

Бизнес-план Создание ресторана Восточной кухни



2012 год

Содержание

Содержание	2
Список таблиц.....	3
Список рисунков.....	4
Резюме	5
Введение.....	7
1. Концепция проекта	8
2. Описание продукта (услуги).....	10
3. Программа производств.....	11
4. Маркетинговый план.....	13
5. Техническое планирование	17
6. Организация, управление и персонал	20
7. Реализация проекта	22
8. Эксплуатационные расходы	24
10. Потребность в капитале и финансировании	26
11. Эффективность проекта	31
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие	34

Список таблиц

Таблица 1 – Планируемые продажи	11
Таблица 2 – Основные услуги	11
Таблица 3 – Доходы от продаж	11
Таблица 4 – Программа производств	12
Таблица 5 – Объемы производств	12
Таблица 6 – Доходы от продаж	12
Таблица 7 – Инвестиции в основные средства	17
Таблица 8 – Технический план помещения	17
Таблица 9 – Инвестиции в оборотные средства	18
Таблица 10 – Штатное расписание	20
Таблица 11 – Календарный график	22
Таблица 12 - Эксплуатационные расходы	24
Таблица 13 – Производственные и административные расходы	25
Таблица 14 – Общие и административные расходы	25
Таблица 15 – Налоговое обложение	27
Таблица 16 – Структура финансирования	27
Таблица 17 – Условия и график погашение кредита	Ошибка!
Закладка не определена.7	
Таблица 18 – Отчет о прибылях и убытках	28
Таблица 19 – Отчет о движении денежных средств (косвенный метод)	Ошибка!
Закладка не определена.8	
Таблица 20 - Баланс	29
Таблица 21 – Показатели финансовой состоятельности	30
Таблица 22 – Экономические и финансовые показатели проекта	32
Таблица 23 – SWOT-анализ	33

ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Список рисунков

Рисунок 1 – Организационная структура предприятия20



Резюме

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости инвестиционного проекта «Открытие ресторана восточной кухни»

Направления деятельности предприятия предполагает не только организации питания, но и проведения досуга: организации банкетов или праздничных мероприятий

Посещение ресторана – это, несомненно, желание вкусно поесть, но это также возможность пообщаться с другими, обсудить деловые вопросы или попросту развлечься.

Целевой группой будут:

- атырауцы (от 95%);
- туристы и гости города, в том числе иностранцы (до 5%)

Социальные группы:

- семьи с детьми;
- студенты;
- бизнесмены, чиновники, специалисты (белые, голубые и серые воротнички)

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, USD	2013
Инвестиции в основные средства	1 296 100
Инвестиции в оборотный капитал	1 609 900
Всего	2 906 000

Финансирование проекта планируется осуществить за счет заемного капитала.

Общие инвестиционные затраты:

Источник финансирования, USD	Сумма	Период	Доля
Заемные средства	2 906 000	01-06.2013	100%
Всего	2 906 000		100%

Условия кредитования:

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	14%
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	6
Льготный период погашения основного долга, мес.	6
Тип погашения основного долга	равными долями

Показатели эффективности деятельности предприятия на 5 год проекта

Годовая прибыль (5 год), USD.	1 156 615
Рентабельность активов	31,1 %
Внутренняя норма доходности (IRR)	54,4 %
Чистая текущая стоимость (NPV), USD.	1 811 606

Окупаемость проекта (простая), лет	2,42
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,77

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- поступлению дополнительных доходов в бюджет г. Атырау;
- удовлетворению потребностей жителей города в качественных ресторанных услугах.



Введение

В бизнес-плане собрана вся необходимая информация для проведения инвестиционных расчетов, в том числе основные статьи доходов, затрат и капитальных вложений, которые потребуются совершить при реализации проекта. Также представлено описание основных характеристик рынка, включая динамику объема спроса и предложения, а также ценовых показателей. На основе этих показателей сделан прогноз дальнейшего развития рынка в период реализации проекта. Проведена оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта и рассчитаны основные интегральные показатели проекта – чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI), дисконтированный период окупаемости (DPP) при реалистичном сценарии развития рынка.

С помощью предложенного бизнес-плана потенциальные инвесторы, смогут оценить эффективность вложений средств в данный проект, выбрать наиболее эффективную схему финансирования проекта.

Основными источниками данных для проведения расчетов с целью экономического обоснования эффективности проекта стали:

- «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта;
- информация из открытых источников СМИ и Интернета;
- результаты проведенных исследований рынка Казахстана;
- статистические данные Агентства РК по статистике, аналитические обзоры и пресс-релизы.

При проведении расчетов с целью оценки эффективности инвестиций применялся метод дисконтированных денежных потоков (FCF).

Исследование проведено в ноябре 2012 года

1. Концепция проекта

Выбор концепции

Кухня. Ресторан восточной кухни включает блюда узбекской, казахской, дунганской, уйгурской, татарской кухни. Данная кухня является наиболее популярной у населения в городе, подбор квалифицированных поваров легче, чем для кухни другого направления.

Интерьерное решение идеально увязывается с форматом ресторана и кухней.

Формат ресторана – средняя ценовая категория. Площадь зала – около 770 кв.м. Расчетное количество посадочных мест – 200. Средний чек (счет на одного посетителя) без спиртного- 5 500 тенге, со спиртным составляет – 7 500 тенге. Предполагается, что спиртное употребляет примерно половина посетителей.

Планируется обслуживать два основных потока гостей: обед и ужин.

Цель проекта: открытие современного ресторана восточной кухни в среднем ценовом сегменте.

Основные услуги, предоставляемые рестораном:

- блюда восточной кухни;
- спиртные напитки;
- организация банкетов и корпоративных праздников

Цели бизнеса:

- закрепиться на ресторанном рынке г. Атырау;
- обеспечить стабильный уровень входящих денежных потоков. Целевой показатель: объем продаж услуг за 5 лет- 28 527 156 USD;
- достичь безубыточного уровня реализации услуг и обеспечить прирост прибыли. Целевой показатель: 3 918 688 USD за 5 лет;
- обеспечить окупаемость и доходность вложенных инвестиций;
- чистый дисконтированный доход – 1 716 328 USD;
- индекс доходности проекта – 54,4 %;
- срок окупаемости – 2,77 года;
- достичь положительного социального эффекта путем создания 56 новых легальных рабочих мест и увеличения налоговых выплат в бюджет;
- обеспечить предоставление клиентам доступного и качественного сервиса.

