

демоверсия

Бизнес-план и концептуальная разработка

Хумус-бар

100 посадочных мест,
производство полного цикла

Институт ресторанных технологий
www.reste.ru

Резюме проекта

показатель	описание
1. Инвестиционные параметры	
Период планирования	5 лет
Финансирование	7,5 млн. руб. собственных средств
Ставка дисконтирования	15%
NPV (разница между всеми денежными притоками и оттоками)	17 895 966
IRR (внутренняя норма доходности)	91,05%
PI (Индекс прибыльности инвестиций)	3,74
PP (Срок окупаемости инвестиций)	1 год 5 месяцев
2. Общие параметры	
Формат предприятия	<p>Вегетарианское демократичное ближневосточное кафе-закусочная с моно-продуктом – хумусом и блюдами на его основе.</p> <p>Заготовочное пр-во (производство полного цикла) предполагает работу на сырье. Наличие участка для выпечки позволяет выпекать лепешки и питы.</p>
Форма хозяйствования	ИП
Налогообложение	УСН, 15%
Основание для проекта	Необходимость обеспечения городского рынка общественного питания специализированными предприятиями данного типа, т.е. позволяющими быстро и недорого перекусить в течение дня
Цель проекта	Создание хумус-бара в районе деловой активности, где сегодня наблюдается острая нехватка демократичных предприятий питания
3. Физические параметры	
Права принадлежности помещения	Долгосрочная аренда

Месторасположение	Хумус-бар должен располагаться в районе дислокации целевой аудитории. Желательно наличие объективных потокообразующих учреждений, обеспечивающих необходимые пешеходные и транспортные потоки, возможно – больших предприятий и магазинов, работающих круглосуточно, транспортных узлов
Режим работы	С 10 до 23
Площадь / Кол-во посадочных мест	380 / 100
Планируемая загруженность, в день	430
Ассортимент	<ul style="list-style-type: none"> • В меню салаты из сырых овощей, холодные закуски на основе хумуса и горячие – на основе фалафеля. Хумус-бар предлагает собственные лепешки и питы из цельнозерновой муки грубого помола. Их можно заказать в т.ч. с пряными овощными пастами. • Предусмотрена линейка своих лимонадов-щербетов с натуральными ингредиентами, чай, кофе. • На кранах 2 сорта крафтового пива.
Оформление и атмосфера заведения	<ul style="list-style-type: none"> • В интерьере преобладают очень светлые зеленовато-салатные (цвет молодой зелени, разбавленный на 80%) оттенки. • О принадлежности заведения ближневосточному кулинарному направлению говорят лишь едва проступающие характерные узоры на стенах, выполненные тем же цветом, но чуть более темным оттенком. • Для контраста используются темно-серые элементы. В качестве светового акцента – яркие зелено-салатные кресла. • Главный акцентируемый элемент – барная стойка со столешницей бежевого оттенка. Над стойкой – грифельная доска с меню. • Столы светлые, в тон стенам, на них тканые салфетки. • Одна из торцевых стен украшена тематическим граффити. • На окнах – пряновкусовые травы в серых (под цвет грифельной доски) контейнерах из дорогого пластика и очень легкие, распахнутые наполовину, полупрозрачные бежевые льняные шторы.
Система обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> • Заказ принимается за стойкой, сразу осуществляется расчет. • Далее передается на кухню. • Гость получает номер и занимает место. • В течение 5 минут за стойкой выполняется сервис напитков. • Заказ и напитки приносят за столик.
4. Производство	

Тип производства	Предприятие работает на сырье (заготовочное производство или производство полного цикла). На холодном участке режут овощи, собирают салаты и т.п. В цеху для выпечки замешивают тесто, выпекают лепешки и питы. На горячем участке делают сиропы для щербетов, готовят хумус, овощные пасты, фалафель, шакшуку и т.п. В т.ч. собирают блюда перед отдачей. На стойке варят кофе, заваривают чай, разливают пиво и холодные напитки.
Обеспечение предприятия сырьем	Осуществляется на основе заключенных договоров с производителями и дистрибьюторами продуктов, а также других необходимых товаров. Чтобы избежать форс-мажора, поставщики и производители выбираются с учетом правила «двойного перекрытия».
Обеспечение предприятия водой	Осуществляется на основе заключенного договора с водо-коммунальным хозяйством города по законодательно установленным тарифам и условиям платежей за предоставленные услуги
Обеспечение предприятия электроэнергией	Осуществляется на основе заключенного договора с координаторами электросетей города по законодательно установленным тарифам и условиям платежей за предоставленные услуги
5. Кадры	
Кол-во штатных единиц	<ul style="list-style-type: none"> • Управленческого персонала – 1 • Производственного персонала – 6 • Обслуживающего персонала – 8 Всего: 15
Фонд оплаты труда	540000
6. Маркетинг	
Позиционирование	Отличительными чертами хумус-бара будут: <ul style="list-style-type: none"> • вегетарианская ближневосточная кухня • низкие цены • небольшой, но разноплановый ассортимент титульной продукции (с питой или лепешкой из цельнозерновой муки грубого помола) • возможность взять еду и напитки с собой
Стратегические цели	Стратегические цели выражаются достижением: <ul style="list-style-type: none"> • выручки – 48 020 544 • запаса прочности – 43%
7. Итоговые значения проекта	
1-й год	Выручка - 28 111 200 Безубыточный объем выручки - 20 561 374 Запас прочности - 27%
2-й год	Выручка - 43 754 256 Безубыточный объем выручки - 25 989 953 Запас прочности - 41%

3-й год	Выручка - 48 020 544 Безубыточный объем выручки - 27 227 430 Запас прочности - 43%
4-й год	Выручка - 47 236 738 Безубыточный объем выручки - 28 533 172 Запас прочности - 40%
5-й год	Выручка - 51 433 574 Безубыточный объем выручки - 29 779 990 Запас прочности - 42%
8. Сроки	
Сроки запуска бизнеса	3 месяца
<ul style="list-style-type: none"> • Любые вопросы по приобретенному бизнес-плану хумус-бара можно задать во время индивидуального очного тренинга в Институте ресторанных технологий, СПб (www.reste.ru). Стоимость консультации, кол-во часов, план занятий – по запросу на эл. адрес: info@reste.ru • При недостаточном опыте работы в ресторанном бизнесе пройдите обучение у нас на тренинге «Как открыть кафе или ресторан». Программа и условия проведения – на сайте. • Сделав запрос на эл. адрес, Вы можете приобрести нормативные документы на все блюда и напитки к настоящему бизнес-плану. В документах помимо прочего приведены расчеты потерь при холодной и тепловой обработке продуктов, а также органолептические, микробиологические, физико-химические показатели на готовые блюда (в соответствии с ГОСТ 31987-2012 и Техническим регламентом Таможенного союза ТР ТС). • Мы оказываем консультационное сопровождение и на стадии start-up, в т.ч. предоставляем помощь в формализации бизнес-процессов и разработке служебных положений. Затраты на эти услуги Института ресторанных технологий уже включены в структуру инвестиций хумус-бара. 	

Хумус-бар, заготовочное пр-во, 100 мест

План

1. Резюме проекта

2. Концепция

- 10 правил успешной реализации хумус-бара
- Целевая аудитория
- Бизнес-разведка
- Бизнес-замысел
- Конкурентное позиционирование

3. Помещение

- Критерии выбора размещения
- Возможные материалы внутренней отделки
- Площади зон и цехов
- Оборачиваемость посадочных мест и загрузка
- Расчет затрат на помещение

4. Разработка меню и его экономическое обоснование

- Ассортиментный перечень на основе бизнес-разведки
- Меню предприятия: выход, себестоимость, продажная цена, наценка в руб.
- Расчет маржи и наценки на блюда в %
- Описание рецептов и подачи
- Расчет белков, жиров, углеводов, калорийности
- Пример нормативных документов на каждое блюдо (в соответствии с новым ГОСТ 31987-2012 и Техническим регламентом Таможенного союза ТР ТС 021/2011)

5. Производство

- Структура производства
- Обоснование структуры производства
- Оборудование овощного и холодного участка
- Оборудование участка выпечки
- Оборудование горячего участка и раздаточной
- Оборудование моечной кухонной посуды
- Оборудование моечной столовой посуды и сервизной
- Складское и вспомогательное оборудование
- Оборудование барной стойки
- Стоимость оборудования, по цехам
- Подбор кухонной посуды и инвентаря

6. Персонал

- Кадровая структура предприятия
- Сотрудники предприятия и их зоны ответственности
- Чек-лист заведующего производством
- Чек-лист работника производства
- Чек-лист работника зала
- Чек-лист мойщицы-уборщицы

7. Сервис

- Расчет мебели зала
- Расчет столовой посуды, стекла и приборов
- Используемые расходные материалы для подачи

8. Продвижение

- Стимулирование спонтанных посещений
- Стимулирование спланированных посещений
- Программы лояльности
- Календарь возможных информационных поводов
- Алгоритм выведения сайта в топ Яндекса и Гугла

9. Доходы от реализации товарных групп

- Сценарии продаж и выведение понятия «товарная группа» (тг)

<ul style="list-style-type: none"> • Определение потребительских предпочтений • Цена, себестоимость, маржа, стартовый объем продаж • Минимальный объем продаж, на 5 лет • Оборот предприятия • Выручка от реализации <p>10. Затраты на производство тг</p> <ul style="list-style-type: none"> • Прямые затраты на единицу • Прямые затраты на сырье и материалы • Косвенные затраты на единицу • Косвенные затраты на сырье и материалы • Общие затраты на сырье и материалы <p>11. Расчет активов и их амортизация</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приобретение и расчет активов • Стоимость активов с учетом амортизации • Размер амортизационных отчислений, всего • Стоимость активов для расчета налога на имущество • Амортизация помещения и расчет амортизационных отчислений • Амортизация нематериальных активов и расчет амортизационных отчислений • Амортизация оборудования и расчет амортизационных отчислений • Амортизация прочего имущества и расчет амортизационных отчислений <p>12. Расчет иных затрат и издержек</p> <ul style="list-style-type: none"> • Инвестиции и расчет инвестиционных затрат • Аренда и расчет аренды на 5 лет • Расчет управленческих расходов • Расчет затрат на ФОТ • Расчет иных затрат <p>13. Расчет себестоимости пр-ва (по годам)</p> <p>14. Источники финансирования</p> <p>15. Ставки и расчет налогообложения</p> <p>16. Итоговые показатели планирования, реалистичный прогноз</p> <p>17. Анализ финансовых результатов и доли товарных групп в выручке</p> <p>18. Прибыли и убытки</p> <ul style="list-style-type: none"> • Прибыли и убытки, 1 год • Прибыли и убытки, 2 год • Прибыли и убытки, 3 год • Прибыли и убытки, 4 год • Прибыли и убытки, 5 год • Прибыли и убытки, сводная по годам <p>19. Планы движения денежных средств</p> <ul style="list-style-type: none"> • План движения денежных средств, 1 год • План движения денежных средств, 2 год • План движения денежных средств, 3 год • План движения денежных средств, 4 год • План движения денежных средств, 5 год • План движения денежных средств, сводная по годам <p>20. Управленческий баланс</p> <p>21. Инвестиционные показатели</p> <p>22. Итоговые значения проекта: выручка, безубыточный объем выручки, зона безубыточности, на 5 лет</p> <p>23. Риски и действия, направленные на их минимизацию</p> <p>24. Сетевой график работ по открытию предприятия</p>	
--	--

Концепция

10 правил успешной реализации хумус-бара

Целевая аудитория хумус-бара

Целевой сегмент 1 (с 10 до 12)	
Кто (Who)	
Когда (When)	
Почему (Why)	
Факторы, влияющие на интерес, в порядке убывания значимости для принятия решения о посещении предприятия	
Фактор возвратности	
Целевой сегмент 2 (с 13 до 16)	
Кто (Who)	
Когда (When)	
Почему (Why)	

Факторы, влияющие на интерес, в порядке убывания значимости принятия решения о посещении предприятия	
Фактор возвратности	
Целевой сегмент 3 (с 16 до 20)	
Кто (Who)	
Когда (When)	
Почему (Why)	
Факторы, влияющие на интерес, в порядке убывания значимости принятия решения о посещении предприятия	
Фактор возвратности	
Целевой сегмент 4 (с 20 до 24)	
Кто (Who)	
Когда (When)	
Почему (Why)	
Факторы, влияющие на интерес, в порядке убывания значимости принятия решения о посещении предприятия	
Фактор возвратности	

Бизнес-разведка хумус-бара

Таблица для самостоятельного заполнения

Бизнес-разведку (анализ потенциальных конкурентов) необходимо провести сообразно ситуации в вашем городе. Важно предусмотреть исследования конкурентов как по формату, так и по физическому соседству. Знание таких вопросов полезно потому, что помогает избежать промахов конкурентов, а также использовать в работе их удачный опыт, проанализировав, добавив свои идеи и воплотив значительно обогащенным.

