



ООО "ФУДЛАНД"

# Мир изобилия вкусной и домашней еды Фудланд

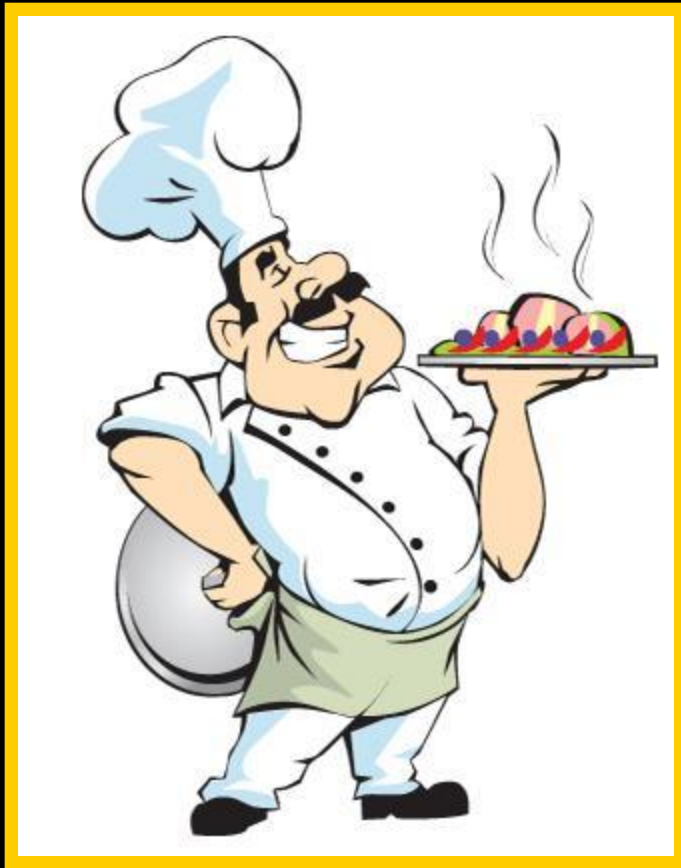




Открываемся в апреле...

Почему?

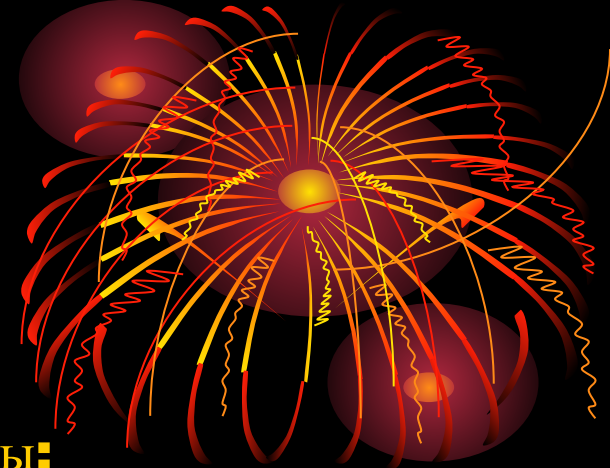
# Основные услуги



- завтраки, бизнес-ланчи и обеды в бизнес-центре
- развоз обедов в другие офисы, расположенные неподалеку от бизнес-центра



# Целевые потребители



- Бизнесмены;
- Руководители высшего звена;
- Руководители среднего звена;
- Работники близлежащих офисов («белые воротнички», «голубые воротнички»);
- Госслужащие;
- Специалисты

# Цели проекта



## Краткосрочные цели проекта:

- Оказание качественных услуг персоналу компаний, офисы которых расположены в здании бизнес-центра;
- Закрепление на рынке общественного питания;
- Обеспечить **50%** заполняемости заведения в первый месяц работы;
- Обеспечить динамику роста продаж в размере **5%** в месяц, начиная со второго месяца проекта;

