**КУРСОВАЯ РАБОТА**

На тему:

"Разработка инвестиционного проекта открытия ресторана китайской кухни"

Иркутск 2010

**Введение**

Все больше предпринимателей обращают внимание на ресторанный бизнес, как на сферу инвестиций. В самом деле – эта сфера требует относительно небольших первоначальных финансовых вложений, и бизнес кажется обманчиво понятным.

В ходе исследования ресторанного рынка в городе Черемхово, я выявила, что в городе не хватает тематических заведений общественного питания, куда посетители приходили бы не просто вкусно поесть, но и хорошо провести свое время. Ведь в наше время граждане могут позволить себе отдохнуть в уютной обстановке ресторана, встретиться с друзьями, коллегами. И посещение ресторана – это не только удовлетворение потребностей в пище, но и удовлетворение потребностей человека в общение, в отдыхе, в приятном времяпрепровождении. Город Черемхово дает хорошие возможности для открытия концептуально нового ресторана с направленностью на китайскую кухню. Оформление самого ресторана позволит ощутить посетителям дух Азии.

Национальная кухня – это модно и интересно. Одним из бессменных фаворитов ресторанного рынка во всем мире вот уже долгие годы является ресторан китайской кухни. Почему же ресторан китайской кухни так популярен и у себя на родине, и в европейских странах, и в Российской Федерации? Во-первых, ресторан китайской кухни дает возможность недорого и вкусно поесть. Бизнес-ланч в китайском ресторане – сытно, питательно, и очень экономично. К тому же оригинальные и необычные восточные блюда поднимут настроение и помогут разогнать рутину трудовых будней. Тем не менее, как и в любом другом бизнесе, в ресторанной сфере есть свои тонкости и специфика, которые необходимо знать, чтобы иметь успешное предприятие общественного питания. Что я и попытаюсь рассмотреть в своей работе.

**1. Резюме**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение показателя (указать + или –) |
| 1. Организационно-правовая форма бизнеса:

а) юридическое лицо:АООООб) индивидуальное предпринимательство | + |
| 1. Система налогообложения:

а) общая система налогообложенияб) упрощенная система налогообложенияв) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности | + |
| 1. Источники финансирования инвестиций или способ развития бизнеса:

а) кредиты банковб) собственные средства предприятияв) лизингг) франчайзингд) другой источник (указать какой) | ++ |
| 1. Инвестиции во времени:

а) растянутыб) не растянуты | + |
| 1. Использование обоснованной ценовой стратегии:

а) Стратегия «снятия сливок»б) Стратегия проникновения на рынокв) Стратегия стабильных ценг) Другая стратегия (указать какая) | + |
| 1. Использование других (неценовых) маркетинговых средств для управления спросом по годам расчетного периода:

а) товарная стратегияб) стратегия продвиженияв) стратегия сбыта | + |

1. Суть проекта: открытие концептуально нового заведения общественного питания – ресторана китайской кухни в городе Черемхово, предоставление качественных услуг питания и обслуживания, создание атмосферы Востока.

2. Эффективность проекта: реализация предлагаемого проекта позволит достичь следующих показателей эффективности:

– Социальный – рабочие места и создание предприятия, которое способно удовлетворить потребности клиентов;

– Чистый приведенный доход (NPV)составит – 3194892,46 руб.;

– Срок окупаемости (PBP)– 2,834 года (2 года, 304 дня);

– Внутренняя норма доходности проекта (IRR) – 0,7.

3. Сведения о фирме – основной вид деятельности – услуги общественного питания для жителей города со средним уровнем дохода.

4. Руководство предприятием – Индивидуальный предприниматель, имеющий высшее экономическое образование в сфере коммерческой деятельности.

5. План действий:

1. Ремонт и оборудование помещения;
2. Приобретение качественной техники, позволяющей создать вкус китайских блюд наиболее приближенный к оригиналу;
3. Оказание услуг населению города;
4. Расчет с кредиторами.

6. Финансирование– проект предполагается финансировать следующим образом: при общей стоимости проекта 2 167 629,43 рублей, собственные средства составят 62,38%, а привлеченные – 37,62%.

7. Срок, порядок и гарантии возврата инвестиций– проектом предусматривается возврат кредита в течение 3 лет со дня реализации проекта.

**2. Характеристика предприятия**

Данный проект планируется реализовать без образования юридического лица для уменьшения налогообложения и упрощения финансовой отчетности.

Адрес ресторана: г. Черемхово, ул. Первомайская, д. 150. Площадь помещения 200 кв. м., количество посадочных мест 48.

Для финансирования проекта планируется взять льготный кредит в сумме 815490 рублей под 15% годовых у Администрации в рамках программы поддержки малого предпринимательства.

Для организации производства требуется приобрести:

1. технологическое оборудование (газовую печь, микроволновые печи, холодильные камеры, посудомоечную машину, разделочные столы, разделочный инструмент, посуду);
2. мебель;
3. произвести ремонт помещения, направленный на улучшение интерьера, в соответствии с разработанным дизайн-проектом, отражающим концептуальную идею заведения.

Затраты на оборудование составят 475 000 рублей (Таблица 2.1.), на инвентарь 33 500 рублей (Таблица 2.2), на мебель 345 000 рублей (Таблица 2.3), на ремонт помещения 420 000 (Таблица 2.4), общая сумма 853 500 рублей. Выбран линейный способ амортизации сроком 5 лет.

Основные требования к персоналу – наличие необходимой профессиональной квалификации. Общее количество создаваемых рабочих мест, включая руководителя – владельца свидетельства на частную предпринимательскую деятельность – 13 человек. ФОТ ежегодно составляет 1368000, ежемесячно 114000 рублей (Таблица 2.5).

Таблица 2.1. Оборудование

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, шт. | Стоимость, руб. |
| Печка газовая | 1 | 120 000 |
| Посудомоечная машина | 1 | 100 000 |
| Рисоварка | 1 | 20 000 |
| Овощерезка | 1 | 20 000 |
| Холодильный шкаф | 1 | 120 000 |
| Витрина для напитков | 1 | 50 000 |
| Разделочные столы | 3 | 45 000 |
| Итого: | 475 000 |

Таблица 2.2. Инвентарь

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, шт. | Стоимость, руб. |
| Комплект посуды | 50 | 17 500 |
| Чайник | 10 | 1 000 |
| Кружка | 50 | 5 000 |
| Проф. инвентарь | 2 | 10 000 |
| Итого: | 33 500 |

Таблица 2.3. Мебель

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, шт. | Стоимость, руб. |
| Барная стойка | 1 | 120 000 |
| Барные стулья | 5 | 25 000 |
| Столы | 8 | 80 000 |
| Диваны | 8 | 120 000 |
| Итого: | 345 000 |

Таблица 2.4. Ремонт помещения, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Стоимость |
| Дизайн | 100 000 |
| Расходные материалы | 150 000 |
| Оплата рабочим | 100 000 |
| Электрика, сантехника | 70 000 |
| Итого: | 420 000 |

Таблица 2.5. Штат сотрудников предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Зарплата 1 работника, руб./мес. | Численность работников, человек | Стоимость, руб. |
| Администратор | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Бармен | 9 000 | 2 | 18 000 |
| Повар | 15 000 | 2 | 30 000 |
| Официант | 8 000 | 4 | 32 000 |
| Охранник | 6 000 | 2 | 12 000 |
| Метрдотель | 6 000 | 2 | 12 000 |
| Итого | 45 000 | 13 | 114 000 |

В 2013 году планируется расширение зала на 4 кабинки на 32 посадочных места, затраты на помещение 300 000, на оборудование кабинок (4 стола по 10 000 рублей, 8 диванов по 15 000 рублей) 160 000 рублей, на ремонт 100 000 рублей. Дополнительные наборы посуды (32 комплекта по 350 рублей) 11 200 рублей, кружки (32 штуки по 100 рублей) 3 200 рублей. Сумма инвестиционных вложений в 2013 году 574 400 рублей.