Примечание 1: Концепция - уникальное торговое предложение, оригинальность интерьерного / экстерьерного оформления, другие «фишки»

Примечание 2: Ассортиментные позиции – позиции (отдельно холодные вегетарианские закуски, отдельно – горячие, салаты и т.п.), кажущиеся типичными для заведения

Примечание 3: Дополнительные предложения – предложения, практикующиеся заведением, рассчитанные на увеличение лояльности потребителей

Примечание 4: Средний чек – сумма, которую заплатит гость, который закажет горячую закуску и б/а напиток (определяется эмпирически и сравнивается с суммой, заявленной заведением)

Примечание 5: Загруженность – процент занятых мест (наблюдение должно проводиться трижды – утром, днем, вечером)

Примечание 6: Оценка уровня конкуренции – показатель, насколько целевая аудитория заведения пересекается с целевой аудиторией вашей закуской (принимается в расчет демографический портрет, социальный статус, специфика потребительских предпочтений и т.д., измеряется по 5-балльной шкале)

название, концепция	ассортим. позиции		дополнительные предложения	средний чек	загруженность %			оценка уровня конкуренции
	Холодные закуски	Горячие закуски			у	д	в	

Что должно интересовать вас особенно:

1. Какие из фирм - конкурентов работают в вашем ценовом сегменте?
2. Кто из них предлагает аналогичный или очень похожий ассортимент товаров / услуг?
3. В чем отличительные особенности их предложения?
4. Каков уровень цен?
5. Каким образом конкуренты находят и закрепляют за собой своих клиентов?
6. Кто из конкурентов расположен по соседству?
7. Как развивается их бизнес? В чем причины происходящих изменений: наращивания или снижения объемов, расширения или сужения ассортимента, увеличения или сокращения персонала?

Сильными (слабыми) сторонами конкурента могут быть названы:

- Удобное (неудобное) местоположение
- Высокая (низкая) организация технологического процесса, оснащенность современным кухонным оборудованием (или его недостаток)
- Хорошо (недостаточно) известный бренд
- Стабильно высокий (неустойчивый) поток клиентов
- Демократичные (завышенные) цены
- Широта (узость) ассортимента блюд
- Безупречное (низкое) качество и гигиена и другие характеристики
- Удобное (неудобное) для клиентов время работы

В качестве выводов из конкурентного анализа могут быть приведены составляющие плана маркетинга, направленные на использование позитивного опыта конкурентов и реализацию собственной оригинальной стратегии продвижения, не повторяющую

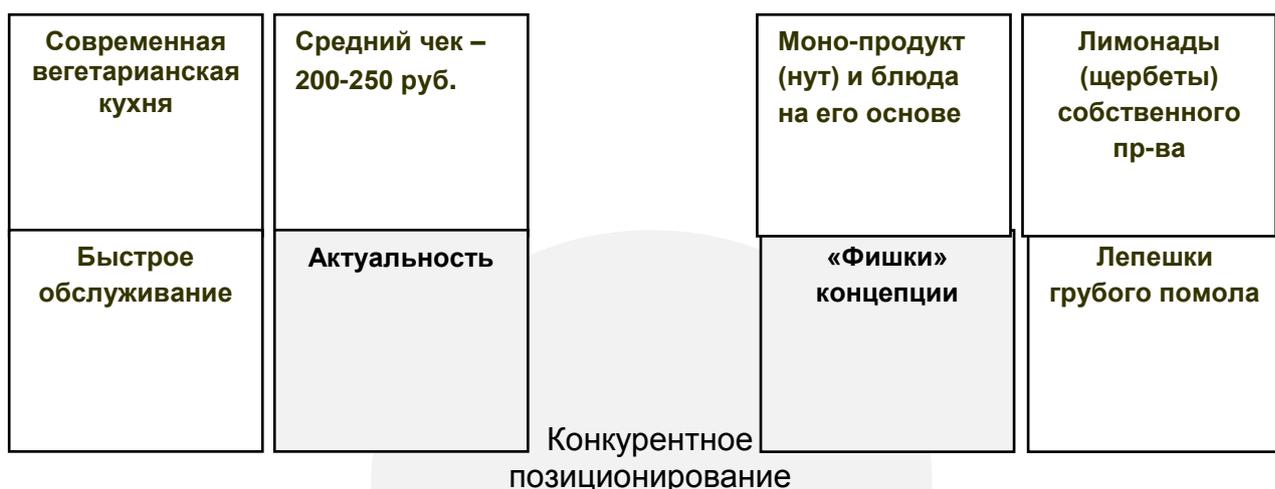
ошибки и просчеты, обнаруженные у ваших коллег.

Бизнес-замысел

Формат	Фирменный стиль	Особенности ассортимента	Особенности сервиса	Особенности маркетинга

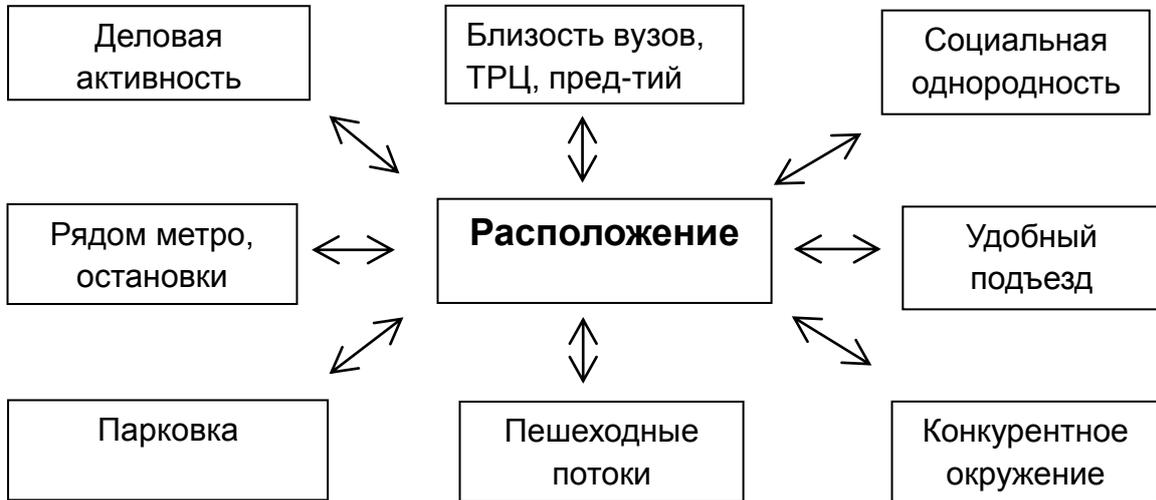
Конкурентное позиционирование хумус-бара

Конкурентное позиционирование – выведение преимуществ, которые будут выделять предприятие питания на общем фоне. Другими словами, речь идет об отличительных признаках вашего заведения, которые желательно закрепить в сознании целевых клиентов как козыри. Именно эти признаки должны освещаться в PR- и рекламной кампании и, само собой, обеспечиваться на деле.



Помещение

Критерии выбора размещения хумус-бара



Возможные материалы отделки внутренних помещений

1. Внутренние стены

Наименование помещения	Метод отделки конструкций	
	Стены	
	На высоту 1,5 м от пола	Выше 1,5 м от пола
Вестибюль		
Зал		
Цеха, моечные и раздаточная		
Коридоры		
Загрузочная, охлаждаемые камеры хранения и кладовые		
Гардероб, душевые, санузлы, умывальные		
Административные помещения		

2. Пол, потолок и колонны

Наименование помещения	Метод отделки конструкций		
	пол	потолок	колонны
Вестибюль			
Зал			
Цеха, моечные и раздаточная			
Коридоры			
Загрузочная, охлаждаемые камеры хранения и кладовые			
Гардероб, душевые, санузлы, умывальные			
Административные помещения			

Площади зон и цехов

Помещения	Площадь в м ²
	10
	170
	6
	186
	10
	10
	5
	120
	15
	14
	10
	10
	380

Оборачиваемость посадочных мест и загрузка зала

Часы работы	Всего мест: 100*	
	Оборачиваемость места за 1 час**	Загрузка зала, мест
10-11		
11-12		
12-13		
13-14		
14-15		
15-16		
16-17		
17-18		
18-19		
19-20		
20-21		
21-22		
22-23		
Всего:		430

*Без учета ковидных ограничений

**Статистически, 1 гость проводит в хумус-баре 30 минут в режиме «поесть», 1 час в режиме «поесть и посидеть днем» и больше часа в режиме «поесть и посидеть вечером»

Затраты на помещение

Структура затрат	Расшифровка	Сумма
		570000
		160000
		260400 + 241800 = 502200
		570000

Разработка меню и его экономическое обоснование

Ассортиментный перечень на основе бизнес-разведки

Наименование групп блюд	Ассортиментный перечень конкурентов			Предполагаемый ассортимент проектируемого предприятия
	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3	
	3	-	2	2
	1	2	2	2
	2	1	2	1
	1	1	3	2
	3	3	3	3
	-	-	-	2
	-	-	3	3

Меню (ассортимент) хумус-бара

себестоимость сырья – средняя по регионам

Наименование блюда	Выход г	Себестоимость, руб.	Цена, руб.	Наценка руб.
Зеленый овощной салат	150	16.10	65.00	48,9
Красный овощной салат	150	17.54	65.00	47,46
Хумус с тахини	200	29.53	110.00	80,47
Хумус с козьим йогуртом	200	24.15	110.00	85,85
Паста из пяти овощей	210	29.24	110.00	80,76
Тонкая лепешка из цельнозерновой муки грубого помола	110	11.05	55.00	43,95
Пита из цельнозерновой муки грубого помола	110	11.05	60.00	48,95
Фалафель с зирой	200/50/50	34.61	135.00	100,39
Фалафель с сумахом	200/50/50	35.91	135.00	99,09
Табуле	275	33.47	120.00	86,53
Шакшука	155	28.47	110.00	81,53
Щербет кофейный	300	15.10	60.00	44,9
Щербет кардамоновый	300	15.40	60.00	44,6
Щербет имбирный	300	15.10	60.00	44,9
Темное нефильтованное крафтовое пиво	500	90.00	140.00	50
Светлое нефильтованное крафтовое пиво	500	90.00	140.00	50
ВонАqua газ.	500	35.00	60.00	25
ВонАqua негаз.	500	35.00	60.00	25
Чай черный	300/10	4.80	40.00	35,2
Чай зеленый	300/20	4.80	40.00	35,2

Кофе эспрессо	40	4.90	45.00	40,1
Кофе двойной эспрессо	40	9.80	65.00	55,2
Кофе капучино	80	7.30	55.00	47,7
Кофе американо	80	4.90	45.00	40,1
Кофе латте	120	9.70	65.00	55,3

Расчет наценки и маржи на блюда в %

Наценка = (Цена продажи - Себестоимость) / Себестоимость * 100

Маржа = (Цена продажи - Себестоимость) / Цена продажи * 100

(т.е. наценка относится к себестоимости, маржа - к цене).

В цифровом выражении сумма наценки и маржи равны, а в процентном - наценка всегда больше чем маржа.

Наименование блюда	Себестоимость, руб.	Цена, руб.	Наценка, %	Маржа, %
Зеленый овощной салат				
Красный овощной салат				
Хумус с тахини				
Хумус с козьим йогуртом				
Паста из пяти овощей				
Тонкая лепешка из цельнозерновой муки грубого помола				
Пита из цельнозерновой муки грубого помола				
Фалафель с зирой				
Фалафель с сумахом				
Табуле				
Шакшука				
Зеленый овощной салат				
Красный овощной салат				
Тахини п/ф				
Щербет кофейный				
Щербет кардамоновый				
Щербет имбирный				
Темное нефilterованное крафтовое пиво				
Светлое нефilterованное крафтовое пиво				
ВonАqua газ.				
ВonАqua негаз.				
Чай черный				

Чай зеленый				
Кофе эспрессо				
Кофе двойной эспрессо				
Кофе капучино				
Кофе американо				
Кофе латте				
Среднее				

Общая средняя наценка по ассортименту – 378%

Общая средняя маржа по ассортименту – 72,7%

Описание рецептур и подачи

Расчет белков, жиров, углеводов, калорийности

Наименование блюда (изделия)	Пищевая ценность на 1 блюдо (изделие)				Пищевая ценность на 100 грамм блюда (изделия)			
	Белки, г/порц. (% от сут. нормы)	Жиры, г/порц. (% от сут. нормы)	Углеводы, г/порц. (% от сут. нормы)	Калорийность, ккал (кДж)(% от сут. нормы)	Белки, г/100 г	Жиры, г/100 г	Углеводы, г/100 г	Калорийность, ккал (кДж)/100
				42 (178) 2%	1,2	0,1	5,6	28 (119)
				152 (638) 6%	1,8	7,9	6	102 (427)
				5534 (23171) 221%	18,4	48,1	11,7	553 (2317)
				871 (3649) 35%	5,8	1,2	13,3	87 (365)
				372 (1559) 15%	6,4	13,7	9,2	186 (780)
				252 (1056) 10%	5,1	7	10,7	126 (528)
				425 (1780) 17%	3	0,2	7,2	43 (178)
				88 (370) 4%	2,9	0,2	7,1	42 (176)

				2593 (10858) 104%	6,7	9,8	36	259 (1086)
				289 (1208) 12%	7,1	9	38,2	262 (1098)
				289 (1208) 12%	7,1	9	38,2	262 (1098)
				288 (1204) 12%	5,2	2,1	14	96 (402)
				288 (1206) 12%	5,2	2,1	14,2	96 (402)
				300 (1258) 12%	4,3	0,6	21,6	109 (457)
				150 (626) 6%	7,4	5,8	3,7	97 (404)

Пример обязательных нормативных документов на блюда

Хумус-бар

АКТ

контрольной проработки кулинарной продукции, мучных кондитерских и булочных изделий, определения норм отходов и потерь на новые виды сырья, пищевых продуктов, материалов

01.02.2017

Место проведения

Дата проведения

Комиссией в составе: _____

Проведено контрольное приготовление блюда:

Хумус с тахини

Для контрольной проработки взято:

Нут отваренный, п/ф, Тахини п/ф, Чеснок, Лимон, Масло оливковое Extra Virgin, Вода питьевая, Зира цел.

