

ТОО «Компания»

БИЗНЕС ПЛАН

ОТКРЫТИЕ РЕСТОРАНА

ВОСТОЧНОЙ КУХНИ

Алматы 2009



Самое кратковременное искусство — искусство кулинарии

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| РАЗДЕЛ I. ДАННЫЕ О ЗАЯВИТЕЛЕ ПРОЕКТА..... | 4 |
| РАЗДЕЛ II. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА | 5 |
| 1. СУЩНОСТЬ ПРОЕКТА | 5 |
| 2. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА | 6 |
| 3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА | 7 |
| РАЗДЕЛ III. СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ | 8 |
| 1. ПРЕДЫДУЩИЙ ОПЫТ | 8 |
| 2. СВЕДЕНИЯ ОБ ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА (РЕЗЮМЕ) | 8 |
| РАЗДЕЛ IV. АНАЛИЗ РЫНКА..... | 9 |
| 1. АНАЛИЗ ОТРАСЛИ | 9 |
| 2. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ | 11 |
| 3. ЦЕЛЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ | 12 |
| 4. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА | 12 |
| РАЗДЕЛ V. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН | 13 |
| 1. ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА | 13 |
| 2. ИНВЕСТИЦИИ В ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА | 14 |
| 3. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ | 15 |
| РАЗДЕЛ VI. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН | 16 |
| 1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ | 16 |
| 2. ПЛАН ПРОДАЖ | 16 |
| 3. РАСХОДЫ | 17 |
| <i>Производственные расходы</i> | 17 |
| <i>Общие административные расходы</i> | 18 |
| 4. МЕНЕДЖМЕНТ И ПЕРСОНАЛ | 19 |
| <i>Разработка меню и обучение персонала</i> | 19 |
| РАЗДЕЛ VII. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН | 20 |
| 1. ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ В ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ | 20 |
| 2. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ И АМОРТИЗАЦИЯ | 20 |
| 3. ОТЧЕТ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ: | 20 |
| 4. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА | 21 |
| 5. ПОСТРОЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ | 21 |
| 5.1 <i>Прогноз Отчета о прибылях и убытках на весь срок проекта</i> | 21 |
| 5.2 <i>Построение Отчета о движении денежных средств на весь срок Проекта</i> | 22 |
| 6. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА | 22 |
| РАЗДЕЛ VIII. ОЦЕНКА РИСКОВ..... | 23 |
| 1. SWOT-АНАЛИЗ | 23 |
| 2. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ | 23 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 28 |
| Приложение 1. Исходные данные для построения финансовой модели | 29 |
| Приложение 2. Инвестиции, тыс. тенге | 30 |
| Приложение 3. Изменение потребности в оборотных средствах по мере выхода на проектную мощность | 31 |
| Приложение 4. Амортизация и списания, тыс. тенге | 32 |
| Приложение 5. План погашения кредита, тыс. тенге | 33 |
| Приложение 6. Отчет о доходах и расходах до выхода на проектную мощность, тыс. тенге | 35 |
| Приложение 7. Прогноз Отчета о доходах и расходах на весь срок проекта, расчет точки безубыточности | 36 |
| Приложение 8. Прогноз Движения денежных средств на весь срок проекта | 37 |
| Приложение 9. Расчет эффективности Проекта | 38 |

СПИСОК ТАБЛИЦ

| | |
|--|----|
| Таблица 1. Структура инвестиций и финансирования, тыс. тенге..... | 6 |
| Таблица 2. Структура заемного финансирования, тыс. тенге | 6 |
| Таблица 3. Финансовые показатели реализации проекта, тыс. тенге..... | 7 |
| Таблица 4. Показатели инвестиционной привлекательности проекта | 7 |
| Таблица 5. Инвестиции в основные средства | 13 |
| Таблица 6. Технический план помещения..... | 13 |
| Таблица 7. Инвестиции в оборотные средства..... | 14 |
| Таблица 8. График выхода на планируемую заполняемость, тыс. тенге | 17 |
| Таблица 9. Протизводственные и общие административные расходы, тыс. тенге | 17 |
| Таблица 10. Штатное расписание..... | 19 |
| Таблица 11. Отчет о прибылях и убытках, тыс. тенге | 20 |
| Таблица 12. Структура финансирования, тыс. тенге..... | 21 |
| Таблица 13. Анализ на чувствительность при изменении заполняемости ресторана..... | 25 |
| Таблица 14. Анализ на чувствительность при изменении торговой наценки..... | 25 |
| Таблица 15. Анализ на чувствительность при одновременном изменении уровня заполняемости и торговой наценки..... | 26 |

РАЗДЕЛ I. ДАННЫЕ О ЗАЯВИТЕЛЕ ПРОЕКТА

| | |
|--|--|
| 1. Название компании | |
| 2. Дата образования | |
| 3. Свидетельство о государственной регистрации | |
| 4. Юридический адрес | |
| 5. РНН | |
| 6. Сфера деятельности | |
| 7. Численность персонала | |
| 8. Первый руководитель | |
| 9. Контактное лицо | |

РАЗДЕЛ II. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. СУЩНОСТЬ ПРОЕКТА

Цель проекта:

Открытие современного ресторана восточной кухни в среднем ценовом сегменте

Современный ресторанный бизнес относится как к индустрии питания, так и к сфере организации досуга и развлечений, и даже туризма. Посещение ресторана – это, несомненно, желание вкусно поесть, но это также возможность пообщаться с другими, обсудить деловые вопросы или попросту развлечься. Поэтому основными факторами, влияющими на успех ресторанного бизнеса, являются:

- Кухня
- Уровень сервиса
- Интерьер

Основные параметры

Проект реализуется компанией ТОО «Компания», которая организована в XXXXг. К настоящему моменту Компания приобрела помещение под ресторан за счет кредитных средств, расположенное по адресу: ул. Улица XX, уг. ул Улица. Коммерческое помещение находится на цокольном этаже жилого дома.

Этапы проекта

Частично завершен **подготовительный этап** – приобретено помещение, отработана концепция, начаты ремонтно-строительные работы и подбор персонала.

После получения финансирования планируется завершить ремонтно-строительные работы, приобрести необходимое оборудование, мебель и инвентарь, получить разрешительную документацию (изменение целевого назначения помещения и лицензия на алкоголь). Планируемый срок завершения подготовительных работ по открытию ресторана – 4 месяца с момента получения финансирования.

Период раскрутки (период start-up) предполагает начало и развитие продаж, а также выход на ежемесячный объем продаж в количестве 325 средних чеков в день.

Выбор концепции

Кухня. Ресторан восточной кухни включает блюда узбекской, казахской, дунганской, уйгурской, татарской кухни. Данная кухня является наиболее популярной у населения в городе, подбор квалифицированных поваров легче, чем для кухни другого направления.

Интерьерное решение идеально увязывается с форматом ресторана и кухней.

Формат ресторана – средняя ценовая категория. Площадь зала – около 770 кв.м. Расчетное количество посадочных мест – 200. Средний чек (счет на одного посетителя) без спиртного- 5 500 тенге, со спиртным составляет – 7 500 тенге. Предполагается, что спиртное употребляет примерно половина посетителей. Планируется обслуживать два основных потока гостей: обед и ужин.

Услуги. Основные услуги, предоставляемые рестораном:

- Блюда восточной кухни
- Спиртные напитки
- Организация банкетов и корпоративных праздников

Преимущества

Основное преимущество ресторана – это его **местоположение**. Центр города в настоящее время насыщен ресторанными точками. Улица Улица, в непосредственной близости от которой располагается ресторан, проходит через верхнюю часть города и является одной из главнейших транспортных магистралей. Вблизи расположены элитные жилые и коммерческие здания. Отсюда открывается прекрасный вид на горы.

Выбор **кухни** традиционной для нашего региона снижает риск смены предпочтений потребителями, и, кроме того, облегчает задачу поиска или замены поваров, а также наличия качественных продуктов.

Формат ресторана дает возможность не только организации питания, но и проведения досуга: организации банкетов или праздничных мероприятий

2. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

Проект финансируется за счет 100% заемных средств – банковский кредит

Таблица 1. Структура инвестиций и финансирования, тыс. тенге

| Инвестиционные расходы | Заемные средства | Итого |
|-------------------------------|-------------------------|----------------|
| Оборотный капитал | 194 420 | 194 420 |
| Основные средства | 241 486 | 241 486 |
| Итого | 435 906 | 435 906 |

Часть заемных средств уже освоена:

Таблица 2. Структура заемного финансирования, тыс. тенге

| Инвестиционные расходы | Стоимость итого с НДС | Стоимость итого без НДС | НДС |
|-------------------------------|------------------------------|--------------------------------|---------------|
| Оборотный капитал | 194 420 | 175 867 | 18 553 |
| Основные средства | 241 486 | 212 508 | 28 978 |
| Общий итог | 435 906 | 388 375 | 47 532 |

Заемные средства будут привлечены на следующих условиях:

| Форма заимствования | Банковский заем |
|--|---|
| Целевое назначение заемных средств | ✓ Приобретение помещения (освоены) ✓ Ремонтные работы (частично освоены) ✓ Приобретение оборудования ✓ Приобретение мебели ✓ Приобретение инвентаря ✓ Первоначальный закуп продуктов ✓ Покрытие первоначальных расходов |
| Срок заимствования | 4 года |
| Ставка | 19% годовых |
| Порядок погашения задолженности | равными долями долга и процентов (аннуитет) |
| Льготный период по выплате процентов | 5 месяцев (инвестиционная фаза + 1 месяц реализации проекта) |
| Льготный период по выплате основного долга | 8 месяцев |
| Особые условия | Право досрочного погашения основного долга без штрафных санкций |
| Залоговое обеспечение | Приобретаемое помещение и оборудование |

3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

Таблица 3. Финансовые показатели реализации проекта, тыс. тенге

| Год | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-------------------------|---------|----------|---------|---------|---------|
| Доход от реализации | 52 058 | 529 634 | 679 018 | 679 018 | 679 018 |
| Чистый доход | -33 307 | -106 310 | 94 651 | 202 120 | 222 774 |
| Рентабельность (%) | -64% | -20% | 14% | 30% | 33% |
| Выплаты основного долга | 0 | 80 340 | 97 006 | 117 131 | 141 429 |
| Выплаты процентов | 23 667 | 87 909 | 71 243 | 51 119 | 26 820 |

Таблица 4. Показатели инвестиционной привлекательности проекта

| | |
|--|---------|
| NPV (тыс. тенге) | 244 428 |
| IRR = | 36% |
| Рентабельность (%) | 15% |
| PBP (простой срок окупаемости в годах) | 2,6 |
| DPBP (дисконтированный срок окупаемости в годах) | 3,6 |

Комплексная оценка параметров проекта свидетельствует о высокой степени инвестиционной привлекательности.