**3. Характеристика продукции**

Китайская кухня – явление столь же древнее и многоликое, как и сама Поднебесная. Недаром китайская кухня пользуется популярностью во всем мире, ведь уже в 500 г. до нашей эры в Китае были распространены рестораны, а составление подробнейших кулинарных трактатов и книг стало популярным полторы тысячи лет назад. Китайская кухня для жителя Китая – не только способ утолить голод изысканными кушаньями, но равноценное сочетание гастрономии, медицины и науки.

Интересно, что в состав многих блюд китайская кухня включает различные целебные растения и части животных, считающиеся афродизиаками. Самый распространенный пример – пряные и острые блюда провинции Сычуань или китайская водка, настоянная на змеях. При правильном приготовлении и соблюдении рецептуры китайская кухня может не только повысить настроение и укрепить мужскую силу, но и излечить от кашля, головной боли и других недомоганий. Не зря же в древнем Китае повар обычно был и лекарем, и фармацевтом.

Интересно и традиционное отношение китайцев к еде. Китайская кухня рассматривается жителями Китая как момент приобщения к дарам неба, поэтому каждый прием пищи в Китае – это полноценная трапеза. Именно поэтому китайская кухня исключает понятие «перекусить» из обихода. Китайская кухня – это изысканность и разнообразие. Парадный обед может состоять более чем из 40 блюд. Обычно гости рассаживаются за круглым столом, перед каждым ставиться чаша с рисом и палочки, а основные блюда размещаются на вращающемся центре стола, так что каждый может с комфортом отведать понравившееся блюдо, не беспокоя соседей.

Китайская кухня, как и многое в Китае – это ожившая традиция. Очень большое значение имеет порядок подачи блюд, сервировка стола, украшение пищи. В начале трапезы принято пить зеленый чай. Затем следуют холодные закуски. Китайская кухня лишена понятия «основное блюдо», так как есть принято с удовольствием, понемногу отведывая от разных блюд. В заключение трапезы переходят к рису, а затем – бульон (или суп) и снова чай. Именно такой порядок китайская кухня признает самым благоприятным для организма.

Ресторан китайской кухни предоставляет населению услуги общественного питания, блюда приготовлены поварами из Китая, чем обеспечивается национальный колорит и дух приготовленной пищи. Виды продукции представлены в Приложении 1.

Средняя цена по категориям:

1. Холодные закуски – 198,0357 руб.
2. Супы – 143,2143 руб.
3. Горячие закуски – 236,6667 руб.
4. Горячие блюда – 212,7778 руб.

Стоимость среднего чека на посетителя без учета алкогольной продукции равна 790 рублей.

**4. Рынок сбыта**

На сегодняшний день проблема общественного питания в городе Черемхово достаточно актуальна. Особенно остро это ощущается в месте предполагаемого размещения ресторана. Это центральный район города, где расположены магазины, супермаркеты, торговые предприятия. Транспортная сеть функционирует развито на данном участке. Ежедневный поток покупателей, граждан, работающих и живущих в этом районе, благоприятствуют расположению ресторана в этом районе.

Существующие на сегодняшний день в этом районе предприятия общественного питания могут удовлетворить потребность человека в потреблении пищи, но отсутствует уверенность в качестве продукции, интерьер помещений отпугивает постоянных клиентов. Общей отличительной чертой является ограниченный ассортимент выпускаемой продукции, не предполагающей разнообразие выбора и таинства потребления пищи.

Китайская кухня, как и китайский уклад жизни вообще, во многом подвержена влиянию китайской философии. Гармонию мужского и женского начал «Инь» и «Ян», благодаря которому существует гармония Вселенной, китайская кухня отражает в виде сочетаний нежного и острого, кислого и сладкого, горячего и холодного, мягкого и хрустящего.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что действующие в центре города предприятия общественного питания не могут в полной мере удовлетворить существующий на данном рынке спрос и существует реальная потребность в концептуально новом ресторане с широким ассортиментом предлагаемой продукции, высоким сервисом и качеством обслуживания и сравнительно не высокими ценами.

Данный проект предусматривает создание предприятия, которое должно занять пустующую на сегодняшний день нишу на рынке общественного питания в данном районе.

Значительных сезонных колебаний спроса не предполагается, так как в рабочие дни основными потребителями будут люди, работающие в близлежащих зданиях и желающие отобедать ленчем, а в вечернее время и выходные дни – люди приезжающие из других районов для культурного отдыха и гости города.

Ценовая политика ориентирована на потребителей со средним уровнем дохода.

В силу того, что предприятий общественного питания подобного уровня в данном районе нет, и ниша, на которую будет ориентирован ресторан, практически свободна, серьезной конкурентной борьбы не предполагается.

**5. Конкуренты**

В городе функционирует достаточное количество кафе быстрого обслуживания, однако количество ресторанов не столь велико. При увеличивающейся потребности жителей проводить время не только дома, но и в общественных заведениях, имеющиеся заведения не в состоянии удовлетворить их. На рынке не представлено ни одного ресторана с китайской кухней, что делает наш ресторан монополистом на этом рынке. Существуют рестораны, зарекомендовавшие себя качественным обслуживанием, доброжелательным персоналом, однако концептуально выстроенных заведений не присутствует на рынке. Открытие ресторана китайской кухни должно вызвать интерес у потенциальных клиентов, разработанная маркетинговая программа привлечет посетителей, а высокое качество приготовленных блюд, выученный персонал, уютная атмосфера, концепция Восточного стиля – задержит их надолго.

**6. План маркетинга**

Стратегической целью маркетинга при выведении нового ресторана на рынок прежде всего является привлечение потенциальных потребителей. Для этого на стадии подготовки ресторана к открытию необходимо проводить рекламные мероприятия в СМИ, таких как местное телевидение, печатные издания, радио-эфиры. В городе предпочтительно разместить банерную рекламу с указанием необходимой информации о ресторане: названия, концепции, адреса. Открытие ресторана само по себе является привлекающим мероприятиям, праздничное торжество с приглашенными ведущими и развлекательной программой – сложит первое положительное впечатление у посетителей. Рекламу можно разместить на сайте города Черемхово www.cheremtown.ru

Предлагая качественные услуги питания и обслуживания, доступный уровень цен, маркетологам необходимо лишь напоминать о себе, доступный уровень цен, маркетологам необходимо лишь напоминать о себе на протяжении работы ресторана.