№	Наименование сырья и полуфабрикатов	Вид обработки	Брутто г	Отходы при хол. обработ. %	Нетто, г	Отходы при теп. обработ. %	Отходы после теп. обработ. %	Выход, г
1	Нут отваренный, п/ф	Нет обработки	100	0	100	0	0	100
2	Тахини п/ф	Нет обработки	35	0	35	0	0	35
3	Чеснок	очистка	6,5	7,7	6	0	0	6
4	Лимон	сок	13	46,2	7	0	0	7
5	Масло оливковое Extra Virgin	Нет обработки	10	0	10	0	0	10
6	Вода питьевая	Нет обработки	40	0	40	0	0	40
7	Зира цел.	Нет обработки	2	0	2	0	0	2

Выход готового изделия, г:

200

Технология приготовления:

Смешать в блендере нут, отваренный до готовности, немного воды, в которой он варился (если нет - обычной кипяченой водой), чеснок, лимонный сок. Пробить в однородную гомогенную массу. Приправить пастой Тахини п/ф и молотой зирой. Еще раз обработать блендером до получения "шелковистой" консистенции.

Подписи членов комиссии:

Хумус-бар	Форма по ОКУД	Код
	по ОКПО	0330501
структурное подразделение	Вид деятельности по ОКДП	
Хумус с тахини	Номер блюда по сборнику рецептов, ТТК, СТП	ТТК №5
наименование блюда (изделия)	Вид операции	

КАЛЬКУЛЯЦИОННАЯ КАРТОЧКА	Номер документа	Дата составления
	5	01.02.2017

Порядковый номер калькуляции, дата утверждения			№ 1 от 16.02.2017		
№	Продукты	Ед.	Норма	Цена	Сумма
1	Нут отваренный, п/ф	кг	0,1/0,1	34,40	3,44
2	Тахини п/ф	кг	0,035/0,035	399,83	13,99
3	Чеснок	кг	0,0065/0,006	300,00	1,95
4	Лимон	кг	0,013/0,007	150,00	1,95
5	Масло оливковое Extra Virgin	кг	0,01/0,01	700,00	7,00
6	Вода питьевая	л	0,04/0,04	0,00	0,00
7	Зира цел.	кг	0,002/0,002	600,00	1,20
Стоимость сырьевого набора на 100 блюд		2 953,00	Подписи :		
Стоимость сырьевого набора		29,53			
Наценка, %		272,50			
Цена продажи блюда		110,00			
Выход 1 блюда, грамм		200			

Утверждаю : _____

Технико - технологическая карта № 5 от 01.02.2017

Хумус с тахини

1. Область применения

Настоящая технико-технологическая карта распространяется на блюдо (изделие) Хумус с тахини вырабатываемое Хумус-бар и реализуемое в .

2. Требования к сырью

Продовольственное сырье, пищевые продукты и полуфабрикаты, используемые для приготовления данного блюда (изделия), должны соответствовать требованиям Технического регламента Таможенного союза ТР ТС 021/2011 "О безопасности пищевой продукции", иметь сопроводительные документы, подтверждающие их безопасность и качество (декларацию о соответствии или сертификат соответствия).

3. Рецепттура

№	Наименование сырья и полуфабрикатов	Расход сырья и п/ф на 1 порцию, г	
		Брутто	Нетто
1	Нут отваренный, п/ф	100	100
2	Тахини п/ф	35	35
3	Чеснок	6,5	6
4	Лимон	13	7
5	Масло оливковое Extra Virgin	10	10
6	Вода питьевая	40	40
7	Зира цел.	2	2

Выход готового изделия, г: 200

4. Технологический процесс

Подготовка сырья производится в соответствии с рекомендациями Сборника технологических нормативов для предприятий общественного питания и технологическими рекомендациями для импортного сырья.

Смешать в блендере нут, отваренный до готовности, немного воды, в которой он варился (если нет - обычной кипяченой воды), чеснок, лимонный сок. Пробить в однородную гомогенную массу. Приправить пастой Тахини п/ф и молотой зирой. Еще раз обработать блендером до получения "шелковистой" консистенции.

5. Требования к оформлению, реализации и хранению

Согласно фирменным стандартам Компании, блюдо (изделие) реализуют непосредственно после приготовления. Блюдо (изделие) сервировано согласно стандартам Компании, и (или) прилагаемому к технологическому документу фото (при наличии). Допустимые сроки хранения блюда (изделия) устанавливаются согласно нормативным документам, действующим на территории государства, принявшего стандарт.

6. Показатели качества и безопасности

6.1. Органолептические показатели качества

Внешний вид	Цвет	Консистенция	Вкус и запах
Хумус с тахини			
Все продукты равномерно нарезаны (для икры и овощных паст - обработаны блендером), перемешаны, заправлены. Салат подается на порционной тарелке. Декорирован зеленью и овощами (по рецептуре). Заправка равномерно распределена по компонентам салата. Продукты без признаков заветривания.	Свойственный компонентам, входящим в блюдо.	Вареных овощей - достаточно мягкая, некрошливая, для икры и паст - гмогенная, иногда - с отчетливыми ингредиентами, согласно рецептуре.	Приятные, свойственные данным компонентам салата, без порочащих признаков.

6.2. Микробиологические показатели

Микробиологические показатели качества блюда (изделия) должны соответствовать требованиям Технического регламента Таможенного союза "О безопасности пищевой продукции" ТР ТС 021/2011, или гигиеническим нормативам, установленным в соответствии с нормативными правовыми актами или нормативными документами, действующими на территории государства, принявшего стандарт.

КМА-ФАнМ КОЕ/г, не более	Масса продукта (г), в которой не допускаются:				
	БГКП (колиформы)	E/coli	S. aureus	Proteus	Патогенные, в т.ч. сальмонеллы
Хумус с тахини					
5 x 10 ⁴	0,1	0,1	1,0	0,1	25

Дрожжи - 500, с консервантами - 200 КОЕ/г, не более; плесени - 50 КОЕ/г, не более.

6.3. Нормируемые физико-химические показатели

Массовая доля, %					
Сухих веществ		Жиры		Сахара	Поваренной соли
Мин.	Макс.	Мин.	Макс.		
Хумус с тахини (в целом блюде (изделии))					
32,54	36,15	3,68	4,6	-	-

Для определения минимального содержания жира использован метод Гербера

7. Пищевая и энергетическая ценность

Белки, г	Жиры, г	Углеводы, г	Калорийность, ккал (кДж)
1 порция (200 грамм) содержит:			
12,9	27,5	18,4	372 (1559)
Что в % от средней суточной потребности в основных пищевых веществах и энергии составляет:			
17%	33%	5%	15%
100 грамм блюда (изделия) содержит:			
6,4	13,7	9,2	186,2

Ответственный за оформление ТТК _____

Документ подготовлен в соответствии с ГОСТ 31987-2012

Обоснование проведенных расчетов пищевой и энергетической ценности, физико-химических и микробиологических показателей блюда 'Хумус с тахини', ТТК №5 от 01.02.2017

1. Расчет пищевой и энергетической ценности блюда

Расчет пищевой и энергетической ценности блюда ведем на основании методики, приведенной в Методических указаниях по лабораторному контролю качества продукции общественного питания, М., 1997, (Письмо №1-40/3805 от 11.11.91г.) (Часть 2).

1.1. Определяем содержание белка в первом ингредиенте рецептуры - 'Нут отваренный, п/ф'. Содержание белка в 100 граммах ингредиента находим по справочным таблицам химического состава, рекомендованных к применению Федеральной службой по Надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). Содержание белка в 100 граммах ингредиента 'Нут отваренный, п/ф' = 5,75 грамм. Масса нетто ингредиента 'Нут отваренный, п/ф' по рецептуре = 100 грамм, следовательно, количество белка в ингредиенте = $100/100 \times 5,75 = 5,75$ грамм (ст.7 в т.1). Данный ингредиент НЕ ПОДВЕРГАЕТСЯ тепловой обработке, поэтому, потери белка при тепловой обработке определяем согласно справочным данным = 0% (ст.10 в т.1). Таким образом, итоговое количество белка в ингредиенте = $5,75 \times (100-0)/100 = 5,75$ грамм. (ст.14 в т.1)

1.2. Ингредиент 'Нут отваренный, п/ф' НЕ ИМЕЕТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ после тепловой обработки (ст.13 в т.1), поэтому итоговое количество белка в ингредиенте = $5,75 \times (100-0)/100 = 5,75$ грамм.

1.3. Ингредиент 'Нут отваренный, п/ф' УЧИТЫВАЕТСЯ в выходе блюда (ст.17 в т.1), поэтому содержание белка УЧИТЫВАЕТСЯ в общем содержании белка в блюде.

1.4. Аналогично определяем содержание углеводов и жиров в ингредиенте.

1.5. Таким же способом определяем содержание белков, жиров и углеводов по всем ингредиентам в блюде, и заносим полученные данные в Таблицу 1.

Таблица 1. Расчет пищевой ценности блюда 'Хумус с тахини'

№	Наименование ингредиента	Вес нетто, г	Содерж. пищ. в-в на 100 г продукта			Содерж. пищ. в-в в блюде, г			Потери пищ. в-в при тепл. обраб., %			Потери пр-та после тепл. обраб.	Содерж. в-в в блюде с учетом потерь, г			Учитывать в расчетах
			Белки	Жиры	Улев.	Белки	Жиры	Улев.	Белки	Жиры	Улев.		Белки	Жиры	Улев.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	Нут отваренный, п/ф	100	5,75	1,23	13,27	5,75	1,23	13,27	0	0	0	0	5,75	1,23	13,27	Да
2	Тахини п/ф	35	18,45	48,11	11,86	6,46	16,84	4,08	0	0	0	0	6,46	16,84	4,08	Да
3	Чеснок	6	6,5	0	5,2	0,39	0	0,31	0	0	0	0	0,39	0	0,31	Да
4	Лимон	7	0,9	0,1	3	0,06	0,01	0,21	0	0	0	0	0,06	0,01	0,21	Да
5	Масло оливковое Extra Virgin	10	0	92	0	0	9,2	0	0	0	0	0	0	9,2	0	Да
6	Вода питьевая	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	Да
7	Зира цел.	2	10,2	9,4	28,4	0,2	0,19	0,57	0	0	0	0	0,2	0,19	0,57	Да
Итого:													12,86	27,46	18,44	

1.6. Суммируем общее количества белков, жиров и углеводов в блюде.

1.7. Умножаем соответствующие значения на коэффициенты калорийности: Белки*4, жиры*9, углеводы*4, получаем калорийность блюда = $12,86 \times 4 + 27,46 \times 9 + 18,44 \times 4 = 372,39$ ккал.

1.8. В случае содержания в блюде (например, в соусах) этилового спирта, рассчитываем массовую долю спирта (в % к объему) и умножаем на коэффициент = 7. Таким образом, получаем калорийность этилового спирта, которую суммируем с калорийностью блюда. В блюде НЕ содержится этиловый спирт, поэтому общая калорийность блюда = 372,39 ккал.

1.9. Суммарный выход блюда составляет 200 грамм. Калорийность 100 грамм блюда = $372,39/200 \times 100 = 186,2$ ккал.

2. Расчет массовой доли сухих веществ *

2.1. Определяем содержание сухих в-в в первом ингредиенте рецептуры - 'Нут отваренный, п/ф'. Содержание сухих в-в в 100 граммах ингредиента находим по справочным таблицам химического состава, рекомендованных к применению Федеральной службой по Надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). Содержание сухих в-в в 100 граммах ингредиента 'Нут отваренный, п/ф' = 24,85 грамм. Масса нетто ингредиента 'Нут отваренный, п/ф' по рецептуре = 100 грамм, следовательно, количество сухих в-в в ингредиенте = $100/100 \times 24,85 = 24,85$ грамм.

2.2. Ингредиент 'Нут отваренный, п/ф' НЕ ИМЕЕТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ после тепловой обработки (ст.13 в т.1), поэтому итоговое количество сухих в-в в ингредиенте = $24,85 \times (100-0)/100 = 24,85$ грамм.

2.3. Ингредиент 'Нут отваренный, п/ф' УЧИТЫВАЕТСЯ в выходе блюда (ст.17 в т.1), поэтому содержание сухих в-в УЧИТЫВАЕТСЯ в общем содержании сухих в-в в блюде.

2.4. Аналогично определяем содержание сухих веществ по всем ингредиентам в блюде, и суммируем полученные значения.

2.5. Для перевода в процентное соотношение содержания сухих веществ в блюде умножаем полученную сумму на 100 и делим на выход порции (200 грамм).

2.6. Суммируем данное процентное содержание с максимально допустимым содержанием соли в блюде = 3%. Таким образом, получаем Максимальное (теоретическое) содержание сухих веществ в блюде = 36,15%.

2.7. Минимально допустимое содержание сухих веществ рассчитываем по формуле: для первых блюд и соусов: $0,85 \times \text{Максимальное содержание сухих в-в}$, для остальных блюд: $0,9 \times \text{Максимальное содержание сухих в-в}$: $0,85$ и $0,9$ – коэффициенты, учитывающие потери сухих веществ в процессе приготовления и допустимые отклонения при порционировании блюд. Таким образом, мин. допустимое содержание сухих веществ в блюде = $36,15 \times 0,9 = 32,54\%$.

