

Негосударственное (частное) образовательное учреждение  
высшего образования  
**«ТОМСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА»**

Гуманитарный факультет

Кафедра \_\_\_\_\_

## **КУРСОВОЙ ПРОЕКТ**

по дисциплине «Управление персоналом»

на тему «Понятие бизнес-планирования. Основное назначение бизнес-  
планов»

**ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ**  
**+7 (499) 403-1034**  
**1006272@MAIL.RU**

Томск 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА.....	5
1.1. Основные понятия и цель разработки бизнес-плана .....	5
1.2. Основные виды и структура бизнес-планирования.....	7
1.3. Особенности бизнес-плана как основа предпринимательской деятельности .....	12
2. БИЗНЕС-ПЛАН КАФЕ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ «HEALTHY EATING»....	15
2.1. Резюме проекта и описание отрасли .....	15
2.2. Описание предприятия.....	18
2.3. Маркетинговый план.....	19
3. ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА КАФЕ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ «HEALTHY EATING» И РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	26
3.1. Производственный план .....	26
3.2. Организационный план.....	32
3.3. Финансовый план .....	39
3.4. Оценка рисков и их страхование .....	42
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	48
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	50
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	52

## ВВЕДЕНИЕ

В планировании нуждается любое предприятие, любое производство, экономика в целом. Спланировать бизнес – значит, оценить возможности, необходимость и объемы выпуска конкурентоспособной продукции, определить емкость рынка и его конкретного сегмента, оценить спрос на продукцию, выпускаемую фирмой, результативность ее работы на рынке.

Быстрое развитие технологий, усложнение и многообразие предлагаемых продукции и услуг, сокращение их жизненного цикла, появление большого количества конкурентоспособных компаний, повышение требовательности потребителей, увеличение объема и скорости получения информации, новых знаний – все эти и другие изменения в мире вынуждают хозяйствующие субъекты искать методы для лучшей адаптации к новым условиям.

К этому следует добавить неопределенность, непредсказуемость и нестабильность внешней среды. Поэтому в настоящее время управление организацией принимает все более предпринимательский характер. Это проявляется в том, что в управлении возрастает роль предвидения, стратегического представления. Стимулирование направлено на поощрение инициативы, предприимчивости, новаторства.

Главная цель бизнес-плана – это доказать частному инвестору, что изложенная в нем бизнес-идея новейшая, она перспективна и прибыльна. Для банков главное понять, что бизнес-план доходчиво и грамотно объясняет им откуда предприятие будет вовремя и в полном объеме погашать кредит. Для самого же предприятия бизнес-план – это с профессиональной точки зрения понять о перспективности будущего бизнеса и оценить объем инвестиций.

Цель курсовой работы – разработать бизнес-план открытия кафе здорового питания «Healthy Eating».

Для раскрытия темы курсовой работы были поставлены и решены следующие задачи:

1. Рассмотреть сущность и цель разработки бизнес-плана предприятия

питания;

2. Разработать бизнес-план.

Предметом исследования является процесс построения бизнес-плана.

Объект исследования – кафе здорового питания «Healthy Eating».

В качестве источников для проведения исследования использовались работы отечественных авторов в области инвестиционного и финансового менеджмента. В ходе написания курсовой работы была использована учебная литература таких авторов как М. Армстронг, В. А. Баринов, Т. С. Бронникова, А. Т. Бухорбаева и др.

Теоретическую значимость исследования представляет обобщение собранной информации по инвестиционному и проектному управлению в компании ресторанной индустрии и рассмотрение значения построения денежных потоков разработанного инвестиционного проекта в определении эффективности инвестиционного проекта.

Практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования и разработанные рекомендации могут быть использованы в разработанном инвестиционном проекте и других предприятиях ресторанного бизнеса.

# 1. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА

## 1.1. Основные понятия и цель разработки бизнес-плана

Появление системы бизнес-планирования в РФ произошло в период 90-х годов. На современном этапе осуществление бизнес-планирования осуществляется по собственной разработанной предприятием методике. При этом компанией разрабатывается перечень различных вопросов, необходимые для раскрытия в документе плана. Основная роль бизнес-планирования сегодня существенно возрастает. Предприятие не в состоянии добиться поставленных задач, не имея при этом четко составленного бизнес-плана. Стоит отметить, что бизнес-план необходим компании, чтобы получить от инвесторов необходимый размер финансирования [7, с. 87]. В документе, представляющем бизнес-план, приводится основное описание хода функционирования компании, а также методы достижения поставленных перед предприятием задач.

Верно составленный документ бизнес-планирования становится так называемым помощником компании в расширении рынка сбыта, завоевания основных позиций на рынке [9, с. 43].

Важнейшей целью при разработке бизнес-плана компании является также планирование финансово-хозяйственной деятельности как на ближайшие, так и более отдаленные временные периоды.

Основными целями при составлении бизнес-плана выступают следующие:

1) социальные цели – преодоление дефицита товаров и услуг, улучшение психологического климата, оздоровление экологической обстановки, создание как духовных, так и культурных ценностей, развитие НТП, рост количества деловых контактов и связей;

2) повышение статуса предпринимателя – укрепление экономического потенциала предпринимателя (включая финансовый потенциал, производственный потенциал, технологический потенциал, образовательный, а также духовный потенциал);

3) иные, специальные задачи – развитие контактов, зарубежные поездки, вхождение в различного рода ассоциации и др. [11, с. 43].

Современный бизнес-план направлен на анализ внутренней среды компании, а также внешней среды. Проведение оценки текущего состояния компании выступает основным предпосылкой для осуществления эффективного планирования. Цель оценки внутренней среды – получить и обобщить необходимую информацию о состоянии компании, а также о соответствии компании основным требованиям.



Рисунок 1 - Контуры бизнес-плана [14, с. 23]

Внешние цели – это обоснование потребности компании в привлечении средств и инвестиций; демонстрация заинтересованным лицам потенциала бизнеса; презентация проекта; привлечение внимания со стороны инвесторов и банка к проекту, убеждение инвесторов в эффективности проекта и в высоком уровне квалификации менеджмента предприятия.

Внутренние цели – это планирование бизнеса или проведение обучения персонала, для понимания руководящими работниками текущей ситуации, в которой находится компания, и уровня конкуренции [9, с. 95].

Следовательно, в наибольшей степени бизнес-план используется при оценке рыночной ситуации, как вне фирмы, так и внутри нее при поиске инвесторов. Он может помочь крупным предпринимателям расширить дело с помощью покупки акций другой фирмы или организации новой производственной структуры, а также служит основой для формирования общегосударственной стратегии планирования.

## 1.2. Основные виды и структура бизнес-планирования

В общем виде комплекс бизнес-планирования представляет собой основной процесс разработки системы мероприятий, которые обеспечивают переход объекта планирования из одного качественного состояния в другое, наиболее высокоразвитое, эффективное и совершенное. Планирование предпринимательской деятельности означает обоснование мероприятий, обеспечивающих поддержание и усиление конкурентных преимуществ объекта планирования [13, с. 47]. Система бизнес-планирования – это логически упорядоченный процесс сбора и обработки необходимой информации, которая необходима для обоснования всех управленческих и стратегических решений компании по развитию предпринимательской, финансово-хозяйственной деятельности с целью получения в дальнейшем стабильных и достаточных финансовых результатов [17, с. 132]. Составление эффективного бизнес-плана – одна из функций управления. Она основана на следующих принципах: целенаправленность; оптимальность; реальность; обоснованность; гибкость; динамичность; преемственность; правомерность; комплексность и системность [24, с. 76].

Процесс планирования бизнеса – это не единовременный процесс. Процесс бизнес-планирования не может быть завершен и окончен, потому что система бизнес-планирования динамично и постоянно находится в изменении. Именно поэтому бизнес-план компании постоянно требует изменений, обновлений, необходимых корректировок [20, с. 90]. В зависимости от существующего горизонта планирования различают следующие виды бизнес-плана: тактический бизнес-план и стратегический бизнес-план. Тактический бизнес-план развития компании рассчитан на короткий срок реализации (около 1 года и менее). Тактический бизнес-план является уточненным вариантом планирования стратегического. Разновидностью тактического бизнес-плана является текущее планирование в пределах ограниченного короткого периода (квартала, 1 года). Текущее планирование нацелено на разрешение конкретных производственных

проблем, которые появляются как во внутренней, так и во внешней среде функционирования компании [21, с. 43]. Стратегический бизнес-план направлен на достижение долгосрочных целей предприятия. Стратегия развития компании, согласно данному планированию, предусматривает следующие варианты типовых прогнозируемых ситуаций на действующем рынке:

- производство какого типа товара / услуг следует продолжить;
- какой вид товара / услуг на прогнозируемом рынке не будет востребован;
- в какой иной вид предпринимательской деятельности целесообразнее вложить средства компании [25, с. 321].

Стоит отметить, что в зарубежной и отечественной практике бизнес-планирования появились два подхода к разработке системы плановых показателей: метод планирования «сверху» и метод планирования «снизу» [28, с. 126].

Оптимальным вариантом разработки бизнес-плана организации является рациональное сочетание элементов двух подходов: «сверху» и «снизу».

Данный порядок разработки бизнес-плана сочетает контроль высших структур компании, которые разрабатывают конкретные планы для отдельных бизнес-производств видов товара / услуг, востребованных рынком [29, с. 214]. Структура бизнес-плана зависит от характера бизнеса, целей плана, требований потенциального инвестора. Включает в себя следующую структуру бизнес-плана: резюме; описание истории развития компании и анализ отрасли; описание продукта; маркетинг и продажи; управление и контроль; анализ рисков проекта; финансовый план [27, с. 90]. Проект бизнес-плана начинается с титульного листа, где указывается название организации – владельца бизнес-плана, автор бизнес-плана и место подготовки бизнес-плана.

Раздел «Резюме» включает в себя основные выводы бизнес-плана. Данный раздел является основополагающим, так как именно с ним в первую очередь знакомятся инвесторы. С учетом этого он должен быть кратким и формируется в последнюю очередь [26, с. 43]. Раздел включает в себя:



- более подробную характеристику направления деятельности предприятия;
- общую оценку состояния спроса на данную продукцию на основе проведенного анализа рыночной ситуации и перспектив ее изменения в будущем;
- обоснование перспективности проекта;
- необходимый объем инвестиций для реализации проекта;
- контрольные сроки по проекту [22, с. 90].

Анализ предприятия и отрасли – это раздел описывает историю развития предприятия для оценки инвесторами позиций фирмы на рынке и содержит информацию, представленную на рисунке 2.

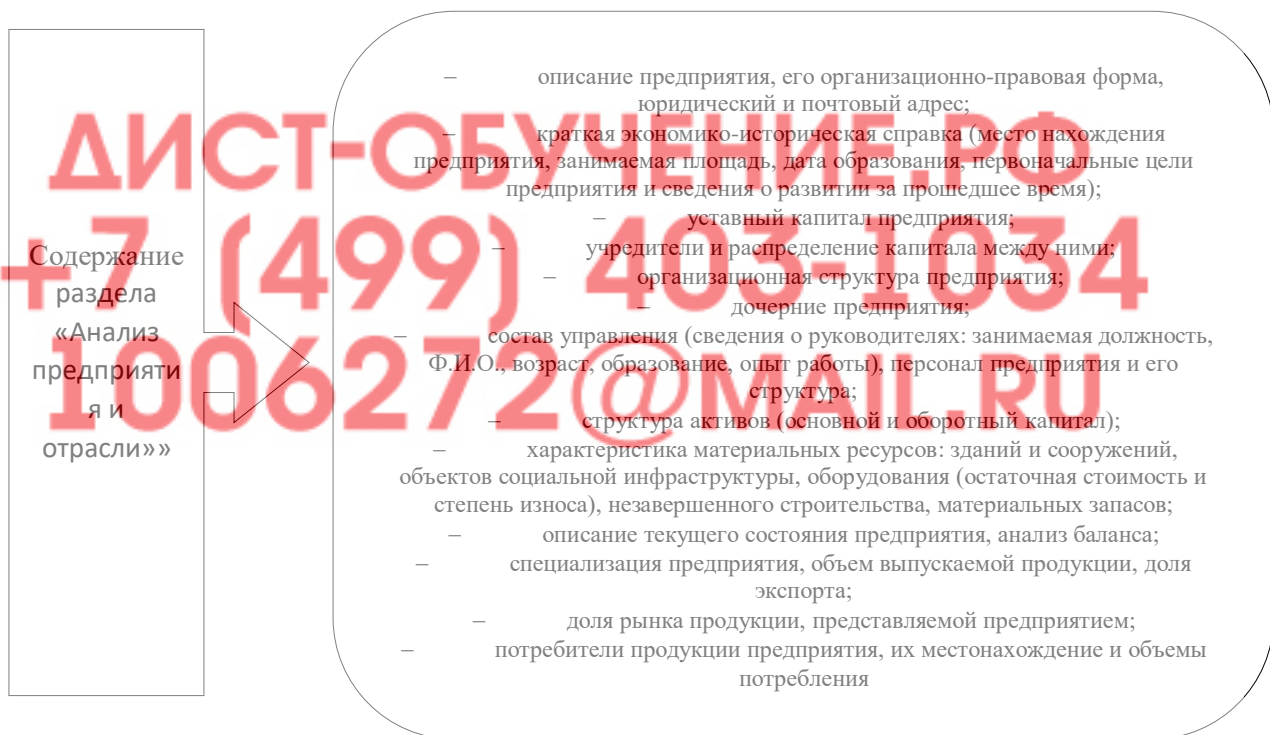


Рисунок 2 - Информативное содержание раздела бизнес-плана «Резюме» [23, с. 43]

Описание отрасли направлено решение следующих задач: изучение состояния и тенденция развития отрасли как объекта для инвестиций; получение исходной информации для прогнозирования объемов производства и реализации товаров (работ, услуг) с учетом конкуренции на рынке.

Решение первой задачи достигается путем анализа отрасли и возможных

тенденций ее развития.

При описании отрасли приводится следующая информация:

- определить экономический сектор отрасли;
- привести перечень товаров (работ, услуг); сезонность; географию отраслевого рынка;
- представить характеристику сегмента рынка; оценку перспективных клиентов [19, с. 23].

Решение первой задачи достигается путем анализа основных конкурентов по следующим направлениям: номенклатура и объем выпускаемых товаров (работ, услуг); конкурентоспособность товаров (работ, услуг); рынок и доля конкурентов в нем; состояние производственной базы конкурентов; ценовая политика конкурентов и сбытовая политика; проведение SWOT-анализа конкурентов. Описание продукта включает описание потребительских свойств продукции организации по сравнению с аналогами конкурентов.

Описание продукта включает в себя разделы на рисунке 3:

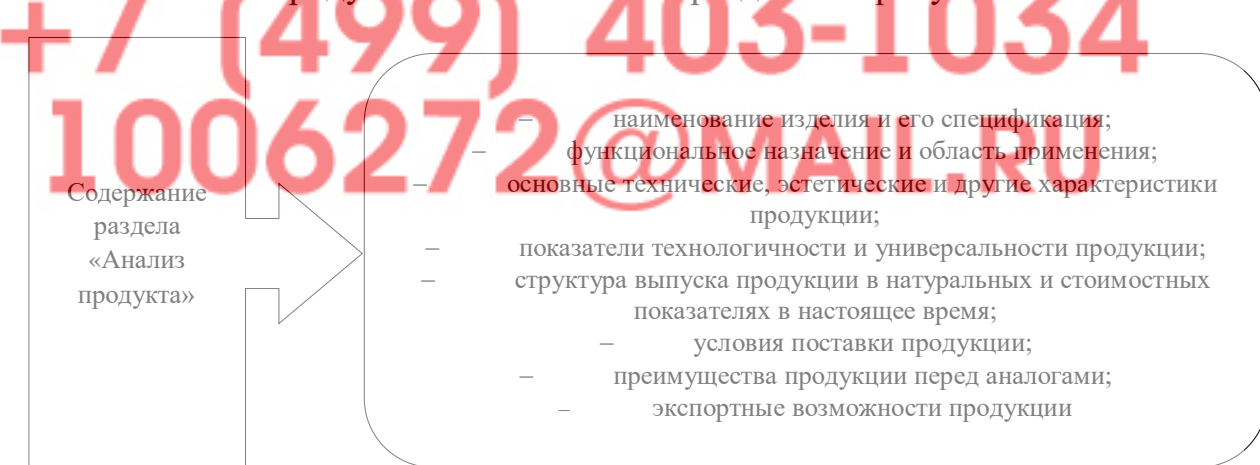


Рисунок 3 - Информативное содержание раздела бизнес-плана «Описание продукта» [18, с. 12]

Маркетинг и продажи этот раздел содержит оценку возможностей организации на рынке. Данный раздел состоит из нескольких частей. Первая часть содержит описание существующей ситуации на рынке сбыта: результаты анализа структуры рынка, конкурентов, поставщиков аналогов, эластичность потребительского спроса по уровню цен, каналов распределения продукции и т. д. (рис. 4).

