## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Первые заведения с японской кухней на российском рынке появились более 15 лет назад, но они до сих пор не теряют свою популярность. Суши и роллы пользуется большим спросом среди разных слоев населения: молодежь, студенты, люди среднего возраста вне зависимости от уровня достатка.

Несмотря на конкуренцию в данной сфере, место для качественного продукта и сервиса по приемлемой цене остается и на сегодняшний день. При грамотном подходе суши-бар может стать рентабельным и перспективным бизнесом с постоянным потоком клиентов.

**Преимущества суши-бара:**

1. Высокий спрос.
2. Узконаправленная, специфическая ниша и продукция.
3. Низкая себестоимость изготовления суши и роллов.
4. Умеренная сумма инвестиционных вложений.
5. Возможность масштабирования бизнеса.

Сумма первоначальных инвестиций составляет 1 **520 000** рублей.

Точка безубыточности достигается **во второй** месяц работы.

Срок окупаемости составляет от **12** месяцев.

Средняя чистая ежемесячная прибыль **190 000** рублей.

Рентабельность продаж **18%**.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Суши-бар — это заведение общественного питания с японской кухней, основным блюдом которого являются роллы и суши.

В данном бизнес-плане мы рассмотрим суши-бар, находящийся в крупном торговом центре на фуд-корт площадке. Такое месторасположение обеспечит большой поток клиентов и будет способствовать быстрому развитию.

Популярность фуд-кортов среди потребителей в последнее время только увеличивается. Основные преимущества данного формата для владельцев ресторанного бизнеса:

1. Высокая проходимость торгового центра, и соответственно высокие доходы;
2. В торговом центре работают несколько сотен человек, которые также являются клиентами точек общественного питания;
3. Дефицит помещений для создания отдельного заведения ресторанного типа;
4. Торговые центры очень часто проводят различные маркетинговые мероприятия для привлечения посетителей, что экономит бюджет владельца ресторана;
5. Фуд-корт площадка — это интересный вариант развития сети, реклама и продвижение бренда компании.

Составляя меню, уместно ограничиться исключительно приготовлением роллов и суши, а также добавить в меню несколько десертов и безалкогольные напитки. Подобное решение позволит существенно уменьшить вложения в приобретение оборудования, а также сэкономить на выплатах зарплаты персоналу.

**Ассортимент:**

* Суши (традиционное блюдо нигири).
* Роллы (они же макидзуси).
* Запеченные и теплые роллы.
* Наборы или сэты.

**Напитки:**

* Охлаждённые соки;
* Лимонады и газированная вода;
* Кофе;
* Чай.

**Десерты:**

* Мороженое;
* Молочные коктейли;
* Чизкейки;
* Штрудели.

Для максимизации прибыли суши-бар будет заниматься доставкой блюд на дом.

График работы: 10:00 — 22:00.

## 3. Описание рынка сбыта

По данным Росстата, оборот общественного питания в России за прошедший 2016 год составил 1350 млрд рублей. В период кризисов ситуация на рынке общественного питания нестабильная. Динамика показателей данной отрасли представлена в таблице.

**Оборот общественного питания 2007-2016 гг. (Росстат)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Год** | **Млн руб.** | **В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)** |
| **2007** | 548 476 | 114,8 |
| **2008** | 722 709 | 112,2 |
| **2009** | 711 211 | 87,3 |
| **2010** | 781 379 | 103,0 |
| **2011** | 903 570 | 106,3 |
| **2012** | 1 019 617 | 106,9 |
| **2013** | 1 131 535 | 104,0 |
| **2014** | 1 234 105 | 101,7 |
| **2015** | 1 308 127 | 95,0 |
| **2016** | 1 351 912 | 97,3 |

Надо иметь в виду, что в кризисные годы происходит переток клиентов из одного сегмента в другой. Так люди, раньше посещавшие дорогие рестораны, переходят в заведения с более низкой ценовой категорией. А привычка питаться в общественных местах у населения остается в любое время. Таким образом, при соблюдении оптимального соотношения между ценой и качеством, есть возможность захватить большой кусок рынка.

