

# Учебный проект

## «Бизнес-план Блинной»

### Введение

Цель разработки бизнес-плана – спланировать хозяйственную деятельность предприятия на краткосрочный и долгосрочный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Мы планируем, что в скором будущем к числу уже привычных для Мичуринска пиццерий, кофеен и кондитерских добавится новый формат - стационарная блинная.

Идея блинной - это соединение привычной, всеми любимой исконной кухни с принципами фаст-фуда. Блин идеально укладывается в концепцию фаст-фуда и придает проекту энергетику национальной самобытности. Основной задачей проекта, основанного на национальной идее, будет сохранение традиционной кухни и обеспечение обслуживания клиентов на европейском уровне.

Мониторинг общепита развитых стран свидетельствует о том, что в настоящее время национальные, адаптированные фаст-фуды вытесняют унифицированный «Макдональдс». Этничность — актуальная тенденция фаст-фуда, и мы постараемся использовать ее продуктивно.

По рентабельности, как утверждают эксперты, блинный бизнес занимает 7 место

Мы связываем растущую популярность блинной темы с высокой рентабельностью профилирующего продукта. Потому что, блины очень просты в изготовлении по сравнению, например, с той же пиццей. При этом у блинов высокий допустимый порог наценки — до 300–500%, когда речь идет об изделиях с наполнителями вроде лосося или икры.

Стационарная блинная — место и для спешащих, для перекуса на ходу и для более праздной публики, желающей не только поесть, но и пообщаться. Это, так сказать, досуговый, типично коммуникативный формат, близкий к кондитерским и кофейням.

О емкости рынка, долгосрочности периода высокой прибыльности и самой моде на блинные сказать однозначно сложно, поскольку «блинная» тема в общепите отнюдь не «бездонна», в том числе и в силу специфики самого продукта.

Сложность в том, что блин не может быть монопозицией в стационарном заведении, потому что блины же сами по себе — продукт далеко не на каждый день, не все готовы питаться блинами постоянно.

Поэтому стационарное заведение, чтобы быть рентабельным, не должно слишком сосредотачиваться на блинах, даже если называется блинной.

В стационарных блинных нужны «поддерживающие» изделия, какие-то дополнительные специалитеты, которые побуждали бы публику приходить чаще, тем более что у некоторых сопровождающих продуктов рентабельность может быть еще выше. Например, у чая, логично сочетающихся с блинным меню, рентабельность может достигать тысячи процентов.

Поэтому мы учли этот фактор и постарались уравновесить блины другими позициями — салатами, старинными супами и напитками.

Однако ассортимент блюд и напитков не будет безразмерным. Мы не хотим размывать концепцию так, чтобы нельзя было понять, блинная это или кафе

Мы считаем, что, если сделать акцент на блины и уравновесить меню разнообразием других блюд, то блинная будет достаточно успешным проектом.

Успех нашего проекта зависит не столько от емкости рынка в целом, сколько от уровня реализации данной идеи.

Хотя блины — продукт технологически простой, уровень их качества опознается легко. Именно этим определяется и долгосрочность популярности формата, и его привлекательность.

## **Резюме**

Проведя некоторые маркетинговые исследования, мы пришли к выводу о том, что наиболее выгодным месторасположением нашей блинной будет ул.Липецкое шоссе в районе автовокзала.

На наш взгляд, это место является выгодным, потому что в непосредственной близости находятся учебные заведения, сбербанк, налоговая инспекция, многофункциональный центр, торговые точки. А также недалеко расположены автовокзал и железнодорожный вокзал, что позволит увеличить поток клиентов за счет приезжающих. Кроме того, очень важно то, что в непосредственной близости нет предприятий питания, а предприятий такого формата вообще нет в городе.

Предварительно мы провели опрос наших потенциальных покупателей и выяснили, что 87% опрошенных хотели бы, чтобы в данном микрорайоне открылась блинная, 10% опрошенных ответили, что им безразлично, и лишь 3% опрошенных ответили, что им это не надо

Таким образом, желание жителей микрорайона и потенциальных потребителей, работающих в данном микрорайоне практически совпадает с нашим.

Организационно-правовой статус нашего предприятия – предприниматель без образования юридического лица

Для размещения блинной предполагается взять в аренду помещение площадью 70 кв.м. Договор аренды предусматривает выполнение капитального ремонта помещения, наружного ремонта здания и годовую арендную плату в размере 360 000 рублей.

Договор заключается сроком на 5 лет.

Режим работы блинной с 8:00 до 22:00.

В блинной предусматривается наличие зоны обслуживания, производственной зоны, моечного отделения, а также подсобных помещений.