**6.1 Ценовая политика**

Ценовая политика достаточно неординарна в ресторанном бизнесе. Вот лишь некоторые особенности:

1. Цена на каждую категорию блюд должна устанавливаться индивидуально, с использованием разных методов.
2. Применение стандартного метода (Цена = Стоимость продуктов + Затраты на приготовление + Наценка) приводит к выводу: при установлении цены расчет затрат – это лишь первый шаг, необходимо учитывать и косвенные факторы.
3. Стандартный метод предполагает равномерное распределение всех затрат между позициями меню, тогда как не все блюда одинаково сложны в приготовлении – некоторые требуют больших трудовых затрат и высокой квалификации.
4. Стандартный метод неизбежно приводит к недооценке позиций с низкой себестоимостью и переоценке позиций с высокой себестоимостью.
5. Стандартный метод не учитывает того, что специалисты называют фактором ценового объема. Это означает, что на популярные позиции в меню (то есть блюда с быстрым оборотом) нет необходимости назначать такие же цены, как и на менее популярные. Но не стоит и повышать их, пользуясь популярностью блюд. Цена влияет на популярность, и если вы назначили на блюдо слишком высокую цену, то оно не будет продаваться.
6. Факторы, которые дают возможность назначать более высокую цену: атмосфера (изысканная, утонченная), интерьер, категория клиентов, финансовые возможности клиентов, местоположение (центр города), цены конкурентов, дополнительные удобства (специальные курительные залы, удобная стоянка для автомобилей), специальная подача блюд, специальные предложения в меню и др.
7. Маркетинговые приемы для повышения лояльности клиентов: комплимент от шефа, жевательная резинка, конфеты для детей, бесплатные журналы и газеты, карточка с рецептами фирменных блюд ресторана и др.
8. Косвенными считаются факторы, которые не могут быть напрямую отнесены к какой-либо позиции в вашем меню, но которые оказывают влияние на посетителя и заставляют делать его выбор в вашу пользу
9. Решение иметь цены, отличающиеся от среднерыночных, должно выглядеть мотивированным и оправданным в глазах посетителя.
10. Среди психологических факторов, влияющих на восприятие ценовых решений выделяют следующие: неокругление цены, внутренний бухгалтер, соотносительное восприятие цены и фактор времени и места
11. Человек легче расстается с деньгами, если относит свои расходы к социальным тратам или к категории развлечений
12. Необходимо попытаться сместить расходы клиента в более выгодную для вас категорию или объединить две категории
13. Чем больше клиент платит, тем критичнее он относится к качеству пищи и обслуживанию
14. Искомая цена на ту или иную позицию в вашем меню лежит между самой высокой, которую может выдержать рынок, и самой низкой, которую можете выдержать вы, вернув затраты и получив прибыль.
15. В ресторанном бизнесе скидки имеют смысл только тогда, когда поток посетителей не просто вырастает, а «взлетает до небес».
16. Если все, что у вас есть, вы имеете только благодаря скидкам, то вы вряд ли долго удержитесь на рынке.
17. Посетители, для которых цена – основной фактор в выборе заведения, по определению не могут быть вашими преданными клиентами.
18. Никогда не вводите скидки, если вы работаете на грани рентабельности.
19. По средней сумме счета вы можете лишь узнать, сколько посетители в действительности оставляют в вашем ресторане за завтраком, обедом и ужином, но вам не удастся выяснить, сколько они должны оставлять, чтобы вы могли выполнять дневной план.
20. Средняя желаемая сумма счета должна определяться еще до составления меню.

**6.2 Развитие рекламной концепции ресторана китайской кухни**

Учитывая то, что ресторан является концептуально новым заведением на рынке услуг, то рекламная политика до открытия ресторана и в первый год его деятельности должна быть более агрессивной, чем в последующие годы. В 2011 году ресторан планирует затратить на рекламные мероприятия 196 500 рублей (Таблица 6.1.).

Таблица 6.1. Затраты на проведение рекламной компании в 2011 г., руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Стоимость |
| Вывеска (оригинальный световой короб) | 21 600 |
| Объявления в газетах | 15 000 |
| Модульная реклама в газетах | 20 000 |
| Рекламный баннер (3\*6) | 39 900 |
| Интернет-реклама | 20 000 |
| Реклама на радио | 30 000 |
| Открытие ресторана | 50 000 |
| Итого: | 196 500 |

В 2012–2015 гг. ресторан планирует ежегодно тратить на рекламу 65 000 рублей (Таблица 6.2).

Таблица 6.2. Ежегодные затраты на рекламу 2011–2015 гг., руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Стоимость |
| Объявления в газетах | 15 000 |
| Модульная реклама в газетах | 20 000 |
| Реклама на радио | 30 000 |
| Итого: | 65 000 |

**7. План производства**

Для предоставления качественных услуг питания ресторану необходимо приобрести профессиональную технику и оборудование для приготовления китайских блюд:

1. Плита газовая для китайской кухни, 3 горелки (Артикул: 57817, модель: CC/03, Производитель: CASTA (Италия), Срок гарантии: 12 мес., Вес с упаковкой: 200 кг., Габаритные размеры (LxDxH):1500x700x850 мм.)
2. Машина посудомоечная Pluvia 260 является более современным вариантом машин E50 и Е51. Модель оснащена электромеханической панелью контроля, 2 цикла. Низкая, многофункциональная и простая в управлении. Применима как для тарелок и стаканов так и для подносов GN1/1. Высота проема – 38 см. Благодаря EWT и двойной обшивке корпуса и антивибрационной структуре новые машины фронтального типа по шумовым характеристикам в 4 раза превосходят предыдущую серию (от 65 дБ снизилось до 59 дБ). Потребление воды – 2,9 л/корзину. Возможна замена напряжения на 220в. Производительность 720 тарелок/ч. В комплектацию входят: 1 лоток на 18 тарелок диаметром 240 мм и 1 корзина для столовых приборов. (Производитель: Elettrobar (Италия), срок гарантии: 12 мес. Габаритные размеры (LxDxH): 600x600x820 мм.)
3. Холодильный шкаф. Полностью выполнен из нерж. стали, 2 компрессора, 2 камеры: камера А: температурный режим -2 +8 град. С; объем 350 л, потребляемая мощность 0,257 кВт камера В: температурный режим -10 -25 град. С; объем 350 л, потребляемая мощность 0,426 кВт; электронная панель управления, автоматическая разморозка, автоматическое испарение конденсата, 4 полки с пластиковым покрытием размером 530х650 мм, 2 сплошные самозакрывающиеся двери размером 1/2, внутренняя подсветка, блокировка двери, панель, закрывающая компрессор, поднимается, максимальная температура окружающей среды +43 град. С (Производитель: Desmon (Италия), срок гарантии: 12 месяцев, габаритные размеры (LxDxH): 720x800x2120 мм.)
4. Рисоварка. Аппарат предназначен для варки или хранения горячего риса. Емкость рисоварки выполнена из антипригарного материала. Максимальная вместимость аппарата – 6 мерных стаканов (в расчете на 25–40 персон). К рисоварке прилагаются: 1 мерный стаканчик, ложечка для риса, ложечка для помешивания. (Производитель: Bartscher Германия), срок гарантии: 12 мес., габаритные размеры (LxDxH): 384x400x375 мм.)

