**Бизнес-план для осуществления**

**индивидуальной предпринимательской деятельности**

**КОФЕЙНЯ**

Иванова Елена Петровна, г.Пенза, ул.Рябова, 3А, +79245556622, elena@mail.ru

|  |
| --- |
| Содержание проекта |
| 1. Резюме проекта1.1. Вид деятельности1.2. Краткое описание бизнеса1.3. Необходимый стартовый капитал1.4. Источники финансирования проекта2. Производственный план2.1. Описание производственного процесса2.2. Производственный план3. Маркетинговый план3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке4. Организационный план5. Финансовый план5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов 6. Оценка рисков |
| **1. Резюме проекта**  |
| 1.1. Вид деятельности.56.10 – Деятельность ресторанов и услуг по доставке продуктов питания.1.2. Краткое описание бизнеса.За последние два-три года кофейни в России успели вырасти в социокультурное явление: в одночасье сложилась, как карточный домик, советская культура потребления кофе.Напиток перестал, был просто утилитарным утренним стимулятором и стал спутником времяпрепровождения совершенно европейского типа: особая атмосфера, тихая музыка, десятки сортов кофе. Однако, помимо всего этого, кофейни являются бизнесом не только успешным, но и обладающим сегодня гигантским потенциалом развития. Никаких специальных исследований и оценок объема рынка кофеен до сегодняшнего дня не проводилось - в прессе проскакивала цифра в 10 миллионов долларов, но специалисты считают, что эти данные нужно умножать как минимум на два. Самое интересное, что порог входа на этот рынок и сейчас остается достаточно низким: в городе работает немногим более 50 кофеен.Ассортимент будет состоять из нескольких видов кофе.Предполагается продажа в день 170 изделий. Потребность в средствах на оборотный капитал составляет 15% от стоимости основного капитала.Для кофейни предполагается арендовать помещение размером 70 кв.м. Данное место размещения очень удобно – один из крупнейших торгово-развлекательных комплексов, который находится в центре города и его ежедневно посещают сотни людей.Уверенность руководства в успешном развитии дел базируется на наличии большого количества потенциальных покупателей, для которых предназначена продукция фирмы.Уровень квалификации специалистов предприятия обеспечит хорошее обслуживание покупателей.Основными посетителями кафе будут покупатели, посещающие ТРК - люди среднего и высокого достатка, делающие покупки.Уютный интерьер, приветливый персонал и вкуснейшее кофе создадут прекрасную, незабываемую атмосферу и будут кстати людям, уставшим от процесса совершения покупок.Кофейня «Мокко» будет находиться по адресу: г.Пенза, ул. Карла Маркса 57, в здании ТРК «Космос» на втором этаже.Помещение, занимаемое кофейней, будет взято в аренду по договору, сроком на 5 лет. Данное помещение не нуждается в реконструкции и ремонте, так как находится в новом корпусе, и по оценке специалиста имеет нормальное состояние.Мы считаем, что это наиболее удачное место расположения, т.к. посетители торгового центра хотят не только совершить покупки, но и отдохнуть. Что может быть приятней после длительных поисков выпить чашечку горячего кофе.В здании торгового центра находятся 3 предприятия общественного питания: кофейня «Мокко», кафе «Домик в деревне», бистро «Квакуша».Факторы конкурентоспособности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы | «Мокко» | Конкуренты |
|  |  |  Бистро «Квакуша» |  Кафе «Домик в деревне» |
| Качество |  Самый лучший кофе в городе. |  Невкусный кофе, не всегда свежая закуска | всегда Пироги вкусные |
| Местонахождение |  ТРК 2 этаж | ТРК 1 этаж около входа/выхода | ТРК 1 этаж |
| Уровень цен | Средний |  средней | Выше средней |
| Ассортимент |  Кофе, пирожное |  Достаточно широкий | Около 5 видов выпечки |
| Репутация фирмы | Фирма новая | Сомнительная | Фирма известная, имеются постоянные клиенты |