* В соответствии с Приложением 2 Методических указаний по лабораторному контролю качества продукции общественного питания, М., 1997, (Письмо №1-40/3805 от 11.11.91г.), в данной категории блюд ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ массовая доля сухих веществ при лабораторном анализе.

3. Расчет массовой доли жира **

3.1. Определяем количество чистого жира в ингредиенте 'Нут отваренный, п/ф' (массовая доля жира учитывается только в основных жиросодержащих ингредиентах (масла, сметана, молоко, и т.д.)), путем умножения массы нетто ингредиента (в граммах) на содержание жира (в гаммах на 100 г ингредиента, или в %) и деления на 100. Данными по содержанию природного жира в крупах, мясных продуктах и т.д. пренебрегаем. МДЖ = $100/100 \cdot 0 = 0$ грамм.

3.2. Ингредиент 'Нут отваренный, п/ф' НЕ ИМЕЕТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ после тепловой обработки (ст.13 в т.1), поэтому итоговое количество жира в ингредиенте = $0 \cdot (100-0)/100 = 0$ грамм.

3.3. Ингредиент 'Нут отваренный, п/ф' УЧИТЫВАЕТСЯ в выходе блюда (ст.17 в т.1), поэтому содержание жира ингредиента УЧИТЫВАЕТСЯ в общем содержании жира в блюде.

3.4. Аналогично определяем содержание жира по всем ингредиентам в блюде, и суммируем полученные значения.

3.5. Для перевода в процентное соотношение содержания массовой доли жира в блюде умножаем полученную сумму на 100 и делим на выход порции (150 грамм). Максимальное содержание жира в блюде = 0%

3.6. Минимально допустимое содержание жира рассчитываем с учетом погрешности при методе его лабораторного определения. Для расчетов минимального содержания жира в блюде принимаем метод Гербера. Количество жира, открываемое в блюде методом Гербера = 80%. Таким образом, минимальное содержание жира в блюде = 0%.

** В соответствии с Приложением 2 Методических указаний по лабораторному контролю качества продукции общественного питания, М., 1997, (Письмо №1-40/3805 от 11.11.91г.), в данной категории блюдо ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ массовая доля жира при лабораторном анализе.

4. Расчет массовой доли сахара ***

4.1. Определяем количество чистого сахара в ингредиенте 'Помидоры сезонные' (массовая доля сахара по сахарозе учитывается только в сахаре – песке, сахаре – рафинаде, сахарной пудре и т.д.), путем умножения массы нетто ингредиента (в граммах) на содержание сахара (в граммах на 100 г ингредиента, или в %) и деления на 100. МДС = $100/100 \cdot 0 = 0$ грамм.

4.2. Ингредиент 'Помидоры сезонные' НЕ ИМЕЕТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ после тепловой обработки (ст.13 в т.1), поэтому итоговое количество сахара в ингредиенте = $0 \cdot (100-0)/100 = 0$ грамм.

4.3. Ингредиент 'Помидоры сезонные' УЧИТЫВАЕТСЯ в выходе блюда (ст.17 в т.1), поэтому содержание сахара ингредиента УЧИТЫВАЕТСЯ в общем содержании сахара в блюде.

4.4. Аналогично определяем содержание сахара по всем ингредиентам в блюде, суммируем полученные значения и умножаем на коэффициент, учитывающий потери сахарозы в блюде = 0,97.

4.5. Для перевода в процентное соотношение содержания массовой доли сахара в блюде умножаем полученную сумму на 100 и делим на выход порции (150 грамм). Содержание сахара в блюде = 0%

*** В соответствии с Приложением 2 Методических указаний по лабораторному контролю качества продукции общественного питания, М., 1997, (Письмо №1-40/3805 от 11.11.91г.), в данной категории блюдо НЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ массовая доля сахара при лабораторном анализе.

5. Расчет массовой доли соли ****

5.1. Содержание соли в блюде принимаем по нормам, приведенным в Методических указаниях по лабораторному контролю качества продукции общественного питания, М., 1997, равное = 0%

**** В соответствии с Приложением 2 Методических указаний по лабораторному контролю качества продукции общественного питания, М., 1997, (Письмо №1-40/3805 от 11.11.91г.), в данной категории блюдо НЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ массовая доля соли при лабораторном анализе.

6. Микробиологические показатели

6.1. Для определения микробиологических показателей качества руководствуемся требованиями Технического регламента Таможенного союза "О безопасности пищевой продукции" ТР ТС 021/2011, или гигиеническим нормативам, установленным в соответствии с нормативными правовыми актами или нормативными документами, действующими на территории государства, принявшего стандарт.

Выписка из ГОСТа 32691-2014

4.3 Разработка фирменных и новых блюд и изделий при необходимости может осуществляться с привлечением технологических пищевых лабораторий.

4.4 Разработка фирменных и новых блюд и изделий проводится на продовольственном сырье и пищевых продуктах, применяемых на предприятии (объекте) общественного питания и отвечающих требованиям действующих национальных стандартов и других нормативных и технических документов. Сырье и пищевые продукты должны сопровождаться документами, подтверждающими их происхождение, безопасность и качество, и иметь маркировку в соответствии с требованиями, установленными в [1].

4.5 Порядок разработки фирменных и новых блюд (изделий) включает в себя следующие этапы:

- разработку проекта рецептуры;
- отработку рецептуры и технологии производства;
- оформление рецептур и технологии производства;
- определение органолептических, физико-химических, микробиологических показателей;
- расчет пищевой ценности;
- установление сроков годности (при необходимости).

Производство

Структура производства заготовочного типа



Обоснование структуры производства хумус-бара

Оборудование овощного и холодного участка

Модель	Пр-во	Описание	Габариты	кВт	В	Кол-во	Цена
			400*400*170			1	3810,0

			400*120*300	0,32	220	1	1768,00
			940*65*145	0,06	220	1	2 969,00
			697*695*2028	0,3	220	2	69104,00
			350*320*590	0,55	220	1	88 164,00

						1	52 001,00
			445*295*422	0,65	220	1	12 302,00
			500*700*900			1	14418,00
			900*300*250			4	10356,0
			350*325*105	0,01	220	1	11171,00
			900*700*850			5	32088,0
Итого							298153

Оборудование выпечного участка

Модель	Пр-во	Описание	Габариты	кВт	В	Кол-во	Сумма
			400*400*170			1	3 810,0
			400*120*300	0,32	220	1	1 768,00
			900*700*850			5	32088,0
			900*300*250			1	2 589,00
			1500*500*180 0			2	26330,0
			540*415*763	0,75	220	1	45 068,00
			400*600*150			1	12 162,00
			812*725*935	12,5	380	1	232164,00
						1	28 052,00
						1	8 416,00
						1	5 143,00
ИТОГО							397590

Оборудование горячего участка

Модель	Пр-во	Описание	Габариты	кВт	В	Кол-во	Цена
			400*400*170			1	3810,0
			400*120*300	0,32	220	1	1768,00
			697*695*2028	0,3	220	1	34552,0
			500*700*900			1	14418,00
			900*300*250			4	10356,0

		предел взвешивания 5 кг, цена повер. деления 1 г, жидкокристал. дисплей, платформа нерж. сталь, размер платформы 335*210 мм	350*325*105	0,01	220	1	11171,00
		разборный, борт, полка, фартуки с 4-х сторон, металл AISI 430, профиль 40x40	900*700*850			3	25671,00
		нерж. сталь, 4 квадратные конфорки 300x300 мм, t конфорки 480 °С, габариты 800x760x(370)480 мм	800*760*480	11,2	380	1	37012,00
		сдвоенный модуль, полностью нерж. сталь, вместимость: количество установочных мест гастроемкостей типа GN 1/1 - 2 шт, открытая с лицевой стороны нижняя полка, направляющие для двух гастроемкостей размером GN 1/1, регулируемые по высоте ножки	800*691*540			1	11789,00
			435*400*315	4.4	220	2	42000,00
			540*415*763	0,75	220	1	45 068,00

			400*600*150			1	12 162,00
			1200*1800*350	0,3	220	1	35556,00
			1400*1800*350		220	1	38818,00
Итого							324152

Оборудование моечной кухонной посуды

Модель	Пр-во	Описание	Габариты	кВт	В	Кол-во	Цена
			1200*700*850			1	10540,00
			400*200*1070			1	11 965,00
			1200*700*350			1	15 689,00
			470*450*913	2,5	220	1	10000,0
			800*500*1800			1	7 412,00
Итого							55606,0

Оборудование моечной столовой посуды и сервизной

Модель	Пр-во	Описание	Габариты	кВт	В	Кол-во	Цена
			400*120*300	0,32	220	1	1 768,00
			470*450*913	2,5	220	1	10000,0
			1300*750*900			1	15 518,00
			572*620*850	0,17	220	1	18000,0
			1200*700*850			1	30 669,00
			400*200*1070			1	11 965,00
			725*830*1920	13,5	380	1	141319,00
			900*900*300			1	14 232,00
			600*610*950			1	11 606,00
			1200*600*1800			2	29746,0
			1200*700*850			1	10 540,00
			700*700*850			1	5 739,00
Итого							301102

Складское и вспомогательное оборудование

Модель	Пр-во	Описание	Габариты	кВт	В	Кол-во	Цена
--------	-------	----------	----------	-----	---	--------	------

Весы напольные DL-150	CAS, КОРЕЯ, РЕСПУБ ЛИКА	ЖК-дисплей, автоматическа я установка нуля, интерфейс RS- 232C, размер платформы 370 x 500 мм, предел взвешивания 150 кг, цена поверочного деления 50 г, рифленая платформа	420*655*710	0,01	220	1	20637,00
Камера холодильная 1960*2560*22 00 КХН-8,81	POLAIR, РОССИЯ	объем камеры 8,81 куб м, толщина панели 80 мм, соединение "шип-паз", пол, дверь с системой аварийного выхода	1960*2560*22 00			1	75 771,00
Моноблок потолочный MSB 211 S	Россия		1210*1070*82 0	1,3	220	1	109472,00
Клапан выравнива- ния давления	Россия					1	1 115,00
Шкаф морозильный 14 E-2	БИРЮСА РОССИЯ	рабочий диапазон - 18 °С, охлаждаемый объем 120 л, вес 40 кг, один компрессор, разделена на 4 отсека, один с опрокидывающ ейся крышкой, верхний и 3 выдвижных ящика, глухая дверь, мощность замораживания 12 кг/сутки, тип управления- механический	580*620*850	0,07	220	1	16 649,00
			1200*500*180 0			4	39980,0
			1200*400*180 0			2	17090,0

			1300*500*180 0			2	21362,0
			300*500*1850			15	40485,0
							150000,00
							150000,00
							100000,00
							150000,00
							50000,00
Итого							942561

Оборудование барной стойки

Модель	Пр-во	Описание	Габариты	кВт	В	Кол-во	Цена
Шкаф холодильный 152-Е	БИРЮСА РОССИЯ	темп. режим 1/10 °С, внутренний объем=153 л, полезный объем 130 л, стеклянная дверь, подсветка, 2 полки, автоматическое оттаивание	572*620*850	0,17	220	1	15 574,00
Льдогенератор SL 60 А	NTF, ИТАЛИЯ	воздушное охлаждение, производительно сть 29 кг/сутки, емкость бункера 9 кг. Размер кубиков стандартный 17 гр., кубиковый лед	390*517*705	0,37	220	1	69 235,00
		Бесплатная аренда	210*365*635	0,22	220	1	0
		Бесплатная аренда	570*510*495	3,6	220	1	0
						1	5000
			330*330*620	0,46	220	1	20 000,0
Итого							109809

Стоимость оборудования, сводная по цехам

Наименование	Сумма
Оборудование овощного и холодного участка	298153
Оборудование участка выпечки	397590
Оборудование горячего участка и раздаточной	324152
Оборудование моечной кухонной посуды	55606
Оборудование моечной столовой посуды и сервизной	301102
Складское, вспомогательное и офисное оборудование	942561
Оборудование барной стойки	109809
Техническое оборудование (инжиниринг, в т.ч. сантехническое оборудование)	200000
Пуско-наладочные работы	200000,0

Подбор кухонной посуды и инвентаря

Наименование кухонного инвентаря	Кол-во	Цена	Всего
	3	500	1500
	2	2800	5600
	2	300	600
	2	1300	2600
	2	1900	3800
	5	1700	8500
	5	1200	6000
	5	800	4000
	5	550	2750
	5	500	2500
	5	500	2500
	2	3000	6000
	3	2000	6000
	3	2000	6000
	6	500	3000
	2	2000	4000
	2	3000	6000

	1	1000	1000
	1	1000	1000
	2	300	600
	2	300	600
	2	1200	2400
	1	2300	2300
	3	2500	7500
	1	800	800
	1	500	500
	2	3000	6000
	1	3000	3000
	1	1500	1500
	2	700	1400
	5	1000	5000
	5	1800	9000
	1	2900	2900
	3	1000	3000
	2	700	1400
	3	500	1500
	4	800	3200
	2	2500	5000
	2	750	1500
	1	3000	3000
	1	400	400
	1	10000	10000
	3	300	900
	3	300	900
			147650,0

Персонал

Кадровая структура хумус-бара



Сотрудники предприятия и их зоны ответственности

№ п/п	Наименование должности	Кол-во	Оклад, руб.	Всего	Зона ответственности
1	Заведующий производством	1	50000	50000	
2	Работник зала	8	35000	280000	
3	Повар	6	35000	210000	
4	Мойщица-уборщица	Клининг на аутсорсинге			
Всего:				540000	

Чек-лист заведующего производством

Время	Подразделение	Наименование действия	Оценка
	Производство		
	Гостевая зона		

Чек-лист работника производства

Время	Суть работы	Наименование действия	Оценка
	Подготовка к смене		
	Смена		

--	--	--	--

Чек-лист работника зала

Время	Суть работы	Наименование действия	Оценка
	Подготовка к смене		
	Смена		

Чек-лист мойщицы-уборщицы *

Время	Суть работы	Наименование действия	Оценка
	Уборка торгового зала		

	Инструкция по уборке производственных и служебных помещений		
	Инструкция по уборке прилегающей территории		

*Работник компании – аутсорсера

Сервис

Расчет кол-ва и стоимости мебели зала

Вид	Кол-во	Стоимость	Сумма
	1	150000	150000
	100	3000	300000
	20	8000	160000
	15	12000	180000

	30	3500	105000
Итого			895000

Расчет столовой посуды, стекла, приборов

№	Товары	Кол-во (шт)	Цена	Стоимость
1		120	150	18000
2		120	200	24000
3		60	50	3000
4		60	45	2700
5		72	80	5760
6		72	200	14400
7		48	140	
8		36	60	
9		48	120	
10		48	130	
11		24	170	
12		120	65	
13		48	130	
14	Розетка – соусник, 50 мл, стекло	120	95	
15	Салатник круглый 150 мл, фарфор	120	120	
16		10	90	
17		72	160	
18		72	150	
19		72	125	
20		96	350	
21		96	350	

Используемые расходные материалы для подачи

Итого: 40000 руб.					