Целевая аудитория любителей японской кухни очень широка. Основная категория потребителей — молодежь 18-30 лет обоих полов, вне зависимости от уровня достатка. Имея в своих услугах доставку, вы также очень сильно расширяете свою клиентуру.

Еду на вынос предпочитают люди, которые ведут активную образ жизни, фрилансеры, работающие в малом и среднем бизнесе, компании которых не представляют корпоративное питание.

## 4. Продажи и маркетинг

Данная ниша является высоко конкурентной, поэтому необходимо продумать серьезную рекламную кампанию для запуска проекта.

В первую очередь следует тщательно проработать концепцию и дизайн заведения. Нужно создать яркую, привлекающую вывеску. Ваше заведение должно выделяться на фоне других в фуд-корте.

В рамках рекламной кампании для привлечения первых клиентов можно устроить праздничное открытие с шарами, громкой музыкой и бесплатными напитками. Далее мы рекомендуем зарегистрироваться в социальных сетях, проводить розыгрыши, сообщать своим клиентам об акциях. Периодически в ТЦ и около него следует раздавать флаеры с приятными бонусами, чтобы клиенты приходили именно к вам.

Услугу доставки можно развивать также через социальные сети и мобильные приложения, такие как Delivery Club.

Качественное обслуживание и хорошая кухня должны стать визитной карточкой вашего заведения. Поверьте, сарафанное радио — это самая быстрая и лучшая реклама. Но заслужив авторитет и доверие посетителей, постарайтесь его не потерять.

## 5. План производства

**1 этап:**

**Регистрация бизнеса**

Первое, что нужно сделать, — зарегистрироваться ИП, а также встать на учет в налоговой службе, выбрав форму налогообложения. К системе общественного питания будет применяться ЕНВД, а для доставки еды — УСН(15%).

Для регистрации в налоговых органах нужно будет выбрать соответствующие коды деятельности по ОКВЭД:

55.30 — «Деятельность ресторанов и кафе»;

55.4 — «Деятельность баров»;

55.52 — «Поставка продукции общественного питания».

Поскольку бизнес связан с обслуживанием людей, то нужно будет также:

* получить разрешающие документы у пожарной службы и СЭС;
* оформить для всех сотрудников суши-бара санитарные книжки.

**2 этап:**

**Выбор местоположения**

* Фуд-корт крупного ТЦ в любом районе города.

**Характеристика помещения**

* Площадь: кухня — 40м2, зал для посетителей — 60м2;
* Наличие вродо- и электроснабжения кухни;
* Вместимость: 40 посадочных мест;
* Отсутствие по близости аналогичных заведений японской кухни.

Интерьер японского суши-бара должен быть лаконичным. Используйте неяркие оттенки: бежевый, коричневый, светло-желтый, серый. В интерьер японского суши-бара хорошо вписываются зеленые растения, аквариумы, икебаны.

**3 этап:**

**Поиск поставщиков**

Во всех городах существуют оптовые продуктовые базы или фирмы, специализирующиеся на поставках продуктов питания. Выберите одного основного и несколько дополнительных поставщиков. Это минимизирует возможные форс-мажоры. Например, основной продавец резко завысит отпускные цены, либо не сможет обеспечить бесперебойность. Заручившись деловыми контактами, вы можете рассчитывать на дополнительные скидки как постоянному клиенту. Покупайте часто, но небольшими партиями. Так вы будете платить дороже за доставку, но сэкономите на хранении продуктов, вам не будут нужны специальные системы долгого хранения вроде овощного ящика. Это позволит также обеспечить свежесть продуктов.

Многие оптовики имеют в запасе готовые наборы поставок, то есть могут полностью взять на себя оснащение вашей точки всеми необходимыми продуктами питания по минимальным ценам.