Стационарные условия позволяют предложить широкий ассортимент блинов: блины гречишные и овсяные, блины «по-царски» и ажурные, блины с маслом, сметаной, джемом и множество других блинов, а также оладьев и блинчиков.

Меню рассчитано на покупателей с разным доходом, будут предложены как самые доступные позиции (например, блины со сметаной), так и дорогие (например, с черной икрой или красной рыбой).

Кроме блинов посетителям планируется предложить и дополнительные русские национальные блюда: каши, похлебки, салаты, десерты и горячие и холодные напитки. Поставщиками сырья будут: ООО «Мичуринская мукомольная компания» - для поставки муки; ЗАО «Никифоровский сахарный завод» - для поставки сахара; ОАО Молокозавод «Мичуринский» - для поставок молока и молочной продукции; ЗАО «Птицефабрика Иловайская» - для поставки яиц; прочие продукты будут приобретаться на оптовых базах и городских рынках. На приобретение сырья планируется израсходовать 50000 рублей. Проектом предусматривается, что в блинной будут работать 10 человек, в том числе 2 повара, 1 помощник повара и 3 официанта.

Для организации и ведения производственной деятельности мы планируем приобрести следующее оборудование: холодильник, кондиционер, блинницу, чайник, тестомесильную машину, микроволновую печь, плиту, кассовый аппарат, компьютер, барную стойку, мебель. Расходы на оборудование составят примерно 250 000 рублей. Проанализировав рынок и проведя определенные расчеты, мы пришли к выводу о том, что при запланированном ассортименте и объеме выпуска продукции, средний объем выручки от продажи продукции составит 195 тысяч рублей в месяц, что позволит получать ежемесячно около 40 тысяч рублей чистой прибыли или около 500000 рублей в год. Срок окупаемости затрат составляет 4 месяца.

## **Анализ рынка и конкурентов**

Для определения наиболее выгодного месторасположения нашей будущей блинной мы проанализировали все микрорайоны города на наличие конкурентов и размера потребительского потока. Выяснилось, что предприятия питания в основном сосредоточены в центре города, а в районе автовокзала нет ни одного предприятия питания.

Поэтому мы решили, что наиболее выгодным месторасположением нашей блинной будет являться ул. Липецкое шоссе в районе автовокзала.

На наш взгляд, это место является выгодным, потому что в непосредственной близости находятся учебные заведения, сбербанк, налоговая инспекция, многофункциональный центр, несколько торговых точек. А также недалеко расположены автовокзал и железнодорожный вокзал, что позволит увеличить поток клиентов за счет приезжающих.

Предварительно мы провели опрос наших потенциальных покупателей и выяснили, что 87% опрошенных хотели бы, чтобы в данном микрорайоне открылась блинная, 10% опрошенных ответили, что им безразлично, и лишь 3% опрошенных ответили, что им это не надо.

Таким образом, желание жителей микрорайона и работающих в данном микрорайоне практически совпадает с нашим.

Кроме того, очень важно то, что предприятий такого формата вообще нет в городе, а доля блинов в меню действующих предприятий питания ничтожно мала, т.е. эта ниша на рынке практически свободна.

Финансово-экономические риски для нашего предприятия представлены в следующей таблице:

### **Финансово-экономические риски**

Виды рисков	Влияние на деятельность предприятия
Неустойчивость спроса	Неритмичная работа предприятия, снижение объема производства
Появление альтернативного продукта	Снижение спроса, снижение объема производства или цены
Снижение цен на аналогичную продукцию у конкурентов	Вынужденное снижение цены продаж
Увеличение производства у конкурентов	Снижение объема продаж или снижение цены продаж
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Снижение платежеспособности потребителей	Снижение объема продаж или снижение цены
Рост цен на сырье, материалы, перевозки	Увеличение себестоимости продукции, увеличение цены продаж
Зависимость от поставщиков, отсутствие альтернативы	Невозможность повлиять на снижение цен на сырье
Недостаток оборотных средств	Увеличение кредитов

## **Маркетинговый план**

Для размещения блинной предполагается взять в аренду помещение площадью 70 кв.м. Договор аренды предусматривает выполнение капитального ремонта помещения, наружного ремонта здания и годовую арендную плату в размере 360 000 рублей. Договор заключается сроком на 5 лет.

Режим работы блинной с 80:00 до 22:00.

Предусматривается наличие зоны обслуживания, производственной зоны, моечного отделения, а также подсобных помещений.

Дизайн помещения блинной мы решили выбрать традиционный, содержащий славянские мотивы – блестящие медные самовары, расшитые рушники. Негромкая национальная музыка (стилизованные композиции русских застольных песен пользуются у слушателей неизменным успехом), а также использовать старинный манер обращения к покупателям - "сударь", "сударыня".

