# 1. Особенности оценки инвестиционных проектов в сфере услуг

Чтобы выделить особенности оценки инвестиционных проектов в сфере услуг, необходимо, прежде всего, обратить внимание на понятие «услуга». Ведь это то, что принципиально отличает такие проекты от проектов в сфере производства и торговли. В настоящее время существует множество различных определений услуги. Во многом это объясняется тем, что сфера услуг чрезвычайно многолика, включает разные виды деятельности, а структура услуг в разных странах неодинакова.

Несмотря на разнообразие существующих определений, можно выделить ряд отличительных особенностей услуги.

1. Неосязаемость.

В отличие от материально-вещественного блага, которое можно потрогать, измерить, взвесить и т.д., услуга не может быть реально представлена потребителем заранее, до её осуществления, т.е. нельзя проверить качество предоставляемой услуги, не потребив её. Это свойство значительно повышает степень потребительского риска. Потенциальные покупатели, чтобы снизить этот риск стараются всевозможными способами заранее составить впечатление об интересующей их услуге, учитывая при этом мнения своих знакомых, которые уже пользовались данной услугой; пользуясь проспектами, наглядно иллюстрирующими и описывающими какие-то этапы и технологии осуществления услуги; оценивая «респектабельность» офиса фирмы и самой фирмы, оказывающей данную услугу, внешний вид и поведение работников и т.д. Всё это зачастую делается интуитивно. Причём многие понимают, что без этого можно, потратив время, деньги и нервы, не получить желаемого. Со своей стороны производители услуги, в целях привлечения клиентов, заинтересованы в том, чтобы сделать её как можно более наглядной.

1. Неотделимость услуги от её производителя.

Эта особенность вытекает из трактовки услуги как деятельности. Если рассматривать это свойство подробнее, то можно выделить две стороны «неотделимости услуги».

Во-первых, процесс оказания услуги носит интерактивный характер. Это выражается в том, что при оказании большинства услуг потребитель принимает в этом процессе либо непосредственное участие (например, парикмахерские, медицинские, услуги в области образования), либо участвует «дискретно» - во время заказа и получения результата (например, услуги автосервиса).

Во-вторых, часто процессы производства и потребления услуги совпадают во времени и пространстве. Т.е. если товар, имеющий материально-вещественную форму, может быть произведён сегодня в одной стране, а приобретён в другой стране послезавтра, то услуга потребляется непосредственно в процессе её создания.

1. Недолговечность услуги

Из предыдущих двух особенностей, неосязаемости услуги и неотделимости её от производителя, вытекает такое свойство, как недолговечность. Ведь услуги не могут храниться, складироваться, накапливаться. Производство услуги начинается с момента поступления заказа от потребителя и заканчивается, когда потребитель получает её результат.

1. Непостоянство качества

Непостоянство качества предоставляемой услуги обусловлено спецификой процесса её оказания. Качество услуги напрямую зависит от того, кто, когда, где и как её предоставляет. В данном случае играют роль как объективные факторы, такие как профессионализм работника, технология оказания услуги и др., так и субъективные: настроение работника, его умение понять потребности клиента и др. В связи с этим в юридической практике часто возникают сложности при рассмотрении дел о качестве услуг, ведь оно очень трудно поддаётся контролю. Услуги сложно стандартизировать; к ним нельзя применять те доказательства несоответствия качества требуемым параметрам, которые обычно применяют для материально-вещественных товаров, в силу субъективности восприятия услуги клиентом.

1. Отсутствие передачи прав собственности при оказании услуги.

Если, купив товар в материально-вещественной форме, покупатель автоматически приобретает право собственности на него, позволяющее ему использовать товар по своему усмотрению, то сама услуга как таковая не становится собственностью покупателя. В отличие от материального товара, например, услугу нельзя перепродать. А, воспользовавшись один раз услугой, покупатель может воспользоваться ею повторно, только если ещё раз её купит.

Чтобы выделить особенности оценки инвестиционных проектов в сфере услуг, кроме рассмотренных выше характерных свойств услуги необходимо также определить, что такое инвестиционный проект.

Инвестиционный проект – это план вложения средств инвестора с целью получения в дальнейшем прибыли.

Работа над инвестиционным проектом подразделяется на 3 временных этапа:

1. Прединвестиционный

На этом этапе можно выделить несколько стадий:

1) Описание концепции инвестиционного проекта. Создание схемы реализации проекта.

2) Сбор исходной информации для оценки проекта и составление бизнес-плана. На этом этапе подробно прорабатываются все аспекты реализации концепции проекта, и создаётся соответствующий бизнес-план.

3) Проведение расчётов.

* Расчёт экономической эффективности проекта

Этот пункт позволяет выяснить, стоит ли реализовывать этот проект с точки зрения инвестора. Для этого рассчитываются критерии эффективности: срок окупаемости, чистый приведённый доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), доходность инвестиций и др.

* Расчёт финансовой состоятельности проекта

Он заключается в подборе схемы финансирования проекта: источников финансирования и графика их исполнения.

* Оценка риска инвестиционного проекта

В этом пункте выясняется, в какой степени проект способен выдержать негативные изменения исходных данных

4) Финальное рассмотрение проекта и принятие по нему решения.

На этой стадии подводятся итоги по предыдущим пунктам, интерпретируются результаты расчётов. А затем решается судьба проекта: либо его принимают, тогда можно переходить ко второму этапу – инвестиционному; либо его отклоняют и отправляют на доработку.

1. Инвестиционный

На этом этапе происходит непосредственно инвестирование. Происходит вложение в основные средства: закупка земли, зданий, оборудования, строительно-монтажные работы и др. На этом этапе создаются условия для дальнейшего функционирования предприятия.

1. Эксплуатационный

Рассмотрим теперь особенности оценки инвестиционного проекта в сфере услуг. Прежде всего, отличия будут заметны в разработке бизнес-плана.

Разработка бизнес-плана в сфере услуг должна начинаться с изучения рынка той услуги, которую планируется оказывать. На данном этапе подготовки бизнес-плана рассматриваются основные характеристики спроса и предложения, определяются основные тенденции, присущие рынку, а также прогнозируются возможные пути дальнейшего развития интересующего рынка. Информация, полученная на этом этапе, необходима для оценки будущих доходов по проекту.

Следующим этапом составления бизнес-плана в сфере услуг является разработка маркетинговой кампании. При этом нужно учитывать, в сфере услуг не всегда можно применять те маркетинговые приёмы, которые широко используются в сфере материальных товаров. Маркетинговая стратегия для предприятия сферы услуг состоит, как правило, из трёх элементов: внешний маркетинг, внутренний маркетинг и маркетинг отношений. Внешний маркетинг предусматривает проведение мероприятий, направленных на выработку лояльности потенциальных клиентов к компании в целом. Целью внутреннего маркетинга является обеспечение оптимального уровня лояльности сотрудников компании к организации, в которой они работают. Маркетинг отношений создается непосредственно сотрудником компании, работающим с клиентом, поэтому данный вид маркетинга особенно важен для компаний, осуществляющих свою деятельность в сфере услуг.

Учитывая, что человеческий фактор играет решающую роль в компаниях сферы услуг, при составлении бизнес-плана нужно предусмотреть расходы на проведение мероприятий, направленных на повышение квалификации персонала компании. Также в процессе подготовки бизнес-плана в сфере услуг необходимо разработать систему мотивации персонала.

Бизнес-план в сфере услуг должен содержать расчёт величины инвестиционных расходов. К данным расходам относятся затраты, которые необходимо осуществить для начала деятельности проектируемого предприятия. При этом помимо расходов на приобретение требуемого оборудования следует предусмотреть расходы на привлечение и подбор квалифицированного персонала.

Отличительной характеристикой бизнес-плана в сфере услуг является довольно низкий уровень инвестиционных расходов, а также высокая доля расходов на оплату труда в общем объеме текущих затрат.

Бизнес-план в сфере услуг должен включать в себя также описание организационной структуры создаваемого предприятия. Необходимо представить штатное расписание с указанием основных должностных обязанностей и количества штатных единиц для каждой должности. Кроме того, нужно оценить уровень заработной платы для каждой должности и рассчитать совокупные расходы на оплату труда с учетом всех дополнительных выплат.

# 2. История развития вегетарианства в России

Годом возникновения вегетарианской идеи в России считается 1878 год, когда в журнале "Вестник Европы" появилась первая научная статья о вегетарианстве "Питание человека в его настоящем и будущем", принадлежавшая перу покойного профессора Андрея Николаевича Бекетова. Через год статья эта была издана отдельно, а в 1880 была переведена на немецкий язык. Книжка проф. Бекетова имела большой успех, как в России, так и в Германии.

