

БЮДЖЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ЗА 1Й ГОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

ДОХОДЫ

С учетом вышеизложенного, сформируем итоговую таблицу Прогноза доходов проекта за 1й год деятельности

Таблица «Прогноз выручки на первый год деятельности Проекта»

Месяц работы	Показатели выручки, в тыс. руб. ПЕССИМИСТИЧНЫЙ	Показатели выручки, в тыс. руб. ОПТИМИСТИЧНЫЙ
1й месяц	810	900
2й месяц	1 134	1 260
3й месяц	1 458	1 620
4й месяц	1 620	1 800
5й месяц	1 620	1 800
6й месяц	1 620	1 800
7й месяц	1 620	1 800
8й месяц	1 620	1 800
9й месяц	1 620	1 800
10й месяц	1 620	1 800
11й месяц	1 620	1 800
12й месяц	1 620	1 800
ИТОГО	17 982	19 980

РАСХОДЫ

С целью структурирования финансовой картины предприятия мы формируем все расходы в следующие группы:

- ≠ Переменные расходы
- ≠ Постоянные расходы
- ≠ Налоги

2

ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ

Сюда относим все текущие расходы, которые, по своей природе, имеют прямую зависимость от выручки предприятия – это основной критерий для их отнесения в данную группу расходов. Наиболее существенная статья в данной группе расходов – это FoodCost (ФудКост).

FOODCOST здесь =

себестоимость сырья, использованного для приготовления блюд и напитков, проданных за
определенный отрезок времени + потери

выручку за данный отрезок времени (например, за календарный месяц)

FoodCost выражается в процентах.

Потери - (также суммируются за календарный месяц) - включают в себя:

- ≠ Себестоимость списаний на отработку блюд
- ≠ Себестоимость списаний на порчу
- ≠ Списания по результатам инвентаризаций

Спрогнозируем плановый FoodCost.

В данный момент аналогичный проект, действующий в г.ХХХ, демонстрирует ФудКост в размере 27%. Это хороший показатель для отрасли - его мы и будем использовать в дальнейших расчетах в **оптимистичном варианте**.

В **пессимистичном варианте** примем, что FC примет значение, примерно соответствующее условной отраслевой «норме» - 33%.

Также к переменным расходам мы должны отнести **переменный фонд оплаты труда (Переменный ФОТ)**. К Переменному ФОТ относятся:

- ≠ бонусы для персонала
- ≠ различные виды вознаграждений персонала
- ≠ консумационные выплаты персоналу
- ≠ резервы под сезонное временное увеличение количества персонала

Примем, что переменный ФОТ составляет не более 3,5% от выручки в месяц – для пессимистичного варианта, 3% - для оптимистичного варианта.

ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ

Самая значимая статья постоянных расходов (постоянные расходы – расходы, никак не зависящие от выручки) здесь - это

≠ Постоянный ФОТ

4

Нами составлен предварительный проект штатного расписания с учетом оплаты труда каждого сотрудника - см. *Приложение № 2*.

Итак, общий Постоянный ФОТ составляет, по предварительной оценке, около 545 т.р., в т.ч. налоги с ФОТ.

Другие расходы:

Прочие постоянные расходы – хозтовары, текущий ремонт оборудования, транспортные услуги, банковские расходы, сборы, услуги прочие, и т.д., - в целом составят около 180 тыс.руб. (с большим «запасом прочности» - по факту д.б. меньше)

Непредвиденные расходы - 20 тыс. руб./ мес.

Коммунальные расходы – 70 тыс. руб./ мес.

Бонусом для финансовой картины Проекта является фактическое отсутствие арендной платы.

НАЛОГИ

Поскольку общественное питание входит в список отдельных видов предпринимательской деятельности, для которых предусмотрена законом система налогообложения в виде Единого налога на вмененный доход (ЕНВД), то алгоритм исчисления налогов для предприятия будет следующим.

5

Согласно статьи 346.29 НК базовая доходность для оказания услуг общественного питания через объект организации общественного питания, имеющий зал обслуживания посетителей, составляет 1000 руб./ месяц. Умножаем эту базовую доходность на физпоказатель - площадь зала обслуживания посетителей в квадратных метрах (у нас ориентировочно 90 кв.м.) и на коэффициент-дефлятор К1, устанавливаемый Правительством РФ на каждый год (в 2016 - 1,798). Получаем величину предполагаемого дохода, которую рассчитали федеральные законодатели. Также применяем корректирующий коэффициент К2, согласно местных нормативно-правовых актов о ЕНВД для данного вида деятельности (можно не брать в расчет для упрощения).

И применяем ставку налога - 15%. За квартал — суммируем ежемесячный налог или просто умножаем его на три, если не менялся физпоказатель. Налог платится поквартально (это существенно только для отчета ДДС – отчета о движении денежных средств).