Описание этапов развития бизнеса

Производственная программа по реализации данного проекта разбита на несколько этапов:

- преинвестиционный: проведение подготовительных работ, получение разрешительной документации, заказ и разработка ПСД, разработка плана

выпуска и реализации услуг, бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта, поиск инвесторов;

- инвестиционный: осуществление капитальных вложений, производство СМР, приобретение и монтаж оборудования, реклама, начало продаж и продвижение товаров и услуг;
- постинвестиционный (эксплуатационный): наращивание производственных мощностей, закрепление на рынке, достижение проектной мощности, поддерживающая реклама товаров услуг.

После получения финансирования планируется завершить ремонтно-строительные работы, приобрести необходимое оборудование, мебель и инвентарь, получить разрешительную документацию (изменение целевого назначения помещения и лицензия на алкоголь). Планируемый срок завершения подготовительных работ по открытию ресторана – 6 месяцев с момента получения финансирования.

Период раскрутки (период start-up) предполагает начало и развитие продаж, а также выход на ежемесячный объем продаж в количестве 325 средних чеков в день.



2. Описание продукта (услуги)

Современный ресторанный бизнес относится как к индустрии питания, так и к сфере организации досуга и развлечений, и даже туризма. Посещение ресторана – это, несомненно, желание вкусно поесть, но это также возможность пообщаться с другими, обсудить деловые вопросы или попросту развлечься.

Поэтому основными факторами, влияющими на успех ресторанного бизнеса, являются:

- кухня;
- уровень сервиса;
- интерьер

Основное преимущество ресторана – это его местоположение. Центр города в настоящее время насыщен ресторанными точками. Улица, в непосредственной близости от которой располагается ресторан, проходит через верхнюю часть города и является одной из главнейших транспортных магистралей. Вблизи расположены элитные жилые и коммерческие здания. Отсюда открывается прекрасный вид на горы.

Выбор кухни традиционной для нашего региона снижает риск смены предпочтений потребителями, и, кроме того, облегчает задачу поиска или замены поваров, а также наличия качественных продуктов.

Формат ресторана дает возможность не только организации питания, но и проведения досуга: организации банкетов или праздничных мероприятий

3. Программа производств

Таблица 1 – Планируемые продажи

Показатели	Ед.измерения	Значение
Средний чек основной (с НДС)	тыс.тенге	5,5
Средний чек спиртные напитки (с НДС)	тыс.тенге	2,0
Торговая наценка	%	150%

Таблица 2 – Оказание услуг

Параметр	Ед.измерения	Значение
Режим работы		
Кол-во рабочих дней	дней/мес	30
Пропускная способность		
Кол-во мест		200
Планируемая заполняемость	чел/день	325
% посетителей, заказывающий спиртные напитки	%	50%
Планируемая заполняемость	чел/мес	9 750
Срок выхода на планируемую заполняемость	мес	12
Стартовая заполняемость ресторана как % от планируемой	%	12%
Производственные площади		
Площадь зоны для приема посетителей	м ²	766
Площадь рабочей зоны	м ²	464

Таблица 3 – Доходы от продаж

Параметр	Ед.измерения	Значение
Пропускная способность (планируемая)	чел/день	325
Пропускная способность (планируемая)	чел/мес	9 750
% посетителей, заказывающих спиртные напитки	%	50%
Срок выхода на планируемый объем услуг	мес	12
Первоначальная пропускная способность как % от планируемой	%	12%
% ежемесячного увеличения объема услуг	%	7,3%
средний чек (еда и безалкогольные напитки)	тыс.тенге	5,5
средний чек (алкогольные напитки)	тыс.тенге	2,0
Месячный плановый оборот (еда и безалкогольные напитки)	тыс.тенге/мес	53 625
Месячный плановый оборот (алкогольные напитки)	тыс.тенге/мес	9 750
Итого месячный плановый оборот (с НДС)	тыс.тенге/мес	63 375

Таблица 4 – Программа производства

План производства и реализация	Номинальн ый объем	2013	2014	2015	2016	2017
Услуга-чек без спиртного	58 500,0	50%	100%	100%	100%	100%
Услуга-чек со спиртным	58 500,0	50%	100%	100%	100%	100%
Средний коэффициент производства	загрузки	50%	100%	100%	100%	100%

Таблица 5 – Объем производства

Объемы реализации (в единицах)	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Услуга-чек без спиртного	29 250,0	58 500,0	58 500,0	58 500,0	58 500,0	263 250,0
Услуга-чек со спиртным	29 250,0	58 500,0	58 500,0	58 500,0	58 500,0	263 250,0

Таблица 6 – Доходы от продаж

Доходы от продаж, \$	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Услуга-чек без спиртного	1 082 250	2 380 950	2 619 045	2 880 950	3 169 044	12 132 239
Услуга-чек со спиртным	1 462 500	3 217 500	3 539 250	3 893 175	4 282 493	16 394 918
Итого	2 544 750	5 598 450	6 158 295	6 774 125	7 451 537	28 527 156



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

4. Маркетинговый план

4.1 Анализ рынка

По оценкам экспертов, до 2010 года включительно ежегодный рост ресторанного рынка РК составлял около 20%. Объем его Euromonitor оценил в 281 млн долларов (данные за 2006 год). Более свежих оценок нет, но, исходя из темпов роста, его можно оценить не менее чем в треть миллиарда долларов, хотя в 2011 году темпы роста заметно снизились. Прежде всего, в Астане и регионах.

Алматы – лидер Казахстана в ресторанном бизнесе – и по количеству ресторанов, и по их качеству. Еще с тех времен, когда Атырау была столицей, в городе осталась развитая база общепита с качественной инфраструктурой, оборудованием и квалифицированными кадрами.