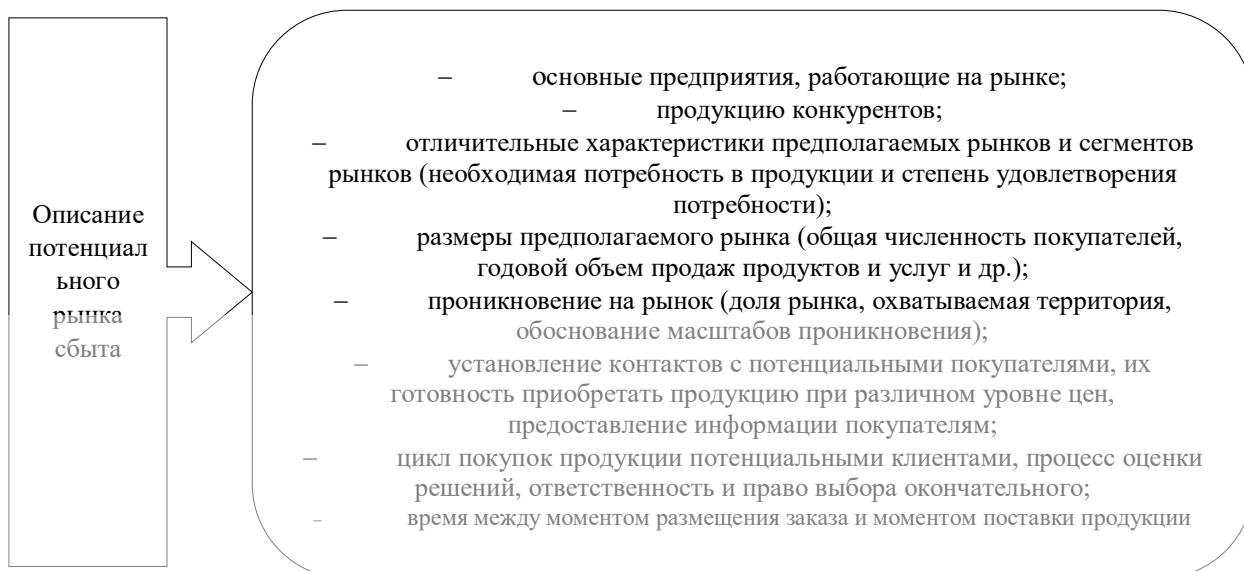


Рисунок 4 - Информативное содержание раздела бизнес-плана «Описание продукта» [15, с. 98]

Вторая часть содержит описание существующей конкуренции на рынке сбыта (рисунок 5).

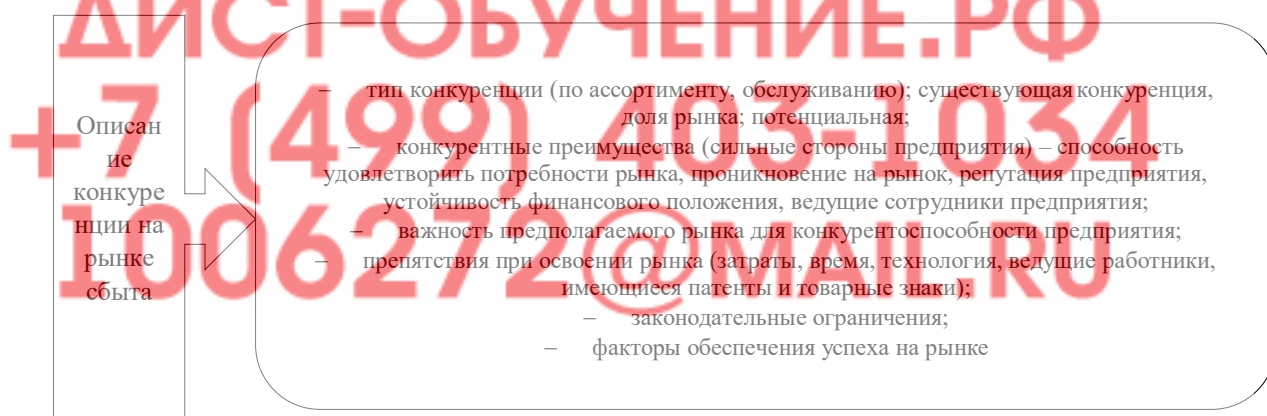


Рисунок 5 - Описание конкуренции [8, с. 143]

Далее приводится анализ ценовой стратегии фирмы. Методика ценообразования базируется на следующих факторах: тип рынка (рынок свободной конкуренции, олигополистический рынок, монополистический рынок); характер цели организации (максимизация прибыли, расширение доли рынка сбыта, лидерство на рынке сбыта). Уже с учетом всей информации формируется план сбыта, в котором отражается: стратегия проникновения на рынок; стратегия роста; распределение продукции; условия для расчетов; товарный запас на складе [3, с. 54].

Раздел «Управление и контроль». Данный раздел описывает структуру

управления бизнес-планом и распределение обязанностей между членами управления. Информационная база для этого включает в себя: Устав организации; Положение о Совете директоров; Должностные инструкции [5, с. 12].

Раздел «Анализ рисков». Раздел содержит информацию о неблагоприятном событии, наступление которого может привести к потере ресурсов организации, снижению величины доходов, возникновению непредвиденных расходов [2, с. 327].

Раздел «Финансовый план». Содержит информацию о прогнозируемому движению финансовых ресурсов, а также расчет эффективности бизнес-плана.

### **1.3. Особенности бизнес-плана как основа предпринимательской деятельности**

Практика управления предприятиями, достигшими значительных успехов в бизнесе, среди множества применяемых методов менеджмента использует бизнес-планирование. Руководители этих предприятий освоили основные методологические подходы к бизнес-планированию и эффективно реализуют заложенную в них системную логику в повседневной управленческой деятельности [6, с. 26]. С помощью бизнес-планирования они научились выделять главные приоритеты развития, контролировать и эффективно управлять ресурсами, предвидеть вероятные изменения в бизнесе, решать вопросы финансирования. Систематически проводимые исследования деятельности зарубежных фирм показывают, что причинами абсолютного большинства банкротств компаний являются просчеты или отсутствие бизнес-планирования [4, с. 98].

Однако использование бизнес-планирования для выработки и обоснования решений по управлению на российских предприятиях – это, скорее, исключение, чем правило. Многие предприниматели еще не имеют возможности, а кто и просто не умеет заниматься бизнес-планированием на горизонты хотя бы в

пределах года. Практика показывает, что большинство руководителей все еще не владеют методологией и философией бизнес-планирования и скептически относятся к его полезности. В то же время потребность коренного изменения менеджмента назрела уже давно. Возможные неблагоприятные изменения конъюнктуры и экономических условий в стране, неразвитость российских финансовых и кредитных рынков не позволят «застывшему» менеджменту даже преуспевающих предприятий сохранить свой потенциал [1, с. 67]. Сегодняшний российский рынок интенсивно развивается, становится все труднее получать сверхприбыли, ориентируясь на случай и импровизацию. Менеджменту российских компаний придется учиться работать в условиях более стабильных, но невысоких уровней доходов.

Как уже отмечалось, бизнес-планирование организует и координирует менеджмент предприятия, обеспечивает разработку программы действий от начала до ее завершения. Независимо от того, какие коммерческие процессы реализуются, планирование бизнеса — это систематическая методология достижения успеха для любого типа деловых операций при сохранении приемлемых уровней рисков. Подготовка полезного бизнес-плана — трудоемкий процесс, требующий определенных материальных затрат и затрат времени многих специалистов предприятия, объединенных единым руководством и одной идеей [10, с. 84]. Часто говорят, что подготовка бизнес-плана не имеет особого смысла в быстроменяющейся обстановке, так как заложенные в нем положения устаревают раньше начала своего воплощения. Ситуация действительно часто меняется очень быстро. В то же время действенная стратегия фирм наряду с долгосрочными и среднесрочными прогнозами предполагает подготовку своих систем управления к оперативному реагированию на неожиданно возникающие критические ситуации. Практика менеджмента выработала ряд приемов и методов преодоления последствий неожиданных изменений [12, с. 89]. Для того чтобы успешно противостоять среде, сложность и быстрота принятия решений в фирме должны соответствовать сложности и скорости изменений, происходящих в этой среде.

Таким образом, если руководство не хочет усложнять управленческие системы до уровня, соответствующего условиям среды, оно должно пойти по линии упрощения стратегической позиции фирмы, покинув нестабильные сферы деятельности. Многих проблем бизнеса можно избежать путем бизнес-планирования, поскольку внимание менеджмента будет привлечено к ним прежде, чем они станут критическими. Здесь важно и то, что в бизнес-плане будут оценены не только затраты на организацию таких мероприятий и эффекты от принятых решений, но и риски возможных потерь [16, с. 59].

Таким образом, сложность бизнес-плана должна определяться сложностью описываемого им бизнеса. Помимо присущих данному предприятию фактов, бизнес-план обычно содержит сведения, аналитические выводы и прогнозы, которые отражают как объективные факты, характеризующие бизнес, так и субъективные представления менеджмента предприятия о развитии ситуации.

Итак, бизнес-план – это проектно-инвестиционное решение в соответствии с постоянно меняющимися потребностями рынка в сложившейся на сегодня экономической ситуации. Его целью является установление обширных задач и стратегий бизнес-активности для стратегических хозяйственных объектов на срок до пяти лет. Бизнес-план нацелен на достижение определенного результата, целей компании. Осуществление проекта реализуется уполномоченным менеджером проекта, руководителем проекта либо командой проекта. В самом начале любого проекта находится идея. Идея базируется на осуществлении установленной мысли, к примеру, вложение в оборудование, для ускорения производства, увеличения продаж и получении прибыли.

Цель реализации (результаты, решения) – желаемый результат инвестиционной деятельности, который достигается за установленный для реализации проекта период. Результатом выступает получение прибыли как финансовой составляющей цели. Для хорошо организованной работы бизнес-проекта нового предприятия нужно всегда для начала создавать бизнес-план. Он помогает более подробно понять и рассмотреть выгодность своего предприятия, детально увидеть сколько денег для этого необходимо.

## 2. БИЗНЕС-ПЛАН КАФЕ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ «HEALTHY EATING»

### 2.1. Резюме проекта и описание отрасли

В данном проекте представлен бизнес-план открытия кафе здорового питания «Healthy Eating» в городе Москва.

Организационно-правовая система: Индивидуальный предприниматель.

Место расположения: г. Москва, улица Воздвиженка, 10.

Режим работы кафе: с 10:00-21:00, без перерывов и выходных.

Основные услуги: производство и реализация готовых блюд из натуральных продуктов.

Важным факторов здоровья населения является питание. Здоровое питание повышает работоспособность человека, правильным функционированием организма.

Здоровый образ жизни в наше время является модным трендом среди россиян, но не для всех доступным. Качественная и здоровая пища сейчас стоит намного дороже обычных полуфабрикатов. Нарушенное питание может привести человека к различным заболеваниям желудочно-кишечного тракта. Люди, которые следят за своим питанием, снижают риск подобного рода заболеваний. Из-за всеобщей занятости, люди не успевают себе приготовить полезную пищу и питаются в различных заведениях фаст-фуда и ресторанах быстрого питания, поэтому все большее количество жителей страдает проблемами с лишним весом.

Первое кафе здоровой пищи было открыто в 2009 году, Дмитрием Прониным под названием «Healthy Food» в Москве, который предложил новую идеологию питания: только натуральные продукты питания, приготовленные без жарки. Через 3 года проект одержал победу в конкурсе «Социальный предприниматель». На сегодняшний день идеологически-пищевой старт-ап преобразовался в целую сеть кафе здоровой еды.

Интерес в нашем случае, связан в большей степени с тем, что вести

здоровый образ жизни сегодня считается модным трендом. Чтобы привлечь людей, которые не питаются правильно, заинтересуем их мотивирующей вывеской, чтобы наружная реклама вызвала интерес, дала толчок следить за своим образом жизни именно сейчас, что не стоит откладывать время и наконец начать питаться здоровой пищей. В городе Москва рынок общественного питания достаточно широк, но заведений с правильным питанием слишком мало. Далее рассмотрим диаграмму на рисунке 6, которая показывает количество разных заведений города в западной части Москвы. Разновидности кафе – это такие заведения, как: кафе-мороженое, кондитерские кафе, кофейни, фаст-фуд кафе, гриль бары, закусочные.

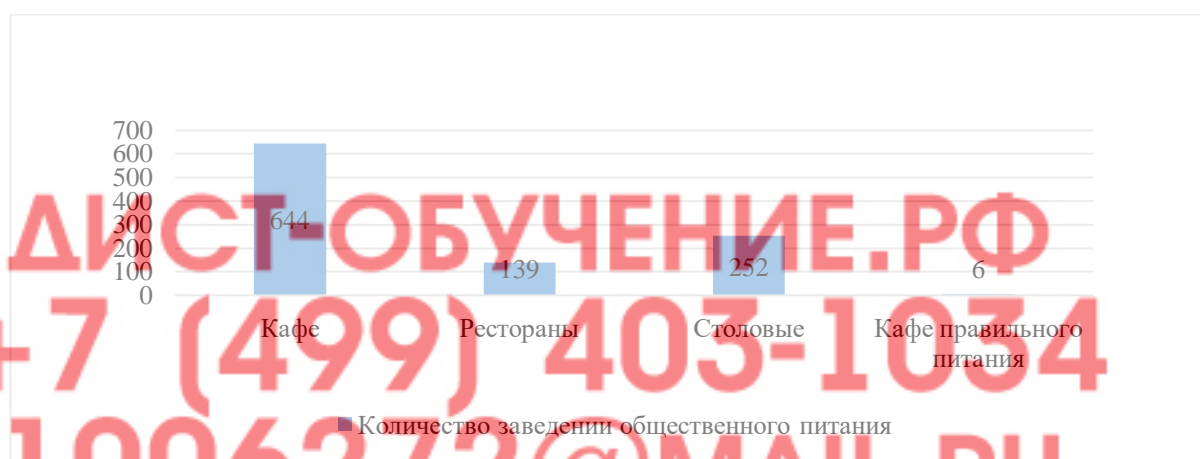


Рисунок 6 - Количество заведений общественного питания г. Москва

Данная диаграмма показывает, что в городе, на рынке общественного питания, заведения с подачей блюд правильного питания занимают лишь 1% от общего количества, то есть 6 заведений на население численностью 1,1 млн. человек. По последним данным, в западной части г. Москва работает 1041 заведение общественного питания. Так как количество проживающих в нашем городе 1,1 млн. человек, то следует сделать вывод, что на 1 заведение приходится 1057 человек. Сегмент рынка кафе правильного питания – это люди, которые беспокоятся о собственном состоянии здоровья, следят за фигурой и спортсмены. Потенциальные посетители кафе: спортсмены, люди, которые следят за питанием; люди, у которых есть проблемы со здоровьем. Положительные стороны открытия кафе правильного питания: улучшение здоровья посетителей; возможность правильно питаться за пределами дома;



отсутствие большого количества конкурентов на сегменте рынка; создание культуры правильного питания.

Отрицательные стороны открытия кафе правильного питания: кафе рассчитано на определенный сегмент потребителей.

Поскольку внешняя и внутренняя среда изменяются под влиянием работы кафе, а также других факторов, в этом случае необходимо обнаружить ограничения, сильные и слабые стороны кафе в изменяющейся среде. И в базе приобретенных результатов, кафе обязано внести изменения в избранную стратегию. Обнаружить и сопоставить угрозы и возможность, сильную и слабую стороны кафе правильного питания с помощью SWOT-анализа.

<p>Сильные стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ориентация на высокое качество блюд и обслуживание;</li><li>- Широкий ассортимент;</li><li>- Квалифицированный персонал;</li><li>- Хорошая заработная плата;</li><li>- Маленькое количество конкурентов.</li></ul>	<p>Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Выгодное место расположения: близость к большому количеству фитнес-клубов;</li><li>- Возможность применения новых технологий.</li></ul>
<p>Слабые стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Необходимость частой проверки технического состояния оборудования;</li><li>- Отсутствие сформированного имиджа;</li><li>- Отсутствие опыта совместной работы членов коллектива.</li></ul>	<p>Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Изменение вкусов и предпочтений посетителей;</li><li>- Увеличение числа конкурентов;</li><li>- Возможность уйти в убыток.</li></ul>

Рисунок 7 - SWOT-анализ кафе правильного питания

Кафе правильного питания в конкуренции с заведениями общественного питания имеет все шансы завоевать рыночное место на рынке общественного питания города. Кафе «Healthy Eating» будет расположено в месте, где поблизости находится 4 фитнес-клуба. Этот факт важно учесть для того, чтобы посетители фитнес-клубов, люди, следящие за своим питанием, могли зайти до или после тренировки. Главными конкурентами кафе правильного питания «Healthy Eating» будут близлежащие крупные заведения общественного питания, такими являются кафе «Хуторок» и итальянское кафе «Petruccio».

Поскольку кафе будет находиться в районе Арбата, в таком случае минусом подобного местоположения считается непосредственная близость конкурентов, предлагающих подобные товары и услуги. В таблице 1 показаны

факторы конкурентоспособности кафе «Healthy Eating».

Таблица 1 – Факторы конкурентоспособности

Факторы	«Healthy Eating»	«Хуторок»	«Petruccio»
Средняя цена	371 рублей	1300 рублей	390 рублей
Ассортимент	Средний, нет доставки	Широкий, бесплатная доставка от 500 рублей	Широкий, бесплатная доставка от 600 рублей
Сервис	Высокий	Высокий	Средний
Гибкость оплаты	Наличный, безналичный расчет	Наличный, безналичный расчет	Наличный, безналичный расчет
Интернет-сайт	Нет	Есть, не очень хороший дизайн	Есть, хороший дизайн
Скидки	Нет скидок	Скидка по карте	Нет скидок

Как видно из данных, представленных в таблице 1, особым приоритетом у потребителей пользуются цена, ассортимент и сервис предлагаемых кафе услуг.

Таким образом, необходимо создать кафе, достоинством которого, в первую очередь, будет: возможностью применения новых технологий, ориентация на высокое качество блюд и обслуживания, индивидуального подхода к потребностям каждого клиента.

## 2.2. Описание предприятия

В ускоренном темпе жизни в наше время часто не хватает, времени беспокоится о правильности питания. Популярность здорового образа жизни стремительными темпами увеличивается, если оглянуться вокруг, то заведений в городе с абсолютно правильным питанием практически нет.

Главная особенность кафе «Healthy Eating», в том, что оно будет направлено на реализацию готовых блюд из экологически чистых и свежих продуктов высокого качества. Кафе правильного питания «Healthy Eating» является Индивидуальным предпринимателем, с собственными средствами в размере 400 тыс. руб., деятельность которого подтверждается Свидетельством о внесении записи в Единый государственный реестр индивидуальных

предпринимателей.

ИП «Healthy Eating» отвечает по обязательствам всем своим имуществом.

