

PROCAPITAL  
INVESTMENT®  
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНКІНГ



# БІЗНЕС-ПЛАН

**Відкриття стейк-хаусу**



## ЗМІСТ

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТУ .....</b>	<b>3</b>
<b>2. ОПИС ПРОЕКТУ .....</b>	<b>4</b>
<b>3. АНАЛІЗ РИНКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ .....</b>	<b>6</b>
3.1 Загальні тенденції ринку ресторанного бізнесу України .....	6
3.2. Об'єм ринку ресторанного бізнесу України .....	9
3.3. Конкурентне середовище ринку стейк-ресторанів Києва .....	12
<b>4. ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН .....</b>	<b>14</b>
4.1. Місцезнаходження об'єкта реалізації проекту .....	14
4.2. Опис виробничого процесу. Характеристика продукції та послуг .....	15
<b>5. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН .....</b>	<b>18</b>
5.1. Мережевий графік реалізації проекту .....	18
5.2. Необхідний персонал та кадрова політика за проектом .....	19
<b>6. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ .....</b>	<b>21</b>
<b>7. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПЛАН .....</b>	<b>22</b>
7.1. Загальна вартість проекту. Цільове направлення інвестицій .....	22
<b>8. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ПРОЕКТУ .....</b>	<b>24</b>
8.1. Вихідні дані для розрахунків, їх аргументація .....	24
8.2. Прогноз продаж по проекту .....	28
8.3. Формування прибутку за проектом .....	30
8.4. Прогноз руху грошових коштів за проектом .....	31
<b>9. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ .....</b>	<b>35</b>
9.1. Аналіз прибутковості проекту .....	35
9.2. Показники інвестиційної привабливості та рентабельності проекту: NPV, IRR, DPP, PI .....	38
<b>10. АНАЛІЗ РИЗИКІВ .....</b>	<b>40</b>
10.1. Факторний аналіз ризиків проекту .....	40
10.2. Стратегія зниження ризиків .....	41
10.3. SWOT-аналіз .....	43
<b>11. ВИСНОВКИ .....</b>	<b>44</b>

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТУ

<b>Концепція проекту</b>	Проектом передбачається організація роботи стейк-хаусу (ресторану, який буде спеціалізуватися на приготуванні стейків із яловичини)	
<b>Місце розміщення</b>	м. Києві, Печерський район	
<b>Графік реалізації проекту</b>	<b>Проектний період</b>	██████████
	Час, необхідний для організації роботи комплексу	██████████
<b>Бюджет проекту</b>	<b>Вартість проекту</b>	██████████
	<i>Власні засоби</i>	██████████
	<i>Інвестиційні кошти</i>	██████████
	<i>Коефіцієнт автономії</i>	██████████
<b>Прибутковість проекту</b>	<b>Валовий дохід</b>	██████████
	<b>Капіталізований чистий прибуток</b>	██████████
	<b>Сукупний грошовий потік</b>	██████████
<b>Інвестиційна привабливість проекту</b>	Ставка дисконтування	██████████
	Період (строк) окупності проекту - PP, років	██████████
	Discount payback period (Дисконтований період окупності) - DPP, років	██████████
	Net Present Value (Чиста теперішня вартість проекту) - NPV	██████████
	Internal rate of return (Внутрішня норма дохідності) - IRR	██████████
	Profitability index (Індекс прибутковості вкладень) - PI	██████████

## 2. ОПИС ПРОЕКТУ

Тенденція на національну та регіональну кухню міцно «осіла» в Україні. У багатьох містах відкриваються ресторани національної та місцевої кухні в досить цікавих інтерпретаціях: реберна, кав'ярня, паб, кондитерська і фастфуд.

Стейк-хаус (steak house або навіть *steakhouse*) - стійке словосполучення, що означає «ресторан спеціалізується на стейках з яловичини». Класичний стейк вважається американським винаходом і чи не єдиним цінним внеском США в світову кулінарію.

Метою проекту є організація ресторану американської кухні, основною стравою якої стануть стейки, приготовані на вугіллі за рецептом відомого шеф-кухаря. Крім того, відвідувачам буде доступний широкий асортимент інших страв меню: салати, бургери, страви-гриль з морепродуктів. Винна карта, яка налічуватиме десятки вин різних сортів зі всіх куточків нашої планети, стане візитною картою закладу.

Додатковим видом послуг стане співпраця з службами доставки, аби кожен мав змогу насолодитись професійно-приготовленим шматком м'яса у себе вдома.

Стратегічна мета проекту – заняття значної частки ресторанного ринку м. Києва в розрізі американської кухні.

Рисунок 1. Цілі бізнес-плану

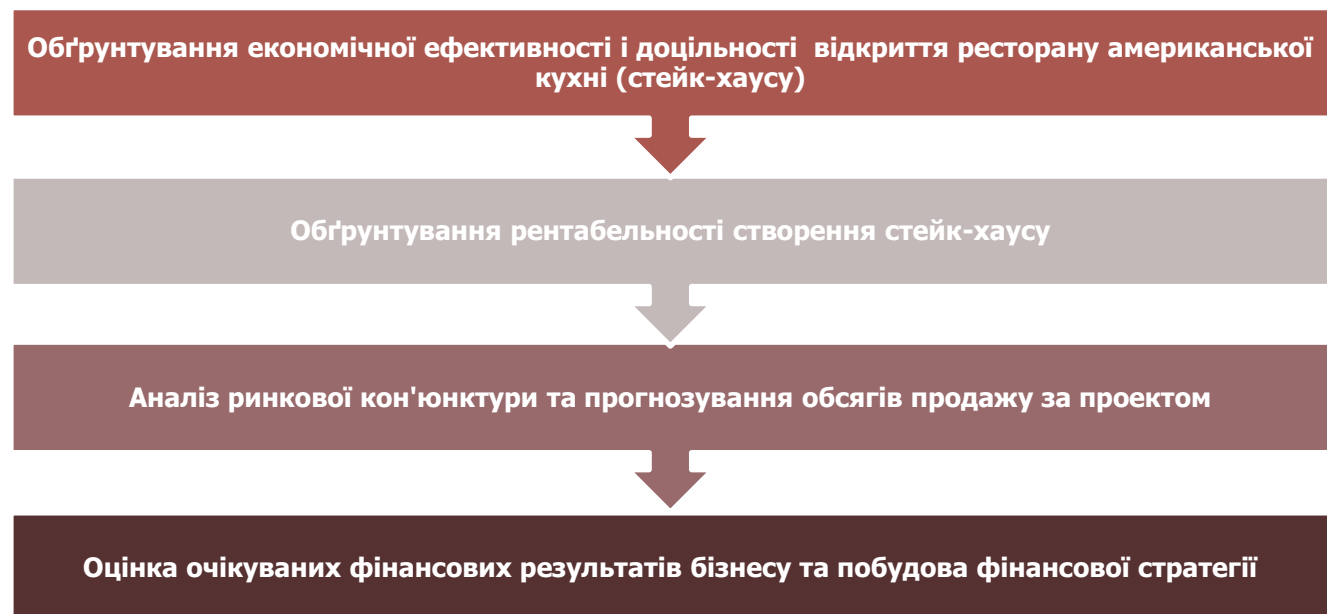
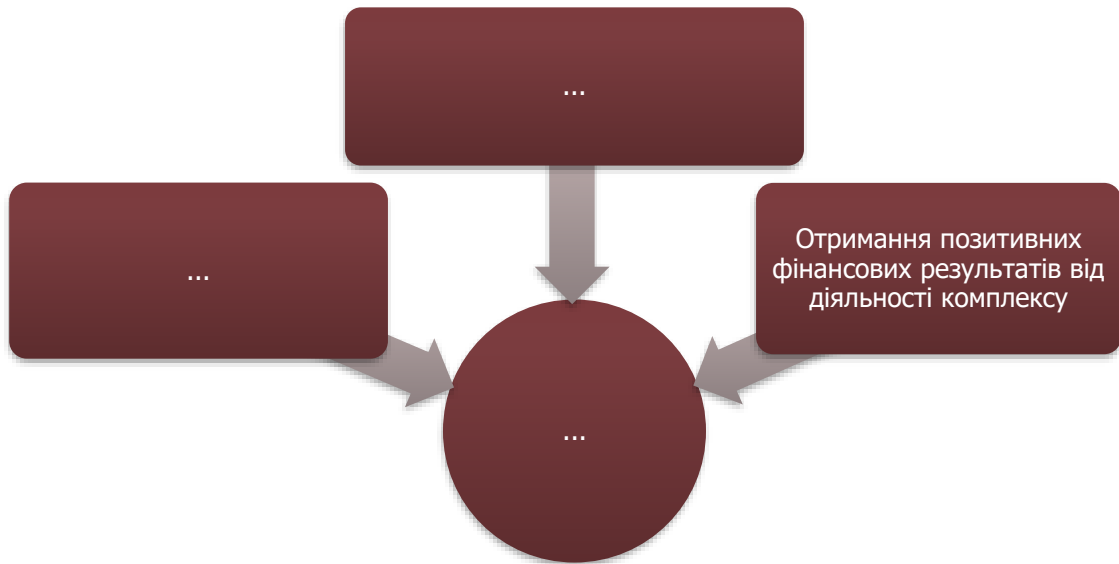


Рисунок 2. Основні задачі проекту



**Основні задачі**, які необхідно виконати для реалізації даного проекту, включають:

- Розробку бізнес-плану як інструменту оцінки ефективності реалізації проекту для вкладення власних коштів;
- ....