Ввиду открытия нового ресторана в первый год деятельности планируется посещаемость на уровне 70%, количество посадочных мест на момент открытия 48. На 3 год работы количество посадочных мест увеличится до 80. В результате удобного месторасположения ресторана и проведения эффективных маркетинговых мероприятий удастся привлечь дополнительных посетителей и к 5-му году функционирования ресторана планируется достичь 100% посещаемости.

Ресторан планирует использовать ценовую стратегию прочного внедрения на рынок. На услуги устанавливается оптимальная цена, чтобы привлечь максимальное число посетителей, тем самым, завоевав значительную долю рынка. Затем планируется каждый год повышать цену на 10% по отношению к предыдущему году. Причем с изменением цены количество оказываемых услуг не снижается, так как клиентов привлекаю качественные услуги питания и обслуживания.

Учитывая, что ресторанные услуги носят периодический характер, 2 дня в неделю – пятницу, субботу, ресторан функционирует в полную силу, в год количество дней рассчитывается следующим образом 365/7\*2=104,3.

Таблица 7.1. Уровень цен и спроса по годам

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| Кол-во посад. мест | 48 | 48 | 80 | 80 | 80 |
| Посещаемость, % | 70 | 77,5 | 85 | 92,5 | 100 |
| Кол-во посетителей, день | 33,6 | 37,2 | 68 | 74 | 80 |
| Кол-во посетителей, год | 3504 | 3879 | 7091 | 7717 | 8343 |
| Изменение цены, % | - | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Цена, руб. | 790 | 869,0 | 955,9 | 1051,5 | 1156,6 |

**8. Финансовый план и показатели эффективности**

инвестиционный проект ресторан окупаемость

**8.1 Оценка эффективности проекта в целом**

Ресторан китайской кухни предоставляет населению услуги общественного питания, обеспечивая качественное обслуживание и атмосферу приятного времяпрепровождения. На предприятии трудятся 13 человек, получая стабильную заработную плату и социальный пакет, для города Черемхово это хороший показатель. Ресторан сотрудничает с поставщиками свежих продуктов как известных представителей, так и деревенских жителей, поставляющих мясо, овощи, яйца в ресторан.

Банковская ставка по депозитным вкладам в банках в первом году расчетного периода составит в среднем 13%. Риск данного инвестиционного проекта по сравнению с хранением денег в банке составляет по оценке экспертов 20%.

При оценке эффективности инвестиционного проекта соизмерение разновременных показателей осуществляется путем приведения (дисконтирования) их к начальному времени внедрения проекта. Для этой цели используется норма дисконта (r), равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал. Технически приведение к начальному (базисному) моменту времени затрат, результатов и эффектов, имеющих место на 1-м шаге расчета, удобно проводить путем их умножения на коэффициент дисконтирования (Кд), определяемый по формуле:

 (8.1.1.)

где r рассчитывается как сумма риска проекта и реальной ставки по депозиту, чтобы рассчитать реальную ставку депозита необходимо:

(-)/(1+) (8.1.2.)

=0,13, =0,11, =0,2, r=0,22

=(0,13–0,11)/(1+0,11)=0,018,

Таблица 8.1.1. Расчет коэффициента дисконтирования по годам

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Нач. момент | Значение показателя по итогам |
| 2011 года | 2012 года | 2013 года | 2014 года | 2015 года |
| αt | 1 | 0,82 | 0,67 | 0,55 | 0,45 | 0,37 |

Таблица 8.1.2. Дисконтированные денежные потоки, руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Нач. момент | Значение показателей по итогам |
| 2011года | 2012года | 2013года | 2014года | 2015года |
| CFинв Чαt | -1315490 | 0,00 | -504794,27 | -19044,85 | -31271,87 | 0,00 |
| CFтек Чαt | 0,00 | 243609,70 | 577905,51 | 1249209,03 | 1419462,70 | 1575306,52 |

Чистая текущая стоимость (NPV).

NPV – это разница между суммой денежных поступлений от реализации проекта, приведенных к начальному моменту времени и суммой дисконтированных затрат, необходимых для реализации проекта. Правило NPV: к внедрению рекомендуются проекты, у которых NPV>0.

5 5

NPV= (Σ CFтек\*αt)+(Σ CFин.t\*αt) (8.1.3.)

t=0 t=0

NPV **=** [0\*1 + 243609,7\*0,82 + 577905,51\*0,67 + 124209,03\*0,55 + 1419462,7\*0,45 + 1575306,52\*0,37] + [(-1315490)\*1 + 0\* 0,82+ (-504794,27)\*0,67+ (-19044,85)\*0,55 + (-31271,87)\*0,45 + 0\*0,37] = 5065493,46+-1870601,00=3194892,46 (рублей)

Проект является экономически эффективным, т.к. NPV>0.

Рентабельность инвестиций(PI).

Индекс рентабельности (PI) показывает во сколько раз отдача инвестиций превышает вложенные инвестиции. Правило PI: к внедрению принимаются проекты, у которых PI>1.

5 5

PI=(ΣCFтекt\*αt)/(ΣCFинt\*αt) (8.1.4.)

t=0 t=0

PI= 5065493,46/1870601,00 = 2,71

Отдача инвестиций превышает вложенные инвестиции за 5 лет в 2,71 раза (на 171%). Динамический период окупаемости (PBP).

PBP – количество лет, за которые отдача капитала стала равной вложенному капиталу, или это количество лет, за которые чистая прибыль и сумма амортизационных отчислений стала равна инвестиционным вложениям. Так как в нашем проекте инвестиции растянуты во времени, PBP динамический следует рассчитывать по следующей формуле:

PBP = a+((b-c)/d) (8.1.5.)

Дисконтирование инвестиций: -ΣСFинв.т\*αt =1870601 руб. (b)

t=0

Таблица 8.1.3. Расчет периода окупаемости инвестиций, руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| t | CFтекЧαt | Нарастающим итогом |
| 0 | 0,00 | 0,00 |
| 1 | 243609,70 | 243609,70 |
| 2 (a) | 577905,51 | 821515,21 (c) |
| 3 | 1249209,03 (d) | 2070724,23 |
| 4 | 1419462,70 | 3490186,93 |
| 5 | 1575306,52 | 5065493,46 |

Из колонки «Нарастающим итогом» видно, что проект окупает себя после второго года.

(а) = 2

(c) = 821515,21

(d) = 1249209,03

РВР = 2 + ((1870601 – 821515,21)/ 1249209,03) = 2,834 (лет)

Инвестиции, вложенные в проект, окупятся за 2,834 лет (2 года 304 дня).

Правило PBP:

Чем меньше период окупаемости инвестиций, тем менее рискованным являются инвестиционные вложения.

Внутренняя норма доходности (IRR).

IRR – это такое значение ставки дисконта, при котором обеспечивается нулевое значение чистой текущей стоимости проекта.