**4 этап:**

• Подбор персонала;

• Рекламная кампания;

• Ремонт помещения;

• Закупка необходимой мебели;

• Установка техники;

• Торжественное открытие;

• Рекламная кампания сети по плану годовых акций;

• Текущая работа бара;

## 6. Организационная структура

Для успешной реализации проекта следует нанять команду высококвалифицированных работников. Основной персонал имеет следующий состав:

* Управляющий;
* Сушисты — 4 человека;
* Официанты — 4 человека;
* Администратор — 2 человека;
* Работники кухни для мытья посуды и уборки — 2 человека.

На работу рекомендуется нанимать квалифицированных сотрудников, обладающих большим профессиональным опытом.

Бухгалтерия и курьеры будут находиться на аутсорсинге.

Не пытайтесь сэкономить на профессиональных сушистах и официантах, ведь именно от их работы будет зависеть престиж и авторитет вашего заведения, который так трудно завоевать и так быстро можно потерять.

Основные требования к персоналу:

* Наличие медицинской книжки;
* Опыт работы поваром;
* Честность;
* Трудолюбие;
* Отзывчивость;
* Приветливость.

Всем работникам начисляется фиксированная заработная плата.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Количество работников** | **Заработная плата** | **Итого:** |
| **Управляющий** | 1 | 30 000 | 30 000 |
| **Сушист** | 4 | 25 000 | 100 000 |
| **Официант** | 4 | 15 000 | 60 000 |
| **Администратор** | 2 | 16 000 | 32 000 |
| **Работники кухни** | 2 | 15 000 | 30 000 |
| **Страховые взносы (30% ФОТ)** | 75 600 |
| **Итого:** | 327 600 |

## 7. Финансовый план

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 1 520 000 руб.

|  |
| --- |
| **ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БИЗНЕСА, руб.** |
| **Регистрация** | 10 000 |
| **Подготовка технологических карт на продукцию** | 8 000 |
| **Аренда** | 80 000 |
| **Ремонт** | 200 000 |
| **Закупка оборудования** | 1 000 000 |
| **Хозтовары, канцтовары, упаковка** | 60 000 |
| **Первоначальная закупка продуктов** | 50 000 |
| **Реклама** | 50 000 |
| **Прочее** | 62 000 |
| **Итого:** | **1 520 000** |

Основной статьей затрат в инвестициях является оборудование. В следующей таблице распишем его по статьям.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Цена, руб.** |
| **Рисоварка** | 20 000 |
| **Термос для настаивания риса для суши** | 5 000 |
| **Инструменты для приготовления суши (ножи, разделочные доски, коврики и т.д.)** | 30 000 |
| **Печь для приготовления горячих блюд** | 100 000 |
| **Вытяжка** | 20 000 |
| **Холодильное и морозильное оборудование** | 100 000 |
| **Посудомоечная машина** | 30 000 |
| **Мебель для кухни (столы, стулья, подвезные шкафчики)** | 200 000 |
| **Производственный стол** | 5 000 |
| **Посуда** | 100 000 |
| **Суши — кейсы** | 10 000 |
| **Электронные весы** | 2 000 |
| **Глубокая мойка из нержавеющей стали** | 15 000 |
| **Мойка для рук поваров** | 10 000 |
| **Кассовый аппарат** | 3 000 |
| **Торговая витрина** | 150 000 |
| **Мебель для зала посетителей** | 200 000 |
| **Итого:** | **1 000 000** |

План продаж по проекту представлен в следующей таблице. Прогнозируется постепенное увеличение объёмов продаж в первый год реализации Проекта. План продаж 2-ого года реализации проекта имеет сезонные колебание, однако в целом стабилен. Таким образом, рассматриваемый базовый сценарий является реалистичным, и проект обладает резервом увеличения объемов продаж в случае удачного вхождения на рынок.

**План продаж 1-ого года реализации проекта, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Структура продаж** | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Выручка(доходы) зала:** | **599 500** | **725 250** | **744 500** | **763 750** | **783 000** | **802 250** |
| 1.)Суши | 112 000 | 127 750 | 129 500 | 131 250 | 133 000 | 134 750 |
| *количество в месяц* | 1 600 | 1 825 | 1 850 | 1 875 | 1 900 | 1 925 |
| *средний чек* | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| 2.)Роллы | 300 000 | 335 000 | 345 000 | 355 000 | 365 000 | 375 000 |
| *количество в месяц* | 1 200 | 1 340 | 1 380 | 1 420 | 1 460 | 1 500 |
| *средний чек* | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| 3.)Напитки | 120 000 | 186 000 | 192 000 | 198 000 | 204 000 | 210 000 |
| *количество в месяц* | 1 000 | 1 550 | 1 600 | 1 650 | 1 700 | 1 750 |
| *средний чек* | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| 4.)Десерты | 67 500 | 76 500 | 78 000 | 79 500 | 81 000 | 82 500 |
| *количество в месяц* | 450 | 510 | 520 | 530 | 540 | 550 |
| *средний чек* | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| **Выручка(доходы)доставки:** | **74 600** | **87 540** | **100 480** | **113 420** | **126 360** | **139 300** |
| 1.)Суши | 21 000 | 23 100 | 25 200 | 27 300 | 29 400 | 31 500 |
| *количество в месяц* | 300 | 330 | 360 | 390 | 420 | 450 |
| *средний чек* | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| 2.)Роллы | 50 000 | 60 000 | 70 000 | 80 000 | 90 000 | 100 000 |
| *количество в месяц* | 200 | 240 | 280 | 320 | 360 | 400 |
| *средний чек* | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| 4.)Десерты | 3 600 | 4 440 | 5 280 | 6 120 | 6 960 | 7 800 |
| *количество в месяц* | 30 | 37 | 44 | 51 | 58 | 65 |
| *средний чек* | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| **Выручка(доходы) итого:** | **674 100** | **812 790** | **844 980** | **877 170** | **909 360** | **941 550** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Структура продаж** | **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| **Выручка(доходы) зала:** | **821 500** | **840 750** | **860 000** | **879 250** | **898 500** | **917 750** |
| 1.)Суши | 136 500 | 138 250 | 140 000 | 141 750 | 143 500 | 145 250 |
| *количество в месяц* | 1 950 | 1 975 | 2 000 | 2 025 | 2 050 | 2 075 |
| *средний чек* | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| 2.)Роллы | 385 000 | 395 000 | 405 000 | 415 000 | 425 000 | 435 000 |
| *количество в месяц* | 1 540 | 1 580 | 1 620 | 1 660 | 1 700 | 1 740 |
| *средний чек* | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| 3.)Напитки | 216 000 | 222 000 | 228 000 | 234 000 | 240 000 | 246 000 |
| *количество в месяц* | 1 800 | 1 850 | 1 900 | 1 950 | 2 000 | 2 050 |
| *средний чек* | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| 4.)Десерты | 84 000 | 85 500 | 87 000 | 88 500 | 90 000 | 91 500 |
| *количество в месяц* | 560 | 570 | 580 | 590 | 600 | 610 |
| *средний чек* | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| **Выручка(доходы)доставки:** | **152 240** | **165 180** | **178 120** | **191 060** | **204 000** | **216 940** |
| 1.)Суши | 33 600 | 35 700 | 37 800 | 39 900 | 42 000 | 44 100 |
| *количество в месяц* | 480 | 510 | 540 | 570 | 600 | 630 |
| *средний чек* | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| 2.)Роллы | 110 000 | 120 000 | 130 000 | 140 000 | 150 000 | 160 000 |
| *количество в месяц* | 440 | 480 | 520 | 560 | 600 | 640 |
| *средний чек* | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| 4.)Десерты | 8 640 | 9 480 | 10 320 | 11 160 | 12 000 | 12 840 |
| *количество в месяц* | 72 | 79 | 86 | 93 | 100 | 107 |
| *средний чек* | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| **Выручка(доходы) итого:** | **973 740** | **1 005 930** | **1 038 120** | **1 070 310** | **1 102 500** | **1 134 690** |