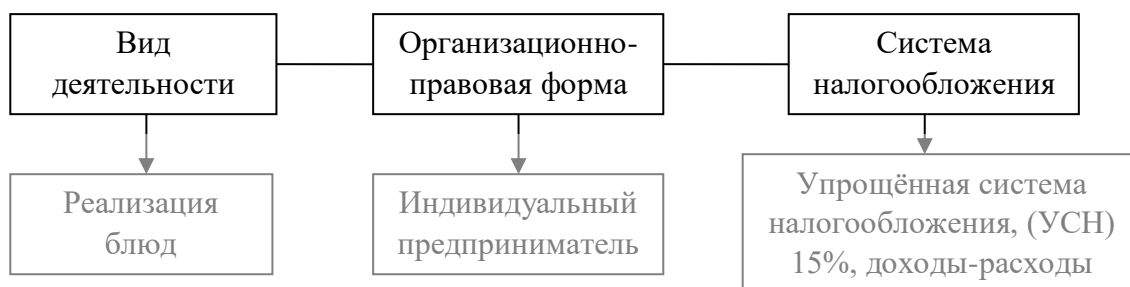


Рисунок 8 - Организационная форма и система налогообложения

Кафе считается заведением для питания, и имеет большой спрос у аудитории потребителей, но его прибыль полностью зависит от клиентов. Поэтому при открытии кафе необходимо определиться с налоговой системой.

Для ИП, работающие в сфере общественного питания, доступны следующие варианты налогообложения, данные показаны на рисунке 9.

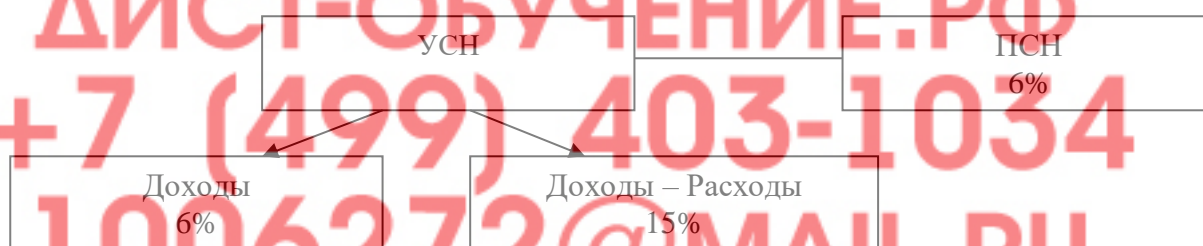


Рисунок 9 - Системы налогообложения

УСН (Упрощённая система налогообложения) делится на два объекта:

Доходы – ставка составляет 6%, доля расходов составляет <60%.

Доходы минус расходы – ставка составляет 15%, доля расходов должна составлять  $\geq 60\%$ . В кафе «Healthy Eating» доля расходов составляет 88%, поэтому выбираем налоговую систему УСН «Доходы-Расходы».

Суть производства продукции в кафе «Healthy Eating» в создании правильного технологического процесса приготовления блюд. Кафе будет работать только из качественных продуктов без полуфабрикатов.

### 2.3. Маркетинговый план

Миссия кафе «Healthy Eating»: предоставить людям возможность выбирать

полезную, вкусную и доступную еду, положительно влияющую на качество жизни.

Целями кафе «Healthy Eating» являются: стать одним из часто посещаемых кафе Москвы; открыть еще несколько подобных кафе в городе; с каждым годом улучшать качество обслуживания и обновлять меню, радовать и удивлять своих посетителей.

Краткосрочная цель – получить лучшие отзывы о предоставлении качественных услуг и обслуживанию клиентов на рынке.

Долгосрочная цель – улучшать качество обслуживания и обновлять меню, радовать и удивлять своих посетителей.

Концепция кафе здорового питания.

- Слоган: лучше питание – здоровее мир.
- Основная концепция: вкусная, здоровая, низкокалорийная пища.
- Миссия: развитие культуры здорового питания, как главное требование формирования качества жизни страны и оздоровления нации.
- Кухонная утварь: стильная, адаптированная под правильное питание.
- Блюда: меню высокого качества, без ГМО, экологически чистые.
- Основное меню: салаты, супы, горячее, гарниры, десерты, горячие и холодные напитки, детское меню.
- Персонал: девушки с возрастом от 20 до 35 лет.
- Цены: средние, средний чек 371 рубля.
- Число посадочных мест: 27.
- Продуктивность: направленность на вкусную, здоровую и сбалансированную еду.

Потребители: люди, которые посещают заведения общественного питания среднего достатка. Работающие рядом или живущие в другой части города; возраст посетителей будет составлять от 3 до 65 лет. Спортсмены или люди, которые следят за своим здоровьем и питаются правильно, веганы, люди, которые поддерживают пост, подростки, будущие мамы или мамы с детьми. Основные

услуги: изготовление и реализация готовых блюд из натуральных продуктов без использования канцерогенов, услуга «с собой». Скоропортящиеся продукты будут закупаться один раз в трое суток, остальные раз в две недели. Сущность такого плана будет состоять в обеспечении населения хорошими, качественными, постоянно свежими продуктами. Обслуживать посетителей будут официанты и администратор зала. Расчет будет осуществляться за наличный и безналичный расчет.

Основной задачей стратегического плана является предоставление стабильного конкурентного преимущества кафе по всем направлениям деятельности. Целью планирования маркетинга является установление позиции на данный момент: куда организация хочет двигаться и как ей достичь запланированного.

В маркетинг будет входить следующее: постоянный анализ цен, тенденция распространения информации о кафе, способы стимулирования продаж, рекламные объявления, развитие общественного мнения о кафе и его услугах. Значимым с точки зрения маркетинга считается создание руководством кафе собственной ценовой политики. Направленная ценовая политика состоит в следующем: необходимо установить на собственные услуги определенные цены и изменять их в связи с условиями, для владения конкретными долями рынка и увеличения прибыли. Чтобы ценовая политика была разработана, необходимо взять за внимание нижеперечисленные периоды ценообразования:

Выйти на совершенно новый рынок. Для этого необходимо зафиксироваться на этом рынке, то есть чтобы продукцией кафе заинтересовались покупатели, поэтому лучше определить невысокие цены, согласно ценам конкурентов. Защита позиции. Соглашением конкуренции является: ценообразование, хорошее качество продуктов, хорошее обслуживание, реклама, работа с населением.

Последовательный проход по сегментам рынка. Разработка комплекса маркетинга для каждого целевого сегмента рынка. Удовлетворительное возмещение расходов. В данной стадии станет применяться стратегия «целевых

цен», то есть таких, каких на протяжении 1-2 лет присутствие оптимальной загрузке производственных мощностей (как правило 80%) гарантируют возмещение затрат и расчетную прибыль на основной капитал (Оставшиеся проценты).

Сбыт – употребление разных заинтересовавших средств, вследствие которых совершается покупка. В кафе будет применено следующее: Стимул покупателей – акции выходного дня и скидки на большую компанию; возврат денежных средств при неудовлетворительном качестве блюд, плохое обслуживание клиентов. И выдачу премий своему персоналу.

Важную роль играет реклама, обладающая особенностями. Кафе «Healthy Eating» будет использовать следующие виды рекламы: внешняя реклама, печатная реклама, радиореклама. К внешней рекламе относятся уличная вывеска.

Радиореклама и печатная реклама более подробно ознакомит посетителей с кафе «Healthy Eating». Распространение рекламы кафе в местных газетах и журналах, и распространение листовок и буклетов по городу. Далее перейдем к установке размера наценки в кафе «Healthy Eating». Наценки подобных заведений делятся по предприятиям различного типа, обусловленных спецификой в приготовлении блюд и потребителей.

Предприятия общественного питания в зависимости от объема представленных услуг делятся на 6 категорий:

- Супер-люкс (рестораны и пятизвездочные отели) – 2500%;
- Люкс (рестораны и бары с повышенной комфортностью) – 2500%;
- Высшая (рестораны, кафе, отличающие высоким уровнем обслуживания) – 2000%;
- Первая (рестораны, кафе со средним объемом предлагаемых услуг) – 1500%;
- Вторая (рестораны, кафе работающие по методу самообслуживания) – 700%;
- Третья (кафе, столовые с меньшим объемом предлагаемых услуг) – 400%.

Наценка в кафе «Healthy Eating» будет составлять 400%. Потому что кафе правильного питания не слишком распространено на рынке общественного питания в городе Москва, чтобы люди низкого и среднего достатка могли следить за своим питанием и употреблять блюда высокого качества, без ГМО, экологически чистые за минимальную цену, не тратя на это огромные суммы денег. Достижение планового уровня загрузки кафе известно, необходимо узнать какая загрузка кафе составит в первые месяцы после открытия кафе, для этого необходимо составить анкету и провести опрос потенциальных посетителей кафе «Healthy Eating».

Опрос будет проводиться в ближайших фитнес-клубах, на которое будет ориентировано кафе, и на улице среди обычных прохожих. Далее показана анкета для опроса потенциальных посетителей кафе в таблице 2.

Таблица 2 – Анкета

№ 1	Вопрос Ваш пол?
	1) Мужской; 2) Женский.
2	Сколько вам лет?
	1)18-25; 2)25-30; 3)30-45; 4)45 и выше.
3	В каком районе г. Москва вы проживаете?
	1. Район Арбат 2. Район Басманный 3. Район Замоскворечье 4. Район Красносельский 5. Мещанский район 6. Пресненский район 7. Таганский район 8. Якиманка район 9. Район Хамовники 10. Район Якиманка
4	Посещаете ли вы фитнес-клуб?
	1)Да; 2) Нет.
5	Как называется ваш фитнес-клуб?
6	Следите ли вы за своим питанием?
	1)Да; 2) Нет.
7	Посетили бы вы будущее кафе правильного питания?
	1)Да; 2) Нет.

Анкета содержит 7 закрытых вопросов. В ходе исследования было опрошено 140 человек. Результаты исследования показаны в приложении П.

В результате анкетирования пришли к следующим выводам:

На вопрос «Ваш пол» ответили: 52,1% - женщин, 47,9% - мужчин.

На вопрос «Сколько вам лет?» ответили: 18-25 – 35,7%, 25-30 – 29,3%, 30-45 – 27,9%, 45 и выше – 7,1%.

На вопрос «В каком районе г. Москва вы проживаете?» ответили: Таганский – 7,1%, Пресненский – 5,7%, Якиманка – 4,3%, Басманный – 2,9%, Арбат – 70,7%, Якиманка – 2,9%, Мещанский – 6,4%.

На вопрос «Посещаете ли вы фитнес-клуб?» ответили: Да – 75,7%, Нет – 24,3%.

На вопрос «Как называется ваш фитнес-клуб?» ответили: Акула79 – 12,1%, АлексФитнес -15%, БодиБум – 19,3%, Гравити – 12,1%, МетроФитнес – 16,4%, Легенда – 1,4%, не ходят – 23,6%.

На вопрос «Следите ли вы за своим питанием?» ответили: Да – 83,6%, Нет – 16,4%.

На вопрос «Посетили бы вы будущее кафе правильного питания, по адресу Юрша, 74?» ответили: Да – 67,9%, Нет – 32,1%.

Таким образом, проведя опрос выяснили, что из 140 опрошенных кафе «Healthy Eating» посетит 69,9% или 95 человек из них: 46 женщин и 49 мужчин; 74 человека из района Арбат, остальные 21 из остальных районов города; 5 человек не посещают фитнес-клубы, 22 человека посещают МетроФитнес, 17 человек Гравити, 27 человек БодиБум, 17 человек Акула 79 и 7 человек посещают АлексФитнес.

Узнав, что в первые 3 месяца кафе посещать будут 95 человек, то загрузка кафе составит 16%, в следующие 3 месяца составит 18%. Чтобы достичь необходимого уровня загрузки, нужно чтобы она каждый квартал увеличивалась на 2%. Соответственно, в 3 квартале, эта цифра будет – 20%, в 4 квартале 22%. И далее во второй год в 1 квартал составит 24%, и ко 2 кварталу достигнет 26% и останется на этой позиции. То есть целевой загрузки кафе достигнет уже ко 2 кварталу 2 года после начала реализации проекта.

Но в загрузке не участвует сезонность, сезонность в кафе на количество нашего кафе не влияет, поэтому ее оставляем 100%.

После внесения всех показателей рассчитывается плановое количество



посетителей и среднеедневное количество посетителей.

Далее рассмотрим количество посетителей за два года по кварталам на графике, который показан на рисунке 10.

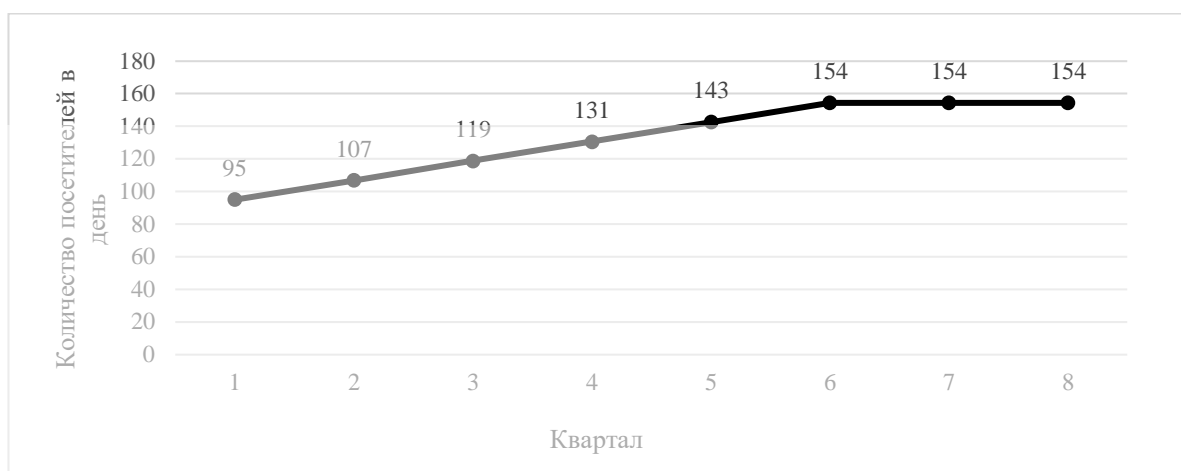


Рисунок 10 - Количество посещений за 2 года

В первый квартал количество посетителей составит 95 человека в день, далее по степени зарекомендованности, узнаваемости и рекламы посетители кафе будут увеличиваться на 2% каждый квартал до достижения целевой загрузки кафе. Для привлечения клиентов кафе, в первый месяц будут задействованы 2 человека (студента) для раздачи листовок, стоимость их работы 500 руб. в день.

Их деятельность будет заключаться в том, что один работник будет раздавать листовки непосредственно рядом с кафе, другой в районе, где большое количество фитнес-клубов. Свои обязанности они будут исполнять только в рабочие дни.

Также привлечение клиентов будет производиться за счет социальных сетей, будут созданы профили и группы. В них будут проводиться различные конкурсы, к примеру: добавь фотографию, на которой ты был, в момент посещения нашего кафе, отметь нас и получи скидку или какой-либо приз.

### 3. ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА КАФЕ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ «HEALTHY EATING» И РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ

#### 3.1. Производственный план

Для оптимальной работы кафе «Healthy Eating» необходимо составить меню для реализации блюд в зале. В меню будет указана цена, вес и калорийность блюд. В меню будут входить: салаты, супы, горячее, гарниры, десерты и холодные напитки, горячие напитки, детское меню в каждом разделе будет на выбор 5 блюд. Цены на блюда будут как для людей с низким достатком, так и средним достатком. Диапазон цен: от 46 до 391 рублей. Составленное меню кафе «Healthy Eating» показано в приложении А.

Чтобы узнать цены на каждую позицию меню кафе «Healthy Eating», необходимо рассчитать калькуляцию каждого блюда. Калькуляция всего меню кафе по разделам показана в приложении Б.

Для того чтобы узнать средний чек в кафе, необходимо в каждом разделе сложить цены и разделить на количество порции.

$$\text{Салаты} = 87 + 206 + 79 + 65 + 150 = 586 / 5 = 117;$$

$$\text{Супы} = 115 + 46 + 90 + 176 + 90 = 517 / 5 = 103;$$

$$\text{Горячее} = 391 + 192 + 164 + 178 + 105 = 1030 / 5 = 206;$$

$$\text{Гарниры} = 63 + 64 + 88 + 123 + 159 = 498 / 5 = 100;$$

$$\text{Холодные напитки} = 139 + 163 + 68 + 66 + 82 = 518 / 5 = 104;$$

$$\text{Горячие напитки} = 59 + 77 + 70 + 96 + 111 = 412 / 5 = 82;$$

$$\text{Десерты} = 158 + 132 + 86 + 208 + 101 = 685 / 5 = 137;$$

$$\text{Детское меню} = 53 + 61 + 130 + 57 + 140 = 440 / 5 = 88.$$

Так как посетители, питающиеся в кафе правильного питания «Healthy Eating», следят за калорийностью, то заказывать они будут только по 3 позиции, а если посетитель кафе приходит с ребенком, то в чеке будет по 4 позиции.

Далее рассмотрим возможные (примерные) варианты заказа блюда из меню:

- Салаты + холодные напитки + десерт=117+104+137=358;
- Супы + холодные напитки + десерт=103+104+137=344;
- Горячее + холодные напитки + десерт=206+104+137=447;
- Гарниры + холодные напитки + десерт=100+104+137=341;
- Салаты + горячие напитки + десерт=117+82+137=336;
- Супы + горячие напитки + десерт=103+82+137=322;
- Горячее + горячие напитки + десерт=206+82+137=425;
- Гарниры + горячие напитки + десерт=100+82+137=319;
- Салаты + холодные напитки + горячие напитки + детское меню =117+104+82+88=288;
- Супы + холодные напитки + горячие напитки + детское меню =103+104+82+88=377;
- Горячее + холодные напитки + горячие напитки + детское меню =206+104+82+88=480;
- Гарниры + холодные напитки + горячие напитки + детское меню =100+104+82+88=374;
- Десерт + холодные напитки + горячие напитки + детское меню = 137+104+82+88=411.

– Сумма всех вариантов =358 + 344 + 447 + 341 + 336 + 322 + 425 + 319 + 288 + 377 + 480 + 374 + 411 = 4822.

Тогда средний чек = 4822/13 = 371 рубль.

