

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального
образования
ПЕТРОЗАВОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Кафедра туризма

**Бизнес-план проекта пиццерии «Нью Йорк Пицца» в г.
Петрозаводске**

Студентка 3 курса
Специальность
«Ресторанный сервис»
группа 01303
Милевич В.З.

Научный руководитель:
к.э.н., доцент
Конев И.П.

ПЕТРОЗАВОДСК
2009

Многие россияне любят итальянскую пиццу. Отведав вкусную качественную пиццу, трудно потом забыть ее прекрасный вкус. Специалисты считают, что пиццерия – прибыльный бизнес, поскольку затраты на производство минимальные, а конечная цена продукта высока. Еще одно преимущество этого бизнеса связано с адаптируемостью пиццерий под различные форматы (доставка пиццы на дом, пункты продажи пиццы, пиццерия в крупном торговом центре и т.д.). В принципе доставка пиццы – сейчас наиболее популярный сервис. Даже крупные классические пиццерии, которые, предлагая клиентам дополнительный сервис по доставке пиццы, имеют с доставки около 20% от общей прибыли компании. В Италии отпускная цена пиццы в 5 раз превышает ее себестоимость, а в России и того больше (7-8 раз). Средняя прибыльность данного бизнеса в России составляет порядка 700%. Вот почему малый бизнес, связанный с производством пиццы, является сверхрентабельным.

Если говорить об открытии пиццерии, то расходы на организацию малого бизнеса могут сильно различаться в зависимости от типа пиццерии, помещения, местоположения и т.д. В среднем открытие классической пиццерии ресторанного типа обходится в 350-700 тыс.долларов. Хорошая пиццерия, но классом чуть ниже ресторанной, обойдется в среднем в 100 тыс.долларов и больше. Самый же бюджетный вариант без учета затрат на помещение и использование франшизы обойдется в 35-40 тыс.долларов. По этим ценам можно ориентироваться, покупая пиццерию. Добавить сюда еще 20-30% за сверхрентабельность, быструю окупаемость и вы получите стоимость готовой пиццерии.

Что должно включать в себя меню пиццерии? Специалисты считают, что 40% меню нужно отводит на пиццу, остальную часть можно отвести по супы, салаты, спиртные напитки. Очень хорошо, если некоторые дополнительные блюда помимо пиццы будут итальянскими, в частности супы или вина.

На что нужно обращать внимание при покупке пиццерии-первое, конечно, местоположение. Лучше покупать пиццерии в центре города, в крупных торговых центрах, тогда отбоя от клиентов не будет. Для пиццерии очень важна наружная реклама, вывеска обязательно должна быть стильной, красивой, привлекающей внимание посетителей. Очень важна марка покупаемой пиццерии.

Второе, что нужно оценить, это помещение. Минимумом для классической пиццерии в настоящее время считается 60-80 кв. метров. Пиццерию нельзя открыть где угодно. Должны быть соблюдены все нормы СЭС, произведен соответствующий ремонт, встроена вентиляция, вытяжка, кондиционер. По интерьеру необходимо отметить, что пиццерия должна быть хорошо оформлена в соответствующем стиле, например, итальянском. Неплохой вариант для переоборудование в пиццерию - бывшие столовые, булочные, цеха по переработке продуктов и проч. На получение различных разрешений и согласований уйдет приблизительно два-три месяца.

Суть успешного бизнеса по производству и продаже пиццы состоит в том, чтобы сделать ее максимально вкусной, но при минимально низкой себестоимости. Весь технологический процесс производства вкусной пиццы должен быть четко отработан. Важное правило, которое нужно понять тем, кто открывает или покупает пиццерию: если человеку не понравилась кухня один раз, он вряд ли сюда когда-нибудь вернется. Чтобы сделать вкусную пиццу, лучше использовать импортные продукты. Если воспользоваться отечественными продуктами пицца проиграет в качестве. Сделать стоит найти приемлемый баланс. Возможно, отдельные виды недорогих пицц можно делать с использованием отечественным продуктов, другие пиццы с использованием импортных.

В ассортименте меню ежедневно должно быть 12-15 видов пиццы, –опыт компаний показывает, что такого количества вполне достаточно, чтобы удовлетворить запросы клиентов. Если клиент не найдет в меню какого-нибудь банального салата, он уйдет из пиццерии расстроенным. Чтобы этого не происходило, помимо пиццы в меню должны быть также другие блюда и напитки: закуски, салаты, первые и вторые горячие блюда, десерты, вино, пиво. Клиенты это ценят.