Ввиду выгодного месторасположения, а также практически отсутствия конкуренции для нашей продукции, проведение крупной рекламной кампании не планируется.

На первоначальном этапе планируется проведение небольших рекламных мероприятий, направленных на информирование потенциальных клиентов об открытии блинной в этом районе, путем размещения рекламных объявлений в холлах офисных и административных зданий, расположенных в этом районе, оформлением яркой вывески на фасаде здания.

Предусматривается также заключение долгосрочных договоров с руководителями организаций на корпоративное обслуживание сотрудников. Кроме того, планируется размещение рекламных щитов на площади Славы и в районах рынка и железнодорожного вокзала. Такого рода мероприятия обеспечат целенаправленность и не требуют значительных финансовых вложений.

### **План производства**

Стационарные условия позволяют предложить широкий ассортимент блинов: блины гречишные и овсяные, блины «по-царски» и ажурные, блины с маслом, сметаной, джемом и множество других блинов, а также оладьи и блинчики.

Меню рассчитано на покупателей с разным доходом, будут предложены как самые доступные позиции (например, блины со сметаной), так и дорогие (например, с черной икрой или красной рыбой).

На приготовление блина уходит 1,5 - 3 минуты. Блины планируется готовить непосредственно на раздаче, у гостя на глазах. Однако, в связи с тем, что поток посетителей неравномерен, допускается, когда посетителей мало, блины выпекать «про запас», чтобы обеспечить спрос в часы пик. Поэтому выпеченные заранее блины планируем разогревать непосредственно перед подачей в микроволновой печи.

Планируется отпускать блины на вынос - блины кладутся на тарелку, заворачиваются в фольгу и упаковываются в пакет. Все виды упаковки несут на себе логотип заведения.

Кроме блинов посетителям планируется предложить и дополнительные блюда: каши, похлебки, салаты, десерты, а также разнообразные фирменные напитки, например, морс, взвар, квас и многие другие.

Основной акцент в своей деятельности мы направляем на качество предлагаемой продукции. Мы понимаем, что выигрыш от приобретения дешевой муки и других компонентов для теста и начинки будет недолгим, потому что некачественное сырье влечет за собой снижение качества продукции, а, следовательно, и объем продаж значительно сократится.

Поэтому мы решили, что нашими поставщиками сырья будут проверенные временем ООО «Мичуринская мукомольная компания» - для поставки муки; ЗАО «Никифоровский сахарный завод» - для поставки сахара; ОАО Молокозавод «Мичуринский» - для поставок молочной продукции; ЗАО «Птицефабрика Иловайская» - для поставки яиц; прочие продукты будут приобретаться на оптовых базах и городских рынках

Объем производства и точность оценки рынка – один из главных факторов, влияющих на размер прибыли предприятия

Прогнозируемый объем производства продукции представлен в таблице 1.

Таблица 1

**Прогнозируемый объем производства продукции**

Ассортимент блюд		Прогнозируемый объем продаж	
		За месяц (порц.)	За год (порц.)
Блины «По-царски»	Максимальный	660	7920
	Средний	600	7200
	Минимальный	540	6480
Блины «Нежность»	Максимальный	1980	23760
	Средний	1800	21600
	Минимальный	1782	21384
Блины «Русские»	Максимальный	2640	31680
	Средний	2400	28800
	Минимальный	2160	25920

Данные о росте рынка были определены путем построения трех сценариев:

- рост рынка по максимальному варианту рассчитывался исходя из неизменности численности населения, увеличения ежегодно числа приезжих на 15% и увеличения доли покупателей с 35% до 50%.

- Минимальный вариант предусматривает сохранение всех пропорций (числа пенсионеров и доли покупателей общей численности населения) и изменение численности населения в соответствии с наметившимися тенденциями.

Цены на основное сырье в настоящее время представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Цены на основное сырье**

Наименование основного сырья	Средняя цена за 1 кг, руб.
Мука	30
Молоко	25
Сметана	50
Сливочное масло	200
Растительное масло	50
Яйца	30 за десяток
дрожжи	35
Сахар	30
Икра красная	2000
Семга соленая	400
ветчина	200
Сыр	160
Соль	5

Предварительные расчеты показали, что первоначальные затраты на сырье составят около 90000 рублей.

Общая сумма затрат на производство продукции зависит от объема производства продукции и ее структуры; уровня переменных затрат на единицу продукции; суммы постоянных расходов.

Переменные затраты включают в себя: сдельная зарплата производственных рабочих; прямые материальные затраты; услуги. Постоянные затраты состоят из: амортизации; арендной платы; повременной зарплаты рабочих и административно-управленческого персонала.

