



Маркет
Аналитика

**БИЗНЕС ПЛАН
СОЗДАНИЯ СЕТИ АВТО-КОФЕЙН**

Москва 2014



СОДЕРЖАНИЕ

БИЗНЕС ПЛАН

СОЗДАНИЯ СЕТИ АВТО-КОФЕЙН

СОДЕРЖАНИЕ

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Идея проекта

Основные параметры

Показатели эффективности проекта

ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УСЛУГ ПРОЕКТА

АНАЛИЗ РЫНКА

Характеристика рынка

Конкуренция

PEST (STEP) анализ

Анализ 5 сил Портера

SWOT – анализ

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Концепция и позиционирование

Рекламная компания

План продаж и ценообразование

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Этапы создания бизнеса

Бизнес-процессы создаваемой компании

Оборудование

Налогообложение

Персонал

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

Исходные данные и допущения

Инвестиционная деятельность

Операционная деятельность

Финансовая деятельность

Эффективность инвестиций и риски проекта

Точки безубыточности



РИСКИ ПРОЕКТА

ПРАВОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Выбор формы собственности

Налоги. Платежи и отчетность ИП

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННЫХ ИНТЕРНЕТ РЕСУРСОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ПРОГНОЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПОМЕСЯЧНО, 1 ГОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА, \$

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ПРОГНОЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПОКВАРТАЛЬНО, \$

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ПРОГНОЗНЫЙ БЮДЖЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, ПОКВАРТАЛЬНО, \$

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ПРОГНОЗНЫЙ БАЛАНС, ПОКВАРТАЛЬНО, \$

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ГРАФИК NPV (НАКОПЛЕННЫЙ ДИСКОНТИРОВАННЫЙ ПОТОК), ПОМЕСЯЧНО, \$



РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Идея проекта

Создание сети мобильных авто-кофейн в г. Москве. Авто-кофейня – модель бизнеса, при котором чай и кофе реализуется в местах присутствия потребителей.

Основные параметры

- ✓ Форма организации бизнеса – общество с ограниченной ответственностью (ООО)
- ✓ Система налогообложения – УСНО (***% доходы - расходы)
- ✓ Количество автомашин – ***
- ✓ Закупка автомашин в течение первых *** месяцев
- ✓ Средний чек – *** \$
- ✓ Оборот в сутки на 1 машину – *** человек
- ✓ Выручка в месяц – ***\$
- ✓ Себестоимость производственная, средняя, на 1 чек – *** \$
- ✓ Постоянные затраты, в месяц – ***\$
- ✓ Фонд оплаты труда, переменная часть в месяц – *** \$
- ✓ Чистая прибыль в месяц – *** \$
- ✓ Необходимые инвестиции *** \$

Показатели эффективности проекта

- | | |
|---|-------|
| ✓ Ставка дисконтирования | ***% |
| ✓ Чистый приведенный доход, NPV, \$ | *** |
| ✓ Внутренняя норма рентабельности, IRR, годовая | *** % |
| ✓ Индекс прибыльности (PI) | *** |
| ✓ Дисконтированный срок окупаемости, мес. | *** |
| ✓ Период расчета показателей, лет | *** |



ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УСЛУГ ПРОЕКТА

Создаваемая компания планирует запустить сеть авто-кофеев в г. Москве и Московской области. Теперь клиентам не придётся стоять в очередях, чтобы получить свою порцию ароматного кофе или другого продукта, теперь не нужно искать место расположения кафе. Авто-кофейни позволят продавать кофе и чай в доступных местах для потребителя. Согласно концепции бизнес-плана, авто-кофейни дадут возможность ценителям покупать кофе и чай непосредственно на улице по пути.

Помимо основного продукта – кофе и чая, покупатель также сможет приобрести широкий ассортимент кондитерских изделий, бутербродов, напитков различной категории. При этом это быстро, качественно и вкусно.

1.



АНАЛИЗ РЫНКА

Характеристика рынка

Основными факторами, оказывающими влияние на рынок кофе и авто-кофеен является:

