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					

Рисунок 13. Чувствительность показателя NPV к изменению параметров

Рисунок 14. Чувствительность показателя IRR к изменению параметров

Рисунок 15. Чувствительность показателя PBP к изменению параметров

Вывод по анализу чувствительности

С точки зрения динамики показателя чистой приведенной стоимости, проект наиболее чувствителен к изменению показателя

.....

.....

.....

.....

Увеличение также ведет к

Типовой бизнес-план организации ресторана среднего ценового сегмента

В ситуации экономической нестабильности, реализация проекта может оказаться под угрозой, из-за влияния различных факторов. Проведенный факторный анализ чувствительности проекта показал, что проект обладает достаточным уровнем устойчивости к вероятным изменениям условий его реализации.

10. Заключение

В настоящем типовом бизнес-плане был описан проект по созданию ресторана среднего ценового сегмента на 100 посадочных мест. Предполагаемой зоной размещения являются микрорайоны, в которых большей частью населения являются люди 25-40 лет со средним и выше среднего уровнем дохода, чаще семейные, с детьми.

Следует отметить, что в настоящее время условия реализации подобного проекта могут быть охарактеризованы как сложные и экономически нестабильные. Тем не менее, активное развитие районов города за счет ввода в эксплуатацию большого числа крупных современных жилых комплексов, обеспеченных всей необходимой инфраструктурой, и постепенная стабилизация экономики после кризиса позволяют оценить характер спроса на оказываемые услуги как положительный и перспективный.

Показатели эффективности проекта свидетельствуют о его финансовой жизнеспособности и коммерческой состоятельности. Тем не менее, названные показатели в значительной степени определяются характеристиками местоположения заведения и его конкурентным окружением.

Таким образом, важнейшим моментом обеспечения финансовой жизнеспособности проекта являются: поиск и выбор оптимального местоположения ресторана, реализация маркетинговых мероприятий, направленных на увеличение потенциальной территории охвата, и грамотный менеджмент на всех этапах реализации проекта.

О ПКР

«ПКР» является одним из лидеров рынка профессиональных услуг и долгое время остаётся незаменимым партнёром для многих российских и зарубежных компаний. Аутсорсинговая компания «ПКР» представляет собой специализированную компанию, оказывающую профессиональные услуги в трёх основных направлениях:

- маркетинг, бизнес-планирование и привлечение финансирования;
- внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) и логистика;
- бухгалтерский, налоговый, кадровый учёт и аудит.

В основу деятельности Компании положена идея аутсорсинга: передача отдельных бизнес-процессов, функций и задач, а также их составляющих, специализированной сторонней фирме.

Компания «ПКР» аккредитована в качестве уполномоченной консалтинговой компании при Правительстве Ленинградской области.

Компания «ПКР» аккредитована при Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Правительства Санкт-Петербурга для выполнения финансово-экономической экспертизы стратегических инвестиционных проектов города.

ПКР является почетным членом Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, объединяющего в себе более 1000 предприятий малого и среднего бизнеса.

Квалификация сотрудников подтверждается дипломами российского и международного образца и профессиональными аттестатами: Master of Business Administration (MBA), кандидат экономических наук, квалификационный аттестат аудитора, диплом Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) по международным стандартам финансовой отчётности (Diploma in IFR/IFRS), диплом международного образца Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Благодаря одновременному участию во многих проектах и широкому перечню предоставляемых услуг мы способны предложить нашим клиентам самые лучшие условия сотрудничества.

Контакты

Адрес: 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д.82.

Тел.: (812) 363 4899, 8 800 700 48 99

www.prcs.ru

Рабочая группа от ПКР:

Новицкий Даниил Сергеевич, руководитель группы, аудитор, член ACCA

Тел.: 363 48 99, dn@prcs.ru

Безручко Денис Сергеевич, руководитель проектов

Тел.: 363 48 96 (доб. 105), db@prcs.ru

Хабазова Надежда Олеговна, руководитель проектов отдела маркетинговых исследований и аналитики

Тел.: 363 48 86 (доб. 112), nh@prcs.ru

Воронина Ирина Владимировна, специалист отдела корпоративных финансов

Тел.: 363 48 96 (доб. 122), iv@prcs.ru

**Перечень документов, необходимых для получения разрешения на ввод предприятия питания
в эксплуатацию**

1.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Перечень нормативных правовых актов,
регламентирующих деятельность предприятий питания**

Нормативные правовые акты Российской Федерации:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.

Основные ГОСТы, санитарные и строительные правила и нормы в сфере общественного питания:

8.
9.
10.
11.
12.
13.
14.