Исходя из всего вышеперечисленного, произведем расчет себестоимости нашей блинной продукции.

С целью упрощения расчетов мы рассмотрим расчет себестоимости основных видов реализуемой продукции: блины по-царски, блины с ветчиной и сыром, блины с клубничным джемом, блины «Нежность» и блины «Русские»

Планируемый суточный объем выпуска блинов «По-царски» - 40 шт.

Таблица 3

### Расчет стоимости сырьевого набора для блинов «По-царски»

Наименование сырья	Цена сырья за 1 кг, руб.	Количество продуктов, расходуемое на 10 блинов, г	Стоимость продуктов на 10 блин, руб.
Мука	30,00	660	19,8
Сливочное масло	200,00	50	10
Яйца	3 за 1шт.	2,5 шт	7,5
Сахар	30,00	50	1,5
Соль	5,00	15	0,075
Красная икра (начинка)	2000,00	0,25	500
Молоко	30,00	0,3	9
Итого:			530,57

Стоимость сырья на 1 блин (175гр) –53,2 руб.

Суточный выпуск блинов «По-царски» 40 шт. (10% от общего объема)

### Расчет полной себестоимости

1. Стоимость суточных расходов на сырье 2122 руб. (на 40 шт).
2. Расход электроэнергии 40 кВт/ч, за смену (14 часов) - 560 кВт/ч. Ее стоимость при тарифе 2,30 руб./кВт/ч – 1288 руб.
3. Доля блинов по-царски 10 % от всего натурального объема в сутки. Стоимость электроэнергии в сутки 128,8 руб.
4. Зарплата повара- 15000 руб. в месяц, официанта- 10000 руб., уборщицы – 7000 руб., водителя – 7000 руб.
5. Суточная з/п: повара – 1000 руб.; официанта – 666 руб.; уборщицы – 225, водителя – 225 руб.  
Т.к. в смену работают 2 повара и 2 официанта, тогда суточная з/п: поваров –

2000; официанта – 1332; уборщицы – 225; водителя – 225.

Доля блинов по-царски 10 % от всего объема в сутки. Зарплата рабочих составляет 376,2 руб. в сутки.

6. Затраты на топливо в месяц составляют 2000 руб., т.к. доля блинов по-царски составляет 10%, то затраты на бензин составят 7 руб.
7. Арендная плата за помещение – 400 руб. в сутки  
Доля блинов по-царски 10 % от всего объема в сутки Арендная плата за помещение 40 руб. в сутки

Таблица 4

**Расчет полной себестоимости «Блинов по-царски»**

<i>Элементы затрат</i>	<i>Сумма, руб.</i>
Оплата труда	376,2
Материальные затраты	2263,8
<i>в том числе: сырье и материалы</i>	2122
<i>топливо</i>	7
<i>электроэнергия</i>	128,8
Арендная плата	40,0
Полная себестоимость	2674,0
Полная себестоимость 1 блина	66,8

Итого себестоимость блинов по-царски, выпускаемых в сутки: 2674,0руб., себестоимость одного блина составит 66,8 руб.

Таблица 5

**Расчет стоимости сырьевого набора для «Блинов с ветчиной и сыром»**

Наименование сырья	Цена сырья за 1 кг, руб.	Количество продуктов, расходуемое на 10 блинов, г	Стоимость продуктов на 10 блин, руб.
Мука	30,00	1000	30
Сливочное масло	200,00	50	10
Яйца	3 шт	2,5 шт	7,5
Сахар	30,00	50	1,5
Соль	5,00	15	0,07
ветчина (начинка)	200,00	0,25	50
Сыр	160,00	0,04	6,4
Молоко	30,00	0,3	9

ИТОГО:			88,5
--------	--	--	------

Стоимость сырья на 1 блин – 8,85руб.

Поскольку объем производства блинов с ветчиной составит 100 шт. (40%, от объема) то произведя аналогично расчет затрат на их производство, расчет полной себестоимости представим в таблице 6.

Таблица 6

**Расчет полной себестоимости «Блинов с ветчиной и сыром»**

<i>Элементы затрат</i>	<i>Сумма, руб.</i>
Оплата труда	1504,8
Материальные затраты	1428,2
<i>в том числе: сырье и материалы</i>	885
<i>топливо</i>	28
<i>электроэнергия</i>	515,2
Арендная плата	160
Полная себестоимость	3093,0
Полная себестоимость 1 блина	30,93

Планируемый суточный объем выпуска блинов с ветчиной и сыром – 100 шт., полная себестоимость одного блина составит 30,93руб.

