



# Бизнес-план кофейни

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>  
Электронная почта: [info@investanalitika.ru](mailto:info@investanalitika.ru)

**2021**



**БизнесИнвестАналитика**  
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

**ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ**

Бизнес-план кофейни содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план кофейни может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

В базовом варианте бизнес-план кофейни предлагается в формате кофейни быстрого обслуживания на 36 посадочных мест и в варианте кофе-бара.

Базовые варианты бизнес-плана кофейни приведены ниже

№ п/п	Формат кофейни	Меню	Площадь, кв.м.
1.	Кофейня быстрого обслуживания	16 товарных групп, 76 наименований	120
2.	Кофе-бар или кофе с собой	13 товарных групп, 68 наименований	12

Базовые варианты бизнес-плана кофейни можно адаптировать под любую площадь и ассортимент. Бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

В бизнес-плане кофейни содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;

- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану кофейни прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following structure:

РАСЧЕТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ			
ед. изм.	ян.22	фев.22	
	1 месяц	2 месяц	
Среднее дневное количество клиентов	чел.		
Сезонный коэффициент			
Средний чек	тыс.руб.		
Общее количество клиентов	чел.	0	0
Количество доставок	чел.	0	0

НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ			
ед. изм.	ян.22	фев.22	
	1 месяц	2 месяц	
Кофе	тыс.руб.	0	0
Кофейные напитки	тыс.руб.	0	0
Кофе во френч-прессе	тыс.руб.	0	0
Черный чай	тыс.руб.	0	0
Зеленый чай	тыс.руб.	0	0
Фруктовый чай	тыс.руб.	0	0
Травяной чай	тыс.руб.	0	0

В финансовой модели бизнес-плана кофейни можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь кофейни и число посадочных мест;
- Средний чек;
- Среднее дневное количество посетителей по каждому месяцу проекта;
- Торговую наценку по каждой ассортиментной группе меню;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на ремонтные работы;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;

- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- При работе по франчайзингу размеры франчайзинговых платежей (роялти, паушальный взнос);
- Размер текущих затрат (затраты на закупки, аренда помещения, коммунальные услуги, амортизация, вывоз мусора, расходные материалы, общехозяйственные расходы, охрана, связь, инкассация, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

Наименование	ед. изм.
Выручка от реализации	тыс.руб.
Затраты на закупку продуктов, полуфа	тыс.руб.
Зарплата с отчислениями	тыс.руб.
Арендная плата	тыс.руб.
Коммунальные услуги	тыс.руб.
Вывоз мусора	тыс.руб.
Амортизация	тыс.руб.
Затраты на рекламу	тыс.руб.
Услуги бухгалтера	тыс.руб.
Охрана	тыс.руб.
Администрирование сайта	тыс.руб.
Интернет и связь	тыс.руб.
Расходные материалы на производство	тыс.руб.
Инкассация	тыс.руб.
Эквайринг	тыс.руб.
Роялти	тыс.руб.

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется Клиентам **бесплатно**.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

Дополнительными услугами являются:

- Проведение переговоров с поставщиками оборудования под конкретный проект до момента получения коммерческих предложений;
- Доработка бизнес-плана в соответствии с требованиями заказчика;
- Привлечение финансирования проекта.

# КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА КОФЕЙНИ





## СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. АНАЛИЗ РЫНКА	7
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА	15
3.1. Маркетинговая стратегия	15
3.2. Расположение кофейни	17
3.3. Площадь и планировка помещения кофейни	17
3.4. Ценовая политика и меню кофейни	18
3.5. Рекламная политика	20
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	23
4.1. Затраты на ремонт и мебель	23
4.2. Мебель и инфраструктура	25
4.3. Технологическое оборудование	26
4.4. Компьютерная техника и программное обеспечение	33
4.5. Дополнительное оборудование	35
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	37
5.1. Календарный график проекта и инвестиционный план	37
5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	38
5.3. Разрешительная документация	40
5.4. План по персоналу	40
5.5. График работы кофейни и персонала	44
6. ПЛАН ПРОДАЖ	46
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	49
7.1. Основные допущения	49
7.2. Доходы проекта	49
7.3. Операционные расходы	50
7.4. Инвестиционные издержки	56
7.5. Источники финансирования	57
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	59
8.1. Прибыль и рентабельность	59
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости	61