NPV= 0

5 5

(Σ CFтек\*αt)+(Σ CFинв.t\*αt) = 0 (8.1.6.)

t=0 t=0

5 5

(Σ CFтек+Σ CFинв.t) \*αt = 0 (8.1.7.)

t=0 t=0

αt=1/(1+ rР)t (8.1.8.)

5 5

(Σ CFтек+Σ CFинв.t) \*1/(1+ rР)t = 0 (8.1.9.)

t=0 t=0

Решим это уравнение методом подбора:

(0–1315490)\*1/(1+ rР)0 + (243609,7+0)\*1/(1+ rР)1 + (577905,51–504794,27)\*1/(1+ rР)2 + (1249209–19044,85)\*1/(1+ rР)3 + (1419462,70–31271,87)\*1/(1+ rР)4 + (1575306,52+0)\*1/(1+ rР)5= 0

Поскольку методом подбора данное уравнение решить достаточно сложно и трудоемко, воспользуемся функцией ВСД Microsoft Excel:

IRR=0,7

Правило IRR:

К внедрению рекомендуются проекты, у которых r < IRR, в рассматриваемом проекте 0,22 < 0,7 ⇒ проект рекомендуется к внедрению.

Показатель, характеризующий безубыточность проекта (ВЕР)

BEP = TFC/(P-AVC) (8.1.10.)

Таблица 8.1.4. Расчет показателя безубыточности (руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| TFC | 692 700 | 429 700 | 464 580 | 464 580 | 464 580 |
| Р | 790 | 869 | 956 | 1 051 | 1 157 |
| AVC | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 |
| ВЕР | 2886,25 | 1347,02 | 1144,57 | 926,40 | 765,83 |

В 2011 году для обеспечения безубыточного производства необходимо обслуживать 2886,25 средних чеков, в 2012 году 1347,02 чеков, в 2013 году 1144,57 чеков, в 2014 году 926,4 чека, в 2015 году 765,83 чека. С каждым годом уровень безубыточности падает за счет роста цен и снижения постоянных издержек.

Критический уровень цены (Цкр) определяется из заданного объема реализации и уровня постоянных и переменных затрат.

Цкр = TFC /Q +AVC (8.1.11.)

где TFC – совокупные постоянные издержки,

Q – количество услуг / товаров,

AVC – удельные переменные издержки.

Таблица 8.1.5. Расчет критического уровня цены

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| TFC, руб. | 692 700 | 429 700 | 464 580 | 464 580 | 464 580 |
| Q, шт. | 3 504 | 3 879 | 7 091 | 7 717 | 8 343 |
| AVC, руб. | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 |
| Цкр, руб. | 747,69 | 660,76 | 615,51 | 610,20 | 605,69 |

В 2011 году для обеспечения безубыточного производства необходимо устанавливать цену не ниже 747,69 рублей, в 2012 году не ниже 660,76 рублей, в 2013 году не ниже 615,51 рублей, в 2014 году не ниже 610,2 рублей, в 2015 году не ниже 605,69 рублей. С каждым годом уровень критических цен падает за счет роста объемов услуг и снижения постоянных издержек.

Маржинальный доход предприятия (МД) – это выручка минус переменные затраты или прибыль в сумме с постоянными затратами:

МД= Д-TVC (8.1.12.)

где Д – доход от продаж,

TVC – совокупные переменные издержки.

Таблица 8.1.6. Расчет маржинального дохода, руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| Д | 2768160 | 3371223,43 | 6778696,57 | 8114498,54 | 9649673,94 |
| TVC | 1927200 | 2133685,71 | 3900285,71 | 4244428,57 | 4588571,43 |
| МД | 840960 | 1237537,71 | 2878410,86 | 3870069,97 | 5061102,51 |

Маржинальный доход в 2011 году составил 840960 рублей, в 2012 году 1237537,71 рублей, в 2013 году 2878410,86, в 2014 году 3870069,97 рублей, в 2015 году 5061102,51 рублей. С каждым годом величина МД увеличивается за счет большего увеличения дохода и меньшего увеличения переменных издержек.

График финансового профиля проекта отражает динамику изменения показателя NPV нарастающим итогом.

Таблица 8.1.7. Построение графика финансового профиля, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | 0 | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| NPV | -1315490 | – 1071880,3 | -998769,06 | 231395,11 | 1619585,93 | 3194892,46 |

Финансовый профиль проекта выглядит следующим образом:

Максимальный денежный отток (МСО) – это наибольшее отрицательное значение чистой текущей стоимости (NPV), рассчитанной нарастающим итогом. МСО отражает потребность в финансировании проекта.

МСО = -1315490,00 руб. 8.2. Оценка эффективности участия в проекте

Для предоставления отчета о прибылях и убытках ресторана китайской кухни необходимо рассчитать выручку от предоставления услуг общественного питания, используя формулу:

В=Q\*P (8.2.1.)

Сумма постоянных издержек рассчитана далее (Таблицы 8.2.3. – 8.2.5)

Таблица 8.2.1. Отчет о прибылях и убытках за 2011–2015 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| Р, руб. | 790,00 | 869,00 | 955,90 | 1051,49 | 1156,64 |
| Q, шт./год | 3504,00 | 3879,43 | 7091,43 | 7717,14 | 8342,86 |
| В, руб. | 2 768160 | 3371223,43 | 6778696,57 | 8114498,54 | 9649673,94 |
| ТС, руб. | 2 619 900 | 2 563 386 | 4 364 866 | 4 709 009 | 5 053 151 |
| (Доходы-Расходы)\*15% | Д-ТС, руб. | 148260,00 | 807837,71 | 2413830,86 | 3405489,97 | 4596522,51 |
| ЕН, руб. | 22239,00 | 121175,66 | 362074,63 | 510823,50 | 689478,38 |
| Pr, руб. | 2745921,00 | 3250047,77 | 6416621,94 | 7603675,05 | 8960195,57 |

Одними из важнейших показателей деятельности предприятия являются показатели рентабельности продаж и рентабельности производства.

Таблица 8.2.2. Показатели рентабельности

|  |  |
| --- | --- |
| Обозначениепоказателей | Значение показателей по годам, % |
| 1-ый год | 2-ой год | 3-ий год | 4-ый год | 5-ый год |
| Pip | 5,66 | 31,51 | 55,30 | 72,32 | 90,96 |
| PIs | 5,36 | 23,96 | 35,61 | 41,97 | 47,63 |

Коммерческая деятельность ресторана китайской кухни является рентабельной, поскольку рассчитанные показатели рентабельности достаточны высоки. Так в 2011 году на 1 затраченный рубль приходится 0,0566 рубля дохода, в 2012 году 0,3151 рубля, в 2013 году 0,553 рубля, в 2014 году 0,7232 рубля, в 2015 году 0,9096 рубля, об этом свидетельствует показатель рентабельности продаж, с начала работы проекта показатель вырос в 16 раз. А показатель рентабельности производства показывает, что в 2011 году на 1 рубль дохода приходится 0,0536 рубля прибыли, в 2012 году 0,2396 рубля, в 2013 году 0,3561 рубля, в 2014 году 0,4197 рубля, в 2015 году 0,4763 рубля, с начала работы проекта показатель вырос практически в 9 раз.