"Посредник" быль второй ступенью российского вегетарианского движения. В это же время появилась вегетарианская литература других издательств, как, например, "Поваренная книга" А.А. Суворовой, "Зло вегетарианства" д-ра Енько, брошюры Быкова и др. Начался прогресс вегетарианской идеи в России. В 1894 г. открылась в Москве первая вегетарианская столовая. Прогресс движения сильно тормозился русскими порядками и полицейскими придирками. Устраивать собрания и читать лекции по вегетарианству во многих местах запрещалось. Слово "вегетарианство" казалось властям чем-то страшным и "неблагонадежным". Когда содержатель первой вегетарианской столовой в Москве г. Silleneek, повесил вывеску с надписью на русском и немецком языках "Вегетарианская столовая", "Vegetarisches speisehaus", то весь немецкий текст, а также слово "вегетарианская" было полицией зачеркнуто, осталось только одно слово "столовая". Не теперь время и место упоминать о тех мытарствах, которые претерпели пионеры российского вегетарианского движения. В 1815 г. вегетарианцев в России можно было насчитывать уже десятками тысяч.

1-го декабря 1901 г. возникло в Петербурге первое российское вегетарианское общество. Члены этого общества деятельно работали. Был выпущен первый указатель русской вегетарианской литературы, составлен устав общества, который принят всеми существующими теперь в России вегетарианскими обществами, была основана вегетарианская библиотека, и там же народился первый российский вегетарианский орган "Вегетарианский Вестник", скончавшийся после полутора годового существования.

Но как ни кратко было существование органа, он сделал многое. Вегетарианская идея получила в лице "Вегетарианского Вестника" действительно вестника, который в течение 18 месяцев беспрерывно извещал о сущности и значении вегетарианства.

Сделав краткий исторический очерк вегетарианского движения в прошлом, рассмотрим современное положение вегетарианства в России.

Вегетарианская идея распространена уже по всей России. Единомышленников, хотя и в ограниченном числе, можно теперь повсюду встретить. Домашний вегетарианский обед можно найти в любом городе.

Число вегетарианских столовых, колоний и естественных лечебниц все более нарождается. Литература увеличивается и быстро растет. Уже не хихикает периодическая пресса, а уделяет вегетарианству целые столбцы. В маленьких, глухих местечках, городах и селах, живут никому неведомые ветераны-борцы и творят свое скромное, маленькое дело: распространение вегетарианской идеи.

Постепенно входит в моду идея здорового образа жизни и правильного питания. Поэтому развивается и вегетарианство. Сейчас в Москве можно найти огромное количество ресторанов, которые предлагают, в том числе и вегетарианские меню. Специализированных ресторанов не так много – в Москве вегетарианец может найти только 4 таких ресторана. Оно и понятно, публика таких ресторанов немногочисленна, ведь по статистике вегетарианцами являются лишь 10 процентов населения. Рассмотрим подробнее рынок ресторанного бизнеса и проанализируем интересующий нас сегмент.

**3. Анализ отрасли**

##

## 3.1 Общее исследование рынка

Ресторанный бизнес у нас считается одним из самых рискованных - большие затраты, конкуренция, к тому же всякие "крыши" одолевают - все ж на виду. Даже в Европе, где этот бизнес стабильнее, чем где бы то ни было, примерно 45 процентов проектов не переживают стартового срока в два года. Согласно данным Всемирного справочника банкротств Дан энд Брэдстрит, ресторанный бизнес уверенно занимает 4-е место в списке банкротств после магазинов готового платья, мебельных и фотомагазинов.

И тем не менее, по признанию рестораторов, этот бизнес - один из самых заманчивых. Хороший ресторан каждый день приносит реальные, немалые деньги и по доходности уступает, пожалуй, только торговле наркотиками и оружием.

В Москве и Санкт-Петербурге последние два года число ресторанов растет не менее чем на 20 процентов.

Лидером в России является, конечно, Москва. В столице около 2800 ресторанов, хотя надо отметить, что эта цифра приблизительная, так как многие источники включают в их число бары, клубные заведения и кафе. Но все же это меньше в три-четыре раза, чем в Праге, и в восемь-девять раз, чем в Париже. А, например, в Нью-Йорке (городе, сравнимым по размерам с Москвой) насчитывается свыше 120 000(!) субъектов ресторанного бизнеса.

Годовой оборот ресторанного рынка в столице составляет около 150-250 миллионов долларов. В пик популярности и процветания рентабельность небольшого ресторана, расположенного в хорошем месте и с хорошей кухней, очень даже не плоха, прибыль не опускается ниже 30 процентов, а годовой оборот составляет около 1-1,5 миллиона долларов.

Но несмотря на это лидирующее место в общественном питании занимают закусочные "фаст-фуд", причем не только в России, но и во всем мире. Многие инвесторы рассматривают крупные сети таких заведений как специфическую модель розничной торговли гамбургерами, пиццами, цыплятами, бифштексами и т.д.

Гамбургеры, конечно, в фаворитах: оборот их продаж в мире составляет 23,7 миллиарда долларов в год. Затем идут мировые операторы пиццы, их оборот превышает 20 миллиардов долларов в год. Дальше следуют цыплята - 7,3 миллиарда долларов. Ну и замыкают цепочку бифштексы - свыше 900 миллионов долларов в год.

После заведений быстрого питания идут рестораны среднего класса, где можно пообедать на сумму 30-50 долларов. Надо отметить, что для нашей столицы уходящий год стал просто годом китайского и японского нашествия. В Москве открылось больше десятка японских ресторанов и закусочных и примерно столько же китайских.

Однако надо заметить, что у нас пообедать в таком ресторане обойдется в два-три раза дороже, чем в Америке или в Европе, так как рестораны такого класса в столице попадают в разряд модных, тогда как на Западе их принято считать предприятиями общепита, где можно быстро и недорого поесть. Такие рестораны не предполагают роскошных интерьеров и затрат на оборудование.

Несмотря на моду, самые сильные позиции держат пивные заведения. По мнению рестораторов, пивные окупаются быстрее других "тематических" ресторанов. Посещаемость у них больше, а открывать пивнушки в Москве можно в больших количествах, пока потребность в них удовлетворена только на 40 процентов. Сейчас в столице более или менее приличных пивных ресторанов уже больше тысячи, и 70 миллионов долларов оборота приходится именно на них. В эти расчеты не входят заведения с высоким потреблением пива, но не декларированные как пивные (боулинги, сети "фаст-фудов").

В категорию наиболее популярных заведений попадают и кофейни. Приятные недорогие кафешки, где можно выпить кофе и поболтать с друзьями, все больше нравятся потребителям, и их так же не хватает Москве. Их количество растет только в районе Садового кольца. За кольцом больше преобладают домашние маленькие недорогие рестораны с национальной кухней, которые рассчитаны на жителей ближайших домов.

Рынок ресторанов высокого уровня уже насыщен, и активного роста здесь не предвидится. Элитные рестораны не остались без клиентов, но конкуренция сильно ужесточилась. Среди крутых ресторанов по-прежнему лидирует французская кухня для гурманов, затем идет европейская и итальянская. Вообще надо отметить, что в Москве представлены почти все кухни, начиная с весьма распространенной мексиканской и кончая тибетско-монгольской.

И все-таки, по оценкам экспертов, в ближайшее время ресторанный бизнес ждут не самые легкие времена. Чтобы он стал силой, необходимо сетевое развитие, а выдавать кредиты под залог существующего ресторана на открытие следующего никто не спешит. Для того чтобы ресторан окупился, нужно от шести месяцев до трех лет, и лишь потом идет чистая прибыль. При этом существует большой риск разориться, а это не добавляет энтузиазма стороне, финансирующей проект. Инвесторам выгоднее вкладывать деньги в торговлю, сервисные центры и производство, где риска меньше и прибыль приходит быстрее.

К тому же у нас наблюдается дефицит квалифицированного персонала. Хорошего менеджера и, самое главное, шеф-повара высокого класса найти очень сложно. Шеф-повар - основная фигура в ресторане. Он творец, художник, менеджер, следящий за технологией производства. В основном в приличных ресторанах на этой должности работают иностранцы, которые специализируются на национальных кухнях. Но задерживаются в заведении они обычно в среднем не дольше полутора лет. Затем их переманивают на более высокую зарплату, и у ресторана начинаются проблемы.

## 3.2 Исследование рыночного сегмента

Рыночный сегмент представлен 4 ресторанами (не включая спорт бары в фитнес клубах и различных студиях). Обратим внимание также на те рестораны, кот. находятся в районе, где предполагается открывать ресторан (м. Бауманская).