 1.3. Необходимый стартовый капитал.Общая стоимость проекта составляет 300 000,00 рублей.1.4. Источники финансирования проекта.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| собственные средства (если планируются), руб. | заемные средства (если планируются), руб. | средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб. |
| 50 000,00 | - | 250 000,00 |

 |
| **2. Производственный план** |
| 2.1. Описание производственного процессаНаше предприятие будет заниматься реализацией кофесодержащих напитков. Напитки, производящиеся нашей фирмой, будут иметь непревзойденное качество и неповторимый вкус. Исходя из проведенного социологического опроса, мы выбрали два самых популярных вида кофе. Прейскурант цен

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование изделия | Цена, в руб. |
| Кофе «Капучино» | 90 |
|  Кофе «Эспрессо» | 70 |

 У кафе будет удобный режим работы, построенный таким образом, что уже с 10 часов утра (открытие торгового центра) посетители торгового центра могут выпить чашечку горячего кофе.Процесс реализации кофейных напитков состоит из следующих действий:1. прием заказа;
2. приготовление напитка;
3. подача заказа.

Процесс приготовления чашечки кофе составляет 2-3 минуты. Для реализации продукции будет использоваться следующее оборудование:Информация по **капитальным затратам на оборудование** **и приобретение сырья и материалов**.*Таблица 1*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | Цена за единицу\*, руб. | Количество (с указанием единицы измерения) | Сумма, руб. (собственные средства) | Сумма, руб. (денежная выплата по соц. контракту) |
|  Кофе-машина | 25000 | 1 | 25000 |  |
|  Обмягчитель воды (с фильтром) |  10000 | 1 |  10000 |  |
|  Кофемолка | 5000 | 1 | 5000 |  |
| Кассовый аппарат | 5000 | 1 | 5000 |  |
| Барная стойка | 5000 | 1 | 5000 |  |
| Компьютер | 21 000 | 1 |  | 21 000 |
| Стол | 3 000 | 10 |  | 30 000 |
| Угловой диван | 10 000 | 5 |  | 50 000 |
| Стулья | 1600 | 60 |  | 96 000 |
| Кофейные чашечки | 300 | 60 |  | 18 000 |
| Сплит-система | 15 000 | 1 |  | 15 000 |
| Музыкальная система | 20 000 | 1 |  | 20 000 |
| ИТОГО | х | х | 50 000,00 | 250 000,00 |

\* Цена за единицу указывается с учетом цены приобретения, а также затрат на доставку, сборку, пусконаладочные работы и т.д. Ежегодный размер расходов на ремонт, эксплуатацию оборудования будет составлять – 5% от стоимости оборудования.2.2. Производственный планКофейня располагает помещением площадью 70 кв.м в ТРК. Договор аренды, заключаемый на 5 лет, включает в себя расходы по коммунальным платежам. Поставщиками фирмы будут являться: 1. ОАО « Элит-кофе», поставляющий кофе в зернах.
2. ООО «Лакто» - поставщик молока.
3. ООО «Сахар» - поставщик фасованного сахара.

 Все поставщики фирмы будут расположены в городе. Основным видом деятельности является реализация кофейных напитков.Предприятие при имеющемся оборудовании и персонале может реализовывать в день 100 порций «капучино» и 70 порций «эспрессо», т.е. в год - 36000 кофе «капучино», 25200 кофе «эспрессо». В год будет реализовываться 61200 чашечек кофе.  |
| **3. Маркетинговый план** |
| 3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).Торговый центр, в котором будет находиться кофейня, еще не сильно охвачен фирмами, оказывающими услуги питания, и конкуренции там почти нет. ТРК в день посещает более 500 посетителей, тратящих на совершение покупки немалую часть своего свободного времени. Главной целью проектируемого предприятия является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли. Главной стратегией предприятия должна стать комплексная стратегия по предоставлению продукции более высокого качества и по более низким ценам, а также расширение ассортимента изделий. Исходя из этого, стратегией маркетинга избирается стратегия расширения спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы, создания положительного имиджа кафе.3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке. Наш потенциальный клиент - это люди молодого и среднего возраста как мужчины так и женщины со средним уровнем дохода, проживающие в большей степени в ближлежащем к месту торговли районе.  Ситуация на рынке для продажи кофе является стабильной, ближе к растущей. Наши основные конкуренты на рынке устанавливают более высокие цены на подобный товар. Перечень **основных производимых (реализуемых) товаров**, работ, услуг с указанием уровня цен*Таблица 2*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара, работы, услуги | Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения) | Цена, руб. | Планируемая выручка в месяц\*, руб. |
| 1) Кофе «Капучино» | 3000 | 90 | 270 000,00 |
| 2) Кофе «Эспрессо» | 2100 | 70 | 147 000,00 |
| ИТОГО | х | х | 417 000,00 |

\* Для расчета выручки по каждому наименованию товара необходимо умножить его количество на цену. При реализации продукции будет использоваться продажа конечному потребителю. Продажа будет осуществляться в торговом центре. Режим работы с 9.00 до 21.00 часов. Немаловажным аспектом при открытии нового предприятия является реклама. В данном случае она будет заключаться в следующем:- рекламный штендер внутри ТРК в количестве 3 штук (около каждого входа) по 1,5 тыс. руб. в месяц. Затраты на этот вид рекламы составят: 1,5 тыс. руб. \* 3 =4,5 тыс. руб.Итого: рекламные расходы – 54 000,00 руб. в год.Самый же продуктивный вид рекламы - вторичная, передаваемая клиентом другим людям (родственникам, знакомым). Если клиент доволен работой кофейни, то он всегда придет еще и возможно не один.  |
| **4. Организационный план** |
| Кофейня будет представлять организационно правовую форму - индивидуальный предприниматель. Руководство деятельностью предприятия будет осуществлять сам индивидуальный предприниматель. Предусматривается наемный персонал в составе: **Администратор** – является материально-ответственным лицом, осуществляет прием сырья, оформляя при этом необходимые документы, организует розничную торговлю.**Бухгалтер** осуществляет операции по приему, учету, выдаче и хранению денежных средств. Он является материально-ответственным лицом, следит за работой и правильным ведением документации. Бухгалтер должен организовать и осуществлять бухгалтерский учет, проверять достоверность получаемой информации, контролировать соблюдение законности при расходовании денежных и материальных ресурсов. Осуществляет учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей, основных средств и своевременное отражение на соответствующих бухгалтерских счетах операций, связанных с их движением, а также учет издержек производства и обращения, исполнение смет расходов. Образование высшее, знание навыков бухгалтерского учета в торговле. Опыт работы от 2-х лет.Численность производственного персонала будет определяться исходя из функциональной целесообразности. Система оплаты труда будет построена на основе должностных окладов и зависеть от величины фактически отработанного времени и достижения конечных результатов деятельности предприятия. С наемными сотрудниками будут заключены трудовые договора.Для начала бизнеса необходимо будет получить разрешение на торговлю, гигиеническое заключение, согласования инспекций и т.д. Ориентировочный размер затрат на их получение составит 25 000,00 руб. Сделки с поставщиками будут оформляться путем заключения договоров поставки товара. Планируется применять упрощенную систему налогообложения (доходы-расходы).Опыта работы в данной сфере не имею.Требуемое количество персонала для начала реализации бизнеса.*Таблица 3****Требуемый персонал.***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Должность* | *Количество ставок, ед.* | *Ставка, зарплата руб. в месяц* | *Фонд оплаты труда, руб. в месяц\** | *Фонд оплаты труда, руб. в год\*\** |
| Бариста | 2 | 24 000 | 48 000 | 576 000 |
| Бухгалтер | 0,5 | 12 000 | 12 000 | 144 000 |
| Администратор | 1 | 25 000 | 25 000 | 300 000 |
| *ИТОГО ФОТ в год* | *х* | 85 000 | 85 000 | 1 020 000 |

*\* Для расчета фонда оплаты труда (ФОТ) необходимо по каждой должности умножить количество ставок на размер заработной платы (ЗП) в месяц.**\*\* Для расчета ФОТ в год необходимо ФОТ в месяц умножить на 12.**Таблица 4****Отчисления во внебюджетные фонды.***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Должность по штатному расписанию* | *ФОТ, руб. в месяц* | *ПФР (22%) \*\*\** | *ФФОМС (5,1%) \*\*\** | *ФСС (2,9%) \*\*\** | *ФСС НС и ПЗ (при условии 0,2%)* | *Отчисления с ФОТ, руб. в месяц\** | *Отчисления с ФОТ руб. в год\*\** |
| Бариста | 48 000 | 10 560 | 2 448 | 1 392 | 96 | 14 496 | 173 952 |
| Бухгалтер | 12 000 | 2 640 | 612 | 348 | 24 | 3 624 | 43 488 |
| Администратор | 25 000 | 5 500 | 1 275 | 725 | 50 | 7 550 | 90 600 |
| *ИТОГО* | 85 000 | *х* | *х* | *х* | *х* | 25 670 | 308 040 |