**Таким чином, реалізація проекту дозволить:**

- ✓ Створити потужний і конкурентоспроможний ресторан, який зможе якісно задовольнити споживчий попит м. Києва в приготуванні м'ясних страв;
- ✓ Сформувати стабільну клієнтську базу і налагодити добре функціонуючу систему маркетингу;
- ✓ Збільшити доходи і прибуток від діяльності комплексу;
- ✓ Збільшити ринкову вартість компанії.

Загальна вартість проекту складе **\$409 942**, де власні кошти складають 100% вартості проекту.

**Основні параметри, взяті для розрахунку в проекті:**

- розрахунковий період проекту – 4 роки (48 місяців).
- Кількість посадкових місць – ...

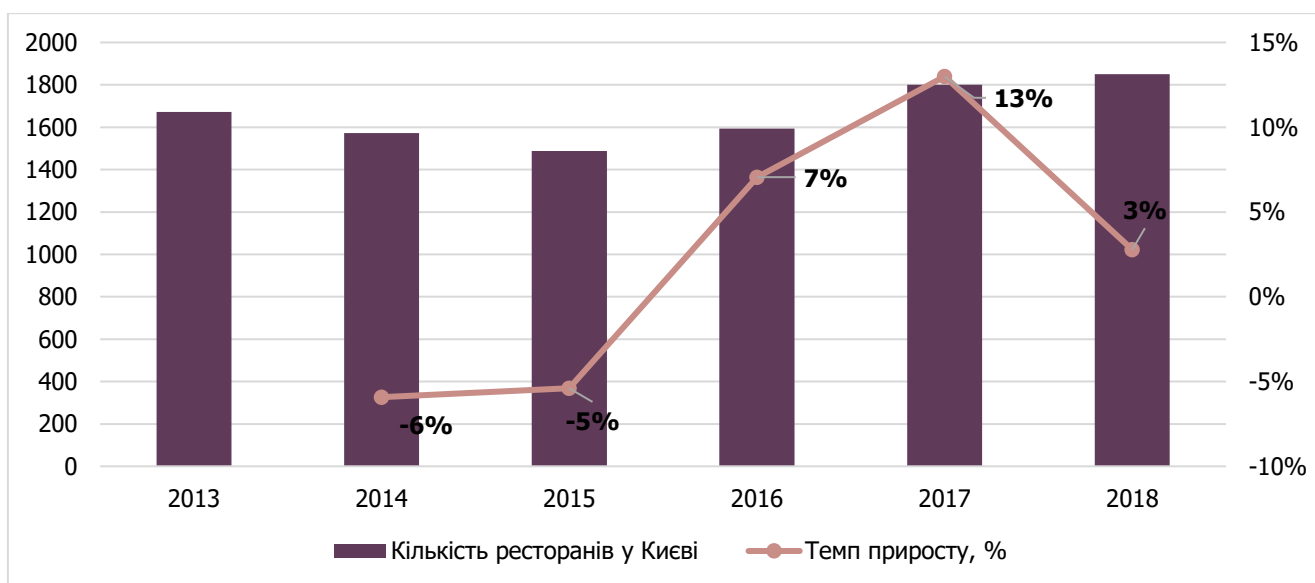
## 3. АНАЛІЗ РИНКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

### 3.1 Загальні тенденції ринку ресторанного бізнесу України

Дата написання бізнес-плану – серпень 2020 року, у цей час майже всі визнають, хоч якоюсь мірою, що світ змінився і вже не буде колишнім. Безробіття зростає, багато дрібних підприємців безповоротно втратили бізнес, а деякі найбільші міжнародні корпорації вже оголосили про банкрутство (наприклад, Hertz недавно). Паралельно, і в світі і в Україні відкриваються нові підприємства, відбуваються великі угоди, фондовий ринок і далі зростає, а в інвесторів кишені лопаються від ліквідності, яку вони хочуть скоріше прилаштувати в бізнес.

.....

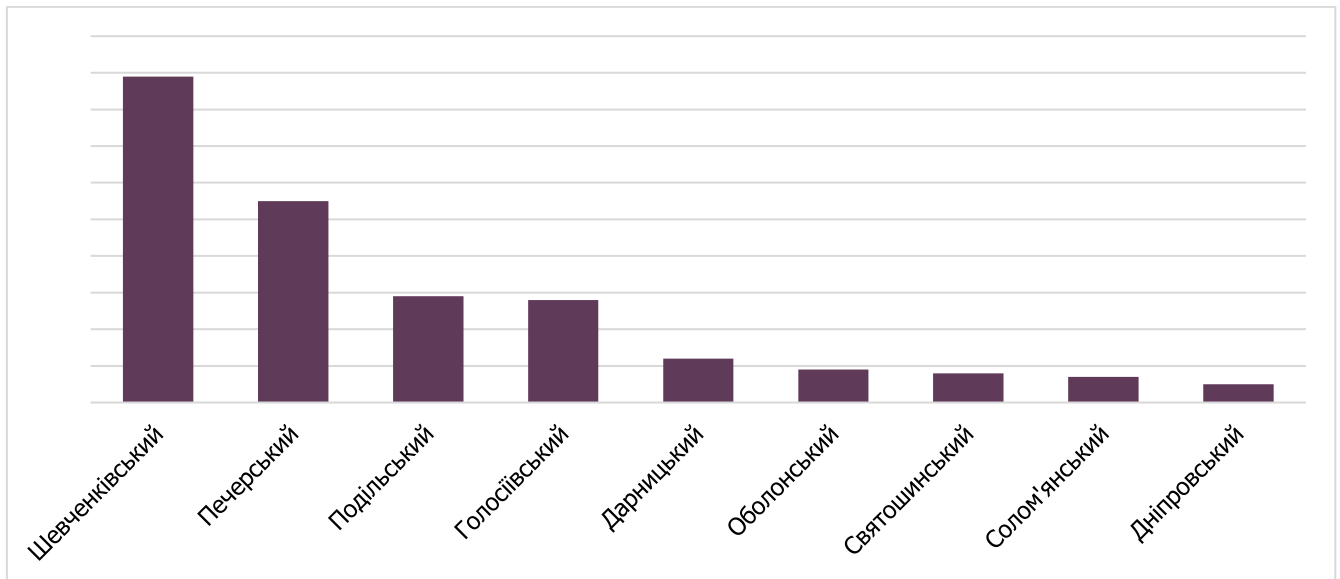
Рисунок 3. Кількість ресторанів у Києві протягом 2013-2018 рр.



Джерело: дані операторів ринку, оцінка Star Solutions

Як ми бачимо, незважаючи на численні закриття ресторанів у 2018 році вдалося досягти максимальної кількості діючих ресторанів у Києві за весь час – 1850 закладів, здатних забезпечити споживчий попит жителів та гостей столиці.

Рисунок 4. Кількість ресторанів за районами Києва



Джерело: за даними PostEat 2018

Якщо говорити про розташування ресторанів за районами Києва, то тут, беззаперечними лідерами є центральні райони – Шевченківський (89 ресторанів), Печерський (55 ресторанів), Подільський (29 ресторанів) та Голосіївський (28 ресторанів) райони. До речі, вулиця Велика Васильківська стала найбільш насиченою вулицею в Києві за кількістю ресторанів. На ній налічується 9 ресторанів.

.....

.....

Не остання роль відводиться розвитку франчайзингу в Україні, який є потужним катализатором зростання в ресторанному сегменті. Сама по собі популяризація франчайзингу рік за роком стрімко збільшує кількість бажаючих інвестувати у відкриття власного ресторану під відомим брендом. Занадто багато чому кількістю людей цікавий ресторанний бізнес, але більша частина з них боїться самостійно, без будь-якого досвіду і чийогось супроводу, в нього заходити.