Далее необходимо оценить уровень квалификации персонала в покупаемой пиццерии. Ведь плохой повар может загубить даже самые хорошие качественные продукты. Поэтому к выбору персонала особенно при производстве продуктов общественного питания нужно подходит очень ответственно.

Для желающих же открыть пиццерию с наименьшими рисками подойдут франчайзинговые программы, которых на рынке уже несколько. Крупными компаниями, предлагающими [франшизу](#) в настоящий момент являются:

- «Пицца Соле Мио»;
- «Нью-Йорк Пицца»;
- «Sbarro»;
- «Миа Дольче Джулия»;
- «Империя пиццы» и т.д.

Инвестору, решившему открыть пиццерию, придется вложить в дело не менее \$200 тыс. Большая их часть уйдет на покупку оборудования. При этом сильно сэкономить вряд ли удастся. Дело в том, что дешевых отечественных аналогов специализированному импортному оборудованию, необходимому для приготовления пиццы, практически нет.

Ориентиры.

Московские пиццерии: статистика и тенденции: Объем рынка

- 2003 год – **\$60-62 млн.**
- 2004 год – **\$75-78 млн.**

Из них \$50-55 млн. приходится на долю свежеприготовленной пиццы, а \$23-25 млн. – на долю замороженной пиццы. Прогноз на 2010 год – **\$210-220 млн.**

Темпы роста - В среднем – 20-25% в год.

Насыщенность рынка - В Москве насчитывается более 100 стационарных пиццерий. Услуги по доставке пиццы оказывают около 30 компаний.

Среднемесячная прибыль

- Пиццерия – от \$7 тыс.
- Компания по доставке пиццы – от \$5 тыс.

Рентабельность производства

- Стационарная пиццерия – 30-70%.
- Выездная торговля пиццей – 60-75%.

Идеальная пиццерия

- Площадь помещения – от 120 кв. м.
- Наличие импортного оборудования.
- Квалифицированный персонал.
- Наличие договоров с западными поставщиками ингредиентов.
- Возможность организовать службу доставки пиццы.
- Наличие узнаваемого брэнда.

Таблица 1

Эффективность вложений¹

	006 ²	007 ²	008 ²
Средняя стоимость бизнеса, тыс. долл.	20 ¹	60 ¹	00 ²
Срок окупаемости вложений, мес.	2 ¹	8 ¹	0 ²

Таблица 2

Сколько можно заработать.

Счет	В ср./месяц,%	В ср./месяц,%
Валовая выручка	60000	100
Расходы	39000	65
В том числе:		
– на аренду помещения (150 кв. м)	6000	10
– на закупку сырья и ингредиентов	24000	40
– на зарплату персонала (15 чел.)	6000	10
– на оплату коммунальных услуг, транспорта и прочие нужды	3000	5
Прибыль (без учета налогов)	21000	35

На такой результат может рассчитывать небольшое кафе-пиццерия на 40 посадочных мест, находящееся в многолюдном месте. Сумма среднего чека – \$10.²

Идея.

Бизнес-план посвящен открытию пункта общественного питания, а именно пиццери, в центральной части г.Петрозаводска.

Проведенный анализ рынка сбыта показал, что в г Петрозаводске при существующих точках общественного питания (столовые, кафе и бары) спрос превышает предложение, и на сегодня эта ниша рынка пиццерии еще не заполнена и представлена лишь одним заведением-(Петропицца- ресторан, ООО Граф) следовательно жесткой конкурентной борьбы не ожидается.

Конкурентоспособность фирмы обеспечивается: удобством расположения, высокими вкусовыми качествами блюд, уровнем качества сервиса и обслуживания, что по сравнению с другими конкурентами дает большие преимущества. Предлагается ввести американский стиль обслуживания. Одним из важнейших показателей такого стиля является система чаевых, планируется 10% суммы счета приплюсовывать к общей сумме в качестве платы за сервис. Это будут небольшие суммы, но они значительным образом повысят мотивацию труда у официантов, требовательность к качеству обслуживания у клиентов. Будет выработываться новая культура потребления, подстегивая рост качества обслуживания, что дает огромное преимущество перед конкурентами. Еще одной отличительной чертой данного кафе-бара будет гибкий график работы.

Актуальность предприятия.

¹По данным консалтинговой группы «Малый бизнес».

² Расчет сделан по опросам предпринимателей Резюме.