**План продаж 2-ого года реализации проекта, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Структура продаж** | **13 месяц** | **14 месяц** | **15 месяц** | **16 месяц** | **17 месяц** | **18 месяц** |
| **Выручка(доходы) зала:** | **1 009 525** | **963 638** | **945 283** | **1 037 058** | **890 218** | **780 088** |
| 1.)Суши | 159 775 | 152 513 | 149 608 | 164 133 | 140 893 | 123 463 |
| *количество в месяц* | 2 283 | 2 179 | 2 137 | 2 345 | 2 013 | 1 764 |
| *средний чек* | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| 2.)Роллы | 478 500 | 456 750 | 448 050 | 491 550 | 421 950 | 369 750 |
| *количество в месяц* | 1 914 | 1 827 | 1 792 | 1 966 | 1 688 | 1 479 |
| *средний чек* | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| 3.)Напитки | 270 600 | 258 300 | 253 380 | 277 980 | 238 620 | 209 100 |
| *количество в месяц* | 2 255 | 2 153 | 2 112 | 2 317 | 1 989 | 1 743 |
| *средний чек* | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| 4.)Десерты | 100 650 | 96 075 | 94 245 | 103 395 | 88 755 | 77 775 |
| *количество в месяц* | 671 | 641 | 628 | 689 | 592 | 519 |
| *средний чек* | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| **Выручка(доходы)доставки:** | **238 634** | **227 787** | **223 448** | **245 142** | **210 432** | **184 399** |
| 1.)Суши | 48 510 | 46 305 | 45 423 | 49 833 | 42 777 | 37 485 |
| *количество в месяц* | 693 | 662 | 649 | 712 | 611 | 536 |
| *средний чек* | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| 2.)Роллы | 176 000 | 168 000 | 164 800 | 180 800 | 155 200 | 136 000 |
| *количество в месяц* | 704 | 672 | 659 | 723 | 621 | 544 |
| *средний чек* | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| 4.)Десерты | 14 124 | 13 482 | 13 225 | 14 509 | 12 455 | 10 914 |
| *количество в месяц* | 118 | 112 | 110 | 121 | 104 | 91 |
| *средний чек* | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| **Выручка(доходы) итого:** | **1 248 159** | **1 191 425** | **1 168 731** | **1 282 200** | **1 100 649** | **964 487** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Структура продаж** | **19 месяц** | **20 месяц** | **21 месяц** | **22 месяц** | **23 месяц** | **24 месяц** |
| **Выручка(доходы) зала:** | **734 200** | **770 910** | **917 750** | **963 638** | **1 027 880** | **1 073 768** |
| 1.)Суши | 116 200 | 122 010 | 145 250 | 152 513 | 162 680 | 169 943 |
| *количество в месяц* | 1 660 | 1 743 | 2 075 | 2 179 | 2 324 | 2 428 |
| *средний чек* | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| 2.)Роллы | 348 000 | 365 400 | 435 000 | 456 750 | 487 200 | 508 950 |
| *количество в месяц* | 1 392 | 1 462 | 1 740 | 1 827 | 1 949 | 2 036 |
| *средний чек* | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| 3.)Напитки | 196 800 | 206 640 | 246 000 | 258 300 | 275 520 | 287 820 |
| *количество в месяц* | 1 640 | 1 722 | 2 050 | 2 153 | 2 296 | 2 399 |
| *средний чек* | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| 4.)Десерты | 73 200 | 76 860 | 91 500 | 96 075 | 102 480 | 107 055 |
| *количество в месяц* | 488 | 512 | 610 | 641 | 683 | 714 |
| *средний чек* | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| **Выручка(доходы)доставки:** | **173 552** | **182 230** | **216 940** | **227 787** | **242 973** | **253 820** |
| 1.)Суши | 35 280 | 37 044 | 44 100 | 46 305 | 49 392 | 51 597 |
| *количество в месяц* | 504 | 529 | 630 | 662 | 706 | 737 |
| *средний чек* | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 |
| 2.)Роллы | 128 000 | 134 400 | 160 000 | 168 000 | 179 200 | 187 200 |
| *количество в месяц* | 512 | 538 | 640 | 672 | 717 | 749 |
| *средний чек* | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| 4.)Десерты | 10 272 | 10 786 | 12 840 | 13 482 | 14 381 | 15 023 |
| *количество в месяц* | 86 | 90 | 107 | 112 | 120 | 125 |
| *средний чек* | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| **Выручка(доходы) итого:** | **907 752** | **953 140** | **1 134 690** | **1 191 425** | **1 270 853** | **1 327 587** |

В ежемесячные затраты входят как постоянные, так и переменные издержки (прямые расходы), зависящие от объемов продаж.