Ресторатори прекрасно розуміють, що франчайзинг - найменш витратний варіант для клонування ресторанів під власною вівіскою по всій Україні. Втім, в той час, як більшість «франчайзерів», недооцінюючи франчайзинг, мляво і з абсолютно несерйозним підходом намагається спробувати себе в цьому напрямку, їх більш далекоглядні конкуренти давно пожинають плоди своєї грамотної стратегії франчайзингового розвитку у вигляді бурхливого приросту нових точок. З кожним роком розвинені франчайзингові мережі стають все диверсифікувати і все більш дистанціюються в своєму успіху від інших гравців.



Один з найгарячіших світових трендів – створення smart casual ресторанів з гастрономічними і цікавими стравами, але з демократичним цінником і системою швидкого обслуговування. І частка таких ресторанів постійно зростає. Щоправда, це створює конкуренцію традиційним ресторанам і «відбирає» значну частину відвідувачів і зумовлює в подальшому банкрутство багатьох ресторанів. Ядро цільової аудиторії таких проектів — гості 20–30-ти років. Це – люди, які люблять пробувати нове, вони вважають себе «фуді», але водночас їм не комфортно в закладах з високим чеком і зайвою помпезністю.

.....

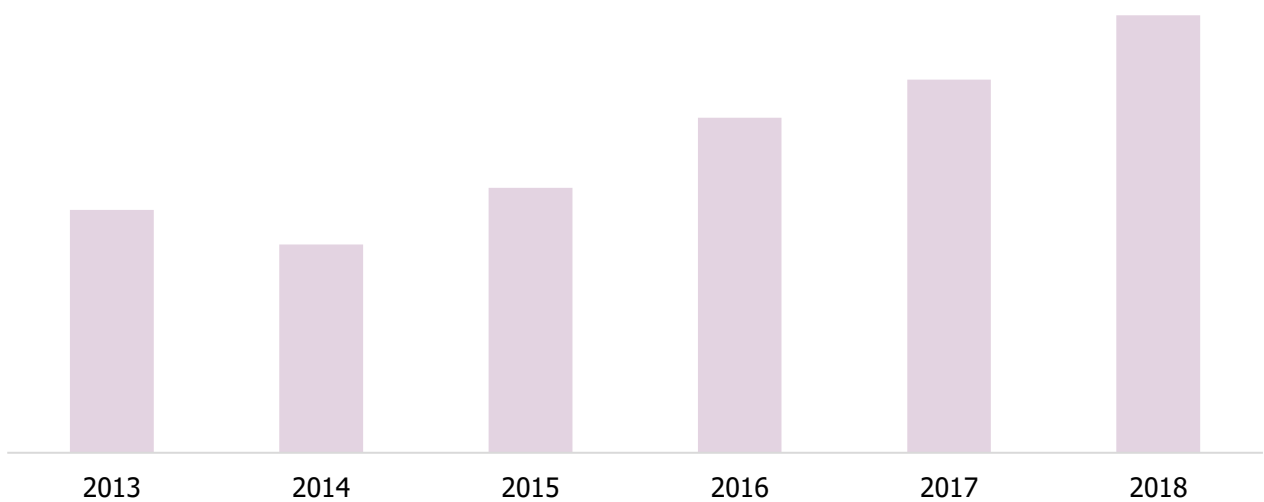
На думку експертів ресторанного ринку, найближчим часом будуть затребувані ресторани паназійської кухні (тайська, корейська, в'єтнамська), національні страви, а також поки ще новий формат фуд-холів, коли на одній великій площі представлені одразу декілька кухонь. Такий майданчик вже функціонує в Одесі. Найближчим часом ще 3 подібних майданчики запрацюють і в Києві.



### 3.2. Об'єм ринку ресторанного бізнесу України

Об'єм ресторанного ринку України в 2018 році перевищив планку в 30 млрд. грн. Основними факторами росту стало відкриття нових ресторанів, покращення купівельної спроможності населення, інфляція.

Рисунок 5. Динаміка об'єму ринку ресторанного бізнесу в Україні в 2013-2018 рр., млн. грн

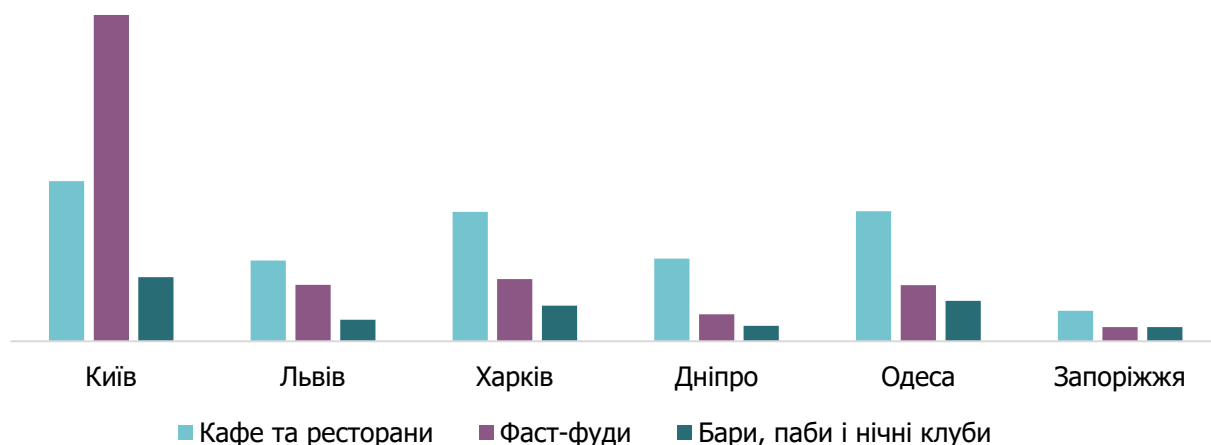


Джерело: аналітичні дослідження компанії Nielsen, оцінка Star Solutions

....

Варто зазначити, що заклади швидкого харчування є найпопулярнішими тільки в Києві, що свідчить про переваги киян харчуватись не вдома.

Рисунок 6. Кількість закладів громадського харчування в 6 найбільших містах України (Київ, Львів, Дніпро, Харків, Одеса, Запоріжжя) в 2017 році, од

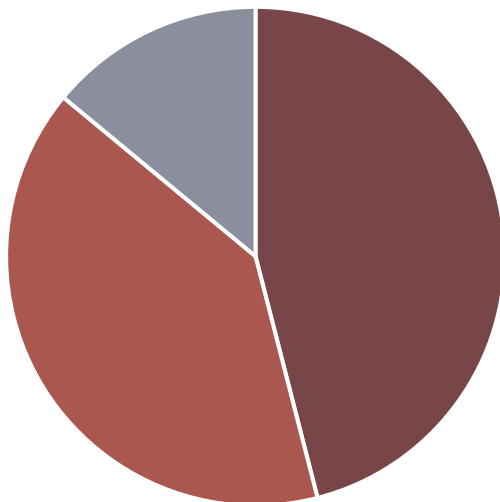


Джерело – дані дослідницької компанії Nielsen, 2017 рік

Сегмент кафе і ресторанів суттєво молодшає — харчуються у закладах 55% людей віком до 30 років, 45% людей віком 30–40 років, 3% людей віком 40–49 років, а серед людей пенсійного віку частка відвідувачів кафе та ресторанів стрімко падає. Серед жителів сіл поза домом харчується кожен п'ятий, а у великих містах — кожен третій. Усього 9% населення України харчуються у ресторанах — здебільшого українці обирають їжу у кафе, їдальнях і так звану «швидку кухню».

Успішний вибір концепції ресторану, людне місце, відповідна цінова стратегія, і маркетинговий план дадуть високу прибутковість для ресторану на тривалий час. Серед тих, хто вижив, відкрився та розвивається, найбільша частка припала на кафе та ресторани (46%), далі йдуть фаст-фуди (40%) і замикають нішу бари, паби та нічні клуби (14%).

Рисунок 7. Структура закладів ресторанного ринку в Україні, що відкриваються та розвиваються



Джерело: Асоціація рітейлерів України. URL: <https://rau.ua/uk/novyni/formaty-magazinov-v-ukraine>

Можна констатувати, що ресторанний ринок вийшов на докризовий рівень. На ринку відкриваються переважно заклади середнього сегменту – вони найбільш затребувані. І паралельно - кав'ярні та бари, монопродуктові заклади. Однак, як показує аналіз, різкого зростання таких закладів не передбачається.

.....

У минулому році відвідуваність київських ресторанів зросла приблизно на 15-20% в порівнянні з 2017 роком

Разом зі збільшенням числа відвідувачів в минулому році зростала і кількість нових ресторанів. За оцінками експертів, в 2018 році свої двері відкрило 195 нових закладів. Наприклад, недалеко від Палацу «Україна» відкрився фіш-бар «Риба-пила», в якому пропонують рибу і морепродукти з Чорного моря. Італійський ресторан Flo з'явився поруч зі станцією метро «Університет». Родзинка ресторану - відкрита кухня: всі відвідувачі можуть стежити за процесом приготування страв.