Продвижение

Стимулирование спонтанных посещений

Основные стимуляторы спонтанных посещений	Особенности

--	--

Стимулирование спланированных посещений

До момента принятия решения ваш потенциальный гость проходит через ряд обязательных этапов:

- осведомленность о заведении / продукте / услуге,
- знание,
- предрасположенность,
- предпочтение,
- убежденность,
- посещение с целью покупки.

Ваши потенциальные гости могут находиться на любом из этих этапов. Вы должны так планировать маркетинговые коммуникации, чтобы контролировать каждый из них и максимально способствовать прохождению на следующий уровень, вплоть до визита.

№	Название этапа	Суть этапа	Чем стимулировать
1	осведомленность		
2	знание		
3	предрасположенность		

4	предпочтение		
5	убежденность		
6	посещение		

Таким образом, стимулирование спланированного посещения предприятия – одна из равноценных частей краеугольного камня продвижения (другая равноценная часть – стимулирование спонтанного посещения). PR существенно усиливает запас прочности воздействия. Он не носит побудительного мотива, но исполняет функцию повышения узнаваемости вашего бренда, соответственно, наращивания потребительского доверия («я знаю этот хумус-бар, значит он известен» и «это место постоянно на слуху, значит там все хорошо / вкусно / интересно / активно»).

Программы лояльности

--	--	--

Календарь информационных поводов

Январь

--	--	--

Февраль

--	--	--

Март

--	--	--

Апрель

--	--	--

Май

--	--	--

Июнь

--	--	--

Июль

--	--	--

Август

--	--	--

Сентябрь

--	--	--

Октябрь

--	--	--

Ноябрь

--	--	--

Декабрь

--	--	--

Алгоритм выведения сайта в ТОП Яндекса и Гугла

Определение цели	Уточнение целевой группы	Подбор поисковых фраз	Ранжир найденных фраз

Доходы от реализации товарных групп

Сценарии продаж и выведения понятия «товарная группа» (тг)

Сценарий 1 Группа 3 Средний чек 230 Себестоимость 57	Сценарий 2 Группа 3 Средний чек 230 Себестоимость 52	Сценарий 3 Группа 3 Средний чек 255 Себестоимость 63	Сценарий 4 Группа 3 Средний чек 255 Себестоимость 63	Сценарий 5 Группа 3 Средний чек 230 Себестоимость 57
Хумус с тахини 110 29,5	Хумус с козьим йогуртом 110 24	Фалафель с зирой 135 35	Фалафель с сумахом 135 35	Паста из пяти овощей 110 29
Салат 65 16,8	Салат 65 16,8	Салат 65 16,8	Салат 65 16,8	Салат 65 16,8
Лепешка или пита 55 11	Лепешка или пита 55 11	Лепешка или пита 55 11	Лепешка или пита 55 11	Лепешка или пита 55 11
Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или
Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или
Пиво 140 90	Пиво 140 90	Пиво 140 90	Пиво 140 90	Пиво 140 90
Сценарий 6 Группа 2 Средний чек 165 Себестоимость 40	Сценарий 7 Группа 2 Средний чек 165 Себестоимость 35	Сценарий 8 Группа 2 Средний чек 190 Себестоимость 46	Сценарий 9 Группа 2 Средний чек 190 Себестоимость 46	Сценарий 10 Группа 2 Средний чек 165 Себестоимость 40
Хумус с тахини 110 29,5	Хумус с козьим йогуртом 110 24	Фалафель с зирой 135 35	Фалафель с сумахом 135 35	Паста из пяти овощей 110 29
Лепешка или пита 55 11	Лепешка или пита 55 11	Лепешка или пита 55 11	Лепешка или пита 55 11	Лепешка или пита 55 11
Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или
Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или
Пиво 140 90	Пиво 140 90	Пиво 140 90	Пиво 140 90	Пиво 140 90

Сценарий 11 Группа 2 Средний чек 120 Себестоимость 28	Сценарий 12 Группа 1 Средний чек 135 Себестоимость 35	Сценарий 13 Группа 1 Средний чек 135 Себестоимость 35	Сценарий 14 Группа 1 Средний чек 120 Себестоимость 33	Сценарий 15 Группа 1 Средний чек 110 Себестоимость 28
Салат 65 16,8	Фалафель с зирой 135 35	Фалафель с сумахом 135 35	Табуле 120 33	Шакшука 110 28
Лепешка или пита 55 11	Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или	Холодный напиток 60 23 или
Холодный напиток 60 23 или	Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или	Горячий напиток 50 7 или
Горячий напиток 50 7 или	Пиво 140 90	Пиво 140 90	Пиво 140 90	Пиво 140 90
Пиво 140 90				

Товарная группа 1 – в заказе одно блюдо на гостя

Товарная группа 2 - в заказе два блюда на гостя

Товарная группа 3 - в заказе три блюда на гостя

Определение потребительских предпочтений (по группам, на гостя)

Загрузка зала, сутки	Группа	Статистический показатель потребительских предпочтений (на гостя), %	Числовой показатель потребительских предпочтений (на гостя), шт. в день / мес.		Средняя цена на группу	Средняя себест. на группу
			шт. в день	шт. в мес.		
430	Группа 1					

	Группа 2					
	Группа 3					
	Горячие напитки					
	Холодные напитки					
	Пиво					

Цена, себестоимость, объем продаж, маржа

Наименование	Цена за ед.	Рост цены, % в год	Стартовый 100-% объем продаж (шт. в мес.)	Рост объема продаж, % в год	Дата начала продаж	Себест. за ед.	Маржа на ед.
Группа 1	125	5	3480	5	Апрель 1-й год	33	92
Группа 2	165						
Группа 3	240						
Горячие напитки	50						
Холодные напитки	60						
Пиво	140						

Минимальный объем продаж (на 5 лет)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь		100%	100%	90%	90%
Февраль		100%	100%	90%	90%
Март		100%	100%	90%	90%

Апрель	50%	100%	100%	90%	90%
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					

Оборот предприятия (на 5 лет)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	3 646 188	4 001 712	3 936 395	
Февраль	-	3 646 188	4 001 712	3 936 395	
Март	-	3 646 188	4 001 712	3 936 395	
Апрель	1 653 600	3 646 188	4 001 712	3 936 395	
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Выручка от реализации группы 1 (на 5 лет)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	479 588	526 350	517 759	563 760

Февраль	-	479 588	526 350	517 759	563 760
Март	-	479 588	526 350	517 759	563 760
Апрель	217 500	479 588	526 350	517 759	563 760
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Выручка от реализации группы 2 (на 5 лет)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	796 777	874 467	860 194	936 619
Февраль	-	796 777	874 467	860 194	936 619
Март	-	796 777	874 467	860 194	936 619
Апрель	361 350	796 777	874 467	860 194	936 619
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Выручка от реализации группы 3 (на 5 лет)

мес./год	1	2	3	4	5

Январь	-	1 333 584	1 463 616	1 439 726	1 567 642
Февраль	-	1 333 584	1 463 616	1 439 726	1 567 642
Март	-	1 333 584	1 463 616	1 439 726	1 567 642
Апрель	604 800	1 333 584	1 463 616	1 439 726	1 567 642
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Выручка от реализации группы Горячие напитки (на 5 лет)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	448 166	491 865	483 837	526 824
Февраль	-	448 166	491 865	483 837	526 824
Март	-	448 166	491 865	483 837	526 824
Апрель	203 250	448 166	491 865	483 837	526 824
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Выручка от реализации группы Холодные напитки (на 5 лет)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	111 132	121 968	119 977	130 637
Февраль	-	111 132	121 968	119 977	130 637
Март	-	111 132	121 968	119 977	130 637
Апрель	50 400	111 132	121 968	119 977	130 637
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Выручка от реализации группы Пиво (на 5 лет)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	476 942	523 446	514 902	560 650
Февраль	-	476 942	523 446	514 902	560 650
Март	-	476 942	523 446	514 902	560 650
Апрель	216 300	476 942	523 446	514 902	560 650
Май	432 600	476 942	523 446	514 902	560 650
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Прямые и косвенные затраты на производство тг

Прямые затраты на единицу товара

Состав	Себестоимость за ед., руб.	Рост себестоимости в год, %
	33,00	5%
	39,00	5%
	58,00	5%
	7,00	5%
	23,00	5%
	90,00	5%

Прямые затраты на сырье и материалы по группе 1

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	120 582	126 324	118 859	124 027
Февраль	-	120 582	126 324	118 859	124 027
Март	-	120 582	126 324	118 859	124 027
Апрель	57 420	120 582	126 324	118 859	124 027
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Прямые затраты на сырье и материалы по группе 2

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	179 361	187 902	176 799	184 486
Февраль	-	179 361	187 902	176 799	184 486
Март	-	179 361	187 902	176 799	184 486
Апрель	85 410	179 361	187 902	176 799	184 486
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Прямые затраты на сырье и материалы по группе 3

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	306 936	321 552	302 551	315 706
Февраль	-	306 936	321 552	302 551	315 706
Март	-	306 936	321 552	302 551	315 706
Апрель	146 160	306 936	321 552	302 551	315 706
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Прямые затраты на сырье и материалы по группе Горячие напитки

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	59 756	62 601	58 902	61 463
Февраль	-	59 756	62 601	58 902	61 463
Март	-	59 756	62 601	58 902	61 463
Апрель	28 455	59 756	62 601	58 902	61 463
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Прямые затраты на сырье и материалы по группе Хол. напитки

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	40 572	42 504	39 992	41 731
Февраль	-	40 572	42 504	39 992	41 731
Март	-	40 572	42 504	39 992	41 731
Апрель	19 320	40 572	42 504	39 992	41 731
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					

Всего	328 440	486 864	510 048	479 909	500 774
--------------	---------	---------	---------	---------	---------

Прямые затраты на сырье и материалы по группе Пиво

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	292 005	305 910	287 834	300 348
Февраль	-	292 005	305 910	287 834	300 348
Март	-	292 005	305 910	287 834	300 348
Апрель	139 050	292 005	305 910	287 834	300 348
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Прямые затраты на сырье и материалы, итого

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	999 212	1 046 793	984 937	1 027 760
Февраль	-	999 212	1 046 793	984 937	1 027 760
Март	-	999 212	1 046 793	984 937	1 027 760
Апрель	475 815	999 212	1 046 793	984 937	1 027 760
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					

Всего	8 088 855	11 990 538	12 561 516	11 819 245	12 333 125
--------------	-----------	------------	------------	------------	------------

Косвенные затраты на единицу товара

Разовая закупка

Состав	Месяц	Кол-во	Цена
Закупка продуктов для проработки	Февраль 1 год	1	20000

Ежемесячная закупка

Состав	Кол-во в мес.	Рост кол-ва в год, %	Цена единицы, руб.	Рост цены в год, %
Расходные материалы для подачи	20000	5	2	5

Косвенные затраты на сырье и материалы, итого

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	48 400	57 600	67 600	78 400
Февраль	20 000	48 400	57 600	67 600	78 400
Март	-	48 400	57 600	67 600	78 400
Апрель	40 000	48 400	57 600	67 600	78 400
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					

Всего	380 000	580 800	691 200	811 200	940 800
--------------	---------	---------	---------	---------	---------

Общие затраты на сырье и материалы

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	1 047 612			
Февраль	20 000	1 047 612			
Март	-	1 047 612			
Апрель	515 815	1 047 612			
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Всего					

Расчет активов и их амортизация

Приобретение и расчет активов

Материальные активы

Материальный актив	Стоимость приобретения / заказа, руб.	Срок эксплуатации, лет
	298 153	5
	397 590	5