8.3. Точка безубыточности	62
8.4. Финансовая состоятельность	63
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	65
Приложения	68
Приложение 1. Выручка от реализации	68
Приложение 2. Затраты на закупки продуктов, полуфабрикатов и напитков	69
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	70
Приложение 4. Расчет потребности в оборотном капитале	71
Приложение 5. Расчет начисления и выплаты налогов	72
Приложение 6. Инвестиции проекта	73
Приложение 7. График финансирования проекта	74
Приложение 8. Отчет о прибыли	75
Приложение 9. Отчет о движении денежных средств	76
Приложение 10. Расчет эффективности инвестиций	77
Приложение 11. Анализ безубыточности	78

## СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия кофейни
Таблица 2. Характеристика основных форматов кофеен в России
Таблица 3. Основные параметры позиционирования кофейни
Таблица 4. Структура нежилого помещения под кофейню
Таблица 5. Меню и стоимость блюд кофейни
Таблица 6. Системы скидок кофейни
Таблица 7. Затраты на стартовую рекламную кампанию при открытии кофейни
Таблица 8. Виды рекламы для кофейни
Таблица 9. План затрат на рекламу и продвижение кофейни, тыс. руб.
Таблица 10. Расчет затрат на ремонт помещения под кофейню
Таблица 11. Расчет затрат на мебель и инфраструктуру кофейни
Таблица 12. Перечень оборудования и расчет затрат на оборудование производственных помещений кофейни



- Таблица 13. Перечень оборудования и расчет затрат на оборудования для бара кофейни
- Таблица 14. Расчет стоимости посуды для оснащения зала кофейни
- Таблица 15. Расчет затрат на внедрение системы автоматизации и бухгалтерского учета кофейни
- Таблица 16. Затраты на дополнительное оборудование для оснащения кофейни
- Таблица 17. План-график открытия кофейни
- Таблица 18. Налоговое окружение проекта открытия кофейни
- Таблица 19. Затраты на разрешения и проектную документацию
- Таблица 20. Квалификационные требования к персоналу кофейни
- Таблица 21. Расчет затрат на обучение персонала кофейни
- Таблица 22. Штатное расписание кофейни
- Таблица 23. Среднее дневное количество посетителей, средний чек и загрузка кофейни в течение года
- Таблица 24. Структура продаж кофейни и затраты на закупку продуктов и полуфабрикатов по ассортиментным группам
- Таблица 25. Выручка от продаж кофейни по годам проекта, тыс. руб.
- Таблица 26. Расчет расхода электроэнергии на освещение помещений кофейни
- Таблица 27. Расчет расхода электроэнергии на функционирование кофейни
- Таблица 28. Расчет расхода воды на функционирование кофейни
- Таблица 29. Цены на потребляемые воду и энергию
- Таблица 30. Расчет затрат на отопление кофейни
- Таблица 31. Постоянные затраты на функционирование кофейни
- Таблица 32. Текущие затраты на функционирование кофейни по годам проекта
- Таблица 33. Структура инвестиционных затрат на открытие кофейни
- Таблица 34. Структура источников финансирования проекта открытия кофейни
- Таблица 35. Выручка, чистая прибыль и рентабельность кофейни по годам реализации проекта
- Таблица 36. Расчет точки безубыточности
- Таблица 37. Оценка рисков инвестиционного проекта открытия кофейни
- Таблица 38. Мероприятия по противодействию рискам

## СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Количество кофеен на 100 тыс. жителей в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах мира

Диаграмма 2. Результаты ответов на вопрос «Где вы обычно пьете кофе?»

Диаграмма 3. Результаты ответов на вопрос: «Как часто вы бываете в кофейнях?»

Диаграмма 4. Результат ответов на вопрос: «В какое время вы обычно посещаете кофейни?»

Диаграмма 5. Результат ответов на вопрос: «По какому принципу вы выбираете кофейни?»

Диаграмма 6. Возрастная структура клиентов кофеен

Диаграмма 7. Структура клиентов кофеен по полу

Диаграмма 8. Структура посещений кофеен: одиночные посетители, компании, семьи с детьми

Диаграмма 9. Динамика посещаемости кофейни в течение года

Диаграмма 10. Структура затрат кофейни

Диаграмма 11. График выручки кофейни

Диаграмма 12. График чистой прибыли кофейни

Диаграмма 13. Дисконтированный денежный поток проекта открытия кофейни

Диаграмма 14. График движения денежных средств проекта открытия кофейни

Диаграмма 15. Остаток денежных средств в ходе реализации проекта открытия кофейни

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

### Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является описание процесса организации деятельности кофейни и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие кофейни.