В таблице представлены усредненные ежемесячные издержки.

|  |
| --- |
| **ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ**, руб. |
| **Аренда помещения** | 80 000 |
| **Коммунальные услуги** | 10 000 |
| **ФОТ** | 327 600 |
| **Реклама** | 10 000 |
| **Бухгалтерия (удаленная)** | 10 000 |
| **Расходы на курьера** | 10 000 |
| **Эксплуатационные и маркетинговые платежи, платежи за вывески, уборку помещения и вывоз мусора** | 15 000 |
| **Закупка продуктов** | 381 425 |
| **Итого** | **844 025** |

Основной статьей ежемесячных расходов является закупка товаров. В следующей таблице представлен подробный план закупок.

**План закупок 1-ого года реализации проекта, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Закупка товаров итого** | 240 333 | 299 925 | 311 183 | 322 442 | 333 700 | 344 958 |
| **Ингридиенты для суши и роллов** | 120 750 | 136 463 | 142 425 | 148 388 | 154 350 | 160 313 |
| **Напитки** | 60 000 | 93 000 | 96 000 | 99 000 | 102 000 | 105 000 |
| **Десерты** | 35 550 | 40 470 | 41 640 | 42 810 | 43 980 | 45 150 |
| **Реализованный товар** | 216 300 | 269 933 | 280 065 | 290 198 | 300 330 | 310 463 |
| **Нереализованный товар, 10%** | 24 033 | 29 993 | 31 118 | 32 244 | 33 370 | 34 496 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| **Закупка товаров итого** | 356 217 | 367 475 | 378 733 | 389 992 | 401 250 | 412 508 |
| **Ингридиенты для суши и роллов** | 166 275 | 172 238 | 178 200 | 184 163 | 190 125 | 196 088 |
| **Напитки** | 108 000 | 111 000 | 114 000 | 117 000 | 120 000 | 123 000 |
| **Десерты** | 46 320 | 47 490 | 48 660 | 49 830 | 51 000 | 52 170 |
| **Реализованный товар** | 320 595 | 330 728 | 340 860 | 350 993 | 361 125 | 371 258 |
| **Нереализованный товар, 10%** | 35 622 | 36 748 | 37 873 | 38 999 | 40 125 | 41 251 |

**План закупок 2-ого года реализации проекта, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **13 месяц** | **14 месяц** | **15 месяц** | **16 месяц** | **17 месяц** | **18 месяц** |
| **Закупка товаров итого** | 453 759 | 433 134 | 424 884 | 466 134 | 400 133 | 350 632 |
| **Ингридиенты для суши и роллов** | 215 696 | 205 892 | 201 970 | 221 579 | 190 205 | 166 674 |
| **Напитки** | 135 300 | 129 150 | 126 690 | 138 990 | 119 310 | 104 550 |
| **Десерты** | 57 387 | 54 779 | 53 735 | 58 952 | 50 605 | 44 345 |
| **Реализованный товар** | 408 383 | 389 820 | 382 395 | 419 521 | 360 120 | 315 569 |
| **Нереализованный товар, 10%** | 45 376 | 43 313 | 42 488 | 46 613 | 40 013 | 35 063 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **19 месяц** | **20 месяц** | **21 месяц** | **22 месяц** | **23 месяц** | **24 месяц** |
| **Закупка товаров итого** | 330 007 | 346 507 | 412 508 | 433 134 | 462 009 | 482 635 |
| **Ингридиенты для суши и роллов** | 156 870 | 164 714 | 196 088 | 205 892 | 219 618 | 229 422 |
| **Напитки** | 98 400 | 103 320 | 123 000 | 129 150 | 137 760 | 143 910 |
| **Десерты** | 41 736 | 43 823 | 52 170 | 54 779 | 58 430 | 61 039 |
| **Реализованный товар** | 297 006 | 311 856 | 371 258 | 389 820 | 415 808 | 434 371 |
| **Нереализованный товар, 10%** | 33 001 | 34 651 | 41 251 | 43 313 | 46 201 | 48 263 |