Также необходимо учитывать, что, согласно статье 346.32, единый налог уменьшается на суммы уплаченных страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, взносов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, и на суммы пособий по временной нетрудоспособности, выплаченных работникам (также здесь детально не рассчитываем ввиду несущественности для прогноза в целом). Но не более, чем на 50%.

Таким образом, максимальная сумма налога ориентировочно составит около 25 000 руб./ месяц.

Рекомендуем в целом для предприятия использовать **упрощенную систему налогообложения**.

Налоги с ФОТ учтены нами в данном финансовом плане в составе Постоянных расходов (в составе ФОТ).

Итак, см. следующие итоговые документы:

*≠ Приложение № 3а, б – Бюджет доходов и расходов за 1й год работы Проекта
(с разбивкой помесячно) – пессимистичный и оптимистичный варианты*

Постоянные расходы составляют 801 500 руб.

Таким образом, точка безубыточности формируется показателем выручки

около **1 200 тыс. руб.** (при **ОПТИМИСТИЧНОМ** сценарии)

около **1 300 тыс. руб.** (при **ПЕССИМИСТИЧНОМ** сценарии)

6

ПЛАН ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 1Й ГОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА. АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЯВЛЕНИЯ КАССОВЫХ РАЗРЫВОВ.

Составим план ДДС (движения денежных средств), чтобы рассчитать и обеспечить наличие денежных средств для всех необходимых текущих выплат, и в т.ч. проанализировать Проект на возможность появления кассовых разрывов, особенно в самом начале деятельности.

7

При этом мы учитываем такие моменты, как

- ≠ Расходы на товарный запас у нас возникают до начала текущей деятельности – для формирования начального товарного запаса (в сумме 250 тыс.руб.). Текущий FC (фуд-кост) оплачивается в текущем месяце, хотя большинство поставщиков работают с отсрочкой платежа – это допуск в сторону увеличения финансовой устойчивости проекта.
- ≠ Зарплата за текущий календарный месяц в данном месяце выплачивается только наполовину – т.е. имеется в виду аванс, – вторая часть зарплаты выплачивается в следующем календарном месяце. Налоги с ФОТ также уплачиваются по факту в месяце, следующим за текущим
- ≠ Коммунальные расходы оплачиваются с отсрочкой – т.е. в месяце, следующим за текущим
- ≠ При планировании выплат Единого налога мы помним, что фактически он выплачивается раз в квартал, в месяце, следующем за последним месяцем квартала

Обратим внимание, что если строка «Сальдо помесечное» может иметь отрицательное значение, то строка «Сальдо накопительное» такое значение иметь не может по определению, так как в этом случае у нас возникает кассовый разрыв.

Так, при анализе ДДС за 1й год деятельности в пессимистичном варианте – см. **Приложение №4а – «Бюджет движения денежных средств за 1й год работы Проекта. Пессимистичный»** - кассовые разрывов не наблюдается.

При анализе ДДС за 1й год деятельности в оптимистичном варианте – см. **Приложение №4б – «Бюджет движения денежных средств за 1й год работы Проекта. Оптимистичный»** - кассовых разрывов тем более не наблюдается.

Таким образом, в результате функционирования Проекта за 1й год деятельности формируется денежный поток в размере

- ~ 2 млн. руб.– в пессимистичном варианте
- ~ 4,6 млн. руб. – в оптимистичном варианте

В случае, если в последующие периоды Проект сохранит такую же мощность, мы можем рассчитывать на следующие примерные сроки окупаемости проекта:

- Пессимистичный вариант – горизонт окупаемости - около 6 лет
- Оптимистичный вариант – горизонт окупаемости - 3-3,5 года

ОБЩИЙ ВЫВОД: Проект выгоден, в оптимистичном варианте, в т. ч. по сравнению с другими возможными вариантами инвестирования.

Риски проекта кроются в качестве предлагаемой продукции, оптимальном планировании производственных площадей и зала обслуживания посетителей, созданной дизайнером гармоничной атмосфере заведения, что позволит максимизировать текущую прибыль и завоевать лояльность гостя (также см. «Угрозы проекта», стр.3).

Необходимо принять меры, снижающие риски, в т.ч.:

- **Привлекать в команду Проекта профессионалов (уже частично выполнено)**
- **Системный подход** (*система товарного и управленческого учета и контроля, политика экономической безопасности, стандарты, скрипты продаж и пр.*) для целей текущего управления предприятием – разработать и внедрить
- **Начать комплекс маркетинговых мероприятий (продвижение) заблаговременно до открытия заведения**

Исполнитель не несет ответственности за принятые на основании оказанных консультационных услуг Заказчиком управленческие решения и их экономические последствия (включая возможные убытки). Ответственность за реализацию проекта, а также риски, связанные с его производственной, коммерческой и другой деятельностью несет Заказчик самостоятельно.