*1. «Джаганнат»*

Ресторан «Джаганнат» – это лучшее место в Москве для тех, кто предпочитает международную вегетарианскую кухню и здоровый образ жизни.

Гостей ресторана приятно удивит разнообразие экзотических блюд, таких как Гуакомоле, классический индийский обед - Панча Тали, суп Вон-Тон, Джаганнат-Паэля, вегетарианские суши, с любовью приготовленных из экологически чистых, здоровых продуктов, привезенных из различных уголков земного шара.

Почитатели макробиотики смогут по достоинству оценить незабываемый вкус эксклюзивных блюд, приготовленных по уникальной рецептуре.

Также в ресторане представлен фито-бар, предлагающий этнические и средневековые напитки. Огромный выбор свежевыжатых соков, чайные церемонии из лучших в мире китайских чаев и необыкновенные десерты, включающие как европейские, так и восточные сладости. А для маленьких посетителей ресторана предусмотрено детское меню.

Хотя ресторан «Джаганнат» расположен в самом центре Москвы, на Кузнецком мосту, здесь царит расслабляющая атмосфера тепла и уюта. А прекрасный интерьер, выполненный в индийском стиле, и радушный персонал приятно удивят Вас.

По вечерам музыканты исполняют красивую музыку на редко встречающихся музыкальных инструментах, многие из которых можно услышать только здесь.

*2. Авокадо*

Вегетарианское кафе «Авокадо» находится в историческом, живописнейшем месте Москвы – на Чистопрудном бульваре, который издавна считается одним из излюбленных прогулочных мест москвичей и гостей столицы.

В теплое время года здесь можно расположиться на открытой летней веранде, под вековыми деревьями, где вам предложат закутаться в тёплый плед, если замёрзните.

В меню кафе представлены блюда, рецепты которых собраны со всего мира, авторская кухня, а также кухня фьюжн. Меню обновляется раз в две-три недели.

Главный критерий отбора – блюдо должно быть изысканно вкусным и полезным.

Особой популярностью у гостей пользуются блюда фьюжн с 'пробуждёнными зёрнами' подсолнечника, кунжута, льна, тыквы, чечевицы и нута. При прорастании количество минералов и витаминов в зёрнах увеличивается в сотни раз, что делает блюда, приготовленные с их использованием, особенно полезными.

Аппетитная итальянская страница меню представляет несколько видов вегетарианской пиццы: Маргарита, Грибная, Неаполитанская, несколько видов паст и ризотто.

Всегда на пике популярности блюда японской кухни. Это и различные вегетарианские роллы, суши, салаты из морской капусты и горячие блюда из риса, лапши и обжаренных овощей и, конечно же, традиционный суп 'мисо'.

В баре можно попробовать всевозможные свежевыжатые соки на любой вкус – из фруктов или овощей, а так же коктейли из них. На выбор – безалкогольные или алкогольные. Есть даже целебные кислородные коктейли на основе различных соков. Если хочется просто попить чая или кофе, тогда вашему вниманию предложат огромный ассортимент чая – тонизирующего или расслабляющего (можно заказать чайную церемонию) и разнообразного кофе – с кофеином или без него.

Совсем скоро в меню кафе будут введены особые чай и кофе – для похудения! А так же особое меню для худеющих. Это специально подобранные и составленные завтраки, обеды и ужины.

Заслуживает внимания обширный выбор вин из Италии, Франции, Германии, Испании, Чили и ЮАР. Винная карта включает классическое китайское сливовое вино.

В кафе не курят: «Авокадо» - чуть ли не единственное место в Москве, где табачный дым не испортит вашу трапезу.

Интерьер кафе выполнен в европейском стиле – лёгком и ненавязчивом, в тёплых, светлых тонах. Ему присуща лёгкая гармоничная атмосфера. Это идеальное место для деловых и романтических встреч.

В кафе «Авокадо» соблюдаются первейшие правила вегетарианской кухни. В приготовлении блюд используются только экологически чистые продукты. А главное, блюда готовят в хорошем настроении и с приятными мыслями.

*3. «Путь йоги»*

Ресторан при центре йоги с вегетарианской кухней от шеф-повара Шехзада. В соседнем подъезде проходят занятия йогой, есть массажный кабинет с квалифицированными специалистами по Аюрведе и остеопатии.

*4. «Ганга»*

Индия – родина не только вегетарианской кухни, но и науки о здоровом образе жизни – аюрведы. «Аюр-Веда» считается самым древним из всех известных на Земле трактатов по биологии, гигиене, медицине и питанию.

Все блюда в кафе «Ганга» готовятся в строгом соответствии с принципами аюрведы (сочетаемость продуктов, общая сбалансированность) и основаны на рецептах индийской (ведийской) кухни, проверенной тысячелетиями.

Ученые Миланского университета и клиники Меггиор доказали, что вегетарианская диета уменьшает содержание холестерина и канцерогенных веществ в крови, что в свою очередь приводит к уменьшению риска заболевания человека атеросклерозом (что становится причиной повышенного кровяного давления, сердечной недостаточности и инсультов), а также раковыми заболеваниями.

В первую очередь мы хотели бы прислушаться к вашим желаниям и выслушать ваши предложения о том, чем мы можем вам служить, исходя из представленной выше презентации наших возможностей.

*5. Ciel*

Гурманов наверняка порадуют оригинальные решения традиционных рецептов, в которых предусмотрено буквально все: от калорийности до внешнего вида блюда.

Разумеется, готовят в заведении исключительно из качественных, свежих продуктов, используя только собственные соусы и контролируя весь процесс.

В гастрономической программе 'Ciel' найдутся и фирменные салаты, и необычные миксы, и банкетные кушанья (осетр, кролики, стерлядь) в красивой подаче.

Меню обновляется сезонно, так что даже самых преданных постоянных посетителей ждут приятные неожиданности и сюрпризы.

Винная карта и выбор алкоголя в ресторане также впечатляет, более того услужливые официанты подскажут, какие именно напитки лучше всего сочетаются с выбранным блюдом.

В будние дни в 'Ciel' подают сытные домашние завтраки с омлетами и кашами и недорогой бизнес-ланч из нескольких блюд. А вечером здесь можно не только посмотреть спортивные трансляции за кружечкой свежего разливного пива, но и провести деловые переговоры в vip-кабинете, либо отметить семейное торжество и юбилей, устроить корпоративную вечеринку и пышный банкет - стильный и уютный интерьер заведения очень к этому располагает.

Сценарий праздника в 'Ciel' разработают индивидуально для каждого случая и продумают все до мелочей – и подачу блюд, и украшение зала, и флористику, и музыкальную программу.

*6. Багратиони*

Ресторан "Багратиони" удачно сочетает изысканную грузинскую кухню и уникальный интерьер, над которым трудились лучшие дизайнеры и архитекторы города.

Просторный зал на 100 посадочных мест, в центре которого расположен большой круглый мангал, уникальный 50-метровый диван-река, люстры авторской работы и стены, увитые виноградными лозами. В зале расположены видеопроекторы, и когда окна закрывают жалюзи, помещение превращается в настоящий кинозал: на широком экране транслируют виды старого Тбилиси, и не только…

Но это все - лишь достойное обрамление для произведений одного из лучших поваров Грузии, который знает секреты множества блюд грузинской кухни. В ресторане представлена богатая коллекция вин, которые хранятся в настоящем погребе, в который может пройти любой гость в сопровождении сомелье.

*7. Бест кафе*

Уникальный трехуровневый интерьер, оригинальные дизайнерские решения, фривольная черно-белая цветовая гамма с дерзкими вкраплениями красного, постеры с сексапильными красотками на стенах и аппетитные женские ножки у барной стойки...

Помимо необычного интерьера, хорошей музыки, ночных шоу-программ, душистых кальянов и зажигательных танцев до упада, 'Бест кафе' предложит гостям отличное фирменное пиво без ограничений (всего за 380 рублей), обширную барную карту с лучшими напитками и недорогую, но вкусную кухню.

Всех засидевшихся до утра, пришедших перекусить в обеденный перерыв или заглянувших сытно поужинать в выходной в 'Бест кафе' ждут несколько видов классических салатов, традиционные пивные закуски, сытные сэндвичи, итальянская пицца, немецкие колбаски и популярные десерты.

Продвинутую молодежь, уставшую от однообразия и дороговизны пафосных московских заведений, наверняка порадует это приятное и обаятельное место с веселой, бодрящей атмосферой, милым обслуживающим персоналом и полным спектром развлечений на любой вкус.