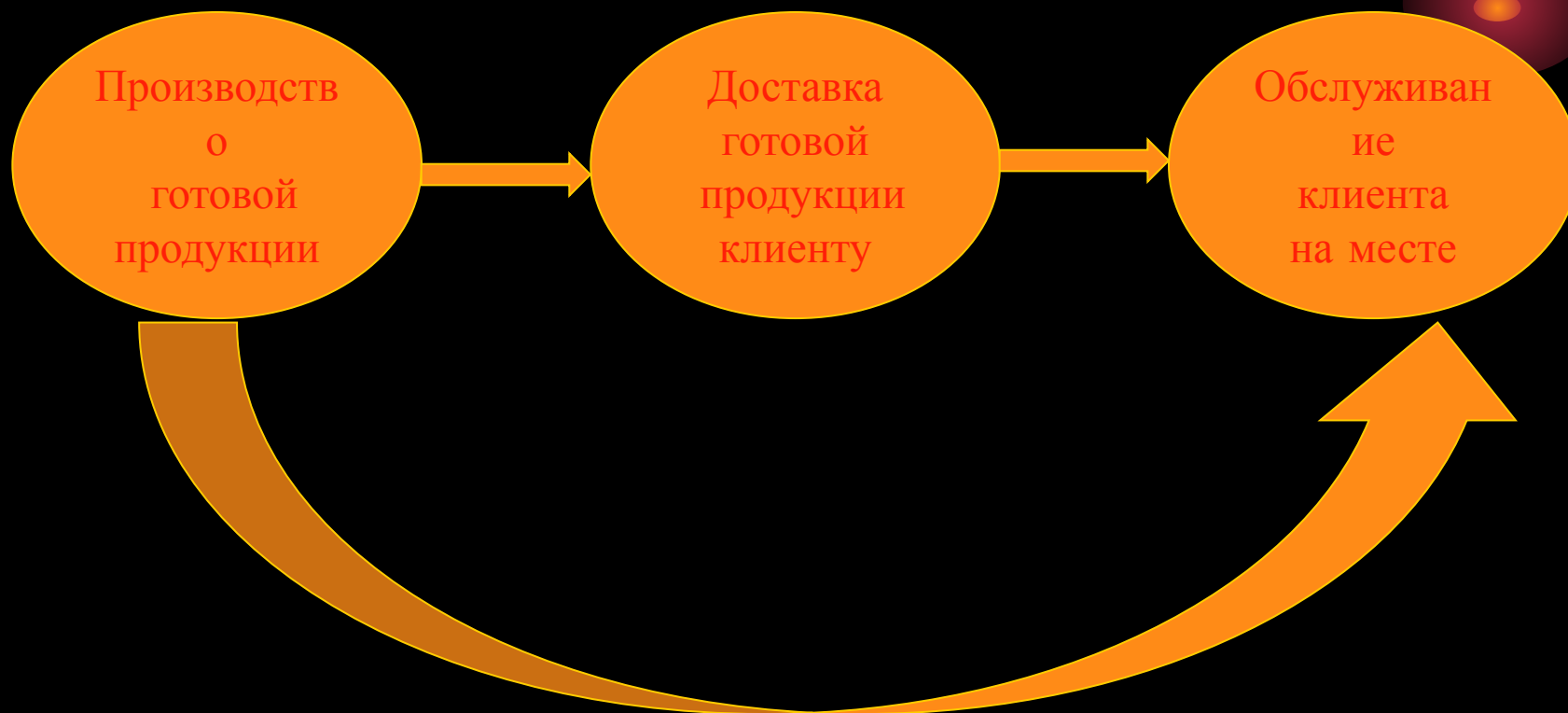
## Среднесрочная цель:

- возврат вложенных инвестиций и процентов по кредиту в течение **18** месяцев.

