

БИЗНЕС-ПЛАН

Пирожковая «Вкуснятина»

Выполнил: студент группы ЭЛ-41

И.О. Фамилия

Проверил: К. Н. Юрина

Введение

Бизнес-план – форма представления проекта в виде документа, содержащего основные сведения об условиях инвестирования, целях и масштабах проекта, объёме производства продукции, ресурсах, конкретная программа действий по его осуществлению, экономические и финансовые результаты.

Задача бизнес-плана – дать целостную оценку условиям, перспективам, экономическим и социальным результатам реализации проекта.

Выбрать именно пирожковую для открытия своего бизнеса будет отличным стартом для тех, кто задумывается о создании собственного дела в сфере общественного питания. При создании потребуются значительные расходы, но отдача будет наиболее высокой.

Прежде чем широко разворачивать производство следует тщательно изучить рынок:

- определить круг потребителей;
- рассмотреть организационную структуру;
- изучить ёмкость рынка товаров;
- рассчитать объёмы производства и реализации, ресурсы;
- изучить финансовый план;
- выявить риски проекта;
- рассчитать все виды расходов;
- рассчитать доходы;
- рассчитать рентабельность;
- рассчитать чистую прибыль;
- рассчитать ежемесячные выплаты по кредиту;
- найти точку безубыточности;
- вывести срок окупаемости бизнеса.



Резюме



Реквизиты проекта – пирожковая «Вкуснятина».

Адрес: г. Катав-Ивановск, ул. Дм. Тараканова, 12.

ИНН – 645091391964.

Р/с – 40701810486000002921.

Номер телефона: +7(912)-367-82-52.

Директор – Иванов Иван Иванович.

Вид деятельности – оказание услуг по пищевому снабжению населения.

Планируемый объем оборота в год – 133080 рублей.

Ожидаемая чистая прибыль – 108872 рублей.

Рентабельность проекта составляет 80 %.

Точка безубыточности – 139194 рубля.

Рынок продвижения услуг – г. Катав-Ивановск, ближайшие районы.

Конкурентоспособность – пирожковая «Вкуснятина» оснащён современным оборудованием, применяются новейшие технологии, доступные цены, поэтому конкурентоспособность большая.

Общая стоимость проекта – 100773 рубля, где заёмные средства составляют 100%.

Условия кредитования: 9,9% на 3 месяца.

Срок окупаемости – 1 месяц.



Характеристика бизнеса

Пищевая сфера услуг – одна из самых быстроразвивающихся и востребованных отраслей экономики.

Базовое учреждение пирожковая «Вкуснятина» действует в сфере предоставления пищевых услуг населению.

Пирожковая оказывает следующие услуги:

- продажа выпечки;
- обеспечение напитками;
- возможность оплаты по телефону.

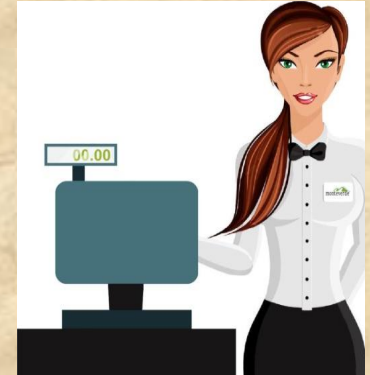
График работы: пн – вс с 10 до 22:00.

Без выходных, перерыв с 14:00 до 14:30, с 18:00 до 18:30.



Структура предприятия

Организационная структура управления представлена на рисунке.



Директор решает все финансовые вопросы, связанные с работой, ведёт бухгалтерский учёт организации, подготавливает финансовые отчёты, осуществляет выплату зарплаты, составляет заявку на меню и количестве продукции.

Продавец оказывает клиентам помощь, информирует о наличии определённых товаров и продают товары.

Повар производит продукцию в необходимом количестве, исходя из возможностей кафе и потребностей клиентов, заявке на день от директора, осуществляет уборку кафе в вечернее время после закрытия кафе и дополнительно при необходимости.

Финансовый план

План по продаже и клиентская база

Организация должна быть зарегистрирована в налоговых органах. Предпринимателю, который планирует открыть пирожковую, необходимо пройти регистрацию в местной налоговой организации, необходимо получить сертификат ИП.