.....

.....

### 3.3. Конку rentне середовище ринку стейк-ресторанів Києва

Стейкхайуси не є новим явищем для Києва – перший спеціалізований ресторан було відкрито ще в 1996 вихідцями з США, де такий тип ресторанів був популярним. В Україні сегмент ринку стейкхаусу не став настільки популярним як у США по причині високої ціни середнього чеку - наявність декількох економічних криз, зниження виробництва м'яса, а також необхідність .....


Основними бар'єрами для входу нових гравців на ринок являється:


Складність ведення бізнесу – особливо це стосується необхідності імпортувати сировину з країн Північної та Південної Америки, або ж спеціалізуватись на нижчому сегменті української сировини.

....

Станом на початок 2019 року, на ринку Києва діяло не більше 15 спеціалізованих стейкхаусів, хоча основними гравцями вважаються не більше 7-8:

Таблиця 1. Основні гравці ринку стейк-хаусів в Києві

НАЗВА	АДРЕСА	СЕРЕДНІЙ ЧЕК	ВІДКРИТТЯ	ОСОБЛИВОСТІ
BEEF Meat & Wine	вул. Шота Руставелі, 11	1 000 грн	2016	послуга Chef's Table – столики на кухні, страви готуються тільки шеф-кухарем
Sam's Steak House	Жиланська, 37 Бульварно-Кудрявська, 3	750 грн	1996 (2018) другий ресторан	перший спеціалізований стейкхаус Києва
Стейкхаус 	вул. Володимирська, 49а	850 грн	2017	Площа – 1000 м.кв. Кількість посадкових місць влітку – 180 Кількість посадкових місць взимку – 160



НАЗВА	АДРЕСА	СЕРЕДНІЙ ЧЕК	ВІДКРИТТЯ	ОСОБЛИВОСТІ
Goodman	вул. Жилинська, 75	1000 грн	2004	
Аргентина Гриль	Маршала Тимошенка, 18 Також є на Сагайдачного 276, Ахматової 22	1000 грн		3 ресторани Площа – 800 м.кв Кількість посадкових місць- 200 Особливості: аргентинська тематика, наявність більшого як на стейкхаус асортименту страв (салати, стартери, десерти)

Чималу долю від стейкхаус ринку відвойовують заклади з схожими концепціями, в яких переважають м'ясні страви:

– ....

В цілому ж, стейк-хауси розміщені майже виключно в межах центральної бізнес зони Києва – район вулиць Жилинська/Саксаганського та Поділ), що пояснюється великою кількістю потенційних клієнтів з бізнес-сектору, а також транспортною доступністю.

## 4. ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

### 4.1. Місцезнаходження об'єкта реалізації проекту

Місцезнаходження ресторану – м. Київ, Печерський район

Рисунок 8. Місцезнаходження об'єкта реалізації проекту



Основні критерії відбору для потенційних приміщень під стейк-хаусу:

- площа – від 150 до 250 м<sup>2</sup>. Винятком становлять ті випадки, коли оренда більшої площі пропонувалася за ціною, нижчою, порівняно з площами до 200 м<sup>2</sup>.

....

Загалом, для ресторану пропонують два типи приміщення – фасадні та підвальні.

Виходячи з аналізу пропозицій, орендна плата фасадного приміщення може коливатися від 70 долл. США/м<sup>2</sup> до 200 долл. США/м<sup>2</sup>, тобто середня ціна оренди за 1 м<sup>2</sup> в досліджуваній локації становить 135 доларів.

....

## 4.2. Опис виробничого процесу. Характеристика продукції та послуг

За концепцією проекту планується відкрити ресторан американської кухні, головною стравою якої виступатиме стейк різних видів. Окрім стейків, меню ресторану буде представлене морепродуктами, салатами, овочами, підсмаженими на грилі, винами, коктейлями.

Ресторан буде мати індивідуальний дизайн, який зможе захопити навіть найвибагливішого гостя.

Рисунок 9. Дизайн проекту стейк-хаусу

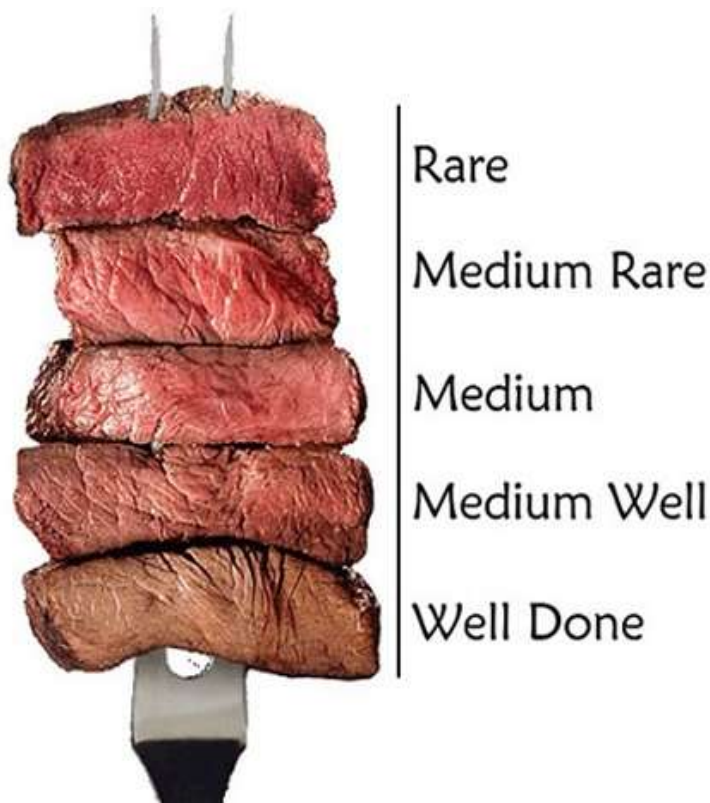


Ресторан закупає дозріле м'ясо (чудовим варіантом може слугувати інтернет-магазин Steak shop). Продукція зберігатиметься в холодильних камерах. Стейк готуватиметься безпосередньо при замовленні. Стейк готуватимуть на вугільних печах (хосперах), які за 30 хв до початку робочого дня добре розігріваються.

.....

Існує 5 класичних видів прожарювання стейку в хоспері:

Рисунок 10. Ступені прожарювання стейку



- ❖ Rare – м'ясо всередині червоне і можливо навіть холодне, при цьому зовні воно буде гарячим. Готують такий стейк всього по 1-2 хвилини з кожного боку, проте залишають «відпочивати» під фольгою аж на 9 хвилин! Температура всередині стейка повинна бути 50 ° C. Умовно підходить м'яким і пісним стейкам, наприклад філе-мінйон.

❖ .....

Хоспер дозволяє приготувати смачну страву максимально швидко, наприклад, для картоплі знадобиться всього 10 хвилин, для великого стейку - 6 хвилин, а для курячих ніжок - 3 хвилини. Саме тому з цим пристроєм повинен працювати професіонал, адже кожні 10 секунд можуть істотно змінити смак страви. До речі, якщо перетримати м'ясо в хоспері, воно буде гірчити.





Окремо варто відмітити й таку послугу, як організація свят, що дозволяє відвідувачам отримати незабутні враження від проведеного дня народження, корпоративу тощо.