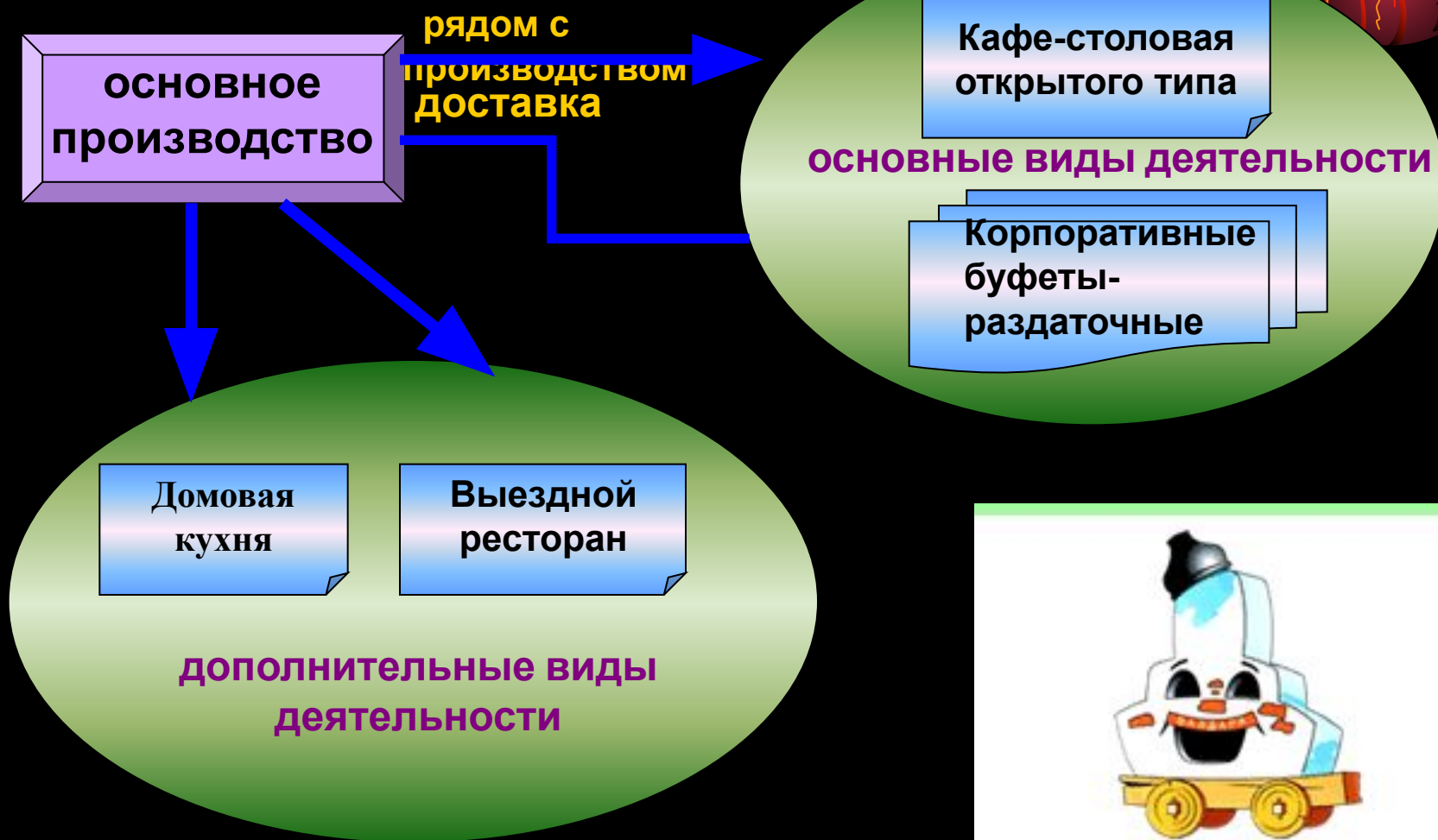
## Долгосрочные цели проекта:

- Развитие бизнеса путем создания аналогичных столовых в других бизнес-центрах;
- получение стабильных дивидендов от прибыли при средней рентабельности продаж не менее **20%**.

