БИЗНЕС-ПЛАН

**«Экспресс-кафе быстрого питания»**

|  |  |
| --- | --- |
| г. Омск, 2014 г. |  |

**Резюме**

**1. Краткое описание проекта** (содержание деятельности, тенденции спроса, преимущества проекта)**:**

Целью проекта является создание кафе быстрого обслуживания без зала обслуживания[[1]](#footnote-1), то есть по принципу «take out» («еда на вынос»).

Деятельность создаваемого предприятия направлена на оказание услуг в сфере общественного питания, в первую очередь, для людей со средним уровнем дохода и дефицитом свободного времени.

Ключевая особенность предполагаемого формата бизнеса – смешение гастрономических «жанров». Несмотря на принадлежность к категории «фастфуд», принципы работы и меню базируются на идее здорового питания и близки к концепции так называемого «гастробистро»[[2]](#footnote-2).

Основу меню будут составлять: сэндвичи, готовые салаты и салаты-«паззлы», напитки[[3]](#footnote-3). Предполагается закупка соответствующих полуфабрикатов у специализированных поставщиков.

Тенденции спроса, на которые опирается предполагаемая концепция:

1) Ускорение ритма жизни в современном мире сопровождается кризисными явлениями в экономике. Люди вынуждены экономить как свои деньги, так и свое время, и чтобы раз в две недели сходить поужинать в исключительном, дорогом ресторане, они будут жертвовать своим ланчем. Для традиционных небольших закусочных это тревожный сигнал: у них хорошая, но не блестящая еда, хороший, но не исключительный сервис, а на то, чтобы поесть, уходит примерно час. Они попадают в своего рода «зазор» между двумя более актуальными форматами и рискуют потерять свою долю рынка.

2) Во всем мире границы между жанрами стираются: фастфуд проникает на ресторанную кухню. Самый последний ресторанный тренд в Париже – крошечные пространства на стыке тапас-бара, рюмочной и гастробистро, где кормят смелой новаторской кухней за небольшие деньги и отвергают любые формальности и условности. Также в мире стремительно развивается направление «fast casual», которое считается связующим звеном между фастфудом (быстрое обслуживание за прилавком) и casual (обслуживание за столом, но неформальный подход к еде).

3) Перспективы для появления новых фастфуд-кафе в России остаются высокими. По данным Euromonitor International, в 2013 году рынок фаст-фуда России вырос на 16%, но по-прежнему, остается ненасыщенным. Для сравнения, в Америке на 1 000 человек приходится 0,8 точек фаст-фуда, а в России – 0,2.

4) Тренд здорового питания с годами только набирает обороты, поскольку люди начинают задумываться о своем здоровье, отказываются от вредных продуктов, увлекаются спортом или йогой. Как следствие, даже традиционный фастфуд решил пойти на встречу общественности, и в меню все чаще можно наблюдать более здоровые блюда.

**2. Финансовые характеристики проекта:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Показатели** | **Единица измерения** | **Размер** |
| 1 | Стоимость проекта (общие затраты за первый год работы предприятия) | Рублей | 2 209 930 |
| 2 | Срок окупаемости проекта | Месяцев | 6 |
| 3 | Годовая выручка от реализации проекта | Рублей | 3 442 500 |
| 4 | Чистая прибыль / убыток  | Рублей | 1 180 417 |
| 5 | Рентабельность проекта (отношение чистой прибыли к выручке) | % | 34,3% |

**3. Риски проекта** (основные угрозы изменения плановых показателей проекта)**:**

1. Растущая конкуренция, в том числе и со стороны франшиз и федеральных сетей.
2. Риск неплатежеспособности покупателей. Финансовый кризис снижает платежеспособность населения.
3. Угроза эскалации цен на продовольственное сырье ввиду продуктового эмбарго, введенного Россией в августе 2014 года.

**Раздел 1. Описание субъекта малого предпринимательства**

**1.1. Организационно-правовая форма:**

Индивидуальный предприниматель (ИП).