## 5.2. Необхідний персонал та кадрова політика за проектом

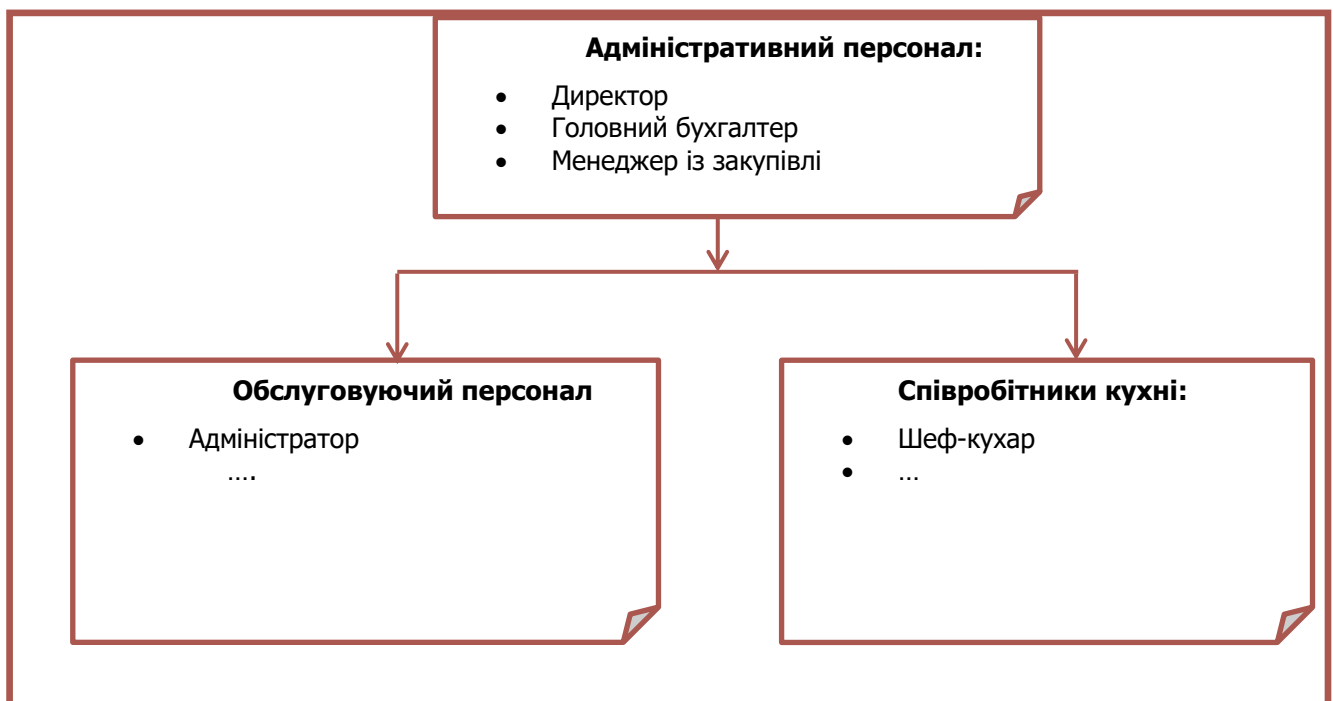
Загальне керівництво комплексом, починаючи зі старту роботи ресторану, включаючи управління поточною операційною та фінансовою діяльністю, буде здійснюватися адміністративним персоналом.

Адміністративний персонал представлений 3 особами:

- Директор.
- Головний бухгалтер.
- Менеджер із закупівель.

.....

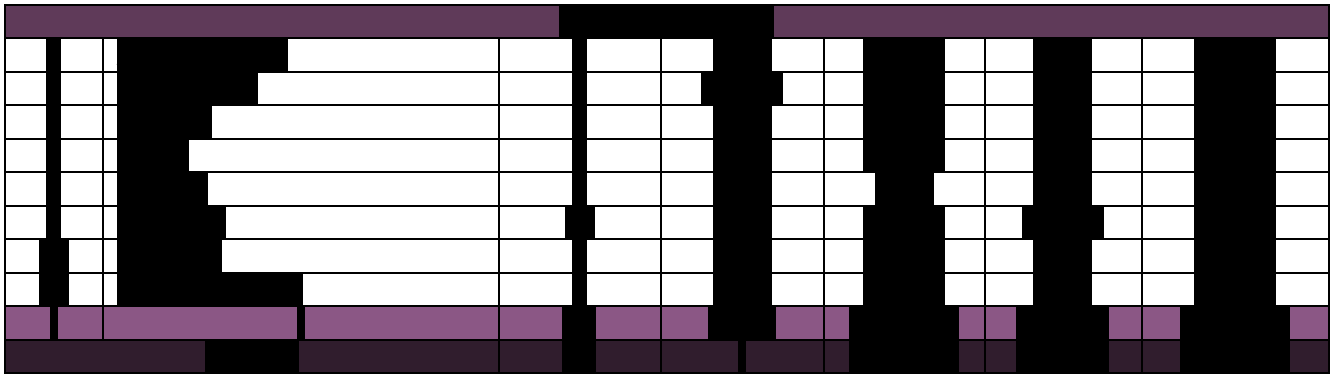
Рисунок 11. Органіграма проекту



Штатний розпис ресторану американської кухні виглядатиме наступним чином:

Таблиця 3. Штатний розпис проекту

№ п/п	Посада	К-сть працівників	Місячний оклад на 1 людину \$	Фонд оплати праці	Єдиний соціальний внесок	Загальні витрати на оплату праці



Компанія розглядає розвиток кадрового потенціалу, як одну з основних умов для досягнення поставлених стратегічних цілей. Адже для задоволення споживчого попиту в сфері послуг вкрай необхідний висококваліфікований і клієнтоорієнтований персонал, який розуміє потреби відвідувачів та забезпечує високий рівень сервісу.

## 6. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ

Основні канали, які використовуються для просування закладів:

- **власний сайт стейк-хаусу.** Такий канал для просування вибирають переважно ті ресторани, які додатково займаються власною доставкою, без допомоги сторонніх сервісів. Тут вони представляють асортимент страв, ціни, контакти, надають інформацію про оплату та доставку. Сайти ресторанів, які не продають замовлення через інтернет, зазвичай складаються з однієї сторінки, де коротко описуються основні відомості про заклад, вказуються адреси закладів та контактні дані для резервації столиків. Дехто також добавляє меню.

- .....
- потребує постійних публікацій і дописів. Для того, щоб інформація про скейк-хаус потрапляла до стрічки новин підписників, потрібно постійно публікувати нові дописи.

Для цього за проектом планується виділити кошти на наступні напрямки рекламних заходів:

Таблиця 4. Витрати на рекламну кампанію за проектом

Статті витрат	Витрати на рекламні заходи	Коментарі
<b>Розробка і підтримка роботи сайту</b>	██████	
<i>створення сайту та його оптимізація</i>	██████	<a href="https://webkitchen.kiev.ua/">https://webkitchen.kiev.ua/</a>
<i>підтримка роботи сайту</i>	██████	
<b>Створення спеціальних груп (Facebook, Instagram) та інших соц. мереж</b>	██████	<a href="https://luxsite.ua/smm/">https://luxsite.ua/smm/</a>
<b>Просування в соц. мережах</b>	██████	
<b>Всього</b>	██████	

## 7. ИНВЕСТИЦІЙНИЙ ПЛАН

### 7.1. Загальна вартість проекту. Цільове направлення інвестицій

Інвестиційний розділ бізнес-плану відображає інвестиційні витрати компанії (довгострокові капіталовкладення), спрямовані на придбання матеріальних і нематеріальних активів.

Загальна вартість проекту складає **\$409 942**, а фінансування проекту буде відбуватися за рахунок власних коштів

Напрямки капіталовкладень в проект виглядають наступним чином:

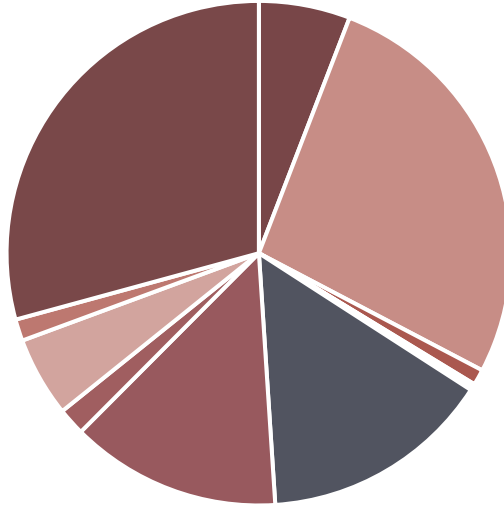
Таблиця 5. Джерела фінансування за проектом

Статті витрат	Джерела фінансування		ВСЬОГО
	Власні кошти	Інвестиційні кошти	
Заклучення договору про оренду	\$24 000	\$0	\$24 000

Найбільший об'єм інвестицій за проектом буде направлений на поповнення оборотних коштів (29%), ремонт та облаштування інтер'єру орендованого приміщення (27%), закупівлю обладнання, меблів та приладдя (по 15%). Інші витрати складуть 29% всіх вкладених коштів.



Рисунок 12. Структура джерел фінансування за проектом



## 8. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ПРОЕКТУ

### 8.1. Вихідні дані для розрахунків, їх аргументація

Для організації розрахунків по проекту, були прийняті наступні параметри бізнесу, які можна розділити на групи:

- Загальні параметри.
- Параметри роботи підприємства.
- Оподаткування.

Загальні параметри використовуються для опису основних припущень в процесі розрахунків, які впливають на фінансову частину проекту.