По данным исследования, проведенного компанией «РосИнтер» (продвигает бренды «T.G.I.Friday's», «IL Патио», «Планета Суши»), в Атырау насчитывается 1356 предприятий общественного питания, в том числе 354 ресторана. Что касается Астаны, то большое количество современных торговых и развлекательных комплексов и точек общепита были открыты в 2006–2007 годах – период бурного развития потребительского сектора. Стоит отметить, что Астана в два раза меньше по численности населения, чем Алматы (0,6 млн человек и 1,3 млн соответственно), и количество заведений общепита также в два раза уступает атыраускому – 637 (в том числе 196 ресторанов). Высоким уровнем доходов населения характеризуются и Актау, и Атырау. Развитие нефтедобывающей отрасли способствует формированию на территории этих городов значительной аудитории состоятельных людей и потребителей среднего класса. А это, в свою очередь, открывает серьезные перспективы для развития бизнеса, направленного на удовлетворение потребительских нужд. Однако пока, опережая другие казахстанские города по количеству и качеству ресторанов, Атырау и Актау заметно (и не в лучшую сторону) отличаются от рынка Астаны и тем более Атырау. По оценкам экспертов, атырауский рынок отстает от атырауского на шесть-семь лет, от астанинского – на четыре-пять лет. Его развитие задерживают невысокая численность городского населения, небольшая прослойка среднего класса. Эти факторы снижают инвестиционную привлекательность ресторанного бизнеса в провинции. Зато тут много иностранцев, и это отразилось на развитой политике распределения: ланчи, комплексные обеды тут распространены шире, чем в столичных городах. На высоком уровне организована доставка блюд в офисы и на дом – об этом свидетельствуют данные исследования «РосИнтера». Так что, несмотря на сдерживающие факторы, рынок ресторанов развивается и в столицах, и в регионах, но со своей спецификой. Инвесторов привлекает быстрая окупаемость ресторанного бизнеса. Считается, что в среднем вложения в ресторан в Казахстане «отбиваются» за 2–2,5 года.

В среднем требуется инвестировать 1,5 тыс. долларов на квадратный метр. Это примерно соответствует затратам в других странах СНГ.

Уверенность в окупаемости проектов внушает не насыщенность рынка. По данным опроса менеджеров существующих ресторанов: «Новые рестораны появляются, но в сегменте еще есть куда расти».

По материалам статьи Татьяны Николаевой, Журнал «Эксперт Казахстан» 7 июля 2011 г. 10 пивных ресторанов, но и спрос на такие заведения есть. Если появятся еще пять-шесть заведений, мы все сможем ужиться», – управляющий ресторана «Пивоваров» (Астана) Александр Тен. «Конкуренция у нас есть, но жесткой ее не назовешь» – отвечали на этот вопрос и другие участники рынка.

В Атырау сформировались первые сетевые компании. С каждым годом в Атырау появляется все больше сетевых ресторанных брендов и компаний, управляющих двумя и более заведениями. На рынке Казахстана в числе лидеров – российско-казахстанское СП «РосИнтер Алматы», казахстанские компании «Ассорти» и «Дастархан». Первые два игрока активно выходят на региональные рынки (например, «Ассорти» открыла свои заведения в Караганде, Усть-Каменогорске, в ближайшее время планирует открытие ресторанов в Павлодаре и Атырау), но в первую очередь они и еще ряд алматинских компаний (Cinzano, «Медведь», «Алаша», «Корейский дом») открыли свои заведения в Астане. Рынок Астаны стал плацдармом для открытия региональных представительств многих алматинских ресторанных компаний. Эксперты рынка предполагают, что эта тенденция продолжит свое развитие, и вскоре большинство крупных ресторанных операторов также массово выйдет на рынок Атырау. «В начале этого года мы вышли на рынки городов Алматы и Астаны как одни из наиболее динамично развивающихся» – компания «Рос-Интер». «Вежливый, но без искренней заботы о госте» – так оценивается в исследовании «РосИнтера» уровень качества обслуживания многих ресторанов как на рынке Атырау, так и Астаны. Г-н Тен отмечает, что во многом проблемы с качеством обслуживания связаны с большой текучкой кадров, отсутствием профподготовки официантов и других работников ресторанов (в Европе на официантов учатся два-три года). Многие тут зависят от менеджмента.

На рядовых позициях в большинстве казахстанских ресторанов работают в основном студенты, для которых это временная работа. Проблемы возникают не только с официантами, но и с поварами. «Как правило, все повара – одни и те же, просто переходят с места на место. Новых заведений открывается больше, а нормальных шеф-поваров намного меньше, чем надо», – шеф-повар кафе «Афиша» Алексей Головин. Поэтому в течение последних нескольких лет крупные рестораны нередко приглашали работать иностранцев. «Это даже не мода и не тенденция. Это, скорее, дефицит собственных кадров. Мы, конечно, понимаем, что у иностранной школы корни глубже и

проверены временем. А у нас, по сути, только в последние пять лет появляются у шеф-поваров какие-то креативные новаторские идеи», – президент Казахстанской национальной ассоциации шеф-поваров Александр Трегубенко.

Впрочем, в последнее время количество иностранцев, работающих в казахстанских ресторанах, сокращается, потому что иностранным специалистам тяжело адаптироваться под наш продукт и наш менталитет. Например, у нас люди предпочитают мясо более прожаренное, чем в Европе – и им сложно работать с нашими продуктами, с нашими мясными продуктами.

Среди потребительских особенностей казахстанцев – посетителей ресторанов в компании «РосИнтер» выделяют, например, такие – «большой процент клиентов предпочитает мясо рыбе, здесь пьют гораздо больше чая, чем кофе, а показатели объема продаваемых алкогольных напитков по отношению к другим категориям меню, наоборот, ниже, чем в других странах». Хотя на казахстанском рынке представлены рестораны и кухни практически всех концепций, можно отметить, что на наиболее развитых рынках Алматы и Астаны львиная доля приходится на рестораны восточной и европейской кухни.

Кризис ликвидности, задевший и экономику Казахстана, не мог не повлиять на ресторанный рынок. Снижение потребительской активности населения повлияло на товарооборот большинства кафе и ресторанов. По оценкам рестораторов, осязаемое падение товарооборота стало наблюдаться в начале 2008 года и в среднем составило от 15 до 25% от аналогичных показателей прошлого года.

