



Бизнес-план ресторана

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>

Электронная почта: info@investanalitika.ru

2024



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план ресторана 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 ресторана 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.

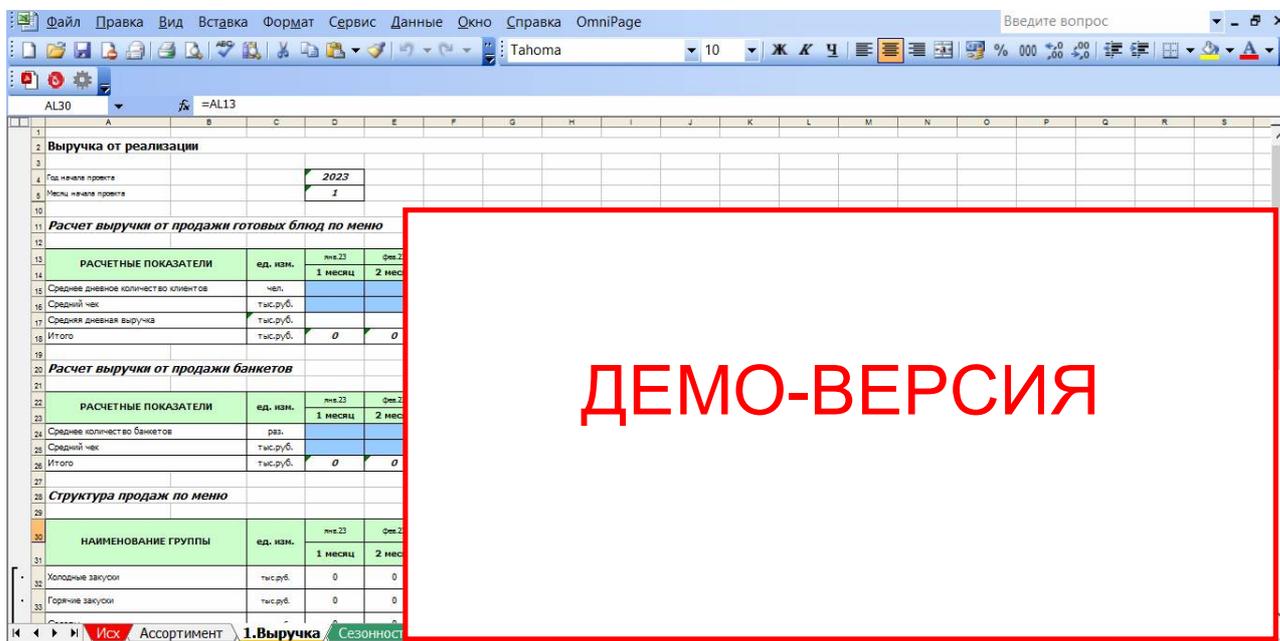
В базовом варианте бизнес-план предлагается в формате классического ресторана на 82 посадочных места с VIP-залом на 14 мест. В то же время, бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона. Бизнес-план может быть адаптирован под необходимый формат, меню, площадь и необходимое число посадочных мест.

В бизнес-плане ресторана 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 ресторана 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.



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

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь ресторана 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.

The screenshot shows a Microsoft Excel spreadsheet titled "ФМ кафе 20.xls". The spreadsheet is titled "Отчет о прибыли" and includes a table with columns for "Наименование", "ед. изм.", and "1 год". The table lists various expenses such as "Выручка от реализации", "Затраты на закупку продуктов", "Зарплата с отчислениями", "Арендная плата", "Коммунальные услуги", "Вывоз мусора", "Амортизация", "Затраты на рекламу", "Услуги бухгалтера", "Охрана", "Администрирование сайта", "Интернет и связь", "Расходные материалы на производство", "Инкассация", "Эквайринг", and "Роялти". A large red box with the text "ДЕМО-ВЕРСИЯ" is overlaid on the spreadsheet content.