### Маркетинговая концепция

Планируемое заведение будет создано в формате кофейни быстрого обслуживания. Кофе можно будет выпить в кофейне или взять с собой. В кофейне будет постоянно играть мелодичная негромкая музыка и посетители могут находиться столько времени, сколько пожелают.

Ассортимент кофейни будет включать в себя кофе, кофейные напитки, чай, шоколад, десерты, торты, пирожные, блинчики, салаты, сэндвичи, соки – всего 16 товарных групп и 76 наименований.

Вместимость кофейни составит 36 посадочных мест. Предполагаемый режим работы кофейни с 10 до 22 часов.

Дополнительными услугами кофейни будут кофе с собой, продажа зернового и молотого кофе, листового чая, бесплатные услуги Wi-Fi, бесплатные развлекательные настольные игры, бесплатные газеты, бесплатные журналы.

Маркетинговая стратегия кофейни будет заключаться в следующих основных положениях:

- широкий ассортимент кофе и кофейных напитков;
- квалифицированное приготовление кофе и кофейных напитков специально обученными бариста;
- применение современного оборудования и качественного сырья;
- высокая узнаваемость бренда на рынке;
- приемлемые цены.

### Инвестиционные расходы и источники финансирования

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств в размере \*\*\* тыс. руб. (\*\*% от общей стоимости проекта) и привлечения заемных средств в размере \*\*\* тыс. руб. (\*\*% от общей стоимости проекта).

### Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие кофейни представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта  
открытия кофейни**

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Среднее дневное количество посетителей	чел	***
2.	Средний чек	руб.	***
3.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
4.	Число создаваемых рабочих мест	чел	***
5.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
6.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
7.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
8.	Рентабельность по чистой прибыли	%	***
9.	Месячное значение точки безубыточности	тыс. руб.	***
10.	Срок окупаемости	лет	***
11.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА)	тыс. руб.	***
12.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕБИТ)	тыс. руб.	***
13.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- открыть кофейню приносящую ежемесячно чистую прибыль в размере \*\*\* тыс. руб.;
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта;
- удовлетворить спрос на услуги кофеен в районе реализации проекта;
- обеспечить налоговые поступления в бюджеты всех уровней;
- обеспечить своевременную выплату основного долга и процентов по привлекаемым заемным средствам.

## 2. АНАЛИЗ РЫНКА

Сегмент рынка кофеен в России до 2014 года развивался бурными темпами - темпы роста рынка кофеен были наиболее высоки до экономического кризиса. Динамичный рост рынка кофеен России связан с увеличением покупательской способности россиян, изменениям покупательских предпочтений. Россияне все чаще предпочитают посещать кофейни, проводить деловые встречи, встречи с друзьями, выпивать кофе в рабочих перерывах и просто на ходу.

Но в 2014 году в связи с макроэкономическими трудностями и началом снижения доходов населения рост рынка кофеен практически остановился.

Однако, рынок кофеен быстро восстановился и продолжил рост, хотя и не докризисными темпами. Это не смотря на то, что по другим сегментам общественного питания, за исключением фаст-фуда, продолжалось снижение объемов продаж.

Основными драйверами роста рынка кофеен в России стали:

(Полный текст в демо-версию не включен)

### 3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

#### 3.1. Маркетинговая стратегия

Планируемое заведение будет создано в формате кофейни быстрого обслуживания. Кофе можно будет выпить в кофейне или взять с собой. В кофейне будет постоянно играть мелодичная негромкая музыка и посетители могут находиться столько времени, сколько пожелают.

Ассортимент кофейни будет включать в себя кофе, кофейные напитки, чай, шоколад, десерты, торты, пирожные, блинчики, салаты, сэндвичи, соки – всего 16 товарных групп и 76 наименований.

Вместимость кофейни составит 36 посадочных мест. Предполагаемый режим работы кофейни с 10 до 22 часов.

Дополнительными услугами кофейни будут кофе с собой, продажа зернового и молотого кофе, листового чая, бесплатные услуги Wi-Fi, бесплатные развлекательные настольные игры, бесплатные газеты, бесплатные журналы.