- Заинтересованность жителей г.Петрозаводска
- Быстрое обслуживание, отличное качество и приемлемые цены.
- Востребованная услуга- доставка пиццы
- Выгодное месторасположение – рядом Университет, множество предприятий

Проблема исследования

Отсутствие предприятий общественного питания данного типа в г.Петрозаводске.

Цель проекта(миссия):

Реализация нового предприятия общественного питания, не имеющего аналогов в городе, предоставляющие качественно быстрое обслуживание, широкий спектр услуг и приемлемые цены, которые будут доступны среднеценовому сегменту потребителей.

Маркетинговые цели:

- продвижение товара;
- анализ цен и услуг конкурентов;
- изучение потребителей;
- исследование тенденций развития рынка.

Производственные цели:

- Постепенное повышение производства;
- улучшение качества предлагаемых услуг;
- Устанавливать на предприятии новейшее оборудование, использование компьютеризации в обслуживании, тем самым повышая производительность труда и качество обслуживания.
 - Быстро вводить в производство новые потенциально популярные блюда и столь же быстро снимать с производства продукцию, не завоевавшую популярность у посетителей.
 - Строго придерживаться стандартов качества, санитарного состояния помещений и оборудования, организации обслуживания и работы персонала.

Финансовые цели:

- Уменьшение затрат, издержек производства;
- стремление к досрочной выплате кредита;
- увеличение прибыли.

Цели по кадрам

- Создание новых рабочих мест для местных жителей;
- переподготовка и переквалификация сотрудников;
- проведение тренингов;
- обмен опытом с зарубежными партнерами.

Развитие сотрудничества

- Партнерство с транспортными компаниями(доставка)
- Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие **задачи**:
 - Обеспечить все условия для получения долгосрочной прибыли;
 - Сократить срок окупаемости проекта (увеличить долю чистой прибыли за счет предоставления дополнительных или специфических услуг);
 - Создание яркого и запоминающегося имиджа предприятия общественного питания
 - Постоянное повышение квалификации персонала (тренинги и т.д.).

Франчайзинговая программа

Чтобы открыть пиццерию с наименьшими рисками наилучшим вариантом будет использование франчайзинговой программы. Наиболее экономичная франшиза у пиццерии "Пицца Соле Мио", работающей в формате фудкорт (foodcourt), а также у новосибирской сети "Нью-Йорк Пицца". По словам Нины Семиной, руководителя департамента франчайзингового консалтинга "Магазина готового бизнеса", стоимость паушального (лицензионного) взноса для присоединения к "Пицца Соле Мио" составляет \$25 тыс., а еще потребуется \$85 тыс. на закупку оборудования и запасов сырья на шесть месяцев. Ежемесячные роялти составляют всего \$1 тыс. При этом, все капиталовложения окупаются всего за 1,5 года.

Франшиза "Нью-Йорк Пицца" обойдется франчайзи в \$20 тыс. паушального взноса и в \$110 тыс. общих инвестиций, при том что это классическая пиццерия с гостевым залом. По мнению Виталия Мокрушина, руководителя отдела франчайзинга компании "Республика идей", основные отличия "нью-йоркской" пиццерии в том, что головная компания сделает для франчайзи все под ключ. Она проведет маркетинговые исследования в выбранном районе, разработает дизайн, обучит персонал и проч. Кроме того, роялти по франшизе — \$100 в год(!), почти что даром. Окупается такая пиццерия довольно быстро, за 7-12 месяцев.³

Таким образом, более целесообразно будет использовать 2 вариант-франшизу «Нью-Йорк Пицца»

Преимущества франчайзингового предложения от «New York Pizza»

- Солидный имидж стабильной и развивающейся сети;
- Экономия времени на создании и поддержании торговой марки;
- Экономия средств на всех стадиях жизнедеятельности предприятия;
- Применение инновационной системы оперативного управления;
- Поставка оборудования и продуктов на выгодных условиях;
- Участие во всех рекламных и маркетинговых акциях компании.

Поддержка оказываемая франчайзингом

- Маркетинговые исследования региона;
- Составление бизнес-плана;
- Оценка и анализ производственных помещений;
- Дизайн, оформление помещения;
- Технологический расчет филиала;
- Предоставление пакета внутренних документов;
- Передача технологий приготовления блюд и их калькуляционных карт;
- Обучение персонала;

Требования.

Наличие помещения от 100м.кв. на пересечении оживленных пешеходных потоков, первоначальный капитал от 70 000\$, перспективный топ-менеджер, способный к интенсивному обучению.