# Основной бизнес-процесс

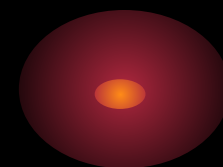


# Перспективы развития



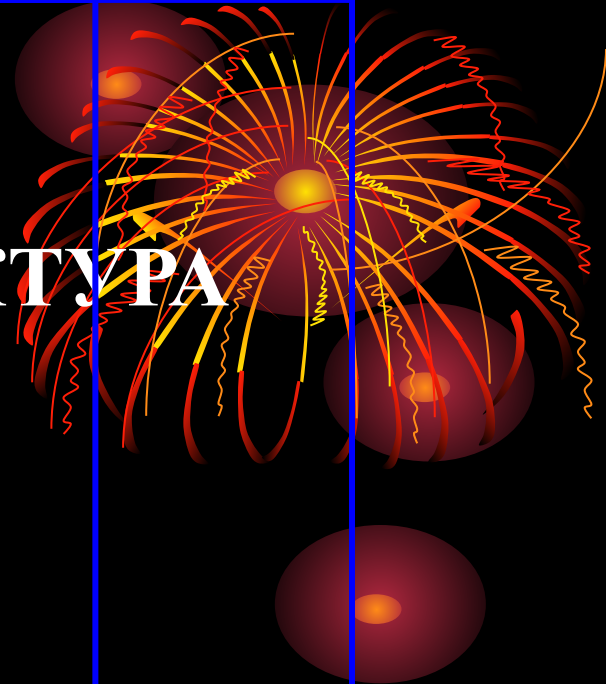


# Предпосылки



- У учредителей имеется собственный капитал в размере **60 000 USD.**
- Аренда помещений, пригодные для организации кафе или столовой в проходных и перспективных местах. (Арендуем помещение в бизнес - центре «Соколиная гора», площадь арендуемых помещений равна **300 кв.м.**).

# ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА



Управляющий

Главный бухгалтер

Шеф-повар

Водитель

Кассир

Раздатчик еды

Обслуживающий персонал (уборщики, официанты по уборке столов)

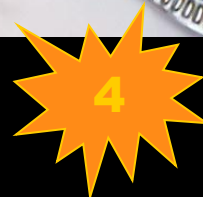
Повар 1

Повар 2

Повар 3

Повар 4

# МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН



# Наша стратегия



Даже самый лучший бутерброд



НЕ ЗАМЕНИТ ОБЫЧНОГО ОБЕДА

- Уникальное достоинство продукта
- Цены, ценовая политика
- Порядок осуществления продаж
- Концепция рекламы и **PR**

# Особенности потребителя

— это наши преимущества

- голод в обеденное время,
- нет возможности ездить домой на обед,
- предпочтение обедать, не выходя из офиса,
- лучший обед - здоровая и сытная пища без излишеств по доступной цене.



# Особенности рынка : примите во внимание!



## Компании:

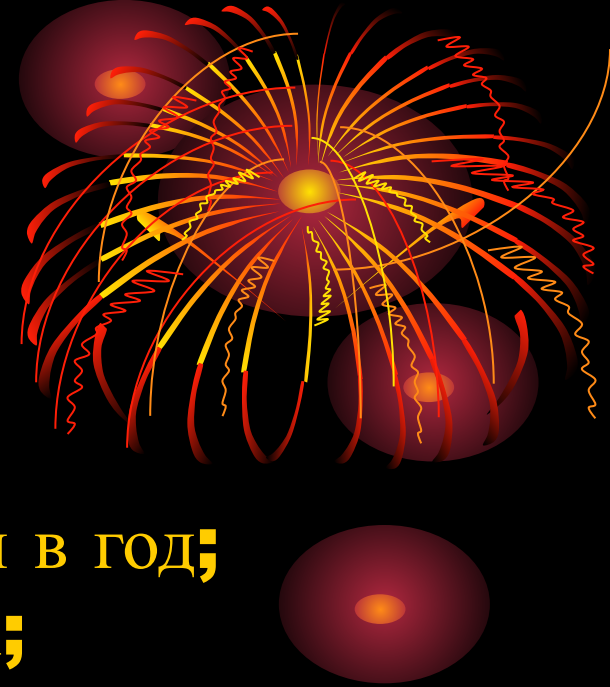
- полностью или частично дотирует питание своих сотрудников,
- треть - уже организовали регулярное корпоративное питание,
- не имеют достаточно свободных помещений в своем распоряжении,
- приходят к выводу о необходимости концентрации оборотного капитала на основной деятельности,

## А в это время...

- СЭС запрещает заниматься производством пищи без лицензий;
- обязательность включения питания персонала в социальный пакет.