*8. Кнефи*

КНЕФИ - это нетипичное городское кафе с легкой и непринужденной атмосферой и собственным ритмом

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметр | «Джаганнат» | «Авокадо» | «Путь йоги» | «Ганга» |
| 1. Ассортимент | Супы Гарниры Горячие закуски Горячие блюда Холодные блюда Напитки Десерты  | Супы Гарниры Горячие закуски Горячие блюда Холодные блюда Напитки ДесертыМороженое  | Холодные закускиГорячие закускиСупыОсновные блюдаГарнирыВегетарианство по-японскиЛепешкиСоусаДесертыБарКальян  | ВыпечкаОвощные блюдаПиццаСамосыСалатыСупыГарнирыТортыПирожныеВареникиСладкая выпечкаЭкзотикаВегетарианские колбасыНапитки |
| 2. Средний чек | 1300 | 750 | 1000 | 200 |
| 3. Доставка | - | - | по Москве при заказе от 1500 рублей | При стоимости заказа менее 3000 руб. доставка платная (500 руб. по Москве) |
| 4. Услуги | Чайные церемонииМагазин здорового питанияПроведение встреч, лекций | Проведение фуршетов, банкетовДетские праздники | Проведение фуршетов, банкетовАренда чилаута По воскресеньям родители могут смотреть детский класс по йоге в прямом эфире за чашкой чая в ресторане | Проведение банкетов, фуршетов, экзотических мероприятий Производство тортов любой сложности  |
| 5. Местоположение | Кузнецкий мост, 11 | Чистопрудный бульвар, 12 | Пятницкая ул., д. 43, стр. 3 | Ленинградский проспект, строение 37 |
| 6. Наличие сайта | Да | Нет | Да | Да |
| Параметр | Ciel | Багратиони | Бест кафе | Кнефи |
| 1. Ассортимент | Вегетарианское менюГрильЗавтраки, Мясное меню, Пицца, Постное меню, Разливное пиво, Рыбное меню | Вегетарианское меню, Выездное обслуживание, Гриль, Карта вин, Мясное меню, Постное меню, Рыбное меню | Вегетарианское меню, Карта вин, Мясное меню, Пицца, Постное меню, Рыбное меню | Вегетарианское меню, Карта вин, Мясное меню, Постное меню, Рыбное меню |
| 2. Средний чек | 750 | 1500 | 2500 | 1500 |
| 3. Доставка | - | + | - | - |
| 4. Услуги | Живая музыка, Кальян, Спорт на большом экране | Бизнес-ланч, Выездное обслуживание, Детские праздники, Проведение банкетов,  | Бизнес-ланч, Выездное обслуживание, Детские праздники, Детское меню, Еда на вынос, Завтраки, Проведение банкетов, DVD, Wi-Fi, Видео, Видеопроектор, Дискотека, Живая музыка, Кальян, Концерты, Спорт на большом экране, Спутниковое ТВ, Стриптиз, Танцпол, Шоу-программы | Бизнес-ланч, Детские праздники, Детское меню, Еда на вынос, Проведение банкетов,  |
| 5. Местоположение | ул. Фридриха Энгельса, д. 75 | Спартаковская пл., д. 1/7 | ул. Малая Почтовая, д. 2/2 | Рубцовская набережная дом 3 |
| 6. Наличие сайта | Нет | Нет | Нет | Да |

## 3.3 Виды услуг

* Проведение корпоративных мероприятий
* Чайные церемонии
* Продажа готовых продуктов
* Детские праздники
* Аренда залов
* Различные виды меню:
	+ Вегетарианское (vegetarian)
	+ Веганское (vegan)
	+ Меню для Великого Поста
	+ Экадашное меню - пища, не содержащая зерна или бобовые. Она может состоять из любых корнеплодов кроме свеклы; фруктов, воды, молочных продуктов, орехов, сахара и всех овощей кроме грибов. При употреблении пищи, помимо зерновых и бобовых также следует избегать: шпината, мёда, баклажанов, асафетиды и морской соли (другие виды соли, такие как поваренная соль, допустимы).
	+ Макробиотическое меню

В Макробиотике существует десять режимов питания (см. таблицу), которые позволят добиться хорошего здоровья

Режимы 5, 6, 7 - жесткие (лечебные или монастырские), но наиболее простые для выполнения.

Режимы 1, 2, 3, 4 - обычные, для повседневного применения.

Режимы 1а, 2а, 3а - мягкие (для редкого применения), но наиболее сложные для выполнения.

##

## 3.4 Целевая аудитория

Посетители – это люди, занимающиеся медитацией, йогой, восточными единоборствами и различными духовными практиками. Кроме того, такой клиент, как правило, серьёзно подходит к своему здоровью, а значит, является завсегдатаем фитнес-клубов и других подобных спортивно-оздоровительных комплексов. Это основная клиентская база. Но в таком бизнесе есть и свои сезонные колебания в сторону увеличения притока:

* летнее время, когда даже самые заядлые мясоеды предпочли бы лёгкую окрошку жирной и солёной котлете
* весна, когда многие дамы садятся на различные диеты с целью похудеть к пляжному сезону
* православные посты, особенно Великий пост – между Масленицей и Пасхой.

**4. Описание проекта открытия ресторана**

Цель проекта – получение прибыли от оказания услуг населению.

Задачи проекта: открытие вегетарианского ресторана, обеспечение его стабильной и успешной работы.

## 4.1 Описание выбранного района (рядом с м. Бауманская)

Басма́нный - район в Москве. Находится в северо-восточной части Центрального административного округа Москвы, граничит с Красносельским, Таганским и Тверским округами, а также с округами Сокольники, Соколиная гора и Лефортово. Площадь территории округа составляет 816 га, из них площадь зелёных насаждений 75 га: это 47 скверов, 2 парка и дворовые посадки. Численность населения — 100 тыс. чел.

На территории Басманного района расположены 10 станций метро, Курский вокзал и более 30 церквей.

Для открытия ресторана рассматривается улица Бакунинская. На этой улице располагается школа йоги, а это потенциальные клиенты ресторана. Недалеко от метро находится федерация йоги, а точнее один из залов. Также недалеко от метро находится два фитнес центра. С потенциальными партнерами планируется взаимовыгодное сотрудничество в виде рекламы и предоставления скидок.

## 4.2 Схема реализации проекта

Ресторан рассчитан на людей, практикующих здоровый образ жизни, занимающихся спортом и придерживающихся концепции вегетарианства. Ресторан располагается в бизнес центре класса В+ . Выбор данного месторасположения обусловлен двумя факторами:

1. Вблизи метро Бауманская находятся две школы йоги и один фитнес центр, клиенты которых являются потенциальными посетителями ресторана
2. Предполагается, что работники офиса захотят отвлечься от своей работы и окунуться в атмосферу духовности и здоровья.

Ресторан предлагает уютный зал, рассчитанный на 20 человек и небольшое помещение, где можно сидеть на полу на 10 человек. Гостей ресторана приятно удивит разнообразие предлагаемых блюд.

Также в ресторане представлен фито-бар, предлагающий этнические и средневековые напитки. Огромный выбор свежевыжатых соков, необыкновенные десерты, включающие как европейские, так и восточные сладости подарят непременно хорошее настроение и зарядят бодростью и энергией. Здесь царит расслабляющая атмосфера тепла и уюта. Прекрасный интерьер, выполненный из натуральных материалов и приветливый персонал приятно удивят любого. По выходным музыканты исполняют красивую музыку на редко встречающихся музыкальных инструментах, многие из которых можно услышать только здесь.

По субботам проходят лекции известных мастеров в области здоровья, правильного питания, вегетарианства, все желающие приглашаются к участию в беседах на философские темы. Данный ход позволит привлечь интерес к ресторану. По воскресеньям проходит матепитие., спонсор – компания Мате.ру. К интересным услугам можно отнести определение конституции в соответствии с Аюрведой и выбор блюд в соответствии с определенной конституцией. Для тех, кто знает свой тип, предлагается готовое меню из подходящих блюд. Кроме того, интересно и представление меню. Рядом с каждым блюдом находится краткое описание воздействия на конституцию и применение в медицине.

Цены на блюда зависят от дня недели и от времени суток. В будние дни с 12 до 15 предлагаются скидки в размере 20% для привлечения людей, работающих в близлежащих офисах на так называемые бизнес ланчи.

Для реализации проекта необходимо подобрать и арендовать помещение.

Под аренду выбран 4 этаж бизнес центра, находящийся в 5 минутах от метро. Рассматриваема площадь - 150 кв.м.