Финансовый результат за 2 года деятельности представлен в таблице. Средняя чистая прибыль за первые 2 года работы составляет 190 000 руб.

**Финансовый результат 1-ого года реализации проекта, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Выручка(доход) зала:** | **599 500** | **725 250** | **744 500** | **763 750** | **783 000** | **802 250** |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 569 311 | 625 075 | 632 506 | 639 936 | 647 367 | 654 797 |
| **(=) Валовый доход** | 30 189 | 100 175 | 111 994 | 123 814 | 135 633 | 147 453 |
| **(-) Налоги ЕНВД** | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| **(=) Чистая прибыль** | 20 189 | 90 175 | 101 994 | 113 814 | 125 633 | 137 453 |
| **Выручка(доход) доставка:** | **74 600** | **87 540** | **100 480** | **113 420** | **126 360** | **139 300** |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 133 622 | 137 450 | 141 278 | 145 106 | 148 933 | 152 761 |
| **(=) Валовый доход** | — 59 022 | — 49 910 | — 40 798 | — 31 686 | — 22 573 | — 13 461 |
| **(-) Налоги УСН(15%)** | — 8 853 | — 7 487 | — 6 120 | — 4 753 | — 3 386 | — 2 019 |
| **(=) Чистая прибыль** | — 50 169 | — 42 424 | — 34 678 | — 26 933 | — 19 187 | — 11 442 |
| **(=) Чистая прибыль итого** | **— 29 980** | **47 752** | **67 316** | **86 881** | **106 446** | **126 011** |
| **(=) Чистая прибыль нарастающим итогом** | **— 29 980** | **17 772** | **85 088** | **171 969** | **278 415** | **404 426** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| **Выручка(доход) зала:** | **821 500** | **840 750** | **860 000** | **879 250** | **898 500** | **917 750** |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 662 228 | 669 658 | 677 089 | 684 519 | 691 950 | 699 381 |
| **(=) Валовый доход** | 159 272 | 171 092 | 182 911 | 194 731 | 206 550 | 218 369 |
| **(-) Налоги ЕНВД** | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| **(=) Чистая прибыль** | 149 272 | 161 092 | 172 911 | 184 731 | 196 550 | 208 369 |
| **Выручка(доход) доставка:** | **152 240** | **165 180** | **178 120** | **191 060** | **204 000** | **216 940** |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 156 589 | 160 417 | 164 244 | 168 072 | 171 900 | 175 728 |
| **(=) Валовый доход** | — 4 349 | 4 763 | 13 876 | 22 988 | 32 100 | 41 212 |
| **(-) Налоги УСН(15%)** | — 652 | 715 | 2 081 | 3 448 | 4 815 | 6 182 |
| **(=) Чистая прибыль** | — 3 697 | 4 049 | 11 794 | 19 540 | 27 285 | 35 030 |
| **(=) Чистая прибыль итого** | **145 576** | **165 141** | **184 705** | **204 270** | **223 835** | **243 400** |
| **(=) Чистая прибыль нарастающим итогом** | **550 002** | **715 142** | **899 847** | **1 104 118** | **1 327 953** | **1 571 352** |