Таблиця 6. Загальні параметри за проектом

№ п/п	Параметр	Припущення
1.	<b>Загальні параметри</b>	
	<b>Валютний курс (EUR/UAH)</b>	32,5
	<b>Валютний курс (USD/UAH)</b>	27,2
	<b>Відсоткова ставка за кредитом в доларах, % річних</b>	8,0%
	<b>Відсоткова ставка за депозитом в доларах, % річних</b>	4,0%
	<b>Ставка дисконтування % річних</b>	4,0%

Параметри роботи закладу стосуються запланованого графіку роботи, кількості посадкових місць, середньої вартості наданих послуг, поточних витрат та ін.

Таблиця 7. Параметри роботи закладу

2.	<b>Параметри роботи ресторану</b>		
	<b>Частка в обсязі продажів, %</b>		
		їжа	65%
		напої (алкоголь+б/а)	35%
	<b>Списання зіпсованої продукції, % від доходу</b>		3,00%
	<b>Комунальні послуги, \$/міс</b>		
		квітень-вересень	\$1 375
		жовтень-березень	\$2 475






**Параметри оподаткування** за проектом прийняті згідно з українським законодавством про оподаткування діяльності підприємств на території України.

**Таблиця 8. Оподаткування за проектом**

<b>3.</b>	<b>Оподаткування</b>	
	<b>Податок на прибуток</b>	18%
	<b>ПДВ</b>	20%
	<b>Єдиний соціальний внесок</b>	22%

Вихідні дані для розрахунків умовно поділяються на такі групи:

**Передумови для формування плану продажів**

План продажів за проектом був сформований виходячи з аналізу ситуації, що склалася на ринку ресторанного бізнесу столиці, площі комплексу та одночасної кількості відвідувачів, середньорічних цін на надані послуги.

**1) Передумови для формування затрат за проектом**

***Собівартість продуктів харчування та напоїв***

- .....

***Заробітна плата персоналу***

.....


***Витрати на рекламу***

.....

***Інші витрати за проектом***

Крім перерахованих вище витрат для повноцінного функціонування закладу передбачені такі витрати як:

- Оренда приміщення;
- Списання зіпсованої продукції;
- Комунальні послуги;
- Послуги сигналізації/охорони;
- Медогляд працівників;

- 
- Послуги банку;
  - Послуги дезінфекції приміщень;
  - Вивіз сміття;
  - Інтернет;
  - Інші послуги;
  - Непередбачувані витрати.

### ***Передумови для нарахування амортизаційних нарахувань***

Амортизаційні відрахування - це законний метод зменшення оподаткованого прибутку, а значить і виплачується підприємством податку на прибуток.

Розрахунок амортизаційних відрахувань за проектом проводився на підставі Податкового кодексу України, статті 144 за прямолінійним методом. Для цих цілей придбані за проектом основні засоби були згруповані за трьома групами для основних засобів і за двома групами для нематеріальних активів:

- Група IV основні засоби - обладнання (термін експлуатації не менше 5 років).
- Група VI основні засоби - прилади та інвентар (термін експлуатації не менше 4 років).

Таблиця 9. Амортизаційні відрахування за проектом

Рік	Первісна вартість	Знос	Балансова вартість	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	ВСЬОГО
<b>1</b>	<b>\$96 863</b>	<b>\$0</b>	<b>\$96 863</b>	<b>\$1 064</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$10 636</b>
<b>2</b>	<b>\$96 863</b>	<b>\$10 636</b>	<b>\$86 227</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$12 763</b>
<b>3</b>	<b>\$96 863</b>	<b>\$23 400</b>	<b>\$73 464</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$12 763</b>
<b>4</b>	<b>\$96 863</b>	<b>\$36 163</b>	<b>\$60 700</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$3 191</b>	<b>\$12 763</b>
	<b>\$96 863</b>	<b>\$48 926</b>	<b>\$47 937</b>					<b>\$48 926</b>

## 8.2. Прогноз продаж по проекту

Початок продажів за проектом передбачається з вересня 2020 року. Загальний обсяг продажів за проектний період (4 роки) складе ...



Безумовно, в перші місяці роботи ресторану, його заповнюваність буде невисокою, адже споживачі будуть тільки ознайомлюватися з меню та якістю обслуговування нового закладу. На даному етапі, з метою завоювання позицій на ресторанному ринку столиці, стейк-хаус буде активно розкручуватися за допомогою засобів реклами, а тому його заповнюваність з часом буде зростати.

Варто відзначити, що на обсяг продажів ресторану частково впливатиме сезонність: так, заповнюваність ресторану буде вищою в осінньо-зимовий період та спадатиме в літній період.

Таблиця 10. Прогнозний план продажів за проектом

Період	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	ВСЬОГО
<b>Бар</b>					
Кількість посадкових місць					
Оборотність посадкових місць					
Середній чек з 1 відвідувача бару, \$					
Заповнюваність					
Кількість відвідувачів бару, чол. в місяць					
Середня кількість відвідувачів бару в день, чол.					
Виручка від бару, \$					
<b>Ресторан</b>					
Кількість посадкових місць					
Оборотність посадкових місць					
Середній чек з 1 відвідувача ресторану, \$					
Заповнюваність					
Кількість відвідувачів ресторану, чол. в місяць					
Середня кількість відвідувачів ресторану в день, чол.					
Виручка від ресторану, \$					
<b>Доставка</b>					
Середній чек з 1 доставки, \$					
Сезонність					
Кількість замовлень на доставку, шт. в місяць					
Середня кількість замовлень на доставку в день, чол.					
Виручка від доставки, \$					
<b>ВСЬОГО, \$</b>					

### 8.3. Формування прибутку за проектом

За весь прогнозований період показники доходів та витрат дозволяють сформувати накопичений чистий прибуток в розмірі \$595 106.

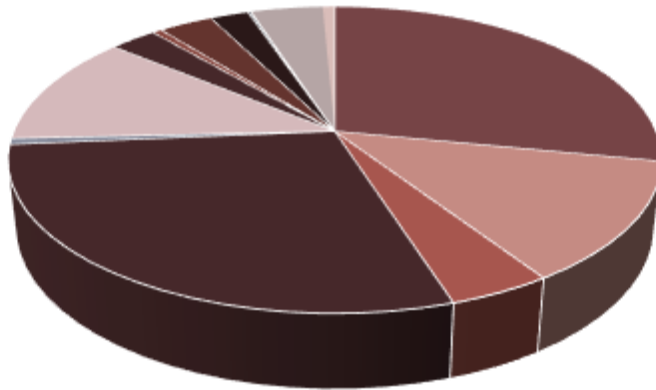
Таблиця 11. Звіт про прибутки та збитки

Період	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	ВСЬОГО
Sales (Валовий дохід)					
ПДВ					
Чистий валовий дохід					
Витрати					
Собівартість продуктів харчування					
Собівартість алкоголю та напоїв					
Списання продукції					
Заробітна плата персоналу					
Єдиний соціальний внесок					
Gross Profit (Валовий прибуток/збиток)					
Обслуговування сторонніми організаціями					
Оренда приміщення					
Комунальні послуги					
Адміністративно-господарські витрати					
Реклама					
Ремонт та оновлення інтер'єру					
Банківське обслуговування					
Ліцензії					
Витрати на сервіси доставки					
Непередбачувані витрати					
ЕВІТДА					
Амортизація					
ЕВІТ					
Фінансові доходи					
Фінансові витрати					
Прибуток до оподаткування					
Податок на прибуток (розрахунковий)					
наростаючий підсумок					
Податок на прибуток (підсумковий)					
Net Profit / Loss (Чистий прибуток/збиток)					





Рисунок 13. Структура операційних витрат за проектом



Загальна сума інвестиційних витрат (CAPEX) за проектом складе ....

- Податок на прибуток – \$...