*\*Для расчета суммы отчислений во внебюджетные фонды с фонда оплаты труда (ФОТ) каждого сотрудника в месяц необходимо сложить отчисления в ПФР, ФФОМС, ФСС, ФСС НС и ПЗ которые рассчитываются исходя из обозначенных в таблице процентов от ФОТ конкретного сотрудника.**\*\* Для расчета отчислений с ФОТ в год необходимо отчисления с ФОТ в месяц умножить на 12.**\*\*\* Зависит от выбранного режима налогообложения.* |
| **5. Финансовый план** |
| 5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости.*Для расчета затрат на производство продукции/услуги определите существенные статьи затрат, при этом необходимо учитывать все возможные расходы для открытия и ведения Вашего бизнеса.**В первую очередь необходимо определить прямые материальные затраты – стоимость сырья и материалов на производство каждого наименования продукции или услуги (при условии того, что Вы, например, оказываете не одну, а несколько видов услуг), которые становятся частью готового продукта или услуги. Необходимо включить только те материалы, количество которых определяется достаточно легко и которые являются дорогостоящими, чтобы зачесть их в прямые материальные затраты.**Для предприятий торговли прямыми материальными затратами будут считаться затраты на закупку товаров для последующей перепродажи, а также транспортные расходы по доставке товаров от поставщика (если такие расходы не включены в цену товаров).**Произведите расчет прямых материальных затрат в соответствии с Таблицей 5 по каждому виду продукта или услуги.* *При этом отсутствующие у Вас позиции наименований затрат необходимо исключить и дополнить теми, которые Вам необходимы.* *Таблица 5***Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции/услуги.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | Покупная стоимость за 1 кг, руб. | Норма расхода (какое количество расходуется на 1 ед. продукта/услуги)  | Сумма\*, руб. |
| Сырье и материалы |  |  |  |
| 1) Кофе «Капучино» |  |  |  |
| Зерна кофе | 1 200 | 0,02 | 24 |
| Молоко | 52 | 0,15 | 7,8 |
| Сахар | 48 | 0,03 | 1,44 |
| 2) Кофе «Эспрессо» |  |  |  |
| Зерна кофе | 1 400 | 0,04 | 56 |
| Молоко | 52 | 0,02 | 1,04 |
| Сахар | 48 | 0,03 | 1,44 |
| Работы и услуги сторонних организаций |  |  |  |
|  (и прочее) |  |  |  |
| ИТОГО | х | х | 91,72 |

\* Сумма рассчитывается как произведение покупной стоимости за 1 единицу на норму расхода.*Далее необходимо рассчитать объем прямых затрат для планируемого среднего объема продаж продукции на месяц. Расчет производится по каждому продукту (товару) или услуге в соответствии с Таблицей 6.* Таблица 6**Расчет прямых материальных затрат в месяц.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукта/услуги | Сумма затрат на 1 ед.\*, руб. | Планируемый средний объем продаж продукции/услуг  | Сумма в месяц\*\*, руб. |
| 1) Кофе «Капучино» | 33,24 | 3 000 | 99 720,00 |
| 2) Кофе «Эспрессо» | 58,48 | 2 100 | 122 808,00 |
| ИТОГО | х |  | 222 528,00 |