Основные параметры позиционирования кофейни приведены в таблице ниже.

Таблица 3. Основные параметры позиционирования кофейни

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1.	Местоположение	***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
2.	Количество посадочных мест	36
3.	Целевая аудитория	Население в возрасте от 16 до 59 лет с уровнем дохода от 20 тыс. руб.



№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
4.	Широта ассортимента	16 товарных групп, 76 наименований
5.	Уровень цен	Средний
6.	Дополнительные услуги	Кофе с собой Продажа зернового кофе и листового чая Бесплатный Wi-Fi Настольные игры и журналы

Маркетинговая стратегия кофейни будет заключаться в следующих основных положениях:

- широкий ассортимент кофе и кофейных напитков;
- квалифицированное приготовление кофе и кофейных напитков специально обученными бариста;
- применение современного оборудования и качественного сырья;
- высокая узнаваемость бренда на рынке;
- приемлемые цены.

В кофейне будет применено новейшее оборудование, позволяющее в полном объеме удовлетворить предпочтения клиентов. Приготовление напитков и блюд будет происходить из качественного сырья, поэтому стоит уделить особое внимание поставщикам, особенно в кофейных и чайных позициях.

(Полный текст в демо-версию не включен)

### 3.4. Ценовая политика и меню кофейни

Ценовая политика кофейни будет нацелена на людей с средним достатком. Средний чек в кофейне составит \*\*\* руб.

Меню открываемой кофейни приведено в таблице ниже.

Таблица 5. Меню и стоимость блюд кофейни

№ п/п	Группа	Количество позиций в группе, шт.	Средняя цена в группе, руб. шт.
1.	Кофе	***	***
2.	Кофейные напитки	***	***
3.	Кофе во френч-прессе	***	***
4.	***	***	***
5.	***	***	***
6.	***	***	***
7.	***	***	***
8.	***	***	***
9.	***	***	***
10.	***	***	***
11.	***	***	***
12.	***	***	***
13.	***	***	***
14.	***	***	***
15.	***	***	***

№ п/п	Группа	Количество позиций в группе, шт.	Средняя цена в группе, руб. шт.
16.	***	***	***

Таким образом, представленное меню состоит из 16 групп и 76 наименований.

(Полный текст в демо-версию не включен)

## 4.2. Мебель и инфраструктура

Основным элементом дизайна интерьера является мебель и элементы декора. Мебелью будут оборудованы: зал для клиентов, комната для персонала.

Основное внимание необходимо уделить мебели в зале для клиентов. Требования применяемые к мебели это – износостойчивость, привлекательный внешний вид, качество и фактура применяемых материалов.

Таблица 11. Расчет затрат на мебель и инфраструктуру кофейни

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
<b>Итого</b>	-	-	***

Оснащение кофейни планируется стильной и удобной мебелью. Помещение будет оформлено двумя плоскими телевизорами на стенах. В расчет затрат включено звуковое оборудование. Оно является обязательным предметом оснащения кофейни.

Таким образом, для оснащения зала кофейни мебелью необходимо \*\*\* тыс. руб.

## 4.3. Технологическое оборудование

К основному технологическому оборудованию в кофейне можно отнести оборудование для приготовления кофе, оборудование для приготовления и разогрева еды, производственную мебель и оборудование для оснащения бара.

Основное оборудование для оснащения кухни кофейни перечислено ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

#### 4.4. Компьютерная техника и программное обеспечение

Для полноценной работы кофейни, для создания четкой, отлаженной системы, увеличения прибыли, ускорения работы обслуживающего персонала и снижения расходов необходимо установить компьютерную технику и программное обеспечение.

Для решения управленческих, организационных задач и организации учета в кофейне, предусмотрено следующее оборудование (см. таблицу ниже).

**Таблица 15. Расчет затрат на внедрение системы автоматизации и бухгалтерского учета кофейни**

Категории затрат	Кол-во	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
<b>Итого</b>	-	-	***

Одной из наиболее оптимальных систем автоматизации кофейни является R-Keeper. Стоимость установки данной системы для планируемой кофейни составляет \*\*\* тыс. руб. В данном случае система используется в следующей конфигурации: в зале устанавливается кассовая станция и терминал официанта, а на кухне устанавливается лазерный принтер для печати сервис чеков (лист заказов).