*ИП – физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.*

**1.2. Система налогообложения и прочие платежи:**

**1)** Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

**2)** Обязательные взносы во внебюджетные фонды.

**1.3. Место реализации проекта**:

Город Омск. Наиболее привлекательные районы для размещения: Центральный АО (в районе Транспортной академии, ост. Голубой огонек, ост. Главпочтампт, ост. Рабиновича), Советский АО (около учебных заведений), вблизи офисных центров.

Предполагаемое место установления павильона – в районе Транспортной академии, на пересечении пр. К. Маркса и ул. Маяковского.

**2. Производственный план**

3.1. Административный и производственный персонал:

Для организации производственного процесса необходимо 2 сотрудника-универсала (повар, кассир, официант) при условии участия самого предпринимателя в деятельности кафе (в качестве кассира).

3.2. Квалификация персонала и опыт в данной сфере деятельности:

* приготовление сэндвичей, холодных закусок и салатов, соблюдая рецептуры и технологию приготовления;
* планирование заготовок, фасовка продуктов;
* контроль сроков реализации продукции;
* проведение инвентаризации продуктов;
* обслуживание посетителей;
* содержание рабочего места в чистоте и порядке.

Необходим опыт работы на предприятиях общественного питания;
обязательно наличие медицинской книжки.

3.3. Описание производственного процесса:

Время работы кафе – 7 дней в неделю.

10:00 – 11:00 – выход сотрудников на работу, прием товара (полуфабрикаты) и/или подготовка продукции к реализации, выкладка в витрины;

11:00 – 20:00 – время работы кафе;

20:00 – 21:00 – закрытие кассы, инвентаризация.

3.4. Основные средства производства: (руб.)

| **Наименование** | **Единица измерения** | **Количество** | **Цена за единицу** | **Общая стоимость** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Павильон (4\*5 м) | $$м^{2}$$ | 20 | 10 000 | 200 000 руб. |
| Холодильник с морозильной камерой | шт. | 1 | 30 000 | 30 000 руб. |
| Контактный гриль | шт. | 1 | 10 000 | 10 000 руб. |
| Микроволновая плита | шт. | 1 | 2 500 | 2 500 руб. |
| Производственный стол  | шт. | 1 | 3 000 | 3 000 руб. |
| Кипятильник  | шт. | 1 | 2 500 | 2 500 руб.  |
| Кофе-машина | шт. | 1 | 15 000 | 15 000 руб. |
| Холодильный шкаф (для напитков) | шт. | 1 | 17 000 | 17 000 руб. |
| Холодильная витрина (для салатов и скоропортящихся продуктов) | шт. | 1 | 27 000 | 27 000 руб. |
| Стеллаж торговый | шт. | 2 | 4 000 | 8 000 руб. |
| Кухонная утварь (ножи, доски, щипцы и пр.) | - | - | - | 10 000 руб. |
| Кассовый аппарат | шт. | 1 | 15 000 | 15 000 руб. |
| **Итого:** |  |  |  | **340 000 руб.** |

3.5. Оборотные средства производства: (руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Единица измерения** | **Количество** | **Цена за единицу** | **Общая стоимость** |
| Полуфабрикаты  | руб./мес. | 12 мес. | 112 500 | 1 350 000 руб. |
| Одноразовая посуда | руб./мес. | 12 мес. | 1 000 | 12 000 руб. |
| Итого: |  |  |  | 1 362 000 руб. |

3.6. Расчет заработной платы и отчислений: (руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Кол-во работников (чел.)** | **Зарплата в месяц на 1 работника (руб.)** | **Заработная плата в месяц на 1 работника с учетом взносов (30,2%) (руб.)** | **Общие затраты в год на зарплату (руб.)** |
| Сотрудник-универсал (повар, кассир, официант) | 2 | 15 000  | 4 530 | 468 720 |
| Фиксированный страховой взнос за ИП | 20 727,53 руб. при доходе менее 300 000 руб. / год1% с суммы дохода свыше 300 000 руб. / год |

3.7. Аренда и коммунальные расходы: (руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид затрат** | **Затраты в год****2015 г.** | **Затраты в год****2016 г.** | **Затраты в год****2017 г.** |
| Аренда помещения\* | - | - | - |
| Аренда земли | 48 000 | 48 000 | 48 000 |
| Коммунальные расходы (электричество и водоснабжение) | 200 000 | 252 000 | 264 000 |
| **Итого:** | **248 000** | **300 000** | **312 000** |