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 РЕСТОРАНА



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. АНАЛИЗ РЫНКА	8
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА	17
3.1. Позиционирование	17
3.2. Площадь и планировка помещений	18
3.3. Меню и ценовая политика	19
3.4. Система обслуживания	26
3.5. Рекламная политика	28
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	31
4.1. Ремонт и отделка помещений	31
4.2. Мебель и инфраструктура	33
4.3. Технологическое оборудование	34
4.4. Компьютерная техника и программное обеспечение	37
4.5. Дополнительное оборудование	39
4.6. Требования к приему и хранению пищевых продуктов	40
4.7. Требования к кулинарной обработке пищевых продуктов	43
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	45
5.1. Календарный график проекта и инвестиционный план	45
5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	46
5.3. Разрешительная документация для открытия ресторана	48
5.4. План по персоналу	54
5.5. График работы ресторана и персонала	59
6. ПЛАН ПРОДАЖ	60
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	63
7.1. Основные допущения	63
7.2. Доходы проекта	63
7.3. Операционные расходы	64
7.4. Инвестиционные издержки	67
7.5. Источники финансирования	68
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	70

8.1. Прибыль и рентабельность	70
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости	71
8.3. Точка безубыточности	73
8.4. Финансовая состоятельность	74
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	76
Приложения	79
Приложение 1. Выручка от реализации	79
Приложение 2. Затраты на закупки продуктов, полуфабрикатов и напитков	80
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	81
Приложение 4. Расчет потребности в оборотном капитале	82
Приложение 5. Расчет начисления и выплаты налогов	83
Приложение 6. Инвестиции проекта	84
Приложение 7. График финансирования проекта	85
Приложение 8. Отчет о прибыли	86
Приложение 9. Отчет о движении денежных средств	87
Приложение 10. Расчет эффективности инвестиций	88
Приложение 11. Анализ безубыточности	89

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия ресторана
Таблица 2. Основные параметры позиционирования ресторана
Таблица 3. Структура помещения под ресторан
Таблица 4. Меню ресторана
Таблица 5. Правила подачи и обслуживания посетителей официантами
Таблица 6. Затраты на рекламную подготовку открытия ресторана
Таблица 7. Затраты на рекламу по годам проекта, тыс. руб.
Таблица 8. Структура коммерческих затрат на маркетинг и продвижение
Таблица 9. Расчет затрат на ремонт помещения под ресторан
Таблица 10. Расчет расходов на мебель и оборудования для залов обслуживания
Таблица 11. Расчет затрат на оборудование для кухни
Таблица 12. Расчет затрат на оборудование для бара

Таблица 13. Расчет затрат на компьютерное обеспечение и автоматизацию ресторана

Таблица 14. Затраты на дополнительное оборудование для оснащения ресторана

Таблица 15. План-график открытия ресторана

Таблица 16. Налоговое окружение проекта

Таблица 17. Перечень документов для получения заключения СЭС

Таблица 18. Перечень документов для получения заключения УГПС для открытия ресторана

Таблица 19. Перечень документов необходимых для получения лицензии на розничную продажу алкоголя

Таблица 20. Затраты на разрешения и проектную документацию

Таблица 21. Квалификационные требования к персоналу ресторана

Таблица 22. Штатное расписание

Таблица 23. Среднее дневное количество посетителей, средний чек и загрузка ресторана в течение года

Таблица 24. Структура продаж ресторана и торговая наценка по товарным группам

Таблица 25. Загрузка ресторана по банкетному направлению в течение года

Таблица 26. Выручка от продаж ресторана по годам, тыс. руб.

Таблица 27. Ежемесячные постоянные затраты на функционирование ресторана

Таблица 28. Текущие затраты по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 29. Структура инвестиционных затрат на открытие ресторана

Таблица 30. Структура источников финансирования инвестиционного проекта открытия ресторана

Таблица 31. Выручка, чистая прибыль и рентабельность ресторана по годам реализации проекта

Таблица 32. Расчет точки безубыточности ресторана

Таблица 33. Оценка рисков инвестиционного проекта открытия ресторана

Таблица 34. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Результаты ответов на вопрос: «Как Вы чаще всего обедаете?»