# Основные параметры финансовых расчетов

- площадь столовой – **300** кв.м;
- арендная ставка – **600 \$** за кв.м в год;
- вместимость зала – **150** человек;
- проходимость – **3000 - 4000** человек (общее число работников офиса);
- средний счет на клиента – **160** руб.;
- курс доллара – **24** руб./**USD**.



# План по персоналу

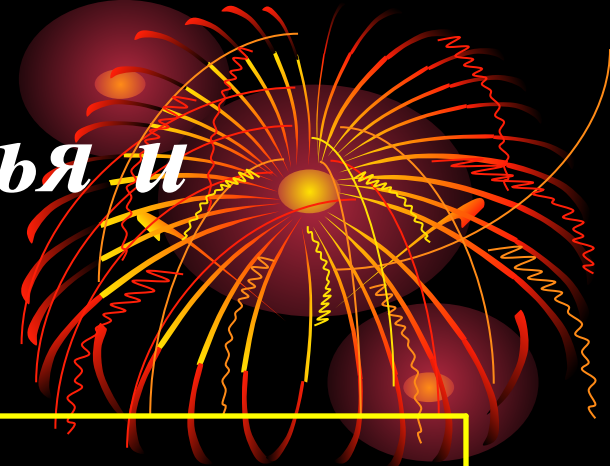


Должность	Кол-во	Зарботная плата, \$		Платежи	руб.
<b>Административный персонал</b>					
Управляющий	1	2200	2200	ежемесячно	52800
Главный бухгалтер	1	900	900	ежемесячно	21600
Кассир	2	500	1000	ежемесячно	24000
Водитель	4	500	2000	ежемесячно	48000
<b>Обслуживающий персонал</b>					
Буфетчик (раздатчик еды)	3	350	1050	ежемесячно	25200
Уборщица	1	250	250	ежемесячно	6000
Посудомойка	1	300	300	ежемесячно	7200
<b>Производственный персонал</b>					
Шеф-повар	1	1500	1500	ежемесячно	36000
Помощник повара	2+3+2 = = 7	800	5600	ежемесячно	134400
<b>Итого:</b>	<b>21</b>				<b>355200</b>

Затраты на заработную плату были рассчитаны исходя из рыночных ставок и уже содержат в себе ЕСН **(26 %)**



# Расходы на закупку сырья и материалов



№	Наименование затрат	Стоимость в расчете на единицу готовой продукции (один обед), в руб.		
		1 год	2 год	3 год
1	Сырье (продукты)	72	80,64	88,704
2	Пластиковая упаковка	8	8,96	9,856
3	Бензин	каждому водителю 3000 рублей в месяц		

# Административные расходы



<i>Статья затрат</i>	<i>Количество + периодичность</i>	<i>Стоимость, руб.</i>
<i>Коммунальные платежи</i>	1 раз в месяц	22 400
<i>Вывоз ТБО</i>	1 раз в месяц	6 200
<i>Охрана офиса</i>	1 раз в месяц	5 000
<i>Канцтовары</i>	1 раз в квартал	3 000
<i>Аптечки</i>	4	$200 \cdot 4 = 800$
<i>Форма персонала</i>	$4+3+2+1+1+1+7 = 19$	$300 \cdot 19 = 5\,700$

# Маркетинговые (коммерческие) издержки



Наименование	Периодичность	Стоимость, руб.
Реклама/маркетинг	Массивная – в начале проекта, По мере необходимости – в течение всего проекта.	В начале – 35 600
Оформление машин	В начале проекта	$4 * 60\ 000 = 240\ 000$

# Капитальные затраты (CapEx)



Затраты	Примечание	Стоимость, руб.
Ремонт помещения столовой	1 000 руб. за 1 кв. м	300 000
Покупка транспортных средств	4* 280 000	1 120 000
Покупка мебели		60 000
Покупка посуды	Каждый квартал с учетом побившейся посуды	4 500
Украшение интерьера		2 000
Оргтехника	В т.ч. кассовые аппараты	67 800
Оборудование	Для кухни	758 700
<b>ИТОГО:</b>		<b>2 313 000</b>

# Структура капитала



Структура капитала	За весь период проекта, руб.
Акционерный капитал	1 440 000
Заемный капитал	4 800 000
<b>Итого</b>	<b>6 240 000</b>