**Финансовый результат 2-ого года реализации проекта, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **13 месяц** | **14 месяц** | **15 месяц** | **16 месяц** | **17 месяц** | **18 месяц** |
| **Выручка(доход) зала:** | **1 009 525** | **963 638** | **945 283** | **1 037 058** | **890 218** | **780 088** |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 734 249 | 716 815 | 709 841 | 744 709 | 688 920 | 647 078 |
| **(=) Валовый доход** | 275 276 | 246 823 | 235 442 | 292 348 | 201 297 | 133 009 |
| **(-) Налоги ЕНВД** | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| **(=) Чистая прибыль** | 265 276 | 236 823 | 225 442 | 282 348 | 191 297 | 123 009 |
| **Выручка(доход) доставка:** | **238 634** | **227 787** | **223 448** | **245 142** | **210 432** | **184 399** |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 182 111 | 178 919 | 177 643 | 184 025 | 173 813 | 166 154 |
| **(=) Валовый доход** | 56 523 | 48 868 | 45 806 | 61 117 | 36 619 | 18 245 |
| **(-) Налоги УСН(15%)** | 8 479 | 7 330 | 6 871 | 9 168 | 5 493 | 2 737 |
| **(=) Чистая прибыль** | 48 045 | 41 538 | 38 935 | 51 949 | 31 126 | 15 509 |
| **(=) Чистая прибыль итого** | **313 321** | **278 361** | **264 376** | **334 298** | **222 423** | **138 518** |
| **(=) Чистая прибыль нарастающим итогом** | **1 884 674** | **2 163 034** | **2 427 411** | **2 761 708** | **2 984 132** | **3 122 649** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **19 месяц** | **20 месяц** | **21 месяц** | **22 месяц** | **23 месяц** | **24 месяц** |
| **Выручка(доход) зала:** | **734 200** | **770 910** | **917 750** | **963 638** | **1 027 880** | **1 073 768** |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 629 644 | 643 592 | 699 381 | 716 815 | 741 222 | 758 656 |
| **(=) Валовый доход** | 104 556 | 127 318 | 218 369 | 246 823 | 286 658 | 315 111 |
| **(-) Налоги ЕНВД** | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| **(=) Чистая прибыль** | 94 556 | 117 318 | 208 369 | 236 823 | 276 658 | 305 111 |
| **Выручка(доход) доставка:** | **173 552** | **182 230** | **216 940** | **227 787** | **242 973** | **253 820** |
| **(-) Ежемесячные затраты** | 162 962 | 165 515 | 175 728 | 178 919 | 183 387 | 186 579 |
| **(=) Валовый доход** | 10 590 | 16 714 | 41 212 | 48 868 | 59 586 | 67 241 |
| **(-) Налоги УСН(15%)** | 1 588 | 2 507 | 6 182 | 7 330 | 8 938 | 10 086 |
| **(=) Чистая прибыль** | 9 001 | 14 207 | 35 030 | 41 538 | 50 648 | 57 155 |
| **(=) Чистая прибыль итого** | **103 557** | **131 525** | **243 400** | **278 361** | **327 306** | **362 266** |
| **(=) Чистая прибыль нарастающим итогом** | **3 226 206** | **3 357 732** | **3 601 131** | **3 879 492** | **4 206 798** | **4 569 064** |

**При горизонте планирования 2 года можно выделить следующие экономические показатели:**

**Срок окупаемости составляет 12 месяцев;**

**Чистый дисконтированный доход — 2 093 094 руб.;**

**Индекс прибыльности — 2,36;**

**Внутренняя норма рентабельности — 74%.**

## 8. Факторы риска

Как и любая деятельность, открытие суши-бара сопровождается определенными рисками:

* присутствие конкурента из крупной сети;

Тщательно проработанная концепция заведения и маркетинговая политика позволит вам занять свой место в данной нише. Следует постоянно работать над повышение лояльности своих клиентов.

* неквалифицированные кадры;

Начинающим рестораторам можно воспользоваться услугами консалтинговых компаний, которые помогут с набором правильной команды и обучением.

* сложности с поставкой морепродуктов.

Наличие несколько поставщиков продуктов позволит избежать возникновение сбоев.

Таким образом, соблюдая основные рекомендации и имея четкий план действий для достижения своих целей, риски возможные в данном бизнесе сводятся к минимуму.