	324 152	5
	55 606	5
	301 102	5
	942 561	5
	109 809	5
	200 000	5

Прочее имущество

Прочее имущество	Стоимость приобретения / заказа, руб.	Срок эксплуатации, лет
	895 000	5
	232 080	5
	147 650	5

Общий расчет активов

Время приобретения	Вид актива	Сумма, руб.
Февраль 1-й год		2 628 973
		1 274 730
	Итого:	3 903 703

Стоимость активов с учетом амортизации

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	3 624 460	2 771 976	1 919 493	1 067 009
Февраль					
Март					
Апрель					
Май					
Июнь					

Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					

Размер амортизационных отчислений, всего

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-				
Февраль	-				
Март	71 040				
Апрель					
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Итого:					

Стоимость активов для расчета налога на имущество

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	436 436	364 693	292 950	221 207
Февраль	502 200	430 457	358 714	286 971	215 229
Март					
Апрель					

Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					

Амортизация помещения

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	436 436	364 693	292 950	221 207
Февраль	502 200	430 457	358 714	286 971	215 229
Март					
Апрель					
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Итого:					

Расчет отчислений на амортизацию помещения

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-				
Февраль	-				

Март	5 979				
Апрель	5 979				
Май	5 979				
Июнь	5 979				
Июль	5 979				
Август	5 979				
Сентябрь	5 979				
Октябрь	5 979				
Ноябрь	5 979				
Декабрь	5 979				
Итого:	59 786				

Амортизация оборудования

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	2 146 995	1 621 200	1 095 405	569 611
Февраль	2 628 973	2 103 178	1 577 384	1 051 589	525 795
Март	2 585 157	2 059 362	1 533 568	1 007 773	481 978
Апрель	2 541 341	2 015 546	1 489 751	963 957	438 162
Май	2 497 524	1 971 730	1 445 935	920 141	394 346
Июнь	2 453 708	1 927 914	1 402 119	876 324	350 530
Июль	2 409 892	1 884 097	1 358 303	832 508	306 714
Август	2 366 076	1 840 281	1 314 487	788 692	262 897
Сентябрь	2 322 259	1 796 465	1 270 670	744 876	219 081
Октябрь	2 278 443	1 752 649	1 226 854	701 059	175 265
Ноябрь	2 234 627	1 708 832	1 183 038	657 243	131 449
Декабрь	2 190 811	1 665 016	1 139 222	613 427	87 632
Итого:	26 508 811	22 872 065	16 562 530	10 252 995	3 943 460

Расчет отчислений на амортизацию оборудования

мес./год	1	2	3	4	5
----------	---	---	---	---	---

Январь	-				
Февраль	-				
Март	43 816				
Апрель					
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Итого:					

Амортизация прочего имущества

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	1 041 030	786 084	531 138	276 192
Февраль	1 274 730	1 019 784	764 838	509 892	254 946
Март					
Апрель					
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Итого:					

Расчет отчислений на амортизацию прочего имущества

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-				
Февраль	-				
Март	21 246				
Апрель					
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Итого:					

Расчет иных затрат и издержек

Инвестиции

наименование	Схема платежа	сумма	Дата (первого или единственного) платежа	Рост цены в год, %
Ремонт и обслуживание помещений				
	единовременно	160 000	Январь 1-й год	-
	единовременно	570 000	Февраль 1-й год	-
	единовременно	502 200	Февраль 1-й год	-
Ремонт оборудования				
	1 раз в квартал	10000	Июль 1-й год	5
	1 раз в квартал	10000	Июль 1-й год	5

	1 раз в квартал	10000	Июль 1-й год	5
	1 раз в квартал	10000	Июль 1-й год	5
	1 раз в квартал	10000	Июль 1-й год	5
	1 раз в квартал	10000	Июль 1-й год	5
	1 раз в квартал	10000	Июль 1-й год	5
	1 раз в квартал	10000	Июль 1-й год	5

Расчет инвестиционных затрат

мес./год	1	2	3	4	5
Январь					96 000
Февраль					-
Март					-
Апрель					96 000
Май					-
Июнь					-
Июль					96 000
Август					-
Сентябрь					-
Октябрь					96 000
Ноябрь	-	-	-	-	-
Декабрь	-	-	-	-	-
Итого:	1 392 200	336 000	352 000	368 000	384 000

Аренда

недвижимость	Затраты в мес., руб.	Цена за кв.м. в год	Площадь, кв.м.	Затраты на аренду в год, руб.	Начало аренды	Изменение стоимости, инфляция
	-	-	380	-	Январь 1 год	-
	570000	18000	380	6 840 000	Март 1 год	5%

Расчет аренды, в год

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-				
Февраль	-				
Март	570 000				
Апрель	570 000				
Май	570 000				
Июнь	570 000				
Июль	570 000				
Август	570 000				
Сентябрь	570 000				
Октябрь	570 000				
Ноябрь	570 000				
Декабрь	570 000	598 500	627 000	655 500	684 000
Итого:	5 700 000	7 182 000	7 524 000	7 866 000	8 208 000

Штатное расписание

Должность	Кол-во	Оклад	Сумма	Индексация, % в год	Дата приема на работу
Управленческий персонал					
Заведующий производством	1	50000	50000	10	Март 1-й год
Производственный персонал					
Работник пр-ва	6	35000	210000	10	Апрель 1-й год
Обслуживающий персонал					
Работник зала	8	35000	280000	10	Апрель 1-й год

Расчет ФОТ

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	594 000	648 000	702 000	756 000
Февраль	-	594 000	648 000	702 000	756 000
Март	50 000	594 000	648 000	702 000	756 000
Апрель					
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
Итого:					

Расчет прочих издержек

Наименование	Периодичность	цена	Дата платежа (начала платежей)	Изменение стоимости, инфляция, % в год
Коммунальные платежи				
	1 раз в месяц	60 000	Январь 1-й год	5
	1 раз в месяц	7 500	Январь 1-й год	5
	1 раз в месяц	6 000	Январь 1-й год	5
	1 раз в месяц	10 000	Апрель 1-й год	5
Транспортные расходы				
	1 раз в месяц	20 000	Январь 1-й год	5
Реклама и продвижение				
	единовременно	80 000	Март 1-й год	-
	1 раз в месяц	40 000	Апрель 1-й год	5
	единовременно	25 000	Апрель 1-й год	-
	1 раз в месяц	20000	Апрель 1-й год	5
	единовременно	60 000	Январь 1-й год	-
Охрана	1 раз в месяц	10000	Апрель 1-й год	5
	1 раз в месяц	20 000	Апрель 1-й год	5
	1 раз в месяц	150 000	Апрель 1-й год	5
	1 раз в месяц	20 000	Январь 1-й год	5
Банковские услуги				
	1 раз в месяц	5 000	Январь 1-й год	5
	1 раз в месяц	5 000	Апрель 1-й год	5
	единовременно	200 000	Февраль 1-й год	5
	1 раз в год	50 000	Апрель 1-й год	5
	1 раз в месяц	20 000	Февраль 1-й год	5

Расчет управленческих расходов

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	173 500	360 675	377 850	395 025	412 200

Февраль	338 500	339 675	355 850	372 025	388 200
Март					
Апрель					
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь	323 500	339 675	355 850	372 025	388 200
Итого:	3 757 000	4 212 600	4 413 200	4 613 800	4 814 400

Расчет себестоимости пр-ва

Расчет себестоимости пр-ва, 1 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	итог
Себестоимость	-	-	71 040	708 040	708 040	708 040	708 040	708 040	708 040	708 040	708 040	708 040	6 443 403
Себест. для ЕВITDA	-	-	-	490 000									
Пр. аренда, пр. ФОТ	-	-	-	490 000									
Зарплата (Производ- ственного персонала)	-	-	-	490 000									
Страховые взносы (Производство)	-	-	-	147 000									
Амортизация	-	-	71 040	71 040									

Расчет себестоимости пр-ва, 2 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	итог
Себестоимость									771 740	771 740	771 740	771 740	9 260 883
Себест. для ЕВITDA									539 000	539 000	539 000	539 000	6 468 000
Пр. аренда, пр. ФОТ									539 000	539 000	539 000	539 000	6 468 000
Зарплата (Производ- ственного персонала)									539 000	539 000	539 000	539 000	6 468 000
Страховые взносы (Производство)									161 700	161 700	161 700	161 700	1 940 400
Амортизация									71 040	71 040	71 040	71 040	852 483

Расчет себестоимости пр-ва, 3 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	итог
Себестоимость								835 440	835 440	835 440	835 440	835 440	10 025 283
Себест. для ЕВITDA								588 000	588 000	588 000	588 000	588 000	7 056 000
Пр. аренда, пр. ФОТ								588 000	588 000	588 000	588 000	588 000	7 056 000
Зарплата (Производ- ственного персонала)								588 000	588 000	588 000	588 000	588 000	7 056 000
Страховые взносы (Производство)								176 400	176 400	176 400	176 400	176 400	2 116 800
Амортизация								71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	852 483

Расчет себестоимости пр-ва, 4 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	итог
Себестоимость								899 140	899 140	899 140	899 140	899 140	10 789 683
Себест. для ЕВITDA								637 000	637 000	637 000	637 000	637 000	7 644 000
Пр. аренда, пр. ФОТ								637 000	637 000	637 000	637 000	637 000	7 644 000
Зарплата (Производ- ственного персонала)								637 000	637 000	637 000	637 000	637 000	7 644 000
Страховые взносы (Производство)								191 100	191 100	191 100	191 100	191 100	2 293 200
Амортизация								71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	852 483

Расчет себестоимости пр-ва, 5 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	итог
Себестоимость	962 840	962 840	962 840	962 840	962 840	962 840	962 840	962 840	962 840	962 840	962 840	962 840	11 554 083
Себест. для ЕВITDA	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	8 232 000
Пр. аренда, пр. ФОТ	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	8 232 000
Зарплата (Производ- ственного персонала)	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	686 000	8 232 000
Страховые взносы (Производство)	205 800	205 800	205 800	205 800	205 800	205 800	205 800	205 800	205 800	205 800	205 800	205 800	2 469 600
Амортизация	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	852 483

Финансирование

Источники финансирования

Вклады	Сумма, руб.	Дата вложения
Невозвратное финансирование собственника	2 000 000	Январь 1 год
Невозвратное финансирование собственника	5 500 000	Февраль 1 год
Итого:	7500000	

Расчет налогов

Налоговая ставка (ИП + УСН 15%)

Наименование налога, сбора или отчисления для ИП	Ставка, %
ПФР с ФОТ	22
ФОМС с ФОТ	5,1
ФСС с ФОТ	2,9
НДФЛ сотрудников	13
УСНО	15

Налоги, итого

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	281 655	323 410	318 335	359 696
Февраль	-	297 405	339 910	335 585	377 696
Март	-	297 405	339 910	335 585	377 696
Апрель	147 000	273 780	315 160	309 710	350 696
Май	257 261	297 405	339 910	335 585	377 696
Июнь	257 261	297 405	339 910	335 585	377 696
Июль	242 261	281 655	323 410	318 335	359 696
Август	257 261	297 405	339 910	335 585	377 696
Сентябрь	257 261	297 405	339 910	335 585	377 696
Октябрь	242 261	281 655	323 410	318 335	359 696
Ноябрь	257 261	297 405	339 910	335 585	377 696
Декабрь	420 282	460 427	502 932	498 606	540 717
Итого:	2 338 106	3 661 009	4 167 696	4 112 415	4 614 369

Налоги, итого (без отчислений с ФОТ и налога на прибыль)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	119 955	147 010	127 235	153 896
Февраль	-	135 705	163 510	144 485	171 896
Март	-	135 705	163 510	144 485	171 896
Апрель	-	112 080	138 760	118 610	144 896
Май	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Июнь	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Июль	95 261	119 955	147 010	127 235	153 896
Август	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Сентябрь	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Октябрь	95 261	119 955	147 010	127 235	153 896
Ноябрь	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Декабрь	81 492	106 937	134 742	115 716	143 127
Итого:	823 316	1 528 819	1 859 106	1 627 425	1 952 979

Страховые отчисления с ФОТ сотрудников (ПФР, ОМС, ФСС)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	161 700	176 400	191 100	205 800
Февраль	-	161 700	176 400	191 100	205 800
Март	-	161 700	176 400	191 100	205 800
Апрель	147 000	161 700	176 400	191 100	205 800
Май	147 000	161 700	176 400	191 100	205 800
Июнь	147 000	161 700	176 400	191 100	205 800
Июль	147 000	161 700	176 400	191 100	205 800
Август	147 000	161 700	176 400	191 100	205 800
Сентябрь	147 000	161 700	176 400	191 100	205 800
Октябрь	147 000	161 700	176 400	191 100	205 800
Ноябрь	147 000	161 700	176 400	191 100	205 800

Декабрь	338 790	353 490	368 190	382 890	397 590
Итого:	1 514 790	2 132 190	2 308 590	2 484 990	2 661 390

Единый налог 15 % (ИП+УСНО)

мес./год	1	2	3	4	5
Январь	-	119 955	147 010	127 235	153 896
Февраль	-	135 705	163 510	144 485	171 896
Март	-	135 705	163 510	144 485	171 896
Апрель	-	112 080	138 760	118 610	144 896
Май	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Июнь	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Июль	95 261	119 955	147 010	127 235	153 896
Август	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Сентябрь	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Октябрь	95 261	119 955	147 010	127 235	153 896
Ноябрь	110 261	135 705	163 510	144 485	171 896
Декабрь	81 492	106 937	134 742	115 716	143 127
Итого:	823 316	1 528 819	1 859 106	1 627 425	1 952 979