РАЗДЕЛ III. СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ

1. ПРЕДЫДУЩИЙ ОПЫТ

Компания не вела коммерческой деятельности. Компания приобрела за счет кредитных средств помещение для организации ресторана восточной кухни по адресу: пр. Проспект 1, уг. ул. Улица. Коммерческое помещение находится на цокольном этаже жилого дома. Генеральный директор имеет успешный опыт руководящей работы, в том числе, и руководством ресторана.

2. СВЕДЕНИЯ ОБ ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА (РЕЗЮМЕ)

1. Учредитель

2. Генеральный директор

Образование – высшее
Опыт работы – 9 лет

3. Исполнительный директор

Образование – высшее
Опыт работы – 6 лет

4. Шеф повар

Образование – среднее
Опыт работы – 27 лет

5. Главный бухгалтер

Образование – высшее
Опыт работы – 12 лет

РАЗДЕЛ IV. АНАЛИЗ РЫНКА

1. АНАЛИЗ ОТРАСЛИ¹

По оценкам экспертов, до 2007 года включительно ежегодный рост ресторанного рынка РК составлял около 20%. Объем его Euromonitor оценил в 281 млн долларов (данные за 2006 год). Более свежих оценок нет, но, исходя из темпов роста, его можно оценить не менее чем в треть миллиарда долларов, хотя в 2008 году темпы роста заметно снизились из-за кризиса. Прежде всего, в Астане и регионах.

Алматы - лидер Казахстана в ресторанном бизнесе – и по количеству ресторанов, и по их качеству. Еще с тех времен, когда Алматы была столицей, в городе осталась развитая база общепита с качественной инфраструктурой, оборудованием и квалифицированными кадрами.

По данным исследования, проведенного компанией «РосИнтер» (продвигает бренды «T. G. I. Friday's», «IL Патио», «Планета Суши»), в Алматы насчитывается 1356 предприятий общественного питания, в том числе 354 ресторана. Что касается Астаны, то большое количество современных торговых и развлекательных комплексов и точек общепита были открыты в 2006–2007 годах – период бурного развития потребительского сектора. Стоит отметить, что Астана в два раза меньше по численности населения, чем Алматы (0,6 млн человек и 1,3 млн соответственно), и количество заведений общепита также в два раза уступает алматинскому – 637 (в том числе 196 ресторанов). Высоким уровнем доходов населения характеризуются и Актау, и Атырау. Развитие нефтедобывающей отрасли способствует формированию на территории этих городов значительной аудитории состоятельных людей и потребителей среднего класса. А это, в свою очередь, открывает серьезные перспективы для развития бизнеса, направленного на удовлетворение потребительских нужд. Однако пока, опережая другие казахстанские города по количеству и качеству ресторанов, Атырау и Актау заметно (и не в лучшую сторону) отличаются от рынка Астаны и тем более Алматы. По оценкам экспертов, атырауский рынок отстает от алматинского на шесть-семь лет, от астанинского – на четыре-пять лет. Его развитие задерживают невысокая численность городского населения, небольшая прослойка среднего класса. Эти факторы снижают инвестиционную привлекательность ресторанного бизнеса в провинции. Зато тут много иностранцев, и это отразилось на развитой политике распределения: ланчи, комплексные обеды тут распространены шире, чем в столичных городах. На высоком уровне организована доставка блюд в офисы и на дом – об этом свидетельствуют данные исследования «РосИнтера». Так что, несмотря на сдерживающие факторы, рынок ресторанов развивается и в столицах, и в регионах, но со своей спецификой.

Инвесторов привлекает быстрая окупаемость ресторанного бизнеса. Считается, что в среднем вложения в ресторан в Казахстане «отбиваются» за 2–2,5 года. В среднем требуется инвестировать 1,5 тыс. долларов на квадратный метр. Это примерно соответствует затратам в других странах СНГ.

Уверенность в окупаемости проектов внушает ненасыщенность рынка. По данным опроса менеджеров существующих ресторанов «Новые рестораны появляются, но в сегменте еще есть куда расти. Да, в Астане уже больше десятка

¹ По материалам статьи Татьяны Николаевой, Журнал «Эксперт Казахстан» 7 июля 2008

пивных ресторанов, но и спрос на такие заведения есть. Если появятся еще пять-шесть заведений, мы все сможем ужиться», – управляющий ресторана «Пивоваров» (Астана) Александр Тен. «Конкуренция у нас есть, но жесткой ее не назовешь» – отвечали на этот вопрос и другие участники рынка.

В Алматы сформировались первые сетевые компании. С каждым годом в Алматы появляется все больше сетевых ресторанных брендов и компаний, управляющих двумя и более заведениями. На рынке Алматы в числе лидеров – российско-казахстанское СП «РосИнтер Алматы», казахстанские компании «Ассорти» и «Дастархан». Первые два игрока активно выходят на региональные рынки (например, «Ассорти» открыла свои заведения в Караганде, Усть-Каменогорске, в ближайшее время планирует открытие ресторанов в Павлодаре и Атырау), но в первую очередь они и еще ряд алматинских компаний (Cinzano, «Медведь», «Алаша», «Корейский дом») открыли свои заведения в Астане.

Рынок Астаны стал плацдармом для открытия региональных представительств многих алматинских ресторанных компаний. Эксперты рынка предполагают, что эта тенденция продолжит свое развитие, и вскоре большинство крупных ресторанных операторов также массово выйдет на рынок Атырау. «В начале этого года мы вышли на рынки городов Атырау и Астаны как одни из наиболее динамично развивающихся» – компания «Рос-Интер».

«Вежливый, но без искренней заботы о госте» – так оценивается в исследовании «РосИнтера» уровень качества обслуживания многих ресторанов как на рынке Алматы, так и Астаны.

Г-н Тен отмечает, что во многом проблемы с качеством обслуживания связаны с большой текучкой кадров, отсутствием профподготовки официантов и других работников ресторанов (в Европе на официантов учатся два-три года). Многое тут зависит от менеджмента.

На рядовых позициях в большинстве казахстанских ресторанов работают в основном студенты, для которых это временная работа. Проблемы возникают не только с официантами, но и с поварами. «Как правило, все повара – одни и те же, просто переходят с места на место. Новых заведений открывается больше – а нормальных шеф-поваров намного меньше, чем надо», – шеф-повар кафе «Афиша» Алексей Головин. Поэтому в течение последних нескольких лет крупные рестораны нередко приглашали работать иностранцев. «Это даже не мода и не тенденция. Это, скорее, дефицит собственных кадров. Мы, конечно, понимаем, что у иностранной школы корни глубже и проверены временем. А у нас, по сути, только в последние пять лет появляются у шеф-поваров какие-то креативные новаторские идеи», – президент Казахстанской национальной ассоциации шеф-поваров Александр Трегубенко.

Впрочем, в последнее время количество иностранцев, работающих в казахстанских ресторанах, сокращается, потому что иностранным специалистам тяжело адаптироваться под наш продукт и наш менталитет. Например, у нас люди предпочитают мясо более прожаренное, чем в Европе – и им сложно работать с нашими продуктами, с нашими мясными продуктами.

*Среди **потребительских особенностей казахстанцев** – посетителей ресторанов в компании «РосИнтер» выделяют, например, такие – «большой процент клиентов предпочитает мясо рыбе, здесь пьют гораздо больше чая, чем кофе, а показатели объема продаваемых алкогольных напитков по отношению к другим категориям меню, наоборот, ниже, чем в других странах». Хотя на казахстанском рынке представлены рестораны и кухни практически всех*

концепций, можно отметить, что на наиболее развитых рынках Алматы и Астаны львиная доля приходится на рестораны восточной и европейской кухни.

Кризис ликвидности, задевший и экономику Казахстана, не мог не повлиять на ресторанный рынок. Снижение потребительской активности населения повлияло на товарооборот большинства кафе и ресторанов. По оценкам рестораторов, ощутимое падение товарооборота стало наблюдаться в начале 2008 года и в среднем составило от 15 до 25% от аналогичных показателей прошлого года.

Рост стоимости основных продуктов питания (и, как следствие, увеличение себестоимости блюд в меню), с одной стороны, и падение посещаемости ресторанов, с другой, привели к снижению уровня прибыли большинства предприятий общественного питания. Эксперты рынка предполагают, что развитие данного тренда может повлечь за собой усиление конкурентной борьбы, уход с рынка наиболее нежизнеспособных заведений и сокращение общей прибыли ресторанов.

Но есть вероятность, что на казахстанском рынке начнут появляться новые заведения – часть предпринимателей в условиях кризиса, наоборот, обращается к ресторанному бизнесу, как к возможности вложения денег и поддержания текущего дохода (считается, что ресторанный бизнес один из последних начинает ощущать все негативные моменты кризисного периода – ведь люди всегда едят), что опять же может привести к усилению конкуренции на рынке.

Деятели ресторанного бизнеса расширяют свою деятельность не только географически – но и диверсифицируя бизнес. Например, «Ассорти» строит два больших центра отдыха – один на побережье Капшагая, другой – Иссык-Куля, куда можно будет приехать не только пообедать, но и отдохнуть, остановившись в отеле, и даже купить недвижимость. Таким образом, диверсифицируя свой бизнес, рестораторы минимизируют риски.

2. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Нишевые конкуренты (рестораны восточной кухни, расположенные в различных частях города)

Данный сегмент рынка является одним из наиболее востребованных среди потребителей в Казахстане. В данном направлении ресторанного бизнеса в г. Алматы можно выделить следующие рестораны: «Жеті казына» с хорошей кухней и приятным интерьером, «Жеруыйк» интерьер которого выполнен в национальном стиле, тоже производят приятное впечатление, «Алаша» - ресторан узбекской кухни, «Щербет», «Кишлак» и некоторые рестораны сети «Дастархан». Стоит отметить кафе и рестораны расположенные вверх по дороге в Алмаарасан, которые предоставляют услуги исключительно в теплое время года.