Диаграмма 2. Наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на выбор предприятия общественного питания

Диаграмма 3. Динамика посещаемости ресторана в течение года

Диаграмма 4. Структура затрат ресторана

Диаграмма 5. График выручки

Диаграмма 6. График чистой прибыли

Диаграмма 7. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 8. График движения денежных средств, тыс. руб.

Диаграмма 9. Остаток денежных средств на счете в ходе реализации проекта, тыс. руб.

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Сегменты российского рынка общественного питания

Рисунок 2. Уровень использования услуг общественного питания в России

Рисунок 3. Организационная структура управления ресторана

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является составление поэтапного плана открытия ресторана и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие ресторана. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Планируемый объект общественного питания будет создан в формате классического ресторана - обслуживать посетителей будут официанты, стандартная кухня, 82 посадочных места.

Уровень сервиса официантов на высоком уровне. Качество кухни и закупаемого сырья – на высоком уровне.

Дополнительными услугами ресторана будут проведение банкетов и торжественных мероприятий, доставка по меню, отдельный VIP-зал на 14 человек, вечерняя программа с живой музыкой или диджеем, летняя веранда.

Маркетинговая стратегия ресторана будет заключаться в следующих основных положениях:

- Только самые свежие и качественные ингредиенты оказываются на кухне, чтобы обеспечить еду идеальный вкус и цвет;
- Команда высокопрофессиональных поваров создает авторские блюда, не забывая о классике;
- Ресторан предлагает гостям обслуживание высокого уровня;
- Учет специфики целевой аудитории, нацеленность на постоянного клиента.

Инвестиционные расходы

Для осуществления проекта требуется произвести затраты по следующим направлениям:

- технологическое оборудование для оснащения производственного помещения;
- оборудование для оснащения бара;
- мебель и оборудование для оснащения залов для посетителей;
- внедрение системы автоматизации и бухучета;
- дополнительное оборудование;
- ремонт помещения;
- проектная документация, лицензии и разрешения;
- оборотный капитал;
- поддержание ликвидности проекта;
- стартовая рекламная кампания.

Таким образом, общая стоимость проекта составляет *** тыс. руб.

Источники финансирования

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

Срок реализации проекта

Горизонт планирования проекта составляет *** месяцев.
Длительность инвестиционной фазы проекта – *** месяца.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие ресторана представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия ресторана

№ п/п	Показатель	Ед.изм	Значение
1.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
2.	Общая площадь	кв.м.	***
3.	Количество посадочных мест	чел.	***
4.	Средний чек	руб.	***
5.	Фудкост	%	***
6.	Количество персонала	чел.	***
7.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
8.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
9.	Рентабельность по выручке	%	***
10.	Месячное значение точки безубыточности	тыс. руб.	***
11.	Ставка сравнения (дисконтирования)	%	***
12.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***
13.	Внутренняя норма доходности IRR	%	***

№ п/п	Показатель	Ед.изм	Значение
14.	Дисконтированный срок окупаемости	лет	***
15.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА)	тыс. руб.	***
16.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕБИТ)	тыс. руб.	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- создать ресторан приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежегодно.
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта.
- удовлетворить спрос на услуги общественного питания в районе реализации проекта.

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Позиционирование

Планируемый объект общественного питания будет создан в формате классического ресторана - обслуживать посетителей будут официанты, стандартная кухня, 82 посадочных места.

Уровень сервиса официантов на высоком уровне. Качество кухни и закупаемого сырья – на высоком уровне.

Дополнительными услугами ресторана будут проведение банкетов и торжественных мероприятий, доставка по меню, отдельный VIP-зал на 14 человек, вечерняя программа с живой музыкой или диджеем, летняя веранда.

Основные параметры позиционирования планируемого ресторана приведены в таблице ниже.