- ✓ Уровень доходов населения;
- ✓

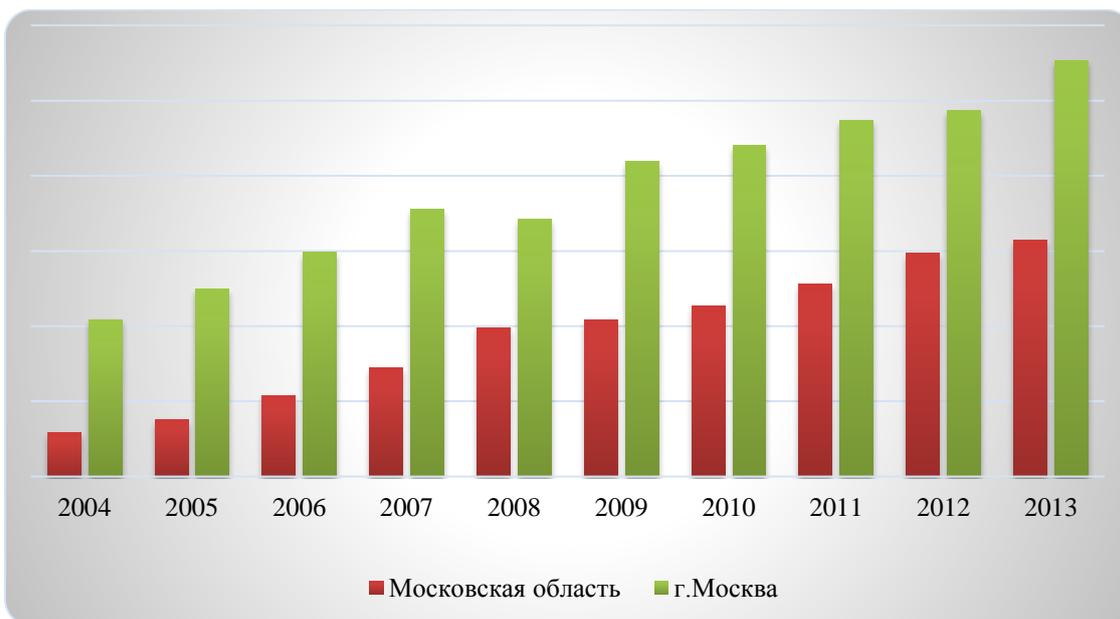
Диаграмма 1. Динамика и темпы роста среднедушевых денежных доходов населения по Российской Федерации за 2004-2013гг., рубли



Источник: *, 20014**

2. Среднедушевые доходы в Москве выше, чем по России и Московской области. Таким образом

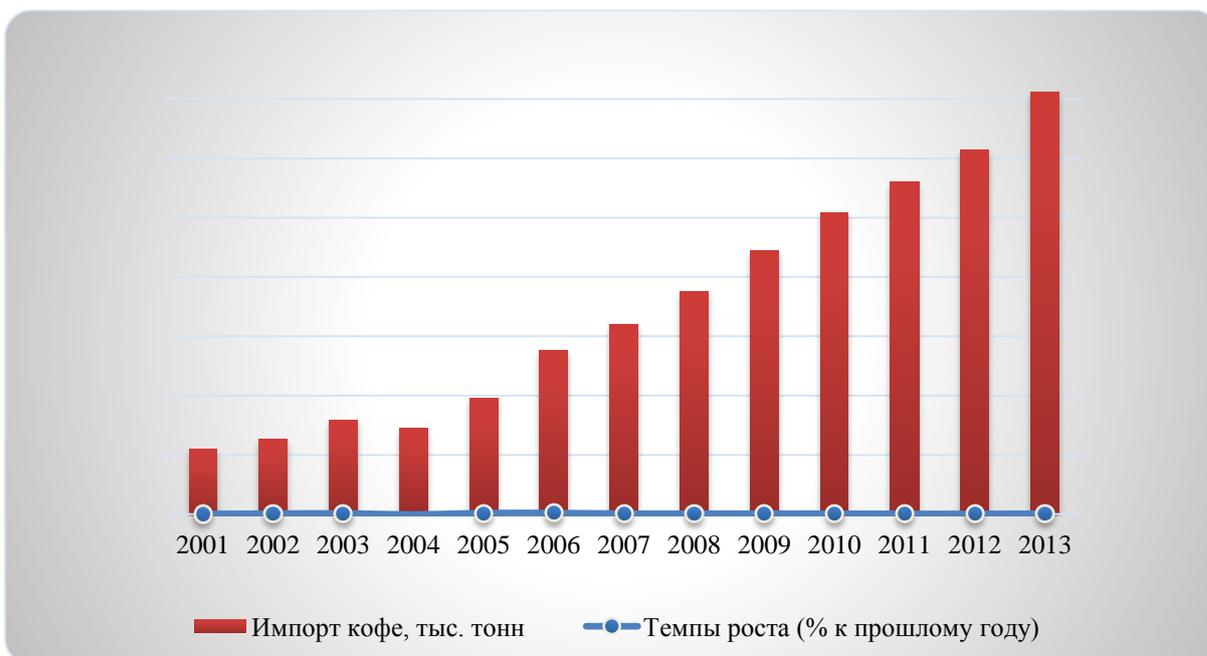
Диаграмма 2. Динамика среднедушевых денежных доходов населения по Российской Федерации, Московской области и г. Москве за 2004-2012гг., рубли



Источник: ***, 2014г.