## 9. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ

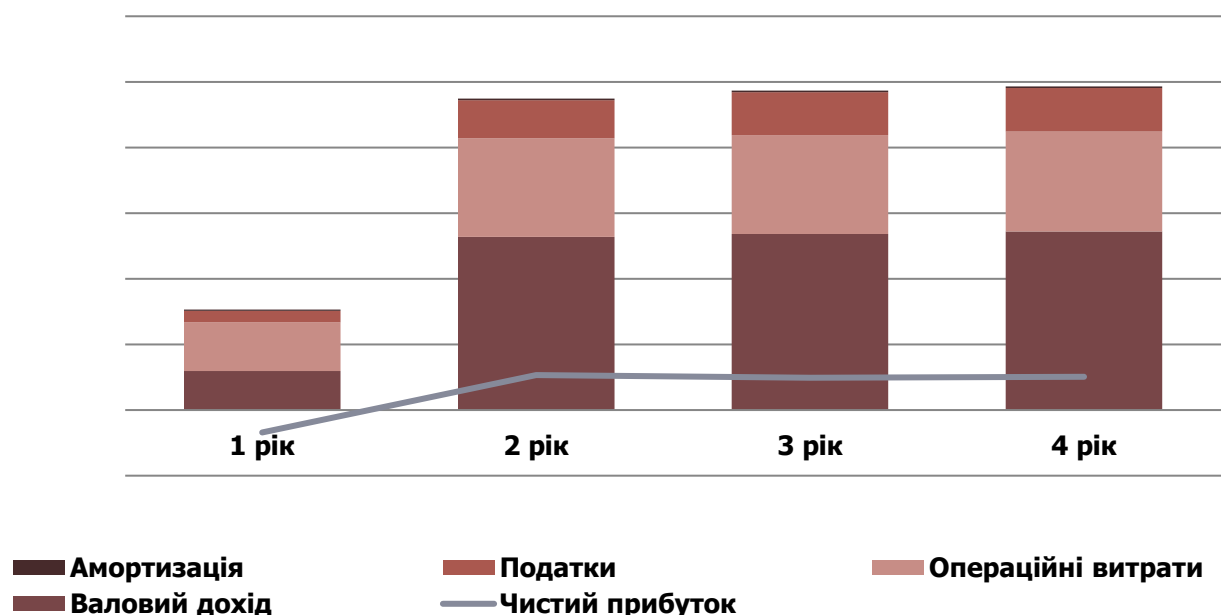
### 9.1. Аналіз прибутковості проекту

Згідно з прогнозними розрахунками, формування прибутку за проектом в цілому представлено в таблиці, а також графічно.

Таблиця 14. Формування прибутку за проектом

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	РАЗОМ
Валовий дохід	█	█	█	█	█
Операційні витрати	█	█	█	█	█
Податки	█	█	█	█	█
Амортизація	█	█	█	█	█
Чистий прибуток	█	█	█	█	█

Рисунок 14. Формування прибутку за проектом



У таблиці, а також на малюнках показано поетапне формування рентабельності діяльності комплексу з урахуванням різних факторів:

- **Gross profit Margin (%)** - валова рентабельність - показує рентабельність діяльності підприємства з урахуванням собівартості реалізованої продукції.
- **EBITDA Margin (%)** – показує рентабельність діяльності підприємства з урахуванням всіх операційних витрат до нарахування амортизації і виплати податків.

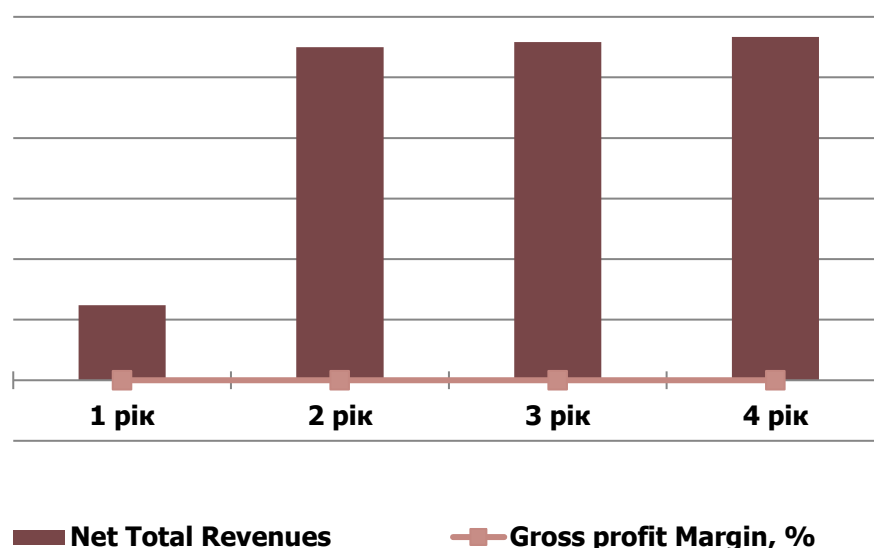
- **Ordinary Income Margin (%)**- показує рентабельність діяльності підприємства з урахуванням операційних витрат і амортизаційних відрахувань до виплати податків.
- **Return on sales (%)**- рентабельність продажів - рентабельність діяльності підприємства (реалізація продукції) з урахуванням всіх понесених витрат.

Згідно з прогнозними розрахунками, формування прибутку за проектом в цілому представлено в таблиці, а також графічно.

Таблиця 15. Прибутковість проекту

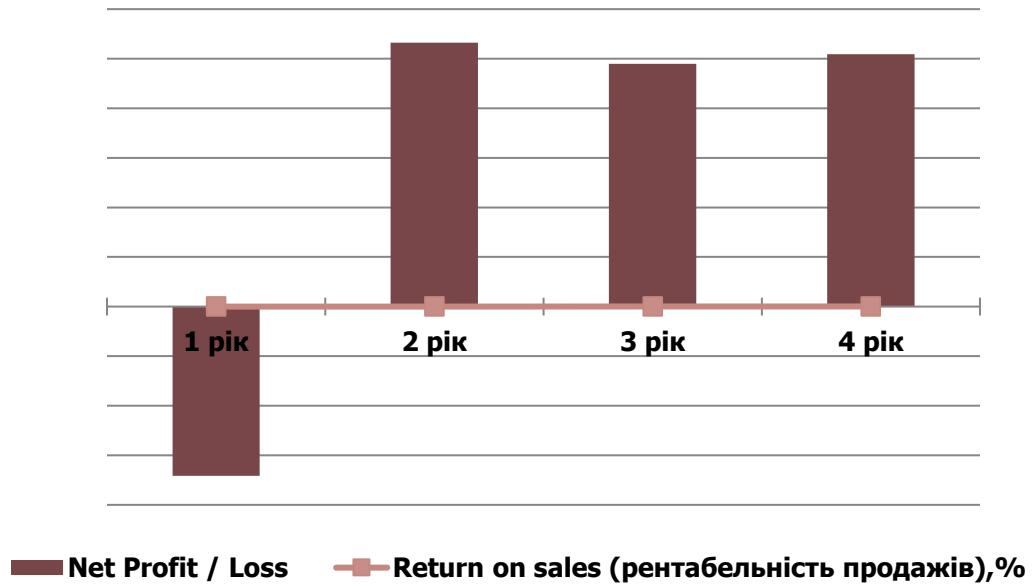
Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	РАЗОМ
Net Total Revenues					
Gross Profit (Валовий прибуток)					
Gross profit Margin, %					
ЕВІТДА (Прибуток до фінансових витрат, амортизації та оподаткування)					
ЕВІТДА Margin % (Маржа ЕВІТДА, %)					
ЕВІТ (Операційний прибуток - прибуток до фінансових витрат та оподаткування)					
Ordinary Income Margin (Маржа операційного прибутку, %)					
Net Profit / Loss					
Return on sales (рентабельність продажів),%					

Рисунок 15. Розмір валової виручки та маржі валового прибутку за проектом



Рентабельність продажів використовується для здійснення контролю не тільки за собівартістю реалізованої продукції, але і за змінами в політиці ціноутворення підприємства і характеризує операційну ефективність компанії. Величина цього показника становить 17,0%. Це говорить про те, що кожний долар доходу принесе підприємству 0,17\$ чистого прибутку.

Рисунок 16. Розмір чистого прибутку та рентабельності продажів за проектом



## 9.2. Показники інвестиційної привабливості та рентабельності проекту: NPV, IRR, DPP, PI

### Розрахунок ставки дисконтування

Ставка дисконтування - це ставка, яку покупець або інвестор очікує отримати від вкладення своїх коштів в проект.

У розрахунках була використана модель визначення норми дисконту методом середньозваженої вартості капіталу. Відповідно до цієї моделі, ставка дисконту (WACC - Weighted Average Cost of Capital) визначається наступним чином:

$$WACC = kd * (1 - tc) * wd + ks * ws$$

де:

**Kd** – ....

Таким чином, норма дисконту методом WACC в період реалізації проекту для компанії складе – 4%,

$$WACC=8%*(1-0,18)*0\%+4%*100\%=4,0\%$$

При даному рівні дисконту були отримані наступні показники, що характеризують ефективність реалізації проекту:

Таблиця 16. Показники ефективності проекту

Показник	Величина виміру	Значення
Період окупності (Payback period)-PP	місяців	■
Дисконтований період окупності (Discount payback period)-DPP	місяців	■
<b>Проектний період (Project period) PP</b>	<b>місяців</b>	<b>■</b>
Чиста теперішня вартість Проекту (Net Present Value) - NPV	\$	■
Внутрішня ставка доходу (Internal rate of return)-IRR	%	■
Індекс прибутковості вкладень (Profitability index)- PI	од.	■
Рентабельність продажів (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	■
Рентабельність інвестицій (Return on investment) - ROI	%	■

Показники ефективності проекту характеризуються наступним чином:

### Чиста поточна вартість проекту (NPV)

Даний показник згідно з даними Таблиці більше «0». Отримана сума в ...