По данным аналитики справочника 2ГИС средние чеки в кафе правильного питания составляют:

- Кафе «Диесто» – 300 рублей;
- Кафе «Прано» – 800 рублей;
- Кафе «Здоровье»– 500 рублей.

Рассмотрев средние чеки подобных заведений, можно сделать вывод, что средний чек кафе «Healthy Eating» 371 рубль находится в диапазоне приемлемой цены.

Далее рассмотрим, какую продукцию, какой поставщик будет поставлять в кафе «Healthy Eating».

В начале своей работы кафе будет сотрудничать с 9 поставщиками, дальше, по мере необходимости их количество может расширяться.

Поставщики и продукты поставки показаны ниже в таблице 3.

Таблица 3 – Поставщики кафе «Healthy Eating»

Поставщик	Продукты
АгроТрансПродакшн	Листья салата, кинза, сельдерей, укроп, мята свежая, помидоры, огурцы, перец сладкий, кукуруза, редис, морковь, баклажан, картофель, лук репчатый, кабачки, свекла, шампиньоны, грецкие орехи, миндаль, фундук, семечки очищенные, авокадо, яблоки, лимон, банан, апельсин, груша, абрикосы.
ФудСервис	Грудка куриная, филе индейки, филе куриное, сливки 10%, сыр Тофу, сыр рикотта, сыр нежирный, сметана 10%, йогурт натуральный, творог, молоко, булгур, кус-кус, киноа, нут, греча зеленая, макароны, цветные спагетти, бальзамический уксус, корица, масло оливковое, оливки, фасоль стручковая, брокколи, макароны бантики, мука, масло сливочное, петрушка, сахар.
ОблТрейд	Яйцо куриное
Мусихин "Мир Мёда"	Мед натуральный
ООО "Скайфрутс" Эко-магазин	Клубника, клюква, малина
Далимо	Рисовая мука, уксус рисовый, соль морская, соевый соус, фруктоза, кокосовая стружка, имбирь молотый, молотый мускатный орех.
ATLANT GROUP	Сахарная пудра, лимонный сок, базиликовая заправка.
Оптчай.рф	Хек, филе судака.
	Зеленый чай, черный чай, кофе в зернах.

Главные поставщики кафе: АгроТрансПродакшн, ФудСервис.

Посещать кафе «Healthy Eating» будут:

- Посетители фитнес-клубов (рядом 5 заведений);
- Посетители, проходившие мимо кафе после работы, учебы;
- Рядом с кафе остановка, выйдя из автобуса люди, также могут зайти

в кафе.

Посещать кафе «Healthy Eating» будут: посетители фитнес-клубов (рядом 4 заведения); посетители, проходившие мимо кафе после работы, учебы; рядом с кафе остановка, выйдя из автобуса люди, могут зайти в кафе.

Чтобы узнать посещаемость и выручку кафе «Healthy Eating», для начала необходимо произвести расчеты объемов продаж, чтобы их рассчитать нужно

знать следующие данные, которые показаны в таблице 4.

Таблица 4 – Исходные данные для расчета планового объема продаж

Наименование	Значение
Вместимость (количество мест), шт.	27
Среднее время на обслуживание 1 посетителя, час	0,5
Средний чек на 1 посетителя, руб.	371
Продолжительность работы в сутки, час	11

- Вместимость в кафе составляет 27 посадочных мест;
- Среднее время обслуживания на 1 посетителя, время зависит от вида кафе, если это обычное кафе с заказами по меню, то клиенты за столом проводят 25-40 мин., в нашем кафе время будет составлять 30 мин. ( $30/60=0,5$  часа);
- Средний чек кафе «Healthy Eating» составляет 371 рубль;
- Продолжительность работы кафе с 10:00 до 21:00, то есть составит 11 часов в сутки.

Далее перейдем к расчету объемов оказания услуг, данные показаны в таблицах В.1. и В.2. в приложении В. В таблице рассчитано плановое количество посетителей кафе по месяцам проекта за два года работы кафе.

Для начала посчитаем сколько вообще клиентов может обслужить кафе, это максимальный объем продаж, он получится если все места в кафе будут постоянно заняты, чтобы его рассчитать необходимо воспользоваться показателями из таблицы 3.2. и заполнить количество рабочих дней в периоде, и с помощью формулы рассчитать максимальную загрузку.

Максимальное количество посетителей

= (вместимость \* продолжительность работы \* количество рабочих дней) / среднее время обслуживания =  $(27 * 11 * 31) / 0,5 = 18418$  человек.

Получается, что в первый месяц после открытия кафе максимально можем обслужить 18414 посетителей при 100 % загрузке.

Реально такой загрузки не бывает, иногда в кафе все столики заняты, иногда часть пустует, иногда в кафе совсем пусто, чтобы спрогнозировать наиболее реальный объем продаж в кафе нужно запланировать целевой уровень загрузки, реальная загрузка обычно 20-30%, то есть в среднем 20-30% кафе

всегда заняты.

Чтобы посчитать реальный проект, то загрузку необходимо запланировать реальную. Среднюю загрузку можно посчитать по выручке, сначала определим максимальную выручку кафе в день.

$$\text{Максимальная выручка} = (27 \cdot 11 \cdot 371) / 0,5 = 165197 \text{ рублей.}$$

Затем необходимо знать фактическую выручку, ее мы можем узнать у подобного кафе конкурента под названием «Крапива», у которого все данные подобны нашему кафе и у них выручка за сутки составляет 43 тыс. руб.

$$\text{Загрузка} = (43000 / 165197) \cdot 100\% = 26\%.$$

Так как кафе «Healthy Eating» только открывается, сразу выйти на такой уровень загрузки в 26% как у раскрученных конкурентов очень сложно, поэтому лучше выходить на плановую загрузку постепенно. В обязанности директора кафе входят: организация работы всех подразделений, обеспечение кафе квалифицированными кадрами. Поиском поставщиков, принятием товара, заключением договоров поставки по обеспечению кафе продуктами будет заниматься логист. Завоз продукции в кафе будет происходить от различных поставщиков. Доставка продуктов будет осуществлена в соответствии с договором поставки, который определяет права и обязанности по поставкам продукции. Логист при принятии товара принимает продукты еще и по их качеству. Срок скоропортящихся продуктов 24 часа, а нескоропортящихся 10 дней. К документу поставки прилагается еще и сертификат качества продукта, где указана фирма, дата изготовления и срок реализации.

В кафе предусмотрены запасы продуктов в достаточном ассортименте с учетом спроса потребителя. Для хранения продуктов в кафе предусмотрено складское помещение. Руководить процессом производства кафе «Healthy Eating» будет шеф-повар. Он также будет следить за технологиями приготовления блюд, соблюдением санитарных требований, осуществлять расстановку поваров, разработку новых блюд, составляет заявки на продукты.

В обязанности поваров будет входить: приготовление вкусных и качественных блюд. В обязанности посудомойщицы входят: мытье посуды,

уборка кухни. К работникам торгового зала будет относиться официанты, уборщицы, администратор. В обязанности официанта входят: подготовка зала, прием заказа, передачу заказа на кухню, получение готовых блюд, подача блюд, расчет посетителей и уборка столов. Официант оформляет заказ в блокноте, приняв заказ, официант повторяет его во избежание ошибок. В обязанности уборщицы будет входить: уборка зала, которая осуществляется в утренние часы за час до открытия кафе, проводит небольшую уборку всего помещения.

В обязанности администратора входит: получение и подготовка посуды и приборов, за полчаса до окончания работы кафе должен предупредить гостей об этом. Один раз в месяц в кафе будет установлен санитарный день для проведения генеральной уборки.

Весь персонал представлен на схеме кафе «Healthy Eating», которая показана на рисунке 11.

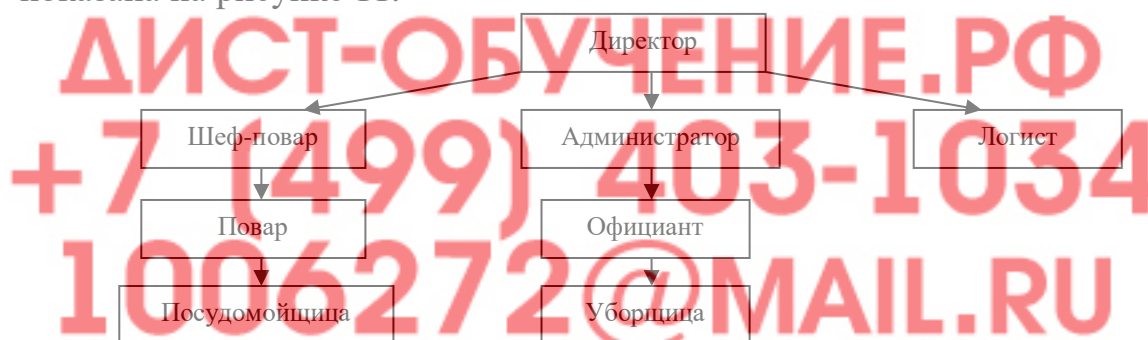


Рисунок 11 - Организационная схема кафе «Healthy Eating»

Поскольку кафе относится к сфере обслуживания, поэтому предполагаемый график работы:

- Шеф-повар – с 10:00 до 21:00 (2/2);
- Повар – с 9:00 до 21:00 (2/2);
- Администратор - с 9:00 до 21:00 (2/2);
- Официант - с 9:00 до 21:00 (2/2);
- Уборщица - с 9:00 до 22:00 (2/2);
- Посудомойщица - с 10:00 до 21:00 (2/2);
- Директор – с 10:00 до 18:00 (5/2);
- Логист – с 9:00 до 20:00 (5/2).

Таблица 5 – Штатное расписание

Должность	Кол-во	Оклад	Начисленные страховые взносы	Фот и начисления в месяц	Фот и начисления в год
Шеф-повар	1	30,0	9,0	39,0	468,0
Повар	2	24,0	7,2	62,4	748,8
Администратор	1	25,0	7,5	32,5	390,0
Официант	2	20,0	6,0	52,0	624,0
Уборщица	1	17,0	5,1	22,1	265,2
Посудомойщица	1	16,0	4,8	20,8	249,6
Директор	1	40,0	12,0	52,0	624,0
Логист	1	28,0	8,4	36,4	436,8
Итого	10	200,0	60,0	317,2	3806,4

Заработная плата, фиксированная плюс премия. Весь персонал будет работать официально. Социальные взносы будут взиматься с фиксированной части. Заработная оплата сотрудников непосредственно будет зависеть от прибыли кафе. При тенденции повышения прибыли будут выдаваться премии.

Парковочные места для автомобилей находятся рядом с входом в кафе, расположенным со стороны главного фасада здания. Велопарковочные места также присутствуют, располагаются непосредственно возле входа в кафе.

Количество посадочных мест в кафе «Healthy Eating» – 27.

Ассортимент кафе в начале своей работы, будет не особенно широк и будет составлять из 40 блюд в меню, но это, ни в коем случае негативно не отразится на качестве изготовления. В кафе «Healthy Eating» будет два выхода, один для посетителей, другой для персонала. На здании кафе будет расположена вывеска и режим работы кафе. Помещение кафе будет делиться на зоны: помещение для потребителей, кухня, склад, санузел и административное помещение.

### 3.2. Организационный план

Площадь кафе ИП «Healthy Eating» будет составлять 160 м<sup>2</sup>. Стоимость помещения обойдется в 90 тыс. руб. в месяц. Зал для посетителей занимает 50 м<sup>2</sup>, кухня – 40 м<sup>2</sup>, склад – 20 м<sup>2</sup>, комната для персонала – 20 м<sup>2</sup>, кабинет управляющего – 20 м<sup>2</sup>, санузел – 10 м<sup>2</sup>. Схема планирования кафе показана в



приложении Е. На осуществление деятельности кафе здорового питания «Healthy Eating» требуется сумма в размере 2 500 тыс. руб., источники которой отражены в таблице 6.

Таблица 6 – Источники средств для реализации проекта тыс. руб.

Источники финансирования	Средства для реализации проекта
Собственные средства	400
Заемные средства	2100
Итого	2500

Из суммы, необходимой для реализации проекта, собственные средства имеются в размере 400 тыс. руб. Остальная сумма будет привлечена за счет инвестиций и будет, взята в кредит под 16% годовых на 2 года в размере 2100 тыс. руб. Кредит будет взят инициатором проекта как физическим лицом под залог имеющейся недвижимости в ПАО Сбербанк. Вид платежа дифференцированный. С помощью калькулятора ПАО Сбербанк рассчитаем график платежей кредита в течение 2 лет, данные показаны в таблице Ж.1 в приложении Ж. Для построения денежных потоков необходимо рассчитать все затраты, которые понадобятся для осуществления инвестиционного проекта.

Первым пунктом затрат будет регистрация ИП, которая будет зарегистрирована в Федеральной налоговой службе, для регистрации понадобятся следующие документы:

- заполненная форма № Р21001 заявления о регистрации физического лица в качестве ИП;
- копия российского паспорта;
- квитанция об оплате госпошлины в размере 800 руб.

После регистрации ИП, если все документы в порядке, через 3 рабочих дня можно получить лист записи ЕГРИП.

Следующим шагом находим необходимое помещение и арендуем его. По данным агентства недвижимости «Этажи» средняя цена за 1 м<sup>2</sup> аренды коммерческой недвижимости под общепит составляет 562,5 рублей, таким образом, аренда помещения 160 м<sup>2</sup> будет составлять 90 тыс. в месяц. Арендную

плату за помещения в затраты возьмем сразу на два месяца, так как первый месяц будут проходить ремонтные работы. Итого на аренду потребуется 180 тыс. руб.

После аренды помещения для кафе необходимо пригласить специалиста по дизайну и сделать ремонт. Этой работой будет заниматься компания Ремонт-59, сумму в которую это обойдется, показана ниже:

– Полноценный дизайн-проект (Элитный) будет стоить 650 руб./м<sup>2</sup>. Общая сумма – 104 тыс. руб. В него входят: полный комплект документации и 3D визуализация, подбор всех материалов и мебели.

– Ремонт в отдельном помещении (Стандарт+) – 2500 руб./м<sup>2</sup>. Общая сумма – 400 тыс. руб.

Во время ремонта необходимо закупить оборудование в кафе. Подробный расчет оснащения помещения на 27 посадочных мест указаны в таблицах И.1-И.2 в приложении И, общая сумма всех затрат показана ниже в таблице 7.

Таблица 7 – Общая сумма тыс. руб.\*

Название	Стоимость, руб.
Тепловое оборудование	227,6
Холодильное оборудование	195,2
Техническое оборудование	288,8
Барное оборудование	44,5
Технологическое оборудование	113,2
Кухонная посуда и инвентарь	46,9
Прочее оборудование	330,5
Итого	1246,6

\*Сост. по источнику: КафеКомплект [Электронный ресурс] URL: <https://perm.cafecomplect.ru/> (дата обращения 28.12.2021)

Таким образом, общая стоимость оснащения кафе составляет 1246,6 тыс. руб. Данные указаны на основе поставщика КафеКомплект. Цена приведена с учетом скидок. После ремонта, для расчета с покупателями, необходимо приобрести кассовый аппарат обратиться за этим можно в службу, где регистрировалась ИП. Средние затраты на установку кассового аппарата составит 20 тыс. руб., плюс расходы на услуги оператора фискальных данных 5 тыс. руб. Итого на установку кассового аппарата уйдет 25 тыс. руб.

Чтобы клиенты знали, где находится кафе нужно повесить вывеску, заказать ее можно будет в рекламно-производственной компании «Реклама 59»,

стоимость ее заказа будет составлять 34,5 тыс. руб., ее установку необходимо согласовать с Администрацией, стоимость разрешения составляет 5,9 тыс. руб. Общая сумма равна 40,4 тыс. руб.

Разработкой дизайна меню и печатью займется студия дизайна и типографии «АуМеню» меню на скрепке будет составлять 240 руб. за 1 шт., каждый лист в меню стоит 60 рублей, всего в нем будет 4 страницы. Количество меню будет составлять 30 шт. на 27 посадочных мест плюс 3 запасные. Разработка фирменного стиля составит 15,7 тыс. руб. За 30 шт. меню составит 7,2 тыс. руб. Итого составит 22,9 тыс. руб.

Рекламой кафе будет так же заниматься компания «АуМеню», они выпустят 1000 шт. визиток стоимостью – 1,9 тыс. руб., листовок 1000 шт. – стоимость 3,9 тыс. руб., счётчицы – 10 шт. за 6 тыс. руб., плакаты – 5 шт. за 1 тыс. руб. Итого за рекламу 12,8 тыс. руб.

Реклама на радио 30 выходов по 30 секунд, 1 раз в день, на Наше Радио стоимость 1 выхода составит 480 рублей. Итого за 30 выходов составит 14,4 тыс. руб. Реклама в социальных сетях составит 10 тыс. руб. Итого за все виды рекламы 37,2 тыс. руб. В кабинет управляющего тоже необходимо приобрести мебель и технику: офисное кресло – 2,6 тыс. руб.; компьютерный стол – 7,4 тыс. руб.; вешалка в офис для одежды – 1,8 тыс. руб.; ноутбук ASUS – 29 тыс. руб. Сумма за мебель и технику составит – 40,7 тыс. руб. Одежда для персонала будет приобретена в ООО «Элита-тест» костюм шеф-повара – 1,2 тыс. руб., костюм повара – 920 рублей, одежда для официантов – 680 рублей. Итого на 7 человек сумма составит 6,3 тыс. руб. Система кондиционирования воздуха будет осуществляться компанией «ТГВАЛЬЯНС», внутренний блок Kentatsu KMGM25HZAN1 стоит 9 тыс. руб., монтаж 5,5 тыс. руб. Итого 14,5 тыс. руб. Система видеонаблюдения будет осуществляться компанией «Цербер технолоджи», установка внутренних камер 7,3 тыс. руб., установку сервера для просмотра и хранения видео – 5,5 тыс. руб. Итого 12,8 тыс. руб.

Системы пожаротушения будет осуществляться компанией «Цербер технолоджи» проектирование пожаротушение – 10 тыс. руб., установка – 17 тыс.