Рассмотрим динамику потребления кофе и чая.

Диаграмма 3. Динамика импорта кофе в Россию за 2001-2013гг., тыс. тонн.

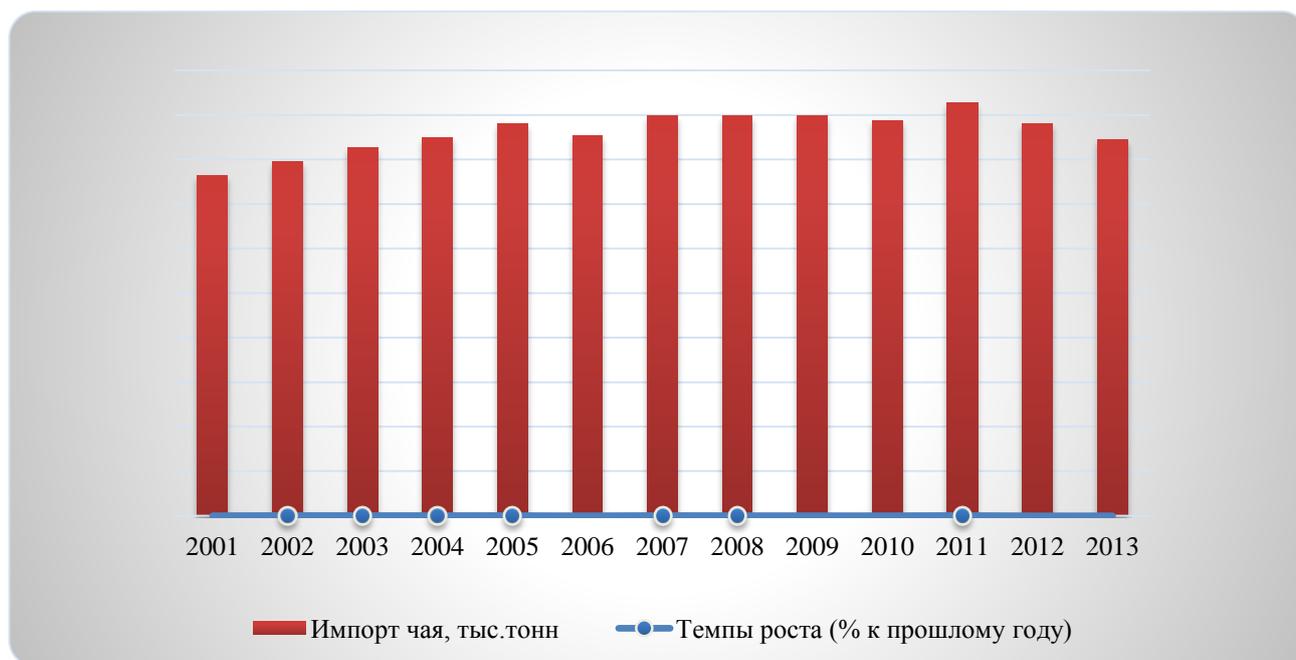


Источник: ***, 2014



Рассмотрим аналогичную динамику импорта чая. Как видно из диаграммы 4, динамика импорта чая имеет постоянную величину, темпы роста колеблются в среднем в год не более, чем на ***%.

Диаграмма 4. Динамика импорта чая в Россию за 2001-2013гг., тыс. тонн.



Источник: *, 2014**

.....

Конкуренция

Существует огромная конкуренция на рынке кофеин в России. Можно выделить следующих крупных игроков:

- ✓ Шоколадница
- ✓

.....

Авто-кофейни в нашей стране относительно новое. Существуют следующие относительно крупные игроки:

1. Кофе на колесах

.....



2. Мобильная кофейня

.....

PEST (STEP) анализ

Проведем PEST/STEP анализ и в результате получим понимание рынка авто-кофеев в разрезе Политических, Экономических, Социальных и Технологических факторов

PEST (STEP) анализ - стратегический анализ социальных (S – social), технологических (T – technological), экономических (E – economic), политических (P – political) факторов внешней среды организации.

Поскольку на окружение работы компании напрямую влияют политические факторы, то в результате анализа определяются факторы влияния политической ситуации на деловую активность, инвестиционный климат, стабильность и перспективы развития.

Экономический фактор изучается как основной для определения инвестиционных перспектив и перспектив развития рынков, покупательной способности и т.д.

Социальный фактор определяет динамику потребительских предпочтений, распределение и структуру социальных групп населения, возрастную и гендерную структуру.

