**Бизнес-план для осуществления**

**индивидуальной предпринимательской деятельности**

**КОФЕЙНЯ**

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

|  |
| --- |
| Содержание проекта |
| 1. Резюме проекта  1.1. Вид деятельности  1.2. Краткое описание бизнеса  1.3. Необходимый стартовый капитал  1.4. Источники финансирования проекта  2. Производственный план  2.1. Описание производственного процесса  2.2. Производственный план  3. Маркетинговый план  3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)  3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке  4. Организационный план  5. Финансовый план  5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости  5.2. 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 процесса  Наше 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 план  Кофейня 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.* |