Таблица 7

**Расчет стоимости сырьевого набора для «Блинов с клубничным джемом»**

Наименование сырья	Цена сырья за 1 кг, руб.	Количество продуктов, расходуемое на 10 блинов, г	Стоимость продуктов на 10 блин, руб.
Мука пшеничная	30,00	660	19,8
Сливочное масло	200,00	50	10
Яйца	3 шт	2,5 шт	7,5
Сахар	30,00	50	1,5
Соль	5,00	15	0,07
Джем клубничный (начинка)	50,00	0,20	10
Молоко	30,00	0,3	9

ИТОГО:			40,07
--------	--	--	-------

Стоимость сырья на 1 блин – 4,0 руб.

Суточный объем производства блинов с клубничным джемом составит 40 шт. (10%, от объема), то произведя аналогично расчет затрат на их производство, расчет полной себестоимости представим в таблице 8.

Таблица 8

**Расчет полной себестоимости «Блинов с клубничным джемом»**

<i>Элементы затрат</i>	<i>Сумма, руб.</i>
Оплата труда	1504,8
Материальные затраты	703,5
<i>в том числе: сырье и материалы</i>	160,3
<i>топливо</i>	28
<i>электроэнергия</i>	515,2
Арендная плата	160
Полная себестоимость	2368
Полная себестоимость 1 блина	23,68

Планируемый суточный объем выпуска блинов с клубничным джемом – 100 шт., полная себестоимость одного блина составит 23,68 руб.

Таблица 9

**Расчет стоимости сырьевого набора для блинов «Нежность»**

Наименование сырья	Цена сырья за 1 кг, руб.	Количество продуктов, расходуемое на 10 блинов, г	Стоимость продуктов на 10 блин, руб.
Мука гречневая	30,00	500	15
Пшено	12	100	1,2
Сливочное масло	200,00	50	10
Яйца	3 шт	2,5 шт	7,5
Сахар	30,00	50	1,5
Соль	5,00	15	0,07
сметана	50,00	0,20	10

Молоко	30,00	0,3	9
ИТОГО:			54,27

Стоимость сырья на 1 блин – 5,42 руб.

Суточный объем производства блинов «Нежность» составит 40 шт. (10%, от объема), то произведя аналогично расчет затрат на их производство, расчет полной себестоимости представим в таблице 10.

Таблица 10

**Расчет полной себестоимости блинов «Нежность»**

<i>Элементы затрат</i>	<i>Сумма, руб.</i>
Оплата труда	1504,8
Материальные затраты	760,28
<i>в том числе: сырье и материалы</i>	217,0
<i>топливо</i>	28
<i>электроэнергия</i>	515,2
Арендная плата	160
Полная себестоимость	2425
Полная себестоимость 1 блина	25,62

Планируемый суточный объем выпуска блинов «Нежность» – 40 шт. полная себестоимость одного блина составит 25,62 руб.

Таблица 11

**Расчет стоимости сырьевого набора для блинов «Нежность»**

Наименование сырья	Цена сырья за 1 кг, руб.	Количество продуктов, расходуемое на 10 блинов, г	Стоимость продуктов на 10 блин, руб.
Мука гречневая	30,00	500	15
Пшено	12	100	1,2
Сливочное масло	200,00	50	10
Яйца	3 шт	2,5 шт	7,5
Сахар	30,00	50	1,5
Соль	5,00	15	0,07
сметана	50,00	0,20	10

Молоко	30,00	0,3	9
ИТОГО			54,27

Стоимость сырья на 1 блин – 5,42 руб.

Суточный объем производства блинов «Нежность» составит 40 шт. (10%, от объема), то произведя аналогично расчет затрат на их производство, расчет полной себестоимости представим в таблице 12.

Таблица 12

**Расчет полной себестоимости блинов «Нежность»**

<i>Элементы затрат</i>	<i>Сумма, руб.</i>
Оплата труда	1504,8
Материальные затраты	760,28
<i>в том числе: сырье и материалы</i>	217,0
<i>топливо</i>	28
<i>электроэнергия</i>	515,2
Арендная плата	160
Полная себестоимость	2425
Полная себестоимость 1 блина	25,62

Планируемый суточный объем выпуска блинов «Нежность» – 40 шт., полная себестоимость одного блина составит 25,62 руб.

Таблица 13

**Расчет стоимости сырьевого набора для блинов «Русские»**

Наименование сырья	Цена сырья за 1 кг, руб.	Количество продуктов, расходуемое на 10 блинов, г	Стоимость продуктов на 10 блин, руб.
Мука пшеничная	30,00	660	19,8
Растительное масло	50,00	100	5
Яйца	3 шт	2,5 шт	7,5
Сахар	30,00	50	1,5
Соль	5,00	15	0,07
Молоко	30,00	0,3	9
ИТОГО:			42,87

Стоимость сырья на 1 блин – 4,29 руб.

Суточный объем производства блинов «Русские» составит 40 шт. (10%, от объема), то произведя аналогично расчет затрат на их производство, расчет полной себестоимости представим в следующей таблице.

Таблица 14

**Расчет полной себестоимости блинов «Русские»**

<i>Элементы затрат</i>	<i>Сумма, руб.</i>
Оплата труда	1504,8
Материальные затраты	734,6
<i>в том числе: сырье и материалы</i>	191,5
<i>топливо</i>	28
<i>электроэнергия</i>	515,2
Арендная плата	160
Полная себестоимость	2399,5

Планируемый суточный объем выпуска блинов «Нежность» – 40 шт., полная себестоимость одного блина составит 24,0 руб.

Так как на остальную продукцию приходится 20% от всего производства блинов, то в сутки должно быть продано блинных изделий на сумму не меньше 8150 руб.

Всего выручка в сутки в среднем должна составлять около 10 000 руб. (10% от всех продаж в день приходится на продукцию, представленную в баре).

Продажная цена блюд напрямую зависит от себестоимости выпускаемой продукции и меняется в зависимости от изменения стоимости затрат и потребительского спроса на продукцию.

Из существующих трех основных целей ценообразования, из которых может выбирать фирма (основанные на прибыли, на сбыте, на существующем положении).

Для нашего предприятия предпочтительнее цели существующего положения, так как нас устраивает объем реализации, увеличение же относительной прибыли неоправданно эластичностью спроса на товар. Но мы заинтересованы в стабильности и сохранении благоприятного климата для своей деятельности.

Стратегия ценообразования ориентирована на избежание спада в сбыте и минимизацию воздействия таких внешних сил, как конкуренты и участники каналов сбыта. Из всевозможных методов мы предпочли установление цены на основе ощущаемой ценности товара, т.е. основной фактор ценообразования – не издержки, а покупательское восприятие. Предполагается также широкое использование ценовых приемов воздействия.

Придерживаясь общей методики расчёта цены, при её определении будем следовать следующему плану: постановка задачи ценообразования; определение спроса; прогноз издержек; анализ цен и товаров конкурентов; выбор метода ценообразования; установление окончательной цены.

Учитывая темпы инфляции, цены на нашу продукцию будут меняться, на момент составления бизнес-плана они составили:

Таблица 15

Наименование	Себестоимость, руб.	Наценка, %	Цена без НДС	НДС, %	Цена с НДС
Блины «По-царски»	66,8	80	120,2	21,6	141,8
Блины «Русские»	24,0	50	36,0	6,5	42,5
Блины «Нежность»	25,62	50	38,43	6,9	45,33
Блины с ветчиной и сыром	30,93	50	46,4	8,4	54,8
Блины с клубничным джемом	23,68	80	42,6	7,7	50,3
Блины «Оригинальные»	26,2	80	47,2	8,5	55,7

Планируемый суточный объем выпуска представлен в таблице 16.

Таблица 16

### Планируемый суточный объем выпуска продукции

Наименование продукции	Объем производства		Цена продажи, руб.	Сумма, руб.
	К-во	%		
Блины «По-царски», шт.	10	10	141,8	1418
Блины «Русские», шт.	40	10	42,5	1700
Блины «Нежность», шт.	40	10	45,33	1813
Блины с ветчиной и сыром, шт.	100	40	54,8	5480
Блины с клубничным джемом, шт	40	10	50,3	2012
Блины «Оригинальные», шт	20	5	55,7	1111,4
Горячие блюда, порц.	50	20	80	4000
Горячие напитки, порц.	150	5	20	3000
Холодные напитки, порц	100	5	20	2000
Итого:				22534

Для **организации производства и продажи блинов** необходимо следующее оборудование:

#### Основное оборудование:

1. Блинный аппарат – 4 шт.; цена – 7000руб. ( $7000 \cdot 4 = 28000$ руб.). Производительность блинного аппарата 100шт/час; время приготовления – 2мин.; имеет 2 рабочих поверхности; размер поверхности – d – 360мм.
2. Планетарный миксер-тестомес, – 1шт; цена – 25000руб. ( $25000 \cdot 1 = 25000$ руб.). Производительность – 20 литров теста за одну загрузку.
3. Холодильное оборудование – 2шт; цена – 15000руб. ( $15000 \cdot 2 = 30000$ руб.).
4. Кофеварка – 1шт; цена – 6000руб. ( $6000 \cdot 1 = 6000$ руб.).
5. Чайник электрический – 1шт; цена – 2000руб. ( $2000 \cdot 1 = 2000$ руб.).
6. Плита – 1шт; цена – 20000руб. ( $20000 \cdot 1 = 20000$ руб.).
7. Пароконвектомат – 1 шт. – 26700 руб.
8. Просеиватель муки "Каскад"- 2800 руб.
9. Мясорубка МИМ-80 – 1 шт. цена 3600 руб.
10. Стол производственный -2 шт; цена 2400руб. ( $2400 \cdot 2 = 4800$ )
11. Посудомоечная машина – 1 шт. цена 3900 руб.
12. Холодильный стол – 1 шт. цена 2300 руб

#### Вспомогательное оборудование:

1. Контрольно-кассовый аппарат – 2шт; цена – 15000руб. ( $15000 \cdot 2 = 30000$ руб.).
2. Кондиционер – 1шт; цена – 15000руб. ( $15000 \cdot 1 = 15000$ руб.).

3. Мебель (столы, стулья, светильники); цена – 50000руб.
4. Посуда; цена – 15000руб.

ИТОГО: 250 000 рублей.

На блинном аппарате, помимо блинов, можно приготовить яичницу либо отбивную. Повар вручную наливает тесто на блинницу и с помощью Т-образной палочки формирует блин. Блинницы могут быть электрические или газовые. Мы выбрали для своего проекта газовую блинницу, так как они более экономичны. Блинницу можно включить, когда нужно, и выключить на несколько минут, если нет посетителей.

Как показывает практика, не всегда блины в блинной готовятся у гостя на глазах. Это связано с тем, что поток посетителей неравномерен, поэтому в часы, когда посетителей минимум, блины выпекаются «про запас», чтобы обеспечить спрос в часы пик. Поэтому выпеченные заранее блины планируем разогревать непосредственно перед подачей в микроволновой печи.

Для приготовления теста планируем приобрести планетарный миксер, в которых стоит устройство, позволяющее без остановки переключать скорость вращения венчика и держателя, а для приготовления начинок - овощерезки, сыротерки. Для приготовления начинок нам потребуется: плита, сковорода, мясорубка, овощерезка. Потребителю будут предложены сладкие, овощные, рыбные и мясные начинки. Для приготовления горячих блюд планируем приобрести пароконвектомат.

Для демонстрации начинок планируем наиболее простой и дешевый вариант холодильного оборудования — холодильный стол, куда закладываются гостроемкости с уже готовой начинкой. В этом столе хранится запас начинок на целый день и оперативный запас для работы.

Начинки, которые должны быть горячими, будут храниться в мармите.

### **Организационный план**

Организационно-правовой статус нашего предприятия – предприниматель без образования юридического лица.

Организационная структура блинной выбрана линейная: преимущества системы – единоначалие, четкая субординация с конкретным разграничением прав и обязанностей, недостаток – необходима большая компетентность руководителя.

Подбор персонала планируется осуществлять с учетом следующих требований: наличие профессиональной подготовки и квалификации по данной специальности; наличие опыта работы на аналогичных предприятиях общественного питания; коммуникабельность, умение работать с клиентами; знание нормативных документов, регламентирующих работу в сфере торговли и общественного питания.

Должностные обязанности работающего персонала представлены в таблице 17.

Таблица 17

### **Должностные обязанности работающего персонала**

Должность	Кол.(чел)	Обязанности
Повар	2	Приготовление блюд, контроль качества процесса их приготовления, соблюдение техники безопасности
Помощник повара	1	Выполнение указаний шеф-повара
Официант	3	Принятие заказов от клиентов, обслуживание столов
Мойщик посуды	1	Мытье посуды, сортировка чистой посуды

Охранник	1	Соблюдение порядка, предотвращение конфликтов
Уборщица	1	Уборка помещения и территории вокруг блинной
Водитель - снабженец	1	Закупка и доставка сырья и материалов

Штатное расписание и расчет фонда заработной платы представлены в таблице 18.

Таблица 18

### Штатное расписание и расчет фонда заработной платы

Должность	Количество чел.	Оклад, руб. в месяц	Всего	
			месяц	год
Повар	2	15000	30000	360000
Помощник повара	1	10000	10000	120000
Официант	3	10000	30000	360000
Уборщица	1	7000	7000	84000
Водитель	1	7000	7000	84000
Охранник	1	7000	7000	84000
Руководитель	1	15000	15000	180000
Итого:	10		106000	1272000

### Финансовый план

#### План доходов и расходов.

Амортизация вычислительной техники, кондиционера, микроволновой печи, блинницы, миксера и чайника рассчитывалась исходя из того, что это оборудование является высокотехнологичным и ему свойственно быстрое моральное старение.

