#### БИЗНЕС - ПЛАН

на тему: «Организация кафе быстрого обслуживания от кафе «Дом чувашской кухни» на материалах ООО «Ник-Алко»

# 1. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1. Цели предприятия

Целью проекта является создание кафе быстрого обслуживания в Центральной части города Чебоксар (Ленинский район, недалеко от Чебоксарского залива и площади Республики) для обслуживания жителей и гостей города.

Деятельность создаваемого предприятия направлена на оказание услуг в сфере общественного питания для людей со средним уровнем дохода.

## 1.2. Потребности рынка

На сегодняшний день проблема общественного питания в центральных районах города достаточно актуальна. Особенно остро это ощущается в Ленинском районе, который является административным, деловым и культурным центром города (Ленинский район, недалеко от Чебоксарского залива и площади Республики - месте предполагаемого размещения кафе). В нем расположено большинство государственных учреждений, банков, офисов крупных и средних фирм, крупных предприятий торговли, высшие учебные заведения, гостиницы, объекты культурного назначения (театры, парки, скверы и другие места отдыха горожан и гостей города).

Существующие на сегодняшний день в этом районе предприятия общественного питания можно условно разделить на два типа: крупные и мелкие предприятия быстрого обслуживания.

К первым можно отнести рестораны и кафе. Их отличительной особенностью является высокий сервис и качество обслуживания при достаточно высокой цене (средний обед обходится примерно в 60 рублей и выше), то есть они ориентированы на людей с высоким уровнем дохода.

Ко вторым относятся небольшие закусочные и бары. Их условно можно разделить еще на два типа:

1. дорогие фирменные закусочные и бары (например сеть Пицца-Ник и строящийся МакДональдс), которые отличаются высоким качеством обслуживания и достаточно высокими близкими к крупным предприятиям общественного питания ценами.

2. небольшие закусочные типа пирожковых, которые предлагают хотя и дешевую, но не всегда качественную продукцию.

Общей отличительной чертой является ограниченный ассортимент выпускаемой продукции, что вызвано небольшими размерами занимаемых им помещений, не считая МакДональдс, который тоже не безграничен.

Тем не менее то, что центр города Чебоксар является культурным центром отдыха города, дает возможность сделать вывод, что действующие в центре города предприятия общественного питания не могут в полной мере удовлетворить существующий на данном рынке спрос и существует реальная потребность в кафе быстрого обслуживания с широким ассортиментом предлагаемой продукции, высоким сервисом и качеством обслуживания и сравнительно не высокими ценами.

Данный проект предусматривает создание предприятия, которое должно занять пустующую на сегодняшний день нишу на рынке общественного питания в данном районе (район пересечения улицы К. Маркса и улицы Дзержинского).

Значительных сезонных колебаний спроса не предполагается, так как в рабочие дни основными потребителями будут люди работающие в близлежащих зданиях и студенты, а в вечернее время и выходные дни - люди приезжающие из других районов для культурного отдыха и гости города.

Ценовая политика ориентирована на потребителей со средним уровнем дохода (согласно статистических данных средняя заработная плата по городу Чебоксар составляет 821 рубль).

В силу того, что предприятия общественного питания подобного уровня в данном районе есть и ниша на которую будет ориентировано кафе не свободна, но серьезной конкурентной борьбы не предполагается, так как количество потенциальных клиентов достаточно велико, по результатам маркетинговых опросов проведенных службой 088 по заказу ООО «Ник-Алко».

**1.3. Предполагаемые другие виды услуг для повышения**

**кредитоспособности предприятия**

Для увеличения прибыльности предприятия его многопрофильности и во избежание зацикливания на оказании одного вида, услуг предполагается дополнительно организовать продажи в палатке, с лотка, а также продажа мороженного с передвижного морозильного ларя на улице в жаркое время года, что позволит существенно увеличить продажи.

Выше перечисленные предложения на рынке услуг нашего города гарантируют высокую прибыльность и успех предприятия.

# 2. Маркетинг–План

## 2.1. Маркетинговое исследование потенциальных возможностей рынка услуг общественного питания г.Чебоксары

В наше время развитие отрасли осуществлялось главным образом за счет увеличения количества предприятий и роста численности занятых работников, т. е. экстенсивным путем.

Эффективность деятельности предприятий общественного питания, в том числе и ООО «НИК-АЛКО», означает получение максимального результата, достигаемого на основе рационального использования имеющихся трудовых и материальных ресурсов. Эффективность измеряется сопоставлением результатов труда с затратами. Более эффективным считается труд, обеспечивающий получение наибольшего результата при наименьших затратах.

К этому стремится и ООО «НИК-АЛКО», чьи кафе, в том числе и «Дом Чувашской Кухни» приносят пусть стабильный, но не удовлетворяющий интересы руководства доход. На увеличение производительности труда в общественном питании оказывают влияние две группы факторов: материально-технические и организационно-экономические.

К группе материально-технических, факторов относятся: внедрение комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; перевод предприятий общественного питания на работу с полуфабрикатами и приготовление блюд из быстрозамороженных и охлажденных продуктов; внедрение прогрессивной технологии.

К группе организационно-экономических факторов относятся: рациональные формы организации производства (концентрация, специализация, кооперирование); внедрение прогрессивных форм обслуживания; улучшение организации труда; использование средств материального стимулирования; совершенствование оплаты труда; повышение квалификации кадров.

Максимальный эффект может быть получен только при планомерном сочетании действия этих двух групп факторов.

В современных условиях для общественного производства характерно преобладание прогрессивных типов предприятий, созданных на базе концентрации, специализации и кооперирования.

По результатам маркетинговых исследований, для улучшения финансового состояния ООО «НИК-АЛКО», необходимо расширить сеть принадлежащих ей кафе. К явным плюсам ООО «НИК-АЛКО» относятся:

- существующая организация централизованного производства полуфабрикатов высокой степени готовности и комплексное снабжение ими предприятий-доготовочных на базе «Дом Чувашской Кухни»;

- централизованное производство замороженных кулинарных изделий, разработка технологии приготовления охлажденных блюд и внедрение их в практику работы предприятий общественного питания;

- внедрение новых способов обработки продуктов;

- совершенствование методов обслуживания посетителей;

- эффективное использование новой техники, модернизация действующего оборудования, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, механизация погрузочно-разгрузочных работ;

- улучшение сроков и качества поставки полуфабрикатов из «Дом Чувашской Кухни» в принадлежащие ей кафе (точки сбыта).

Работа предприятий общественного питания на полуфабрикатах создает благоприятные условия для применения средств механизации и автоматизации производственных процессов, позволяет более эффективно осуществлять специализацию производства, обеспечивать экономию средств за счет рационального использования сырья, снижения отходов и потерь, ускорения приготовления блюд.

Важной частью в общественном питании является централизованное производство замороженных кулинарных изделий и. охлажденных блюд. Разрабатываются новые электрофизические, биохимические и ферментативные методы обработки продуктов. На предприятиях отрасли успешно действуют аппараты с инфракрасным и сверхвысокочастотным (СВЧ) нагревом. Особенно эффективно могут быть использованы аппараты с СВЧ-нагревом для разогрева быстрозамороженной продукции и охлажденных блюд, что в свою очередь способствует совершенствованию технологии производства продукции на предприятиях общественного питания.

Достижения прогресса используются и при механизации трудоемких работ, выполняемых кухонными рабочими, сборщиками посуды, уборщицами производственных и торговых помещений. На крупных предприятиях может быть применен весь комплекс средств механизации, в том числе механизированные моечные отделения для санитарной обработки столовой и кухонной посуды, экспедиционной тары, транспортеры для сбора и доставки посуды из обеденного зала в моечные отделения; на средних и мелких предприятиях — машины для мытья столовой и кухонной посуды, приборов. Использование средств механизации на трудоемких работах позволяет повысить производительность труда в 1,5—2 раза и высвободить значительное количество работников, занятых выполнением подсобных работ на предприятиях общественного питания.

Также маркетинговые исследования определили вид кафе. Это кафе быстрого обслуживания (закусочная).

Закусочная — торговая единица в общественном питании с ограниченным ассортиментом блюд массового спроса, предназначенная для быстрого обслуживания потребителей. В меню закусочных входят несложные в приготовлении горячие и холодные закуски, пиво. Для удобства потребителей и более полного удовлетворения их спроса закусочные специализируются в зависимости от ассортимента приготовляемых блюд: котлетные, сосисочные, шашлычные, пиццерии, чебуречные и др.

Предприятия питания (кафе) быстрого обслуживания вместительностью, как правило, от 25 до 75 мест (кафе и закусочные специализированные), следует ориентировать на приближенное обслуживание и размещать на территории жилых (муниципальных) районов с учетом обслуживания работников предприятий и учреждений, размещаемых на этих предприятиях. В качестве характеристик предприятий питания принимаются число предприятий, площадь залов, число посадочных мест.

# Время функционирования

Не менее важной является проблема установления режима предприятия. В целях увеличения потока посетителей предприятия ведут “битву за время”, организуя свою работу преимущественно в эти часы, когда население имеет наибольшую склонность к посещению предприятий питания. Если вопрос о месторасположении предприятия питания решается единожды, то режим работы, а также формы обслуживания посетителей подлежат периодическому пересмотру для наилучшей адаптации к спросу потребителей.

По маркетинговым исследованиям время наиболее удобное для посетителей, а также наиболее эффективное для предприятия питания составляет с 10-00 до 22-00.То есть, утром кафе будет работать с того момента, когда наиболее активная часть населения появится на улицах и до момента, когда прогуливающиеся люди смогут спокойно вернутся к себе домой на троллейбусе или в другом общественном транспорте.

Форма обслуживания посетителей в кафе была выбрана с частичным обслуживанием официантами, как наиболее экономная и эффективная.

Готовка пищи будет осуществляться, не в самом кафе, а головном кафе "Дом Чувашской Кухни", с последующей доставкой холодных полуфабрикатов на принадлежащем ООО «Ник-Алко» автотранспорте, от места где расположено кафе "Дом Чувашской Кухни" ул. Богдана Хмельницкого. Что позволит увеличить объемы производства кухни кафе "Дом Чувашской Кухни", но ускорить процесс приготовления пищи в кафе быстрого обслуживания и тем самым увеличить число обслуженных посетителей.

2.2. Выбор типа транспорта для перевозок продукции

На сегодняшний день доставка осуществляется при помощи автомашины марки ГАЗ-32212 «ГАЗель» Горьковского автозавода с **бензиновым двигателем.** Рассчитаем затраты на доставку продукции в кафе быстрого обслуживания.

Таблица 1.

Характеристики автомашин ГАЗ 32201

|  |  |
| --- | --- |
| **Характеристики** | **Показатели** |
| Марка автомашины | **ГАЗ-322012 «Газель»** |
| Тип двигателя | Бензиновый |
| Расход топлива при V=60 км/ч на 100 км, л | 16 |
| Стоимость топлива, руб. | 10 |
| Рассчитаем расход который приносит машина в день. Средняя протяженность круга от Ул Б. Хмельницкого до Залива 12,5 км. Машина за день делает 3 кругов. | |
| Протяженность линии за день, км | 12,5\*3=37,5 |
| Мы показали, прибыль приносящий с одной машины в день без учета стоимости топлива. Ниже приведем окончательную прибыль. | |
| Сколько необходимо топлива за день из расчета на 100 км, л | 37,5 км /100 км\*16л =6 л |
| Стоимость топлива приобретаемого за день, руб. | |
| Расходы с машины в месяц, руб. | **6 л \* 30 дней \* 10 р. = 1800 р** |
| Расход с машины в год, руб. | **21 600 р.** |

Основываясь на вышеперечисленном, существует большая доля уверенности, что кафе быстрого обслуживания при кафе "Дом Чувашской Кухни" в сложившихся условиях займет должное место и найдет своего посетителя на рынке услуг общественного питания нашего города. В течение 3-5 лет, безусловно, кафе "Дом Чувашской Кухни" имеет возможность, превратится в одного из основных поставщиков услуг общепита в городе Чебоксары.

**2.3. Прогноз объёмов продаж**

В виду того, что общие количество потенциальных посетителей в нашем городе достаточно велико, при том, что кафе планируется разместить в центре города Чебоксар, то существует реальная доля не занятого рынка потенциальных посетителей кафе быстрого обслуживания которые, имеют возможность воспользоваться его услугами.

Предполагаемая площадь кафе около 90 кв. метров, из них порядка 22 кв. метров будет занимать кухня, по доприготовлению полуфабрикатов доставленных из головного кафе "Дом Чувашской Кухни", около 8 кв. метров раздаточная (касса, барная стойка) и примерно 60 кв. метров сам зал.

Если брать из расчета, что 1 стол с 4 стульями занимает пространство ~ 4 кв. метра, то можно посчитать, что в зале можно будет разместить 60 кв.м./4 кв.м. = 15 столов.

Если брать, в среднем, из примера работ других кафе работающих вместе с кафе "Дом Чувашской Кухни", то средневзвешенное значение количества людей сидящих за одним столом в течение получаса равно 2, а сумма денег которые они приносят в качестве выручки кафе составит 41,3 рубля. Средняя заполняемость кафе составит около 9 часов.

Приведем эти статистические расчеты, полученные в результате маркетинговых исследований проведенных ООО «Ник-Алко», по принадлежащим ей кафе, к вновь создаваемому кафе:

2 чел \* 2 = 4 чел./ в час ( с 1 стола);

41,3 руб. \* 2 = 82,6 руб/в час (с 1 стола);

82,6 руб./в час \* 15 столов \* 9 часов = 11 151 рублей.

Именно такую сумму, 11 151 рублей в день, составит дневная выручка кафе быстрого обслуживания.

**Итого в месяц выручка составит: 11 151 руб. \* 30 = 334 530 рублей.**

# 3. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

## 3.1 Состав оборудования и его поставщики

С технической точки зрения состав и характеристики оборудования должны иметь следующий вид и параметры:

а) Торговое оборудование:

Поставщик: ООО “Полиар-НН” г. Нижний Новгород

Срок поставки: 20 дней

* Плиты электрические
* печь-гриль;
* сокоохладитель;
* холодильный прилавок;
* холодильный ларь;
* мебель из пластмассы (столы, стулья).

Стоимость: 447 873 руб./ за все.

**Стоимость: 447 873 руб**.

б) Парк автотранспорта для перевозок грузов для населения и организаций: автомобили на базе машины Газ-32212 “Газель” горьковского автозавода в количестве 1 шт.

Принадлежит кафе "Дом Чувашской Кухни"

Доводка, монтаж оборудования.

ОАО “Билд” ” г. Чебоксары ул. Гагарина 23

Срок монтажа: 20 дней

**Стоимость: 267 500 руб.**

**Итого стоимость: 715 373 руб.**

## 3.2 Технологический процесс

Процесс производства (оказания услуг общественного питания) заключается в обслуживании посетителей кафе быстрого обслуживания.

Обслуживание посетителей осуществляется ежедневно. Распорядок работы кафе быстрого обслуживания 12 часов в сутки со сменой продавцов:

1 смена – 8 часов

2 смена – 6 часа

либо,

1 смена – 7 часов

2 смена – 7 часов

ежедневно, включая выходные и праздничные дни с соответствующим коэффициентом в оплате труда 1,25 и 1,5 против будних дней, соответственно.

**3.3. Источники, квалификация и набор рабочей силы**

Подбор продавцов в количестве 4 и другого персонала будет осуществляться через бюро трудоустройства, методом подачи объявлений в газеты, личные связи. Квалификация не ниже 2-3 категории с опытом работы более 3 лет.

Приведем необходимый перечень персонала на начальном этапе.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Кол.(чел) | тыс. руб. | Выплаты |
| Продавец | 4 | 1300 | ежемес. |
| Повар | 2 | 1300 | ежемес. |
| Уборщица | 1 | 850 | ежемес. |
| Посудомойка | 1 | 850 | ежемес. |

В дальнейшем, распорядок работы водителей может корректироваться в зависимости от обстоятельств, а также по мере необходимости будут наниматься специалисты для выполнения необходимых работ. Соответственно, заработная плата будет варьироваться в большую или меньшую сторону в зависимости от занятости конкретного человека.

Итого на предприятие зарплата составит -- **9 500 руб.**

## 3.4 Себестоимость продукции.

Себестоимость продукции (услуг) - представляет собой “стоимостную оценку используемых в процессе производства услуг, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, затрат на реализацию”. Поскольку она является основным фактором при расчёте налогооблагаемой прибыли, отнесение затрат на неё особенно важно, т.к. незнание чревато для предприятия дополнительными финансовыми потерями.

Себестоимость доставки продукции (с НДС) складывается из следующего:

1. Материальные затраты – подразумевают под собой расходы на покупные материалы и запасные части.

* Прежде всего - топливо, смазочные материалы и запасные части. Это составит- 1 800 руб./ в мес. на бензин 1 машину (См. п.2.2)

Расходы на оплату водителю : 20 рублей в день.

Соответственно в месяц: 20 руб \* 30 дней = 600 рублей.

**Итого на доставку -- 2 400 руб./ в мес.**

Текущие расходы на обслуживание кафе быстрого обслуживания

* Покупная энергия всех видов, как-то электроэнергия для освещения, обогрева (в последующем планируется газификация, что уменьшит затраты на электроэнергию). Цена киловатт/часа для предприятий – 24 коп. Средний расход энергии – 4 200 киловатт/мес.

Итого -- 1 000 руб./ в мес.

* за воду – 300 руб. / в месяц
* за тепло + гор. вода – 500 руб./ в месяц

## Итого затраты: --1 800 руб./ в мес.

3) Отчисления на социальные нужды.

* В связи с принятием 01.01.2001 2-ой статьи нового Налогового Кодекса – введен Единый Социальный Налог в размере 35,6 % от суммы заработной платы:

9 500 руб. \* 35,6 = 3 382 руб. / в месяц

## Итого отчисления на социальные нужды: 3 382 руб./мес.

**Подсчитаем себестоимость продукции.**

Себестоимость составит:

Себестоимость услуг общественного питания в кафе "Дом Чувашской Кухни", который является производителем продукции и поставщиком покупной составляет следующие значения:

Наценки на указанные в меню блюда собственного приготовления кафе "Дом Чувашской Кухни" составляют – 80%, на продукцию от поставщиков из Нижнего Новгорода – 40%.

Таким образом примерный доход в день составляет

Итого: 11 151 руб. \* 71% = 7 917,21 рублей.

Вывод: себестоимость продукции собственного производства кафе "Дом Чувашской Кухни", и доставки от поставщиков (Нижний Новгород), в среднем на 45 - 80 % меньше его продажной стоимости, значит проект, достаточно прибылен.

**4. Анализ риска.**

В настоящее время, когда ситуация на рынке стабилизирована и возможные изменения экономической ситуации в России и Чувашской Республике (изменение структуры и темпов инфляции, увеличении сроков задержки платежей, т. д.) в принципе не должны сказаться на устойчивости и прибыльности нашего предприятия.

Эта уверенность основана на том, что наше предприятие зависимо всего от нескольких параметров:

цены на продукты

покупательную способность.

Это дает возможность думать, что топливные кризисы и цены на электричество скорее всего если и скажутся на рентабельности предприятия то сильного влияния не окажут, поскольку самое главное – продукты, которые использует в изготовлении блюд кафе "Дом Чувашской Кухни", производятся в Чувашской Республике, а закупается толко небольшая часть продукции (чай, кофе), которые не имеют большого веса в стоимости продукции.

Второй фактор – объем покупательной способности жителей и гостей нашего городе может зависеть только от сезонных перепадов, так как на данный момент в Чувашской Республик и в России в целом наблюдается подъем экономики и так же количество покупателей настолько велико, что налицо тенденция рынка услуг общественного питания к расширению, что гарантирует нашему предприятию стабильный рынок сбыта и доход.

**5. Финансовый план.**

**5.1 Источники и объёмы требующихся средств.**

Для кафе быстрого обслуживания требуется следующий объём средств:

а) Торговое оборудование:

Поставщик: ООО “Полиар-НН” г. Нижний Новгород

Срок поставки: 20 дней

* Плиты электрические
* печь-гриль;
* сокоохладитель;
* холодильный прилавок;
* холодильный ларь;
* мебель из пластмассы (столы, стулья).

Стоимость: 447 873 руб./ за все.

**Стоимость: 447 873 руб**.

б) Парк автотранспорта для перевозок грузов для населения и организаций: автомобили на базе машины Газ-32212 “Газель” горьковского автозавода в количестве 1 шт.

Принадлежит кафе "Дом Чувашской Кухни"

Доводка, монтаж оборудования.

ОАО “Билд” ” г. Чебоксары ул. Гагарина 23

Срок монтажа: 20 дней

**Стоимость: 267 500 руб.**

**Итого стоимость: 715 373 руб.**

Финансовые средства предполагается получить в виде долгосрочного кредита с малой % ставкой. Столь большая доля уверенности в возврате кредита состоит в следующем:

1. В оказание услуг общественного питания не требует огромных вложений в недвижимость, разработку технологий, закупку сырья и т.д. Основные активы предприятия будут составлять средства производства, доля же остальных вложений составит значительно меньшую часть.
2. В виду того, что оказание услуг общественного не требует длительного времени на подготовку к началу работы, по сравнению с выпуском материальной продукции, то планируется получить первую прибыль уже на 2-3 месяце после получения кредита, а значит более быстро начать выплату долга.

**7. Таблицы финансовых расчетов**

Название проекта - Кафе быстрого обслуживание

Вариант проекта - КАФЕ

Автор проекта - Людмила

Дата начала проекта - 01.01.2001

Продолжительность - 6 мес.

Список продуктов/услуг

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Наименование | Ед. изм. | Нач. продаж |
|  |  |  |
| Услуги общественного питания |  | 01.02.2001 |

Налоги

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| Название налога | База | Период | Ставка |
|  |  |  |  |
| Налог на прибыль | Прибыль | Месяц | 30 % |
| НДС | Добав. стоим. | Месяц | 20 % |
| Налог на имущество | Имущество | Квартал | 2 % |
| Выплаты в пенс. фонд | Зарплата | Месяц | 28 % |
| Выплаты в ФОМС | Зарплата | Месяц | 3.6 % |
| Выплаты в ФСС | Зарплата | Месяц | 5.4 % |
| Выплаты в ФЗ | Зарплата | Месяц | 1.5 % |
| Налог на польз. автодорог | Объем продаж | Месяц | 2.5 % |
| Отчисления в жилфонд | Объем продаж | Месяц | 1.5 % |
| Налог с продаж | Объем продаж | Месяц | 5 % |
| ФБП | Зарплата | Месяц | 0.5 % |

Список этапов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| Название | Длительность | Дата начала | Дата окончания |
|  |  |  |  |
| Торговое оборудование | 20 | 01.01.2001 | 21.01.2001 |
| Доводка, монтаж оборудования | 20 | 01.01.2001 | 21.01.2001 |
| Производство [Услуги общественного питания] | 0 | 01.02.2001 | ... |

Список ресурсов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| Название | Тип | Ед. изм. | руб. | $ US |
|  |  |  |  |  |
| ... | Оборудование |  | 0,00 | 0,00 |

Планируемый объём продаж

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт/Вариант | Ед. изм. | 1.2001 | 2.2001 | 3.2001 | 4.2001 | 5.2001 | 6.2001 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Услуги общественного питания |  | 0,00 | 1,03 | 1,07 | 1,10 | 1,14 | 1,17 |

Сбыт (Ценообразование)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Продукт/Вариант | Цена(руб.) | Описание |
|  |  |  |
| Услуги общественного питания | 334 530,000 | в месяц |

Сбыт (Условия оплаты)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Продукт/Вариант | Описание |
|  |  |
| Услуги общественного питания | Продажа по факту |

Материалы и комплектующие

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Наименование | Ед. изм. | Цена(руб.) |
|  |  |  |
| Бензин А - 92 | л. | 10,000 |

План по персоналу

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| Должность | Кол-во | Зарплата | Платежи |
|  |  | (руб.) |  |
|  |  |  |  |
| Производство |  |  |  |
| Продавец | 4 | 1 300,00 | Ежемесячно, весь период пр-ва |
| Повар | 2 | 1 300,00 | Ежемесячно, весь период пр-ва |
| Уборщица | 1 | 850,00 | Ежемесячно, весь период пр-ва |
| Посудомойщица | 1 | 850,00 | Ежемесячно, весь период пр-ва |

Всего : 8 чел.

9 500,00 руб.

Общие издержки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Название | Сумма | Платежи |
|  | (руб.) |  |
|  |  |  |
| Производство |  |  |
| Мат. затараты ( ГСМ + плата) | 2 400,00 | Ежемесячно, с 2 по 5 мес. |
| Электроэнергия | 1 000,00 | Ежемесячно, с 2 по 5 мес. |
| Вода | 300,00 | Ежемесячно, с 2 по 5 мес. |
| Теплая вода + тепло | 500,00 | Ежемесячно, с 2 по 5 мес. |

Кредиты

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| Название | Дата | Сумма | Срок | Ставка |
|  |  | (руб.) |  | % |
|  |  |  |  |  |
| Кредит банковский в КБ "СвязьБанк" | 01.01.2001 | 715 373,00 | 4 мес. | 28,00 |

Другие выплаты

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| Название | Сумма | Сумма | Платежи |
|  | (руб.) | ($ US) |  |
|  |  |  |  |
| Инвестиции в расширение кафе | 480 000,00 |  | По сложной схеме |

Прибыли-убытки (руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 1.2001 | 2.2001 | 3.2001 | 4.2001 | 5.2001 | 6.2001 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Валовый объем продаж |  | 288 597,09 | 298 435,29 | 308 289,61 | 318 160,08 | 328 046,71 |
| Налоги с продаж |  | 25 973,74 | 26 859,18 | 27 746,07 | 28 634,41 | 29 524,20 |
| Чистый объем продаж |  | 262 623,36 | 271 576,12 | 280 543,55 | 289 525,67 | 298 522,51 |
| Валовая прибыль |  | 262 623,36 | 271 576,12 | 280 543,55 | 289 525,67 | 298 522,51 |
| Налог на имущество |  | 2,50 | 5,01 | 7,51 | 10,02 | 10,02 |
| Производственные издержки |  | 3 502,90 | 3 505,81 | 3 508,72 | 3 511,63 |  |
| Зарплата производственного персонала |  | 13 215,95 | 13 226,92 | 13 237,89 | 13 248,87 | 13 259,86 |
| Суммарные постоянные издержки |  | 16 718,86 | 16 732,73 | 16 746,61 | 16 760,50 | 13 259,86 |
| Проценты по кредитам |  | 18 083,04 | 13 910,03 | 9 737,02 |  |  |
| Суммарные непроизводственные издержки |  | 18 083,04 | 13 910,03 | 9 737,02 |  |  |
| Другие издержки | 596 144,17 | 240 000,00 | 70 000,00 | 70 000,00 | 100 000,00 |  |
| Убытки предыдущих периодов |  | 596 144,17 | 608 325,21 | 437 396,86 | 253 344,45 | 80 589,29 |
| Прибыль до выплаты налога | -596 144,17 | -608 325,21 | -437 396,86 | -253 344,45 | -80 589,29 | 204 663,33 |
| Налогооблагаемая прибыль | -596 144,17 | -608 325,21 | -437 396,86 | -253 344,45 | -80 589,29 | 204 663,33 |
| Налог на прибыль |  |  |  |  |  | 61 399,00 |
| Чистая прибыль | -596 144,17 | -608 325,21 | -437 396,86 | -253 344,45 | -80 589,29 | 143 264,33 |

Кэш-фло (руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 1.2001 | 2.2001 | 3.2001 | 4.2001 | 5.2001 | 6.2001 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Поступления от продаж |  | 346 316,51 | 358 122,35 | 369 947,54 | 381 792,10 | 393 656,05 |
| Затраты на материалы и комплектующие |  | 1 801,49 | 1 802,99 | 1 804,48 | 1 805,98 |  |
| Суммарные прямые издержки |  | 1 801,49 | 1 802,99 | 1 804,48 | 1 805,98 |  |
| Общие издержки |  | 4 203,48 | 4 206,97 | 4 210,46 | 4 213,95 |  |
| Затраты на персонал |  | 9 507,88 | 9 515,77 | 9 523,66 | 9 531,56 | 9 539,47 |
| Суммарные постоянные издержки |  | 13 711,36 | 13 722,74 | 13 734,12 | 13 745,52 | 9 539,47 |
| Другие выплаты |  | 240 000,00 | 70 000,00 | 70 000,00 | 100 000,00 |  |
| Налоги |  | -115 520,76 | 86 403,48 | 89 266,31 | 92 118,81 | 94 983,49 |
| Кэш-фло от операционной деятельности |  | 206 324,42 | 186 193,15 | 195 142,62 | 174 121,79 | 289 133,09 |
| Другие издержки подготовительного периода | 715 373,00 |  |  |  |  |  |
| Кэш-фло от инвестиционной деятельности | -715 373,00 |  |  |  |  |  |
| Займы | 715 373,00 |  |  |  |  |  |
| Выплаты в погашение займов |  | 178 843,25 | 178 843,25 | 178 843,25 | 178 843,25 |  |
| Выплаты процентов по займам |  | 18 083,04 | 13 910,03 | 9 737,02 |  |  |
| Кэш-фло от финансовой деятельности | 715 373,00 | -196 926,29 | -192 753,28 | -188 580,27 | -178 843,25 |  |
| Баланс наличности на начало периода |  |  | 9 398,13 | 2 837,99 | 9 400,34 | 4 678,89 |
| Баланс наличности на конец периода |  | 9 398,13 | 2 837,99 | 9 400,34 | 4 678,89 | 293 811,98 |

Баланс (руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 1.2001 | 2.2001 | 3.2001 | 4.2001 | 5.2001 | 6.2001 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства |  | 9 398,13 | 2 837,99 | 9 400,34 | 4 678,89 | 293 811,98 |
| Сырье, материалы и комплектующие |  | 1 501,24 | 3 003,73 | 4 507,47 | 6 012,45 | 6 012,45 |
| Краткосрочные предоплаченные расходы | 119 228,83 |  |  |  |  |  |
| Суммарные текущие активы | 119 228,83 | 10 899,37 | 5 841,73 | 13 907,81 | 10 691,34 | 299 824,43 |
| СУММАРНЫЙ АКТИВ | 119 228,83 | 10 899,37 | 5 841,73 | 13 907,81 | 10 691,34 | 299 824,43 |
| Отсроченные налоговые платежи |  | 82 694,83 | 85 552,08 | 88 409,01 | 91 280,63 | 156 560,10 |
| Краткосрочные займы | 715 373,00 | 536 529,75 | 357 686,50 | 178 843,25 |  |  |
| Суммарные краткосрочные обязательства | 715 373,00 | 619 224,58 | 443 238,58 | 267 252,26 | 91 280,63 | 156 560,10 |
| Нераспределенная прибыль | -596 144,17 | -608 325,21 | -437 396,86 | -253 344,45 | -80 589,29 | 143 264,33 |
| Суммарный собственный капитал | -596 144,17 | -608 325,21 | -437 396,86 | -253 344,45 | -80 589,29 | 143 264,33 |
| СУММАРНЫЙ ПАССИВ | 119 228,83 | 10 899,37 | 5 841,73 | 13 907,81 | 10 691,34 | 299 824,43 |

Интегральные показатели

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Показатель | Рубли |
|  |  |
| Период окупаемости | 5 мес |
| Дисконтированный период окупаемости | 5 мес |
| Средняя норма рентабельности | 282,14 % |
| Чистый приведенный доход | 293 812 |
| Индекс прибыльности | 1,41 |
| Внутренняя норма рентабельности | 282,50 % |
| Модифицированная внутренняя норма рентабельности | 99,01 % |
| Длительность | 0,47 лет |

Период расчета интегральных показателей - 6 мес.

Список использованных источников

1. Бизнес - план (методические материалы).- М: Финансы и статистика, 1999.
2. Буров И.С., Морошкин М.В., Новиков А.П. Бизнес – план. Методика составления. – М.: ЦИПКК, 1994.-101 с.

3. Российский экономический журнал №4 1994

4. Дмитриев Ю.А., Гутман Г.В., Краев В.Н. Бизнес - план/структура, содержание/. Методические указания к разработке - М: Финансы и статистика, 1998.