Последним фактором является технологический компонент. Целью его исследования принято считать выявление тенденций в технологическом развитии, которые зачастую являются причинами изменений и потерь рынка, а также появления новых продуктов.

Анализ выполняется по схеме «фактор — предприятие - проявление - возможные меры» (Таблица 1). Результаты анализа оформляются в виде матрицы, подлежащим которой являются факторы макросреды, сказуемым — сила их влияния, оцениваемая в баллах, рангах и других единицах измерения. Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности.

Таблица 1. PEST (STEP) анализ создаваемой компании

Факторы	Балл экспертной оценки	Проявление	Возможные ответные меры предприятия
Политические (P)			
Экономические (E)			



Социальные (S)			
Технологические (T)			

.....

Возможные меры по снижению влияния факторов:

1. Диверсификация бизнеса.
2. Оптимизация бизнеса и сокращение.....
3. Формирование бренда
4.
5.

Анализ 5 сил Портера

Оценим влияние пяти сил Портера на предполагаемый проект, привлекательность введения бизнеса:

Угроза появления продуктов-заменителей.....

Угроза появления новых игроков.....

Рыночная власть поставщиков.....

Рыночная власть потребителей.....

Уровень конкурентной борьбы.....

SWOT – анализ

Произведем SWOT-анализ создаваемого бизнеса, выделив слабые стороны, недостатки, возможности и сильные стороны.



SWOT-анализ — метод стратегического планирования, используемый для оценки факторов и явлений, влияющих на проект или предприятие. Все факторы делятся на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы). Метод включает определение цели проекта и выявление внутренних и внешних факторов, способствующих её достижению или осложняющих его.

SWOT – анализ будет базироваться на данных и выводах полученных в предыдущих главах на основе проведения PEST/STEP анализа и анализа пяти сил Портера.

Внутренние факторы:

- ✓ «S» Сильные стороны (strengths):
 -
- ✓ «W» слабые стороны (weaknesses):
 -

Внешние факторы:

- ✓ «O» – Возможности (Opportunities)
 -
- ✓ «T» – Угрозы (Threats)
 -

После того как составлен конкретный список слабых и сильных сторон организации, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними. Приведем полученные стратегии создаваемого бизнеса (Таблица 2)

Таким образом, в условиях высокой конкуренции ключевыми факторами успеха для создаваемого бизнеса должны стать:

- ✓ Оснащение современным
- ✓ Подбор
- ✓ Высокое качество
- ✓ Эффективная рекламная

Предоставление широкого спектра услуг авто-кофейни;

Таблица 2. SWOT-анализ

	«O»	«T»
«S»		
«W»		



МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Концепция и позиционирование

Главной целью создаваемой сети авто-кофеен является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли. Главной стратегией предприятия должна стать комплексная стратегия по предоставлению услуг более высокого качества и более низким ценам, а также расширение ассортимента услуг.

Предполагаются следующие элементы маркетинговой компании:

- ✓ Изначально авто-кофейня работаете
- ✓ Оказание максимально
- ✓ Работа с размещением информации

Product (Товар или услуга)

Для оказания услуг высокого качества совершенно необходим соответствующего качества товар, т.е. то из чего изготовлено кофе, как изготовлено и самое главное как преподнесено клиенту. Поэтому при формировании товарного ассортимента надо придерживаться следующей стратегии:

-
-
-
-

Price (Цена)

Ценообразование строится по рыночному принципу.

Promotion (продвижение: реклама, пиар, стимулирования сбыта и т. д.)

Основным направлением рекламной компании для создаваемого бизнеса должно быть поддержание имиджа предприятия, как оказывающего высококачественные услуги.

- ✓



✓

Рекламные носители:

✓

✓

✓

Place (месторасположение: каналы распределения, персонал, месторасположения торговой точки и т. д.)

Место расположение авто-кофейни выбирается владельцем в местах скопления потребителя. Услуги потребителю предоставляются непосредственно там, где ему больше всего это удобно.

При выборе места существуют законодательные ограничения в виде Постановление

.....

Рекламная компания

Планируемый бюджет рекламы компании является ориентировочным. Планируется использовать различные способы и методы рекламы, оценивая эффективность рекламы в зависимости от получаемой выручки компании.

Рекомендуемая реклама для авто-кофейни следующая:

✓

✓

✓

✓

✓

✓

✓

Лучшим способом заявить о себе является сам автомобиль. Планируется украсить его наклейками с

План продаж и ценообразование



Произведем расчет плана продаж, в разрезе месяцев, исходя из представленных ниже исходных данных:

Планируемое количество авто-кофеев – *** штук

Средний чек – ***\$

Оборот в сутки с одной авто-кофейни - *** человек.