Необходимо получить следующие документы:

- разрешение от СЭС (получение разрешающего документа на производство и реализацию продукции);
- заключение от Роспотребнадзора;
- разрешение от пожарной инстанции;
- разрешение от городских властей на ведение бизнеса.
- Обязательно наличие следующих документов:
 - договор на проведение профилактики, дезинфекции помещения и дератизации;
 - договор на вывоз и утилизацию мусора;
 - нормативная документация мини-пекарни.

Так как наша пирожковая будет находиться в арендуемом помещении площадью 30 кв. м., стоимостью 100 рублей за 1 кв. м., мы должны заложить в его аренду 3000 рублей. Помещение необходимо привести в соответствие с требованиями СЭС и Роспотребнадзора.

Характер спроса

Цены пирожковой «Вкуснятина» являются низкими, имеется большой ассортимент предлагаемых услуг.

Спрос на наши услуги имеет постоянный характер. Установленные цены являются средними, учитывая покупательную способность клиентов и качество предоставляемых услуг. Цены определены на базе производственных затрат с учётом цен конкурентов.

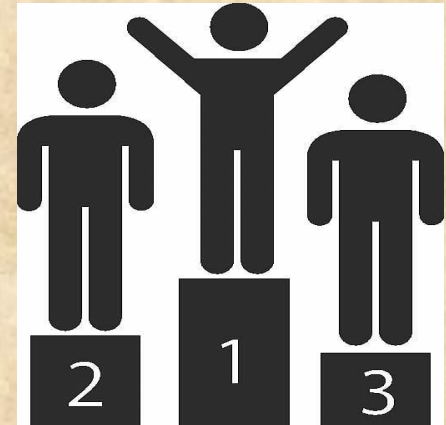
Для продвижения пирожковой и привлечения клиентов много затрат на рекламу и маркетинг не требуется. Лучшим инструментом будет являться удачное месторасположение. В самом начале запуска необходимо сделать большое красивое меню, украсить фасад кафе так, чтобы её было видно и издалека. Бюджет на рекламу следует выделить в размере около 5000 рублей. Делать флаеры, объявления в газете и в Интернете.

Риски проекта

Риски проекта:

- конкуренты-магазины, расположенные вблизи кафе («Дарья»);
- снижение качества пирожков, из-за закупок некачественного сырья;
- снижение спроса на продукцию.

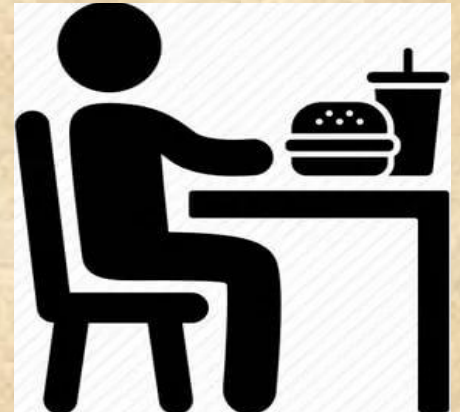
С конкурентами можно бороться только достойным качеством продукции, обеспечить который можно только при условии контроля закупок качественных ингредиентов. Кроме того, необходимо анализировать ценовую политику товаров и устанавливать справедливую стоимость, делая акцент не на высокой цене, а на количестве проданной продукции.



Клиенты

Клиенты:

- школьники, студенты — в качестве постоянных клиентов;
- другие категории граждан — нерегулярные клиенты, также пользующиеся услугами.



На основании соц. опроса жителей г. Катав-Ивановск определённо, в среднем наше кафе будут посещать 120 клиентов в день.

Наши услуги пользуются спросом, потому что ёмкость рынка данной территориальной зоны такова, что имеющиеся заведения не в состоянии в полной мере удовлетворить спрос потребителей. Что при правильном ведении нашего дела даёт возможность завоевать достаточное количество клиентов и получать высокую прибыль.



Основной фонд предприятия

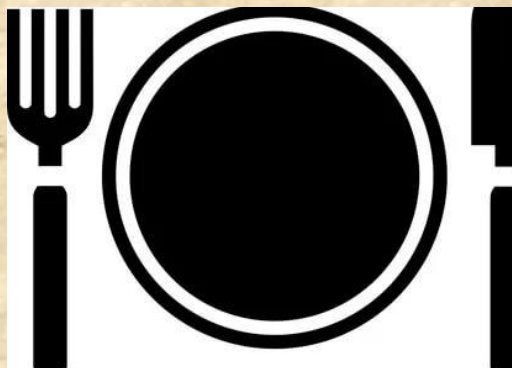
Стартовые расходы

Стартовые расходы – расходы, затраченные на начало ведения бизнеса, включают в себя основные элементы, представлены в таблице.



Статья расходов	Цена (руб/шт)	Количество (шт)	Сумма (руб)
Плита с духовкой	7000	1	7000
Микроволновка	2500	1	2500
Стол для приготовления	2000	1	2000
Стойка-стол (для продавца)	2000	1	2000
Стулья (повару и продавцу)	1000	2	2000
Витрина (2,5x1,5x1,5)	3000	2	6000
Кухонная посуда (набор)	5000	1	5000
Электрочайник	2000	1	1700
Холодильник	10000	1	9000
Итого			37200

Расходы на оборудование



Для нашей пирожковой понадобится оборудование для приготовления выпечки и осуществления торговой деятельности. Оборудование можно приобрести дешёвое, тем самым уменьшив вложения и сократив срок окупаемости. Расходы на оборудование представлены в таблице.

Статья расходов	Цена (руб/шт)	Количество (шт)	Сумма (руб)
Плита с духовкой	7000	1	7000
Микроволновка	2500	1	2500
Стол для приготовления	2000	1	2000
Стойка-стол (для продавца)	2000	1	2000
Стулья (повару и продавцу)	1000	2	2000
Витрина (2,5х1,5х1,5)	3000	2	6000
Кухонная посуда (набор)	5000	1	5000
Электрочайник	2000	1	1700
Холодильник	10000	1	9000
Итого			37200

Расчёт заработной платы работникам



Для работы наймём небольшое количество сотрудников, чтобы сократить затраты на ведение бизнеса, установления минимально необходимого количества сотрудников и упрощения работы в кафе.

У всех сотрудников имеется постоянный оклад, на который начисляется районный коэффициент (13%), премии не предусматриваются.

Расчёт заработной платы работникам представлен в таблице.

Статья расходов	Зарплата (руб)	НДФЛ (13%)	Количество (шт)	Сумма (руб/мес)	Сумма (руб/год)
Повар	5000	650	1	5000	60000
Продавец	6000	780	1	6000	72000
Итого				11000	132000

Расходы на продукцию

Расходы на продукцию (представлены в таблице) необходимо сократить, закупая продукты в большом объёме в оптовых магазинах или на рынке, стараясь не покупать ничего лишнего, только в нужных объёмах и количестве.



Статья расходов	Цена (руб/шт)	Количество (шт)	Сумма (руб)
Салфетки (упаковка 300шт)	30	3	90
Целлофановые мешочки (1000 шт)	30	1	30
Одноразовые стаканчики (100 шт)	30	1	30
Капуста (1 шт)	30	4	120
Картошка (1 кг)	50	3	150
Рис (2 кг)	45	2	80
Яйца (30 шт)	60	3	180
Изюм (1 кг)	70	1	70
Сосиски (500 г)	210	3	630
Колбаса (500 г)	90	3	270
Сыр (400 г)	85	4	340
Творог (400 г)	70	3	210
Мука (2 кг)	60	10	600
Растительное масло (1 л)	70	2	140
Сахар (упаковка 1кг)	30	2	60
Соль (упаковка 1 кг)	12	1	12
Дрожжи (пакетик 100 г)	17	3	51
Вода (в бутылке 500 мл)	20	15	300
Чай (упаковка с пакетиками 120 шт)	230	2	460
Кофе (упаковка с пакетиками 50 шт)	300	1	300
Сок (в коробке 500 мл)	30	15	450
Итого			4573

Ежемесячные расходы



Ежемесячные расходы (представлены в таблице) складываются из ранее выявленных затрат, необходимых для постоянного ведения бизнеса, расходы не должны превышать доходов, чтобы бизнес не был убыточным. Первые месяцы затраты могут быть не очень сбалансированными, но это изменится в ходе ведения бизнеса, будет отрегулированы расходы на закупку продуктов, так как отрегулировать другие пункты не получится, цены заранее установлены, уменьшить их нельзя, они могут постепенно повышаться, так же можно со временем повысить зарплату работникам кафе.

Статья расходов	Сумма (руб)
Аренда помещения	3000
Коммунальные платежи (газ, свет, электроэнергия, вода)	20000
Зарплата работникам	11000
Закупка продуктов	4573
Кредит	36934
Транспортные расходы (доставка продуктов)	500
Итого	76000

Ежемесячные доходы



Ежемесячные доходы (представлены в таблице) складываются от продажи изготавливаемой продукции, чтобы кафе не было убыточное, получалась выручка, необходимо значительно повысить цены на продукцию, но при этом, чтобы клиенты не особо заметили разницу, ориентируясь на цены в других магазинах, покупали их.



Наименование	Цена (руб/шт)	Количество (шт)	Сумма (руб)
Пирожок с картошкой	45	250	11250
Пирожок с капустой	47	250	11750
Пирожок с рисом и яйцом	47	240	11280
Булочка с изюмом	50	200	10000
Сосиска в тесте	70	190	13300
Пицца	80	290	23200
Сырники (3 шт)	55	260	14300
Оладьи (3 шт)	55	250	13750
Кекс	50	130	6500
Пирожное	80	150	12000
Чай (чёрный, зелёный)	30	200	6000
Кофе	40	45	1800
Сок (в ассортименте)	50	14	700
Вода	26	10	260
Итого			136090



Нахождение чистой прибыли

Для нахождения чистой прибыли необходимо вычесть из суммы дохода налог НДС, равный 20%.

$$136090 \times 0,2 = 27218 \text{ рублей}$$

$$\text{НДС} = 27218 \text{ рублей}$$

$$\text{ЧП} = 136090 - 27218 = 108872 \text{ рубля}$$

Нахождение рентабельности

Для нахождения рентабельности необходимо чистую прибыль за год разделить на годовой доход, умножить на 100%.

$$\frac{(108872 \times 12)}{(136090 \times 12)} \times 100\% = 80\%$$

Нахождение срока окупаемости

Для вычисления срока окупаемости необходимо сумму кредита разделить на ожидаемую чистую прибыль.

$$\frac{100800}{108872} = 1 \text{ месяц}$$

Расчёт ежемесячного взноса за кредит

Чтобы рассчитать ежемесячный взнос за кредит необходимо обратиться к онлайн-сервису «кредитный калькулятор Сбербанк» (представлен на рисунке) для расчёта кредита, указав необходимую сумму для создания бизнеса, выбрав минимальную ставку и минимальный срок, чтобы быстрее погасить кредит, не переплатив лишние проценты.

Ежемесячный платёж составляет 34167 рублей.

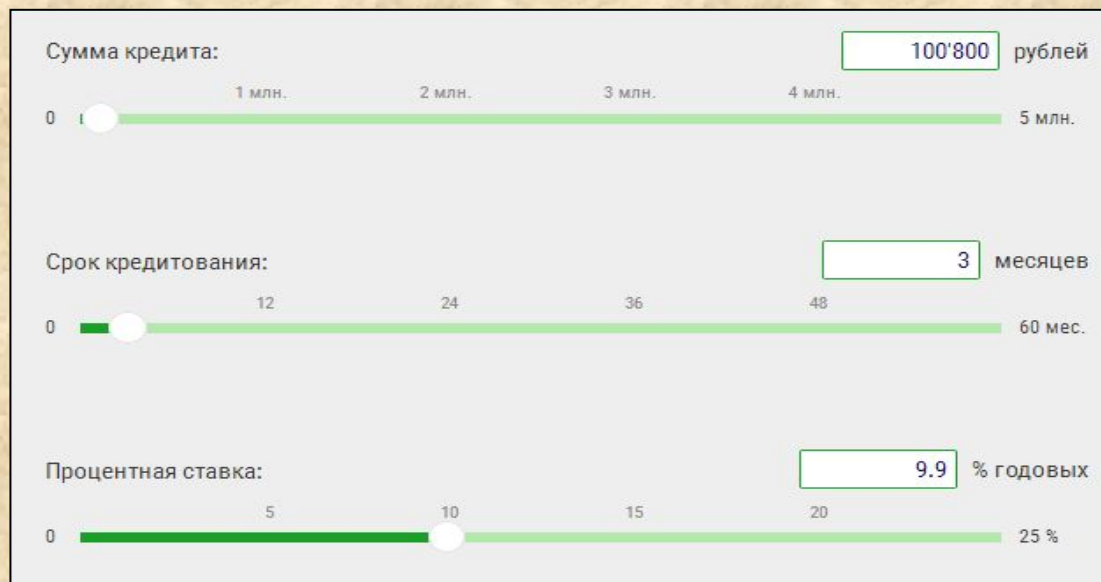


График погашения кредита

График погашения кредита – таблица, содержащая в себе сроки выплат, сумму ежемесячного платежа, с последующим начислением процентов.