После ввода и сохранения заказа на официантской станции на удаленном принтере, установленном на производстве идет печать сервис-чека, где содержится информация о заказе. После сохранения, возможно внести дополнительный заказ. Информацию о состоянии счета можно просмотреть и распечатать в виде предварительного чека в любое время. Окончательный расчет, т.е. печать фискального чека, производится на кассовой станции.

(Полный текст в демо-версию не включен)



## 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

### 5.1. Календарный график проекта и инвестиционный план

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих работ (см. таблицу ниже).

Таблица 17. План-график открытия кофейни

	Наименование мероприятия	Месяцы проекта			
		1	2	3	4
1.	***	■			
2.	***	■			
3.	***	■			
4.	***	■			
5.	***	■			
6.	***		■	■	
7.	***		■		
8.	***		■		
9.	***		■		
10.	***			■	
11.	***			■	
12.	***			■	
13.	***		■	■	
14.	***		■	■	
15.	***			■	
16.	***			■	
17.	***			■	

	Наименование мероприятия	Месяцы проекта			
		1	2	3	4
18.	***				
19.	***				
20.	***				
21.	***				
22.	***				

В соответствии календарным графиком проекта строительно-отделочные работы в помещении будут завершены в течение 2 месяцев. После окончания всех ремонтно-строительных работ осуществляется монтаж барного модуля и подключение всего кофейного оборудования.

В общем продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 3 месяца с начала реализации проекта. В течение соответствующего периода будут получены все необходимые разрешения, проведен ремонт, закуплено и смонтировано оборудование, подобраны поставщики и нанят персонал кофейни. Последний этап к открытию кофейни – рекламная подготовка.

## 5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения

(Полный текст в демо-версию не включен)

## 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### 7.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на период 48 месяцев с момента начала проекта. Информация для расчета подготовлена в разрезе по кварталам.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в российской валюте, в постоянных ценах, принимаемых на момент формирования бизнес-плана, и соответствующего налогового окружения.

### 7.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки от продаж кофе, блюд и напитков кофейни. Планируемые доходы укрупнено, в течение срока реализации проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 25. Выручка от продаж кофейни по годам проекта, тыс. руб.

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Кофе	***	***	***	***
Кофейные напитки	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
<b>Итого</b>	***	***	***	***

В течение реализации проекта планируется увеличить выручку от продаж с \*\*\* млн. руб. на первом году проекта до \*\*\* млн. руб. на четвертом году проекта.

Помесячный расчет выручки от продаж в ходе реализации проекта приведен в приложении 1.

### 7.3. Операционные расходы

Основными затратами кофейни являются затраты на закупку продуктов, сырья и напитков. После выхода на плановую выручку ежегодно на закупку продуктов, сырья и напитков будет тратиться \*\*\* млн. руб.

Помесячный расчет затрат за закупку продуктов, сырья и напитков по ассортиментным группам в течение реализации проекта приведен в приложении 2.

Расчет расхода электроэнергии на освещение помещений кофейни приведен в таблице ниже.

**Таблица 26. Расчет расхода электроэнергии на освещение помещений кофейни**

Показатель	ед. изм.	Значение
Средняя установленная мощность источников света (W) на 1 кв.м общей площади, Вт	Вт	***
Коэффициент одновременности включения		***

Показатель	ед. изм.	Значение
осветительных приборов (h)		
Число часов горения ламп (hmax), час	часов	***
Расход в сутки на 1 кв.м.	кВт/час	***
Расход в сутки на всю площадь	кВт/час	***
Расход в месяц	кВт/час	***

Таким образом, на освещение помещений кофейни ежемесячно будет расходоваться \*\*\* кВт/час электроэнергии.

Нормативы расхода электроэнергии по основным источникам потребления приведены в таблице ниже.

**Таблица 27. Расчет расхода электроэнергии на функционирование кофейни**

Источник энергопотребления	W номин, кВт/час	Число часов работы в сутки	W факт в сутки, кВт/час	W факт в месяц, кВт/час
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
<b>Итого</b>	***			***

Как видно из таблицы выше, всего на функционирование кофейни ежемесячно будет расходоваться \*\*\* кВт/час электроэнергии в весенне-летний сезон и \*\*\* кВт/час в осенне-зимний сезон (без кондиционеров).

Для расчета бизнес-плана взяты нормативы расхода воды из расчета \*\*\* литров в день на 1 единицу персонала кофейни и \*\*\* литров в день на одного посетителя кофейни (уборка, мойка и т.д.).