Для расчета плана продаж необходимо привести план ввода авто-кофеев. (Таблица 3)

Таблица 3. План ввода авто-кофейн, шт

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц и последующие месяцы
Количество авто-кофеев												
План закупок авто-кофеев												

Таким образом, план продаж в разрезе месяцев будет следующий:

Таблица 4. План продаж в разрезе месяцев, \$

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц и последующие месяцы
План выручки	0	23 831	47 663	71 494	95 325	95 325	95 325	95 325	95 325	95 325	95 325	95 325

.....



ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Этапы создания бизнеса

Создание сети авто-кофеен состоит из определенных этапов и работ. Представим данные этапы в виде диаграммы Ганта. Диаграмма Ганта создана в программе Microsoft Office Project 2007 со сроками задач и связями между ними. Данная программа дает возможность расчета критического пути и определение задач и этапов реализации проекта, которые критически влияют на общую продолжительность реализации проекта.

Критический путь

В рисунке 1 представлена диаграмма Ганта проекта создания сети авто-кофеен.

.....

Рисунок 1. Диаграмма Ганта проекта создания сети авто-кофеен

Так проект создания сети авто-кофеен имеет 1 критический путь (задачи критического пути помеченные красным цветом) и представлен следующими задачами:

1.

Общая продолжительность работ составляет *** месяц.

Рекомендуется уделить особое внимание к данным задачам для сокращения сроков запуска проекта. Но так же рекомендуется не оставлять без внимания и другие задачи проекта, т.к. если затянуть решение данных задач, то они станут влиять на продолжительность проекта в целом и станут критическим путем.

.....

Бизнес-процессы создаваемой компании

Бизнес процессы создаваемой сети авто-кофеен представлены в рисунке 2. Для описания бизнес-процессов выбран следующий способ группировки:

✓

✓

✓

.....



Рисунок 2. Бизнес-процессы создаваемой сети авто-кофеен

Проведем краткое описание вышеперечисленных бизнес-процессов:

Процессы управления

У1. Инициация

.....

У2. Планирование

.....

У3. Бюджетирование

.....

У4. Контроль

.....

У5. Воздействие

.....

Основные бизнес-процессы

О1. Поиск клиента. Определение маршрута и точки расположения

.....

О2. Заправка ГСМ и проверка работы оборудования и ТС

.....

О3. Прием заказа от клиента.

.....

О4. Заказ сырья и материалов для работы авто-кофейни

.....

О5. Выполнение заказа. Приготовление кофе

.....

О6. Получение расчета от клиента

.....

О7. Выдача заказа.

.....



Вспомогательные процессы

В 1. Содержание авто-кофейни

.....

В 2. Бухгалтерское сопровождение

.....

В 3. Дополнительные услуги.

.....

В 4. Поиск, отбор, наём персонала

.....

В 5. Снабжение

.....

В 6. Программное сопровождение и услуги связи

.....

В 7. Сопровождение корпоративного сайта компании

.....

В 8. Юридическое сопровождение.

.....



Оборудование

Чаще всего оборудование устанавливают на авто марок *** и ***. Срок дооборудования авто составляет от ***, в зависимости от загрузки, а также от объема и типа дооборудования.

.....

Основными поставщиками комплектующих, будут являться следующие компании:

✓

Налогообложение

Предполагаемая система налогообложения создаваемой компании - упрощенная система налогообложения (УСН) «Доходы-Расходы» * ***%. При высокой рентабельности бизнеса возможен переход на систему «Доходы» * ***% .

.....

Сроки уплаты налога:

..... :

.....,

.....

Иные вопросы, связанные с УСН, следует изучить непосредственно по тексту Налогового Кодекса и соответствующих законодательных актов.

Налог на прибыль

.....

НДС

.....

Налог на имущество

.....

.....

Таблица 5. Налоговое окружение (налоги с заработной платы)

Вид налога	Размер	Примечание
Взносы в страхование (пенсионное, социальное) итого		
ФСС НС		



ФСС ЕСН		
Пенсионный фонд		
ФФОМС		
НДФЛ		

Персонал

Требования к персоналу компании следующие:

.....

Постоянная часть фонда заработной платы представлена в таблице 6.

Таблица 6. Постоянная часть фонда заработной платы, \$

Наименование	Оклад	Количество	ФЗП в месяц	Социальные взносы с ФЗП
Директор				
Логист-снабженец				
Продавец-водитель				
ИТОГО				

Переменная часть заработной платы составляет ***% от получаемой выручки на руки. В таком случае фонд переменной части заработной платы будет следующая (Таблица 7)

Таблица 7. Переменная часть фонда заработной платы, \$

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц и последующие месяцы
Выручка												
Затраты переменные												
Затраты на зарплату												
Социальные взносы с ФЗП												

Таким образом, средняя заработная плата продавца водителя составит ***/ *** водителей + ** \$ = ***\$ при средних объемах продаж в размере *** кружек в день.