Месяц платежа	Остаток задолженности	Оплата процентов	Погашение долга	Ежемесячный платеж
Январь 2020	100 800.00	847.55	33 319.06	34 166.61
Февраль 2020	67 480.94	567.39	33 599.22	34 166.61
Март 2020	33 881.72	284.88	33 881.72	34 166.60

Постоянные и переменные расходы

Постоянные расходы (представлены в таблице) – расходы, осуществляемые ежемесячно, на постоянной основе.

Статья расходов	Сумма (руб)
Аренда помещения	3000
Кредит	34167
Коммунальные платежи (газ, свет, электроэнергия, вода)	20000
Зарплата работникам	12430
Итого	69597

Переменные расходы (представлены в таблице) – изменяемые, иногда без них можно обойтись (например: починить оборудование, вдруг вышедшее из строя).

Статья расходов	Сумма (руб)
Реклама (объявления в газете, брошюры)	5000
Ремонт помещения	20000
Закупка оборудования	37200
Закупка продуктов	4573
Транспортные расходы (доставка продуктов)	500
Итого	67273

Точка безубыточности

Для начала необходимо найти маржинальный доход, вычтя из выручки переменные затраты.

$$\text{МД} = 136090 - 67273 = 688117 \text{ рублей}$$

Чтобы найти коэффициент маржинального дохода, необходимо маржинальный доход разделить на выручку.

$$\text{КМД} = \frac{688117}{13690} = 0,5$$

Точка безубыточности найдётся, если постоянные затраты разделить на КМД.

$$\text{ТБУ} = \frac{69597}{0,5} = 139194 \text{ рубля}$$

Организация начнёт приносить прибыль, когда выручка достигнет 139194 рубля.

Заключение

Проведенные финансовые расчёты показали, что представленный проект может быть реально осуществлен и способен принести хорошую прибыль.

Чистая прибыль проекта в месяц 108872 рубля.

Срок окупаемости проекта 1 месяц.

Рентабельность проекта 80%.

По приведенным данным выгодность проекта очевидна. Проведенный анализ рынка говорит о том, что объект, на который ориентирована деятельность, на сегодняшний день, в данной области свободна, что говорит о том, что услуги проекта пирожковой «Вкуснятина» будут пользоваться большим спросом, неизбежен рост и развитие разрабатываемой деятельности и расширения списка оказываемых услуг.

Карьера означает успешное продвижение в области своей деятельности, достижение известности. Понятие «карьера» заключается в овладении профессионализмом, в достижении определенной должности и статуса, профессиональный рост. Это результат своих целей и желаний, достигнутый упорством и образованием, включающий в себя должностной рост, реализацию себя и своих возможностей. Необходимо постоянно самосовершенствоваться и развиваться в рамках профессиональной карьеры.

Правильно сформированная трудовая этика способствует успешной вовлеченности молодого поколения в экономико-трудовую деятельность, а возможность самореализации посредством инноваций является двигателем прогресса. Все эти ценности способствуют достижению удачной карьеры.

Сотрудник должен быть компетентен, иметь опыт, знания и уверенность, готов идти на риск и принимать правильные решения, готовность нести ответственность, прогнозировать результаты, быть трудолюбивым и упорным, уметь взаимодействовать с людьми, понимать психологию человека, должен иметь привлекательный внешний вид и манеры общения.

В каждой организации существуют конфликты, разрешить которые можно всегда разумно.

Способы разрешения конфликтов:

- подробное разъяснение и описание требований к работе, при этом руководитель должен четко объяснить какие результаты фирма ждет от конкретного работника;
- установление иерархических полномочий и создание дополнительных подразделений;
- сплочение коллектива ради одной общей цели;
- система вознаграждения, чтобы поощрить работников, которые принимают посильные меры для решения различных проблем;
- уход от неизбежного конфликта;
- метод адаптации и уступок;
- способ сглаживания и ориентация на общую коллективную цель;
- скрытые действия при разрешении конфликта (правовые действия, подкуп);
- метод быстрого решения вопросов;
- переговоры.