1. Резюме
2. Товар
3. Рынок
4. План маркетинга
5. Производственный план
6. План менеджмента
7. Потребности в финансировании
8. Финансовый план
9. Приложения

Не так давно, социологическим центром филиала ЮУрГУ в г.Сатка проводился опрос жителей Саткинского района с целью выявления уровня жизни населения. В нем затрагивались вопросы, касающиеся проведения досуга населения. По результатам исследования была выявлена неудовлетворенность населения организацией досуга. Именно поэтому, мы решили разрабатывать бизнес-план \_\_\_\_\_\_\_\_\_, сочетающим в себе атрибуты развлекатель­ного отдыха и качественного питания. Кафе находится в удобном месте, предлагает следующие виды услуг:

* Развлекательные программы;
* Проведение концертов;
* Организация и проведение банкетов, презентаций, праздников;
* Ресторанная кухня;
* Бар.

 Клуб довольно вместительный - одновременно могут отдыхать до 150 человек.

 В обеденный перерыв клиентам предлагается бизнес – ланч. «\_\_\_\_\_\_\_\_» - отличное место и для проведения всевозможных праздников и вечеринок. Также в практику обслуживания входит устройство семейных обедов. Для этого составлено специальное меню в расчете на детей (детское меню), где предлагаются блюда, которые могут заинтересовать детей своим названием и оформлением, причем цены на блюда не очень высокие.

Наше кафе тесно сотрудничает с местными (и не только!) творческими коллективами. В клубе присутствует качественное звуковое и музыкальное оборудование.

 В качестве потенциальных потребителей предоставляемых услуг можно рассматривать все население г. Сатки и Саткинского района, не зависимо от величины дохода.

Спрос на развлечения и питание является постоянным и мало зависит от сезонности, то вопрос занятия кафе части сегмента рынка развлечений в Сатке является лишь вопросом создания преимуществ перед другими конкурентами уже находящимися на этом рынке.

Действует система различных скидок, а также поощрений с целью привлечения клиентов.

Создание такого рода клуба предполагает учреждение общества с ограниченной ответственностью “\_\_\_\_\_\_” (в дальнейшем Общество) с минимальным уставным капиталом, составляющим 400 000 рублей. Учредителями указанной фирмы выступают 2 физических лица, с равными долями в уставном капитале.

Для организации деятельности фирмы на предварительном этапе необходимо осущиствить ряд затрат, которые могут быть профинансорованы за счет кредитов.

Общая сумма организационных затрат составит 1306500 **руб.**

После проведения предварительных переговоров с потенциальными кредиторами за основу расчетов по кредитам были приняты следующие условия:

* заключается договор с КБ «Челинбанк» - «На развитее малого бизнеса»
* общая сумма кредита определена в 1500000 руб. под 23% годовых на срок 2 года. Условия погашения основной суммы кредита и процентов по нему оплачиваются со 2-го месяца деятельности фирмы.

Относительно благоприятным условием получения и выплаты по кредиту является следствие договоренности о получении гарантии со стороны администрации города Сатки.

Общая сумма кредита и % выплачиваемых по нему ежемесячно составит 76875 рублей.

 Планируемая минимальная выручка в месяц составит 428 800 рублей, а максимальная – 1 128 500 рублей. При расчете бизнес – плана мы брали среднее значение выручки. Структуру выручки составляют:

* выручка от входа;
* выручка от ресторана.

 Чистая прибыль за 1 год составляет 916 245 руб.

 Расчеты показали, что открытие данного клуба является прибыльным делом.

**ТИП:** кафе, концертный зал

**АДРЕС:** г. Сатка, ул. 40 лет Победы 30

**ТЕЛЕФОН:** (351 – 61) 3 – 15 – 86, факс 3 – 15 – 86

**ОСТАНОВКА:** «Росийская»

**ЧАСЫ РАБОТЫ:**

* каждый день с 11.00 до 23.00

**КУХНЯ:** Европейская, русская,

**МУЗЫКА:** Живая музыка

**ИДЕАЛЬНОЕ МЕСТО ДЛЯ:** спокойного отдыха, работы в интернете, проведения романтических встреч, банкетов

**ПРЕДЛОЖЕНИЯ:** проведение банкетов

**ВХОД В КАФЕ**: свободный

**САЙТ:** www.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.ru

Местом, сочетаемым в себе спокойный отдых и удобную работу, находящийся в удобном месте, предлагающий следующие виды услуг:

* ресторанная кухня
* чайная
* концерты музыкальных групп

 Клиент, приходя в это кафе, получает целый комплекс услуг, которые в данный момент предлагаются частично немногими местами отдыха, а такая услуга как интернет-кафе является новой на рынке развлечений города Сатки и Саткинского района.

В клубе должна присутствовать высококачественная кухня, предлагающая широкий ассортимент блюд европейской и русской кухни. В обеденный перерыв клиентам предлагается бизнес – ланч. Также клиенты смогут воспользоваться услугами чайной, в котором будут подаваться большое количество безалкогольных напитков и чая, а так же самое многочисленный ассортимент десертов.

Довольно приемлемые цены на все предлагаемые услуги делают это заведение доступным разным группам покупателей.

Постоянными издержками является:

* Аренда помещения;
* Расходы на рекламу;
* Накладные расходы, включая резервные фонды, страховые платежи, непредвиденные расходы;
* Амортизационные отчисления.

Кафе, должно быть оформлено на высоком уровне, и предлагать услуги отличного качества, т.е. поставлять на рынок конкурентоспособную услугу.

Т.к. спрос на развлечения и питание является постоянным и мало зависит от сезонности, то вопрос занятия кафе части сегмента рынка развлечений в Сатке является лишь вопросом создания преимуществ перед другими конкурентами уже находящимися на этом рынке.

Кафе довольно вместительный (одновременно могут отдыхать до 100 человек!). Интересный интерьер - много удобных столиков, оригинальный дизайн.

 «\_\_\_\_\_\_» - отличное место и для проведения всевозможных праздников и вечеринок. К обслуживанию банкетов здесь относятся трепетно и серьёзно: учитываются все нюансы - от праздничного меню, оригинального оформления до хорошо продуманной программы. В результате все заказные торжества проходят на самом высоком уровне обслуживания.

Также в практику обслуживания входит устройство семейных обедов. Для этого составлено специальное меню в расчете на детей (детское меню), где предлагаются блюда, которые могут заинтересовать детей своим названием и оформлением, причем цены на блюда не очень высокие.

Клиентов обслуживают официанты, прошедшие специальную подготовку. Обслуживающий персонал имеет форменную одежду и обувь единого образца.

Имеются удобные подъездные пути для транспорта.

Вводиться афиша, содержащая информацию о режиме работы и проведение мероприятий.

Арендодателем нашего помещения является администрация города Сатки, ремонт был произведен согласно договору за счет средств арендодателя, по запланированному нами интерьеру. За счет этого арендная плата увеличена.

|  |  |
| --- | --- |
| **Преимущества товара** | **Слабые стороны товара** |
| лучшее качество | что его обеспечивает | недостатки | методы их преодоления |
| **1.**большой выбор чая и десерта к нему**2.**Подъездные пути.**3.**Музыка различных направлений, живая музыка.**4.**Качественное световое и звуковое оформление | **1.**Единственная в районе.**2.**Удобное месторасположение.**3.**Сотрудничество с местными группами **4.**Наличие специализированного звукового и светового оборудования. | **1.** Нет охраняемой стоянки; | **1.** С торца здания предполагается создание охраняемой стоянки. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***День недели*** | ***Шоу*** | ***Музыка*** | ***Примечания*** |
| ***Понедельник*** | *\_\_\_\_\_* | *Современная популярная музыка* | \_\_\_\_ |
| ***Вторник*** | *\_\_\_\_* | *Современная популярная музыка* | \_\_\_\_ |
| ***Среда*** | *\_\_\_\_* | *Современная популярная музыка* | \_\_\_\_ |
| ***Четверг*** | *Молодежная рок-группа* | *рок* | Концерт молодежной группы |
| ***Пятница*** | *Вокальные исполнители* | *популярная* | Вечер для ценителей вокала |
| ***Суббота*** | *Приглашенные DJ* | *Клуб, Хаус* | Посетителей много, небольшая дискотека  |
| ***Воскресенье*** | *Молодежная рок-группа* | *Рок-н-ролл* | \_\_\_\_\_ |

На сегодняшний день проблема досуга населения наиболее актуальна в городе Сатка и Саткинском районе.

Существующие в этом городе рестораны, кафе, дискотеки отличаются невысоким качеством обслуживания, а иногда даже завышенными ценами.

В качестве потенциальных потребителей предоставляемых нашим заведением услуг можно рассматривать все население г. Сатки и Саткинского района любого возраста, в основном рассчитано на студентов, не зависимо от величины дохода. Поскольку предлагаемый комплекс услуг является новым видом услуг на существующем рынке, можно считать, что он будет интересен практически всем группам населения. Так как услуги, предоставляемые кафе, весьма разнообразны, можно предположить, что данные услуги, привлекут людей увлекающихся живой музыкой.

Говоря о конкуренции, необходимо отметить, что целесообразно отнести к числу конкурентов фирмы, предоставляющие услуги, аналогичные услугам кафе. Детальный анализ конкурентов в нашем случае проводится по следующим позициям — месторасположение, время работы, парковка, качество и стиль интерьера, качество музыки, стоимость предоставляемых услуг, цены в баре и ресторане, наличие рекламы и некоторые другие. Анализировались данные по 3 конкурентам г. Сатки, предоставляющим схожие услуги.

Разрабатываемый нами проект предлагает не только организацию досуга , но и великолепную кухню. Клуб располагается в новой части города.

В другой части города находятся:

* пивной ресторан «Емельян» (уютное помещение, высокое качество обслуживания, очень высокие цены, ориентированы на людей с высоким уровнем дохода);
* ресторан «черная кошка» (небольшое помещение, невысокое качество обслуживания, приемлемые цены);
* ресторан «Премьер» (трата времени на дорогу, высокое качество обслуживания, существует программа «бизнес-ланч» по приемлемым ценам).

 Именно здесь, во время обеденного перерыва, и возникает конкуренция. Перед клиентами стоит проблема выбора ресторана или в кафе, в котором можно качественно пообедать по приемлемым ценам. Наша задача состоит в том, чтобы привлечь клиентов, и доказать конкурентам, что наш клуб отличается великолепной кухней, приемлемыми ценами и высоким качеством обслуживания.

Спрос на развлечения и питание является постоянным и мало зависит от сезонности, то вопрос занятия клубом части сегмента рынка развлечений в Сатке является лишь вопросом создания преимуществ перед другими конкурентами уже находящимися на этом рынке.

*Рекламная политика:*

Т.к. рынок нуждается в данном товаре, политика будет ориентироваться на среднего покупателя (со средним достатком). Завлечение потенциальных покупателей будет происходить через наш рекламный лозунг «Время отдыхать в уютной компании».

*Реализация рекламы:*

1. на здании установлен интересный рекламный щит, сообщающий о кафе, который хорошо видно с прилегающих автодорог;
2. рекламный блок в газете «Метро» оповещающих потребителей о наличии данного клуба в городе Сатка;
3. размещение информации на сайте в Интернете.
4. Размещение рекламы на местном телевидение.

*Расходы на рекламу составят*: 11400 рублей

1. стоимость изготовления и размещения рекламного щита на кафе составит 5000 рублей.
2. стоимость изготовления и размещения рекламного щита в города Сатке составит 3000 рублей, в дальнейшем расходы на содержание рекламного щита составит 400 рублей в месяц.
3. стоимость рекламного блока в газету «Метро» - 400 рублей.
4. Реклама на телевидение 3000 рублей

Если разобрать здание кафе более детально, то в состав него входит: производственное помещение, административное помещение, бытовые помещения для персонала, основной зал, фойе.

В состав производственного помещения входят пищеблок, моечная посуды и прачечная.

К административному помещению причисляют кабинет директора, бухгалтера, менеджеров.

К бытовым помещениям относят раздевалку для персонала и туалетные комнаты.

В каждом помещении организуют технологическую линию – участок производства, оснащенный необходимым оборудованием для определенного технологического процесса.

 При входе в кафе расположено фойе, в котором предусмотрены: гардероб, пост охраны.

Основной зал кафе разделен на 2 части, образуя при этом большой и малый зал

* в малом зале предусмотрена барная стойка с высокими стульями для посетителей, а также располагается касса для расчета с клиентами.
* в большом зале, расположенна сцена и столики (на 4-6 посадочных мест)

Интерьер зала выдержан в светлых, постельных тонах, с яркими элементами, лепниной на стенах и фресках на стенах. Для отделки были привлечены художники-оформители

Для оформления залов и помещений для потребителей используются оригинальные элементы декора: светильники, вазы, фигурки

Для создания оптимального микроклимата в зале кафетерия имеется система кондиционирования воздуха.

Мебель \_\_\_\_\_\_\_\_\_ повышенной комфортности, соответствует интерьеру, выдержана в светлых тонах с темным каркасом.

Применяется посуда, из нержавеющей стали, глиняная, фарфорофаянсовая с монограммой, хрусталь.

Основным поставщиком продукции являются оптовая база Челябторга и магазин «Мавт».

**Постоянные затраты**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Затраты** | **Сумма за месяц, руб.** | **Сумма за квартал, руб.** |
| АрендаНДС | 298315369 | 11932421476 |
| Вывоз мусораНДС | 2 542458 | 76261 374 |
| ГазоснабжениеНДС | 25446 | 1016184 |
| КанализацияНДС | 12723 | 50892 |
| ОтоплениеНДС | 5084916 | 203363664 |
| Услуги связиНДС | 25045 | 1000180 |
| Услуги интернет провайдера | 1695305 | 67801220 |
| Амортизация ОС и НМА | (15819+5 650) = 21 469 | 64 407 |
| Прочие расходы (ОС и НМА ст-ю менее 10 000 руб. и др.) | 9 718 | 29 154 |
| **ИТОГО:****НДС** | **70970****7162** | **283880****28648** |
| **Сумма** | **95684** | **287052** |
| **ПТЗ** (с ЕСН) | **25200** |

**Переменные затраты**

|  |  |
| --- | --- |
| **Затраты** | **Сумма переменных затрат** |
| **За 2 месяц** | **За 3 месяц** | **За 2 квартал** | За 3 квартал | За 4 квартал |
| Электроэнергия НДС | **237****43** | **475****85** | **1425****255** | **2 541****459** | **2 541****459** |
| ВодоснабжениеНДС | **847****153** | **847****153** | **2 541****459** | **2 541****459** | **2 541****459** |
| Прочие переменные затраты | **1 000****237** | **1 000** | **3 000** | **3 000** | **3 000** |
| **ИТОГО ОПРПЕР.**НДС | **2 084****196** | **2 322****238** | **6966****714** | **8 541****459** | **8 541****459** |
| ПМЗНДС | **72034****12966** | **114407****20593** | **343221****61779** | **381357****68643** | **432203****77797** |
| ТЗ (с ЕСН) | **80010** | **80010** | **240030** | **240030** | **302400** |

**ГАРДЕРОБЩИК**

**КУХОННЫЕ РАБОТНИКИ**

**DJ**

**МЕНЕДЖЕР ПО РЕКЛАМЕ**

**БАРМЕН**

**Водитель с личным автотранспортом**

**ОХРАНА**

**ПОВАРА**

**МОП**

 **ПРОМОУТЕР**

**МЕНЕДЖЕР ПО СНАБЖЕНИЮ**

**КАССИР**

**ОФИЦИАНТ**

**ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР**

**УЧРЕДИТЕЛИ**

**Штатное расписание сотрудников**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Должности** | **Количество штатных единиц** | **Оклад, руб.** |
| Главный бухгалтер | 1 | 8000 |
| Кассир | 1 | 7000 |
| Менеджер по рекламе | 1 | 5500 |
| Менеджер по снабжению | 1 | 5000 |
| Промоутер | 1 | 8000 |
| DJ | 1 | 2000 |
| Официант | 4 | 4000 |
| Повар | 3 | 7000 |
| Кухонный работник | 2 | 2000 |
| Охрана | 2 | 5000 |
| МОП | 2 | 2000 |
| Гардеробщик | 2 | 2000 |
| **ИТОГО:** | **21** | **57500** |

Учредители делят чистую прибыль в равных долях.

Все сотрудники, работающие непосредственно с клиентами должны иметь опрятный вид, единую форму. Руководящий персонал приходит на работу ежедневно. Высокие требования по квалификации предъявляются к поварам, менеджеру по снабжению, бухгалтеру, охране и промоутеру. При приеме на работу сотрудник проходит испытательный срок.

Создание такого рода клуба предполагает учреждение общества с ограниченной ответственностью “Ниагара” (в дальнейшем Общество) с минимальным уставным капиталом, составляющим 400 000 рублей. Учредителями указанной фирмы выступают:

* гражданка РФ Спирченкова И.П.
* гражданка РФ Афонина Т.А.

Для организации деятельности фирмы на предварительном этапе необходимо осущиствить ряд затрат, которые могут быть профинансорованы за счет кредитов.

Общая сумма организационных затрат составит 1 570 000 **руб.**

После проведения предварительных переговоров с потенциальными кредиторами за основу расчетов по кредитам были приняты следующие условия:

* заключается договор с КБ «Челинбанк» - «На развитее малого бизнеса»
* общая сумма кредита определена в 1 500 000 руб. под 23% годовых на срок 2 года. Условия погашения основной суммы кредита и процентов по нему оплачиваются со 2-го месяца деятельности фирмы.

Относительно благоприятным условием получения и выплаты по кредиту является следствие договоренности о получении гарантии со стороны администрации города Сатки.

На основе выше указанных условий происходит расчет формирования сумм кредитных платежей, которые становятся для получателя кредита основным ориентиром в текущей деятельности.

Раздельный расчет по возврату основной суммы кредита и процентов показан в таблице «Формирование кредитных платежей за половину первого года деятельности .

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Размер****платежей** | **Месяц с начало деятельности** | **Итого за 1-ый год** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |  |
| Основной кредит в месяц |  | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 750000 |
| Процент (23% годовых) |  | 14375 | 14375 | 14375 | 14375 | 14375 | 172500 |
| Сумма к выплате |  | 76875 | 76875 | 76875 | 76875 | 76875 | 922500 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Статьи затрат** | **Сумма, руб.** |
| **Регистрация предприятия и разрешение на деятельность** | **5 000** |
| **Госпожнадзор** | **6 000** |
| **Лицензия реализация алкогольных напитков и пива** | **50 000** |
| **Лицензия реализация табачных изделий** | **30 000** |
| **Санитарный паспорт** | **3 000** |
| **Кассовый аппарат (1 шт.)** | **15 000** |
| **Посуда:** | **100 000** |
| - столовые аксессуары (солонка, перечница, салфетница) (20 наборов) | 2 000 |
| - столовый набор  | 49 000 |
| - столовая посуда | 29 000 |
| - фужеры | 20 000 |
| **Оборудование для кухни и бара, основного зала:** | **312 500** |
| - плита четырехкомфорочная (2 шт.) | 20 000 |
| - микроволновка (1 шт.) | 5 000 |
| - холодильные камеры (2 шт.) | 30 000 |
| - посудомоечная машина (1 шт.) | 15 000 |
| - стиральная машина (1 шт.) | 10 000 |
| - чайник электрический (5 шт.) | 5 000 |
| - ледогенератор (1 шт.) | 2 500 |
| - кухонный рабочий стол (1 шт.) | 10 000 |
| - эл. комбайн | 15 000 |
| - барная стойка | 20 000 |
| - столы и стулья (20шт.) | 120 000 |
| - барные стулья (10 шт.) | 60 000 |
| **Оборудование для гардероба** | **10 000** |
| **Оборудование для офиса:** | **27 600** |
| - рабочий стол и стулья (5 шт.) | 6 000 |
| - телефон (2 шт.) | 2 100 |
| - канцелярия (5 шт.) | 1 500 |
| - ноутбук (1 шт.) | 18 000 |
| **Выполнение работ** | **28 000** |
| - установка светильника (20 шт.) | 6 000 |
| - установка вентиляционной системы | 6 000 |
| - установка кондиционеров | 10 000 |
| - установка бытовой техники | 6 000 |
| **Аппаратура** | **650 000** |
| - световая | 250 000 |
| - музыкальная | 400 000 |
| **Прочие расходы** (одежда для персонала, бэйдж для персонала, скатерти, шторы, рекламный щит и т.д.) | **100 000** |
| **ИТОГО:** | **1 306 500** |

**Формирование прибыли за 2 месяц (минимальная)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дни посещения | Сутки | Кол-во клиентов, чел. | Выручка от входа, руб. | Выручка от бара, руб. | Выручка от ресторана, руб. | Общая выручка, руб. | Структура |
| выручки, %. |
| **ПН.** | день | 20 | х | х | 500 | **500** | 0, 5 |
| вечер | 20 | 20\*70=1400 | 6\*20=120 | х | **120** | 0,1 |
| **ВТ.** | день | 25 | х | 2\*40=80  | 1 500 | **1 580** | 2 |
| вечер | 30 | 70\*30= 2 100 | 70\*100=7000 | 4100 | **11 100** | 11 |
| **СР.** | день | 30 | х | 1\*20=20 | 1 400 | **1 420** | 1 |
| вечер | 30 | 70\*30= 2 100 | 60\*120=7200 | 2800 | **10 000** | 10 |
| **ЧТ.** | день | 25 | х | х | 2 100 | **2 100** | 2 |
| вечер | 40 | 70\*40= 2 800 | 60\*35= | 15\*300 | **6 600** | 7 |
| =2 100 | =4 500 |
| **ПТ.** | день | 30 | х | х | 2 400 | **2 400** | 2 |
| вечер | 90 | 100\*90 | 100\*60 | 57\*420 | **29 940** | 30 |
| 9000 | =6 000 | =23 940 |
| **СБ.** | день | 20 | х | х | 20\*200= | **4 000** | 4 |
| = 4 000 |
| вечер | 90 | 90\*100  | 70\*150 | 30\*150= | **30 000** | 30 |
| 9000 | = 10 500 | = 4 500 |
| **ВС.** | день | 15 | х | х | 15\*70= | **1 050** | 1 |
| = 1 050 |
| вечер | х | х | х | х | **х** | х |
| **Итого** | **26 400** | **40 020** | **50390** | **100 810** | 100% |
| **Итого за 2 месяц** | **806480** |   |

**Формирование выручки за 3 месяц**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дни посещения | Сутки | Кол-во клиентов, чел. | Выручка от входа, руб. | Выручка от бара, руб. | Выручка от ресторана, руб. | Общая выручка, руб. | Структура |
| выручки, %. |
| **ПН.** | день | 20 | х | 10\*100=1000 | 1500 | **2500** | 2 |
| вечер | 20 | 20\*70=1400 | 20\*150=3000 | 2000 | **6400** | 5 |
| **ВТ.** | день | 25 | х | 3\*100=300 | 2 400 | **2700** | 2 |
| вечер | 30 | 30\*70=2100 | 7\*20=140 | 1000 | **3240** | 3 |
| **СР.** | день | 30 | х | х | 2 400 | **2 400** | 2 |
| вечер | 30 | 30\*70=2100 | х | 900 | **3000** | 2 |
| **ЧТ.** | день | 25 | х | х | 2 400 | **2 400** | 2 |
| вечер | 40 | 40\*70=2800 | 35\*70= | 5600 | **10850** | 9 |
| =2 450 |
| **ПТ.** | день | 30 | х | х | 2 400 | **2 400** | 2 |
| вечер | 90 | 90\*100=9 000 | 100\*60==6 000 | 6000 | **21000** | 17 |
| **СБ.** | день | 20 | х | 20\*200=4000 | 12000 | **16 000** | 13 |
| вечер | 90 | 90\*100 9000 | 90\*150= 13 500 | 23000 | **45 500** | 36 |
| **ВС.** | день | 15 | х | 1\*70=70 | 1 400 | **1 470** | 1,2 |
| вечер | х | х | х | х | **х** | х |
| **Итого** | **39 750** | **29 450** | **38 000** | **125250** | 100% |
| **Итого за месяц** | **501000** |   |

**Формирование выручки за год ( максимальная)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дни посещения | Сутки | Кол-во клиентов, чел. | Выручка от входа, руб.  | Выручка от бара, руб. | Выручка от ресторана, руб. | Общая выручка, руб. | Структуравыручки, %. |
| **ПН.** | день | 70 | х | 50\*100=5000 | 13000 | **18 000** | 6 |
| вечер | 90 | 90\*70=6300 | 80\*150=12000 | 15000 | **33 300** | 11 |
| **ВТ.** | день | 70 | х | х | 10 000 | **10 000** | 3,3 |
| вечер | 90 | 90\*70=6300 | 90\*100=9000 | 5000 | **20 300** | 7 |
| **СР.** | день | 80 | х | х | 10 000 | **10 000** | 3,3 |
| вечер | 90 | 90\*70=6300 | 50\*70=3500 | 7000 | **16 800** | 6 |
| **ЧТ.** | день | 90 | х | х | 10 000 | **10 000** | 3,3 |
| вечер | 80 | 80\*70=5600 | 80\*200==18 000 | 6 000 | **29 600** | 10 |
| **ПТ.** | день | 100 | х | х | 10 000 | **10 000** | 3,3 |
| вечер | 100 | 100\*100=10000 | 100\*300=30 000 | 7 500 | **47500** | 16 |
| **СБ.** | день | 100 | х | х | 20 000 | **20 000** | 8 |
| вечер | 150 | 150\*100=15000 | 200\*200= 40 000 | 7 500 | **62500** | 21 |
| **ВС.** | день | 80 | х | х | 10 000 | **10 000** | 3,3 |
| вечер | х | х | х | х | **х** | х |
| **Итого** | **87 300** | **117 500** | **131 000** | **298 000** | 100% |
| **Итого за месяц** | **1192000** |   |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **ЗА 2 МЕСЯЦ** | ЗА 3 МЕСЯЦ | **ЗА 2 КВАРТАЛ** | **ЗА 3 КВАРТАЛ** | **ЗА 4 КВАРТАЛ** |
| **1.Себестоимость:** | **147 534** | **297 335** | **892 419** | **930 554** | **1 022 981** |
|  - ПМЗ | 72 034 | 114 407 | 343 221 | 381 356 | 432 203 |
| - ПТЗ | - | 83 500 | 250 500 |  250 500 | 283 500 |
| - ЕСН | - | 21 710 | 65 130 | 65 130 | 73 710 |
| - ОПР | 75 500 | 77 738 | 233 568 | 233 568 | 233 568 |
| В т.ч. амортизация | 31 187 | 31 187 | 93 561 | 93 561 | 93 561 |
| **2.Выручка** | **806480** | **1503000** | **2 004 000** | **2500000** | **2595000** |
| **3.Прибыль** | **658946** | **1205665** | **1 111 581** | **1569446** | **1572019** |

**Постоянные затраты**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Затраты** | **Сумма за месяц, руб.** | **Сумма за квартал, руб.** |
| АрендаНДС | 38 1366 864 | 114 40820 502 |
| Вывоз мусораНДС | 2 542458 | 7 6261 374 |
| ГазоснабжениеНДС | 12723 | 38169 |
| КанализацияНДС | 8515 | 25545 |
| ОтоплениеНДС | 3 161569 | 9 4831 707 |
| Услуги связиНДС | 17832 | 53496 |
| Амортизация ОС и НМА | (15 819+5 650) = 21 469 | 64 407 |
| Прочие расходы (ОС и НМА ст-ю менее 10 000 руб. и др.) | 9 718 | 29 154 |
| **ИТОГО:****НДС** | **75 416****7 961** | **226 248****23 883** |
| **Сумма** | **95684** | **287052** |
| **ПТЗ** (с ЕСН) | **25200** |

**Переменные расходы**

|  |  |
| --- | --- |
| **Затраты** | **Сумма переменных затрат** |
| **За 2 месяц** | **За 3 месяц** | **За 2 квартал** | За 3 квартал | За 4 квартал |
| Электроэнергия НДС | **237****43** | **475****85** | **1779****321** | **1779****321** | **1779****321** |
| ВодоснабжениеНДС | **847****153** | **847****153** | **2 541****459** | **2 541****459** | **2 541****459** |
| Прочие переменные затраты | **1 000** | **1 000** | **3 000** | **3 000** | **3 000** |
| **ИТОГО ОПРПЕР.**НДС | **2 084****196** | **2 322****238** | **7320****780** | **7320****780** | **7320****780** |
| **Сумма** | **2280** | **2560** | **8100** | **8100** | **8100** |
| Опр +опр+ндс | **97964** | **98244** | **295152** | **295152** | **295152** |
| Опр+опр без ндс | **89807** | **90045** | **270489** | **270489** | **270489** |
| ПМЗНДС | **72034****12966** | **114407****20593** | **343221****61779** | **381357****68643** | **432203****77797** |
| ТЗ (с ЕСН) | **80010** | **80010** | **240030** | **240030** | **302400** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **ПОКАЗАТЕЛИ** | **2010 год** | **ИТОГО** |
| **1 месяц, руб.** | **2 месяц, руб.** | **3 месяц, руб.** | **II квартал, руб.** | **III квартал, руб.** | **IV квартал, руб.** |
| **1** | **Денежные поступления** |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - выручка | х | 806480 | 501000 | 1503000 | 2500000 | 2595000 | 7905480 |
|  | **ИТОГО:** | х | **806480** | **501000** | **1503000** | **2500000** | **2595000** | **7905480** |
| **2**  | **Денежные выплаты** |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - поставщикам за материалы | х | 72034 | 114407 | 343221 | 381357 | 432203 | 1343222 |
|  | - зарплата  | х | 80 010 | 80 010 | 240 030 | 240 030 | 302 400 | 942480 |
|  | - налоги | х | 12966 | 20593 | 61779 | 68643 | 77797 | 241778 |
|  | - ОПР  | х | 75 500 | 77 738 | 233 568 | 233 568 | 233 568 | 853942 |
|  | - Приобретение ОС  | 1 206 500 | х | х | х | х | х | 1 206 500 |
|  | - приобретение НМА | 80 000 | х | х | х | х | х | 80 000 |
|  | - прочие затраты | 100000 | х | х | х | х | х | 100000 |
|  | **ИТОГО** | **1 386 500** | **240 510** | **292 748** | **878 598** | **923 598** | **1 045 968** | **4 767 922**  |
| **3** | **Баланс денежных поступлений** **и выплат** | **(1386500)** | **565970** | **79 790** | **1125402** | **1576402** | **1549032** | **3638558** |
| **4** | **Сальдо:** |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - начальное | 200 000 | (1366500) | (800530) | (720740) | 404662 | 1981064 |  |
|  | - конечное | (1366500) | (800530) | (720740) | 404662 | 1981064 | 3530096 |  |
| **5** | **Финансовые решения** |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - кредит | 1500 000 | х | х | х | х | х |  |
|  | - возврат кредита и % по нему | х | (76875) | (76875) | (230625) | (230625) | (230625) | (922500) |
| **6** | **Сальдо с учетом финансовых решений:** |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - начальное | 200 000 | (1366500) | (631925) | (555050) | (324425) | (93800) |  |
|  | - конечное | (1366500) | (631925) | (555050) | (324425) | (93800) | 136825 |  |

**Закуски**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Икра:*** *красная*
* *черная*
 | 50 г50 г | 80 р.80 р. |
| **Рыба:*** *соленая*
* *копченная*
* *под маринадом*
 |  | 100 р.120 р.100 р. |
| **Закуска из кальмара** | 150 г. | 100 р. |
| **Нарезка:*** *мясная*
* *фруктовая*
 | порция | 75 р.75 р. |

**Салаты**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **«Летний»***помидоры, огурцы, болгарский перец, лук зеленый, укроп, листья салата, майонез.* | 150 г. | 30 р. |
| **«Оливье»***картофель, морковь, репчатый лук, маринованные огурцы, яблоко, курица, зеленый горошек, яйца, майонез.* | 150 г | 35 р. |
| **Под «шубой»***селедка, картофель, морковь, свекла, репчатый лук, майонез.* | 150 г | 35 р. |
| «**Нежность»***кальмары, репчатый лук, яйца, морковь, зеленый горошек, майонез.* | 150 г | 40 р. |
| **«Фруктовый салат»***яблоки, апельсины, бананы, груши, йогурт.* | 150 г | **40 р.** |

**Супы и бульоны**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Солянка** |  | **25р.** |
| **Рассольник** |  | **25р.** |
| **Окрошка** |  | **25р.** |
| **Бульон с сырными клецками** |  | **35р.** |

**Гарниры**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Рис** |  | **15р.** |
| **Картофельное пюре** |  | **15р.** |
| **Картофель фри** |  | **15р.** |
| **Овощи-гриль***болгарский перец, цукинни, шампиньоны, репчатый лук, баклажаны* |  | **35р.** |
| **Картофель запеченный***со сметанным соусом* |  | **35р.** |

**Горячие блюда**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **«Семга на пару»***с соусом "Паприка" из болгарского перца и специй* | 200гр. | **150р.** |
| **Свиная отбивная «Дижон»***в сливочно-горчичном соусе* | 200г. | **150р.** |
|  «**Медальоны из говядины**»*с грибным соусом, с брусничным соусом* | 200г. | **150р.** |
|  «**Куриная грудка на гриле»***с соусом из розмарина* | 200г. | **150р.** |
|  «**Филе лосося на гриле»***с травами, лимоном и белым вином* | 200г. | **150р.** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Горячие закуски**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **«Жульен из грибов»***с добавлением белого вина и специй* | порция | **70р.** |
| **«Куриные потрошки»***тушеные в сливках с белыми грибами* | порция | **70р.** |
| **«Куриные крылышки»***с чесночным соусом* | порция | **70р.** |
| **«Креветки отварные / жаренные»** | порция | **70р.** |
| **«Кольца кальмаров»***с соусом "Тар-Тар"* | порция | **70р.** |
| **«Свиные ребрышки»***с соусом "Палермитано"* | порция | **70р.** |

 |

**Соусы**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Томатный** | 50 г. | 35 р. |
| **Грибной** | 50 г. | 40 р. |
| **Лимонный** | 50 г. | 40 р. |
| **Сметанный** | 50 г. | 45 р. |
| **Голландский** | 50 г. | **35 р.** |

**Блины, пироги, кексы**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **«НАПОЛЕОН»** | порция | **20 р.** |
| **Блины:*** *с творогом*
* *с мясом*
* *с красной икрой*
 | порция порцияпорция | 25 р.25 р.25 р. |

**Напитки**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Кофейный коктейль***растворимый кофе, какао, молоко* | порция | **20р.** |
| **Банановое молоко***бананы, молоко, сгущенное молоко, шоколад* | порция | **25р.** |
| **Молочный коктейль***молоко, мороженное* | порция | **25р.** |
| **Кофе черный** | порция | **10р.** |
| **Кофе со сливками** | порция | **10р.** |
| **Зеленый чай** | порция | **10р.** |
| **Розовый чай** | порция | **10р.** |
| **Черный чай** | порция | **10р.** |

**Спиртные напитки**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Водка «Nemiroff»** | 100 г. | **30 р.** |
| **Водка «Мягков»** | 100 г. | **40 р.** |
| **Водка «Гжелка»** | 100 г. | **25 р.** |
| **Водка «Матрица»** | 100 г. | **30 р.** |
| **Грог***ром, розовый чай, лимон* | 150 г. | **40 р.** |
| **Пунш русский***Водка, чайный настой, вишневый ликер, апельсиновый ликер, лимон, апельсин* | 200 г. | **45 р.** |
| **Коктейль «Ниагара»** | 200 г. | **100 р.** |
| **Коктейль «Зомби»** | 200 г. | **80 р.** |
| **Мартини** | 50 г. | **50 р.** |
| **Виски** | 50 г. | **50 р.** |
| **Коньяк «Хенеси»** | 50 г. | **100 р.** |
| **Пиво:****- разливное****- «Клинское»****- «Миллер»****- «Балтика»** | 0,5 л.0,5 л.0,5 л.0,5 л. | **60 р.****60 р.****60 р.****60 р.** |

Ответственность за пожарную безопасность клуба возлагается персонально на директора этими объектами.

1. В кафе «\_\_\_\_\_\_\_\_\_» разработан план эвакуации рабочих, служащих и посетителей.
2. Драпировки в торговом зале, в фойе обработаны огнезащитными составами.
3. Помещения торговых учреждений должны постоянно содержаться в чистоте и после работы тщательно очищаться от упаковочного материала, отходов и мусора. Весь мусор, отходы и упаковочные материалы должны систематически удаляться на специально отведенные участки.
4. Ко всем зданиям должен быть обеспечен свободный доступ. Проезды, подъезды к зданиям и пожарным водоисточникам, а также подступы к пожарному инвентарю и оборудованию должны быть всегда свободными.
5. Проходы, выходы, коридоры должны постоянно содержаться в исправном состоянии и ничем не загромождаться.
6. Курить непосредственно в складских и торговых помещениях запрещается. Курить разрешается только в специально отведенных для этой цели местах, обеспеченных первичными средствами пожаротушения.
7. Каждый работник предприятия при обнаружении пожара или признаков горения (задымления, запаха гари) обязан:

 - немедленно сообщить об этом по телефону в пожарную охрану (при этом необходимо назвать адрес объекта, место возникновения пожара, а также сообщить свою фамилию);

 - принять по возможности меры по эвакуации людей, тушению пожара и сохранности материальных ценностей.