\* Данные для расчета берутся из Таблицы 5 графы «Сумма» по строке «ИТОГО».\*\* Сумма в месяц равна произведению планируемого объема продаж на сумму затрат на 1 единицу. *Следующий шаг – это определение косвенных затрат.**Опишите какие иные затраты Вы будете нести при осуществлении деятельности, которые не имеют прямого отношения к себестоимости каждого конкретного продукта или услуги (например, транспортные расходы, коммунальные расходы, аренда помещения или имущества, административные и торговые расходы, расходы на продвижение и рекламу и т.д.). такие затраты являются косвенными.**Произведите расчет планируемых косвенных затрат в соответствии с Таблицей 7. При этом отсутствующие у Вас позиции наименований затрат необходимо исключить и дополнить теми, которые Вам необходимы.* Таблица 7.**Расчет косвенных затрат.**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование затрат | Сумма в месяц, руб. |
| Аренда помещения | 30 000 |
| Коммунальные услуги | 5 000 |
| Продвижение и реклама | 4 500 |
| Амортизация оборудования | 3 500 |
| Прочие расходы… | 15 000 |
| ИТОГО | 58 000,00 |

*Теперь определите общие расходы, которые будут осуществляться каждый месяц с целью последующего составления плана доходов и расходов. Данные о суммах прямых и косвенных затрат необходимо взять из Таблицы 6 и Таблицы 7. Разделив сумму общих расходов за месяц на планируемое количество продукции/услуг Вы получите средний общий расход на единице продукции/услуги.**Для этого сделайте расчеты в соответствии с Таблицей 8.*Таблица 8.**Общие расходы в месяц.**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид затрат | Сумма в месяц, руб. |
| Прямые материальные затраты(данные из таблицы 6 графы «Сумма» по строке «ИТОГО») | 222 528,00 |
| Затраты на оплату труда (данные из Таблицы 2 по графе «ФОТ в месяц» по строке «ИТОГО») | 85 000,00 |
| Отчисления во внебюджетные фонды (данные из Таблицы 3 по графе «Отчисления с ФОТ в месяц» по строке «ИТОГО») | 25 670,00 |
| Косвенные затраты(данные из Таблицы 7 по графе «Сумма в месяц» по строке «ИТОГО») | 58 000,00 |
| ИТОГО | 391 198,00 |

***В целях детализации показателей для последующего расчета прогноза доходов и расходов нужно сделать аналогичный расчет на год с помесячной разбивкой.*** 5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов. *Для расчета основных финансовых результатов необходимо составить прогноз доходов и расходов, который показывает степень прибыльности Вашего бизнеса, после учета всех расходов за 1 календарный год.**Для составления прогноза доходов и расходов необходимо пройти следующие шаги (расчеты осуществляются в соответствии с Таблицей 9).**В столбец 1 (первый месяц) вносим:**1) определяем «Доходы от продаж» (строка 1) взяв для этого данные из Таблицы 2 по графе «Планируемая выручка в месяц» по строке «ИТОГО» и умножив на количество месяцев реализации продукции и услуг (рекомендуется использовать усредненное значение);**2) определяем «Расходы» (строка 2) взяв для этого данные из Таблицы 8 по графе «Сумма в месяц» по строке «ИТОГО» и умножив на соответствующее количество месяцев;**3) определяем «Валовую прибыль» (строка 3) для этого находим разницу строк «Доходы от продаж» (строка 1) и «Расходы» (строка 2);**4) Определим «Налоги» (строка 4), рассчитав сумму уплачиваемых налогов исходя из выбранной Вами системы налогообложения (указана в разделе 4 «Организационный план»);**5) Определим «Чистую прибыль» (строка 5) в виде разницы «Валовой прибыли» (строка 3) и «Налогов» (строка 4).**Таким образом Вы получаете план доходов и расходов на первый год Вашего бизнеса.**Остальные столбцы за последующие месяцы заполняются по аналогии.*Таблица 9.**Прогноз доходов и расходов.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Статьи расходов | Значение за 1 календарный год, руб. |
| 1 | Доходы от продаж | 5 004 000,00 |
| 2 | Расходы | 4 694 376,00 |
| 3 | Валовая прибыль | 309 624,00 |
| 4 | Налоги | 46 444,00 |
| 5 | Чистая прибыль | 263 180,00 |
|  |  |  |

 |
| **6. Оценка риска** |
| *Укажите какие наиболее существенные факторы риска имеются для реализации проекта (например: валютные – при закупки иностранных комплектующих и материалов, климатические – для сезонных товаров, снабженческие – при нестабильной работе поставщиков, сбытовые – при реализации товаров и услуг потребителям и проч.) Опишите меры, которые Вы предпримите по минимизации рисков.* |