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

На ранних стадиях развития проекта довольно сложно абсолютно точно оценить его финансовые возможности и эффективность. Однако возможно провести анализ, основывающийся на представленной выше концепции и на определенных предположениях и критериях, которые изложены ниже. Этот анализ послужит основой для оценки проекта в целом, грамотно провести кредитно-финансовую политику проекта, что в свою очередь позволит максимизировать доходы и прибыль.

.....

Финансовый план рассчитан на 2014 год.

Исходные данные и допущения

При проведении расчетов проекта были сделаны следующие допущения и ограничения:

- ✓ Финансовый год начинается с момента начало реализации проекта;
- ✓ Основная валюта проекта – \$;
- ✓ Инфляция рубля и доллара, колебание курса доллара не учитывались;
- ✓ Курс доллара 32,73 руб./\$.

.....

Таблица 8. Расчет ставки дисконтирования

Доля собственного капитала	
Доля заемного капитала	
Налог	
Стоимость собственного капитала	
Стоимость заемного капитала	
Итого ставка дисконтирования	

.....

Таблица 9. Модель кумулятивного построения ССМ



Размер безрисковой ставки*	
Размер поправки за страновой риск	
Размер поправки за отраслевой риск	
Размер поправки за прочий риск	
Стоимость собственного капитала	

Таким образом, стоимость собственного капитала составила ***%.

Инвестиционная деятельность

Инвестиционная деятельность предполагает затраты по следующим статьям:

1. Регистрация ООО
2. Разработка логотипа, слогана и фирменного стиля
3. Создание сайта
4. Продвижение и наполнение сайта
5. Разрешительная документация
6. Подбор офиса-склада
7. Закупка оборудования для офиса
8. Автомобили + оборудование, страховка, обклейка + фирменная одежда
9. Согласование мест стоянки на каждую автокофейну
10. Кассовый аппарат и регистрация

.....
Таблица 10. Расчет НДС по инвестиционной деятельности, \$

Наименование	1 ме- сяц	2 ме- сяц	3 ме- сяц	4 ме- сяц	5 ме- сяц	ИТО- ГО
Инвестиционная деятельность						
Регистрация ООО						
Разработка логотипа, слогана и фирменного стиля						
Создание сайта						
Продвижение и наполнение сайта						
Разрешительная документация						
Подбор офиса-склада						
Закупка оборудования для офиса						



Автомобили + оборудование, страховка, об- клейка + фирменная одежда												
Согласование мест стоянки на каждую авто- кофейну												
Кассовый аппарат и регистрация												

Необходимые денежные средства по инвестиционной деятельности в первое полугодие ре-
ализации проекта составляют *** \$

Операционная деятельность

Доходы

Расчет получаемых доходов по реализуемому инвестиционному проекту приведен в разде-
ле «План продаж и ценообразования» главы «Маркетинговый план» настоящего бизнес-плана.

Так, получаемый дохода компании в разрезе месяцев будет равен (Таблица 11):

Таблица 11. Расчет выручки компании, \$

Наименова- ние	1 ме- сяц	2 ме- сяц	3 ме- сяц	4 ме- сяц	5 ме- сяц	6 ме- сяц	7 ме- сяц	8 ме- сяц	9 ме- сяц	10 ме- сяц	11 ме- сяц	12 месяц и последую- щие месяцы
План выручки												

В последующие месяцы после 12 месяца планируемая выручка в месяц будет равна выруч-
ке полученной в 12 месяце - *** \$ в месяц.

Расходы

В рамках осуществления операционной деятельности компании предусмотрены следующие
затраты:

Затраты переменные:

.....

Постоянные затраты:

.....

Разберем данные затраты более подробно

1. Себестоимость переменная

.....



Таблица 12. Производственная себестоимость, \$

Наименование	1 ме- сяц	2 ме- сяц	3 ме- сяц	4 ме- сяц	5 ме- сяц	6 ме- сяц	7 ме- сяц	8 ме- сяц	9 ме- сяц	10 ме- сяц	11 ме- сяц	12 месяц и последую- щие меся- цы
План выручки												
Себестоимость пере- менная												

В последующие месяцы после 12 месяцев планируемая себестоимость в месяц будет равна себестоимости полученной в 12 месяце - *** \$ в месяц

2. Затраты на ЗП

Данная статья включает в себя переменные затраты на оплату труда. Для мотивации персонала ***% получаемой выручки составляет переменная часть заработной платы, выплачиваемая в виде премии, помимо оклада. Расчет переменной части в зависимости от выручки компании представлен в таблице 13.