Обязательные годовые взносы ИП

ПФР для ИП					
год	1	2	3	4	5
Итого:					
ФОМС для ИП					
год	1	2	3	4	5
Итого:	4 590	4 590	4 590	4 590	4 590
Общее:					

Итоговые показатели планирования, реалистичный прогноз

год	1	2	3	4	5
Выручка	28 111 200	43 754 256	48 020 544	47 236 738	51 433 574
Количество реализованного товара					
Переменные затраты, из них:					
-прямые					
-косвенные					
Постоянные затраты (аренда, коммерческие, управленческие, затраты на персонал)					
Активы					
Вложения в ОС					
ЕВИТ					
ЕВИТДА					
Чистая прибыль					
Баланс денежных средств					

Анализ финансовых результатов, реалистичный прогноз

год	1	2	3	4	5
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	2,3%	17,4%	19,8%	17,3%	19,5%
Рентабельность собственного капитала, ROE %	0,0%				

Рентабельности инвестиционного капитала, ROIC %	0,0%				
Коэффициент текущей ликвидности, CR	0,6				
Коэффициент быстрой ликвидности, QR	0,6				
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,6				
Коэффициент финансовой независимости	0,0				
Коэффициент покрытия процентов	0,0				

Доли товарных групп в составе выручки

Наименование товарной группы	Объем реализации за весь период, руб.	Доля в общей выручке, %
группа 3	79 936 416	37%
группа 2	47 759 630	22%
группа 1	28 746 975	13%
Пиво	27 669 096	13%
Горячие напитки	26 863 553	12%
Холодные напитки	6 661 368	3%
группа 3	79 936 416	37%
группа 2	47 759 630	22%

Прибыли и убытки

Прибыли и убытки, 1 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Выручка от реализации по основной деятельности	0	0	0	1 653 600	3 307 200	3 307 200	3 307 200	3 307 200	3 307 200	3 307 200	3 307 200	3 307 200
Себестоимость	0											
Валовая прибыль (убыток)	0											
Коммерческие расходы	160 000											
Управленческие расходы	173 500											
Прибыль (убыток) от продаж	— 333 500											
Доходы от участия в других организациях												
Проценты к получению												
Проценты к уплате	0											
Прочие доходы												
Расходы по амортизации	0											
Отчисления с ФОТ	0											
Прочие налоги	0											
Прибыль (убыток) до налогообложения	— 333 500											
Текущий налог на прибыль	0											
в т.ч. постоянные налоговые обязательства												
Изменение отложенных налоговых обязательств												
Изменение отложенных налоговых активов	0											
Начисленный налог на прибыль	0											
Чистая прибыль	— 333 500											

Прибыли и убытки, 2 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Выручка от реализации по основной деятельности								3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188
Себестоимость								1 047 612	1 047 612	1 047 612	1 047 612	1 047 612
Валовая прибыль (убыток)								2 598 577	2 598 577	2 598 577	2 598 577	2 598 577
Коммерческие расходы								598 500	598 500	682 500	598 500	598 500
Управленческие расходы								933 675	933 675	954 675	933 675	933 675
Прибыль (убыток) от продаж								1 066 402	1 066 402	961 402	1 066 402	1 066 402
Доходы от участия в других организациях												
Проценты к получению												
Проценты к уплате								0	0	0	0	0
Прочие доходы												
Расходы по амортизации								71 040	71 040	71 040	71 040	71 040
Отчисления с ФОТ								161 700	161 700	161 700	161 700	353 490
Прочие налоги								135 705	135 705	119 955	135 705	298 727
Прибыль (убыток) до налогообложения	608 706	697 956	697 956	564 081	697 956	697 956	608 706	697 956	697 956	608 706	697 956	343 144
Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства												
Изменение отложенных налоговых обязательств												
Изменение отложенных	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

налоговых активов												
Начисленный налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	608 706	697 956	697 956	564 081	697 956	697 956	608 706	697 956	697 956	608 706	697 956	343 144

Прибыли и убытки, 3 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Выручка от реализации по основной деятельности												
Себестоимость												
Валовая прибыль (убыток)												
Коммерческие расходы												
Управленческие расходы												
Прибыль (убыток) от продаж												
Доходы от участия в других организациях												
Проценты к получению												
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы												
Расходы по амортизации	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040	71 040
Отчисления с ФОТ	176 400	176 400	176 400	176 400	176 400	176 400	176 400	176 400	176 400	176 400	176 400	368 190
Прочие налоги	147 010	163 510	163 510	138 760	163 510	163 510	147 010	163 510	163 510	147 010	163 510	326 532
Прибыль (убыток) до налогообложения	762 018	855 518	855 518	715 268	855 518	855 518	762 018	855 518	855 518	762 018	855 518	500 707
Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства												

Изменение отложенных налоговых обязательств												
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Начисленный налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	762 018	855 518	855 518	715 268	855 518	855 518	762 018	855 518	855 518	762 018	855 518	500 707

Прибыли и убытки, 4 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Выручка от реализации по основной деятельности	3 936 395	3 936 395	3 936 395									3 936 395
Себестоимость	1 052 537	1 052 537	1 052 537									1 052 537
Валовая прибыль (убыток)	2 883 858	2 883 858	2 883 858									2 883 858
Коммерческие расходы	747 500	655 500	655 500									655 500
Управленческие расходы	1 097 025	1 074 025	1 074 025									1 074 025
Прибыль (убыток) от продаж	1 039 333	1 154 333	1 154 333									1 154 333
Доходы от участия в других организациях												
Проценты к получению												
Проценты к уплате	0	0	0									0
Прочие доходы												
Расходы по амортизации	71 040	71 040	71 040									71 040
Отчисления с ФОТ	191 100	191 100	191 100	191 100	191 100	191 100	191 100	191 100	191 100	191 100	191 100	382 890
Прочие налоги	127 235	144 485	144 485	118 610	144 485	144 485	127 235	144 485	144 485	127 235	144 485	307 506
Прибыль (убыток) до налогообложения	649 958	747 708	747 708	601 083	747 708	747 708	649 958	747 708	747 708	649 958	747 708	392 896

Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства												
Изменение отложенных налоговых обязательств												
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Начисленный налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	649 958	747 708	747 708	601 083	747 708	747 708	649 958	747 708	747 708	649 958	747 708	392 896

Прибыли и убытки, 5 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Выручка от реализации по основной деятельности												4 286 131
Себестоимость												1 106 160
Валовая прибыль (убыток)												3 179 971
Коммерческие расходы												684 000
Управленческие расходы												1 144 200
Прибыль (убыток) от продаж												1 351 771
Доходы от участия в других организациях												
Проценты к получению												
Проценты к уплате												0
Прочие доходы												
Расходы по амортизации												71 040
Отчисления с ФОТ												397 590

Прочие налоги	153 896	171 896	171 896	144 896	171 896	171 896	153 896	171 896	171 896	153 896	171 896	334 917
Прибыль (убыток) до налогообложения	801 035	903 035	903 035	750 035	903 035	903 035	801 035	903 035	903 035	801 035	903 035	548 223
Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства												
Изменение отложенных налоговых обязательств												
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Начисленный налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	801 035	903 035	903 035	750 035	903 035	903 035	801 035	903 035	903 035	801 035	903 035	548 223

Прибыли и убытки, по годам

год	1	2	3	4	5
Финансовый результат					
Выручка от реализации по основной деятельности	28 111 200	43 754 256	48 020 544	47 236 738	51 433 574
Себестоимость	8 468 855	12 571 338	13 252 716	12 630 445	13 273 925
Валовая прибыль (убыток)	19 642 345	31 182 918	34 767 828	34 606 293	38 159 650
Коммерческие расходы	7 092 200	7 518 000	7 876 000	8 234 000	8 592 000
Управленческие расходы	8 667 000	11 340 600	12 189 200	13 037 800	13 886 400
Прибыль (убыток) от продаж	3 883 145	12 324 318	14 702 628	13 334 493	15 681 250
Доходы от участия в других организациях					
Проценты к получению					
Проценты к уплате	0	0	0	0	0
Прочие доходы			0	0	0
Расходы по амортизации	710 403	852 483	852 483	852 483	852 483

Отчисления с ФОТ	1 514 790	2 132 190	2 308 590	2 484 990	2 661 390
Прочие налоги	1 015 106	1 720 609	2 050 896	1 819 215	2 144 769
Прибыль (убыток) до налогообложения	642 847	7 619 035	9 490 659	8 177 804	10 022 607
Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства					
Изменение отложенных налоговых обязательств					
Изменение отложенных налоговых активов		0			
Начисленный налог на прибыль	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	642 847	7 619 035	9 490 659	8 177 804	10 022 607

Планы движения денежных средств

План движения денежных средств, 1 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Денежные потоки от текущих операций												
Поступления - всего, в т.ч.:	0	0	0	1 653 600	3 307 200	3 307 200						
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	0	0	0	1 653 600	3 307 200	3 307 200						
прочие	0	0	0	0	0	0						
---	0	0	0	0	0	0						
Платежи - всего, в т.ч.:	173 500	358 500	818 500	2 191 315	2 682 391	2 682 391						
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	173 500	358 500	768 500	1 504 315	1 885 130	1 885 130						

Материалы	0	20 000	0	515 815	991 630	991 630	991 630	991 630	991 630	991 630	991 630	991 630
Коммерческие и Управленческие												
в связи с оплатой труда работников												
процентов по долговым обязательства												

прочие налоги												
страховые отчисления ФОТ												
прочие платежи												

Сальдо денежных потоков от текущих операций	— 173 500	— 358 500	— 818 500	— 537 715	624 810	624 810	619 810	624 810	624 810	619 810	624 810	269 998
Денежные потоки от инвестиционных операций												
Поступления - всего, в т.ч.:												
от возврата предоставленных займов												
прочие поступления												
Платежи - всего, в т.ч.:												
в связи с приобретением, созданием ОС												
инвестиционные расходы в связи с модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию ОС												
в связи с приобретением акций других организаций												
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость												

инвестиционного актива												
прочие платежи												
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций												
Денежные потоки от финансовых операций												
Поступления - всего												
получение кредитов и займов												
денежных вкладов собственников												
финансирование невозвратное												
прочие поступления												
Платежи - всего												
на уплату дивидендов и распр-е прибыли участникам												
возврат кредитов и займов, погашение долговых бумаг												
прочие платежи												
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	2 000 000	5 500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо денежных потоков за отчетный период	1 666 500	165 597	— 818 500	— 537 715	624 810	624 810	539 810	624 810	624 810	539 810	624 810	269 998
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	0	1 666 500	1 832 097	1 013 597	475 882	1 100 692	1 725 501	2 265 311	2 890 120	3 514 930	4 054 739	4 679 549
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	1 666 500	1 832 097	1 013 597	475 882	1 100 692	1 725 501	2 265 311	2 890 120	3 514 930	4 054 739	4 679 549	4 949 547

План движения денежных средств, 2 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Денежные потоки от текущих операций												
Поступления - всего, в т.ч.:	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188	3 646 188
прочие												

Платежи - всего, в т.ч.:												
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги												
Материалы												
Коммерческие и Управленческие в связи с оплатой труда работников												
процентов по долговым обязательства												

прочие налоги												
страховые отчисления ФОТ												
прочие платежи												

Сальдо денежных потоков от текущих операций												
Денежные потоки от инвестиционных операций												
Поступления - всего, в т.ч.:												

от возврата предоставленных займов													
прочие поступления													
Платежи - всего, в т.ч.:													
в связи с приобретением, созданием ОС													
инвестиционные расходы в связи с модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию ОС													
в связи с приобретением акций других организаций													
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива													
прочие платежи													
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций													
Денежные потоки от финансовых операций													
Поступления - всего													
получение кредитов и займов													
денежных вкладов собственников													
финансирование невозвратное													
прочие поступления													
Платежи - всего													

на уплату дивидендов и распр-е прибыли участникам												
возврат кредитов и займов, погашение долговых бумаг												
прочие платежи												
Сальдо денежных потоков от финансовых операций												
Сальдо денежных потоков за отчетный период												
Остаток денежных средств на начало отчетного периода												
Остаток денежных средств на конец отчетного периода												

План движения денежных средств, 3 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Денежные потоки от текущих операций												
Поступления - всего, в т.ч.:	4 001 712	4 001 712	4 001 712									
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4 001 712	4 001 712	4 001 712									
прочие	0	0	0									
---	0	0	0									
Платежи - всего, в т.ч.:	3 080 653	3 075 153	3 075 153									
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	2 109 243	2 087 243	2 087 243									

Материалы	1 104 393	1 104 393	1 104 393									
Коммерческие и Управленческие	1 004 850	982 850	982 850									
в связи с оплатой труда работников	648 000	648 000	648 000									
процентов по долговым обязательства	0	0	0									
---	0	0	0									
прочие налоги	147 010	163 510	163 510									
страховые отчисления ФОТ	176 400	176 400	176 400									
прочие платежи	0	0	0									
---	0	0	0									
Сальдо денежных потоков от текущих операций	921 059	926 559	926 559									
Денежные потоки от инвестиционных операций												
Поступления - всего, в т.ч.:	0	0	0									
от возврата предоставленных займов												
прочие поступления												
Платежи - всего, в т.ч.:	88 000	0	0									
в связи с приобретением, созданием ОС	0	0	0									
инвестиционные расходы в связи с модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию ОС	88 000	0	0									
в связи с приобретением акций других организаций												
процентов по долговым обязательствам,												