## Отчет о движении денежных средств

Показатель наименование	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Поступления от продаж	10 914 811,77	23 231 102,19	44 523 696,43	51 749 881,25	48 812 800,80
Затраты на материалы и комплектующие	5 593 725,88	11 780 863,10	22 439 256,22	23 552 348,63	22 069 024,40
Арендная плата	4 449 600,00	4 959 360,00	5 322 240,00	5 322 240,00	4 878 720,00
Маркетинговые издержки	387 400,00	5 500,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Затраты на персонал	3 926 400,00	4 128 000,00	4 262 400,00	4 262 400,00	3 907 200,00
Административные расходы	2 709 596,00	2 760 333,60	2 799 950,40	2 799 350,40	2 566 995,20
Амортизация	115 650,00	115 650,00	115 650,00	115 650,00	106 012,50
Налоги	0,00	-214 075,29	2 732 342,36	3 060 108,53	2 920 082,09
Вложения в краткосрочные ценные бумаги	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Доходы по краткосрочным ценным бумагам	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Другие поступления	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Другие выплаты	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>CF от операционной деятельности</b>	<b>-6 267 560,12</b>	<b>-304 529,21</b>	<b>6 847 857,46</b>	<b>12 633 783,69</b>	<b>12 360 766,61</b>

Затраты на приобретение активов	3 432 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Другие издержки подготовительного периода	129 360,00	161 040,00	161 040,00	161 040,00	146 640,00
Поступления от реализации активов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Приобретение прав собственности (акций)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Продажа прав собственности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Доходы от инвестиционной деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>CF от инвестиционной деятельности</b>	<b>-3 561 360,00</b>	<b>-161 040,00</b>	<b>-161 040,00</b>	<b>-161 040,00</b>	<b>-146 640,00</b>
Собственный (акционерный) капитал	1 440 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Займы	-4 800 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Погашение займов	0,00	-200 000,00	-200 000,00	0,00	0,00
Выплаты процентов по займам	-624 000,00	-624 000,00	-52 000,00	0,00	0,00
Лизинговые платежи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Выплаты дивидендов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>CF от финансовой деятельности</b>	<b>-3 984 000,00</b>	<b>-824 000,00</b>	<b>-252 000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>NCF всего проекта</b>	<b>-13 812 920,12</b>	<b>-1 289 569,21</b>	<b>6 434 817,46</b>	<b>12 472 743,69</b>	<b>12 214 126,61</b>
Баланс наличности на начало периода	-119 387 319,58	-180 213 382,23	-156 692 810,64	-150 257 993,18	-135 168 012,80
Баланс наличности на конец периода	-133 200 239,70	-181 502 951,44	-150 257 993,18	-142 785 249,49	-127 953 886,19
<b>NCF проекта с накоплением (остаток средств)</b>	<b>-27 256 614,92</b>	<b>-3 123 553,29</b>	<b>12 080 960,03</b>	<b>13 907 561,15</b>	<b>13 636 435,12</b>

	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Выручка	10 914 811,77	23 231 102,19	44 523 696,43	51 749 881,25	48 812 800,80
Себестоимость	5 593 725,88	11 780 863,10	22 439 256,22	23 552 348,63	22 069 024,40
Валовая прибыль	5 321 085,88	11 450 239,10	22 084 440,22	28 197 532,63	26 743 776,40
Операционные затраты (без амортизации)	12 096 996,00	12 638 233,60	12 601 630,40	12 549 030,40	11 503 555,20
<b>Прибыль от операционной деятельности = EBITDA</b>	-6 775 910,12	-1 187 994,50	9 482 809,82	15 648 502,23	15 240 221,20
Амортизация	115 650,00	115 650,00	115 650,00	115 650,00	106 012,50
<b>ЕБИТ</b>	-6 891 560,12	-1 303 644,50	9 367 159,82	15 532 852,23	15 134 208,70
Амортизация	115 650,00	115 650,00	115 650,00	115 650,00	106 012,50
Налоги	0,00	214 075,29	2 732 342,36	3 060 108,53	2 920 082,09
CapEx	3 561 360,00	161 040,00	161 040,00	161 040,00	146 640,00
<b>FCFF</b>	-10 337 270,12	-1 563 109,79	6 589 427,46	12 427 353,69	12 173 499,11
% уплаченные	624 000,00	624 000,00	52 000,00	0,00	0,00
Возврат долга	0,00	200 000,00	200 000,00	0,00	0,00
<b>FCFE</b>	-10 961 270,12	-2 387 109,79	6 337 427,46	12 427 353,69	12 173 499,11