Таблица 13. Переменные затраты на заработную плату и социальные взносы, \$

Наименова- ние	1 ме- сяц	2 ме- сяц	3 ме- сяц	4 ме- сяц	5 ме- сяц	6 ме- сяц	7 ме- сяц	8 ме- сяц	9 ме- сяц	10 ме- сяц	11 ме- сяц	12 месяц и последую- щие месяцы
Выручка												
Затраты переменные												
Затраты на зп												
Соц взносы с ФЗП												

3. Соц. взносы с ФЗП

Данная статья включает в себя затраты на оплату социальных взносов в различные бюджетные и внебюджетные фонды с фонда заработной платы. Суммарно данная статья составляет с 2012 года *** %.

4. Затраты на зп пост

Затраты на оплату труда персонала и социальных взносов с заработной платы. Затраты включают в себя оклад (постоянную часть заработной платы персонала). Расчет данной статьи приводится в разделе «Организационно-производственный план» подраздел «Персонал»

Таблица 14. Расчет фонда заработной платы в месяц, \$



Наименование	Оклад	Количество	ФЗП в месяц	Социальные взносы с ФЗП
Директор				
Логист-снабженец				
Продавец-водитель				
ИТОГО				

.....

Планируемые затраты ***\$ в месяц. Затраты включают в себя следующие затраты (таблица 15)

Таблица 15. Административные расходы, \$ в месяц

Наименование	Сумма в месяц, \$
Административные затраты, всего	
Программное сопровождение	
Телефоны, почта, коммуникации	
Интернет	
Нотариальные и юридические сопровождение	
Затраты офиса - канцтовары	
Расчетно-кассовое обслуживание	
Коммунальные расходы	
Сопровождение и поддержка сайта	

.....



Финансовая деятельность

На основе движения денежных средств по инвестиционной и операционной деятельности проекта определим необходимые финансовые средства для реализации проекта (Таблица 17).

Таблица 17. Расчет потребности в финансировании, \$

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	ИТОГО
Инвестиционная деятельность						
Регистрация ООО						
Разработка логотипа, слогана и фирменного стиля						
Создание сайта						
Продвижение и наполнение сайта						
Разрешительная документация						
Подбор офиса-склада						
Закупка оборудования для офиса						
Автомобили + оборудование, страховка, обклейка + фирменная одежда						
Согласование мест стоянки на каждую авто-кофейню						
Кассовый аппарат и регистрация						
Операционная деятельность						
Выручка						
Затраты переменные						
Себестоимость переменная						
Затраты на зп						
Соц взносы с ФЗП						
Постоянные затраты						
Затраты на зп пост						
Соц взносы с ФЗП						
Аренда офиса и склады						
Бухгалтерия						
Аренда гаража на теплой стоянке						
Расходные материалы (салфетки, тряпочки)						
Обслуживание кофемашины и оборудования						
Обслуживание автомобиля						
ГСМ (бензин и обслуживание)						
Административные затраты, всего						
УСН (доходы - расходы) * 15%						
Потребность / излишек в финансировании						
Потребность в финансировании нарастающим итогом						

.....



Эффективность инвестиций и риски проекта

Основными критериями оценки инвестиционных проектов являются доходность, рентабельность и окупаемость. В зарубежной практике для оценки эффективности инвестиционных проектов используются пять основных методов:

1) методы, основанные на учетных оценках, позволяющие рассчитать следующие показатели:

- ✓ срок окупаемости проекта (PB);
- ✓ коэффициент эффективности инвестиций (средняя норма рентабельности ARR).

2) методы, основанные на дисконтировании, позволяющие рассчитать следующие показатели:

- ✓ дисконтированный период окупаемости, DPB
- ✓ чистая текущая стоимость (чистый приведенный эффект) (NPV);
- ✓ индекс рентабельности инвестиций (PI);
- ✓ внутренняя норма рентабельности инвестиций (IRR);