**Таблица 28. Расчет расхода воды на функционирование кофейни**

Источник водопотребления	Норматив расхода, куб.м/чел	Количество, чел.	Расход воды в сутки, куб.м	Расход воды, куб.м в месяц
Расход воды на нужды персонала кофейни	***	***	***	***
Расход воды на 1 посетителя кофейни (уборка, мойка и т.д.)	***	***	***	***
<b>Итого</b>				***

Как видно из таблицы, всего на функционирование кофейни ежемесячно будет расходоваться \*\*\* куб.м воды.

Цены на ресурсы приведены в таблице ниже.

**Таблица 29. Цены на потребляемые воду и энергию**

Ресурс	Ед. изм.	Цена, тыс. руб.
Электроэнергия	кВт	***
Вода и водоотведение	Куб.м.	***

Расчет затрат на отопление кофейни приведен в таблице ниже.

**Таблица 30. Расчет затрат на отопление кофейни**

Показатель	Значение
Стоимость отопления 1 кв.м. в месяц, тыс.руб.	***
Отапливаемая площадь, кв.м.	***
Затраты на отопление в месяц, тыс.руб.	***



Как видно из таблицы, на отопление в осенне-зимний сезон ежемесячно будет тратиться \*\*\* тыс. руб.

После открытия кофейни ежегодные затраты на коммунальные услуги составят \*\*\* тыс. руб. Поквартальный расчет затрат на коммунальные услуги в ходе реализации проекта приведен в приложении 4.

Также, в результате работы кофейни возникнут затраты на аренду помещений кофейни, затраты на \*\*\*, затраты на \*\*\*, затраты на \*\*\*, затраты на \*\*\* и другие расходы.

Постоянные затраты на функционирование кофейни приведены в таблице ниже.

**Таблица 31. Постоянные затраты на функционирование кофейни**

СТАТЬЯ ЗАТРАТ	Ед. изм.	Ежемесячный расход	Цена ед., тыс. руб.	Ежемесячные затраты, тыс. руб.
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
<b>Итого</b>				***

Таким образом, постоянные затраты кофейни составят \*\*\* тыс. руб. в месяц.

В кофейне будет работать \*\*\* человек и ежемесячный фонд заработной платы с отчислениями составит \*\*\* тыс. руб. Более подробно ежемесячные затраты на заработную плату представлены в приложении 3.

Кроме рассчитанных выше затрат, в себестоимость функционирования кофейни были заложены следующие виды затрат:

- затраты на \*\*\* (1% от выручки от реализации),
- затраты на \*\*\* (1% от выручки от реализации),
- затраты на доставку \*\*\* руб. на 1 заказ.

В плане текущих затрат в себестоимость функционирования предприятия были заложены расходы на амортизацию:

- Здания и сооружения - амортизация линейная, для срока использования \*\*\* лет.
- Оборудование - амортизация линейная, для срока использования \*\*\* лет.

Постановку оборудования и помещений на баланс предприятия планируется осуществить с 4 месяца проекта. Ежегодная величина амортизационных отчислений в течение всего срока реализации проекта составит \*\*\* тыс. руб.

Годовые затраты на функционирование кофейни приведены в таблице ниже.

**Таблица 32. Текущие затраты на функционирование кофейни по годам проекта**

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Затраты на закупки продуктов и полуфабрикатов	***	***	***	***
Зарплата с отчислениями	***	***	***	***
Арендная плата	***	***	***	***
Коммунальные услуги	***	***	***	***
Вывоз мусора	***	***	***	***
Амортизация	***	***	***	***
Затраты на рекламу	***	***	***	***
Услуги бухгалтера	***	***	***	***
Охрана	***	***	***	***
Администрирование сайта и социальных сетей	***	***	***	***
Интернет и связь	***	***	***	***
Расходные материалы на производство и торговый зал	***	***	***	***
Инкассация	***	***	***	***
Эквайринг	***	***	***	***

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Прочие расходы	***	***	***	***
Проценты по кредитам	***	***	***	***
<b>Итого затраты</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>

Структура годовых затрат кофейни представлена на диаграмме ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

## 7.4. Инвестиционные издержки

Инвестиции проекта складываются из затрат на технологическое оборудование, оборудование для бара, мебель и инфраструктуру, затрат на внедрение системы автоматизации и бухгалтерского учета, затрат на дополнительное оборудование, затрат на ремонт помещения кофейни, затрат на разработку фирменного стиля, затрат на рекламную подготовку открытия кофейни, затрат на разрешительную и проектную документацию, затрат на оборотный капитал и поддержание ликвидности проекта.