*\*Бизнес-план данного проекта предполагает покупку павильона*

3.8. Поток посетителей и средний чек:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Временной интервал** | **Поток посетителей (чел./час)** | **Средний чек****(руб.)** | **Общая сумма (руб.)** |
| 11:00-14:00 | 10 | 150 | 4500 |
| 14:01-17:00 | 5 | 150 | 2250 |
| 17:01-20:00 | 10 | 150 | 4500 |
| **Итог:** | **11 250 руб./день** |

**3. Календарный план реализации проекта (12 месяцев)**

|  |  |
| --- | --- |
| Мероприятие | Срок реализации |
| Январь 2015 | Февраль 2015 | Март 2015 | Апрель 2015 | Май 2015 | Июнь 2015 | Июль 2015 | Август 2015 | Сентябрь 2015 | Октябрь 2015 | Ноябрь 2015 | Декабрь 2015 |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Постановка на налоговый учет |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Аренда земли - договор |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка торгового павильона |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Обучение, организация работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Размещение рекламы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Официальное открытие |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Мониторинг ситуации: посещаемость, средний чек и пр. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**4. Финансовый план (12 месяцев)**

4.1. Общая стоимость проекта

| **Финансовые потоки (руб.)** | **янв.15** | **фев.15** | **мар.15** | **апр.15** | **май.15** | **июн.15** | **июл.15** | **авг.15** | **сен.15** | **окт.15** | **ноя.15** | **дек.15** | **ГОД** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сальдо на начало периода | - | -352 800 | -394 330 | -230 140 | -77 200 | 91 990 | 249 930 | 419 120 | 577 060 | 736 250 | 905 440 | 1 063 380 | - |
| **Доходы** | **3 442 500** |
| Выручка от реализации | - | - | 348 750 | 337 500 | 348 750 | 337 500 | 348 750 | 337 500 | 348 750 | 348 750 | 337 500 | 348 750 | **3 442 500** |
| Привлеченные средства (гранты, субсидии) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| **Итого доходы:** | - | - | 348750 | 337500 | 348750 | 337500 | 348750 | 337500 | 348750 | 348750 | 337500 | 348750 | **3 442 500** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **Расходы** | **2 209 930** |
| **Единовременные** | **340 800** | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | **340 800** |
| Покупка павильона | 200 000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | **200 000** |
| Оборудование | 140 000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | **140 000** |
| Регистрация ИП | 800 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | **800** |
| **Ежемесячные** | **12 000** | **41 530** | **184 560** | **184 560** | **179 560** | **179 560** | **179 560** | **179 560** | **189 560** | **179 560** | **179 560** | **179 560** | **1 869 130** |
| Коммунальные расходы | 5 000 | 5 000 | 15 000 | 15 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | **200 000** |
| Аренда земли | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | **48 000** |
| Полуфабрикаты | - | - | 112 500 | 112 500 | 112 500 | 112 500 | 112 500 | 112 500 | 112 500 | 112 500 | 112 500 | 112 500 | **1 125 000** |
| Одноразовая посуда | - | - | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | **10 000** |
| Зарплата | - | 19 530\* | 39 060 | 39 060 | 39 060 | 39 060 | 39 060 | 39 060 | 39 060 | 39 060 | 39 060 | 39 060 | **410 130** |
| Охранно-пожарная сигнализация | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | **24 000** |
| Связь | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | **12 000** |
| Реклама | - | 10 000 | 10 000 | 10 000 | -  | -  | -  | -  | 10 000 | -  | -  | -  | **40 000** |
| **Итого расходы:** | **352 800** | **41 530** | **184 560** | **184 560** | **179 560** | **179 560** | **179 560** | **179 560** | **189 560** | **179 560** | **179 560** | **179 560** | **2 209 930** |
| **Сальдо на конец периода** | -352 800 | -394 330 | -230 140 | -77 200 | 91 990 | 249 930 | 419 120 | 577 060 | 736 250 | 905 440 | 1 063 380 | 1 232 570 | -  |
| **Прибыль/убыток до уплаты налогов** | -  | -  | -  | -  | -  | -  | -  | -  | -  | -  | -  | -  | 1 232 570 |
| **ЕНВД** | 2 257 | 3 386 | 3 386 | 3 386 | 12 415 |
| **Страховые** **взносы** | 52 153 |
| Чистая прибыль | **1 180 417** |