Исходя из этого, самое выгодное место расположения пиццерии - центральная часть города Петрозаводска, желательно ул.Ленина(недалеко от главного корпуса ПетрГУ), так как рядом расположено множество учебных заведений, предприятий.

Пиццерия «New York Pizza» рассчитана на 40 посадочных мест. Пропускающая способность 848 человек.

Основные услуги: услуга питания

Дополнительные услуги: доставка пиццы, предоставление газет, журналов, настольных игр, вызов такси по заказу потребителя, организация просмотра видеопрограмм, торжественных мероприятий

Таблица 3

Расчет суммы первоначальных капитальных вложений

³ Нью Йорк Пицца. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nypizza.ru>

Наименование.	Сумм,руб
Франшиза	500 000
Аренда помещения	360 000
Организационные затраты	4 800
Затраты на выплату з/п работникам и отчисления.	4257540
Расходы на оплату телефонной и Интернет-связи	84 000
Канцелярские принадлежности.	12 000
Непредвиденные расходы.	10 000
ИТОГО:	2 947 040
Наименование.	Сумм,руб,год
Затраты на з/п	4257540
Отчисления на соц нужды	878540
Расходы на аренду	360 000
Амортизация	36 000
Итого:	4653540

Финансово экономический анализ.

Таблица 4

Финансовый план

№	Наименование	Сумма в руб.
1.	Выручка от продаж.	31 104 000
2.	Заработная плата (ЕЧН, 26%)	4 257 540
3.	Аренда	360 000
4.	Телефонная связь и Интернет	84000 руб.
5.	Канцелярские принадлежности	12000 руб.
6.	Амортизация	36000 руб.
7.	Прочее	10000 руб.
8.	Стоимость Франшизы	500 000 руб
9.	Валовая прибыль	26324460
10.	Расходы на рекламу (коммерческие)	Входит в франшизу

	и управленческие расходы)	
11.	Прибыль от продаж	26324460
12	Операционные доходы и расходы, Внереализационные доходы и расходы.	0
13	Прибыль до налогообложения	26324460
14	Налог на прибыль (24%)	6317870,4
15	Чистая прибыль (8-10)	20006589,6

Расчет экономической эффективности:

- Уровень рентабельности капитала-133%
- Доход от проекта = 5006589,6 руб
- Индекс рентабельности = 1,3 раза.
- Точка безубыточности = 4796897,8 руб
- Срок окупаемости проекта = 9 мес.
- Чистый приведенный доход = 3354669,3 руб
- Маржинальный доход =31082000 руб
- Коэффициент валовой маржи=0,99
- Запас финансовой прочности=2 529 210 руб
- Цена критической реализации = 4 805 540 руб
- Прибыль = 26 288 460 руб.
- Эффект. операц. рычага = 1,6

Социально-культурное значение создания фирмы.

Создавая этот проект мы учитывали увеличивающийся спрос людей на заведения данного типа. Это отличное место для семейного отдыха, где можно попробовать множество видов сравнительно недорогого и вкусного итальянского блюда. Впрочем, люди отдыхают семьями, как правило, в выходные и праздничные дни. В остальное время гостями пиццерии чаще всего становятся представители среднего класса (менеджеры) и студенты. По сути, пиццерия ориентирована на самые широкие группы клиентов, что позволяет этому бизнесу приносить стабильный доход.

Сущность политики пиццерии заключается в вытеснении конкурента за счет качественного сервиса и обслуживания (у конкурентов в большинстве случаев сервис отсутствует) по приемлемым ценам. Финансовый риск проекта небольшой, так как эта отрасль народного хозяйства быстро окупаемая, хотя такой фактор, как повышение арендной платы учитывается. В целом реализация проекта по созданию точки пиццерии экономически целесообразна.

Список литературы.

- 1 Джоунс Г.А. Торговый бизнес; как организовать и управлять: Учеб. Пособие/Г.А. Джоунс.- М.: Инфра- М, 2002 г.- 187 с.
- 2 Слука Т. А. Энциклопедия малого бизнеса, или как вести свое дело: Учеб. Пособие/ Т. А Слука. - СПб.: «Издательский дом Герда», 2004. – 156 с .
- 3 Бизнес план. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.www.profz.ru>, 10.10. 2009.
- 4 Бизнес справочник предпринимателя. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.jobstm.ru> , 10.10. 2009.

5 Информационный Интернет портал. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// www.articlesworld.ru](http://www.articlesworld.ru) , 10.10. 2009.

6 Нью Йорк Пицца. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// www.nypizza.ru](http://www.nypizza.ru), 10.10. 2009.