Рост стоимости основных продуктов питания (и, как следствие, увеличение себестоимости блюд в меню), с одной стороны, и падение посещаемости ресторанов, с другой, привели к снижению уровня прибыли большинства предприятий общественного питания. Эксперты рынка предполагают, что развитие данного тренда может повлечь за собой усиление конкурентной борьбы, уход с рынка наиболее нежизнеспособных заведений и сокращение общей прибыли ресторанов.

Но есть вероятность, что на казахстанском рынке начнут появляться новые заведения – часть предпринимателей в условиях кризиса, наоборот, обращается к ресторанному бизнесу, как к возможности вложения денег и поддержания текущего дохода (считается, что ресторанный бизнес один из последних начинает ощущать все негативные моменты кризисного периода – ведь люди всегда едят), что опять же может привести к усилению конкуренции на рынке.

Деятели ресторанного бизнеса расширяют свою деятельность не только географически – но и диверсифицируя бизнес. Например, «Ассорти» строит два больших центра отдыха – один на побережье Капшагая, другой –Иссык-Куля, куда можно будет приехать не только пообедать, но и отдохнуть, остановившись в отеле, и даже купить

недвижимость. Таким образом, диверсифицируя свой бизнес, рестораторы минимизируют риски.

4.2 Анализ конкурентов

Нишевые конкуренты (рестораны восточной кухни, расположенные в различных частях города), данный сегмент рынка является одним из наиболее востребованных среди потребителей в Казахстане.

В непосредственной близости от создаваемого ресторана в настоящее время, конкурентов нет.

Социально-демографический портрет аудитории:

- атырауцы (от 95%);
- туристы и гости города, в том числе иностранцы (до 5%)

Социальные группы:

- семьи с детьми;
- студенты;
- бизнесмены, чиновники, специалисты (белые, голубые и серые воротнички)

Возраст:

- от 25 и старше.

Пол:

- 70% - мужчины;
- 30% - женщины

Ежемесячный доход: от 100 000 тенге

Конкурентные преимущества:

- местоположение: высокая проходимость (трасса), отличные подъездные пути с любой точки города, отсутствие конкурентов в непосредственной близости, множество жилых и коммерческих зданий;
- наличие парковки;
- возможность внешнего оформления ресторана.



5. Техническое планирование

5.1 Технологический процесс

Для реализации Проекта планируется закупить технологическое оборудование, спецтранспорт (ГАЗель), мебель. Автомобили будут использоваться для закупа продуктов и их доставки до ресторана. Также планируется закупка компьютером и специализированного программного обеспечения. Ниже представлена структура инвестиций в основные средства

Таблица 7 – Инвестиции в основные средства

Наименование	Стоимость	Оплачено	К оплате
Помещение	205 000	205 000	0
Кассовые аппараты	120		120
Мебель и аксессуары	11 820		11 820
Кухонное и складское оборудование	17 000		17 000
Автотранспорт	4 076		4 076
Компьютеры и оргтехника	720		720
Программное обеспечение для ведения бухучета	2 750		2 750
Итого	241 486	205 000	36 442

5.2 Помещение

Количество этажей: 9 этажей

Материал стен: кирпич

Общая площадь (1 201,6 кв.м):

- 1-этаж: 26,4 кв.м.;
- цоколь: 699,1 кв. м.;
- подвал: 686,9 кв.м.

Таблица 8 – Технический план помещения

Наименование	Площадь, кв.м
1 – этаж	26,4
Гардероб для посетителей	26,4
Цокольный этаж	488,3
Зал для приема посетителей, состоящий из курящей и некурящей зоны	400,0
Склад бара	48,3
Вспомогательные помещения (коридор, туалет, лестничный проем, моечные и т.д.)	40,0
Подвал	686,9
Зал для приема посетителей, состоящий из курящей и некурящей зоны	150,0
Мясной цех	62,0
Склад продуктовый	70,0
Холодно-горячий цех	50,0
Кондитерский цех	50,0
Склад для хранения кондитерской продукции	50,0
Склад для хозяйственных принадлежностей	75,0
Душ для персонала	20,0
Моечные	99,9

Вспомогательные помещения (коридор, туалет, лестничный проем и т.д.)	60,0
--	------

5.3 Обоснование выбора оборудования

В зависимости от производителя различается не только цена, но и качество техники.

Поэтому руководители компании хотя и обладают достаточным опытом в данном направлении бизнеса, но, тем не менее, при покупке оборудования, обязательно будут согласовывать свой выбор с шеф-поваром и технологом, которые помогут сделать верный выбор.

5.4 Программное обеспечение (ПО)

Другая важная составляющая ресторанного бизнеса — автоматизация системы контроля и учета. Существуют несколько фирм, поставляющих программное обеспечение по контролю и учету. Программное обеспечение будет приобретено у компаний, специализирующихся на разработке программного обеспечения для ресторанного бизнеса. Многие из них имеют свои представительства в г. Атырау, что позволяет также рассчитывать в дальнейшем и на сервисное обслуживание.

Планируется приобрести обеспечение марки R-keeper либо I-SOFT. ПО позволит снизить риски, типичные для данного бизнеса – хищения и мошенничество со стороны персонала, а также получать аналитическую информацию для принятия управленческих решений.

5.5 Инвестиции в оборотные средства

Инвестиции в оборотный капитал будут использоваться для завершения ремонтных работ, закупа продуктов и покрытия первоначальных расходов в течение инвестиционной фазы и первого месяца работы ресторана. Ниже представлена структура инвестиций в оборотные средства.

Таблица 9 – Инвестиции в оборотные средства

Наименование	Стоимость	Оплачено	К оплате
Оборотный капитал	194 420	194 420	194 420
Ремонтные работы	160 707	25 901	134 807
Посуда и инвентарь	4 250	0	4 250
Первоначальный закуп продуктов	3 020	0	3 020
Хоз. расходы	150	0	150
Заработная плата	14 780	3 450	11 330
Текущие непроизводственные расходы	60	0	60
Банковская комиссия	2 808	2 808	0
Тренинг персонала	500	0	500
Открытие, презентация	2 570	0	2 570
Маркетинг и реклама	2 500	0	2 500
Налог на имущество	3 075	0	3 075
Общий итог	435 906	435 906	435 906

5.6 Проектирование и ремонт, посуда и инвентарь

Менеджмент компании использует услуги профессиональных проектировщиков по созданию ресторана восточной кухни. Исполнительный директор Компании г-н Фамилия Имя имеет опыт работы с ремонтно-строительными компаниями в области проектирования и проведения отделочных и ремонтных работ ресторана, так как принимал непосредственное участие в ремонтных работах ресторана «Мама-мия».