*\*Заработная плата на испытательном сроке*

4.2. Расчет точки безубыточности

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель за год** | **Значение (руб.)** |
| Выручка от реализации | 3 442 500 |
| Постоянные издержки | 477 215 |
| Переменные издержки | 1 745 130 |

Постоянные издержки – элемент модели точки безубыточности, представляющий собой затраты, которые не зависят от величины объёма выпуска продукции. На практике чаще используется понятие «условно-постоянные издержки», так как, хотя данный вид расходов присутствует даже во время простоя предприятия, их величина может быть изменена в зависимости от периода времени.

В качестве расчетного периода был взят первый год функционирования предприятия. К постоянным издержкам были отнесены:

* Покупка павильона – 200 000 руб.
* Покупка оборудования – 140 000 руб.
* Регистрация ИП – 800 руб.
* Аренда земли – 48 000 руб./год.
* Расходы на охранно-пожарную сигнализацию – 24 000 руб./год.
* Услуги связи – 12 000 руб./год.
* Рекламный бюджет – 40 000 руб./год.
* Налоговые выплаты (ЕНВД) – 12 415 руб./год.

Переменные издержки – затраты, величина которых зависит от объёма выпуска продукции. Основным признаком, по которому можно определить, являются ли издержки переменными, является их исчезновение при остановке производства. К переменным издержкам были отнесены:

* Коммунальные платежи – 200 000 руб./период[[4]](#footnote-4).
* Полуфабрикаты (сырье) – 1 125 000 руб./период.
* Одноразовая посуда – 10 000 руб./период.
* Заработная плата и обязательные страховые взносы – 410 130 руб./период.

Точка безубыточности рассчитывается по формуле:

**Точка безубыточности =** (Выручка\*Постоянные затраты)/(Выручка-Переменные издержки)

**Точка безубыточности = 967 857,71 руб.**

На графике пересечение двух прямых (зеленой и синей) показывает точку безубыточности бизнеса (минимальную ежегодную выручку, зарабатывая меньше которой, предприятие несет убытки).

****

Таким образом, минимальная ежегодная выручка по данному проекту в первый год его функционирования должна составлять 967 857,71 руб. В этом случае предприятие выходит «в ноль» и не несет убытки. Данная сумма выручки соответствует годовому потоку клиентов в 6 452 человек при условии среднего чека 150 руб. За 10 месяцев работы кафе это около 645 человек в месяц или порядка 21 посетителя в день.

1. Под объектами общественного питания, не имеющими зала обслуживания посетителей, понимаются объекты, не имеющие специально оборудованного помещения (открытой площадки) для потребления готовой кулинарной продукции, кондитерских изделий и/или покупных товаров. К таким объектам относятся киоски, палатки, магазины (отделы) кулинарии при ресторанах, барах, кафе, столовых, закусочных и другие аналогичные точки общепита. [↑](#footnote-ref-1)
2. Гастробистро – новый, набирающий популярность формат, заимствованный из Франции. Это заведение для гостей, которые хотят получить изысканную гастрономическую кухню, но не готовы оплачивать высокий чек. Такое заведение обладает следующими чертами: современность, динамичность, смешение всего и вся, многоликость, универсальность, интеллектуальность, массовость. Гастробистро занимают среднее положение между рестораном и фастфудом. Например, вы получаете еду ресторанного уровня, но дешевле и быстрее. И, напротив, можно попробовать всеми любимую уличную еду, но приготовленную из качественных продуктов, с минимальным использованием масла и жира. [↑](#footnote-ref-2)
3. Салат по принципу «собери сам» – еще один актуальный ресторанный тренд. Покупатель сам выбирает все ингредиенты и их количество и оплачивает заказ в соответствии с весом продукта. [↑](#footnote-ref-3)
4. Имеется в виду период функционирования производства, который в данном случае составляет менее года. [↑](#footnote-ref-4)