руб. Итого 27 тыс. руб. Охранная и тревожная сигнализация будет осуществляться компанией «Цербер технолоджи», проектирование – 3 тыс. руб., монтаж – 10 тыс. руб., обеспечение технической охраны – 1,5 тыс. руб. Итого 14,5 тыс. руб. Проведение интернета будет осуществлена провайдером Дом.ру и сумма за их услуги составит 1,5 тыс. руб. Стоимость первой закупки продуктов на месяц у поставщиков составит на сумму 218,6 тыс. руб. К прочим расходам будут относиться непредвиденные расходы, эта сумма составляет 94,3 тыс. руб.

Далее рассмотрим список хозяйственных товаров, которые понадобятся для кафе, и будут приобретены у поставщика КафеКомплект, данные показаны в таблице 8.

Таблица 8 – Хозяйственные товары

Название	Количество (шт.)	Стоимость, руб.
Бак для отходов	2	1176
Ведро хозяйственное	4	716
Диспенсер для жидкого мыла	2	1320
Диспенсер для салфеток	2	1444
Пленка пищевая	4	320
Фольга пищевая	4	503
Полотенца бумажные	20	1140
Туалетная бумага	100	1860
Пакеты для мусора	5	135
Урна педальная	1	1160
Перчатки одноразовые	100	32
Фартук посудомойщицы и уборщицы	4	1548
Средство для мытья посуды	2	810
Белизна	2	810
Итого	-	12974

Далее все ранее перечисленные расходы для открытия кафе «Healthy Eating» показаны в таблице 9 и рассчитана общая сумма затрат.

Таблица 9 – Расходы для реализации проекта

Статья расходов	Сумма (тыс. руб.)
Госпошлина за регистрацию ИП	0,8
Аренда помещения на 2 месяца	180,0
Заказ дизайн-проекта	104,0
Ремонт и декорирование	400,0
Приобретение оборудования	1246,6
Установка кассового аппарата	25,0
Вывеска	40,4
Печать и дизайн меню	22,9

Продолжение таблицы 9

Статья расходов	Сумма (тыс. руб.)
Реклама	37,2
Мебель и техника в кабинет управляющего	40,7
Одежда для персонала	6,3
Система кондиционирования воздуха	14,5
Система видеонаблюдения	12,8
Системы пожаротушения	27,0
Охранная и тревожная сигнализация	14,5
Хозтовары	13,0
Проводка интернета	1,5
Первая закупка продуктов	218,6
Прочие расходы	94,3
Итого	2500

Чтобы узнать все ежемесячные постоянные и переменные затраты кафе «Healthy Eating», необходимо их подробно рассчитать, поэтому ниже представлена таблица 10, в которой указаны затраты на электроэнергию.

Таблица 10 – Затраты на электроэнергию

Наименование	Кол-во	Вт/час	Сумма Вт	КВт/час	День	Месяц
Лампочки	50	60	3000	3	33	990
Ноутбук	1	116,85	116,85	0,1	1,3	38,6
Плита электрическая	2	800	1600	1,6	17,6	528,0
Пароконвектомат	1	380	380	0,4	4,2	125,4
Шкаф жарочный	1	380	380	0,4	4,2	125,4
Электрокипяtilьник	1	1600	1600	1,6	17,6	528,0
Шкаф холодильный	1	480	480	0,5	11,5	345,6
Шкаф морозильный	1	380	380	0,4	9,1	273,6
Блендер	1	1500	1500	1,5	7,5	225,0
Миксер	1	450	450	0,5	2,3	67,5
Посудомоечная машина	2	7050	14100	14,1	155,1	4653,0
Соковыжималка	1	150	150	0,2	0,8	22,5
Микроволновая печь	1	1280	1280	1,3	14,1	422,4
Миксер	1	160	160	0,2	0,8	24,0
Кофемашина	1	1500	1500	1,5	7,5	225,0
Итого	66,00	16286,85	25576,85	25,58	286,47	8593,96

Рассчитав, какое количество Квт употребляет каждый прибор в кафе, можно сделать вывод, что в месяц, в соответствии с показаниями счетчика, предположительно, будет начислено 8593,96 Квт.

Водоснабжение кафе «Healthy Eating» будет рассчитана по СниП 2.04.01-85 в этом документе указано, что на одно условное блюдо используется около 12 л. воды (в том числе 4 л. горячей воды). И указана формула расчета:

$Q = \text{Количество посетителей в день} * \text{норму литров} = 996 \text{ л. в день.}$

После подробного расчета коммунальных расходов, в которые входят водоснабжение, электроэнергия и канализация, их расчет представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет коммунальных расходов

Наименование услуг	Расход в месяц, кВт или м <sup>3</sup>	Цена, руб. за кВт или м <sup>3</sup>	Стоимость, тыс. руб.
Водоснабжение	2988,0	33,03	98,7
Канализация	2988,0	23,14	69,1
Электричество	8593,96	2,8	24,1
Итого	-	-	191,9

Далее рассмотрим расходы на амортизацию оборудования. В соответствии с Налоговым кодексом РФ п.1 ст. 256, обязательным условием для отнесения оборудования к амортизационному будет являться первоначальная цена, которая не должна быть меньше 100 тыс. руб. Оборудование, стоимость которого меньше или равно 100 тыс. руб., относят к имуществу, которое не является амортизационным, и списывают в состав материальных расходов. (подр.3 п.1 ст. 254 НК РФ). Оборудование в кафе «Healthy Eating» закуплено первоначальной стоимостью менее 100 тыс. руб., поэтому будет списана, а не отнесена к амортизационному отчислению. Далее рассмотрим затраты, в которые входят как постоянные, так и переменные издержки данные показаны в таблицах К.1-К.2 в приложении К. По данным налоговой службы страховые взносы по ИП на 2020 год составляют 32,4 тыс. руб., на 2021 год 36,5 тыс. руб.

Коммунальные услуги, затраты на продукты, затраты на хозтовары зависят от посещаемости кафе, поэтому увеличиваются на 2% в течении 2 лет.

К прочим расходам относятся потери продуктов при перевозке, хранении и реализации, износ санитарной одежды, столовой посуды и приборов и составляют 5% от всех затрат. Остальные показатели в затратах кафе «Healthy Eating» не меняются и остаются идентичными каждый месяц в течение 2 лет. Всего затрат за 1 год работы кафе составило 11973,2 тыс. руб., за 2 год 13096,2 тыс. руб. Далее рассмотрим бюджет доходов и расходов и узнаем, каков

финансовый результат за год кафе «Healthy Eating», данные показаны в таблице Л.1-Л.2. в приложении Л.

После расчета бюджета доходов и расходов необходимо рассчитать бюджет движения денежных средств кафе «Healthy Eating» расчёты на 2 года показаны ниже в таблицах М.1-М.2 в приложении М.

Расчет прогноза БДДС показывает, что организация на конец каждого периода располагает остатками денежных средств на счетах, поэтому, дополнительные краткосрочные займы в данной ситуации не потребуются. Также организация может использовать полученную прибыль в своих целях.

Таким образом, рассмотрев все необходимые таблицы, с расчетами узнав, что кафе будет располагать свободными денежными средствами, можно перейти к расчету ставки дисконтирования и эффективности данного проекта.

### 3.3. Финансовый план

После всех расчетов объема продаж перейдем к расчету выручки, которая показана в таблицах Г.1-Г.2. в приложении Г.

Выручка кафе будет рассчитана следующим образом: плановое количество посетителей умножить на средний чек кафе.

Далее рассмотрим диаграмму роста выручки кафе за два года, данные показаны на рисунке 12.

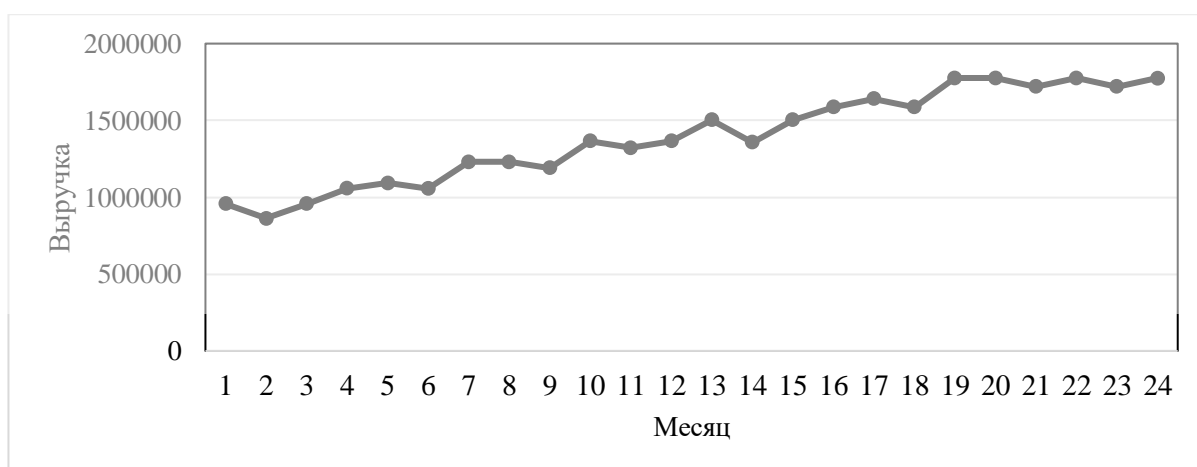


Рисунок 12 - Динамика роста выручки за 2 года

После расчета выручки кафе, можно узнать затраты на продукты, которые

показаны в таблицах Д.1-Д.2 в приложении Д.

Затраты на продукты будут рассчитаны следующим образом: выручку умножить на процент от выручки. При том, что наценка составляет 400%, в структуре выручки стоимость продуктов должна составлять 1/5 или 20%.

С увеличением количества посещений кафе «Healthy Eating», будет увеличиваться выручка и количество затрат на продукты.

Для того чтобы рассчитать ставку дисконтирования инвестиционного проекта с помощью WACC, надо для начала узнать все необходимые показатели:

- Стоимость заемных средств ( $K_d$ ) соответствуют ставке банковского кредита, и составляет 16%. Кредит будет оформлен в банке «Сбербанк» с помощью кредитного предложения «Бизнес-проект»;

- Налог на прибыль будет составлять 15% по упрощённой системе налогообложения (УСН);

- Размер собственного капитала (E) составляет 400 тыс. руб. или 19,05%;

- Размер заемного капитала (D) составляет 2100 тыс. руб. или 80,95%;

- Безрисковая ставка ( $K_{RF}$ ) взята средняя доходность в год облигаций, источником данных является финансовый супермаркет [www.banki.ru](http://www.banki.ru) и составляет 6,53%;

- Бета-коэффициент ( $\beta$ ), взято среднее значение из 3 актуальных значений, источником данных послужил инвестиционный сервис [investing.com](http://investing.com) и составляет 2,99;

- Среднерыночная доходность ( $K_m$ ) взята из «Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов» и по документу составляет 15 %.

После перечисления всех необходимых показателей рассчитаем  $K_e$ :

$$K_e = 0,0653 + 2,99 * (0,15 - 0,0653) = 0,3186$$

Далее рассчитаем ставку дисконтирования по формуле WACC:

$$WACC = 0,8095 * 0,16 * (1 - 0,15) + 0,1905 * 0,3186 = 0,1708 = 17,08\%$$

Таким образом, для приведения прогноза денежных потоков в текущий момент времени будет использована ставка дисконтирования равная 17,08%.



После расчета ставки дисконтирования можно переходить к расчетам эффективности инвестиционного проекта, но так как ставка рассчитана на год, необходимо узнать какая ставка будет ежемесячно, для этого воспользуемся формулой и рассчитаем ее.

Ставка дисконтирования = 17,08%

Рассчитаем ее по месяцам:

$$i_M = \sqrt[12]{i_{\text{год}}} = \sqrt[12]{17,08} = 1,266$$

Пример расчета дисконтированного множителя (при ставке дисконтирования 1,266%) за первый месяц показан ниже, остальные результаты расчетов приведены в таблицах Приложения Н:

$$a = \frac{1}{(1+0,01266)^1} = 0,9875;$$

Далее рассмотрим дисконтирование свободных денежных потоков, которое показано в таблицах Приложения Н.

Расчет чистой приведенной стоимости (NPV):

$$\begin{aligned} NPV = & 130,1 + 47,9 + 83,9 + 198,3 + 226,7 + 103,9 + 318,9 + 316,2 + 146,4 + 402,5 + 365 + \\ & 222,6 + 476,1 + 365,6 + 272,7 + 509,7 + 541,2 + 269,6 + 526,4 + 520,9 + 254,3 + 510 + 470,6 + 28 \\ & 0,1 = 7559,7 - 2500 = 5059,7 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

NPV > 0 – проект целесообразен для реализации.

Расчет индекса доходности (PI):

$$PI = 5059,7 / 2500 = 2,02.$$

PI > 1 – проект целесообразен для реализации.

Далее показана внутренняя норма доходности, которая рассчитана с помощью программы Excel.

$$IRR = 17,63\%$$

IRR показывает, что инвестиционный проект будет привлекателен и эффективен, так как WACC < IRR.

IRR показывает при какой ставке NPV = 0, а это значит что инвестор просто вернет свои вложения.

Расчет дисконтированного периода окупаемости (DPP) позволит узнать

продолжительность меньшего периода окупаемости проекта, по истечению которого кафе «Healthy Eating» окупиться:

$$DPP = 2500 - 130,1 = 2369,9 \text{ (1 мес.)};$$

$$2369,9 - 47,9 = 2322,1 \text{ (2 мес.)};$$

$$2322,1 - 83,9 = 2238,1 \text{ (3 мес.)};$$

$$2238,1 - 198,3 = 2039,8 \text{ (4 мес.)};$$

$$2039,8 - 226,7 = 1813,2 \text{ (5 мес.)};$$

$$1813,2 - 103,9 = 1709,2 \text{ (6 мес.)};$$

$$1709,2 - 318,9 = 1390,3 \text{ (7 мес.)};$$

$$1390,3 - 316,2 = 1074,2 \text{ (8 мес.)};$$

$$1074,2 - 146,4 = 927,8 \text{ (9 мес.)};$$

$$927,8 - 402,5 = 525,3 \text{ (10 мес.)};$$

$$525,3 - 365,1 = 160,2 \text{ (11 мес.)};$$

$$160,2 / 22,6 = 0,7197;$$

$$0,7197 * 30 = 22 \text{ дня.}$$

Итого дисконтированный срок окупаемости проекта составит 11 месяцев и 22 дня.

Таким образом, рассмотренный сценарий инвестиционного проекта по открытию кафе правильного питания «Healthy Eating», соответственно пройденной оценке эффективности проекта, является выгодным для его реализации, потому что  $NPV > 0$ ,  $PI > 1$ ,  $WACC < IRR$ .

Данный проект привлекателен, так как подразумевается, что год за годом кафе способно расширяться, увеличивать ассортимент, внедрять новые услуги, таким образом, возрастут объемы продаж, увеличиться доход, то есть то, что считается основным для инвестора.

### 3.4. Оценка рисков и их страхование

После расчетов оценки эффективности проекта, нужно провести анализ рисков проекта. Чтобы провести качественный анализ рисков и узнать подробнее

о непредвиденных факторах инвестиционного проекта по созданию кафе правильного питания «Healthy Eating», рассмотрим как внешние, так и внутренние риски, с которыми может столкнуться кафе.

Внешние риски:

- Кафе может не стать популярным среди посетителей;
- Поток посетителей не будет обеспечивать необходимую прибыль;
- Конкурененты могут снизить цены, для привлечения к своему заведению;
- Не удастся привлечь целевую аудиторию, на которую будет направлено кафе;
- Появление новых конкурентов, которые могут потеснить кафе с его доли рынка;
- Возможность поджога.

Внутренние риски:

- Риск износа оборудования;
- Срыв поставок продуктов;
- Уровень себестоимости продуктов;
- Воровство со стороны сотрудников кафе;
- Некачественное обслуживание клиентов кафе;
- Качество рекламы.

После рассмотрения качественной оценки риска, можно перейти к расчетам количественной оценки анализа чувствительности проекта, количественная оценка будет проанализирована по основному показателю NPV. По проекту кафе «Healthy Eating», для анализа чувствительности необходимы вычисления с изменяющимися величинами, интервал, которых от -30% до 30%. Исходными параметрами будут: Объем продаж; Ежемесячные затраты; Аренда помещения; Первоначальные инвестиции.

Анализ чувствительности проекта, который показывает новые получившиеся значения NPV, показан ниже в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ чувствительности проекта

Параметры	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Изменение объема продаж	-1085,7	962,8	3011,3	5059,7	7108,2	9156,7	11205,1
Изменение ежемесячных затрат	5067,9	5065,1	5062,4	5059,7	5057,0	5054,3	5051,6
Изменение аренды помещения	5547,4	5384,8	5222,3	5059,7	4897,2	4734,6	4572,0
Изменение первоначальных инвестиции	5809,7	5559,7	5309,7	5059,7	4809,7	4559,7	4309,7

Далее рассмотрим таблицу отклонения значения NPV, которые показаны в таблице 13.

Таблица 13 – Отклонение значения NPV

Параметры	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Изменение объема продаж	-4,7	0,2	0,6	0,0	1,4	1,8	2,2
Изменение ежемесячных затрат	1,0	1,0	1,0	0,0	1,0	1,0	1,0
Изменение аренды помещения	0,9	1,1	1,0	0,0	1,0	0,9	0,9
Изменение первоначальных инвестиции	0,9	1,1	1,0	0,0	1,0	0,9	0,9

После расчёта анализа чувствительности и отклонения значения NPV показывают:

- При изменении объема продаж, NPV снижается и имеет отрицательные показатели, что является не привлекательным для реализации проекта. Поэтому от посещаемости зависит весь проект в целом, NPV увеличивается что показывает, что при увеличении посещаемости кафе увеличивается и значение отклонения.
- При изменении ежемесячных затрат, NPV при увеличении процента понижается, а при уменьшении процента показатель увеличивается.
- При изменении аренды помещения, NPV при увеличении процента понижается, а при уменьшении процента показатель увеличивается.
- При изменении первоначальных инвестиции, NPV при увеличении процента понижается, а при уменьшении процента показатель увеличивается.