Ресторан будет оборудован профессиональной посудой, предназначенной для ресторанов и баров, которая предназначена для интенсивного использования.

Стоимость профессиональной посуды выше бытовой, так как:

- профессиональная посуда долго сохраняет первоначальный вид, не скалываются края, не трескается и не темнеет эмаль, не стирается рисунок;
- профессиональная посуда более устойчива к ударам и падению, реже бьется;
- всегда есть возможность приобрести недостающее количество посуды того же вида.

Первоначальный закуп посуды и инвентаря составит 4 250 тыс. тенге

Первоначальный закуп продуктов планируется в размере 3 020 тыс. тенге и включает закуп спиртных напитков.

Проектом предусматривается изменение потребности в инвестициях в оборотные средства по мере расширения бизнеса.

5.7 Лицензирование

Компания согласно закона Республики Казахстан «О Лицензировании» должна получить лицензию на торговлю спиртными напитками. Препятствий в получении данной лицензии нет, так как рядом нет образовательных и дошкольно-воспитательных учреждений

6. Организация, управление и персонал

6.1 Штатное расписание персонала

Таблица 10 – Штатное расписание

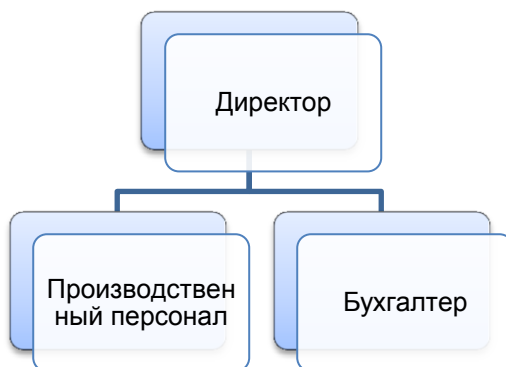
Должность	Кол-во	ФЗП в мес. (тыс.тенге)	Итого ФЗП в месс. (тыс.тенге)	Итого ФЗП в год (тыс.тенге)
Административно-управленческий персонал				
Директор	1	200	200	2 400
Главный бухгалтер	1	100	100	1 200
			Итого АУП	3 600
Производственный персонал				
Шеф-повар	1	120	120	1 440
Повара	20	80	1 600	19 200
горячий цех	8	80	640	7 680
холодный цех	6	80	480	5 760
кондитеры	3	80	240	2 880
шашлычник	3	80	240	2 880
Бармен	4	80	320	3 840
Официанты	14	60	840	10 080
Снабженец	2	60	120	1 440
Кассир	2	60	120	1 440
Стюарт	8	30	240	2 880
Ночная развозка для персонала	1	90	90	1 080
Водитель	2	90	180	2 160
Итого ПП	56		3630	43 560
			Всего	47 160

Численность работников, занятых в реализации проекта составляет 56 человек.

Общее руководство предприятием осуществляет директор. Директору подчиняются бухгалтер и производственный персонал

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 1).

Рисунок 1 - Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.

Для успешного развития проекта будут привлекаться профессиональные менеджеры и специалисты. Подбор персонала начат заранее, в связи с этим Генеральным директором Компании ключевые позиции уже подобраны и подключаются к организации проекта по открытию ресторана восточной кухни.

Так, в данный момент подыскивается подходящее оборудование, составляется меню и т.д. Полностью укомплектовать штат планируется к открытию ресторана.

Управленческий состав ресторана имеет достаточный профессиональный опыт работы в данной сфере, в целом штат укомплектован более чем на 60%. К набору персонала привлечены кадровые агентства, специализирующиеся на подборе кадров для ресторанов.

6.2 Разработка меню и обучение персонала

Разработка меню – это разработка перечня блюд и технологических карт. Формируется список необходимых продуктов, прорабатываются поставщики и отбираются продукты по принципу «цена-качество». Повара не нуждаются в обучении на первом этапе. Для официантов будет проведено обучение. В дальнейшем обучение персонала технологии приготовления блюд и оформлению подачи будет проводиться в рабочем порядке. В настоящее время разрабатывается фирменный стиль оформления карты меню (правильные названия блюд, подбор шрифтов, позиционирование на странице). Ниже представлено штатное расписание персонала.

7. Реализация проекта

7.1 Сроки и этапы реализации проекта.

Предынвестиционная стадия инвестиционного проекта – до 1 квартала 2013 года.

Предынвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

- исследование рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг (далее - продукция) и их сегментов, сырьевых зон, балансов производства и потребления, определение возможных клиентов, создание клиентской базы;
- подготовку исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов инвестиционного проекта;
- определение схемы и источников финансирования инвестиционного проекта;
- поиск инвесторов.

На предынвестиционной стадии принимается окончательное решение (заказчиком, инвестором и иными заинтересованными) о целесообразности реализации инвестиционного проекта и разработке бизнес-плана.

Начало реализации проекта – январь 2013 года

Инвестиционная стадия инвестиционного проекта

Строительно-ремонтные работы, монтаж оборудования планируется осуществить с января 2013 года по июнь 2013 года включительно.

Эксплуатационная стадия инвестиционного проекта

Начало функционирования запланировано с июля 2013 года. Календарный график реализации инвестиционного проекта представлен ниже

7.2 Календарный график реализации инвестиционного проекта

Таблица 11 – Календарный график

Задачи	Объем инвестиций, USD	2013				2014	2015	2016
		квартал						
		1	2	3	4			
Получение финансирования, контрактация								
Завершение ремонтных работ, закупка кухонного оборудования мебели и инвентаря	2 906 000							
Получение лицензии на алкоголь								
Открытие ресторана								

Выход продаж на проектную мощность								
Всего	2 906 000							



DAMU

ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

8. Эксплуатационные расходы

Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов.