Прямые конкуренты (ориентированы на такую же целевую группу и ценовой уровень)²

| Конкурент | Концепция | дизайн | Посещаемость чел/день | клиенты | «средний чек» (тенге) |
|-----------|---------------------------|---------------------|-----------------------|--|-----------------------|
| Мамамия | Итал кухня | В европейском стиле | 150 чел в день | от 25 лет и старше средний доход которых составляет 100 000 тг и выше | 5000-6000 |
| Ассорти | Европейско-восточный микс | смешанный | 100-120 чел в день | от 25 лет и старше средний доход которых составляет 100 000 тг и выше | 6000-7000 |
| Тюбетейка | Восточная кухня | Восточный стиль | 100-120 чел в день | от 25 лет и старше средний доход которых составляет 100 000 тг и выше | 6000-7000 |
| Кишлак | Восточная кухня | Восточный стиль | 100-120 чел в день | от 25 лет и старше средний доход которых составляет 100 000 тг и выше | 6000-7000 |

В непосредственной близости от создаваемого ресторана в настоящее время, конкурентов нет.

3. ЦЕЛЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ

Социально-демографический портрет аудитории:

- Алматинцы (от 95%),
- Туристы и гости города, в том числе иностранцы (до 5%)

Социальные группы:

- Семьи с детьми
- Студенты
- Бизнесмены, чиновники, специалисты (белые, голубые и серые воротнички)

Возраст:

от 25 и старше

Пол:

- 70% - мужчины
- 30% - женщины

Ежемесячный доход: от 100 000 тенге

4. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Местоположение: верхняя часть города, высокая проходимость (трасса), отличные подъездные пути с любой точки города, отсутствие конкурентов в непосредственной близости, множество жилых и коммерческих зданий (бизнес центры по пр. Аль-Фараби, Нурлы тау и т.д.)
- наличие парковки
- возможность внешнего оформления ресторана

Настоящий момент достаточно благоприятен для выхода новой компании на рынок

² По собственным исследованиям компании

РАЗДЕЛ V. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

1. ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Для реализации Проекта планируется закупить технологическое оборудование, спецтранспорт (ГАЗель), мебель. Автомобили будут использоваться для закупа продуктов и их доставки до ресторана. Также планируется закупка компьютером и специализированного программного обеспечения. Ниже представлена структура инвестиций в основные средства

Таблица 5. Инвестиции в основные средства

| Наименование | Стоимость с НДС | Оплачено | К оплате |
|--|-----------------|----------------|---------------|
| Помещение | 205 000 | 205 000 | 0 |
| Кассовые аппараты | 120 | | 120 |
| Мебель и аксессуары | 11 820 | | 11 820 |
| Кухонное и складское оборудование | 17 000 | | 17 000 |
| Автотранспорт | 4 076 | | 4 076 |
| Компьютеры и оргтехника | 720 | | 720 |
| Программное обеспечение для ведения бухучета | 2 750 | 44 | 2 706 |
| Итого основные средства | 241 486 | 205 044 | 36 442 |

Подробный перечень инвестиций представлен в Приложениях (Приложение 2)

Помещение

Месторасположение: г. Алматы, ул. Улица, XX (уг. ул. Улица)

Год постройки: 1996

Собственник – ТОО «Компания»

Количество этажей: 9 этажей

Материал стен: кирпич

Общая площадь: 1 201,6 кв.м.

- 1-этаж: 26,4 кв.м.
- цоколь: 699,1 кв. м.
- подвал: 686,9 кв.м.

Таблица 6. Технический план помещения.

| № | Наименование | Площадь кв.м. |
|---|---|---------------|
| | 1 – этаж | 26,4 |
| 1 | Гардероб для посетителей | 26,4 |
| | Цокольный этаж | 488,3 |
| 1 | Зал для приема посетителей, состоящий из курящей и некурящей зоны | 400,0 |
| 2 | Склад бара | 48,3 |
| 3 | Вспомогательные помещения (коридор, туалет, лестничный проем, моечные и т.д.) | 40,0 |
| | Подвал | 686,9 |
| 1 | Зал для приема посетителей, состоящий из курящей и некурящей зоны | 150,0 |
| 2 | Мясной цех | 62,0 |
| 2 | Склад продуктовый | 70,0 |
| 3 | Холодно-горячий цех | 50,0 |
| 4 | Кондитерский цех | 50,0 |

| № | Наименование | Площадь кв.м. |
|---|--|------------------|
| 4 | Склад для хранения кондитерской продукции | 50,0 |
| 6 | Склад для хозяйственных принадлежностей | 75,0 |
| 7 | Душ для персонала | 20,0 |
| 8 | Моечные | 99,9 |
| 9 | Вспомогательные помещения (коридор, туалет, лестничный проем и т.д.) | 60,0 |

Закупка оборудования

В зависимости от производителя различается не только цена, но и качество техники. Поэтому руководители компании хотя и обладают достаточным опытом в данном направлении бизнеса, но, тем не менее, при покупке оборудования, обязательно будут согласовывать свой выбор с шеф-поваром и технологом, которые помогут сделать верный выбор.

Программное обеспечение (ПО)

Другая важная составляющая ресторанного бизнеса — автоматизация системы контроля и учета. Существуют несколько фирм, поставляющих программное обеспечение по контролю и учету. Программное обеспечение будет приобретено у компаний, специализирующихся на разработке программного обеспечения для ресторанного бизнеса. Многие из них имеют свои представительства в г. Алматы, что позволяет также рассчитывать в дальнейшем и на сервисное обслуживание. Планируется приобрести обеспечение марки R-keeper либо I-SOFT. ПО позволит снизить риски, типичные для данного бизнеса – хищения и мошенничество со стороны персонала, а также получать аналитическую информацию для принятия управленческих решений.

2. ИНВЕСТИЦИИ В ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА

Инвестиции в оборотный капитал будут использоваться для завершения ремонтных работ, закупа продуктов и покрытия первоначальных расходов в течение инвестиционной фазы и первого месяца работы ресторана. Ниже представлена структура инвестиций в оборотные средства:

Таблица 7. Инвестиции в оборотные средства

| Наименование | Стоимость итого с НДС | Оплачено | К оплате |
|------------------------------------|--------------------------|----------------|----------------|
| Оборотный капитал | 194 420 | 194 420 | 194 420 |
| Ремонтные работы | 160 707 | 25 901 | 134 807 |
| Посуда и инвентарь | 4 250 | 0 | 4 250 |
| Первоначальный закуп продуктов | 3 020 | 0 | 3 020 |
| Хоз. расходы | 150 | 0 | 150 |
| Заработная плата | 14 780 | 3 450 | 11 330 |
| Текущие непроизводственные расходы | 60 | 0 | 60 |
| Банковская комиссия | 2 808 | 2 808 | 0 |
| Тренинг персонала | 500 | 0 | 500 |
| Открытие, презентация | 2 570 | 0 | 2 570 |
| Маркетинг и реклама | 2 500 | 0 | 2 500 |
| Налог на имущество | 3 075 | 0 | 3 075 |
| Общий итог | 435 906 | 435 906 | 435 906 |

Проектирование и ремонт

Менеджмент компании использует услуги профессиональных проектировщиков по созданию ресторана восточной кухни. Исполнительный директор Компании г-н Фамилия Имя имеет опыт работы с ремонтно-строительными компаниями в области проектирования и проведения отделочных и ремонтных работ ресторана, так как принимал непосредственное участие в ремонтных работах ресторана

«Мама-мия». Компания привлечет ТОО «Поставщик» для проведения ремонтно-отделочных работ по ресторану.

Посуда и инвентарь

Ресторан будет оборудован профессиональной посудой, предназначенной для ресторанов и баров, которая предназначена для интенсивного использования. Стоимость профессиональной посуды выше бытовой, так как:

- профессиональная посуда долго сохраняет первоначальный вид, не скалываются края, не трескается и не темнеет эмаль, не стирается рисунок;
- профессиональная посуда более устойчива к ударам и падению, реже бьется;
- всегда есть возможность приобрести недостающее количество посуды того же вида.

Первоначальный закуп посуды и инвентаря составит 4 250 тыс. тенге

Первоначальный закуп продуктов

Первоначальный закуп продуктов планируется в размере 3 020 тыс. тенге и включает закуп спиртных напитков.

Проектом предусматривается изменение потребности в инвестициях в оборотные средства по мере расширения бизнеса (см. Приложение 3)

3. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ

Инвестиционная фаза проекта продлится еще 4 месяца. Этапы реализации представлены ниже:

| Этапы реализации | май | июнь | июль | август | сентябрь |
|---|------------|-------------|-------------|---------------|-----------------|
| Получение финансирования, контрактация | | | | | |
| Завершение ремонтных работ, закупка кухонного оборудования мебели и инвентаря | | | | | |
| Получение документов по изменению целевого назначения помещения | | | | | |
| Получение лицензии на алкоголь | | | | | |
| Открытие ресторана | | | | | ♦ |

Лицензирование

Компания согласно закона Республики Казахстан «О Лицензировании» должна получить лицензию на торговлю спиртными напитками. Препятствий в получении данной лицензии нет, так как рядом нет образовательных и дошкольно-воспитательных учреждений.