Таблица 2. Основные параметры позиционирования ресторана

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1.	Местоположение	***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
2.	Целевая аудитория	Граждане с высоким уровнем дохода (от *** тыс. рублей)
3.	Широта меню	*** товарных групп, *** наименований
4.	Уровень цен	Высокий
5.	Уровень сервиса	Высокий
6.	Качество кухни и сырья	Высокий

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
6.	Дополнительные услуги	Проведение торжественных мероприятий и банкетов, корпоративов, доставка, летняя веранда

Маркетинговая стратегия ресторана будет заключаться в следующих основных положениях:

- Только самые свежие и качественные ингредиенты оказываются на кухне, чтобы обеспечить еду идеальный вкус и цвет;
- Команда высокопрофессиональных поваров создает авторские блюда, не забывая о классике;
- Ресторан предлагает гостям обслуживание высокого уровня;
- Учет специфики целевой аудитории, нацеленность на постоянного клиента.

Общую концепцию ресторана можно охарактеризовать как уютное заведение, которое подойдет для делового обеда, встречи с друзьями, семейного ужина или торжественного мероприятия.

(Полный текст в демо-версию не включен)

3.3. Меню и ценовая политика

Ценовая политика ресторана будет ориентирована на высокий ценовой сегмент, но с учетом целевой аудитории. Примерное меню представлено в таблице ниже.

Таблица 4. Меню ресторана

№ п/п	Наименование	Выход, грамм	Количество позиций в группе, шт.	Средняя цена в группе, руб. ед.
1	Холодные закуски		12	430
1	Палитра сыров	300	1	
2	Мясное плато	200/50	1	
3	Брускетта с ростбифом	190	1	
4	Малосо́лы собственного производства	500	1	
**	*****	***	***	****
**	*****	***	***	****

(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 15. План-график открытия ресторана

№	Этапы	Месяцы проекта				
		1	2	3	4	5
1.	***	■				
2.	***	■				
3.	***	■	■			
4.	***	■	■			
5.	***	■	■			
6.	***		■	■	■	
7.	***			■		
8.	***			■		
9.	***			■		
10.	***				■	
11.	***				■	
12.	***				■	
13.	***				■	
14.	***				■	
15.	***				■	
16.	***				■	
17.	***				■	

№	Этапы	Месяцы проекта				
		1	2	3	4	5
18.	***					
19.	***					
20.	***					
21.	***					
22.	***					

Как видно из таблицы, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 4 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 ресторана. Последний этап к открытию ресторана – рекламная подготовка.

5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения

(Полный текст в демо-версию не включен)

6. ПЛАН ПРОДАЖ

В связи с тем, что освоение инвестиций планируется закончить на четвертом месяце проекта, продажи в открываемом ресторане начнутся с пятого месяца проекта. После открытия ресторана в среднем планируется обслуживать *** человек в день с величиной среднего чека в *** рублей.

Показатели загруженности ресторана после выхода на плановую загрузку по месяцам проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 23. Среднее дневное количество посетителей, средний чек и загрузка ресторана в течение года

Месяц	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Среднее дневное количество посетителей, чел.	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Средний чек, тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Средняя дневная выручка, тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Итого, месячная выручка, тыс. руб.	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

За показатель максимальной загрузки ресторана был взят показатель продаж ***.

Как видно из диаграммы ниже, сезонность оказывает непосредственное влияние на объем выручки ресторана в зависимости от времени года - максимальная разница выручки ресторана приходится на

(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.

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 блюд и напитков. Планируемые доходы укрупнено, в течение всего срока реализации проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 26. Выручка от продаж ресторана по годам, тыс. руб.

Товарные группы	1 год	2 год	3 год	4 год
Холодные закуски	***	***	***	***
Горячие закуски	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***

Товарные группы	1 год	2 год	3 год	4 год
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
Пиво	***	***	***	***
Крепкий алкоголь	***	***	***	***
Банкеты	***	***	***	***
Итого	***	***	***	***

Таким образом, ресторан будет ежегодно приносить *** млн. рублей выручки от продаж. Помесячный расчет выручки проекта приведен в приложении 1.