Таблица 12 – Эксплуатационные расходы

Параметр	Ед. изм	Значение
Хоз. Расходы	тыс.тенге/мес	150,0
Коммунальные услуги	тыс.тенге/мес	600,0
Расходы на топливо и ГСМ	тыс.тенге/мес	60,0
Текущий ремонт помещения	тыс.тенге/м	2 1,5
Техобслуживание оборудования	% от стоимости	0,25%
Прочие производственные затраты	тыс.тенге/мес	300,0

Расходы на топливо и ГСМ

Планируются для 2-х автомобилей ГАЗель, предназначенных для закупа продуктов. Расходы планируются из расчета 30 тыс. тенге / автомобиль при плановой проходимости, первоначально на уровне 30% от планового.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

9. Общие и административные расходы

Таблица 13 – Производственные и административные расходы

Текущие затраты в USD	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Прямые производственные расходы						
Расходы на материалы и комплектующие	2 170 000	4 774 000	5 251 400	5 776 540	6 354 194	24 326 134
Зарплата основного производственного персонала	11 880	26 136	28 750	31 625	34 787	133 177
ЕСН на зарплату основного произв. персонала	3 089	6 795	7 475	8 222	9 045	34 626
Общие производственные расходы	175 000	385 000	423 500	465 850	512 435	1 961 785
Амортизация	0	48 661	48 661	48 661	48 661	194 643
Административные расходы						
Зарплата административного персонала	12 000	26 400	29 040	31 944	35 138	134 522
ЕСН на зарплату административного персонала	3 120	6 864	7 550	8 305	9 136	34 976
Коммерческие расходы						
Коммерческие расходы как % от продаж	30	30	30	30		1 200
Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках	2 148 787	4 775 992	5 248 725	5 768 731	6 340 738	24 282 973
Итого: оплата текущих расходов	2 400 037	5 280 081	5 808 089	6 388 898	7 027 788	26 904 893

Таблица 14 – Общие административные расходы

Параметр	Ед. изм	Значение
Текущие непроизводственные расходы	тыс.тенге/мес	200
Расходы на рекламу	тыс.тенге/мес	1 871
Расходы на охрану	тыс.тенге/мес	50

Общие административные расходы включают:

- текущие непроизводственные расходы;
- расходы на рекламу;
- расходы на охрану;
- оплата труда административно - управленческого персонала;
- вознаграждение по кредиту;
- налог на имущество

Текущие непроизводственные расходы планируются на уровне 200 тыс. тенге/месс. Расходы на рекламу в среднем планируются из расчета 1 871 тыс. тенге/месс. Расходы на охрану планируются на уровне 150 тыс. тенге/месс

10. Потребность в капитале и финансировании

10.1 Общая финансовая характеристика проект

В настоящем бизнес-плане анализируются финансовые результаты хозяйственной деятельности за 4 года при использовании привлекаемых заемных средств в сумме 535 000,0 USD. Курс: KZT/USD-150.00

Единицей расчета инвестиционного анализа принята иностранная валюта – USD (доллар США). Инвестиционный анализ проводился на компьютере, и является профессиональным программным продуктом, при этом расчеты представляет собой совокупность согласованных друг с другом таблиц, отражающих различные финансовые и экономические характеристики проекта, являясь финансово-экономической моделью данного инвестиционного проекта.

В разделе приводятся таблицы финансового моделирования проекта.

Предполагаемый срок начала реализации проекта – 1 кв. 2013 года.

10.2 Общие предпосылки финансового плана

Проект рассчитывался исходя из следующих условий финансового кредита:

- сумма кредита – 2 906 000 USD;
- годовая ставка вознаграждения – 14 %;
- расчетный срок жизни проекта – 5 лет;
- погашение основного долга предусматривается ежеквартально равными долями, с учетом льготного периода – 0,5 год.

В финансовом плане все расчеты проведены с учетом следующих предпосылок и допущений:

- за основу расчетов по ставкам налогов и нормативов была взяты нормы Налогового Кодекса;
- в качестве интервала планирования принят проектный период – 5 лет;
- экономические и финансовые расчеты настоящего проекта произведены в постоянных ценах, сложившихся на момент составления настоящего бизнес-плана;
- способ расчета предполагает пропорциональное увеличение затрат и доходов за счет инфляционных процессов.

При построении модели использовались «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», а также методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта.

Таблица 15 – Налоговое обложение и амортизация

Параметр	Ед. изм	Значение
КПН, ставка	%	15 %
Налог на имущество, ставка	%	1,5%
НДС, ставка	%	12%
МРП	тенге	
Оборот, облагаемый НДС (30 000 МРП)	тыс.тенге	
Нормы амортизации		
Здания и сооружения	%	10%
Машины и оборудование	%	25%
Мебель, прочие	%	15%
Компьютеры	%	40%
Процент ежегодного списания инвентаря	%	25%

10.3 Финансирование проекта

Проект финансируется за счет 100% средств банковского займа в размере 2 906 000 USD

Таблица 16 – Структура финансирования

Инвестиционные расходы	Стоимость	Оплачено	К оплате	
			тыс.тенге	USD
Оборотный капитал	32 159	162 262	194 420	1 296 100
Основные средства	205 044	36 442	241 486	1 609 900
Общий итог	237 203	198 704	435 906	2 906 000

Запрашиваемые параметры банковского займа

Ставка – 14% годовых.

Срок – до конца 2016 года.

Льготный период – 6 мес., необходимый на завершение инвестиционного периода (окончание ремонтных работ, заказ, доставка, и монтаж оборудования, а также и решение организационных вопросов – получение разрешений, лицензирование). Льготный период включает также первый месяц реализации проекта.

Выплата задолженности – аннуитет.

Проценты по кредиту за льготный период выплачиваются ежемесячно равными долями в течение срока погашения основного долга.