Общие издержки (затраты) ресторана подразделяются на постоянные и переменные. Постоянные издержки (Fixed Costs) связаны с непосредственным существованием предприятия, даже в тех случаях, когда предприятие не осуществляет никакой деятельности, они должны быть оплачены. Они не зависят от масштаба деятельности фирмы, от объема, оказываемых ею услуг. Переменные издержки (Variable Costs) увеличиваются с расширением бизнеса.

К переменным издержкам относятся:

1. расходы на газ, электричество;
2. оплата поставщикам сырья;
3. расходы на канцелярские товары.

К постоянным издержкам относятся:

1. заработная плата сотрудников;
2. плата за помещение;
3. расходы на проведение маркетинговых мероприятий;
4. амортизация.

В 2011 году переменные издержки предприятия составят 1 927 200 рублей. Удельные переменные издержки (AVC) на обслуживание одного чека составят 550 рублей.

Таблица 8.2.3. Переменные издержки предприятия в 2011 году, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Затраты |
| Расходы на газ, электричество; | 455 520 |
| Оплата поставщикам сырья; | 1 401 600 |
| Расходы на канцелярские товары | 70 080 |
| Итого | 1 927 200 |

Таблица 8.2.3. Постоянные издержки предприятия без учета амортизации в 2011 году, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Затраты |
| Заработная плата сотрудников | 114 000 |
| Плата за помещение | 15 000 |
| Расходы на проведение маркетинговых мероприятий | 196 500 |
| Итого | 325 500 |

Таблица 8.2.4. Ежегодные постоянные издержки без учета амортизации в 2012–2015 гг., руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Затраты |
| Заработная плата сотрудников | 114 000 |
| Плата за помещение | 15 000 |
| Расходы на проведение маркетинговых мероприятий | 65 000 |
| Итого | 194 000 |

Чтобы рассчитать ежегодную сумму переменных издержек, необходимо воспользоваться формулой:

TVC=AVC\*Q (8.2.2.)

Ежегодная сумма постоянных издержек рассчитывается по формуле:

TFC=TFC без АО и маркет+ АО+ Смаркет (8.2.3.)

Ежегодная сумма общих издержек рассчитывается по формуле:

ТС= ТVC+ TFC (8.2.4.)

Таблица 8.2.5. Расчет совокупных издержек производства и реализации продукции

|  |  |
| --- | --- |
| Обозначение показателей | Значение показателей по итогам года |
| 2011 года | 2012 года | 2013 года | 2014 года | 2015 года |
| AVC, руб. | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 |
| Q, шт./год | 3504,00 | 3879,43 | 7091,43 | 7717,14 | 8342,86 |
| ТVC, руб. | 1927200,00 | 2133685,71 | 3900285,71 | 4244428,57 | 4588571,43 |
| TFC без АО и маркет,руб. | 325 500 | 194 000 | 194 000 | 194 000 | 194 000 |
| АО, руб. | 170700 | 170700 | 205580 | 205580 | 205580 |
| Смаркет, руб. | 196 500 | 65 000 | 65 000 | 65 000 | 65 000 |
| TFC, руб. | 692 700 | 429 700 | 464 580 | 464 580 | 464 580 |
| ТС, руб. | 2 619 900 | 2 563 386 | 4 364 866 | 4 709 009 | 5 053 151 |

Сумма амортизационных отчислений за год рассчитывается по формуле:

АО = Сб \* Nао /100% (8.2.5.)

где Сб – балансовая стоимость оборудования, руб.,

Nао – годовая норма амортизационных отчислений, % от балансовой стоимости

Nао=1 / ТполЧ100 (8.2.6.)

где Тпол – срок полезного использования оборудования, лет.

Таблица 8.2.6. Расчет амортизационных отчислений по годам

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| Сб, руб. | 853500 | 853500 | 1027900 | 1027900 | 1027900 |
| Тпол, лет | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Nао, % | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| АО, руб. | 170700 | 170700 | 205580 | 205580 | 205580 |

Себестоимость единицы продукции включает переменные и постоянные издержки и рассчитывается по формуле:

S=AVC+AFC (8.2.7.)

где AVC – удельные переменные издержки,

AFC – удельные постоянные издержки.

Удельные постоянные издержки рассчитаем по формуле:

AFC=TFC/Q (8.2.8.)

где TFC – совокупные постоянные издержки, тыс. руб.;

Q – объем производства продукции, шт.

Таблица 8.2.7. Расчет себестоимости единицы продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| TFC, руб. | 692 700 | 429 700 | 464 580 | 464 580 | 464 580 |
| Q, шт. | 3504,00 | 3879,43 | 7091,43 | 7717,14 | 8342,86 |
| AFC, руб. | 197,69 | 110,769 | 65,519 | 60,29 | 55,69 |
| AVC, руб. | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 |
| S, руб. | 747,69 | 660,76 | 615,51 | 610,20 | 605,69 |

В 2011 году себестоимость среднего чека 747,69 рублей, в 2012 году 660,76 рублей, в 2013 году 615,51 рублей, в 2014 году 610,20 рублей, в 2015 году 605,69 рублей. С каждым годом себестоимость уменьшается за счет снижения удельных постоянных издержек.

Для построения Графика безубыточности можно использовать любой табличный процессор, например Excel (пакет прикладных программ MS Office). Чтобы найти точку безубыточности необходимо на одном графике изобразить четыре прямые – постоянных затрат, переменных затрат, совокупных затрат, выручки от реализации.

На графиках отображена динамика изменения таких показателей, как TFC, TVC, TC, D, BEP. В результате ежегодных снижений TFC, ТС, увеличения D, точка безубыточности или порог рентабельности смещается влево по оси X, уменьшаясь.

На получение прав пользования компьютерными программами, базами данных и приобретение других нематериальных активов предприятие планирует затратить 200 000 рублей. Инвестиции в оборотные средства условно принять в размере 10% от прироста совокупных издержек производства и реализации продукции.

Для реализации инвестиционного проекта предприятие имеет 500 000 рублей собственных средств в начальный момент времени. Дополнительную потребность в денежных средствах планируется покрывать за счет кредитов. Администрация может предоставить кредит под 15% годовых на условиях поддержки малого предпринимательства. Прогнозируемый темп инфляции в первом году составит 11%.

Движение денежных потоков отображены в таблице 8.2.8.