включаемым в стоимость инвестиционного актива												
прочие платежи												
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций												
Денежные потоки от финансовых операций												
Поступления - всего												
получение кредитов и займов												
денежных вкладов собственников												
финансирование невозвратное												
прочие поступления												
Платежи - всего												
на уплату дивидендов и распр-е прибыли участникам												
возврат кредитов и займов, погашение долговых бумаг												
прочие платежи												
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо денежных потоков за отчетный период	833 059	926 559	926 559	786 309	926 559	926 559	833 059	926 559	926 559	833 059	926 559	571 747
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	13 421 065	14 254 124	15 180 683	16 107 241	16 893 550	17 820 109	18 746 667	19 579 726	20 506 285	21 432 843	22 265 902	23 192 460
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	14 254 124	15 180 683	16 107 241	16 893 550	17 820 109	18 746 667	19 579 726	20 506 285	21 432 843	22 265 902	23 192 460	23 764 208

План движения денежных средств, 4 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Денежные потоки от текущих операций												
Поступления - всего, в т.ч.:	3 936 395	3 936 395	3 936 395	3 936 395	3 936 395	3 936 395	3 936 395	3 936 395	3 936 395	3 936 395	3 936 395	3 936 395
от продажи продукции, товаров, работ и услуг												
прочие												

Платежи - всего, в т.ч.:												
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги												
Материалы												
Коммерческие и Управленческие в связи с оплатой труда работников												
процентов по долговым обязательства												

прочие налоги												
страховые отчисления ФОТ												
прочие платежи												

Сальдо денежных потоков от текущих операций	812 998	818 748	818 748	764 123	818 748	818 748	812 998	818 748	818 748	812 998	818 748	463 936
Денежные потоки от инвестиционных операций												

Поступления - всего, в т.ч.:												
от возврата предоставленных займов												
прочие поступления												
Платежи - всего, в т.ч.:												
в связи с приобретением, созданием ОС												
инвестиционные расходы в связи с модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию ОС												
в связи с приобретением акций других организаций												
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива												
прочие платежи												
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций												
Денежные потоки от финансовых операций												
Поступления - всего												
получение кредитов и займов												
денежных вкладов собственников												
финансирование невозвратное												
прочие поступления												

Платежи - всего												
на уплату дивидендов и распр-е прибыли участникам												
возврат кредитов и займов, погашение долговых бумаг												
прочие платежи												
Сальдо денежных потоков от финансовых операций												
Сальдо денежных потоков за отчетный период	720 998	818 748	818 748	672 123	818 748	818 748	720 998	818 748	818 748	720 998	818 748	463 936
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	23 764 208	24 485 205	25 303 953	26 122 701	26 794 824	27 613 572	28 432 320	29 153 317	29 972 065	30 790 813	31 511 811	32 330 559
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	24 485 205	25 303 953	26 122 701	26 794 824	27 613 572	28 432 320	29 153 317	29 972 065	30 790 813	31 511 811	32 330 559	32 794 495

План движения денежных средств, 5 год

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Денежные потоки от текущих операций												
Поступления - всего, в т.ч.:	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131	4 286 131
прочие												

Платежи - всего, в т.ч.:												
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы,												

работы, услуги													
Материалы													
Коммерческие и Управленческие													
в связи с оплатой труда работников													
процентов по долговым обязательства													

прочие налоги													
страховые отчисления ФОТ													
прочие платежи													

Сальдо денежных потоков от текущих операций													
Денежные потоки от инвестиционных операций													
Поступления - всего, в т.ч.:													
от возврата предоставленных займов													
прочие поступления													
Платежи - всего, в т.ч.:													
в связи с приобретением, созданием ОС													
инвестиционные расходы в связи с модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию ОС													
в связи с приобретением акций других организаций													
процентов по долговым обязательствам, включаемым в													

стоимость инвестиционного актива												
прочие платежи												
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций												
Денежные потоки от финансовых операций												
Поступления - всего												
получение кредитов и займов												
денежных вкладов собственников												
финансирование невозвратное												
прочие поступления												
Платежи - всего												
на уплату дивидендов и распр-е прибыли участникам												
возврат кредитов и займов, погашение долговых бумаг												
прочие платежи												
Сальдо денежных потоков от финансовых операций												
Сальдо денежных потоков за отчетный период												
Остаток денежных средств на начало отчетного периода												
Остаток денежных средств на конец отчетного периода												

План движения денежных средств, по годам

год	1	2	3	4	5
Денежные потоки от текущей деятельности					
Поступления - всего, в т.ч.:	28 111 200	43 754 256	48 020 544	47 236 738	51 433 574
от продажи продукции, товаров, работ и услуг					
прочие					

Платежи - всего, в т.ч.:					
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги					
Материалы					
Коммерческие и управленческие					
в связи с оплатой труда работников					
процентов по долговым обязательствам					

прочие налоги					
страховые отчисления ФОТ	1 514 790	2 132 190	2 308 590	2 484 990	2 661 390
прочие платежи	0				
---	0	0	0	0	0
Сальдо денежных потоков от текущих операций	2 745 450	8 807 519	10 695 142	9 398 288	11 259 091
	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционных операций	0	0	0	0	0
Поступления - всего, в т.ч.:	0	0	0	0	0
от возврата предоставленных	0	0	0	0	0

займов					
прочие поступления	0	0	0	0	0
Платежи - всего, в т.ч.:	5 295 903	336 000	352 000	368 000	384 000
в связи с приобретением, созданием ОС					
инвестиционные расходы в связи с модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию ОС					
в связи с приобретением акций других орг-ций					
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива					
прочие платежи					
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций					
Денежные потоки от финансовых операций					
Поступления - всего					
получение кредитов и займов					
денежных вкладов собственников					
финансирование невозвратное					
прочие поступления					
Платежи - всего					
на уплату дивидендов и распределение прибыли участникам					
возврат кредитов и займов, погашение долговых бумаг					

прочие платежи					
Сальдо денежных потоков от финансовых операций					
Сальдо денежных потоков за отчетный период					
Остаток денежных средств на начало отчетного периода					
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	4 949 547	13 421 065	23 764 208	32 794 495	43 669 586

Управленческий баланс

год	1	2	3	4	5
Актив					
Денежные средства	4 949 547				
Дебиторская задолженность	0				
Материальные запасы	0				
Запасы готовой продукции	0				
Расходы будущих периодов	0				
Оборотные активы, итого	4 949 547				
Основные средства	4 585 500				
Внеоборотные активы, итого	4 585 500				
Активы, итого	9 535 047				
Пассив					
Краткосрочные обязательства					
Краткосрочная задолженность	0				
Проценты по кредитам и займам	0				
Заемные средства	8 892 200				
Налоги	0	0	0	0	0

Краткосрочные обязательства, итого					
Долгосрочные обязательства					
Долгосрочные обязательства, итого					
Обязательства, итого					
Собственный капитал					
Добавочный капитал					
Нераспределенная прибыль					
Непокрытый убыток					
Капитал, итого					
Обязательства и капитал, итого					

Инвестиционные показатели

Ставка дисконтирования (%)	15%
Дата начала реализации проекта	
Период планирования	5 лет

Название параметра	Обозначение	Значение параметра
Привлечено доп. инвестиций	RUR	-
Срок окупаемости	PP	1 год 5 месяцев
Индекс прибыльности	PI	3,74
Внутренняя норма прибыли	IRR	91,05%
Чистая приведенная стоимость	NPV	17 895 966

NPV - стоимость денежных поступлений, приведенных к текущему моменту при ставке 15% - 17 895 966

IRR - ставка, при которой приведенная стоимость данного проекта будет равна нулю - 91,05%

PI - индекс прибыльности проекта. Если значение меньше 1 проект может быть убыточен. Текущее значение - 3,74

PP - период окупаемости проекта, в течение которого вернутся инвестиции. Текущее значение – 1 год 5 месяцев

Зона безубыточности проекта

Итоговые значения проекта

Выручка (RUR)	51 433 574
Реализация (шт.)	340 560
Постоянные затраты (RUR)	22 094 400
Переменные затраты (RUR)	13 273 925

Рассчитываемые значения проекта

Усредненная цена за единицу товарной группы	151
Средние переменные издержки	39
Точка безубыточности (RUR)	29 779 990
Точка безубыточности (шт.)	197 184

Показатели по выручке, ее безубыточному объему и запасу прочности

Период проекта	1	2	3	4	5
Выручка	28 111 200	43 754 256	48 020 544	47 236 738	51 433 574
Безубыточный объем выручки	20 561 374	25 989 953	27 227 430	28 533 172	29 779 990
Запас прочности	27%	41%	43%	40%	42%

Риски и действия, направленные на их минимизацию

<ul style="list-style-type: none"> • Организационные риски • Кадровые риски • Риски взаимодействия с поставщиками • Риски ценообразования • Технологические риски • Финансовые риски • Экономические и рыночные риски • Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) 	
--	--

Сетевой график работ по запуску проекта

	этап	время	исполнитель	примечание
1	Разработка концепции	начало	собственник или заказ услуги в Институте ресторанных технологий, www.reste.ru	взаимосвязь названия, ценовой политики, "фишек", оформления, меню, сервисной, рекрутинговой, маркетинговой политики.
2	Подбор помещения	начало	агентство недвижимости	

2	Адаптация бизнес-плана к помещению	сразу после п.2	собственник	
3	Тестирование помещения	когда определились с помещением	собственник	тестирование подразумевает маркетинговую оценку - трафик, конкурентное окружение и т.д.
6	Оценка состояния здания, инженерных коммуникаций и т.п. Техническое проектирование		технолог или компания, имеющая допуски	некоторые поставщики оборудования предлагают эту услугу бонусом к тому, что вы закажете у них оснащение своего заведения
7	План расстановки мебели, дизайн-проект зала, оформление входной группы, попутно - разработка униформы и фирменного стиля (бренд-бука)	после того, как готов технический проект	дизайнер или дизайнер-проектировщик	важно, чтобы это делал один специалист / специалисты одной команды
8	Разработка положений о персонале (штатное расписание, стратегии найма, карты компетенций, должностные инструкции, мотивационные карты, бонусные схемы)	параллельно	собственник или заказ услуги в Институте ресторанных технологий, www.reste.ru	
	Подбор и найм заведующего пр-вом	как будут готовы стратегии найма и другие базовые документы	собственник или рекрутинговое агентство	в дальнейшем часть работ на start-up делегируется ему
9	Строительные работы	после того, как технический проект утвержден	строительная бригада	важен авторский надзор проектировщиков
10	Покупка оборудования, пуско-наладочные работы, приобретение кухонной утвари и мебели в зал	после того, как косметический ремонт завершен, но надо учесть, что от заказа до установки – примерно месяц	собственник, проектировщик, специалисты	кофе-машину, кофемолку и некоторые виды другого технологического оборудования предлагают поставщики товара в бессрочную и бесплатную аренду (по договору приобретения у них определенного кол-ва этого товара в месяц)

11	Проработки, заказ в Институте ресторанных технологий или самостоятельное составление нормативной документации на блюда и напитки	после покупки оборудования и найма зав. производством	собственник или заказ готовых нормативных документов, расчетных для настоящего бизнес-плана, в Институте ресторанных технологий, www.reste.ru	в контрольных проработках в обязательном порядке участие нескольких специалистов
12	Инстанции	параллельно	собственник или зав. пр-вом	перечень необходимой разрешительной документации и инстанций предоставлен на усмотрение регионов, узнать о нем можно в районном Торговом отделе
14	Выбор системы автоматизации, сопряженной с ККМ	после того, как куплено оборудование в зал, пуско-наладочные работы – не меньше 2 недель	собственник	не забудьте зарегистрировать ККМ
15	Разработка программы обучения (тренингов)	параллельно	собственник или заказ услуги в Институте ресторанных технологий, www.reste.ru	не ждите, что ваш персонал будет сам знать, как предлагать и продавать, или его этому обучит зав. пр-вом
16	Разработка рекламной и пиар-кампании	параллельно	собственник или заказ услуги в Институте ресторанных технологий, www.reste.ru	
17	Разработка стандартов обслуживания (составление книги стандартов). Покупка посуды, текстиля	после того, как проработано меню	собственник или зав. пр-вом	
18	Поиск поставщиков, заключение договоров, разработка положения о приемке и передвижении товаров	после того, как разработано меню	собственник или зав. пр-вом	

19	Формализация бизнес-процессов	когда они станут прозрачны (т.е. после основных подготовительных работ по запуску предприятия)	собственник или заказ услуги в Институте ресторанных технологий, www.reste.ru	
20	Подбор и найм персонала, тренинги	Закрытие вакансии должно состояться минимум за неделю до предполагаемого открытия заведения	собственник или зав. пр-вом	
21	Поиск и заключение договоров аутсорсинга с клининговой и бухгалтерской компаниями	минимум за неделю до предполагаемого открытия	собственник	
	Старт рекламной и пиар-кампаний	минимум за неделю до предполагаемого открытия	собственник	
	Генеральная уборка		клининговая компания	
	Закупка сырья		собственник, зав. пр-вом	
	Открытие			