7.3. Операционные расходы

Основными затратами ресторана будут затраты на закупку продуктов и напитков. Ежегодно на закупки будет расходоваться *** тыс. руб.

Расчет затрат на продукты, напитки и полуфабрикаты на весь срок реализации проекта представлен в приложении 2.

Также ресторан будет нести расходы на оплату электроэнергии, амортизацию, услуги бухгалтера, расходные материалы для кухни и производства.

Расчет постоянных затрат на функционирование ресторана приведен в таблице ниже.

Таблица 27. Ежемесячные постоянные затраты на функционирование ресторана

СТАТЬЯ РАСХОДОВ	Ед. изм.	Ежемесячный расход	Цена ед.	Ежемесячные затраты
			тыс.руб.	тыс.руб.
Аренда помещения	кв.м.	***	***	***
Электроэнергия	кВт/час	***	***	***
Горячее водоснабжение	куб.м.	***	***	***

СТАТЬЯ РАСХОДОВ	Ед. изм.	Ежемесячный расход	Цена ед.	Ежемесячные затраты
			тыс.руб.	тыс.руб.
***	куб.м.	***	***	***
***	куб.м.	***	***	***
***		***	***	***
***		***	***	***
***		***	***	***
***		***	***	***
***		***	***	***
***		***	***	***
***		***	***	***
***		***	***	***
Итого		***	***	***

Расчет текущих затрат по годам проекта представлен в таблице ниже.

Таблица 28. Текущие затраты по годам проекта, тыс. руб.

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Затраты на закупки продуктов и напитков	***	***	***	***
Зарплата с отчислениями	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
Итого текущие затраты	***	***	***	***

Структура затрат представлена диаграммой ниже.

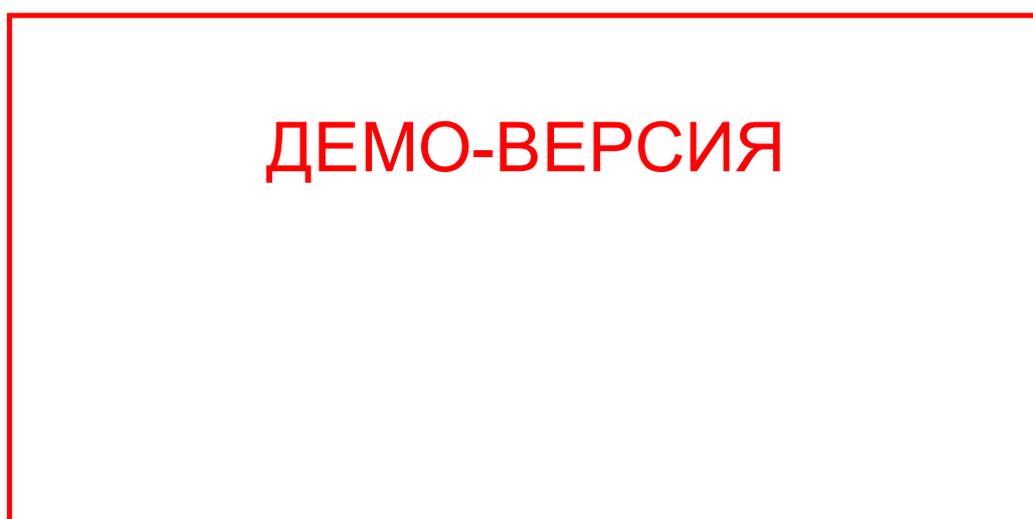


Диаграмма 4. Структура затрат ресторана

Самая большая статья – затраты на заработную плату с отчислениями – **%. Довольно существенны затраты на продуктов и напитков **% от общего объема затрат.

Как уже говорилось ранее, в ресторане будет использоваться система налогообложения УСН. Выплаты налогов в ходе реализации проекта представлены в приложении 5. Прибыль и затраты в ходе реализации проекта представлены в приложении 8.