РАЗДЕЛ VI. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Продажи

| Параметр | ед. изм | Значение |
|--------------------------------------|-----------|----------|
| Средний чек основной (с НДС) | тыс.тенге | 5,5 |
| Средний чек спиртные напитки (с НДС) | тыс.тенге | 2,0 |
| Торговая наценка | % | 150% |

Оказание услуг

| Параметр | ед. изм | Значение |
|--|----------|----------|
| Режим работы | | |
| Кол-во рабочих дней | дней/мес | 30 |
| Пропускная способность | | |
| Кол-во мест | | 200 |
| Планируемая заполняемость | чел/день | 325 |
| % посетителей, заказывающий спиртные напитки | % | 50% |
| Планируемая заполняемость | чел/мес | 9 750 |
| Срок выхода на планируемую заполняемость | мес | 12 |
| Стартовая заполняемость ресторана как % от планируемой | % | 12% |
| Производственные площади | | |
| Площадь зоны для приема посетителей | м2 | 766 |
| Площадь рабочей зоны | м3 | 464 |

2. ПЛАН ПРОДАЖ

| Параметр | ед. изм | Значение |
|--|----------------------|---------------|
| Пропускная способность (планируемая) | чел/день | 325 |
| Пропускная способность (планируемая) | чел/мес | 9 750 |
| % посетителей, заказывающих спиртные напитки | % | 50% |
| Срок выхода на планируемый объем услуг | мес | 12 |
| Первоначальная пропускная способность как % от планируемой | % | 12% |
| % ежемесячного увеличения объема услуг | % | 7,3% |
| средний чек (еда и безалкогольные напитки) | тыс.тенге | 5,5 |
| средний чек (алкогольные напитки) | тыс.тенге | 2,0 |
| Месячный плановый оборот (еда и безалкогольные напитки) | тыс.тенге/мес | 53 625 |
| Месячный плановый оборот (алкогольные напитки) | тыс.тенге/мес | 9 750 |
| Итого месячный плановый оборот (с НДС) | тыс.тенге/мес | 63 375 |

Таблица 8. График выхода на планируемую заполняемость, тыс. тенге

| Год | 2009 год | | 2010 год | | 2011 год (планир-мая пропускн. Спос-сть) | |
|---|-----------------------------------|-----------------|-----------------------------------|-----------------|--|-----------------|
| | пропуск. спос-ть как % от планир. | Продажи (с НДС) | пропуск. спос-ть как % от планир. | продажи (с НДС) | пропуск. спос-ть как % от планир. | продажи (с НДС) |
| январь | | | 41,3% | 26 195 | 100% | 63 375 |
| февраль | | | 48,7% | 30 843 | 100% | 63 375 |
| март | | | 56,0% | 35 490 | 100% | 63 375 |
| апрель | | 0 | 63,3% | 40 138 | 100% | 63 375 |
| май | | 0 | 70,7% | 44 785 | 100% | 63 375 |
| июнь | | 0 | 78,0% | 49 433 | 100% | 63 375 |
| июль | | 0 | 85,3% | 54 080 | 100% | 63 375 |
| август | | 0 | 92,7% | 58 728 | 100% | 63 375 |
| сентябрь | 12,0% | 7 605 | 100,0% | 63 375 | 100% | 63 375 |
| октябрь | 19,3% | 12 253 | 100,0% | 63 375 | 100% | 63 375 |
| ноябрь | 26,7% | 16 900 | 100,0% | 63 375 | 100% | 63 375 |
| декабрь | 34,0% | 21 548 | 100,0% | 63 375 | 100% | 63 375 |
| ИТОГО (с НДС) | | 58 305 | | 593 190 | | 760 500 |
| ИТОГО (без НДС) | | 52 058 | | 529 634 | | 679 018 |
| Рост объемов (без НДС) | | | | 477 576 | | 149 384 |
| Темп роста объемов (без НДС) | | | | 917% | | 28% |
| кол-во мес работы в году | | 4 | | 12 | | 12 |
| Среднемесячный оборот (с НДС) | | 14 576 | | 49 433 | | 63 375 |
| Среднемесячный оборот (% от планового) | | 23% | | 78% | | 100% |

3. РАСХОДЫ

Расходы включают производственные расходы (себестоимость) и общие административные расходы. Ниже приведены исходные данные для планирования расходов:

Таблица 9. Протизводственные и общие административные расходы, тыс. тенге

Производственные расходы

| Параметр | ед. изм | Значение |
|---------------------------------|----------------|----------|
| Хоз. расходы | тыс.тенге/мес | 150,0 |
| Коммунальные услуги | тыс.тенге/мес | 600,0 |
| Расходы на топливо и ГСМ | тыс.тенге/мес | 60,0 |
| Текущий ремонт помещения | тыс.тенге/м2 | 1,5 |
| Техобслуживание оборудования | % от стоимости | 0,25% |
| Прочие производственные затраты | тыс.тенге/мес | 300,0 |

Общие административные расходы

| Параметр | ед. изм | Значение |
|------------------------------------|---------------|----------|
| Текущие непроизводственные расходы | тыс.тенге/мес | 200 |
| Расходы на рекламу | тыс.тенге/мес | 1 871 |
| Расходы на охрану | тыс.тенге/мес | 150 |

Производственные расходы

Включают:

- Затраты на продукты
- Коммунальные услуги
- Расходы на топливо и ГСМ
- Текущий ремонт помещения
- Техобслуживание оборудования

- Амортизация
- Выбытие посуды и инвентаря
- Оплата труда производственного персонала
- Тренинг персонала
- Прочие производственные издержки

Затраты на продукты

Планируются из расчета, что торговая наценка на готовый ассортимент составляет в среднем 150%. Закуп продуктов будет осуществляться каждые три дня. Первоначальный запас продуктов при открытии ресторана составит 3 020 тыс. тенге.

Коммунальные услуги

При плановой проходимости – 600 тыс. тенге/мес., первоначально - на уровне 30% от планового.

Расходы на топливо и ГСМ

Планируются для 2-х автомобилей ГАЗель, предназначенных для закупа продуктов. Расходы планируются из расчета 30 тыс. тенге / автомобиль при плановой проходимости, первоначально - на уровне 30% от планового.

Текущий ремонт помещения

Планируются из расчета 1 500 тенге/м² в год. Для первого года (инвестиционная фаза проекта) составляют 160 708 тыс. тенге

Техобслуживание оборудования

Планируются из расчета 0,25% от первоначальной стоимости оборудования в год. Для первого года реализации (2009г.) – приняты равными нулю.

Амортизация основных средств и выбытии посуды и инвентаря

Расчет приведен в Приложениях (Приложение 4)

Оплата труда производственного персонала

Планируемые затраты на оплату труда представлены в Разделе ниже «Менеджмент и персонал». Первоначально расходы планируются на уровне 30% от планового.

Общие административные расходы

Включают:

- Текущие непроизводственные расходы
- Расходы на рекламу
- Расходы на охрану
- Оплата труда административно - управленческого персонала
- Вознаграждение по кредиту
- Налог на имущество

Текущие непроизводственные расходы

Планируются на уровне 200 тыс. тенге/мес

Расходы на рекламу

В среднем планируются из расчета 1 871 тыс. тенге/мес

Расходы на охрану

Планируются на уровне 150 тыс. тенге/мес

Оплата труда административно - управленческого персонала

Планируемые затраты на оплату труда представлены в Разделе ниже «Менеджмент и персонал».

Вознаграждение по кредиту

Расчет вознаграждения по кредиту представлен в Приложениях (Приложение 5)
Налог на имущество

Планируются на уровне 1,5% от первоначальной стоимости помещения в год

4. МЕНЕДЖМЕНТ И ПЕРСОНАЛ

Для успешного развития проекта будут привлекаться профессиональные менеджеры и специалисты. Подбор персонала начат заранее, в связи с этим Генеральным директором Компании ключевые позиции уже подобраны и подключаются к организации проекта по открытию ресторана восточной кухни. Так, в данный момент подыскивается подходящее оборудование, составляется меню и т.д. Полностью укомплектовать штат планируется к открытию ресторана. Управленческий состав ресторана имеет достаточный профессиональный опыт работы в данной сфере, в целом штат укомплектован более чем на 60%. К набору персонала привлечены кадровые агентства, специализирующиеся на подборе кадров для ресторанов.

Разработка меню и обучение персонала

Разработка меню - это разработка перечня блюд и технологических карт. Формируется список необходимых продуктов, прорабатываются поставщики и отбираются продукты по принципу «цена-качество». Повара не нуждаются в обучении на первом этапе. Для официантов будет проведено обучение. В дальнейшем обучение персонала технологии приготовления блюд и оформлению подачи будет проводиться в рабочем порядке. В настоящее время разрабатывается фирменный стиль оформления карты меню (правильные названия блюд, подбор шрифтов, позиционирование на странице). Ниже представлено штатное расписание персонала.

Таблица 10. Штатное расписание

| Должность | Кол-во | ФЗП в мес. (тыс.тенге) | Итого ФЗП с отчислениями в мес. (тыс.тенге) | Итого ФЗП с отчислениями в год. (тыс.тенге) |
|--|---------------|-----------------------------------|--|--|
| Административно-управленческий персонал | | | | |
| Директор | 1 | 200 | 200 | 2 400 |
| Главный бухгалтер | 1 | 100 | 100 | 1 200 |
| ИТОГО ФЗП АУП | 2 | | 300 | 3 600 |
| Производственный персонал | | | | |
| Шеф-повар | 1 | 120 | 120 | 1 440 |
| Повара | 20 | 320 | 1 600 | 19 200 |
| горячий цех | 8 | 80 | 640 | 7 680 |
| холодный цех | 6 | 80 | 480 | 5 760 |
| кондитеры | 3 | 80 | 240 | 2 880 |
| шашлычник | 3 | 80 | 240 | 2 880 |
| Бармен | 4 | 80 | 320 | 3 840 |
| Официанты | 14 | 60 | 840 | 10 080 |
| Снабженец | 2 | 60 | 120 | 1 440 |
| Кассир | 2 | 60 | 120 | 1 440 |
| Стюарт | 8 | 30 | 240 | 2 880 |
| Ночная развозка для персонала | 1 | 90 | 90 | 1 080 |
| Водитель | 2 | 90 | 180 | 2 160 |
| ИТОГО ФЗП ПП | 54 | | 3 630 | 43 560 |
| ИТОГО | 56 | | 3 930 | 47 160 |

Общая численность работников – 56 человек. Годовой ФОТ с отчислениями – 47 160 тыс. тенге

РАЗДЕЛ VII. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

1. ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ В ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ.

- Рассматриваемый срок жизни проекта 4 года с периодом планирования один год
- Расчеты проводились в постоянных ценах в тысячах тенге
- Исходные данные для расчета финансовой модели приведены в Приложениях (Приложение 1)
- Ставка дисконтирования (годовая) рассчитывалась кумулятивным методом:

2. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ И АМОРТИЗАЦИЯ

| Параметр | ед. изм | Значение |
|---------------------------------------|-----------|----------|
| КПН, ставка | % | 15% |
| Налог на имущество, ставка | % | 1,5% |
| НДС, ставка | % | 12% |
| МРП | тенге | 1 273 |
| Оборот, облагаемый НДС (30 000 МРП) | тыс.тенге | 38 190 |
| Нормы амортизации | | |
| Здания и сооружения | % | 10% |
| Машины и оборудование | % | 25% |
| Мебель, прочие | % | 15% |
| Компьютеры | % | 40% |
| Процент ежегодного списания инвентаря | % | 25% |

Корпоративный подоходный налог (КПН) – ставка 15%, будет применяться с 2011г. (в 2009 и 2010гг. у Компании плановый убыток и уплата КПН не предусматривается)

3. ОТЧЕТ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ:

Ниже представлена структура Отчета о Доходах и расходах за 2011г. (год выхода на проектную мощность - на плановую заполняемость 325 чел/день)

Таблица 11. Отчет о прибылях и убытках, тыс. тенге

| 2011 | 2011 | Структура ОпИУ | Структура расходов | Структура себестоимости |
|--|-----------------|-------------------|-----------------------|----------------------------|
| ДОХОДЫ | 679 018 | 100% | | |
| РАСХОДЫ | 461 354 | 68% | 100% | |
| ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ | 356 784 | 53% | 77% | 100% |
| Продукты питания (сырье) | 271 607 | 40,0% | 58,9% | 76,1% |
| Хоз. расходы | 1 800 | 0,3% | 0,4% | 0,5% |
| Коммунальные услуги | 7 200 | 1,1% | 1,6% | 2,0% |
| Расходы на топливо и ГСМ | 720 | 0,1% | 0,2% | 0,2% |
| Текущий ремонт помещения | 1 845 | 0,3% | 0,4% | 0,5% |
| Техобслуживание оборудования | 43 | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Амортизация | 25 474 | 3,8% | 5,5% | 7,1% |
| Выбытие посуды и инвентаря | 935 | 0,1% | 0,2% | 0,3% |
| ФЗП ПП | 43 560 | 6,4% | 9,4% | 12,2% |
| Прочие производственные затраты | 3 600 | 0,5% | 0,8% | 1,0% |
| ВАЛОВЫЙ ДОХОД | 322 234 | 47% | | |
| РАСХОДЫ ПЕРИОДА | 104 570 | 15% | 23% | |
| Текущие непроизводственные расходы | 2 400 | 0,4% | 0,5% | |
| Расходы на рекламу | 22 452 | 3,3% | 4,9% | |
| Расходы на охрану | 1 800 | 0,3% | 0,4% | |
| ФЗП АУП | 3 600 | 0,5% | 0,8% | |
| Вознаграждение по кредиту | 71 243 | 10,5% | 15,4% | |
| Налог на имущество | 3 075 | | | |
| Убыток прошлых периодов | -106 310 | | | |
| ДОХОД (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ | 111 354 | 16% | | |
| КОРПОРАТИВНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ | 16 703 | 2,5% | | |
| ЧИСТЫЙ ДОХОД (УБЫТОК) | 94 651 | 14% | | |

Планируется, что производственная себестоимость составит 77%, расходы периода – 23%, маржа чистой прибыли после выхода на проектную мощность – 13%.

Уровень постоянных расходов (без учета амортизации и процентов по кредиту) составляет 93 030 тыс. тенге, переменные расходы составляют 40% от Дохода от реализации.

Отчет о прибылях и убытках до выхода на проектную мощность представлен в Приложениях (Приложение 6)

4. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

Проект финансируется за счет 100% средств банковского займа в размере 435 906 тыс. тенге.

Таблица 12. Структура финансирования, тыс. тенге

| Инвестиционные расходы | Стоимость итого с НДС | Оплачено | К оплате |
|-------------------------------|----------------------------------|-----------------|-----------------|
| Оборотный капитал | 32 159 | 162 262 | 194 420 |
| Основные средства | 205 044 | 36 442 | 241 486 |
| Общий итог | 237 203 | 198 704 | 435 906 |

Запрашиваемые параметры банковского займа

Ставка – 19% годовых

Срок – до конца 2013 года

Льготный период – 5 мес., необходимый на завершение инвестиционного периода (окончание ремонтных работ, заказ, доставка, и монтаж оборудования, а также и решение организационных вопросов – получение разрешений, лицензирование). Льготный период включает также первый месяц реализации проекта.

Выплата задолженности – аннуитет.

Проценты по кредиту за льготный период выплачиваются ежемесячно равными долями в течение срока погашения основного долга.

График получения и возврата сумм основного долга, а также уплаты процентов по кредитам приведен в Приложениях (Приложение 5)

5. ПОСТРОЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

Исходные данные, используемые для построения финансовой модели представлены в Приложениях (Приложение 1).

Прогноз Отчета о прибылях и убытках на весь срок проекта

Анализ Отчета о доходах и расходах показал, что уровень постоянных расходов (без учета амортизации и процентов по кредиту) составляет 93 030 тыс. тенге, переменные расходы составляют 40% от Дохода от реализации. Прогноз Отчета о прибылях и убытках на весь срок проекта и расчет амортизации представлен в Приложениях (Приложение 7)

Построение Отчета о движении денежных средств на весь срок Проекта

Прогноз Движения денег от операционной деятельности производился косвенным методом по формуле:

| |
|--|
| Чистый доход |
| + Амортизация |
| – Увеличение потребности в оборотном капитале /или + Снижение потребности в оборотном капитале |
| = Результат операционной деятельности |

Плановое изменение уровня оборотного капитала приводится в Приложениях (Приложение 3).

Прогноз Отчета о движении денежных средств на весь срок Проекта представлен в Приложениях (Приложение 8)

6. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

В качестве показателей инвестиционной привлекательности Проекта были выбраны

- NPV (чистая приведенная стоимость)
- IRR (внутренняя ставка доходности)
- PI (индекс рентабельности)
- PBP (простой срок окупаемости в годах)
- DPBP (дисконтированный срок окупаемости)

Ставка дисконтирования была рассчитана кумулятивным методом. Базовая (безрисковая) ставка взята на уровне 10% (ставка по банковским депозитам).

| 1 | Базовая ставка | 10% |
|---|--|------------|
| 2 | Надбавки за риски | |
| | <u>Статус Компании.</u> Компания новая, принадлежит к развивающейся отрасли, субъект малого и среднего бизнеса. | 2% |
| | <u>Риск ресурсов и колебание цен.</u> В последнее время наметилась тенденция по увеличению роста стоимости продуктов питания, однако при формировании цен учитывается торговая наценка, поэтому надбавка за риск незначительна | 2% |
| | <u>Организационный риск.</u> Весь персонал Компании – новый, возможен недостаток опыта работы. Поэтому премия за риск высокая | 4% |
| | <u>Политический риск.</u> Данный риск представляется незначительным, не учитывается | 0% |
| | <u>Технологические риски.</u> В Компании будет уделяться особое внимание соблюдению технологии и техники безопасности | 1% |
| | Итоговая ставка дисконта | 19% |

Комплексный анализ показал, что проект окупается в течение неполных четырех лет, NPV проекта по базовому (реалистическому сценарию) составляет 244 428 тыс. тенге

Анализ эффективности проекта и расчет точки безубыточности приведены в Приложениях (**Приложение 9**)

РАЗДЕЛ VIII. ОЦЕНКА РИСКОВ

1. SWOT-АНАЛИЗ

| Сильные стороны предприятия | Слабые стороны предприятия |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">✓ выгодное месторасположение✓ восточная кухня – наиболее востребованная в городе✓ высокая осведомленность о большинстве участников рынка;✓ перспективный бизнес | <ul style="list-style-type: none">✓ недостаток опыта в данном бизнесе (стартовый бизнес)✓ трудности с созданием собственной материально-технической базы на первом этапе✓ Ограниченные возможности финансирования проекта за счет собственных средств |
| Благоприятные факторы рынка | Угрожающие факторы рынка |
| <ul style="list-style-type: none">✓ недостаточная насыщенность рынка✓ возможность создания сети ресторанов✓ доступность ресурсов✓ необходимость больших финансовых вложений для новых конкурентов | <ul style="list-style-type: none">✓ возможность усиления конкуренции (появление новых ресторанов)✓ мировой финансовый кризис, и, как следствие, спад спроса на услуги |

Внутренние факторы риска минимизированы благодаря тщательной проработке концепции проекта, отношениям, установленным с потенциальными поставщиками.

2. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

При расчете эффективности проекта учитывались факторы неопределенности и риска:

- **неопределенность** – неполнота и неточность информации об условиях реализации проекта
- **риск** – возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта.

Для учета факторов неопределенности и риска проведен анализ на чувствительность. Анализ на чувствительность включал два этапа:

1. Выбор критических параметров проекта, наиболее сильно влияющих на показатели эффективности проекта.
2. Оценка влияния изменений одного или одновременного изменения нескольких критических параметров на показатели эффективности проекта.

2.1 **Однопараметрический анализ** на чувствительность, при котором изменялся только один входной параметр, все остальные параметры сохраняли базовые значения. При этом были проведены расчеты по нескольким сценариям:

- реалистичный, в котором использовались базовые значения входных параметров

- пессимистический, в котором изменения критических параметров относительно базовых приводили к ухудшению показателей эффективности проекта
- оптимистический, в котором изменения критических параметров относительно базовых приводили к улучшению показателей эффективности проекта

2.2 **Двухпараметрический анализ** на чувствительность, при котором одновременно менялись два входных критических параметра, все остальные параметры сохраняли базовые значения. При этом основной анализ проводился по тем сценариям, в которых имело место встречное изменение параметров.

С учетом особенностей реализации проекта в качестве критических параметров проекта (**входных параметров**) выбраны:

- уровень заполняемости ресторана (в %)

| Сценарий | Уровень заполняемости |
|------------------|-----------------------|
| реалистичный | 325 |
| пессимистический | 238 |
| оптимистический | 412 |

- уровень торговой наценки

| Сценарий | Уровень торговой наценки |
|------------------|--------------------------|
| реалистичный | 150% |
| пессимистический | 110% |
| оптимистический | 191% |

Показателем эффективности проекта является NPV (чистая приведенная (дисконтированная) стоимость).

1. Однопараметрический анализ на чувствительность

Цели:

1. определить границы эффективности проекта – предельный уровень соответствующего выбранного входного параметра, при котором проект не теряет своей инвестиционной привлекательности (значение NPV остается положительным)
2. сравнить соответствующие входные параметры по степени влияния на показатели эффективности проекта
3. оценить степень устойчивости проекта к изменениям соответствующего выбранного входного параметра

Результаты анализа показали, что

1. При базовых значениях прочих параметров
 - предельный уровень заполняемости ресторана составляет **219 человек в день**. То есть при снижении загруженности рынка ниже данного порога, проект теряет свою инвестиционную привлекательность (NPV становится равным или меньшим нуля).

- предельный уровень торговой наценки составляет **68%**. Соответственно, при снижении арендной платы ниже данного уровня, проект теряет свою инвестиционную привлекательности (NPV становится равным или меньшим нуля).

2. NPV проекта более чувствителен к изменению заполняемости ресторана, чем к изменению уровня торговой наценки. Входные параметры изменялись в процентном соотношении к их базовым значениям.

Таблица 13. Анализ на чувствительность при изменении заполняемости ресторана

| Сценарий | заполняемость | % изм-ния в загрузке | NPV (тыс.тенге) | NPV (изм %) |
|------------------|---------------|----------------------|-----------------|-------------|
| пессимистич | 238 | -27% | 44 124 | -82% |
| реалистич | 325 | 0% | 244 428 | 0% |
| оптимистич | 412 | 27% | 443 436 | 81% |

Диаграмма 1. Анализ на чувствительность при изменении заполняемости ресторана



Таблица 14. Анализ на чувствительность при изменении торговой наценки

| Сценарий | Торг. наценка (%) | % изм-ния в цене | NPV (тыс.тенге) | NPV (изм %) |
|------------------|-------------------|------------------|-----------------|-------------|
| пессимистич | 110% | -27% | 171 684 | -30% |
| реалистич | 150% | 0% | 244 428 | 0% |
| оптимистич | 191% | 27% | 314 250 | 29% |

Диаграмма 2. Анализ на чувствительность при изменении торговой наценки



3. Устойчивость проекта

Относительное изменение входных параметров на 27% от базового значения приводит к более значимым изменениям выходного параметра – NPV

- изменение заполняемости ресторана - к изменению NPV на 81%
- изменение торговой наценки - к изменению NPV на 30%.

Такие колебания NPV обуславливаются спецификой бизнеса – большим уровнем постоянных затрат, при всех рассмотренных пессимистических сценариях уровень NPV остается положительным. Проект является достаточно устойчивым к колебаниям входных параметров

Выводы:

Значение NPV проекта более чувствительно к изменению заполняемости ресторана, чем к изменению торговой наценки. При этом проект выдерживает **55%** снижение уровня торговой наценки или **33%** снижение заполняемости от базовых значений. В целом, проект является достаточно устойчивым к колебаниям входных параметров

1. Двухпараметрический анализ на чувствительность

Таблица 15. Анализ на чувствительность при одновременном изменении уровня заполняемости и торговой наценки

| торговая наценка | Заполняемость | NPV, тыс.тенге | Дисконт. срок окуп-ти, годы |
|--|--------------------------------------|----------------|-----------------------------|
| пессимистич (торговая наценка = 110%) | | | |
| | пессимистич (заполняемость=238) | -10 464 | более 3,5 лет |
| | реалистич (заполняемость=325) | 171 684 | 4,1 |
| | оптимистич (заполняемость=412) | 351 219 | 3,2 |
| реалистич (заполняемость = 150%) | | | |
| | пессимистич (заполняемость=238) | 44 124 | 4,7 |
| | реалистич (заполняемость=325) | 244 428 | 3,6 |
| | оптимистич (заполняемость=412) | 443 436 | 2,8 |
| оптимистич (торговая наценка =191%) | | | |
| | пессимистич (заполняемость=238) | 95 995 | 4,4 |
| | реалистич (заполняемость=325) | 314 250 | 3,2 |
| | оптимистич (заполняемость=412) | 531 464 | 2,6 |

Из представленных данных видно, что снижение уровня торговой наценки на 27% (до 110%) при одновременном увеличении заполняемости ресторана на

27% (до 412 чел/день) приводит к увеличению NPV по сравнению с базовым вариантом до 351 219 тыс. тенге, или на 44%.

При снижении заполняемости ресторана на 27% (до 238 чел/день) и одновременном увеличении уровня торговой наценки на 27% (до 191%) NPV снижается до 95 995 тыс. тенге, или на 61%.

Вывод:

Даже при одновременном негативном изменении двух входных параметров значение NPV остается положительным.

На основе проведенного анализа для усиления конкурентоспособности торговая наценка может быть снижена на определенную величину, если это приведет к аналогичному увеличению загруженности рынка. В этом случае значение NPV увеличится по сравнению с базовым.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Исходные данные для построения финансовой модели

Общие

| Параметр | ед. изм | Значение |
|---------------------------------------|-----------|----------|
| КПН, ставка | % | 15% |
| Налог на имущество, ставка | % | 1,5% |
| НДС, ставка | % | 12% |
| МРП | тенге | 1 273 |
| Оборот, облагаемый НДС (30 000 МРП) | тыс.тенге | 38 190 |
| Нормы амортизации | | |
| Здания и сооружения | % | 10% |
| Машины и оборудование | % | 25% |
| Мебель, прочие | % | 15% |
| Компьютеры | % | 40% |
| Процент ежегодного списания инвентаря | % | 25% |

Продажи

| Параметр | ед. изм | Значение |
|--------------------------------------|-----------|----------|
| Средний чек основной (с НДС) | тыс.тенге | 5,5 |
| Средний чек спиртные напитки (с НДС) | тыс.тенге | 2,0 |
| Торговая наценка | % | 150% |

Оказание услуг

| Параметр | ед. изм | Значение |
|--|----------------|----------|
| Режим работы | | |
| Кол-во рабочих дней | дней/мес | 30 |
| Пропускная способность | | |
| Кол-во мест | | 200 |
| Планируемая заполняемость | чел/день | 325 |
| % посетителей, заказывающий спиртные напитки | % | 50% |
| Планируемая заполняемость | чел/мес | 9 750 |
| Срок выхода на планируемую заполняемость | мес | 12 |
| Стартовая заполняемость ресторана как % от планируемой | % | 12% |
| Производственные площади | | |
| Площадь зоны для приема посетителей | м ² | 766 |
| Площадь рабочей зоны | м ³ | 464 |

Производственные расходы

| Параметр | ед. изм | Значение |
|---------------------------------|--------------------------|----------|
| Хоз. расходы | тыс.тенге/мес | 150,0 |
| Коммунальные услуги | тыс.тенге/мес | 600,0 |
| Расходы на топливо и ГСМ | тыс.тенге/мес | 60,0 |
| Текущий ремонт помещения | тыс.тенге/м ² | 1,5 |
| Техобслуживание оборудования | % от стоимости | 0,25% |
| Прочие производственные затраты | тыс.тенге/мес | 300,0 |

Общие административные расходы

| Параметр | ед. изм | Значение |
|------------------------------------|---------------|----------|
| Текущие непроизводственные расходы | тыс.тенге/мес | 200 |
| Расходы на рекламу | тыс.тенге/мес | 1 871 |
| Расходы на охрану | тыс.тенге/мес | 150 |

Приложение 2. Инвестиции, тыс. тенге

| Наименование | Общая сумма | Оплачено | К оплате |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Основные средства | 241 486 | 205 044 | 36 442 |
| Помещение | 205 000 | 205 000 | 0 |
| Автотранспорт | 4 076 | | 4 076 |
| Кассовые аппараты | 120 | | 120 |
| Компьютеры и оргтехника | 720 | | 720 |
| Компьютеры | 400 | | 400 |
| Принтеры | 320 | | 320 |
| Кухонное и складское оборудование | 17 000 | | 17 000 |
| Мебель и аксессуары | 11 820 | | 11 820 |
| Аксессуары, светильники | 2 500 | | 2 500 |
| Приобретение мебели и т.п. | 9 320 | | 9 320 |
| Программное обеспечение для ведения бухучета | 2 750 | 44 | 2 706 |
| Оборотный капитал | 194 420 | 32 159 | 162 262 |
| Заработная плата | 14 780 | 3 450 | 11 330 |
| Первоначальный закуп продуктов | 3 020 | | 3 020 |
| Посуда и инвентарь | 4 250 | | 4 250 |
| Посуда, приборы | 3 250 | | 3 250 |
| Полиграфия, меню, спец одежда | 1 000 | | 1 000 |
| Хоз расходы | 150 | | 150 |
| Ремонтные работы | 160 707 | 25 901 | 134 807 |
| Дизайн проекта реконструкции | 4 000 | 3 200 | 800 |
| Сопровождение дизайнера | 400 | 320 | 80 |
| Разрушение, демонтаж стяжки и проемов, вывоз мусорв | 2 847 | 2 001 | 847 |
| Сопровождение строительства, целей использование | 1 200 | 480 | 720 |
| Отделочные работы | 50 000 | 19 100 | 30 900 |
| Кондиционирование | 9 500 | | 9 500 |
| Водопровод канализация | 12 000 | | 12 000 |
| Благоустройство | 3 000 | | 3 000 |
| Интернет Телефон | 660 | | 660 |
| Видеонаблюдение, ограничение доступа | 1 600 | | 1 600 |
| Пожарная сигнализация | 900 | | 900 |
| Исследование грунта | 800 | 800 | 0 |
| Увеличение мощ эл. и измен цел назнач з/у | 12 000 | | 12 000 |
| Заключение по сейсмике | 900 | | 900 |
| Согласование увеличения тепла | 7 500 | | 7 500 |
| Кровля (устройство мягкой кровли с зенитными фонарями) | 7 200 | | 7 200 |
| Отопление и вентиляция | 24 600 | | 24 600 |
| Электроснабжение | 19 500 | | 19 500 |
| Звуковая система | 2 100 | | 2 100 |
| Банковская комиссия | 2 808 | 2 808 | 0 |
| Текущие непроизводственные расходы | 60 | | 60 |
| Канцтовары | 60 | | 60 |
| Тренинг персонала | 500 | | 500 |
| Открытие, презентация | 2 570 | | 2 570 |
| Маркетинг и реклама | 2 500 | | 2 500 |
| Налог на имущество | 3 075 | | 3 075 |
| Общий итог | 435 906 | 237 203 | 198 704 |

Приложение 3. Изменение потребности в оборотных средствах по мере выхода на проектную мощность

1. ПРОДУКТЫ

| Параметр | сен.09 | окт.09 | ноя.09 | дек.09 | 2010 | 2011 |
|---|------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|
| Доход от реализации (тенге без НДС) | 6 790 | 10 940 | 15 089 | 19 239 | 529 634 | 679 018 |
| Среднедневная реализация (тенге без НДС) | 226 | 365 | 503 | 641 | 1 471 | 1 886 |
| Среднедневная себестоимость (тенге) | 91 | 146 | 201 | 257 | 588 | 754 |
| Средний срок использования оборотного капитала (днях) | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Первоначальный уровень запасов (тенге) | 0 | 304 | 438 | 604 | 770 | 1 765 |
| Использование запасов | 2 716 | 4 376 | 6 036 | 7 696 | 211 854 | 271 607 |
| Пополнение запасов | 3 020 | 4 510 | 6 202 | 7 862 | 212 849 | 272 105 |
| Остаток запасов | 304 | 438 | 604 | 770 | 1 765 | 2 263 |

2. ПОСУДА И ИНВЕНТАРЬ

| Параметр | Ед. изм. | Значение |
|---|----------|----------|
| Первоначальный уровень посуды и инвентаря | тенге | 4 250 |
| Ежегодное списание (пополнение) | тенге | 935 |
| Пополнение на второй год реализации как % от первоначального запаса | тенге | 20% |
| Среднедневной доход от реализации (1 месяц) | тенге | 58 305 |

| Параметр | сен.09 | дек.09 | 2010 | 2011 |
|--|--------|--------|-------|-------|
| Первоначальный уровень посуды и инвентаря (тенге) | 4 250 | | | |
| Пополнение посуды и инвентаря в связи с ростом объемов (%) | | 10% | 30% | 0% |
| Уровень посуды и инвентаря (тенге) | 4 250 | 4 675 | 6 078 | 6 078 |
| Изменение в потребности посуды и инвентаря | | 425 | 1 403 | 0 |

3. НДС

| 1 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-------------|--------|---------|------|
| НДС в зачет | -6 247 | -41 285 | |

| | дек.09 | 2010 | 2011 |
|---|--------|---------|-------|
| ИТОГО ИЗМЕНЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ОБОРОТНОМ КАПИТАЛЕ | -5 518 | -38 117 | 2 263 |

Приложение 4. Амортизация и списания, тыс. тенге

| Наименование | Норма амортизации | Стоимость с НДС | Стоимость без НДС | Амортизация |
|--|-------------------|-----------------|-------------------|---------------|
| Оборотный капитал | | 4 250 | 3 740 | 935 |
| Посуда и инвентарь | 25% | 4 250 | 3 740 | 935 |
| Основные средства | | 241 486 | 212 508 | 25 474 |
| Помещение | 10% | 205 000 | 180 400 | 18 040 |
| Кухонное и складское оборудование | 25% | 17 000 | 14 960 | 3 740 |
| Мебель и аксессуары | 15% | 11 820 | 10 402 | 1 560 |
| Автотранспорт | 25% | 4 076 | 3 587 | 897 |
| Кассовые аппараты | 15% | 120 | 106 | 16 |
| Компьютеры и оргтехника | 40% | 720 | 634 | 253 |
| Программное обеспечение для ведения бухучета | 40% | 2 750 | 2 420 | 968 |
| Итого | | 245 736 | 216 248 | 26 409 |

Приложение 5. План погашения кредита, тыс. тенге

| Сумма кредита (PV) | Срок погашения (N) | Число выплат в году (m) | Процентная ставка r | Тип начисления (0 или 1) | Общее число выплат (mn)= | Величина платежа (CF)= |
|--------------------|--------------------|-------------------------|---------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------|
| 435 906 | 4 | 12 | 19% | 0 | 48 | -13 034 |

| Данные | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Общий итог |
|---|--------|--------|--------|---------|---------|----------------|
| Выплата основного долга | 0 | 80 340 | 97 006 | 117 131 | 141 429 | 435 906 |
| Выплата процентов | 20 706 | 76 064 | 59 397 | 39 273 | 14 974 | 210 414 |
| начисленные проценты за льготный период | 50 343 | | | | | 50 343 |
| Погашение % за льготный период | 2 961 | 11 845 | 11 845 | 11 845 | 11 845 | 50 343 |
| Итого % к погашению | 23 667 | 87 909 | 71 243 | 51 119 | 26 820 | 260 757 |

План погашения кредита (Продолжение)

| Дата | период | Остаток ОД | Выплата ОД | Выплата % | начисл. % за льготный п-д | погашени е % за льготный п-д | % к погашени ю |
|---------------|--------|---------------|---------------|--------------|------------------------------------|---------------------------------------|----------------------|
| Май 2009 | 1 | 435 906 | 0 | 0 | 22 735 | | 0 |
| Июнь 2009 | 2 | 435 906 | 0 | 0 | 6 902 | | 0 |
| Июль 2009 | 3 | 435 906 | 0 | 0 | 6 902 | | 0 |
| Август 2009 | 4 | 435 906 | 0 | 0 | 6 902 | | 0 |
| Сентябрь 2009 | 5 | 435 906 | 0 | 0 | 6 902 | | 0 |
| Октябрь 2009 | 6 | 435 906 | 0 | 6 902 | | 987 | 7 889 |
| Ноябрь 2009 | 7 | 435 906 | 0 | 6 902 | | 987 | 7 889 |
| Декабрь 2009 | 8 | 435 906 | 0 | 6 902 | | 987 | 7 889 |
| Январь 2010 | 1 | 429 775 | 6 132 | 6 902 | | 987 | 7 889 |
| Февраль 2010 | 2 | 423 546 | 6 229 | 6 805 | | 987 | 7 792 |
| Март 2010 | 3 | 417 218 | 6 328 | 6 706 | | 987 | 7 693 |
| Апрель 2010 | 4 | 410 790 | 6 428 | 6 606 | | 987 | 7 593 |
| Май 2010 | 5 | 404 261 | 6 529 | 6 504 | | 987 | 7 491 |
| Июнь 2010 | 6 | 397 628 | 6 633 | 6 401 | | 987 | 7 388 |
| Июль 2010 | 7 | 390 890 | 6 738 | 6 296 | | 987 | 7 283 |
| Август 2010 | 8 | 384 046 | 6 845 | 6 189 | | 987 | 7 176 |
| Сентябрь 2010 | 9 | 377 093 | 6 953 | 6 081 | | 987 | 7 068 |
| Октябрь 2010 | 10 | 370 030 | 7 063 | 5 971 | | 987 | 6 958 |
| Ноябрь 2010 | 11 | 362 855 | 7 175 | 5 859 | | 987 | 6 846 |
| Декабрь 2010 | 12 | 355 566 | 7 288 | 5 745 | | 987 | 6 732 |
| Январь 2011 | 13 | 348 163 | 7 404 | 5 630 | | 987 | 6 617 |
| Февраль 2011 | 14 | 340 642 | 7 521 | 5 513 | | 987 | 6 500 |
| Март 2011 | 15 | 333 001 | 7 640 | 5 393 | | 987 | 6 381 |
| Апрель 2011 | 16 | 325 240 | 7 761 | 5 273 | | 987 | 6 260 |
| Май 2011 | 17 | 317 356 | 7 884 | 5 150 | | 987 | 6 137 |
| Июнь 2011 | 18 | 309 347 | 8 009 | 5 025 | | 987 | 6 012 |
| Июль 2011 | 19 | 301 212 | 8 136 | 4 898 | | 987 | 5 885 |
| Август 2011 | 20 | 292 947 | 8 264 | 4 769 | | 987 | 5 756 |
| Сентябрь 2011 | 21 | 284 552 | 8 395 | 4 638 | | 987 | 5 625 |
| Октябрь 2011 | 22 | 276 024 | 8 528 | 4 505 | | 987 | 5 493 |
| Ноябрь 2011 | 23 | 267 360 | 8 663 | 4 370 | | 987 | 5 357 |
| Декабрь 2011 | 24 | 258 560 | 8 800 | 4 233 | | 987 | 5 220 |
| Январь 2012 | 25 | 249 620 | 8 940 | 4 094 | | 987 | 5 081 |
| Февраль 2012 | 26 | 240 539 | 9 081 | 3 952 | | 987 | 4 939 |
| Март 2012 | 27 | 231 314 | 9 225 | 3 809 | | 987 | 4 796 |
| Апрель 2012 | 28 | 221 943 | 9 371 | 3 662 | | 987 | 4 650 |
| Май 2012 | 29 | 212 423 | 9 520 | 3 514 | | 987 | 4 501 |
| Июнь 2012 | 30 | 202 753 | 9 670 | 3 363 | | 987 | 4 350 |
| Июль 2012 | 31 | 192 929 | 9 823 | 3 210 | | 987 | 4 197 |
| Август 2012 | 32 | 182 950 | 9 979 | 3 055 | | 987 | 4 042 |
| Сентябрь 2012 | 33 | 172 813 | 10 137 | 2 897 | | 987 | 3 884 |
| Октябрь 2012 | 34 | 162 516 | 10 297 | 2 736 | | 987 | 3 723 |
| Ноябрь 2012 | 35 | 152 056 | 10 460 | 2 573 | | 987 | 3 560 |
| Декабрь 2012 | 36 | 141 429 | 10 626 | 2 408 | | 987 | 3 395 |
| Январь 2013 | 37 | 130 635 | 10 794 | 2 239 | | 987 | 3 226 |
| Февраль 2013 | 38 | 119 670 | 10 965 | 2 068 | | 987 | 3 055 |
| Март 2013 | 39 | 108 531 | 11 139 | 1 895 | | 987 | 2 882 |
| Апрель 2013 | 40 | 97 216 | 11 315 | 1 718 | | 987 | 2 706 |
| Май 2013 | 41 | 85 721 | 11 494 | 1 539 | | 987 | 2 526 |
| Июнь 2013 | 42 | 74 045 | 11 676 | 1 357 | | 987 | 2 344 |
| Июль 2013 | 43 | 62 184 | 11 861 | 1 172 | | 987 | 2 159 |
| Август 2013 | 44 | 50 135 | 12 049 | 985 | | 987 | 1 972 |
| Сентябрь 2013 | 45 | 37 895 | 12 240 | 794 | | 987 | 1 781 |
| Октябрь 2013 | 46 | 25 461 | 12 434 | 600 | | 987 | 1 587 |
| Ноябрь 2013 | 47 | 12 831 | 12 631 | 403 | | 987 | 1 390 |
| Декабрь 2013 | 48 | 0 | 12 831 | 203 | | 987 | 1 190 |

Приложение 6. Отчет о доходах и расходах до выхода на проектную мощность, тыс. тенге

| | | январь-август 2009 | сентябрь-декабрь 2009 | 2009 | 2010 | 2011 | сентябрь-декабрь 2009 | | 2010 | |
|--|------------------------------------|-----------------------|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------------|---------------|----------------|----------------|
| ДОХОДЫ | | 0 | 52 058 | 52 058 | 529 634 | 679 018 | РАСХОДЫ | | РАСХОДЫ | |
| РАСХОДЫ | | 184 370 | 85 365 | 269 735 | 418 267 | 461 354 | 15 401 | 20 823 | 93 030 | 211 854 |
| ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ | | 161 207 | 51 985 | 213 193 | 297 030 | 356 784 | пост. | перем. | пост. | перем. |
| | Продукты питания (сырье) | | 20 823 | 20 823 | 211 854 | 271 607 | | 20 823 | | 211 854 |
| * | Хоз. расходы | | 180 | 180 | 1 800 | 1 800 | 180 | | 1 800 | |
| * | Коммунальные услуги | | 720 | 720 | 7 200 | 7 200 | 720 | | 7 200 | |
| * | Расходы на топливо и ГСМ | | 72 | 72 | 720 | 720 | 72 | | 720 | |
| | Текущий ремонт помещения | 160 707 | 0 | 160 707 | 1 845 | 1 845 | 0 | | 1 845 | |
| * | Техобслуживание оборудования | 0 | 0 | 0 | 43 | 43 | 0 | | 43 | |
| | Амортизация | | 25 474 | 25 474 | 25 474 | 25 474 | | | | |
| | Выбытие посуды и инвентаря | | 0 | 0 | 935 | 935 | 0 | | 935 | |
| * | ФЗП ПП | | 4 356 | 4 356 | 43 560 | 43 560 | 4 356 | | 43 560 | |
| | Тренинг персонала | 500 | 0 | 500 | | | 0 | | | |
| * | Прочие производственные затраты | | 360 | 360 | 3 600 | 3 600 | 360 | | 3 600 | |
| ВАЛОВЫЙ ДОХОД | | -161 207 | 73 | -161 135 | 232 604 | 322 234 | | | | |
| РАСХОДЫ ПЕРИОДА | | 23 163 | 33 379 | 56 542 | 121 236 | 104 570 | | | | |
| | Текущие непроизводственные расходы | | 800 | 800 | 2 400 | 2 400 | 800 | | 2 400 | |
| | Расходы на рекламу | 2 500 | 7 113 | 9 613 | 22 452 | 22 452 | 7 113 | | 22 452 | |
| | Расходы на охрану | | 600 | 600 | 1 800 | 1 800 | 600 | | 1 800 | |
| | ФЗП АУП | 14 780 | 1 200 | 15 980 | 3 600 | 3 600 | 1 200 | | 3 600 | |
| | Вознаграждение по кредиту | 2 808 | 23 667 | 26 475 | 87 909 | 71 243 | | | | |
| | Налог на имущество | 3 075 | | 3 075 | 3 075 | 3 075 | | | 3 075 | |
| Убыток прошлых периодов | | | | | -217 677 | -106 310 | | | | |
| ДОХОД (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ | | -184 370 | -33 307 | -217 677 | -106 310 | 111 355 | | | | |
| КОРПОРАТИВНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ | | | | 0 | 0 | 16 703 | | | | |
| ЧИСТЫЙ ДОХОД (УБЫТОК) | | | | -217 677 | -106 310 | 94 651 | | | | |

Приложение 7. Прогноз Отчета о доходах и расходах на весь срок проекта, расчет точки безубыточности

| | | | | | | |
|--------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| Жизненный цикл инвестиции= | 5 | | | | | |
| Индекс жизненного цикла | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| ГОД | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

ДАнные ОПИУ

| | |
|--|---------------|
| Доход от реал за первый год | 52 058 |
| Перемен затраты как % от дох от реализации | 40,0% |
| Постоянные затраты год 1 | 15 401 |
| Ставка подох налога | 15% |

ТЕМП РОСТА

| ГОД | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------------|--|---|------|-----|---|---|
| Темп роста дохода от реализации | | | 917% | 28% | 0 | 0 |
| Темп роста постоянных расходов | | | 504% | 0% | 0 | 0 |

БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ И АМОрТИЗАЦИЯ

| ГОД | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Балансовая стоимость (начальная) | 212 508 | 212 508 | 187 033 | 161 559 | 136 085 | 110 611 |
| Амортизация | 0 | 25 474 | 25 474 | 25 474 | 25 474 | 25 474 |
| Балансовая стоимость (конечная) | 212 508 | 187 033 | 161 559 | 136 085 | 110 611 | 85 136 |

ПРОГНОЗ ОПИУ

| ГОД | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--|----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| Доход от реализации | | 52 058 | 529 634 | 679 018 | 679 018 | 679 018 |
| -Переменные затараты | | 20 823 | 211 854 | 271 607 | 271 607 | 271 607 |
| -Постоянные затраты | | 15 401 | 93 030 | 93 030 | 93 030 | 93 030 |
| Доход до %, налогов, амортизации | | 15 834 | 224 751 | 314 381 | 314 381 | 314 381 |
| - Амортизация | | 25 474 | 25 474 | 25 474 | 25 474 | 25 474 |
| Доход до %, налогов | | -9 640 | 199 277 | 288 907 | 288 907 | 288 907 |
| -% | | 23 667 | 87 909 | 71 243 | 51 119 | 26 820 |
| Убыток прошлых периодов | | 0 | -217 677 | -106 310 | 0 | 0 |
| Доход до КПН | | -33 307 | -106 310 | 111 355 | 237 788 | 262 087 |
| -КПН | | 0 | 0 | 16 703 | 35 668 | 39 313 |
| Чистый доход | | -33 307 | -106 310 | 94 651 | 202 120 | 222 774 |

| Расчет точки безубыточности (без учета выплаты процентов) | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Все постоянные затраты | | 40 875 | 118 504 | 118 504 | 118 504 | 118 504 |
| Постоянные затраты без учета процентов и амртизации | | 15 401 | 93 030 | 93 030 | 93 030 | 93 030 |
| +амортизация | | 25 474 | 25 474 | 25 474 | 25 474 | 25 474 |
| Точка безубыточности (доход от реализации) | | 68 125 | 197 506 | 197 506 | 197 506 | 197 506 |
| Точка безубыточности (проходимость) | | 10 481 | 30 386 | 30 386 | 30 386 | 30 386 |

Приложение 8. Прогноз Движения денежных средств на весь срок проекта

| ГОД | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕГ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | | | | | | |
| Чистый доход без учета убытков прошлых лет | 0 | -33 307 | 111 367 | 200 961 | 202 120 | 222 774 |
| +Амортизация | | 25 474 | 25 474 | 25 474 | 25 474 | 25 474 |
| - ∂ Рабочего капитала | -191 400 | -5 518 | -38 117 | 2 263 | 0 | 0 |
| Результат операционной деятельности | -191 400 | -2 315 | 174 958 | 224 172 | 227 594 | 248 248 |

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕГ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

| | | | | | | |
|--|-----------------|--|--|--|--|--|
| Результат инвестиционной деятельности | -241 486 | | | | | |
|--|-----------------|--|--|--|--|--|

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕГ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

| | | | | | | |
|--|----------------|----------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Заемные средства | 435 906 | | | | | |
| Собственные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Результат финансовой деятельности | 435 906 | 0 | -80 340 | -97 006 | -117 131 | -141 429 |

| | | | | | | |
|--|--------------|------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| ИТОГО: Увеличение (+)/уменьшение (-) денег | 3 020 | -2 315 | 94 618 | 127 166 | 110 464 | 106 819 |
| Деньги на начало отчетного периода | | 3 020 | 705 | 95 324 | 222 489 | 332 953 |
| Деньги на конец отчетного периода | 3 020 | 705 | 95 324 | 222 489 | 332 953 | 439 772 |

Приложение 9. Расчет эффективности Проекта

РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

| НАЧАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ | тыс.тенге |
|---------------------------------|------------------|
| Основные средства | 241 486 |
| Оборотные средства | 194 420 |
| Другие инвестиции (неамортизир) | 0 |
| ИТОГО | 435 906 |

| | |
|------------------------------|--|
| Раб кап как % от дох от рел= | |
|------------------------------|--|

| Ликвидационная стоимость на конец проекта | |
|--|---------------|
| Основные средства | 85 136 |
| Оборотные средства | 0 |

| СТАВКА ДИСКОНТА | |
|-------------------------------------|---------------|
| Безрисковая ставка | 8,00% |
| Премия за риск | 11,00% |
| Используемая ставка дисконта | 19,00% |

| ГОД | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| -Первоначальные инвестиции | -435 906 | | | | | |
| +Поступления от операционной деятельности | | -2 315 | 174 958 | 224 172 | 227 594 | 248 248 |
| +%(1-t) | | 20 117 | 74 723 | 60 556 | 43 451 | 22 797 |
| +Остаточная стоимость инвестиций | | 0 | 0 | 0 | 0 | 85 136 |
| (Основные средства) | | 0 | 0 | 0 | 0 | 85 136 |
| (Рабочий капитал) | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| =Чистый денежный поток | -435 906 | 17 802 | 249 681 | 284 728 | 271 045 | 441 318 |
| / Коэффициент дисконтирования | 1,0 | 1,2 | 1,4 | 1,7 | 2,0 | 2,4 |
| =Дисконтированный денежный поток | -435 906 | 14 960 | 176 316 | 168 962 | 135 162 | 184 934 |
| Чистый денежный поток с нарастающим итогом | -435 906 | -418 104 | -168 423 | 116 305 | 387 351 | 828 669 |
| Дисконтированный денежный поток с нарастающим итогом | -435 906 | -420 946 | -244 630 | -75 668 | 59 494 | 244 428 |

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

| | |
|---|----------------|
| NPV (тыс.тенге) | 244 428 |
| IRR = | 36% |
| Рентабельность (%) | 15% |
| PBP (простой срок окупаемости в годах) | 2,6 |
| DPBP (дисконтированный срок окупаемости в годах) | 3,6 |