Далее представлен изображение анализ чувствительности на рисунке 13.

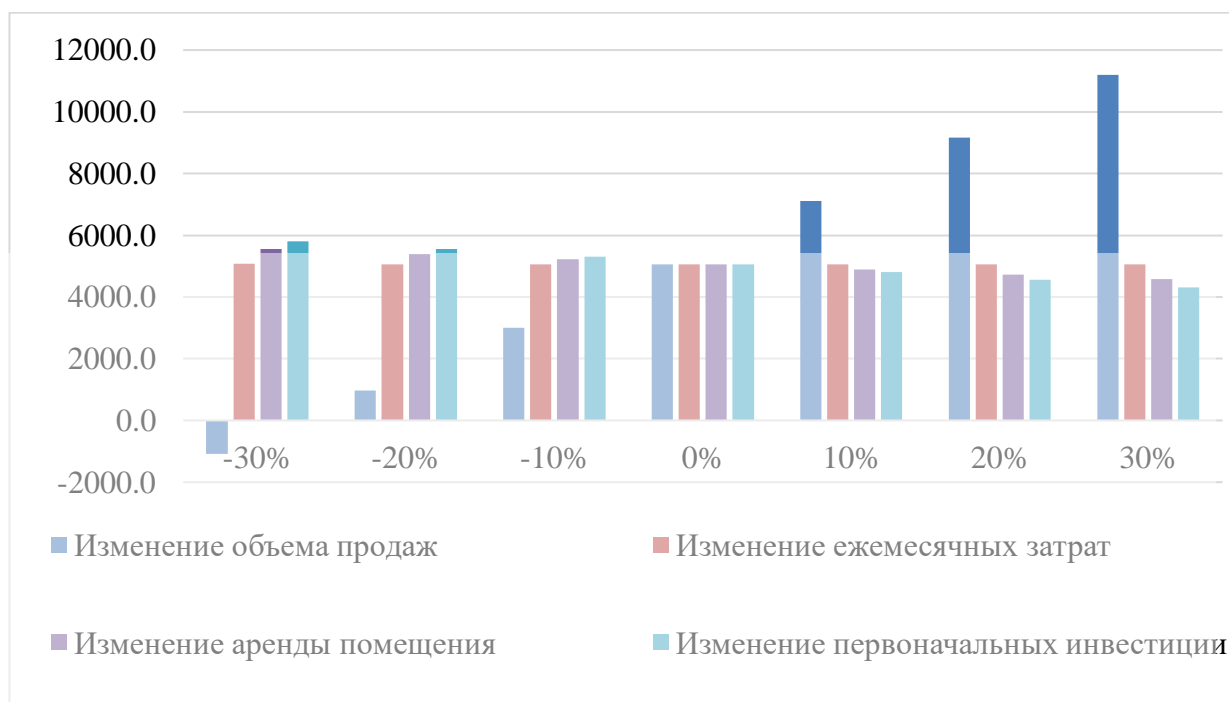


Рисунок 13 - Анализ чувствительности

Изображение зависимости NPV от изменения параметров показано на рисунке 14.

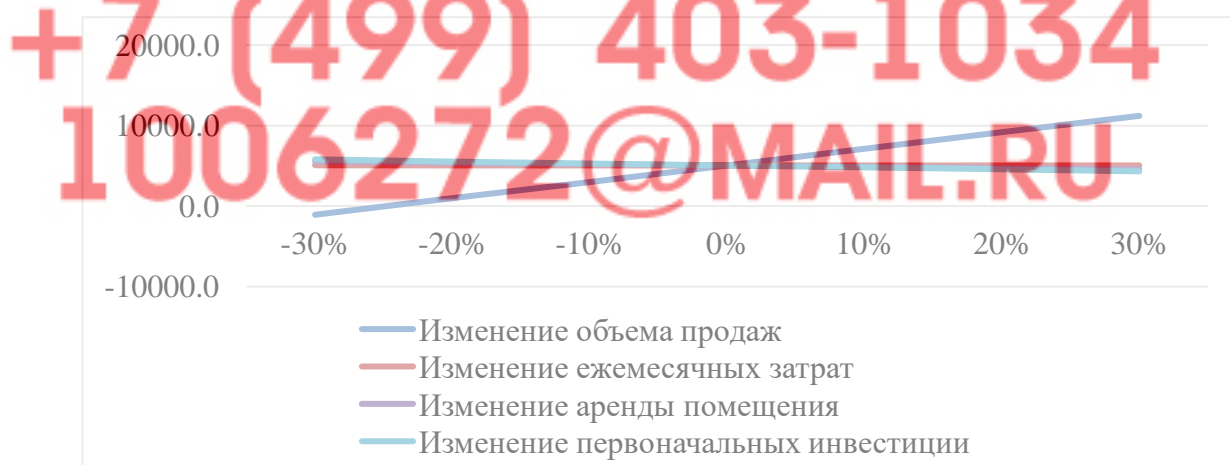


Рисунок 14 - Зависимость NPV от изменения параметров

Инвестиционный проект более чувствителен к изменениям объема продаж, и менее чувствителен к другим параметрам таких как: ежемесячные затраты, аренда помещения и первоначальные инвестиции.

После рассмотрения чувствительности проекта перейдем к методу сценариев, который поможет инвестору рассмотреть другие переменные, чтобы увидеть их совместное взаимодействие.

Пессимистический сценарий будет следующим:

- Арендная плата увеличилась на 15%;
- Объем продаж уменьшился на 20%;
- Заработная плата увеличилась на 15%.

Вероятность развития сценария оценена в 25%.

Реалистичный сценарии наиболее вероятный. Вероятность развития сценария 50%.

Оптимистический сценарий будет следующим:

- Арендная плата уменьшилась на 5%;
- Объем продаж увеличился на 15%;
- Заработная плата уменьшилась на 10%.

Вероятность развития сценария оценена в 25%.

Результаты расчетов по методу сценария показаны ниже в таблице 14.

Таблица 14 – Результаты расчетов по методу сценариев

Наименование	Пессимистичный	Реалистичный	Оптимистичный
NPV тыс. руб.	-140,4	5059,7	8867,9
Вероятность	0,25	0,5	0,25
NPV с вероятностью тыс. руб.	-35,1	2529,9	2217,0
Средняя NPV тыс. руб.			4711,7
Среднеквадратичное отклонение тыс. руб.			3203,9
Коэффициент вариации			0,68

После расчета анализа сценариев, можно сделать вывод, что доход, который получит инвестор 4711,7 тыс. руб. ниже прогнозируемого, а отклонение в размере 3203,9 тыс. руб. ниже среднего NPV, что говорит о рисках проекта.

После проведения оценки эффективности и рисков проекта можно сделать вывод:

- инвестиционный проект по открытию кафе правильного питания «Healthy Eating», является экономически эффективным после рассчитанных критериев эффективности  $NPV=5059,7>0$ ,  $PI=2,02>1$ ,  $WACC=17,08\%$   $<IRR=17,63\%$ ,  $DPP = 11$  месяцев и 22 дня.

- проект более чувствителен к изменениям объема продаж, и менее чувствителен к другим параметрам таких как: ежемесячные затраты, аренда

помещения и первоначальные инвестиции.

– соотношение риска и дохода проекта при хорошем управлении разрешает рекомендовать проект для его реализации. С помощью рекламы, вкусной, полезной и качественной еды количество клиентов кафе правильного питания «Healthy Eating» будет увеличиваться, тем самым и увеличивая доходность кафе, повышая заработную плату работникам заведения, стимулируя к более качественной работе.

**ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ**  
**+7 (499) 403-1034**  
**1006272@MAIL.RU**

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кафе правильного питания «Healthy Eating» будет представлять собой ИП «Healthy Eating» с собственными средствами в размере 400 тыс. руб.

Миссия кафе «Healthy Eating»: предоставить возможность людям выбирать полезную, вкусную и доступную еду, положительно влияющую на качество жизни.

Целями кафе «Healthy Eating» являются: стать одним из часто посещаемых кафе Москвы; открыть еще несколько подобных кафе в городе; с каждым годом улучшать качество обслуживания и обновлять меню, радовать и удивлять своих посетителей.

Краткосрочная цель – получить лучшие отзывы о предоставлении качественных услуг и обслуживанию клиентов на рынке.

Долгосрочная цель – улучшить качество обслуживания и обновлять меню, радовать и удивлять своих посетителей.

Основными конкурентоспособными достоинствами этого плана считается открытие кафе, что станет возможностью применения новых технологий, ориентация на высокое качество блюд и обслуживания, индивидуального подхода к потребностям каждого клиента.

На осуществление деятельности кафе здорового питания «Healthy Eating» требуется сумма в размере 2 500 тыс. руб.

Из суммы, необходимой для реализации проекта, собственные средства имеются в размере 400 тыс. руб. Остальная сумма будет привлечена за счет инвестиций и будет, взята в кредит под 16% годовых на 2 года в размере 2100 тыс. руб. Кредит будет взят инициатором проекта как физическим лицом под залог имеющейся недвижимости в ПАО Сбербанк. Вид платежа дифференцированный.

С целью профилактики реализации данных рисков кафе «Healthy Eating» необходимо подробная проработка проекта с учетом формирования собственной сети сбыта, формирование программы поддержания корпоративного духа в кафе.



А кроме того, страховка собственности и оборудования от поломок.

Главными достоинствами проектируемого кафе считаются: вероятность уменьшения себестоимости и цен, увеличение производительности за счет применения нового оборудования, расширения ассортимента услуг.

В разработанном бизнес-плане показано, то, что открытие кафе считается крайне рентабельным делом, и осуществление плана по открытию кафе «Healthy Eating» считается экономически целесообразным.

Инвестиционный проект по открытию кафе правильного питания «Healthy Eating», является экономически эффективным после рассчитанных критериев эффективности  $NPV=5059,7>0$ ,  $PI=2,02>1$ ,  $WACC=17,08\% <IRR=17,63\%$ ,  $DPP=11$  месяцев и 22 дня.

Соотношение риска и дохода проекта при хорошем управлении разрешает рекомендовать проект для его реализации. С помощью рекламы, вкусной, полезной и качественной еды количество клиентов кафе правильного питания «Healthy Eating» будет увеличиваться, тем самым и увеличивая доходность кафе, повышая заработную плату работникам заведения, стимулируя их еще к более качественной работе.

Таким образом, проект оптимален тем, что в отличие от конкурентов дает низкие цены на собственную продукцию, высокое качество и оригинальное меню, кроме того, применяет высокотехнологичное оборудование, что дает возможность ускорить процедуру приготовления здоровой пищи, что во многом экономит время занятых покупателей.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамов, В.С. Стратегический менеджмент / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов. М.: Юрайт, 2017. – 248 с.
2. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100 %. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. М.: Альпина Паблишер, 2018. – 468 с.
3. Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert / В.С. Алиев. М. : Инфра-М, 2017. – 288 с.
4. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л.Е. Басовский. М. : Инфра-М, 2017. – 272 с.
5. Блинов, А.О. Теория организации и организационное поведение (теория и практика) / А.О. Блинов, Н.В. Угрюмова. М.: КноРус, 2018. – 284 с.
6. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта / Т.С. Бронникова. М.: Инфра-М, 2017. – 216 с.
7. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы: теория и практика / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. М.: Инфра-М, 2018. – 192 с.
8. Вайс, Е.С. Планирование на предприятии (организации) / Е.С. Вайс, В.М. Васильцова, Т.А. Вайс, В.С. Васильцов. М.: КноРус, 2018. – 336 с.
9. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов / В.Л. Горбунов. 2018. – 288 с.
10. Друкер, П.Ф. Эффективный руководитель / П.Ф. Друкер. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 238 с.
11. Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. М.: КноРус, 2017. – 200 с.
12. Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент / А.Т. Зуб. М. : Юрайт, 2017. – 376 с.
13. Иванова, Т.Ю. Теория организации / Т.Ю. Иванова. М. : КноРус, 2016. – 430 с.
14. Кабанов, В.Н. Организация предпринимательской деятельности: самоучитель / В.Н. Кабанов. М. : Русайнс, 2017. – 304 с.

15. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. М. : Юрайт, 2017. – 508 с.
16. Мардас, А.Н. Теория организации / А.Н. Мардас, О.А. Гуляева. М. : Юрайт, 2017. – 130 с.
17. Новичков, Н.В. Теория организации / Н.В. Новичков. М. : КноРус, 2017. – 216 с.
18. Номейн, А. Как составить бизнес-план / А. Номейн. М, : Издательские решения, 2017. – 26 с.
19. Орлова, Е.Р. Бизнес-план. Методика составления и анализ типовых ошибок / Е.Р. Орлова. М.: Омега-Л, 2016. – 176 с.
20. Парахина, В.Н. Теория организации / В.Н. Парахина, Т.М. Федоренко, Е.Ю. Шацкая. М. : КноРус, 2017. – 360 с.
21. Попова, Е.П. Теория организации / Е.П. Попова, К.В. Решетникова. М. : Юрайт, 2017. – 338 с.
22. Пророков, А.Г. Организация предпринимательской деятельности в таблицах и схемах / А.Г. Пророков. М. : Проспект, 2016. – 200 с.
23. Райзберг, Б.А. Основы экономики и предпринимательства / Б.А. Райзберг. М. : Высшая школа экономики, 2015. – 344 с.
24. Русецкая, О.В. Теория организации / О.В. Русецкая, Л.А. Трофимова, Е.В. Песоцкая. М. : Юрайт, 2016. – 392 с.
25. Сергеев, А.А. Бизнес-планирование: учеб. пособ. / А.А. Сергеев. М : Юрайт, 2016. – 463 с.
26. Смирнов, Э.А. Теория организации / Э.А. Смирнов. М. : Инфра-М, 2016. – 248 с.
27. Теория организации / Под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. М. : Юрайт, 2017. – 158 с.
28. Третьякова, Е.Л. Теория организации / Е.Л. Третьякова. М. : КноРус, 2016. – 224 с.
29. Шастико, А.Е. Экономическая теория организаций / А.Е. Шастико. М. : Проспект, 2016. – 304 с.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Меню кафе «Healthy Eating»

Наименование	Вес, гр.	Цена, руб.	Ккал
<b>Салаты</b>			
Овощной микс с грецким орехом	120	87	199
Салат из авокадо с помидорами и творожным сыром	120	206	199
Салат «Полин»	120	79	119
Салат из свежих овощей	120	65	157
Салат с зеленым яблоком и филе индейки	120	150	126
<b>Супы</b>			
Сливочный суп из судака с овощами	250	115	84
Вегетарианский суп из печеных овощей	250	46	107
Суп сырный с овощами и куриным филе	250	90	153
Крем-суп из шампиньонов	250	176	131
Суп куриный с овощами	250	90	48
<b>Горячее</b>			
Цветные спагетти с тофу	240	391	177
Куриные шашлычки в имбирно-лимонном маринаде	100	192	123
Рыба запеченная с томатами в омлете	220	164	244
Овощное рагу с нутом	220	178	238
Паста с тушеной брокколи и помидорами	200	105	229
<b>Гарниры</b>			
Булгур с овощами	130	63	177
Овощи-гриль	150	64	41
Зеленая греча	100	88	164
Кус-кус с овощами	150	123	224
Киноа с цветной капустой и зернами кукурузы	130	159	191
<b>Холодные напитки</b>			
Морс клюквенный	300	139	70
Смузи: банан, апельсин, клубника	300	163	164
Изотоник с лимоном, яблоком и корицей	300	68	44
Фреш: свекла, морковь, яблоко	300	65,6	123
Банановый смузи с апельсином и семенами подсолнуха	300	82	241
<b>Горячие напитки</b>			
Чай черный	200	63	40
Чай зеленый	200	82	40
Американо	120	102	10
Экспрессо	40	75	10
Капучино	100	118	71
<b>Десерты</b>			
Запеченная груша с малиной и сливочно-малиновым соусом	160	158	133
Фитнес-рафаэлло	60	132	264
Йогуртный соус с клубникой	60	86	61
Творог с фруктами и орехово-медовой смесью	150	208	235
Цитрусовые блинчики с яблоками конфи	150	101	251
<b>Детское меню</b>			
Куриный суп с цветными макаронками	200	66	48
Салат Веселый огород	120	76	110
Котлета куриная с картофельным пюре	200	162	113
Суп Витаминка	180	71	56
Куриные тефтели со спагетти	165	175	136

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**  
**Калькуляция меню кафе «Healthy Eating»**  
**Салаты**

**Овощной микс с грецким орехом**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Помидоры	0,030	121	3,63	14,52	36,3
Огурцы	0,030	57	1,71	6,84	17,1
Сладкий перец	0,020	182	3,64	14,56	36,4
Листья салата	0,010	81	0,81	3,24	8,1
Грецкие орехи	0,015	689	10,335	41,34	103,35
Базеликовая заправка	0,010	150	1,5	6	15
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,120	1280	21,625	87	216

**Салат из авокадо с помидорами и творожным сыром**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Авокадо	0,025	515	12,875	52	128,75
Помидоры	0,015	121	1,815	7	18,15
Сыр рикотта	0,040	643	25,72	103	257,2
Листья салата	0,010	81	0,81	3	8,1
Кинза	0,005	288	1,44	6	14,4
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14	36
Рисовый уксус	0,010	533	5,33	21	53,3
Соль морская	0,005	376	1,88	8	18,8
Итого	0,120	2541	51,59	206	516

**Салат «Полин»**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Яблоки	0,025	108	2,7	10,8	27
Кукуруза	0,020	26	0,52	2,08	5,2
Куриная грудка	0,040	265	10,6	42,4	106
Листья салата	0,010	81	0,81	3,24	8,1
Сметана 10%	0,020	250	5	20	50
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,120	730	19,63	79	196

### Салат из свежих овощей

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Помидоры	0,020	121	2,42	9,68	24,2
Огурцы	0,020	57	1,14	4,56	11,4
Сладкий перец	0,020	182	3,64	14,56	36,4
Листья салата	0,010	81	0,81	3,24	8,1
Редис	0,015	68	1,02	4,08	10,2
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Бальзамический уксус	0,010	240	2,4	9,6	24
Соевый соус	0,010	123	1,23	4,92	12,3
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,120	1232	16,26	65	163