Помимо инвестиций в постоянные активы организации необходимо поддерживать запас оборотных средств (пропорционально изменению объема продаж) обеспечивающий бесперебойную работу кофейни.

Потребность в оборотном капитале определена с учетом планируемых периодов оборота основных составляющих текущих активов и текущих пассивов. В частности срок поставки продуктов, полуфабрикатов и напитков составляет \*\*\* дней. Помесячный расчет оборотного капитала компании на период реализации проекта приведен в приложении 5.

Расчет полных инвестиционных затрат по проекту приведен в таблице ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

## 8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

### 8.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 6) отражает операционную деятельность по проекту в определенные месяцы. График выручки приведен на диаграмме ниже.



Диаграмма 11. График выручки кофейни

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность кофейни. Так из приложения 6 и диаграммы 12 видно, что кофейня получает прибыль в течение года неравномерно вследствие воздействия фактора сезонности.

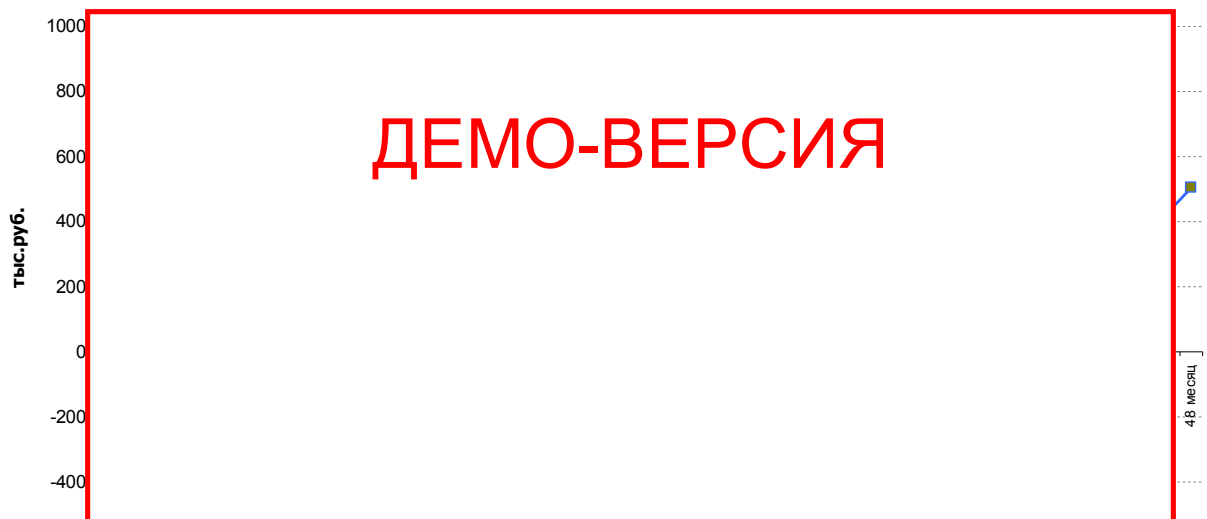


Диаграмма 12. График чистой прибыли кофейни

Вследствие реализации проекта кофейня начнет получать прибыль на \*\*\* месяце реализации проекта. Особенностью работы кофейни является низкая прибыль в январе.

Анализ финансовых показателей в ходе реализации проекта по годам приведен в таблице ниже.

**Таблица 35. Выручка, чистая прибыль и рентабельность кофейни по годам реализации проекта**

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***
Налог на прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	***	***	***	***
Рентабельность, %	***	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц, тыс. руб.	***	***	***	***
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, на четвертом году проекта чистая прибыль кофейни составит \*\*\* тыс. руб. в год или в среднем \*\*\* тыс. руб. в месяц. Рентабельность по выручке составит \*\*\*% за год.

**(Полный текст в демо-версию не включен)**



## О КОМПАНИИ

**БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты Европейского общества исследователей рынка и общественного мнения ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Украины, Казахстана, Германии, Словакии, Молдовы и Азербайджана.