Лифт: Есть

Тип аренды: Прямая аренда

Тип планировки: Отдельный блок

Состояние ремонта: Высококачественная отделка

Телекоммуникации

Интернет: Оптоволоконная линия

Возможна установка неограниченного количества телекоммуникаций

Наземная охраняемая парковка на: 200 машиномест

Охрана: Круглосуточная охрана, видеонаблюдение по периметру здания

Цена: 400 $ кв.метр в год

НДС: Упрощенная система налогообложения

Коммунальный платежи: Включены в стоимость аренды

Курс: ЦБ на день оплаты.

**Оборудование ресторана**

Для оборудования ресторана необходимо:

Оборудование ресторана - 75 000 евро

Оборудование фито-бара - 4 000 евро

Оборудование склада, кладовых - 2 500 евро

Оборудование кухни - 15 000 евро

Принято решение приобретать все оборудование у одного поставщика с целью получения скидок. Данным поставщиком является компания «Перфи». Данная компания была выбрана после тщательного маркетингового исследования.

Фирма «Перфи» более 18 лет является поставщиком профессионального пищевого оборудования.

Основное направление деятельности - комплексное оснащение ресторанов, комбинатов питания, кухонь столовых, хлебопекарен и производств.

Высококвалифицированные специалисты, современная структура сбыта и сервиса, прочные позиции и многолетний опыт в бизнесе - все это обеспечило успех фирмы на рынке профессионального оборудования.

Компания предлагает более 30000 наименований технологического оборудования от ведущих американских и европейских производителей.

Выбор и размещение технологического оборудования осуществляется отделом проектирования с учетом современных требований и богатого опыта.

Постоянство клиентов обеспечивается надежностью и высоким качеством поставляемого оборудования, оперативной и качественной работой сотрудников.

*Фойе*

Фойе ресторана решено выполнить из натуральных материалов в соответствии с внутренним дизайном. В фойе нужно поместить удобные мягкие кресла, столики, разложить материалы партнеров, организовать библиотеку. Также необходимо организовать раздевалку для удобства посетителей.

*Дизайн интерьера ресторана*

Общая концепция ресторана – современный минимализм и близость к природе. Лаконичный дизайн интерьера кафе решен с использованием белого и терракотового цветов. Функциональное зонирование кафе позволяет посетителям комфортно выбрать место в соответствии со своими пожеланиями. Мягкий, рассеивающий свет позволяет глазам расслабиться и создает благоприятную атмосферу для отдыха и общения.

*Внешнее оформление ресторана*

Учитывая местоположение ресторана, а это современный бизнес-центр, принято решение поставить указатели около входа в ресторан, на первом этаже около администрации и поставить небольшую вывеску на этаже, на котором располагается ресторан.

*Ценообразование*

Главной целью проектируемого предприятия является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли. Главной стратегией предприятия должна стать комплексная стратегия по предоставлению продукции более высокого качества и по более низким ценам, а также расширение ассортимента изделий. Исходя из этого, стратегией маркетинга избирается стратегия расширения спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы, создания положительного имиджа ресторана.

Исходя из целей и стратегии маркетинга, а также с учетом эластичности спроса, установление цен будет осуществляться методом «издержки + прибыль», с учетом величины ожидаемого спроса и поведения конкурентов. Цены на продукцию будут рассчитываться исходя из уровня спроса и издержек и целевой прибыли.

На данный момент существуют следующие основные цели:

1. Максимально возможная прибыль
2. Обеспечение и благосостояние рабочих
3. Положение на рынке

*План производства и расчет выпуска продукции*

Для расчетов мы используем один вид товара:

*Томатные чатни*

Расчеты производились исходя из средних цен на продукты и товары у предполагаемых поставщиков на момент разработки бизнес-плана.

Цены на основное сырье представлены в таблице

6 спелых помидор

1 ст. лож. гхи

1 маленький острый перец чили, порезанный

0,5 ст. лож. семян горчицы

1 чайн. лож. семян горчицы

1 чайн. лож. свежего тертого имбиря

0,5 лож. соли

4 ст. лож. сахара турбинада

1 ст. лож. Кориандра

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Цена за 1 кг, руб. |
| Помидоры | 150 |
| Гхи | 100 |
| Перец Чили | 150 |
| Семена горчицы | 150 |
| Свежий имбирь | 300 |
| Соль | 20 |
| Турбинад | 200 |
| Кориандр | 150 |

*Планируемый суточный объем выпуска*

Объем продаж в сутки данного вида продукции составит 30 штук. Стоимость одной чатни равна 13 рублей.

*Расчет себестоимости продукции*

Общая сумма затрат на производство продукции может измениться из-за:

* Объема производства продукции и ее структуры
* Уровня переменных затрат на единицу продукции
* Суммы постоянных расходов.

Переменные затраты включают в себя:

* Сдельная зарплата производственных рабочих
* Прямые материальные затраты
* Услуги

Постоянные затраты состоят из:

* Амортизации
* Арендной платы
* Повременной зарплаты рабочих и административно-управленческого персонала.

Исходя из всего вышеперечисленного, произведем расчет себестоимости нашей продукции.

С учетом затрат на оплату труда и арендную плату себестоимость на чатни составит 30 руб. Итого полная себестоимость на 30 томатных чатни, выпускаемой в сутки, составит 900 руб.

Перед нами стоит задача получить максимальную прибыль, но с тем расчётом, чтобы цена товара была приемлемой для наших потребителей, и они не ушли бы от нас к нашим конкурентам. Поэтому, учитывая поставленную задачу, мы будем определять цену методом «средней издержки плюс прибыль», но не будем также забывать об уровне текущих цен.

Спрос на нашу продукцию эластичен, так как наш товар имеет замену.

Придерживаясь общей методики расчёта цены, при её определении будем следовать следующему плану:

1. Постановка задачи ценообразования
2. Определение спроса
3. Прогноз издержек
4. Анализ цен и товаров конкурентов
5. Выбор метода ценообразования
6. Установление окончательной цены.

Учитывая темпы инфляции, цены на нашу продукцию будут меняться, на момент составления бизнес-плана они составили:

## ресторан инвестиционный окупаемость финансовый

## 4.3 Оценка объемов выручки и затрат

Оборудование ресторана - $75 000

Оборудование фито-бара - $4 000

Оборудование склада, кладовых - $2 500

Оборудование кухни - $15 000

Штат ресторана будет включать директора, шеф-повара, 6 поваров, 4 официантов, 2 барменов, 2 кухонных работников, 2 уборщиц, 1 закупщика, 1 бухгалтера. Ключевой сотрудник заведения - шеф-повар. Шеф-повар задает качество, уровень блюд, выводит новинки, отслеживает популярность того или иного блюда, от него полностью зависит настрой кухни, потому что в большинстве случаев именно он подбирает персонал.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | ЗП 1 сотрудника в месяц, тыс руб | Количество | ЗП всех сотрудников в месяц, тыс руб |
| Директор | 50 | 1 | 50 |
| Шеф повар | 40 | 1 | 40 |
| Закупщик | 30 | 1 | 30 |
| Бухгалтер | 50 | 1 | 50 |
| Повар | 29,5 | 4 | 118 |
| Посудомойщик | 12 | 2 | 24 |
| Уборщик | 12 | 2 | 24 |
| Официант | 12 | 4 | 48 |
| Бармен | 20 | 2 | 40 |
| ИТОГО |   |   | 424 |

**Основные инвестиционные затраты:**

|  |  |
| --- | --- |
| Оборудование, в т.ч музыкальное  | $100 000 |
| Мебель  | $20 000 |
| Внутреннее обустройство зала  | $10 000 |
| Создание сайта  | $500 |
| Система вентиляции и кондиционирования  | $1 000  |
| Система водоочистки, водоснабжения и канализации  | $1 000 |
| Система компьютерного учета с программным обеспечением  | $15 000 |
| Посуда, приборы и стекло  | $5 000 |
| Привлечение шеф- повара и разработка меню | $5 000 |
| Подготовка пакетов документов для регистрации  | $1 000 |
| Обучение персонала в соответствии с концепций предприятия  | $5 000 |
| Проведение рекламной кампании  | $6 000 |
| ***Итого*** | $ ***169 500 или 5 085 000 руб*** |

**Основные текущие затраты:**

|  |  |
| --- | --- |
| Аренда  | $5 000 |
| Реклама  | $1 000 |
| Поддержка сайта  | $1 000 |
| Хозяйственные расходы  | $300 |
| Связь  | $200 |
| Себестоимость продукции  | Выручка/4 |
| Налоги 15% от прибыли |  |
| ***Итого*** | ***7500 или 225000 руб в месяц и*** ***2 700 000 руб в год*** |

**Расчет выручки**

Исходя из данных о целевой аудитории ресторана, маркетинговых исследований можно сделать предположение о цене и посещаемости ресторана в будни и выходные.