График получения и возврата сумм основного долга, а также уплаты процентов по кредитам приведен ниже

Таблица 17 – Условия и график погашения кредита

Кредиты	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Валюта кредита	\$					
Годовая процентная ставка	14%	14%	14%	14%		

Поступление денег от кредита	2 906 000	0	0	0	0	2 906 000
Погашение основного долга	0	970 000	970 000	966 000		2 906 000
Выплаченные проценты	0	406 840	271 040	135 240	0	813 120
Задолженность на конец текущего периода	2 906 000	1 936 000	966 000	0	0	
Итого: Поступления от кредитов	2 906 000	0	0	0	0	2 906 000
Итого: Погашение кредитов	0	970 000	970 000	966 000		2 906 000
Выплата процентов	0	406 840	271 040	135 240	0	813 120
Итого: Задолженность по кредитам	2 906 000	1 936 000	966 000	0	0	
Справка: Остаток средств на счете	526 045	1 001 564	1 028 977	1 331 734	2 846 086	

10.4 Финансово-экономическая модель проекта

Таблица 18 – Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытка	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
выручка (нетто)	2 272 098	4 998 616	5 498 478	6 048 325	6 653 158	25 470 675
себестоимость проданных товаров и услуг	1 407 829	3 237 025	3 950 271	4 314 966	4 716 131	17 626 223
материалы и комплектующие	1 305 804	2 872 768	3 160 045	3 476 049	3 823 654	14 638 319
оплата труда	78 900	44 220	381 876	420 064	462 070	1 387 130
налоги, относимые на текущие затраты	20 514	11 497	99 288	109 217	120 138	360 654
производственные расходы	2 612	5 223	5 746	6 320	6 952	26 853
амортизация	0	303 317	303 317	303 317	303 317	0
валовая прибыль	0	303 317	303 317	303 317	303 317	0
прибыль от продаж	551 769	1 417 841	1 170 082	1 317 422	1 479 496	5 936 609
налоги, относимые на финансовые результаты	0	25 205	47 073	40 400	33 727	146 404
проценты к уплате	0	0	406 840	271 040	135 240	813 120
прибыль до налогообложения	551 769	985 796	851 969	1 141 782	1 445 769	4 977 085
налог на прибыль	110 354	197 159	170 394	228 356	289 154	995 417
чистая прибыль	441 415	788 637	681 575	913 426	1 156 615	3 981 668
нераспределенная прибыль	441 415	788 637	681 575	913 426	1 156 615	3 981 668
то же, нарастающим итогом	441 415	1 230 052	1 911 628	2 825 053	3 981 668	

Таблица 19 – Отчет о движении денежных средств (косвенный метод)

Отчет о движении денежных средств	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Поступления от продаж	2 544 750	5 598 450	6 158 295	6 774 125	7 451 537	28 527 156
Затраты на материалы и комплектующие	-1 462 500	-3 217 500	-3 539 250	-3 893 175	-4 282 493	-16 394 918
Зарплата	-78 900	-44 220	-381 876	-420 064	-462 070	-1 387 130

Общие затраты	-352 925	-390 850	-429 935	-472 929	-520 221	-2 166 860
Налоги	-209 010	-135 729	-551 302	-635 975	-726 821	-2 258 836
Выплата процентов по кредитам	0	-406 840	-271 040	-135 240	0	-813 120
Денежные потоки от операционной деятельности	441 415	1 403 311	984 892	1 216 743	1 459 932	5 506 293
Инвестиции в строительство	-1 609 900	0	0	0	0	-1 609 900
Инвестиции в оборотный капитал	-1 296 100	0	0	0	0	-1 296 100
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-2 821 370	42 208	12 521	52 014	54 421	-2 660 207
Поступления кредитов	2 906 000	0	0	0	0	2 906 000
Возврат кредитов	0	-970 000	-970 000	-966 000	0	-2 906 000
Денежные потоки от финансовой деятельности	2 906 000	-970 000	-970 000	-966 000	2 906 000	0
Суммарный денежный поток за период	526 045	475 519	27 413	302 756	1 514 353	2 846 086
Денежные средства на конец периода	526 045	1 001 564	1 028 977	1 331 734	2 846 086	

Таблица 20 – Баланс

Баланс	2013	2014	2015	2016	2017
Деньги	563 278	1 072 810	1 115 512	1 426 922	2 950 793
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0
Авансы уплаченные	0	0	0	0	0
Готовая продукция	0	0	0	0	0
Незавершенное производство	0	0	0	0	0
Материалы и комплектующие	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	311 357	0	0	0	0
Расходы будущих периодов	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы					
Суммарные оборотные активы	874 635	1 072 810	1 115 512	1 426 922	2 950 793
Постоянные активы	0	2 291 326	1 988 009	1 684 692	1 381 375
здания и сооружения	0	1 365 540	1 293 670	1 221 799	1 149 929
оборудование и прочие активы	0	925 786	694 339	462 893	231 446
Незавершенные капиталовложения	2 594 643	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	2 594 643	2 291 326	1 988 009	1 684 692	1 381 375
Итого активов	3 469 278	3 364 136	3 103 521	3 111 614	4 332 168
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0
за поставленные товары	0	0	0	0	0
за постоянные активы	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом	118 575	196 241	209 982	269 058	331 247
Расчеты с персоналом	3 288	1 843	15 912	17 503	19 253
Авансы покупателей	0	0	0	0	0

Краткосрочные кредиты	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0
Суммарные краткосрочные обязательства	121 863	198 083	225 893	286 561	350 500
Долгосрочные обязательства	2 906 000	1 936 000	966 000	0	0
Акционерный капитал	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	441 415	1 230 052	1 911 628	2 825 053	3 981 668
Прочие источники финансирования	0	0	0	0	0
Суммарный собственный капитал	441 415	1 230 052	1 911 628	2 825 053	3 981 668
Итого пассивов	3 469 278	3 364 136	3 103 521	3 111 614	4 332 168
Контроль сходимости баланса	0	0	0	0	0