1) Срок службы холодильника - 10 лет. Первоначальная стоимость 50 000 руб., ежегодные амортизационные отчисления:  $50000/10 = 5000$  руб. в год

2) Срок службы барной стойки -10 лет, первоначальная стоимость составляет 30000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:  $30000/10 = 3000$  руб. в год.

3) Срок службы компьютера – 3 года. Первоначальная стоимость 20000 руб., ежегодные амортизационные отчисления составят:  $20000/3 = 6700$  руб. в год.

4) Срок службы кондиционера – 6 лет, первоначальная стоимость составляет 20000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:  $20000/6 = 3400$  руб. в год

5) Срок службы плиты – 10 лет, первоначальная стоимость составляет 20000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:  $20000/10 = 2000$  руб. в год

6) Срок службы блинницы TEFAL – 3 года, первоначальная стоимость составляет 2400 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:  $2400/3 = 800$  руб. в год

7) Срок службы микроволновой печи – 3 года, первоначальная стоимость составляет 3000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:  $3000/3 = 1000$  руб.

8) Срок службы миксера, чайника, музыкального центра – 3 года, их общая первоначальная стоимость составляет 5100 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:  $5100/3 = 1700$  руб.

9) Срок службы мебели – 10 лет, первоначальная стоимость составляет 30000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:  $30000/10 = 3000$  руб.

ИТОГО амортизационные отчисления за год составят: 26600 руб.

## Расчет прибылей и убытков

Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
		За месяц	За год
Выручка от продажи товаров, продукции, услуг	A	195000	2340000
НДС (18%)	B	35100	421200
Чистая выручка	C	159900	1918800
<i>Переменные затраты:</i>			
Сырьевые материалы		50000	600000
Электроэнергия		33660	403920
Прочие переменные затраты		13800	16200
Итого переменные затраты	D	53460	492120
<i>Постоянные затраты</i>			
Амортизация		2216,6	26600
Оплата труда персонала		44500	414000
Аренда		120000	360000
ФСС	35,6%	12282	147384
Прочие		4075,2	48902,4
Итого постоянные затраты	E	89361,8	1072342,4
Итого издержки	F	142821,8	1564462,4
Балансовая прибыль	G=C-F	52179	626148
Налог на прибыль	H (24%)	12523	150275,5
Чистая прибыль	J=G-H	39656	475872

## Расчет денежных потоков

<i>Инвестиционная деятельность, руб.</i>		
Наименование затрат	В месяц	В год
Первоначальные затраты	275000	3300000
Амортизация	2216,6	26600
<b>Суммарный денежный поток по инвестиционной деятельности</b>	<b>277216,6</b>	<b>3326600</b>

<i>Операционная деятельность, руб.</i>		
Выручка от реализации	195000	2340000
НДС	35100	421200
Переменные затраты	53460	492120
Постоянные затраты	89361,8	1072342,4
Балансовая прибыль	52179	626148
Налог на прибыль	12523	150275,5
Чистая прибыль	39656	475872
<b><i>Суммарный денежный поток по операционной деятельности</i></b>	<b>477279,8</b>	<b>5727357,6</b>
<i>Финансовая деятельность, руб.</i>		
Собственный капитал	31458,33	377500
<b><i>Суммарный денежный поток по финансовой деятельности</i></b>	<b>31458,33</b>	<b>377500</b>

Таблица 21

### Определение предела безубыточности

<b>Показатели (руб.)</b>		
	<b>В месяц</b>	<b>В год</b>
Чистая выручка	159900	1918800
Балансовая прибыль	17078,2	354337,6
Полная себестоимость реализованной продукции	143823,5	1612337,6
Постоянные издержки	89361,8	1072342,4
Переменные издержки	53460	492120
Сумма маржинального дохода	106440	1426680
Доля маржинального дохода в выручке	0,66	0,74
Предел безубыточности	135396,6	1449111,3
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	15%	24%

### Преимущества и перспективы развития бизнеса

В дальнейшем предполагается дальнейшее проникновение на рынок и расширение рыночной доли за счет увеличения объема производства путем открытия временных торговых точек, в которых будут готовить блины из теста, приготовленного в блинной, т.е. создать своего рода сеть маленьких филиалов.

Можно также ввести новые виды услуг: организация и проведение выездных мероприятий и др.

Разработав данный бизнес-план, я хочу показать, что открытие кафе и занятие ресторанным бизнесом является весьма прибыльным делом, и реализация проекта по открытию кафе «Блинный домик» является экономически целесообразным.