Таблица 8.2.8. Потоки денежных средств инвестиционного проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Нач. момент | Значение показателей по итогам |
| 2011 года | 2012 года | 2013 года | 2014 года | 2015 года |
| Инвестиционная деятельностьПритоки |
| 1. Продажа активов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Оттоки |
| 2. Инвестиции в основные средства | 853500 | 0 | 574400 | 0 | 0 | 0 |
| 3. Инвестиции в оборотные средства | 200000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Иные инвестиционные вложения | 261990 | 0 | 174496,6 | 34414,3 | 68828,6 | 0 |
| Поток CFинв | -1315490 | 0 | -748896,6 | -34414,3 | -68828,6 | 0 |
| Текущая деятельностьПритоки |
| 5. Выручка от продаж | 0 | 2768160 | 3371223,4 | 6778696,6 | 8114498,5 | 9649673,9 |
| Оттоки |
| 6. Себестоимость без АО | 0 | 2 449 200 | 2 392 686 | 4 159 286 | 4 503 429 | 4 847 571 |
| 7. Единый налог | 0 | 22239,00 | 121175,66 | 362074,63 | 486869,91 | 578980,44 |
| Поток Cfтек | 0 | 296721 | 857362,1 | 2257336,2 | 3124200,1 | 4223122,1 |
| Финансовая деятельностьПритоки |
| 8. Собственные средства | 500 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 9. Кредиты | 815 490 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Оттоки |
| 10. Сумма процентов за пользование кредитом | 0 | 29387,03 | 19753,37 | 16556,54 | 0,00 | 0 |
| 11. Погашение задолженности по кредиту | 0 | 267333,97 | 88712,12 | 459443,91 | 0,00 | 0 |
| Поток Cfфин | 1315490 | -296721 | -108465,5 | -476000,5 | 0,00 | 0,00 |
| Результаты деятельности |
| 12. Сальдо денежных средств данного года | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1746921,5 | 3055371,5 | 4223122,1 |
| 13 Сальдо накопленных денежных средств на конец периода | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1746921,5 | 4802293 | 9025415,1 |

Администрация может предоставить кредит под 15% годовых на условиях поддержки малого предпринимательства. Прогнозируемый темп инфляции в первом году составит 11%.

Рассчитаем реальную ставку банковского процента с учетом инфляции:

rр= (8.2.8.)

где rр – реальная банковская ставка,

rн – номинальная банковская ставка,

кинфл – коэффициент инфляции.

Таблица 8.2.9. Расчет сумм процентов за пользование кредитом

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| 1. Сумма задолженности по кредиту в течение данного года, руб. | 815490 | 548156,03 | 459443,91 | 0 | 0 |
| 2. Ставка процента (реальная) за пользование кредитом, % от годовой суммы задолженности | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 0,04 |
| 3. Сумма процентов за пользование кредитом, подлежащая уплате банку в данном году, руб. | 29387,03 | 19753,37 | 16556,54 | 0 | 0 |

Для реализации проекта ресторану необходим кредит в размере 815 490 рублей.

Соотношение собственных и заемных средств в общей сумме потребности в финансовых ресурсах для осуществления проекта: потребность 2 167 629,43, выявим долю заемных средств 815 490/2 167 629,43\*100=37,62%, остальную долю составляют собственные средства в размере средств собственников 500 000 рублей, средств, выработанных самим проектом 852 139,49 рублей, или в долях 62,38%.

Минимально возможный срок погашения задолженности по заемным средствам 3 года.

Данный инвестиционный проект является финансово реализуемым, так как 13 строка – сальдо накопленных денежных средств, в 2011 и 2012 годах равно 0, а в 2013, 2014, 2015 годах больше 0.

Ресторан китайской кухни выбрал упрощенную систему налогообложения.

УСН вправе применять ИП и организации, у которых:

1. остаточная стоимость нематериальных активов и основных средств не более 100 млн. рублей,
2. годовой доход не больше 60 млн. рублей,
3. численность наемных работников не более 100 человек,
4. отсутствуют филиалы и представительства.

Статья 346.12 Налогового кодекса РФ содержит перечень субъектов, которые не вправе применять УСН (ломбарды, адвокаты, участники соглашений о разделе продукции и т.д.)

Налоги, подлежащие оплате при УСН:

1. Основной налог (6% или 15%).

Налогообложению подлежит общая сумма дохода по ставке 6% (УСН 6%) либо сумма дохода за вычетом произведенных расходов. В последнем случае налоговая ставка равна 15% (УСН 15%). Перечень расходов, которые ведут к уменьшению налогооблагаемой базы, строго очерчен ст. 346.16 Налогового кодекса РФ.

Выбор между УСН 6% и УСН15% осуществляется плательщиками самостоятельно, за исключением хозяйствующих субъектов, являющихся стороной договора о совместной деятельности, доверительного управления имуществом. Такие организации или ИП вправе применять только УСН 15%.

2. Налог с фонда заработной платы (13%).

Хозяйственные общества (ООО, ОАО, ЗАО) имеют как минимум два наемных работника (директор, бухгалтер) заработная плата которых облагается НДФЛ по ставке 13%.

3. Налог с дивидендов (9%).

При получении дохода от деятельности хозяйственного общества его участник оплачивает налог в размере 9% от суммы полученных дивидендов.

4. Местные налоги.

При наличии объектов налогообложения (земля, транспортное средство и т.д.), уплате подлежат соответствующие региональные налоги (земельный, транспортный и т.д.).

Взносы во внебюджетные фонды

1. Страховые взносы в ПФ РФ.

А) С фонда заработной платы наемных работников в Пенсионный Фонд ежемесячно отчисляется 14%.

Б) ИП, помимо выплат за наемных работников, перечисляют страховой взнос за себя в размере фиксированного платежа, сумма которого составляет 20% от стоимости страхового года (ССГ). Взнос перечисляется до 31 декабря текущего года.

ССГ= МРОТ (минимальный размер оплаты труда 5930 рублей Х 12 (количество месяцев в году)

Страховой взнос ИП в ПФ РФ = ССГ Х 20%

2. Страховые взносы в ФСС, ФФОМС, ТФОМС.

А) В 2010 году ставка страховых взносов в ФСС, ФФОМС, ТФОМС с фонда заработной платы равна 0%, то есть взносы не перечисляются.

С 1 января 2011 года ставка страховых взносов увеличивается до 26% – в ПФ РФ, 2,9% – в ФСС РФ, 2,1% – в ФФОМС, 3% – в ТФОМС.

Б) ИП перечисляют страховые взносы за себя в ФФОМС и ТФОМС в виде фиксированного платежа, сумма которого зависит от стоимости страхового года (ССГ) и равна для ФФОМС – 1,1% от ССГ, для ТФОМС – 2% от ССГ. Взносы перечисляются до 31 декабря текущего года.

В ФСС ИП перечисляют взносы за себя только тогда, когда они добровольно вступают с ФСС в отношения по социальному страхованию на случай материнства или нетрудоспособности.

Таблица 8.2.10. Отчисления во внебюджетные фонды для работников, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Обозначение | Значение показателей по итогам года |
| показателей | 2011 года | 2012 года | 2013 года | 2014 года | 2015 года |
| ФОТ | 1368000 | 1368000 | 1368000 | 1368000 | 1368000 |
| ПФ | 355680 | 355680 | 355680 | 355680 | 355680 |
| ФСС | 39672 | 39672 | 39672 | 39672 | 39672 |
| ФФОМС | 28728 | 28728 | 28728 | 28728 | 28728 |
| ТФОМС | 41040 | 41040 | 41040 | 41040 | 41040 |

Таблица 8.2.11. Отчисления во внебюджетные фонды для ИП, руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| ССГ (МРОТ\*12) | 71160 | 71160 | 71160 | 71160 | 71160 |
| ПФ | 18501,6 | 18501,6 | 18501,6 | 18501,6 | 18501,6 |
| ФФОМС | 782,76 | 782,76 | 782,76 | 782,76 | 782,76 |
| ТФОМС | 1423,2 | 1423,2 | 1423,2 | 1423,2 | 1423,2 |

Бюджетный эффект рассчитывается по формуле:

 (8.2.9.)