7.4. Инвестиционные издержки

Инвестиции проекта складываются из затрат на технологическое оборудование и инвентарь для оснащения производственного помещения, мебель и оборудование для залов для посетителей, оборудование для оснащения бара, затраты на систему автоматизации и бухгалтерского учета, затраты на ремонт помещения, затрат на разрешительную 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 ресторана.

Потребность в оборотном капитале определена с учетом планируемых периодов оборота основных составляющих текущих активов и текущих пассивов. В частности:

- Запасы продуктов, полуфабрикатов и напитков составляют 7 дней.

Помесячный расчет суммы оборотного капитала в ходе реализации проекта приведен в приложении 4.

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 8) отражает операционную деятельность по проекту в определенные месяцы. График выручки приведен на диаграмме ниже.



Диаграмма 5. График выручки

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность ресторана. Так из приложения 8 и диаграммы ниже видно, что вследствие реализации проекта, ресторан начнет получать прибыль на *** месяце реализации проекта.

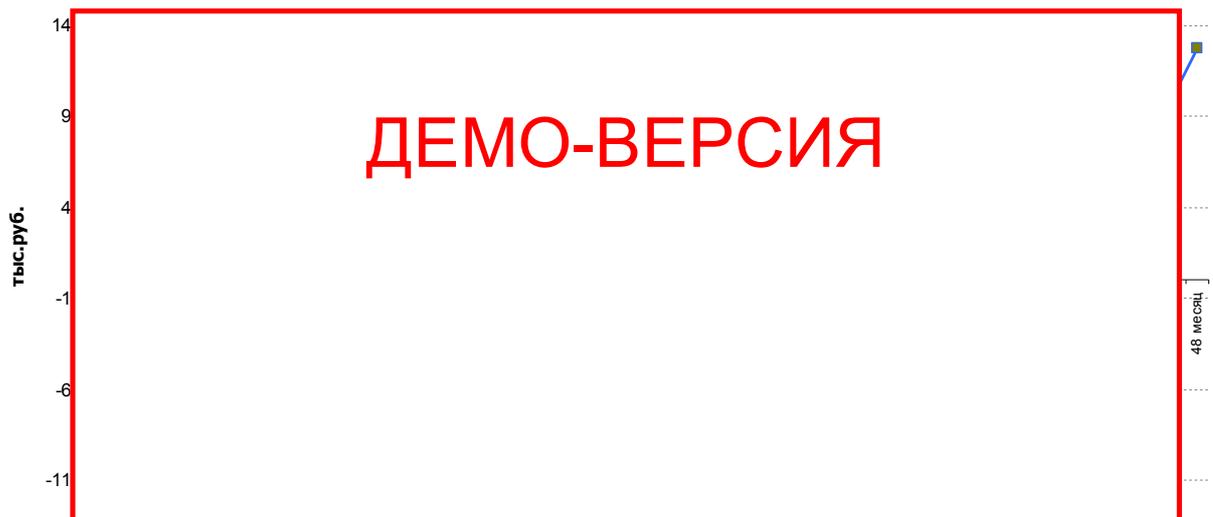


Диаграмма 6. График чистой прибыли

Как видно из диаграммы, особенностью работы ресторана является ***** в январе и ***** каждого года.

Основные показатели проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 31. Выручка, чистая прибыль и рентабельность ресторана по годам реализации проекта

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год
Выручка	***	***	***	***
Текущие затраты	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения	***	***	***	***
Налог на финансовый результат	***	***	***	***
Чистая прибыль	***	***	***	***
Рентабельность по чистой прибыли	***	***	***	***
Фудкост	***	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц	***	***	***	***
Маржинальная прибыль	***	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕВITDA)	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕВIT)	***	***	***	***

Таким образом, чистая прибыль ресторана на четвертый год проекта составит *** тыс. рублей в год или *** тыс. рублей в месяц в среднем. Рентабельность по выручке составит ***% в среднем 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 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, медицина, 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, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Германии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.