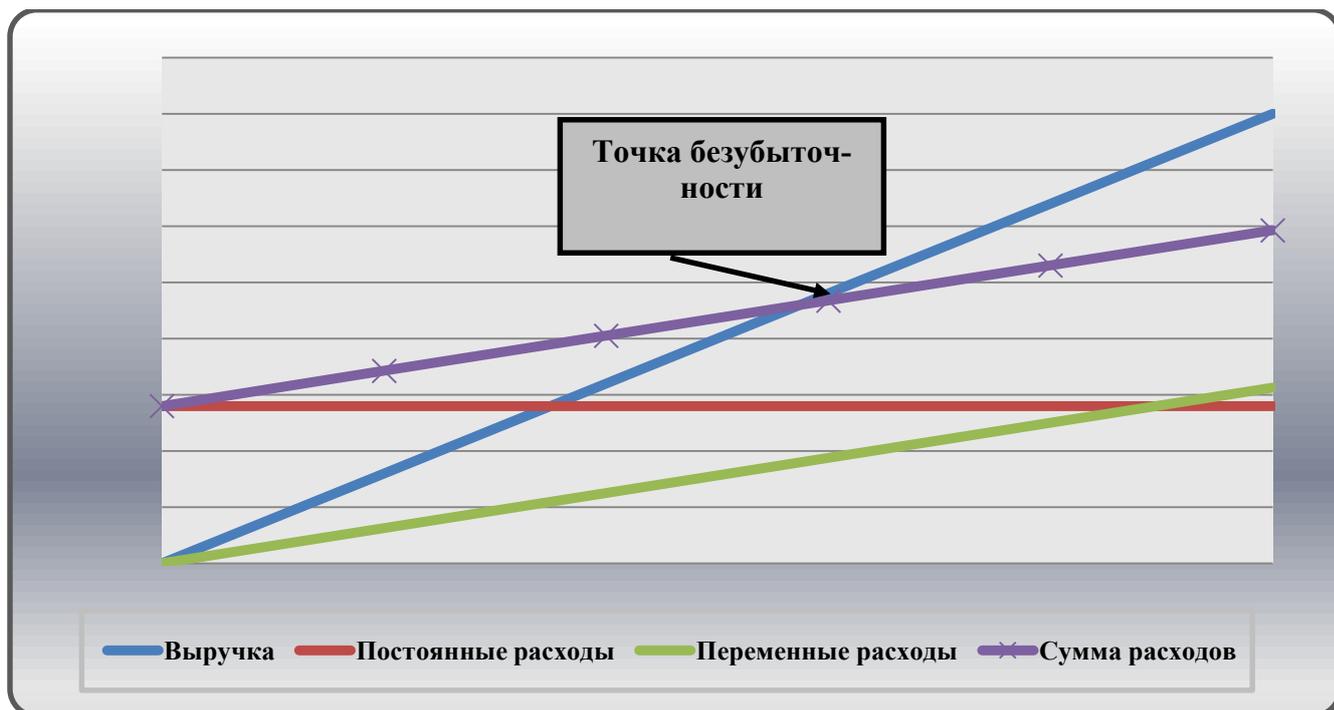
.....

Таблица 21. Показатели эффективности проекта, \$

Ставка дисконтирования (месячная)	
Ставка дисконтирования (годовая)	
Чистый приведенный доход, NPV	
Внутренняя норма рентабельности, IRR, месячная, %	
Внутренняя норма рентабельности, IRR, годовая%	
Индекс прибыльности (PI)	
Срок окупаемости, мес	
Дисконтированный срок окупаемости, мес	
Необходимые инвестиции	

.....

Диаграмма 7. Графическое определение точки безубыточности, \$



РИСКИ ПРОЕКТА

В настоящей главе под рисками, понимается возможность возникновения ситуации, которая может повлечь за собой потерю части или даже всех инвестированных средств, вложенных в проект.

Можно выделить следующие риски:

Риск снижения объемов за счет изменения экономической ситуации.

.....

Риски законодательства

.....

Риски конкуренции

.....

Риски аренды

.....

.....



ПРАВОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

.....

Налоги. Платежи и отчетность ИП

Расчет страховых взносов ИП напрямую зависит от дохода предпринимателя.

Что считать доходом зависит от системы налогообложения:

- ✓ ОСНО — все доходы, облагаемые НДФЛ.
- ✓ УСН — доходы от реализации товаров или услуг и внереализационные доходы (например, материальные выгоды). Иными словами, доход по УСН, но без уменьшения на расходы, даже если вы применяете “Доходы минус расходы”.
- ✓ ЕНВД — вмененный доход, который проще всего определить так: сложить показатели в строке 100 по всем декларациям ЕНВД за каждый квартал в 2014 году.
- ✓ Патент — потенциально возможный доход, который установлен в регионе для вашего вида деятельности, на который получен патент.

.....



Маркет
Аналитика

Телефон: (495) 720-13-80
E-mail: info@marketanalitika.ru
www.marketanalitika.ru

По поводу приобретения готовых маркетинговых исследований и бизнес-планов компании «Маркет Аналитика» обращайтесь по указанным контактам.

Возможна индивидуальная разработка бизнес-плана под конкретный инвестиционный проект.

Контактная информация:

Телефон: +7 (495) 720-13-80

E-mail: info@marketanalitika.ru

WWW.MARKETANALITIKA.RU