### Салат с зеленым яблоком и филе индейки

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Яблоки	0,030	108	3,24	12,96	32,4
Филе индейки	0,030	668	20,04	80,16	200,4
Сельдерей	0,015	115	1,725	6,9	17,25
Огурец	0,010	57	0,57	2,28	5,7
Грецкие орехи	0,010	689	6,89	27,56	68,9
Сметана 10%	0,020	250	5	20	50
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,120	1887	37,465	150	375

### Супы

#### Сливочный суп из судака с овощами

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Судак	0,030	547	16,41	65,64	164,1
Сливки 10 %	0,030	141	4,23	16,92	42,3
Сельдерей	0,010	115	1,15	4,6	11,5
Морковь	0,020	40	0,8	3,2	8
Перец сладкий	0,020	182	3,64	14,56	36,4
Укроп	0,005	150	0,75	3	7,5
Вода	0,130	-	-	-	-
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,250	1175	26,98	115	289

### Вегетарианский суп из печеных овощей

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Баклажан	0,030	35	1,05	4,2	10,5
Перец сладкий	0,030	182	5,46	21,84	54,6
Помидор	0,010	121	1,21	4,84	12,1
Морковь	0,020	40	0,8	3,2	8
Картофель	0,020	19	0,38	1,52	3,8
Укроп	0,005	150	0,75	3	7,5
Вода	0,130	-	-	-	-
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,250	547	9,65	46	115

### Суп сырный с овощами и куриным филе

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Куриное филе	0,030	292	8,76	35,04	87,6
Перец сладкий	0,030	182	5,46	21,84	54,6
Сыр нежирный	0,010	449	4,49	17,96	44,9
Морковь	0,020	40	0,8	3,2	8
Картофель	0,020	19	0,38	1,52	3,8
Укроп	0,005	150	0,75	3	7,5
Вода	0,130	-	-	-	-
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,250	1132	20,64	90	225

### Крем-суп из шампиньонов

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Шампиньоны	0,090	192	17,28	69,12	172,8
Лук репчатый	0,050	44	2,2	8,8	22
Лимонный сок	0,020	539	10,78	43,12	107,8
Соевый соус	0,025	123	3,075	12,3	30,75
Сливки 10%	0,050	141	7,05	28,2	70,5
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,250	1399	43,985	176	440

### Суп куриный с овощами

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Филе куриное	0,040	292	11,68	46,72	116,8
Лук репчатый	0,010	44	0,44	1,76	4,4
Морковь	0,010	40	0,4	1,6	4
Фасоль стручковая	0,030	121	3,63	14,52	36,3
Болгарский перец	0,020	182	3,64	14,56	36,4
Укроп	0,005	150	0,75	3	7,5
Вода	0,130	-	-	-	-
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,250	829	20,54	90	224

### Горячее

#### Цветные спагетти с тофу

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Цветные спагетти	0,095	456	43,32	173,28	433,2
Сыр тофу	0,060	465	27,9	111,6	279
Оливки	0,050	276	13,8	55,2	138
Оливковое масло	0,030	360	10,8	43,2	108
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,240	1933	97,7	391	977

#### Куриные шашлычки в имбирно-лимонном маринаде

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Куриное филе	0,100	292	29,2	116,8	292
Лимонный сок	0,010	539	5,39	21,56	53,9
Молотый имбирь	0,010	675	6,75	27	67,5
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Соевый соус	0,010	123	1,23	4,92	12,3
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,100	2365	48,05	192	481

#### Рыба, запеченная с томатами в омлете

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Хек	0,100	246	24,6	98,4	246
Помидор	0,030	121	3,63	14,52	36,3
Яйцо	0,040	142	5,68	22,72	56,8
Молоко 0,1%	0,035	45	1,575	6,3	15,75
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,220	1290	40,965	164	410



### Овощное рагу с нутом

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Нут	0,080	364	29,12	116,48	291,2
Картофель	0,030	19	0,57	2,28	5,7
Морковь	0,020	40	0,8	3,2	8
Сладкий перец	0,030	182	5,46	21,84	54,6
Баклажан	0,025	35	0,875	3,5	8,75
Сельдерей	0,020	115	2,3	9,2	23
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,220	1491	44,605	178	446

### Паста с тушеной брокколи и помидорами

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Макаронны	0,080	103	8,24	32,96	82,4
Помидор	0,030	121	3,63	14,52	36,3
Брокколи	0,040	195	7,8	31,2	78
Кабачки	0,035	29	1,015	4,06	10,15
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,200	1184	26,165	105	262

### Гарниры

#### Булгур с овощами

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Булгур	0,040	164	6,56	26,24	65,6
Кабачок	0,020	29	0,58	2,32	5,8
Морковь	0,010	40	0,4	1,6	4
Баклажаны	0,020	35	0,7	2,8	7
Помидоры	0,015	121	1,815	7,26	18,15
Кукуруза	0,010	26	0,26	1,04	2,6
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,130	1151	15,795	63	158

### Овощи гриль

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Кабачок	0,040	29	1,16	4,64	11,6
Баклажан	0,030	35	1,05	4,2	10,5
Перец болгарский	0,020	182	3,64	14,56	36,4
Соевый соус	0,015	123	1,845	7,38	18,45
Помидоры	0,020	121	2,42	9,68	24,2
Лук репчатый	0,010	44	0,44	1,76	4,4
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,150	1270	16,035	64	160

### Зеленая греча

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Греча зеленая	0,100	202	20,2	80,8	202
Вода	0,100	-	-	-	-
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,100	578	22,08	88	221

### Кус-кус с овощами

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Кабачок	0,040	29	1,16	4,64	11,6
Кус-кус	0,050	377	18,85	75,4	188,5
Морковь	0,020	40	0,8	3,2	8
Болгарский перец	0,025	182	4,55	18,2	45,5
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,150	1364	30,84	123	308

### Киноа с цветной капустой и зернами кукурузы

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Киноа	0,040	593	23,72	94,88	237,2
Брокколи	0,040	195	7,8	31,2	78
Кукуруза	0,020	26	0,52	2,08	5,2
Укроп	0,015	150	2,25	9	22,5
Оливковое масло	0,010	360	3,6	14,4	36
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,130	1700	39,77	159	398

**Холодные напитки  
Морс клюквенный**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Клюква	0,080	317	25,36	101,44	253,6
Лимон	0,010	99	0,99	3,96	9,9
Мед натуральный	0,010	552	5,52	22,08	55,2
Мята сушеная	0,010	288	2,88	11,52	28,8
Вода	0,190	-	-	-	-
Итого	0,300	1256	34,75	139	348

**Смузи: банан, апельсин, клубника**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Банан	0,100	78	7,8	31,2	78
Апельсин	0,100	57	5,7	22,8	57
Клубника	0,100	273	27,3	109,2	273
Итого	0,300	408	40,8	163	408

**Изотоник с лимоном, яблоком и корицей**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Лимон	0,040	99	3,96	15,84	39,6
Яблоко	0,040	108	4,32	17,28	43,2
Корица	0,025	276	6,9	27,6	69
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Вода	0,190	-	-	-	-
Итого	0,300	859	17,06	68	171

**Фреш: свекла, морковь, яблоко**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Свекла	0,100	16	1,6	6,4	16
Морковь	0,100	40	4	16	40
Яблоко	0,100	108	10,8	43,2	108
Итого	0,300	164	16,4	65,6	164

**Банановый смузи с апельсином и семенами подсолнуха**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Банан	0,140	78	10,92	43,68	109,2
Апельсин	0,140	57	7,98	31,92	79,8
Семена подсолнуха	0,020	76	1,52	6,08	15,2
Итого	0,300	211	20,42	82	204

## Горячие напитки

### Чай черный

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Чай черный листовой	0,002	1794	3,588	50,232	35,88
Вода	0,200	-	-	-	-
Сахар	0,010	63,17	0,6317	8,8438	6,317
Итого	0,200	1857,17	3,588	59	42

### Чай зеленый

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Чай зеленый листовой	0,002	2431	4,862	68,068	48,62
Вода	0,200	-	-	-	-
Сахар	0,010	63,17	0,6317	8,8438	6,317
Итого	0,200	2494,17	4,862	77	55

### Экспрессо

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Кофе	0,007	620	4,34	60,76	43,4
Вода	0,120	-	-	-	-
Сахар	0,010	63,17	0,6317	8,8438	6,317
Итого	0,120	683,17	4,9717	70	50

### Американо

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Кофе	0,010	620	6,2	86,8	62
Вода	0,120	-	-	-	-
Сахар	0,010	63,17	0,6317	8,8438	6,317
Итого	0,120	683,17	6,8317	96	68

### Капучино

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Кофе	0,007	620	4,34	60,76	43,4
Вода	0,035	-	-	-	-
Молоко	0,065	45	2,925	40,95	29,25
Сахар	0,010	63,17	0,6317	8,8438	6,317
Итого	0,100	728,17	7,8967	111	79

## Десерты

### Запечённая груша с малиной и сливочно-малиновым соусом

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Груша	0,100	151	15,1	60,4	151
Малина	0,040	446	17,84	71,36	178,4
Сливки 10 %	0,010	141	1,41	5,64	14,1
Молотый мускатный орех	0,010	520	5,2	20,8	52
Итого	0,160	1258	39,55	158	396

### Фитнес-рафаэлло

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Творог нежирный	0,030	480	14,4	57,6	144
Фруктоза	0,005	457	2,285	9,14	22,85
Кокосовая стружка	0,015	644	9,66	38,64	96,6
Миндаль	0,010	658	6,58	26,32	65,8
Итого	0,060	2239	32,925	132	329

### Йогуртный соус с клубникой

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Творог нежирный	0,030	480	14,4	57,6	144
Клубника	0,010	273	2,73	10,92	27,3
Йогурт натуральный	0,015	252	3,78	15,12	37,8
Сахарная пудра	0,005	136	0,68	2,72	6,8
Итого	0,060	1141	21,59	86	216

### Творог с фруктами и орехово-медовой смесью

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Творог нежирный	0,040	480	19,2	76,8	192
Абрикосы	0,060	81	4,86	19,44	48,6
Фундук	0,020	658	13,16	52,64	131,6
Мед	0,010	552	5,52	22,08	55,2
Фруктоза	0,020	457	9,14	36,56	91,4
Итого	0,150	2228	51,88	208	519

### Цитрусовые блинчики с яблоками конфи

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Рисовая мука	0,050	252	12,6	50,4	126
Обезжиренное молоко	0,030	45	1,35	5,4	13,5
Яйцо	0,010	142	1,42	5,68	14,2
Фруктоза	0,010	457	4,57	18,28	45,7
Яблоко	0,050	108	5,4	21,6	54
Итого	0,150	1004	25,34	101	253

**Детское меню**  
**Куриный суп с цветными макаронками**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Филе куриное	0,030	292	8,76	35,04	87,6
Картофель	0,030	19	0,57	2,28	5,7
Лук репчатый	0,005	44	0,22	0,88	2,2
Морковь	0,010	40	0,4	1,6	4
Макароны цветные	0,020	66	1,32	5,28	13,2
Вода	0,100	-	-	-	-
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,200	837	13,15	53	132

**Салат Веселый огород**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Огурцы	0,030	57	1,71	6,84	17,1
Помидоры	0,030	121	3,63	14,52	36,3
Сладкий перец	0,030	182	5,46	21,84	54,6
Укроп	0,007	150	1,05	4,2	10,5
Петрушка	0,008	189	1,512	6,048	15,12
Масло оливковое	0,010	360	-	-	-
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,120	1435	15,242	61	152

**Котлета куриная с картофельным пюре**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Филе куриное	0,060	292	17,52	70,08	175,2
Картофель	0,060	19	1,14	4,56	11,4
Лук репчатый	0,005	44	0,22	0,88	2,2
Мука	0,020	268	5,36	21,44	53,6
Молоко	0,035	45	1,575	6,3	15,75
Масло оливковое	0,005	360	1,8	7,2	18
Масло сливочное	0,010	298	2,98	11,92	29,8
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,200	1702	32,475	130	325

**Суп Витаминка**

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Филе куриное	0,030	292	8,76	35,04	87,6
Картофель	0,025	19	0,475	1,9	4,75
Морковь	0,010	40	0,4	1,6	4
Помидор	0,010	66	0,66	2,64	6,6
Брокколи	0,010	195	1,95	7,8	19,5
Вода	0,090	-	-	-	-
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,180	988	14,125	57	141

### Куриные тефтели со спагетти

Наименование продуктов	Норма на 1 порцию	Цена 1 кг. (руб.)	Стоимость 1 порций (руб.)	Стоимость 1 порций с наценкой	Стоимость 10 порций без наценки
Филе куриное	0,050	292	14,6	58,4	146
Лук репчатый	0,010	44	0,44	1,76	4,4
Морковь	0,010	40	0,4	1,6	4
Спагетти	0,080	202	16,16	64,64	161,6
Укроп	0,010	150	1,5	6	15
Соль морская	0,005	376	1,88	7,52	18,8
Итого	0,165	1104	34,98	140	350

**ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ**  
**+7 (499) 403-1034**  
**1006272@MAIL.RU**





ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1

Выручка кафе «Healthy Eating» за 1 год

Наименование	1 Квартал			2 Квартал			3 Квартал			4 Квартал			Год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Плановое количество посетителей, чел.	2946	2661	2946	3208	3315	3208	3683	3683	3564	4051	3920	4051	41235
Средний чек, руб.	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371
Выручка, тыс. руб.	1093,1	987,3	1093,1	1190,0	1229,7	1190,0	1366,3	1366,3	1322,2	1503,0	1454,5	1503,0	15298,4

Таблица Г.2

Выручка кафе «Healthy Eating» за 2 год

Наименование	5 Квартал			6 Квартал			7 Квартал			8 Квартал			Год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Плановое количество посетителей, чел.	4419	3992	4419	4633	4788	4633	4788	4788	4633	4788	4633	4788	55301
Средний чек, руб.	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371
Выручка, тыс. руб.	1639,6	1480,9	1639,6	1718,9	1776,2	1718,9	1776,2	1776,2	1718,9	1776,2	1718,9	1776,2	20516,8

ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ  
 +7 (499) 403-1034  
 1006272@MAIL.RU

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1

Затраты на продукты кафе «Healthy Eating» за 1 год тыс. руб.

Название	1 Квартал			2 Квартал			3 Квартал			4 Квартал			Год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Выручка	1093,1	987,3	1093,1	1190,0	1229,7	1190,0	1366,3	1366,3	1322,2	1503,0	1454,5	1503,0	15298,4
Процент от выручки	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
Затраты на продукты	218,6	197,5	218,6	238,0	245,9	238,0	273,3	273,3	264,4	300,6	290,9	300,6	3059,7

Таблица Д.2

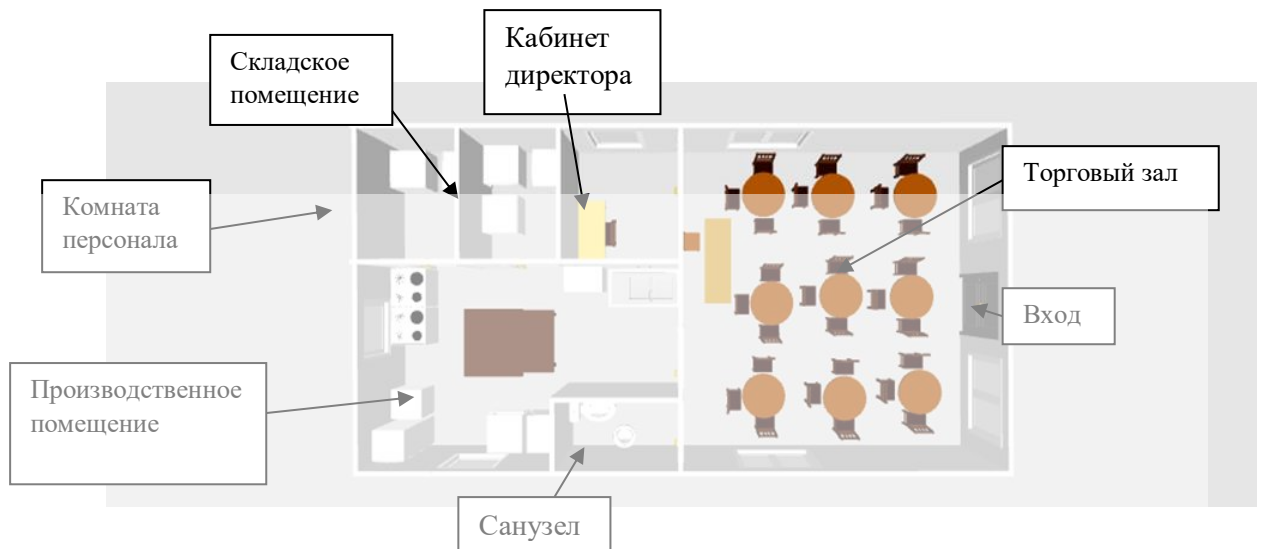
Затраты на продукты кафе «Healthy Eating» за 2 год тыс. руб.

Название	5 Квартал			6 Квартал			7 Квартал			8 Квартал			Год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Выручка	1639,6	1480,9	1639,6	1718,9	1776,2	1718,9	1776,2	1776,2	1718,9	1776,2	1718,9	1776,2	20516,8
Процент от выручки	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
Затраты на продукты	327,9	296,2	327,9	343,8	355,2	343,8	355,2	355,2	343,8	355,2	343,8	355,2	4103,4

ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ  
 +7 (499) 403-1034  
 1006272@MAIL.RU

## ПРИЛОЖЕНИЕ Е

### Схема планировки кафе «Healthy Eating»



**ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ**  
**+7 (499) 403-1034**  
**1006272@MAIL.RU**

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица Ж.1

График платежей по кредиту на 2 года тыс. руб.