### Внутрішня ставка дохідності проекту (IRR)

Внутрішня ставка доходу дорівнює ....

Рисунок 17. Внутрішня норма дохідності



### Дисконтований період окупності проекту

Дисконтований період окупності проекту складає **28,6** місяці. Тобто, вкладені в реалізацію проекту кошти з урахуванням прийнятої норми дисконту повернуться ініціатору проекту протягом 2 років і 4 місяців (з початку проекту).

Рисунок 18. Дисконтований період окупності проекту



### Показники прибутковості вкладень

**Індекс прибутковості вкладень** по проекту становить .....

## 10. АНАЛІЗ РИЗИКІВ

### 10.1. Факторний аналіз ризиків проекту

#### Ризики втраченої фінансової вигоди і споживчі ризики

Це ризики настання непрямого (побічного) фінансового збитку (неодержаний прибуток) у результаті нездійснення якого-небудь заходу (наприклад, недосягнення планового обсягу продажів) або ж, якщо розглядати глобальний варіант, припинення господарської діяльності підприємства.

...

#### Ресурсний ризик і ризик впровадження

Відповідальність за якість і терміни поставки продукції будуть нести постачальники, однак при неправильних умовах зберігання дана продукція також може зіпсуватися, особливо враховуючи швидкість псування м'яса для стейків після його відкриття у вакуумній упаковці (може зберігатися не більше 2 днів).

.....

#### Регуляторний ризик

Даний ризик виникає в результаті прийняття компетентним органом юридично значущих рішень нормативного характеру (ВРУ, КМУ, органи виконавчої влади, місцеві ради), які прямим

....

#### Фінансові ризики

До даної категорії ризиків відносяться ризики, які можуть спричинити за собою можливість неповернення залученого інвестиційного капіталу в плановані терміни і при плановій вартості інвестицій. До них відносяться:

1. ....

Даний вид ризику знаходиться на середньому рівні.

#### Ризики ціноутворення

До цінових ризиків можна віднести наступні:

- ....



## 10.2. Стратегія зниження ризиків

Вплив на галузь основних ризиків розраховувалося з урахуванням того, як виникнення фактору вплине на ринок

Оцінки визначалися в діапазоні від 1 до 5, де:

1. Зростання ринку або зниження до 0,5%.

....

Ймовірність виникнення - це ймовірність того, що фактор виявиться в гіршому реальному сценарії. Ризики також оцінювалися за шкалою ймовірності від 1 до 5, де:

1. Ймовірність появи від 5 до 15%

2. Ймовірність появи від 15 до 30%

...

Якщо ймовірність появи ризику становить менше 10%, він може бути позиціонується, як форс-мажорний фактор, а якщо він перевищує 90%, про це скоріше не ризик, а інцидент і його необхідно включити в базовий прогноз розвитку компанії на ринку. Сегментація груп ризиків представлена в таблиці нижче.

Таблиця 1. Сегментація ринкових ризиків

Категорія ризику	Опис
	....
	Ризики, які знаходяться в цій зоні, вимагають постійного моніторингу з боку операторів ринку, можливе створення резервів під дані види ризику.
	....

Джерело: оцінка Star Solutions

Карта ризиків на ринку ресторанного бізнесу виглядає наступним чином:

Таблиця 2. Карта ризиків ринку стейк-хаусів Києва

Ймовірність	5				
	4				
	3		<ul style="list-style-type: none"> <li>Зміна споживчих трендів</li> <li>... громадського харчування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Зростання розміру орендної плати</li> <li>...</li> </ul>	

2			<ul style="list-style-type: none"> <li>Законодавчі зміни стосовно процедури отримання ліцензій (на алкоголь, сигарети), зміна вимог щодо закладів громадського харчування</li> </ul>		
1		<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> </ul>		
	1	2	3	4	5
	Вплив				

Джерело: оцінка Star Solutions

Згідно цієї карті, компанії можуть розробляти стратегії управління ризиками:

Для «зеленої» зони - прийняття ризику

Для «жовтої» зони - моніторинг ризику

Для «червоної» зони - управління ризиком і коригування стратегії.

### 10.3. SWOT-аналіз

Сильні сторони (S)	Можливості (O)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зростаючий попит на споживання стейків у столиці;</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Посилення конкурентних позицій компанії і розширення клієнтської бази;</li> <li>• ....</li> <li>• Збільшення ринкової вартості ресторану</li> </ul>
Слабкі сторони (W)	Зовнішні загрози (T)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Високі затрати на оренду приміщення;</li> <li>• ...</li> <li>• Кількість клієнтів залежить від сезону</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Загроза затримки чи зриву поставок продукції та напоїв;</li> <li>• .... негативні зміни у податковій політиці держави, що може спричинити посилення податкового тиску на підприємство</li> </ul>

## 11. ВИСНОВКИ

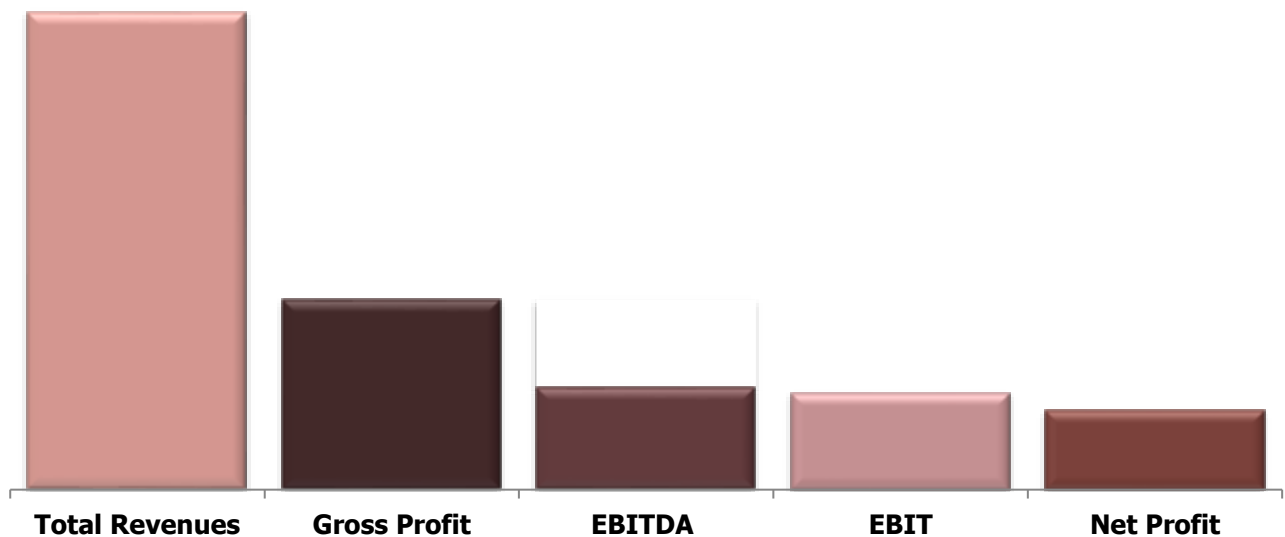
Основна мета проекту – організація роботи ресторану американської кухні, який буде спеціалізуватися на приготуванні стейків. Крім того, меню ресторану включатиме бургери, салати, морепродукти тощо. Ресторан планується організувати в м. Києві.

Загальна вартість проекту складе ...

Проект є прибутковим і ефективним для впровадження, що підтверджують не тільки показники прибутковості і рентабельності, а й показники інвестиційної привабливості. так:

- рівень чистого прибутку за 4 проектних роки складе ...
- сукупний грошовий потік за аналогічний період складе ....

Рисунок 19. Фінансові результати за проектом (всього за 4 роки)



Ставка дисконтування за проектом складає **4,0%**, за якої досягаються такі показники інвестиційної привабливості:

- чиста теперішня вартість проекту – ...
- внутрішня ставка доходності (IRR) на рівні ...%, що вище за ставку дисконтування в 10 разів та обґрунтовує прибутковість реалізації проекту для ініціатора;
- дисконтований період окупності ...

Рентабельність продажів складає ...

Рисунок 20. Показники рентабельності за проектом (Середні за 4 роки)



Показники ефективності проекту свідчать про наявність «запасу міцності» проекту, що гарантує своєчасне повернення вкладених коштів навіть в разі негативних відхилень фактичних даних реалізації проекту від розрахункових даних.

Створення ресторану американської кухні є актуальним, дуже своєчасним і рентабельним проектом. Сумарний грошовий потік позитивний протягом всього проектного періоду, що демонструє збалансованість дохідних і видаткових статей проекту. Чиста приведена вартість проекту (NPV) позитивна, що вказує на доцільність його реалізації.