# Денежные потоки

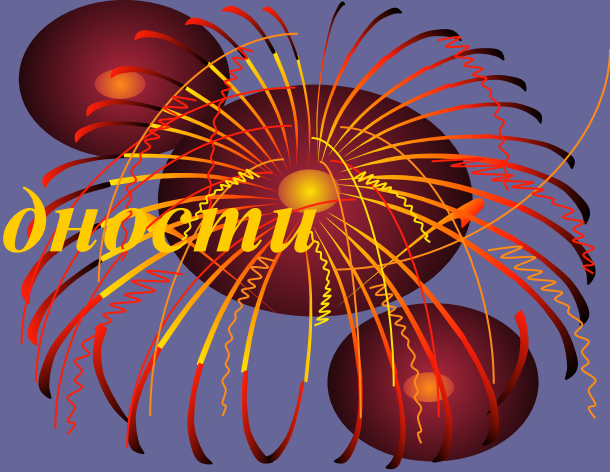


Денежные потоки по проекту для инвестора



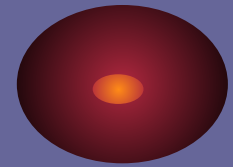
— NCF проекта с накоплением (остаток средств)

# Расчет требуемой доходности



## Расчет коэффициента $\beta$ :

$$\beta_L = \beta_U * \left( 1 + (1 - T) * \frac{D}{Eq} \right) = 1,92 * \left( 1 + 0,76 * \frac{4,83}{1,44} \right) = 6,814.$$



## Расчет **WACC**:

Доля собственных средств в общем объеме имеющегося капитала составляет **23%**, а цена капитала **4,998%**. А доля заемных средств – **77%**, со ставкой **13%** по кредиту. Налог составляет **24%** (Налог на прибыль в РФ).

Таким образом, средневзвешенная стоимость капитала составляет:

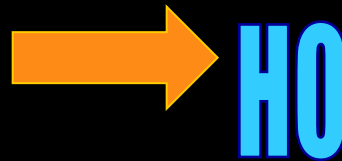
$$WACC = D * k_d * (1 - T) + Eq * k_s = 0,77 * 0,13 * (1 - 0,24) + 0,23 * 0,4998 = 0,19103 = 19\%.$$

Значит, для расчета экономической эффективности проекта принимаем ставку дисконтирования **19%** в год (она равна средневзвешенной стоимости капитала фирмы, **WACC**).

# Оценка эффективности проекта



- **NPV = 2 638 467,73 руб. > 0**
- **IRR=27%**
- **ARR = 0,72** → следовательно, на каждый рубль среднегодовых инвестиций приходится в среднем **72** копейки чистой прибыли
- **PP** (без учета дисконтирования) составил: **3,69** года (или **3** года **8** месяцев **12** дней)
- **DPP** составил **4,48** года, что означает **4** года **5** месяцев **25** дней



**НО**

Т.к у нас **n = 5** лет, значит, наш проект следует принять

- **PI = 1,13**, то есть на каждый рубль затрат приходится **1,13** рубля выручки

# ПРОЕКТ СЛЕДУЕТ ПРИНЯТЬ, ТАК КАК



- **NPV = 2 638 467,73 руб. > 0**, в течение своей экономической жизни проект возместит затраты **IC0**, обеспечит получение прибыли согласно требуемой норме доходности **r**, а также ее некоторую дополнительную величину, равную **NPV**.
- **DRP = 4 года 5 месяцев 25 дней**, проект имеет дисконтированный срок окупаемости ниже общего периода реализации проекта.
- **Индекс рентабельности проекта PI = 1,13 > 1**, что означает, что денежные поступления от потока проекта превышают необходимые затраты, обеспечив тем самым наличие положительной величины **NPV**.