Месяц платежа	Сумма платежа	Основной долг	Начисленные проценты
1	119,0	87,5	31,5
2	117,7	87,5	30,2
3	116,4	87,5	28,9
4	115,1	87,5	27,6
5	113,8	87,5	26,3
6	112,4	87,5	24,9
7	111,1	87,5	23,6
8	109,8	87,5	22,3
9	108,5	87,5	21,0
10	107,2	87,5	19,7
11	105,9	87,5	18,4
12	104,6	87,5	17,1
13	103,3	87,5	15,8
14	101,9	87,5	14,4
15	100,6	87,5	13,1
16	99,3	87,5	11,8
17	98,0	87,5	10,5
18	96,7	87,5	9,2
19	95,4	87,5	7,9
20	94,1	87,5	6,6
21	92,8	87,5	5,3
22	91,4	87,5	3,9
23	90,1	87,5	2,6
24	88,8	87,5	1,3
Итого	2493,8	2100,0	393,8

ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ  
 +7 (499) 403-1034  
 1006272@MAIL.RU

## ПРИЛОЖЕНИЕ И

Таблица И.1

### Тепловое оборудование

Название	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Плита электрическая Гомельторгмаш	2	54,0	108,0
Пароконвектомат arach ar5.23m	1	89,4	89,4
Шкаф жарочный ШЖ-150 односекционный	1	27,1	27,1
Электрокипятильник HURAKAN HKN-HVD10	1	3,0	3,0
Итого	5	173,6	227,6

Таблица И.2

### Холодильное оборудование

Название	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Шкаф холодильный Капри П-490СК	2	27,4	54,8
Шкаф морозильный АРИАДА R1400L	1	77,2	77,2
Льдогенератор кускового льда	1	7,7	7,7
Витрина кондитерская CARBOMA	1	55,5	55,5
Итого	5	167,8	195,2

Таблица И.3

### Техническое оборудование

Название	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Мясорубка ГМ-32М 220В	1	36,6	36,6
Блендер GASTRORAG B-020B	1	7,4	7,4
Миксер планетарный hurakan hkn-ip10f	1	25,0	25,0
Слайсер ЛР-250	1	19,8	19,8
Овощерезка hurakanhkn-fnt	1	30,4	30,4
Посудомоечная машина GASTRORAG	2	84,9	169,6
Итого	6	204,0	288,8

Таблица И.4

### Барное оборудование

Название	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Соковыжималка FIMAR SPL	1	26,3	26,3
Микроволновая печь GASTRORAG	1	6,8	6,8
Миксер Воронеж-электро СЖН-3	1	11,3	11,3
Итого	4	44,5	44,5

Таблица И.5

### Технологическое оборудование

Название	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Ванна моечная двухсекционная с бортом	1	10,4	10,4
Стол производственный пристенный	3	15,4	46,2
Стеллаж со сплошными полками	2	7,7	15,3
Зонт вытяжной ЗВО 12*10	2	16,1	32,2
Полка настенная сплошная ПН 15/4	2	2,4	4,8
Стол пристенный для сбора отходов	1	4,2	4,2
Итого	11	56,2	113,2

Таблица И.6

## Кухонная посуда и инвентарь

Название	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Кастрюля 9 л из нержавеющей стали Luxstahl	5	2,2	10,9
Сковорода Luxstahl антипригарное покрытие	8	1,2	9,6
Сотейник 4 л с двумя ручками	5	1,7	8,7
Миска полусфера 5 л [RGS-0030]	8	1,0	7,7
Противень алюминиевый 400х600 мм	3	0,9	2,6
Доска разделочная с деревянными стяжками	6	0,6	3,5
Нож шеф-повара 200 мм Medium Luxstahl	6	0,6	3,9
Итого	41	8,2	46,9

Таблица И.7

## Прочее оборудование

Название	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Предметы сервировки	54	0,8	36,5
Посуда СЕРИЯ ARCOROC SOLUTIONS	135	0,3	33,8
Столовые приборы RIMINI	108	0,2	16,2
Мебель для гостей	54	3,3	175,5
Стойка	1	25,0	25,0
Кофеварочная машина автоматическая GASTRORAG CM-712	1	28,0	28,0
Вешалки для одежды «Корона»	6	0,9	5,6
Итого	358	58,2	320,5

**ДИСТ-ОБУЧЕНИЕ.РФ**  
**+7 (499) 403-1034**  
**1006272@MAIL.RU**

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Таблица К.1

Затраты кафе «Healthy Eating» за 1 год тыс. руб.

Наименование	1 Квартал			2 Квартал			3 Квартал			4 Квартал			Год	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Зарплата	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	2928,0
Социальные отчисления	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	878,4
Страховые взносы по ИП	32,4	32,4	32,4	32,4	32,4	32,4	32,4	32,4	32,4	32,4	32,4	32,4	32,4	389,4
Аренда помещения	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	1080,0
Реклама	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	446,4
Коммунальные услуги	191,9	191,9	191,9	195,7	195,7	195,7	199,7	199,7	199,7	203,6	203,6	203,6	203,6	2372,8
Проценты по кредиту	31,5	30,2	28,9	27,6	26,3	24,9	23,6	22,3	21,0	19,7	18,4	17,1	17,1	291,4
Интернет	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	18,0
Затраты на продукты	218,6	197,5	218,6	238,0	245,9	238,0	273,3	273,3	264,4	300,6	290,9	300,6	300,6	3059,7
Затраты на хозтовары	13,0	13,0	13,0	13,2	13,2	13,2	13,5	13,5	13,5	13,8	13,8	13,8	13,8	160,4
Прочие затраты	28,0	27,3	27,9	28,6	28,8	28,5	29,7	29,6	29,3	30,5	30,2	30,4	30,4	348,7
Итого	961,3	938,2	958,6	981,5	988,3	978,8	1018,0	1016,7	1006,3	1046,5	1035,2	1043,8	1043,8	11973,2

Таблица К.2

## Затраты кафе «Healthy Eating» за 2 год тыс. руб.

Наименование	5 Квартал			6 Квартал			7 Квартал			8 Квартал			Год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Зарплата	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	244,0	2928,0
Социальные отчисления	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	73,2	878,4
Страховые взносы по ИП	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	437,6
Аренда помещения	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	1080,0
Реклама	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	446,4
Коммунальные услуги	207,7	207,7	207,7	211,9	211,9	211,9	216,1	216,1	216,1	216,1	216,1	216,1	2555,4
Проценты по кредиту	15,8	14,4	13,1	11,8	10,5	9,2	7,9	6,6	5,3	3,9	2,6	1,3	102,4
Интернет	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	18,0
Затраты на продукты	327,9	296,2	327,9	343,8	355,2	343,8	355,2	355,2	343,8	355,2	343,8	355,2	4103,4
Затраты на хозтовары	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	165,2
Прочие затраты	31,4	30,4	31,3	31,9	32,2	31,8	32,3	32,2	31,8	32,1	31,8	32,1	381,4
Итого	1078,9	1044,9	1076,2	1095,5	1106,0	1092,8	1107,6	1106,3	1093,1	1103,6	1090,4	1100,9	13096,2



ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Таблица Л.1

Бюджет доходов и расходов кафе «Healthy Eating» за 1 год тыс. руб.

Наименование	1 Квартал			2 Квартал			3 Квартал			4 Квартал			Год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Выручка	1093,1	987,3	1093,1	1190,0	1229,7	1190,0	1366,3	1366,3	1322,2	1503,0	1454,5	1503,0	15298,4
Затраты	961,3	938,2	958,6	981,5	988,3	978,8	1018,0	1016,7	1006,3	1046,5	1035,2	1043,8	11973,2
Прибыль до налогообложения	131,7	49,1	134,4	208,5	241,4	211,3	348,3	349,6	316,0	456,4	419,3	459,1	3325,2
УСН (15%)	0,0	0,0	47,3	0,0	0,0	99,2	0,0	0,0	152,1	0,0	0,0	200,2	498,8
Финансовый результат	131,7	49,1	87,1	208,5	241,4	112,1	348,3	349,6	163,9	456,4	419,3	258,9	2826,4

Таблица Л.2

Бюджет доходов и расходов кафе «Healthy Eating» за 2 год тыс. руб.

Наименование	5 Квартал			6 Квартал			7 Квартал			8 Квартал			Год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Выручка	1639,6	1480,9	1639,6	1718,9	1776,2	1718,9	1776,2	1776,2	1718,9	1776,2	1718,9	1776,2	20516,8
Затраты	1078,9	1044,9	1076,2	1095,5	1106,0	1092,8	1107,6	1106,3	1093,1	1103,6	1090,4	1100,9	13096,2
Прибыль до налогообложения	560,6	436,0	563,3	623,4	670,3	626,1	668,6	669,9	625,8	672,6	628,5	675,4	7420,6
УСН (15%)	0,0	0,0	234,0	0,0	0,0	288,0	0,0	0,0	294,7	0,0	0,0	296,5	1113,1
Финансовый результат	560,6	436,0	329,3	623,4	670,3	338,1	668,6	669,9	331,2	672,6	628,5	378,9	6307,5



## Продолжение таблицы М.1

Показатели	0	1 Квартал			2 Квартал			3 квартал			4 Квартал		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Денежные потоки от финансовой деятельности													
Поступления – всего:	2500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Собственные средства	400	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Получение кредитов	2100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Платежи – всего:	0	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5
Кредит	0	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5
Сальдо денежных потоков от финансовой деятельности	2500	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5
Сальдо денежных потоков за отчетный период	50	44,2	-38,4	46,9	121,0	153,9	123,8	260,8	262,1	228,5	368,9	331,8	371,6
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	0	50,0	94,2	55,8	102,7	223,8	377,7	501,4	762,2	1024,3	1252,8	1621,8	1953,6
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	50	94,2	55,8	102,7	223,8	377,7	501,4	762,2	1024,3	1252,8	1621,8	1953,6	2325,2



## Продолжение таблицы М.2

Показатели	0	5 Квартал			6 Квартал			7 квартал			8 Квартал		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Денежные потоки от финансовой деятельности													
Поступления – всего:	2500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Собственные средства	4000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Получение кредитов	2100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Платежи – всего:	0	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5
Кредит	0	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5	87,5
Сальдо денежных потоков от финансовой деятельности	2500	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5	-87,5
Сальдо денежных потоков за отчетный период	50	473,1	348,5	475,8	535,9	582,8	538,6	581,1	582,4	538,3	585,1	541,0	587,9
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	0	50,0	523,1	871,6	1347,5	1883,4	2466,2	3004,8	3585,9	4168,3	4706,6	5291,8	5832,8
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	50	523,1	871,6	1347,5	1883,4	2466,2	3004,8	3585,9	4168,3	4706,6	5291,8	5832,8	6420,6

ПРИЛОЖЕНИЕ Н

Таблица Н.1

Дисконтирование свободных денежных потоков за 1 год тыс. руб.

Показатели	1 Квартал			2 Квартал			3 квартал			4 Квартал		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Свободный денежный поток	131,7	49,1	87,1	208,5	241,4	112,1	348,3	349,6	163,9	456,4	419,3	258,9
Дисконтированный множитель	0,987	0,975	0,963	0,951	0,939	0,927	0,916	0,904	0,893	0,882	0,871	0,860
Дисконтированный денежный поток	130,1	47,9	83,9	198,3	226,7	103,9	318,9	316,2	146,4	402,5	365,1	222,6

Таблица Н.2

Дисконтирование свободных денежных потоков за 2 год тыс. руб.

Показатели	5 Квартал			6 Квартал			7 квартал			8 Квартал		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Свободный денежный поток	560,6	436,0	329,3	623,4	670,3	338,1	668,6	669,9	331,2	672,6	628,5	378,9
Дисконтированный множитель	0,849	0,839	0,828	0,818	0,807	0,797	0,787	0,778	0,768	0,758	0,749	0,739
Дисконтированный денежный поток	476,1	365,6	272,7	509,7	541,2	269,6	526,4	520,9	254,3	510,0	470,6	280,1

**ПРИЛОЖЕНИЕ П**  
**Результаты анкетирования**

Ваш пол	Сколько вам лет?	В каком районе г. Москва вы проживаете?	Посещаете ли вы фитнес-клуб?	Как называется ваш фитнес-клуб?	Следите ли вы за своим питанием?	Посетили бы вы в будущем кафе правильного питания, по адресу Юрша, 74?
Женский	18-25	Арбат	Да	МетроФитнесс	Да	Да
Мужской	25-30	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Да	бодибум	Нет	Да
Мужской	25-30	Арбат	Да	АлексФитнес	Да	Да
Мужской	25-30	Арбат	Да	АлексФитнес	Да	Да
Мужской	30-45	Таганский	Да	Алехфитнес	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Нет	Не хожу	Нет	Да
Мужской	30-45	Пресненский	Нет	Не хожу	Нет	Нет
Женский	18-25	Якиманка	Нет	Алехфитнес	Нет	Нет
Женский	18-25	Мещанский	Да	Алехфитнес	Да	Да
Мужской	30-45	Дзержинский	Да	Акула 79	Да	Да
Мужской	30-45	Дзержинский	Да	Акула 79	Да	Да
Женский	25-30	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	45 и выше	Якиманка	Нет	Не посещаю	Нет	Нет
Мужской	18-25	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Женский	25-30	Якиманка	Да	Алехфитнес	Да	Да
Мужской	25-30	Пресненский	Нет	Не посещаю	Нет	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	МетроФитнесс	Да	Да
Женский	30-45	Якиманка	Да	БодиБум	Да	Да
Мужской	30-45	Дзержинский	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	18-25	Таганский	Нет	Его неи	Нет	Да
Женский	18-25	Арбат	Да	Bodyboom	Да	Да
Мужской	30-45	Пресненский	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	30-45	Якиманка	Да	Легенда	Да	Нет
Женский	25-30	Таганский	Да	Бодиум	Да	Да
Женский	30-45	Мещанский	Да	Метрафитнес	Да	Да
Мужской	25-30	Пресненский	Да	Акула 79	Да	Да
Женский	30-45	Якиманка	Да	Акула 79	Да	Да
Женский	45 и выше	Басманный	Да	Алехфитнес	Да	Да
Женский	30-45	Дзержинский	Да	Метрафитнес	Да	Да
Мужской	25-30	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	30-45	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Мужской	30-45	Арбат	Нет	Нет	Да	Нет
Женский	30-45	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	18-25	Басманный	Нет	Не посещаю	Да	Нет
Женский	30-45	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	25-30	Арбат	Да	Метрфитнес	Да	Да
Мужской	45 и выше	Арбат	Да	бодибум	Да	Да
Мужской	25-30	Мещанский	Да	Алекфитнес	Да	Да
Женский	25-30	Мещанский	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Мужской	25-30	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да

Ваш пол	Сколько вам лет?	В каком районе г. Москва вы проживаете?	Посещаете ли вы фитнес-клуб?	Как называется ваш фитнес-клуб?	Следите ли вы за своим питанием?	Посетили бы вы будущее кафе правильного питания, по адресу Юрша, 74?
Женский	25-30	Дзержинский	Да	Метрофитнес	Да	Нет
Мужской	25-30	Арбат	Да	Водибум	Да	Да
Мужской	30-45	Пресненский	Да	Гравити	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Женский	25-30	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	25-30	Арбат	Нет	Нет	Да	Нет
Женский	25-30	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	25-30	Якиманка	Да	Легенда	Да	Нет
Мужской	18-25	Таганский	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Женский	18-25	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Женский	25-30	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Мужской	25-30	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	25-30	Арбат	Нет	Нет	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Нет	Нет	Да	Нет
Мужской	18-25	Якиманка	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Женский	25-30	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Мужской	18-25	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Женский	18-25	Якиманка	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Женский	25-30	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Да	Акула 79	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Нет	Нет	Да	Нет
Женский	45 и выше	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Мужской	45 и выше	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	30-45	Пресненский	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Мужской	18-25	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Мужской	25-30	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Женский	25-30	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	30-45	Арбат	Нет	Нет	Да	Нет
Женский	18-25	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	25-30	Дзержинский	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Мужской	18-25	Арбат	Нет	Нет	Да	Нет
Женский	18-25	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Да	Метрафитнес	Да	Да
Мужской	25-30	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Женский	25-30	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Мужской	18-25	Пресненский	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Мужской	18-25	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Мужской	18-25	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Мужской	25-30	Арбат	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Мужской	25-30	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Мужской	25-30	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Женский	18-25	Арбат	Да	Гравити	Да	Да



Ваш пол	Сколько вам лет?	В каком районе г. Москва вы проживаете?	Посещаете ли вы фитнес-клуб?	Как называется ваш фитнес-клуб?	Следите ли вы за своим питанием?	Посетили бы вы в будущем кафе правильного питания, по адресу Юрша, 74?
Мужской	30-45	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Женский	25-30	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	45 и выше	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	25-30	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Женский	30-45	Арбат	Нет	Нет	Да	Нет
Мужской	18-25	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Мужской	30-45	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Мужской	45 и выше	Басманный	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Женский	45 и выше	Пресненский	Да	Алексфиинес	Да	Нет
Мужской	30-45	Арбат	Да	Акула 79	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Мужской	18-25	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Женский	25-30	Арбат	Нет	Нет	Нет	Нет
Женский	30-45	Арбат	Нет	Нет	Нет	Да
Мужской	45 и выше	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Мужской	30-45	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	25-30	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Мужской	45 и выше	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Мужской	30-45	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Женский	25-30	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	30-45	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	18-25	Арбат	Да	Акула79	Да	Да
Мужской	30-45	Таганский	Да	Гравити	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	25-30	Арбат	Да	Метрофитнес	Да	Да
Женский	30-45	Таганский	Да	Акула79	Да	Да
Мужской	18-25	Таганский	Да	Гравити	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Гравити	Да	Да
Мужской	18-25	Арбат	Да	Бодибум	Да	Да
Женский	25-30	Таганский	Да	Метрофитнес	Да	Да
Мужской	30-45	Арбат	Нет	Не посещаю	Да	Нет
Женский	18-25	Пресненский	Да	Алексфитнес	Да	Нет
Женский	25-30	Арбат	Нет	Не посещаю	Нет	Нет
Женский	18-25	Арбат	Нет	Не хожу	Да	Нет
Мужской	30-45	Басманный	Да	алехсфитнес	Да	Нет
Женский	18-25	Арбат	Нет	не хожу	Нет	Нет