# 5. Экономическая и финансовая оценка проекта

##

## 5.1 Общая схема оценки инвестиционных проектов

*Оценка экономической эффективности проекта*

Инвестиционные проекты описываются финансовыми потоками (потоками платежей и поступлений). При оценке экономической эффективности проекта строится таблица «Чистые потоки проекта». Она заполняется значениями финансовых потоков на каждый интервал планирования рассматриваемого горизонта. Потоки поступлений отражаются со знаком «+», потоки платежей - со знаком «-». В таблице также отражается приток и отток денежных средств, т.е. суммарные значения соответственно потоков поступлений и потоков платежей. Далее рассчитываются значения чистого потока денежных средств (он равен сумме притока и оттока) и чистого потока денежных средств с нарастающим итогом. Они занимают две последние строки таблицы.

Рассмотрим наиболее часто используемые показатели. Критерии, используемые при анализе инвестиционной деятельности, можно подразделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр. А именно: а) основанные на дисконтированных оценках; б) основанные на учетных (номинальных) оценках. К первой группе относятся:

* чистая текущая стоимость (Net Present Value, NPV)
* индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index, PI)
* внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR)
* модифицированная внутренняя норма доходности (Modified Internal Rate of Return, MIRR)
* дисконтированный срок окупаемости (Discounted Payback Period, DPP).

Ко второй группе относятся:

* срок окупаемости (Payback Period, PP)
* коэффициент эффективности инвестиции (Accounting Rate of Return, ARR).

*Простой срок окупаемости проекта (PP)*

Простой срок окупаемости относится к числу наиболее часто используемых показателей эффективности инвестиций. Простой срок окупаемости проекта – интервал времени, последующий за тем интервалом, в котором значение чистого потока денежных средств с нарастающим итогом меняет свой знак с «-» на «+».

*Чистая текущая стоимость (NPV)*

Чистая текущая стоимость проекта – это совокупная прибыль проекта с учетом дисконтирования, т.е. это разность дисконтированных на один момент времени показателей дохода и капиталовложений.

Она рассчитывается на основе данных таблицы «Чистые потоки проекта» следующим образом:

NPV = ЧПДС1 + ЧПДС2/(1 + r) + ЧПДС3/(1 + r)2 + ... + ЧПДСn/(1 + r)n-1

где n – горизонт планирования

r – ставка дисконтирования

ЧПДСn – значение чистого потока денежных средств на n-ом интервале.

Чистый приведенный доход бывает двух видов:

* С учетом остаточной стоимости проекта
* Без учета остаточной стоимости проекта

Первый вариант применяется в том случае, когда предполагается, что после окончания срока рассмотрения проекта, этот проект можно будет продать. Этот критерий обычно используют по завершению проекта. Второй вариант предполагает, что после окончания срока рассмотрения, проект перестает существовать. Этот критерий обычно используют при оценке инвестиционных проектов.

*Внутренняя норма доходности (IRR)*

Внутренняя норма доходности проекта – это такая ставка сравнения, при которой NPV проекта точно равен нулю. Чем больше внутренняя норма доходности, тем эффективнее проект.

*Дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP)*

Дисконтированный срок окупаемости проекта – это интервал времени, последующий за тем интервалом, в котором значение дисконтированного чистого потока денежных средств с нарастающим итогом меняет свой знак с «-» на «+». Рассчитывается этот показатель аналогично простому сроку окупаемости. Однако в отличие от последнего, он учитывает факт неравноценности денежных потоков, возникающих в различные моменты времени.

*Индекс рентабельности инвестиций (PI)*

Индекс рентабельности инвестиций характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений. Чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого денежной единицы, вложенной в данный проект.

*Оценка риска проекта*

Риск проекта – это степень чувствительности показателей экономической эффективности проекта к негативному изменению исходных данных.

*1. Метод критических точек*

Метод критических точек основан на расчете двух показателей: точки безубыточности и запаса прочности проекта.

Точка безубыточности – минимальный объем выручки, необходимый для покрытия затрат предприятия. Чем меньше значение точки безубыточности, тем лучше.

Запас прочности характеризует процентное отклонение реальной выручки от точки безубыточности (т.е. на сколько процентов может сократиться выручка, чтобы проект оставался безубыточным). Чем больше запас прочности, тем лучше.

*2. Сценарный подход*

В основе этого подхода лежит построение различных сценариев реализации проекта. Обычно помимо наиболее вероятного сценария, рассчитанного в проекте, строятся пессимистичный и оптимистичный. Пессимистичный иллюстрирует самый худший вариант реализации проекта (т.е. с самыми высокими затратами и при этом самой маленькой выручкой). При построении оптимистичного сценария, предполагается, что условия для реализации проекта будет благоприятной, в связи с чем выручка будет выше, а затраты ниже, чем в наиболее вероятном варианте. Для каждого из сценариев рассчитываются основные показатели экономической эффективности. Результаты по всем трем вариантам предоставляются инвестору. Такой подход хорошо применять для проектов с большой степенью неопределенности.

*3. Анализ чувствительности*

Анализ чувствительности позволяет выявить критические показатели проекта.

Анализ чувствительности проводится следующим образом. Выбираются несколько параметров (например, цена продукции, затраты на аренду, заработную плату и др.), которые как предполагается наиболее существенно влияют на значение чистой текущей стоимости проекта. Выбираются несколько значений, на которые могут ухудшиться рассматриваемые параметры (например, 5%, 10% и 15%). Далее строится таблица чувствительности. Заполнение таблицы происходит следующим образом: в ячейку aij заносится значение NPV, которое получается при ухудшении i-ого параметра на j-ое количество процентов. Наиболее чувствительными, т.е. наиболее рискованными, считаются те параметры, по которым NPV быстрее всего становится отрицательным. Такие параметры выделяют в другую таблицу с более детальным процентным дроблением для того, чтобы точнее определить уровень ухудшения этих параметров, при котором проект становится неэффективным.

## 5.2 Оценка экономической эффективности проекта

В качестве горизонта планирования будем рассматривать 6 лет.

Для того чтобы оценить экономическую эффективность проекта, в первую очередь необходимо построить таблицу «Чистые потоки проекта». В ней отражается выручка, текущие затраты и инвестиционные затраты на каждом интервале планирования.

**Чистые потоки проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Год 1 | Год 2 | Год 3 | Год 4 | Год 5 | Год 6 |
| Выручка | 11 473 650 | 13 538 907 | 15 975 910 | 18 851 574 | 22 244 857 | 26 248 932 |
| Себестоимость | 2 868 413 | 3 384 727 | 3 993 978 | 4 712 894 | 5 561 214 | 6 562 233 |
| Приток ДС | 8 605 238 | 10 154 180 | 11 981 933 | 14 138 681 | 16 683 643 | 19 686 699 |
| Текущие затраты | 7 788 000 | 8 566 800 | 9 423 480 | 10 365 828 | 11 402 411 | 12 542 652 |
|  прямые/материальные | 2 700 000 | 2 970 000 | 3 267 000 | 3 593 700 | 3 953 070 | 4 348 377 |
|  з/п | 5 088 000 | 5 596 800 | 6 156 480 | 6 772 128 | 7 449 341 | 8 194 275 |
| Инвестиционные затраты | 5 085 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отток ДС | 12 873 000 | 8 566 800 | 9 423 480 | 10 365 828 | 11 402 411 | 12 542 652 |
| ЧПДС | -4 267 763 | 1 587 380 | 2 558 453 | 3 772 853 | 5 281 232 | 7 144 047 |
| Налог | -640 164 | 238 107 | 383 768 | 565 928 | 792 185 | 1 071 607 |
| ЧПДС после налога | -3 627 598 | 1 349 273 | 2 174 685 | 3 206 925 | 4 489 047 | 6 072 440 |
| ЧПДС нараст ит. | -3 627 598 | -2 278 325 | -103 640 | 3 103 285 | 7 592 332 | 13 664 772 |

*Простой срок окупаемости проекта*

По таблице видно, что значение чистого потока денежных средств с нарастающим итогом становится положительным на 2 году жизни проекта. Следовательно, простой срок окупаемости проекта равен 3.

Расчеты проводились без учета обесценивания денег.

*Чистая текущая стоимость (NPV)*

Рассчитаем NPV для нашего проекта.

Проект рассматривается на горизонте планирования 6 лет.

NPV рассчитывается без учета остаточной стоимости проекта.

Возьмем ставку дисконтирования 18% годовых.

Тогда NPV = 5 084 095 > 0, следовательно, по этому критерию проект можно считать экономически эффективным.

Рассмотрим график чувствительности NPV к ставке сравнения.

Из графика видно, что чистый дисконтированный доход убывает достаточно медленно с увеличением ставки сравнения, следовательно, проект эффективен.

Из графика видно, что зависимость прибыли от выручки является положительной.

*Внутренняя норма доходности (IRR)*

Проект рассматривается на горизонте планирования 6 лет.

Расчет проводился без учета остаточной стоимости проекта.

Внутренняя норма доходности данного проекта составляет приблизительно 62%.

## 5.3 Оценка риска проекта

*Оценка методом критических точек*

Точка безубыточности (BEP) – минимальная выручка, при которой покрываются затраты фирмы, т.е. это то значение выручки, при котором прибыль равно нулю.

**Если П = 0, то Выручка = 8 413 251.**

Запас прочности 26,67%.

Запас финансовой прочности показывает насколько далеко предприятие от точки безубыточности.

*Структура и прибыльность затрат*

По отношению к объему производства или продаж затраты разделяют на постоянные и переменные.

Переменные затраты - затраты, изменение которых связано с изменением объема произведенной продукции.

Постоянные затраты - затраты, не изменяющиеся при изменении объемов производства.

Рассмотрим структуру затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Постоянные затраты |   | % от постоянных затрат | % от общих затрат |
| Зарплата | 424 000 | 65% | 12% |
| Аренда | 150 000 | 23% | 4% |
| Реклама | 30 000 | 5% | 1% |
| Поддержка сайта | 30 000 | 5% | 1% |
| Хозяйственные расходы | 9 000 | 1% | 0% |
| Связь | 6 000 | 1% | 0% |
|   | 649 000 | 100% | 18% |
| Переменные затраты |   | % от переменных затрат | % от общих затрат |
| Себестоимость продукции | 2 868 413 | 100% | 82% |
| Итого затрат | 3 517 413 |   |   |

По Таблице видно, что большая доля затрат приходится на переменные затраты (приблизительно две трети). Это не очень хорошо, т.к. объем переменных затрат прямо пропорционально зависит от объема выручки офиса, а значит с ростом выручки будут расти и переменные затраты.

*Оценка с помощью сценарного подхода*

Рассмотрим три сценария: пессимистичный, оптимистичный и реалистичный.

*Реалистичный вариант*

Согласно данному варианту ежемесячная выручка офиса составляет 11 473 650 р. в первый год работы. Материальные затраты составляют 7 788 000 р. в год, а затраты на выплату сотрудникам заработной платы – 5 088 000 р.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Год 1 | Год 2 | Год 3 | Год 4 | Год 5 | Год 6 |
| Выручка | 11 473 650 | 13 538 907 | 15 975 910 | 18 851 574 | 22 244 857 | 26 248 932 |
| Себестоимость | 2 868 413 | 3 384 727 | 3 993 978 | 4 712 894 | 5 561 214 | 6 562 233 |
| Приток ДС | 8 605 238 | 10 154 180 | 11 981 933 | 14 138 681 | 16 683 643 | 19 686 699 |
| Текущие затраты | 7 788 000 | 8 566 800 | 9 423 480 | 10 365 828 | 11 402 411 | 12 542 652 |
|  прямые/материальные | 2 700 000 | 2 970 000 | 3 267 000 | 3 593 700 | 3 953 070 | 4 348 377 |
|  з/п | 5 088 000 | 5 596 800 | 6 156 480 | 6 772 128 | 7 449 341 | 8 194 275 |
| Инвестиционные затраты | 5 085 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отток ДС | 12 873 000 | 8 566 800 | 9 423 480 | 10 365 828 | 11 402 411 | 12 542 652 |
| ЧПДС | -4 267 763 | 1 587 380 | 2 558 453 | 3 772 853 | 5 281 232 | 7 144 047 |
| Налог | -640 164 | 238 107 | 383 768 | 565 928 | 792 185 | 1 071 607 |
| ЧПДС после налога | -3 627 598 | 1 349 273 | 2 174 685 | 3 206 925 | 4 489 047 | 6 072 440 |
| ЧПДС нараст ит. | -3 627 598 | -2 278 325 | -103 640 | 3 103 285 | 7 592 332 | 13 664 772 |

*Пессимистичный вариант*

Предположим, что ежемесячная выручка офиса уменьшится на 7% от предполагаемого реалистичным вариантом значения, а материальные затраты и затраты зарплату увеличатся на 7%.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Год 1 | Год 2 | Год 3 | Год 4 | Год 5 | Год 6 |
| Выручка | 10 670 495 | 12 591 184 | 14 857 597 | 17 531 964 | 20 687 717 | 24 411 507 |
| Себестоимость | 2 667 624 | 3 147 796 | 3 714 399 | 4 382 991 | 5 171 929 | 6 102 877 |
| Приток ДС | 8 002 871 | 9 443 388 | 11 143 197 | 13 148 973 | 15 515 788 | 18 308 630 |
| Текущие затраты | 8 333 160 | 9 166 476 | 10 083 124 | 11 091 436 | 12 200 580 | 13 420 638 |
|  прямые/материальные | 2 889 000 | 3 177 900 | 3 495 690 | 3 845 259 | 4 229 785 | 4 652 763 |
|  з/п | 5 444 160 | 5 988 576 | 6 587 434 | 7 246 177 | 7 970 795 | 8 767 874 |
| Инвестиционные затраты | 5 085 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отток ДС | 13 418 160 | 9 166 476 | 10 083 124 | 11 091 436 | 12 200 580 | 13 420 638 |
| ЧПДС | -5 415 289 | 276 912 | 1 060 074 | 2 057 537 | 3 315 209 | 4 887 992 |
| Налог | -812 293 | 41 537 | 159 011 | 308 631 | 497 281 | 733 199 |
| ЧПДС после налога | -4 602 996 | 235 375 | 901 063 | 1 748 906 | 2 817 927 | 4 154 794 |
| ЧПДС нараст ит. | -4 602 996 | -4 367 621 | -3 466 558 | -1 717 652 | 1 100 276 | 5 255 069 |

*Оптимистичный вариант*

Предположим, что ежемесячная выручка офиса увеличится на 7% от предполагаемого реалистичным вариантом значения, а материальные затраты и затраты зарплату уменьшатся на 7%.

Для каждого из сценариев рассчитаем критерии экономической эффективности и сравним полученные значения.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Год 1 | Год 2 | Год 3 | Год 4 | Год 5 | Год 6 |
| Выручка | 12 276 806 | 14 486 630 | 17 094 224 | 20 171 184 | 23 801 997 | 28 086 357 |
| Себестоимость | 3 069 201 | 3 621 658 | 4 273 556 | 5 042 796 | 5 950 499 | 7 021 589 |
| Приток ДС | 9 207 604 | 10 864 973 | 12 820 668 | 15 128 388 | 17 851 498 | 21 064 768 |
| Текущие затраты | 7 242 840 | 7 967 124 | 8 763 836 | 9 640 220 | 10 604 242 | 11 664 666 |
|  прямые/материальные | 2 511 000 | 2 762 100 | 3 038 310 | 3 342 141 | 3 676 355 | 4 043 991 |
|  з/п | 4 731 840 | 5 205 024 | 5 725 526 | 6 298 079 | 6 927 887 | 7 620 676 |
| Инвестиционные затраты | 5 085 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отток ДС | 12 327 840 | 7 967 124 | 8 763 836 | 9 640 220 | 10 604 242 | 11 664 666 |
| ЧПДС | -3 120 236 | 2 897 849 | 4 056 832 | 5 488 168 | 7 247 256 | 9 400 102 |
| Налог | -468 035 | 434 677 | 608 525 | 823 225 | 1 087 088 | 1 410 015 |
| ЧПДС после налога | -2 652 200 | 2 463 172 | 3 448 307 | 4 664 943 | 6 160 168 | 7 990 086 |
| ЧПДС нараст ит. | -2 652 200 | -189 029 | 3 259 278 | 7 924 221 | 14 084 388 | 22 074 475 |

*Показатели эффективности для различных сценариев реализации проекта*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сценарий | Простой срок окупаемости | NPV | IRR, % |
| Реалистичный | 3 | 5 084 095 | 62% |
| Пессимистичный | 3 | 489 488 | 22% |
| Оптимистичный | 3 | 9 678 702 | 121% |

Проанализировав результаты расчета показателей экономической эффективности для трех сценариев реализации проекта можно сделать вывод, что все три варианта являются жизнеспособными, т.к. все показатели оказались в рамках нормы (NPV положительная, IRR превышает предполагаемую при расчете NPV ставку сравнения, По показателям лучший вариант – оптимистичный, однако в реальной жизни он мало вероятен. Гораздо ближе к реальности пессимистичный вариант.