где CFб – денежный поток бюджетных отчислений,

αt – ставка дисконтирования.

Таблица 8.2.12. Источники бюджетного эффекта проекта, руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Нач.момент | Значение показателей по итогам года |
| 2011 года | 2012 года | 2013 года | 2014 года | 2015 года |
| 1. Притоки: | 0 | 508066,56 | 607003 | 847902 | 972697 | 1064808 |
| Единый налог | 0 | 22239 | 121176 | 362075 | 486870 | 578980 |
| СВФ | 0 | 374181,6 | 374182 | 374182 | 374182 | 374182 |
| ФСС, ФФОМС, ТФОМС | 0 | 111645,96 | 111646 | 111646 | 111646 | 111646 |
| 2. Оттоки: | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. Потоки () | 0 | 508066,56 | 607003 | 847902 | 972697 | 1064808 |
| 4. Дисконтированные потоки() |  | 417125,65 | 409151 | 469229 | 441940 | 397194 |
| 5. at | 1 | 0,821005917 | 0,674051 | 0,5534 | 0,454344 | 0,373019 |
| 6. () нараст. итогом | 0 | 417125,65 | 826276,6 | 1295505 | 1737445 | 2134639 |

Таким образом бюджетный эффект за 5 лет деятельности ресторана равен NPVб=2134639 рублей.

**9. Анализ рисков проекта**

Операционный рычаг (ОР).

ОР – это коэффициент, который показывает на сколько процентов изменится прибыль при изменении объема оказанных услуг на 1%. Он показывает степень предпринимательского риска, т.е. риска потери прибыли, связанного с колебаниями спроса на услуги.

OP = (Р-АVC)/Prна одну усл.

Таблица 9.1. Операционный рычаг

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| Р, руб | 790,00 | 869,00 | 955,90 | 1051,49 | 1156,64 |
| AVC, руб. | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 | 550,00 |
| Рr, руб. | 148260,00 | 807837,71 | 2413830,86 | 3405489,97 | 4596522,51 |
| Q, шт./год | 3504,00 | 3879,43 | 7091,43 | 7717,14 | 8342,86 |
| Prна одну усл, руб. | 42,31 | 208,24 | 340,39 | 441,29 | 550,95 |
| ОР, % | 5,67 | 1,53 | 1,19 | 1,14 | 1,10 |

Исходя из определения операционного рычага получаем, что при снижении спроса на услуги на 1%, прибыль снизится в 2011 г. – на 5,67%, в 2012 г. – 1,53%, в 2013 г. – на 1,19%, в 2014 г. – на 1,14%, в 2015 г. – на 1,1%. Риск потери прибыли не высокий.

На рыночную ситуацию влияет множество факторов: экономическая ситуация в стране и в мире в целом, перспективность и текущее состояние рассматриваемого сектора рынка, действия конкурентов, появление новых услуг, сезонность, действия властных структур, слухи и др., поэтому всегда существует риски снижения спроса на услуги предприятия, потери клиентов, увеличения затрат на осуществление деятельности, снижения планируемых доходов и т.п.

Основными рисками данного проекта являются:

1. Риск отсутствия спроса на услуги. Спрос на услуги общественного зависит главным образом от качества приготовленных блюд и обслуживания. Сотрудники ресторана имеют все необходимые знания и опыт, чтобы обеспечить высокое качество обслуживания клиентов. Руководство компании уделяет большое значение повышению квалификации персонала.
2. Инфляционный риск.
3. Риск потери имущества, может быть обусловлен форс-мажорными обстоятельствами, либо иными способами (диверсия).

Заключение

Проект рассчитывался исходя из предположений о всех затратах на осуществление деятельности, но без учета дохода от всех услуг, которые оказывает заведение общественного питания. За основу была взята услуга – предоставление услуги общественного питания по средней цене чека.

При разработке проекта были проведены расчеты таких показателей, как чистая текущая стоимость проекта (NPV = 3194892,46 руб.), рентабельность инвестиций (PI = 2,71), период окупаемости инвестиций (PBP = 2,834 лет), внутренняя норма доходности (IRR =0,7), максимальный денежный отток (MCO = -1315490 руб.).

Проект является экономически эффективным, т. к. NPV>0.

По итогам финансового плана можно сказать, что данный проект можно рекомендовать к внедрению, т. к. отдача инвестиций превышает за 5 лет вложенные инвестиции в 2,71 раза, рентабельность инвестиций > 1, период окупаемости проекта равен 2 года 304 дня, а сальдо на каждый год реализации проекта ≥ 0 (положительное), внутренняя норма доходности больше ставки дисконта 0,7>0,22, что означает: данный проект является финансово реализуем.

Безубыточный объем производства Qб 2011 = 2886,25 услуг, Qб 2012 =1347,02 услуг, Qб 2013 =1144,57 услуг, Qб 2014 =926,4 услуг, Qб 2015 =765,83 услуг. С каждым годом точка безубыточности становится все меньше, что положительно характеризует деятельность ресторана, это означает, что с каждым годом необходимо оказывать все меньшее количество услуг, чтобы покрывать издержки и не оставаться в убытке.

Критическая цена в 2011 году 747,69 рублей, в 2012 году 660,76, в 2013 году 615,51 рублей, в 2014 году 610,2 рублей, в 2015 году 605,69 рублей. Это означает, что руководство ресторана для получения прибыли может и не увеличивать стоимость услуг, но получать достойную прибыль. Однако при выбранной политике проникновения на рынок у ресторана риски потери прибыли значительно снижены.

Говоря о рисках, можно упомянуть об операционном рычаге, в 2011 году 5,67%, в 2012 году 1,53%, в 2013 году 1,19%, в 2014 году 1,14%, в 2015 году 1,1%. Что говорит о том, что в 2011 году при снижении спроса на услуги на 1% прибыль снизится на 5,67%, но уже в 2015 году прибыль снизится только на 1,1%. Проект не относится к рисковым, можно без опасений вкладывать средства в деятельность ресторана.

Исследовав тему открытия ресторана китайской кухни, я пришла к выводу, что можно привлекать инвесторов, кредитные заемные средства и вкладывать их в деятельность ресторана. Ведь при грамотном руководителе, обученном персонале, квалифицированным поварам прибыль сама потечет на банковский счет, так как люди готовы платить не только за вкусную еду, но и за хорошее времяпрепровождение в концептуально выстроенном заведении.

**Список литературы**

1. Лапыгин, Юрий Николаевич. Бизнес-план: стратегии и тактика развития компании: Практ. пособие / Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин. – М.: Омега-Л, 2007. – 350 с.
2. Карлберг, Конрад. Бизнес-анализ с помощью Microsoft Excel: научное издание / К. Карлберг; Пер. с англ. Л.Б. Тавровской. – 2-е [межд.] изд. – М.: Вильямс, 2003. – 446 с.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (вторая редакция)/ Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФГК по строительству, архитектуре и жилищной политике; рук. Авт. Кол: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО НПО Изд-во «Экономика», 2000. − 421 с.