Таблица 21 – Показатели финансовой состоятельности

Показатели финансовой состоятельности		2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность активов	%	12,7%	23,1%	21,1%	29,4%	31,1%
Рентабельность собственного капитала	%	100,0%	94,4%	43,4%	38,6%	34,0%
Рентабельность постоянных активов	%	17,0%	32,3%	31,9%	49,7%	75,4%
Текущие затраты к выручке от реализации	%	62,0%	64,8%	71,8%	71,3%	70,9%
Прибыльность продаж	%	19,4%	15,8%	12,4%	15,1%	17,4%
Рентабельность по балансовой прибыли	%	39%	30%	22%	26%	31%
Рентабельность по чистой прибыли	%	31%	24%	17%	21%	25%
Оборачиваемость активов	разы	0,65	1,46	1,70	1,95	1,79
Оборачиваемость собственного капитала	разы	5,15	5,98	3,50	2,55	1,95
Оборачиваемость постоянных активов	разы	0,88	2,05	2,57	3,29	4,34
Период сбора дебиторской задолженности	дн.					
Период сбора кредиторской задолженности	дн.					
Коэффициент общей ликвидности	разы	7,18	5,42	4,94	4,98	8,42
Коэффициент срочной ликвидности	разы	4,62	5,42	4,94	4,98	8,42
Коэффициент абсолютной ликвидности	разы	4,62	5,42	4,94	4,98	8,42
Чистый оборотный капитал	\$	752 772	874 726	889 619	1 140 361	2 600 293
Коэффициент общей платежеспособности	разы	0,13	0,37	0,62	0,91	0,92
Коэффициент автономии	разы	0,15	0,58	1,60	9,86	11,36
Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса	%	84%	58%	31%	0%	0%
Общий коэффициент покрытия долга	разы		1,35	1,02	1,27	
Покрытие процентов по кредитам	разы		3,42	4,14	9,44	

11. Эффективность проекта

11.1 Оценка экономических и финансовых показателей проекта

Таблица 22 – Экономические и финансовые показатели проекта

Экономические и финансовые показатели проекта	Значение показателей USD (за 5 лет)
Показатели деятельности бизнеса	
Объем продаж с нарастающим итогом	3 918 688
Чистая стоимость денежных потоков (NPV)	1 811 606
Чистая прибыль с нарастающим итогом	2 853 325
Финансовый анализ	
Рентабельность активов (отношение чистой прибыли к стоимости активов)	31,1 %
Рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к сумм собственного капитала)	34,0 %
Прибыльность продаж (отношение чистой прибыли к выручке нетто)	17,4%
Инвестиционный анализ	
Объем инвестиций	2 906 000
Ставка дисконта	14 %
Простой срок окупаемости	2,42 года
Дисконтированный срок окупаемости	2,77 года
Стоимость создаваемого бизнеса (NPV)	1 811 606
Внутренняя норма доходности (IRR, доходность эквивалентных инвестиций)	54,4 %
Модифицированная IRR (MIRR)	29,2 %

Дисконтированный денежный поток сохраняет положительное значение, что свидетельствует об осуществимости проекта. Значение накопленного дисконтированного денежного потока за прогнозный период достигает 1 811 606 USD (данные на конец 2017 года). Чистая прибыль уже в 2013 году составляет 441 415 USD.

Внутренняя норма доходности (IRR) находится на высоком уровне и составляет 54,4 % годовых. Это обусловлено высокой рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов, которые позволяют генерировать большую величину денежного потока, при относительно низком уровне инвестиционных затрат.

Период окупаемости проекта без учета дисконтирования - 2,42 года, а с учетом дисконтирования – 2,77 года, что является достаточно высоким показателем эффективности проекта

Анализ показателей эффективности инвестиций настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах реализации, капитальных вложениях, ценах на готовую продукцию и производственных издержках проект является надежным и рентабельным.

Успешная реализация настоящего проекта создает благоприятные перспективы для упрочения позиций предприятия на рынке по основным показателям, получения и увеличения в дальнейшем объемов чистой прибыли.

Проведенное маркетинговое исследование показывает наличие благоприятных тенденций развития авто- рынка, что позволит Инициатору проекта реализовать его в кратчайшие сроки и достичь планируемых показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Проведенные финансовые расчеты по проекту, анализ полученных значений показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта позволяют охарактеризовать проект как высокодоходный, с умеренным уровнем риска, высокой рентабельностью текущей деятельности и низким сроком окупаемости

Таким образом, проект эффективен, рентабелен, окупается в достаточно короткий срок и может рассматриваться как выгодное размещение инвестиций.

Проект является коммерчески привлекательным предприятием для всех его участников.

11.2 Основные риски проекта

Таблица 23 – SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное месторасположение; Восточная кухня – наиболее востребованная в городе; Высокая осведомленность о большинстве участников рынка; Перспективный бизнес.	Недостаток опыта в данном бизнесе (стартовый бизнес); Трудности с созданием собственной материально-технической базы на первом этапе; Ограниченные возможности финансирования проекта за счет собственных средств
Угрозы	Возможности
Недостаточная насыщенность рынка; возможность создания сети ресторанов; доступность ресурсов; необходимость больших финансовых вложений для новых конкурентов;	возможность усиления конкуренции (появление новых ресторанов); мировой финансовый кризис, и, как следствие, спад спроса на услуги

Внутренние факторы риска минимизированы благодаря тщательной проработке концепции проекта, отношениям, установленным с потенциальными поставщиками.

Наиболее значимыми рисками проекта являются:

- дефицит и удорожание сырья, рост цен на энергоносители и другие статьи расходов;
- валютный риск (риск повышения стоимости оборудования в результате резкого увеличения курса доллара);

- макроэкономические риски (связанные с мировым финансово-экономическим кризисом).



12. Социально-экономическое и экологическое воздействие

12.1 Социально-экономические аспекты реализации проекта

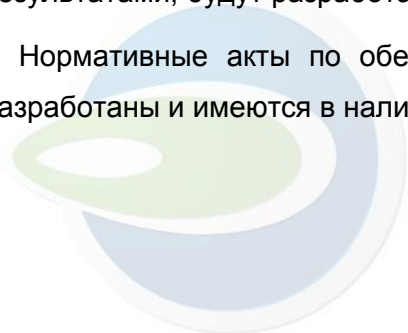
Эффект от реализации данного проекта на социальную сферу отражается следующими показателями:

- количество создаваемых рабочих мест – 56;
- удовлетворение спроса потребителей - через производство и продажи ресторанных услуг;
- Налоги и платежи в фонды за 5 лет – 1 524 389 USD

12.2 Экологические аспекты

На всех этапах реализации проекта вредное воздействие на окружающую среду будет определено, и после проведения экологической экспертизы, в соответствии с результатами, будут разработаны и внедрены необходимые мероприятия.

Нормативные акты по обеспечению промышленной безопасности и охраны труда разработаны и имеются в наличии на предприятии.



ДАМУ
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА