1. **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**

Инициатор проекта – Бронников Алексей Владимирович (05.01.1987 Г.Р).

Г. Рязань

Тел: 8-953-730-07-91

Почта: F.UGU@MAIL.RU

Образование : Высшее – Государственное и муниципальное управление;

 Спец.тех. – Повар кондитер;

Резюме: Ссылка на моё резюме <https://hh.ru/resume/de34eee7ff0381d0ee0039ed1f306f68674b70>

Общество с ограниченной ответственностью ООО «ФУГУ» ИНН 6234188119.(Уже открытое)

Цель проекта – создание сети доставки самой востребованной (Пицца, суши, шаурма, гриль, шашлык, полуфабрикаты) и рентабельной еды в городе Рязань. Производство продукции будет осуществляться в арендованных помещениях, с уже имеющимся оборудованием ( нужно будет только докупить недостающее ) , ближе к спальным районам, но с хорошей транспортной доступностью во все районы города. Что позволит значительно сэкономить на помещении!

Инвестиционная привлекательность проекта обусловлена высокими показателями эффективности. Уровень конкуренции конечно не маленький, но мы выигрываем за счет:

1. Открытия только кухни (без зала для посетителей, возможна стойка отдачи заказа с собой на вынос).
2. Малая арендная плата (Помещение кухни находятся не в центре города - ближе к спальным районам, с хорошей транспортной доступностью во все районы города).
3. Спрос на доставку с каждым годом только растет.
4. Инвестиционные затраты по проекту не велики. Так как, мы убираем зону посетителей, отсюда экономия на :

А) На ремонте зала – Барная стойка, дорогостоящий интерьер, мягкая мебель, столы и т.д.

Б) На персонале зала – Официанты, бармены, уборщицы, охрана, хостесы и администраторы.

В) Затраты на ЖКХ – Свет, отопление, вода.

Г) Оборудование для зала – Музыкальное, барное ( холодильники, кофемашина, медиа ) , видео наблюдение, охранная сигнализация, доп. кассовое оборудование, доп. пожарная сигнализация.

5) Скорости доставки – Так как мы будем находиться ближе к спальным районам ( А в пик загрузки всех ресторанов, кафе, доставок это вечер(с16:00до23:00) и заказы на домашние адреса клиентов. Обусловливается это нехваткой времени или ленью готовить себе дома после работы ).

6) В меню доставки будут только самые востребованные и рентабельные блюда (Пицца, суши, шаурма, гриль, шашлык, супы, салаты, гарнир, полуфабрикаты).

Люди все-таки не совсем ещё обленились, и большинство экономят! Поэтому мы будем продвигать ещё наши комбинации. Поясню – Мы готовим шашлык, мясо на гриле или это будет просто подлив к примеру, а человек сам себе отваривает макароны, картофель, или крупу (гарнир «пачка макарон, кило картофеля чищенного и т.д.» в принципе можно тоже доставлять в сыром виде с ценой чуть выше магазинной), или полноценное блюдо «для самых ленивых». И нам хорошо, и клиент рад «дешево и сердито». И самое главное БЫСТРО И БЕЗ ЗАМАРОЧЕК.

Таблица 1. Основные показатели проекта.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Показатель | Значение |
| 1 | Инвестиционные затраты, руб. |  8 000 000р.  |
| 2 | Срок окупаемости (РР), мес. | 18 |
| 3 | Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 20 |
| 4 | Чистая приведенная стоймость (NPV), руб. | 21 474 766р. |
| 5 | Коэфицент рентабельности инвестиций (ARR), % | 103,72% |
| 6 | Внутренняя норма прибыли (IRR), % | 65,60% |
| 7 | Индекс доходности (PI) | 3,68 |

**2. ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ И ОТРАСЛИ**

С точки зрения проекта, отрасль можно сегментировать следующим образом:

1. Доставка готовой продукции.
2. Доставка комбинированных позиций.
3. Доставка напитков и продуктов.

Отрасль доставки в целом по стране находится на среднем положении. По оценкам экспертов, во многих крупных городах только в 2020 году с рынка ушло до 30% крупных игроков ( Кафе, Ресторанов, Фаст-фуд). В первую очередь, это связано с падением платежеспособности населения ( Кризис, КОРОНАВИРУСНАЯ пандемия). Посещаемость кафе и ресторанов снизилась примерно на половину ( ПРОШУ ЗАМЕТИТЬ ЧТО, ДОСТАВКА В ЭТИХ УСЛОВИЯХ ПОЛУЧИЛА ТОЛЬКО РОСТ). Второй проблема для отрасли является рост цен на продукты питания, связанный с санкциями Запада, а также ограничением импорта ( Но здесь не так уж всё и плохо, при гос. Программе импортозамещения) . По данным Росстата, оборот в сфере общественного питания в 2020 году снизился на 30% по сравнению с 2019 годом. Тем не менее, даже на этом фоне, в 2021 отрасль показывает и отыгрывает стабильный рост оборотов.

**Согласно данным Росстата, оборот рынка общественного питания России за январь-июль 2021 года вырос на 30,8% и составил 1 трлн рублей.**

«Оборот общественного питания в июле 2021 года составил 154,5 млрд рублей, или 130,9% (в сопоставимых ценах) к уровню соответствующего периода предыдущего года. В январе-июле 2021 года он равнялся 1 007,5 млрд рублей, что на 30,8% больше, чем годом ранее», – отмечается в материалах ведомства.

Проект учитывает все недостатки традиционной доставки из кафе, ресторана, фаст-фуда, и предлагает клиенто-ориентированный подход. Отличительными особенностями предприятия являются:

1. Тщательный отбор поставщиков ингредиентов и использование только качественной и свежей продукции;
2. Наём сотрудников только с санитарными книжками и контроль их постоянного продления (прохождение мед. комиссий);
3. Вежливость и опрятный вид персонала доставки;
4. Высокая скорость обслуживания ( Так как персонал работает только на доставку «без отвлечения на зал»);
5. Достаточно разнообразное меню, но не перегруженное ( Что обеспечит персоналу в быстрой отдаче заказов);
6. Наличие всех возможных сертификатов, разрешений, удостоверений и т.д. присутствующих на сайте и у каждого курьера при себе;
7. **ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ**

Основной продукцией проекта является пицца, суши, гриль, шашлык. Второстепенная продукция: салаты, шаурма, сендвичи, курица ( крылышки, бедра, голень, табака, сочная грудка), всевозможный гарнир, вок, овощи, паста, супы, полуфабрикаты ( п/ф ). К добавлению: напитки, десерты. Меню будет скомпоновано без раздутия позиций и будет корректироваться на анализе проходимости продуктов, каждые 6 шесть месяцев.

 ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ:

Комплекс маркетинга разработан с учетом отраслевых и региональных факторов.

Целевая аудитория проекта - мужчины (преимущественно) и женщины в возрасте от 15 до 50 лет; школьники, студенты, холостяки и работающие люди.

Продукция проекта позиционируется как высококачественная, произведенная исключительно из свежих качественных продуктов питания в условиях, соответствующим всем санитарным нормам.

Ценовая политика предполагает позиционирование продукции в сегментах «Стандарт» и «Стандарт+». Цены одинаковы для всех точек продаж. Предусмотрена программа лояльности: карточки формата визитки, конкурсы, накопительная система, скидки постоянным клиентам.

Средняя наценка производства 330%.

Средний Планируемый чек на доставку от 800 руб.

Бесплатная доставка от : 800 руб.

Продвижение основано в первую очередь рекламе в интернете, продвижения сайта, раскрутка соц. Сетей, радио-теле реклама, реклама на щитах, авто и в общественном транспорте, Лифтах, остановках, раздача Буклетов с меню.

Персонал сформирован из людей, имеющих кулинарное образование, получивших санитарную книжку. Обучение проводится перед вступлением в должность (расходы на обучение несет предприятие, они заложены в инвестиционные затраты). Внешний вид персонала – максимально опрятный, выдержан в фирменном стиле компании.

**Процесс обслуживания имеет три основных приоритета:**

качество приготовления продукции в соответствии с существующим рецептом;

скорость – время ожидания клиентом не должно составлять более 1 часа;

привлечение внимания клиента, его развлечение в процессе ожидания ( отправка клиенту всевозможных уведомительных сообщений о стадии приготовления его заказа, увеселительных сообщений, чтобы клиент не скучал при ожидании).

В качестве конкурентов рассматриваются все заведения с доставкой еды по адресу.

 Анализ конкурентов приведен ниже. Оценки проставлены на основании проведенного анализа рынка по 10-балльной шкале, где 10 – наивысшая оценка.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Описание** | **Цена** | **Ассортимент** |
| **1** | Бонн Аппетит | Кафе с широким ассортиментом(пицца,суши,горяие-холодные блюда, закуски). Пользуется спросом в определенных раонах города | Высокая | 10 |
| **2** | Тайна вкуса | В кафе представленно очень большое меню из многих кухонь мира. Кухня при этом маленькая и мало персонала, что не благоприятно сказывается на быстроте приготовления и качество продукции. | Средняя | 6 |
| **3** | Томато | Сеть из 5 Ресторанов. Достаточно развитая. Упор заведений сделан на пиццу(начинки мало).  | Высокая | 7 |
| **4** | Пусан | Павильон с старым ремонтом ещё с 2001 г. Меню большое, качество заявленным не соответствует. Меню очень и очень сильно раздуто. Внешним видом кафе только оталкивает. Доставка долгая.  | Средняя | 3 |
| **5** | Додо Пицца | Новые заведения, С персоналом постоянная текучка. Отсюда и долгое время приготовления, доставка приемлемая. | Средняя | 5 |
| **6** | Доминос Пицца | Большая текучка кадров, качество упало. Специализация на пицце. Нет четкой иерархии работников, каждый перекладывает работу друг на друга. Страдают клиенты | Средняя | 5 |

ПРОШУ ЗАМЕТИТЬ, ВСЕ ЗАВЕДЕНИЯ В ПИК НАГРУЗКИ РАБОТАЮТ НА ЗАЛ ДЛЯ ГОСТЕЙ И НА ДОСТАВКУ ЧТО, ЗНАЧИТЕЛЬНО УМЕНЬШАЕТ ВРЕМЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ БЛЮД ! ! ! ! !

К основным и ключевым конкурентам можно отнести заведения «Бонн Аппетит», «Тайна вкуса» и «Томато»

**4. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА**

Оборудование для производства приобретается у одного из крупнейших поставщиков оборудования для заведений общепита. Доставка и монтаж оборудования включены в стоимость. Поставщик проводит пуско-наладку и обучение персонала. Срок поставки – от 10 рабочих дней с момента оплаты. Срок монтажа и обучения – от 7 календарных дней.

Сырье приобретается у местных поставщиков – производителей и оптовых торговых компаний. Складирование сырья осуществляется непосредственно при кухне, в специально оборудованных холодильных камерах. Складской запас рассчитан на 10-15 дней работы. Вся обработка ингредиентов и приготовление продукции осуществляется на месте.

Готовая продукция упаковывается в термо конверты, термо боксы и т.д. сохраняющие температуру продукта в течение длительного времени, с индивидуальной эмблемой бренда. С использованием для транспортировки курьером термо сумок.

 **5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Все основные руководящие функции в проекте исполняются - инициатором проекта. **Инициатор проекта обладает всеми необходимыми знаниями и навыками, имеет опыт предпринимательской деятельности и ряд успешно реализованных проектов, в том числе, в сфере общественного питания.** Также предприниматель выполняет функции маркетолога.

Организационная структура предприятия:

Все работники напрямую подчиняются индивидуальному предпринимателю ( Инициатору проекта).

Поскольку одним из основных конкурентных преимуществ является качество, вежливость, быстрота доставки, умение расположить к себе гостя, к персоналу предъявляются особенно жесткие требования: опыт работы в аналогичной должности не менее 1 года, наличие санитарной книжки, вежливость и опрятный внешний вид. Весь персонал в обязательном порядке при вступлении в должность проходит обучение в специально разработанной под проект программе.

Каждая точка по приготовлении продукции, комплектуется работниками из расчета в смену:

Оператор – 1

Повар – 1

Суши повар – 1

Повар пиццы – 1

Заготовщик – 1

Уборщик/посудомойщик – 1

Водитель/курьер – 2

Соответственно Бухгалтер и шеф – повар на две точки сразу с графиком работы 5/2. Оператор, повар, суши-повар, повар на пицце, водители, уборщик с графиком 3/3. Заготовшик 5/2.

Общее количество работников на две точки с заработной платой и налогообложением в месяц, в рублях:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Оклад в руб.** | **Кол-во, чел.** | **Фот, руб.** |
| 1 | Директор |  - р.  | 1 |  - р.  |
| 2 | Шеф-повар |  60 000р.  | 1 |  60 000р.  |
| 3 | Бухгалтер |  60 000р.  | 1 |  60 000р.  |
| 5 | Стар. Повар  |  37 500р.  | 4 |  150 000р.  |
| 6 | Повар пиццмейкер |  37 500р.  | 4 |  150 000р.  |
| 7 | Повар суши |  37 500р.  | 4 |  150 000р.  |
| 8 | Водитель |  32 500р.  | 8 |  260 000р.  |
| 9 | Оператор |  30 000р.  | 4 |  120 000р.  |
| 10 | Посудомойщица |  20 000р.  | 4 |  80 000р.  |
| 11 | Заготовщик |  33 000р.  | 2 |  66 000р.  |
|   |   |   |   |   |
|   | **Итог:** |  1 096 000р.  |
|   |   |
|   | **Социальные отчисления:** |  328 800р.  |
|   | **Итого с отчислениями:** |   |
|   |  1 424 800р.  |

График работы сменный, 2/2 , 3/3.

|  |
| --- |
| Время работы |
| Понедельник | 10:00 - 23:00 |
| Вторник | 10:00 - 23:00 |
| Среда | 10:00 - 23:00 |
| Четверг | 10:00 - 23:00 |
| Пятница | 10:00 - 01:00 |
| Суббота | 10:00 - 01:00 |
| Воскресенье | 10:00 - 01:00 |

**6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

Финансовый план рассчитан на пятилетний период, и учитывает все статьи доходов и расходов по проекту. Инвестиционные затраты составляют 8 млн. руб.. 3 400 000 рублей направлены на покрытие дефицита оборотных средств до выхода проекта на окупаемость.

Таблица: Инвестиционные затраты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| 1 | Доп. затраты |  1 000 000р.  |
| 2 | Разработка и прод. сайта |  300 000р.  |
| 3 | Рекламная компания |  500 000р.  |
| 4 | Авто на доставку |  1 500 000р.  |
| 5 | Ремонт |  500 000р.  |
| 6 | Продукты |  800 000р.  |
|   |   |   |
| 7 | Оборотные средства |  3 400 000р.  |
| **Итог:** |  8 000 000р.  |

Постоянные затраты:

|  |
| --- |
| Постоянные затраты |
| **№** | **Наименование** | **Сумма в мес., руб.** |
| 1 | Арендная плата |  100 000р.  |
| 2 | Реклама |  50 000р.  |
| 3 | Продвижение сайта |  50 000р.  |
| 4 | Коммунальные платежи |  50 000р.  |
| 5 | Телефония и интернет |  20 000р.  |
| 6 | Амортизация |  100 000р.  |
| 7 | Обслуживание авто |  40 000р.  |
| 8 | Расходы на хоз.  |  30 000р.  |
| 9 | ФОТ |  1 424 800р.  |
| **Итог:** |  |  1 864 800р.  |

Организационно-правовая форма предприятия – ООО «ФУГУ». Система налогообложения – УСН 15%(Доходы – расходы), Форма базовой доходности – «Оказание услуг общественного питания через объект организации общественного питания и доставки, не имеющих зал обслуживания посетителей». Физический показатель – количество работников (33 чел.).

**7. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Эффективность проекта оценивается на основании простых и интегральных показателей эффективности. Для расчета некоторых показателей используется метод дисконтирования. Ставка дисконтирования принята на уровне 10%, продукт и технология производства известны рынку.

**Простой срок окупаемости - 1 год 7 месяца.**

**Дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP) – 1 год 8 месяцев.**

**Чистый дисконтированный доход (NPV) – 21 474 766 руб..**

**Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR) – 103,72%.**

**Внутренняя норма прибыли (IRR) – 65,60%.**

**Индекс доходности (PI) – 3,68 (>0).**

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 1 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Выручка, руб. |  608 333р.  |  1 368 750р.  |  2 281 250р.  |  2 737 500р.  |  2 889 583р.  |  2 889 583р.  |  3 041 666р.  |  3 041 666р.  |  3 345 833р.  |  3 497 916р.  |  3 497 916р.  |  3 497 916р.  |
| Переменные затраты, руб. |  182 500р.  |  410 625р.  |  684 375р.  |  821 250р.  |  866 875р.  |  866 875р.  |  912 500р.  |  912 500р.  |  1 003 750р.  |  1 049 375р.  |  1 049 375р.  |  1 049 375р.  |
| Маржинальный доход, руб. |  425 833р.  |  958 125р.  |  1 596 875р.  |  1 916 250р.  |  2 022 708р.  |  2 022 708р.  |  2 129 166р.  |  2 129 166р.  |  2 342 083р.  |  2 448 541р.  |  2 448 541р.  |  2 448 541р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого выручка:** |  32 697 912р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого ПЗ:** |  9 809 374р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого маржинальный доход:** |  22 888 538р.  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 2 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Выручка, руб. |  3 954 166р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 497 916р.  |  3 345 833р.  |  3 193 750р.  |  3 041 666р.  |  3 041 666р.  |  3 345 833р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  3 954 166р.  |
| Переменные затраты, руб. |  1 186 250р.  |  1 186 250р.  |  1 095 000р.  |  1 049 375р.  |  1 003 750р.  |  958 125р.  |  912 500р.  |  912 500р.  |  1 003 750р.  |  1 095 000р.  |  1 186 250р.  |  1 186 250р.  |
| Маржинальный доход, руб. |  2 767 916р.  |  2 767 916р.  |  2 555 000р.  |  2 448 541р.  |  2 342 083р.  |  2 235 625р.  |  2 129 166р.  |  2 129 166р.  |  2 342 083р.  |  2 555 000р.  |  2 767 916р.  |  2 767 916р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого выручка:** |  42 583 328р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого ПЗ:** |  12 774 998р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого маржинальный доход:** |  29 808 330р.  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Выручка, руб. |  4 258 333р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 497 916р.  |  3 345 833р.  |  3 193 750р.  |  3 041 666р.  |  3 041 666р.  |  3 345 833р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  4 258 333р.  |
| Переменные затраты, руб. |  1 277 500р.  |  1 186 250р.  |  1 095 000р.  |  1 049 375р.  |  1 003 750р.  |  958 125р.  |  912 500р.  |  912 500р.  |  1 003 750р.  |  1 095 000р.  |  1 186 250р.  |  1 277 500р.  |
| Маржинальный доход, руб. |  2 980 833р.  |  2 767 916р.  |  2 555 000р.  |  2 448 541р.  |  2 342 083р.  |  2 235 625р.  |  2 129 166р.  |  2 129 166р.  |  2 342 083р.  |  2 555 000р.  |  2 767 916р.  |  2 980 833р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого выручка:** |  43 191 662р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого ПЗ:** |  12 957 499р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого маржинальный доход:** |  30 234 163р.  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Выручка, руб. |  4 866 666р.  |  4 562 500р.  |  4 258 333р.  |  4 258 333р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  3 954 166р.  |  4 258 333р.  |  4 562 500р.  |  4 866 666р.  |
| Переменные затраты, руб. |  1 460 000р.  |  1 368 750р.  |  1 277 500р.  |  1 277 500р.  |  1 186 250р.  |  1 095 000р.  |  1 095 000р.  |  1 186 250р.  |  1 186 250р.  |  1 277 500р.  |  1 368 750р.  |  1 460 000р.  |
| Маржинальный доход, руб. |  3 406 666р.  |  3 193 750р.  |  2 980 833р.  |  2 980 833р.  |  2 767 916р.  |  2 555 000р.  |  2 555 000р.  |  2 767 916р.  |  2 767 916р.  |  2 980 833р.  |  3 193 750р.  |  3 406 666р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого выручка:** |  50 795 829р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого ПЗ:** |  15 238 749р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого маржинальный доход:** |  35 557 080р.  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Выручка, руб. |  5 170 833р.  |  4 562 500р.  |  4 562 500р.  |  4 258 333р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  4 258 333р.  |  4 258 333р.  |  4 866 666р.  |  5 170 833р.  |
| Переменные затраты, руб. |  1 551 250р.  |  1 368 750р.  |  1 368 750р.  |  1 277 500р.  |  1 186 250р.  |  1 095 000р.  |  1 095 000р.  |  1 186 250р.  |  1 277 500р.  |  1 277 500р.  |  1 460 000р.  |  1 551 250р.  |
| Маржинальный доход, руб. |  3 619 583р.  |  3 193 750р.  |  3 193 750р.  |  2 980 833р.  |  2 767 916р.  |  2 555 000р.  |  2 555 000р.  |  2 767 916р.  |  2 980 833р.  |  2 980 833р.  |  3 406 666р.  |  3 619 583р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого выручка:** |  52 316 663р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого ПЗ:** |  15 694 999р.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Итого маржинальный доход:** |  36 621 664р.  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 1 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Инвестиции в оборотные средства, руб. |  3 400 000р.  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Выручка, руб. |  608 333р.  |  1 368 750р.  |  2 281 250р.  |  2 737 500р.  |  2 889 583р.  |  2 889 583р.  |  3 041 666р.  |  3 041 666р.  |  3 345 833р.  |  3 497 916р.  |  3 497 916р.  |  3 497 916р.  |
|  Переменные затраты, руб.  |  152 083р.  |  342 188р.  |  570 313р.  |  684 375р.  |  722 396р.  |  722 396р.  |  760 417р.  |  760 417р.  |  836 458р.  |  874 479р.  |  874 479р.  |  874 479р.  |
| Постоянные затраты, руб. |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |
| ФОТ ( с отчислениями), руб. |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |
| Эквайринг 2,5%, руб. |  15 208р.  |  34 219р.  |  57 031р.  |  68 438р.  |  72 240р.  |  72 240р.  |  76 042р.  |  76 042р.  |  83 646р.  |  87 448р.  |  87 448р.  |  87 448р.  |
| Налог УСН 15% (Доходы-расходы) | 0 | 0 | 0 |  28 249р.  |  45 358р.  |  45 358р.  |  62 467р.  |  62 467р.  |  96 686р.  |  113 796р.  |  113 796р.  |  113 796р.  |
| Чистая прибыль | - 1 423 759р.  | - 872 456р.  | - 210 894р.  |  91 639р.  |  184 790р.  |  184 790р.  |  277 940р.  |  277 940р.  |  464 243р.  |  557 394р.  |  557 394р.  |  557 394р.  |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Прибыло ДС |  608 333р.  |  1 368 750р.  |  2 281 250р.  |  2 737 500р.  |  2 889 583р.  |  2 889 583р.  |  3 041 666р.  |  3 041 666р.  |  3 345 833р.  |  3 497 916р.  |  3 497 916р.  |  3 497 916р.  |
| Выбыло ДС |  2 016 883р.  |  2 206 988р.  |  2 435 113р.  |  2 549 175р.  |  2 587 196р.  |  2 587 196р.  |  2 625 217р.  |  2 625 217р.  |  2 701 258р.  |  2 739 279р.  |  2 739 279р.  |  2 739 279р.  |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Денежный поток (CF) |  1 976 241р.  | - 872 456р.  | - 210 894р.  |  91 639р.  |  184 790р.  |  184 790р.  |  277 940р.  |  277 940р.  |  464 243р.  |  557 394р.  |  557 394р.  |  557 394р.  |
| Денежный поток НИ |  1 991 450р.  |  1 103 785р.  |  892 891р.  |  984 530р.  |  1 169 320р.  |  1 354 109р.  |  1 632 050р.  |  1 909 990р.  |  2 374 233р.  |  2 931 626р.  |  3 489 020р.  |  4 046 414р.  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 2 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Инвестиции в оборотные средства, руб. |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Выручка, руб. |  3 954 166р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 497 916р.  |  3 345 833р.  |  3 193 750р.  |  3 041 666р.  |  3 041 666р.  |  3 345 833р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  3 954 166р.  |
|  Переменные затраты, руб.  |  988 542р.  |  988 542р.  |  912 500р.  |  874 479р.  |  836 458р.  |  798 438р.  |  760 417р.  |  760 417р.  |  836 458р.  |  912 500р.  |  988 542р.  |  988 542р.  |
| Постоянные затраты, руб. |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |
| ФОТ ( с отчислениями), руб. |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |
| Эквайринг 2,5%,руб. |  98 854р.  |  98 854р.  |  91 250р.  |  87 448р.  |  83 646р.  |  79 844р.  |  76 042р.  |  76 042р.  |  83 646р.  |  91 250р.  |  98 854р.  |  98 854р.  |
| Налог УСН 15% (Доходы-расходы) |  165 124р.  |  165 124р.  |  130 905р.  |  113 796р.  |  96 686р.  |  79 577р.  |  62 467р.  |  62 467р.  |  96 686р.  |  130 905р.  |  165 124р.  |  165 124р.  |
| Чистая прибыль |  836 847р.  |  836 847р.  |  650 545р.  |  557 394р.  |  464 243р.  |  371 092р.  |  277 940р.  |  277 940р.  |  464 243р.  |  650 545р.  |  836 847р.  |  836 847р.  |
|   |   |
| Прибыло ДС |  3 954 166р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 497 916р.  |  3 345 833р.  |  3 193 750р.  |  3 041 666р.  |  3 041 666р.  |  3 345 833р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  3 954 166р.  |
| Выбыло ДС |  3 018 465р.  |  3 018 465р.  |  2 908 205р.  |  2 853 075р.  |  2 797 944р.  |  2 742 814р.  |  2 687 684р.  |  2 687 684р.  |  2 797 944р.  |  2 908 205р.  |  3 018 465р.  |  3 018 465р.  |
|   |   |
| Денежный поток (CF) |  836 847р.  |  836 847р.  |  650 545р.  |  557 394р.  |  464 243р.  |  371 092р.  |  277 940р.  |  277 940р.  |  464 243р.  |  650 545р.  |  836 847р.  |  836 847р.  |
| Денежный поток НИ |  4 883 260р.  |  5 720 107р.  |  6 370 652р.  |  6 928 045р.  |  7 392 288р.  |  7 763 380р.  |  8 041 320р.  |  8 319 261р.  |  8 783 504р.  |  9 434 049р.  |  10 270 895р.  |  11 107 742р.  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Инвестиции в оборотные средства, руб. |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Выручка, руб. |  4 258 333р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 497 916р.  |  3 345 833р.  |  3 193 750р.  |  3 041 666р.  |  3 041 666р.  |  3 345 833р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  4 258 333р.  |
|  Переменные затраты, руб.  |  1 064 583р.  |  988 542р.  |  912 500р.  |  874 479р.  |  836 458р.  |  798 438р.  |  760 417р.  |  760 417р.  |  836 458р.  |  912 500р.  |  988 542р.  |  1 064 583р.  |
| Постоянные затраты, руб. |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |
| ФОТ ( с отчислениями), руб. |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |
| Эквайринг 2,5%, руб. |  106 458р.  |  98 854р.  |  91 250р.  |  87 448р.  |  83 646р.  |  79 844р.  |  76 042р.  |  76 042р.  |  83 646р.  |  91 250р.  |  98 854р.  |  106 458р.  |
| Налог УСН 15% (Доходы-расходы) |  199 342р.  |  165 124р.  |  130 905р.  |  113 796р.  |  96 686р.  |  79 577р.  |  62 467р.  |  62 467р.  |  96 686р.  |  130 905р.  |  165 124р.  |  199 342р.  |
| Чистая прибыль |  1 023 149р.  |  836 847р.  |  650 545р.  |  557 394р.  |  464 243р.  |  371 092р.  |  277 940р.  |  277 940р.  |  464 243р.  |  650 545р.  |  836 847р.  |  1 023 149р.  |
|   |   |
| Прибыло ДС |  4 258 333р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 497 916р.  |  3 345 833р.  |  3 193 750р.  |  3 041 666р.  |  3 041 666р.  |  3 345 833р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  4 258 333р.  |
| Выбыло ДС |  3 128 726р.  |  3 018 465р.  |  2 908 205р.  |  2 853 075р.  |  2 797 944р.  |  2 742 814р.  |  2 687 684р.  |  2 687 684р.  |  2 797 944р.  |  2 908 205р.  |  3 018 465р.  |  3 128 726р.  |
|   |   |
| Денежный поток (CF) |  1 023 149р.  |  836 847р.  |  650 545р.  |  557 394р.  |  464 243р.  |  371 092р.  |  277 940р.  |  277 940р.  |  464 243р.  |  650 545р.  |  836 847р.  |  1 023 149р.  |
| Денежный поток НИ |  12 130 891р.  |  12 967 738р.  |  13 618 283р.  |  14 175 676р.  |  14 639 919р.  |  15 011 011р.  |  15 288 951р.  |  15 566 892р.  |  16 031 134р.  |  16 681 679р.  |  17 518 526р.  |  18 541 675р.  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Инвестиции в оборотные средства, руб. |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Выручка, руб. |  4 866 666р.  |  4 562 500р.  |  4 258 333р.  |  4 258 333р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  3 954 166р.  |  4 258 333р.  |  4 562 500р.  |  4 866 666р.  |
|  Переменные затраты, руб.  |  1 216 667р.  |  1 140 625р.  |  1 064 583р.  |  1 064 583р.  |  988 542р.  |  912 500р.  |  912 500р.  |  988 542р.  |  988 542р.  |  1 064 583р.  |  1 140 625р.  |  1 216 667р.  |
| Постоянные затраты, руб. |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |
| ФОТ ( с отчислениями), руб. |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |
| Эквайринг 2,5%, руб. |  121 667р.  |  114 063р.  |  106 458р.  |  106 458р.  |  98 854р.  |  91 250р.  |  91 250р.  |  98 854р.  |  98 854р.  |  106 458р.  |  114 063р.  |  121 667р.  |
| Налог УСН 15% (Доходы-расходы) |  267 780р.  |  233 561р.  |  199 342р.  |  199 342р.  |  165 124р.  |  130 905р.  |  130 905р.  |  165 124р.  |  165 124р.  |  199 342р.  |  233 561р.  |  267 780р.  |
| Чистая прибыль |  1 395 753р.  |  1 209 451р.  |  1 023 149р.  |  1 023 149р.  |  836 847р.  |  650 545р.  |  650 545р.  |  836 847р.  |  836 847р.  |  1 023 149р.  |  1 209 451р.  |  1 395 753р.  |
|   |   |
| Прибыло ДС |  4 866 666р.  |  4 562 500р.  |  4 258 333р.  |  4 258 333р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  3 954 166р.  |  4 258 333р.  |  4 562 500р.  |  4 866 666р.  |
| Выбыло ДС |  3 349 246р.  |  3 238 986р.  |  3 128 726р.  |  3 128 726р.  |  3 018 465р.  |  2 908 205р.  |  2 908 205р.  |  3 018 465р.  |  3 018 465р.  |  3 128 726р.  |  3 238 986р.  |  3 349 246р.  |
|   |   |
| Денежный поток (CF) |  1 395 753р.  |  1 209 451р.  |  1 023 149р.  |  1 023 149р.  |  836 847р.  |  650 545р.  |  650 545р.  |  836 847р.  |  836 847р.  |  1 023 149р.  |  1 209 451р.  |  1 395 753р.  |
| Денежный поток НИ |  19 937 428р.  |  21 146 879р.  |  22 170 028р.  |  23 193 177р.  |  24 030 024р.  |  24 680 569р.  |  25 331 114р.  |  26 167 960р.  |  27 004 807р.  |  28 027 956р.  |  29 237 407р.  |  30 633 160р.  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | ГОД 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Инвестиции в оборотные средства, руб. |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Выручка, руб. |  5 170 833р.  |  4 562 500р.  |  4 562 500р.  |  4 258 333р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  4 258 333р.  |  4 258 333р.  |  4 866 666р.  |  5 170 833р.  |
|  Переменные затраты, руб.  |  1 292 708р.  |  1 140 625р.  |  1 140 625р.  |  1 064 583р.  |  988 542р.  |  912 500р.  |  912 500р.  |  988 542р.  |  1 064 583р.  |  1 064 583р.  |  1 216 667р.  |  1 292 708р.  |
| Постоянные затраты, руб. |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |  440 000р.  |
| ФОТ ( с отчислениями), руб. |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |  1 424 800р.  |
| Эквайринг 2,5%, руб. |  129 271р.  |  114 063р.  |  114 063р.  |  106 458р.  |  98 854р.  |  91 250р.  |  91 250р.  |  98 854р.  |  106 458р.  |  106 458р.  |  121 667р.  |  129 271р.  |
| Налог УСН 15% (Доходы-расходы) |  301 999р.  |  233 561р.  |  233 561р.  |  199 342р.  |  165 124р.  |  130 905р.  |  130 905р.  |  165 124р.  |  199 342р.  |  199 342р.  |  267 780р.  |  301 999р.  |
| Чистая прибыль |  1 582 055р.  |  1 209 451р.  |  1 209 451р.  |  1 023 149р.  |  836 847р.  |  650 545р.  |  650 545р.  |  836 847р.  |  1 023 149р.  |  1 023 149р.  |  1 395 753р.  |  1 582 055р.  |
|   |   |
| Прибыло ДС |  5 170 833р.  |  4 562 500р.  |  4 562 500р.  |  4 258 333р.  |  3 954 166р.  |  3 650 000р.  |  3 650 000р.  |  3 954 166р.  |  4 258 333р.  |  4 258 333р.  |  4 866 666р.  |  5 170 833р.  |
| Выбыло ДС |  3 459 507р.  |  3 238 986р.  |  3 238 986р.  |  3 128 726р.  |  3 018 465р.  |  2 908 205р.  |  2 908 205р.  |  3 018 465р.  |  3 128 726р.  |  3 128 726р.  |  3 349 246р.  |  3 459 507р.  |
|   |   |
| Денежный поток (CF) |  1 582 055р.  |  1 209 451р.  |  1 209 451р.  |  1 023 149р.  |  836 847р.  |  650 545р.  |  650 545р.  |  836 847р.  |  1 023 149р.  |  1 023 149р.  |  1 395 753р.  |  1 582 055р.  |
| Денежный поток НИ |  32 215 215р.  |  33 424 667р.  |  34 634 118р.  |  35 657 267р.  |  36 494 114р.  |  37 144 659р.  |  37 795 204р.  |  38 632 050р.  |  39 655 199р.  |  40 678 348р.  |  42 074 101р.  |  43 656 156р.  |

Все эти показатели свидетельствуют о том, что проект эффективен и привлекателен для инвестирования.

**8. ГАРАНТИИ И РИСКИ**

Все риски по проекту можно разделить на внутренние и внешние.

К внутренним можно отнести: недополучение прибыли за счет низкого объема продаж, а также низкое качество продукции по причине недостаточной квалификации персонала, что также может привести к падению спроса. Требуется осуществить тщательный отбор кандидатов, сформировать кадровый резерв и вести постоянный контроль качества производства и обслуживания клиентов.

К внешним рискам обычно относят: экономические, политические, демографические, социальные и прочие риски. В данном случае кризисная экономическая, пандемийная ситуация является скорее фактором успеха для предприятия, так как многие люди отказываются от посещения кафе и ресторанов, однако потребность в питании все равно должна быть удовлетворена. По этой причине все больше людей выбирают относительно недорогую доставку, без потери качества (по сравнению с кафе и ресторанами).