# Заключение

Таким образом, в дипломной работе была проведена оценка экономической эффективности и привлекательности проекта открытия вегетарианского ресторана. При помощи рассчитанных показателей финансовой состоятельности, экономической эффективности, можно сделать вывод о том, стоит ли инвестору вкладывать деньги в проект.

По результатам представленных расчетов и вычисленных показателей экономической эффективности, было выяснено, что:

Срок окупаемости проекта 2 года. Чистый приведенный доход без учета остаточной стоимости проекта составляет около 5 млн. руб. при горизонте планирования 6 лет и ставке дисконтировании 18%. Этот показатель больше нуля, следовательно, проект экономически эффективен.

В результате оценки эффективности данного инвестиционного проекта было принято решение об его эффективности, о чем свидетельствуют рассчитанные показатели экономической эффективности и чувствительности проекта. Проект может быть рекомендован к исполнению.

# Список литературы

* + - 1. Р. Брейли, С. Майерс. Принципы корпоративных финансов. М, Олимп-Бизнес, 2007 г.
			2. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М, Финансы и статистика, 1998 г
			3. Идрисов А.Б, Картышев С.В. Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. М, Информационно-издательский дом «Филин», 1997
			4. Норкотт Д. Принятие инвестиционных решений, М. Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997
			5. www.cfin.ru – Корпоративный менеджмент
			6. www.finanalis.ru – Материалы по финансовому, инвестиционному анализу, бюджетированию и др.
			7. http://www.vita.org.ru/veg/veg-history.htm - Центр защиты прав животных «Вита» - российская некоммерческая благотворительная организация
			8. http://www.jagannath.ru/
			9. http://www.omyoga.ru/
			10. http://www.ganga-cafe.ru/
			11. http://www.perfi.com/
			12. http://www.rbc.ru/

# Приложение

# *Меню для людей вата-конституции (зимний вариант)*

|  |  |
| --- | --- |
| Завтрак | Обед |
| Упма или Каша из манной крупы (3)молоко для каши (по желанию) (Мо)Чай для завтрака (при желании подсластите) (Д) | Чапати или Пури со специями«Простой рис»(3)Рагу из моркови (О)Кичари из лущеного маша (вата) или Суп из тур дала №2 (М)Кхир из миндаля, или Рисовый кхир, или Сладкое ласси (Д)свежий лимон (для добавления в рагу) (Д)Чатни из кунжута (Д)Вата чай (Д) |
| Перекус | Ужин |
| сухое хрустящее печенье с имбирем или кунжутом (3)сладкие фрукты по сезону (О)горячее молоко со специями (особенно подходит перед сном) (М)травяной чай или кофе в зернах с молоком (Д) | Чапати или лепешка из цельной пшеничной муки (3)печеный батат (сладкий картофель) с гхи (О)одно яйцо или жареные молотые семечки (как добавка в батат) (М)свежий лимон (Д)Квадраты из манной крупы (Д)Чай (Д) |

*Меню для людей вата-конституции (летний вариант)*

|  |  |
| --- | --- |
| Завтрак | Обед |
| горячая сдоба из овсянки или блинчики с гхи(З)фрукты по сезону (следует съесть не раньше чем через час после или до любой пищи) (О)Чай для завтрака (при желании подсластите)(Д) | Чапати(З)Рис с шафраном (с рагу) (3)Овощное рагу (О) или Кичари из лущеного маша (вата) с гхи и кинзой (М)Сладкое ласси или чай (Д)свежий лайм или лимон (для добавления в рагу) (Д)Чатни из арахиса (Д)Ласси или Чай для обеда (выпейте чай через час после ласси) |
| Перекус | Ужин |
| овсяное печенье (3)фрукты по сезону (О)очищенный от кожицы миндаль (М)горячее молоко со специями перед сном (Мо)травяной чай, например с ромашкой или кумином (Д) | Рагу из окры или шпината (О)Кичари из тапиоки (М) (кичари из тапиоки нельзя употреблять с пищей из злаков)свежий лайм или лимон (для добавления в рагу) (О)Кхир из бататаЧай для ужина (О) |

*Меню для людей питта-конституции (зимний вариант)*

|  |  |
| --- | --- |
| Завтрак | Обед |
| Каша из манн. или овсян. крупы (3)молоко или гхи с кашей (по желанию) (Мо)Чай для завтрака или просто Чай с кленовым сиропом (Д) | Чапати (3), или Простой рис, или Рис с шафраном (с бхаджи) (3)Бхаджи из тыквы (О)Кичари из лущеного маша (питта) или Бхаджи из фасолиХалва из моркови и/или Пачак ласси (Д)лаймовый сок (для добавления в бхаджи) (Д)Чатни из кинзы (Д)Чай для обеда (выпейте через час после ласси) (Д) |
| Перекус | Ужин |
| Овсяное печенье (3)сладкое яблоко или персик (О)горячее молоко с миндалем или молоко со специями с гхи и куркумой (лучше всего за полчаса до сна)(Мо) | Чапати или Пури (3)Рагу из картофеля № 1 (О)Суп из чечевицы или омлет из яичного белка (М)лаймовый сок (для добавления в рагу) (Д)Агни чай (Д) |

*Меню для людей питта-конституции (летний вариант)*

|  |  |
| --- | --- |
| Завтрак | Обед |
| горячая сдоба из муки с овсяными отрубями с гхи или овсяная или пшеничная каша(З)фрукты по сезону (О) (следует съесть не раньше чем через час после или до любой пищи)молоко для каши (по желанию) (Мо)Чай с мятой или Агни чай (Д) | Чапати(З)«Простой рис»(3)Рагу из горькой дыни или зеленой фасолималенькая порция салата с растительным маслом (О)Пачакласси(Д)лаймовый сок (для добавления в рагу) (Д)Чатни с мятой (Д)Чай для обеда (выпейте через час после ласси) (Д) |
| Перекус | Ужин |
| кокосовое печенье (3) фрукты по сезону (О)домашнее мороженое или охлажденное молоко с розовой водой (Д)Чай с мятой (по рецепту) или обыкновенный чай с мятой | Чапати (3)Жареный рис (3)Овощной суп (О)жареные молотые семечки (для добавления в суп)(М)лаймовый сок (для добавления в суп) (Д)Чай для ужина (Д) |

*Меню для людей капха-конституции (зимний вариант)*

|  |  |
| --- | --- |
| Завтрак | Обед |
| каша из ржаной крупы или овсяная каша со специями (3) илифрукты по сезону (О)Чай для завтрака с ч. л. меда (по желанию) (Д) | кукурузная лепешка или хлеб из кукурузной муки (3)Рагу из капусты (только с кичари) (О)Кичари из лущеного маша (капха) или Тофу с овощами (М)Лаймовый сок (для добавления в рагу) (Д)чатни из неспелого манго (Д)Капха чай (Д) |
| Перекус | Ужин |
| попкорн (без соли и масла) или несоленые кукурузные чипсы с салсой(З)яблоки или персики или другие подходящие фрукты (О)стакан любого травяного чая (соответственно конституции) | бездрожжевой ржаной хлеб или ржаные крекеры (3)Поха с картофелем (3) (О)Суп из кукурузы (М)свежий лайм (для добавления в суп) (Д)Чатни из кинзы (Д)Чай с масалой (по рецепту) (Д) |

*Меню для людей капха- конституции (летний вариант)*

|  |  |
| --- | --- |
| Завтрак | Обед |
| каша из пшена или овсян.крупы (3)стакан обезжиренного козьего молока или при желании соевое молоко (Мо)Капха чай с ч. л. меда (по желанию) (Д) | бездрожжевой ржаной хлеб или блюдо из пшена или ячменной крупы со специями (3)Рагу из зеленой фасоли (О) (М)свежий лайм или лимон (для добавления в рагу) (Д)Чатни из моркови (Д)Чай для обеда |
| Перекус | Ужин |
| 1 —2 рисовые лепешки (3)фрукты или фруктовый сок по сезону (О)сушеные, жареные несоленые семечки подсолнечника (М)чашка травяного чая, например имбирного с корицей или мятой (Д) | салат из зеленых овощей с лаймовым (лимонным) соком (О)Кичари из тапиоки (М) (кичари из тапиоки нельзя употреблять с пищей из злаков) (3)свежий лайм или лимон (Д)Чатни с куркумой (Д)Агни чай |