

Кафе «Flash» будет находиться в районе Набережной Варкауса, удобное расположение которого обусловлено наличием нового жилого комплекса «Радужный», а так же недостатком предприятий общественного питания в данном районе города.

Проблема исследования

- Недостаток развития предприятий общественного питания на набережной Варкауса
- Ограниченная возможность устройства на работу в сфере ресторанного бизнеса, в том числе для молодежи

Цель проекта

- Исследовать проблематику и необходимость наличия кафе в данном районе, а так же разработать проект рентабельного и конкурентоспособного кафе

Задачи исследования

- Создать проект кафе
- Определить миссию предприятия
- Разработать основные цели
- Рассчитать основные экономические показатели

SWOT-анализ:

<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Квалифицированный персонал</li> <li>2. Высокое качество продукции</li> <li>3. Доступные цены</li> <li>4. Система скидок</li> <li>5. Выгодное месторасположение</li> <li>6. Ноу-хау(накопительные карты с системой скидок)</li> </ol>	<p>Рыночные возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расширение ассортимента продукции</li> <li>2. Создание успешного имиджа</li> <li>3. Ухудшение позиций конкурентов</li> <li>4. Возможность получение скидок у поставщиков</li> <li>5. Рост спроса</li> <li>6. Появление новых технологий производства продукции</li> </ol>
<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неполная загруженность производственных мощностей</li> <li>2. Слабо разработанные системы скидок</li> <li>3. Недостаточная мотивация для обслуживающего персонала</li> <li>4. Недостаток финансирования</li> </ol>	<p>Рыночные угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возможные изменения в законодательстве</li> <li>2. Частая смена персонала</li> <li>3. Кризис</li> <li>4. Повышенная конкуренция</li> <li>5. Изменение вкусов потребителей</li> </ol>

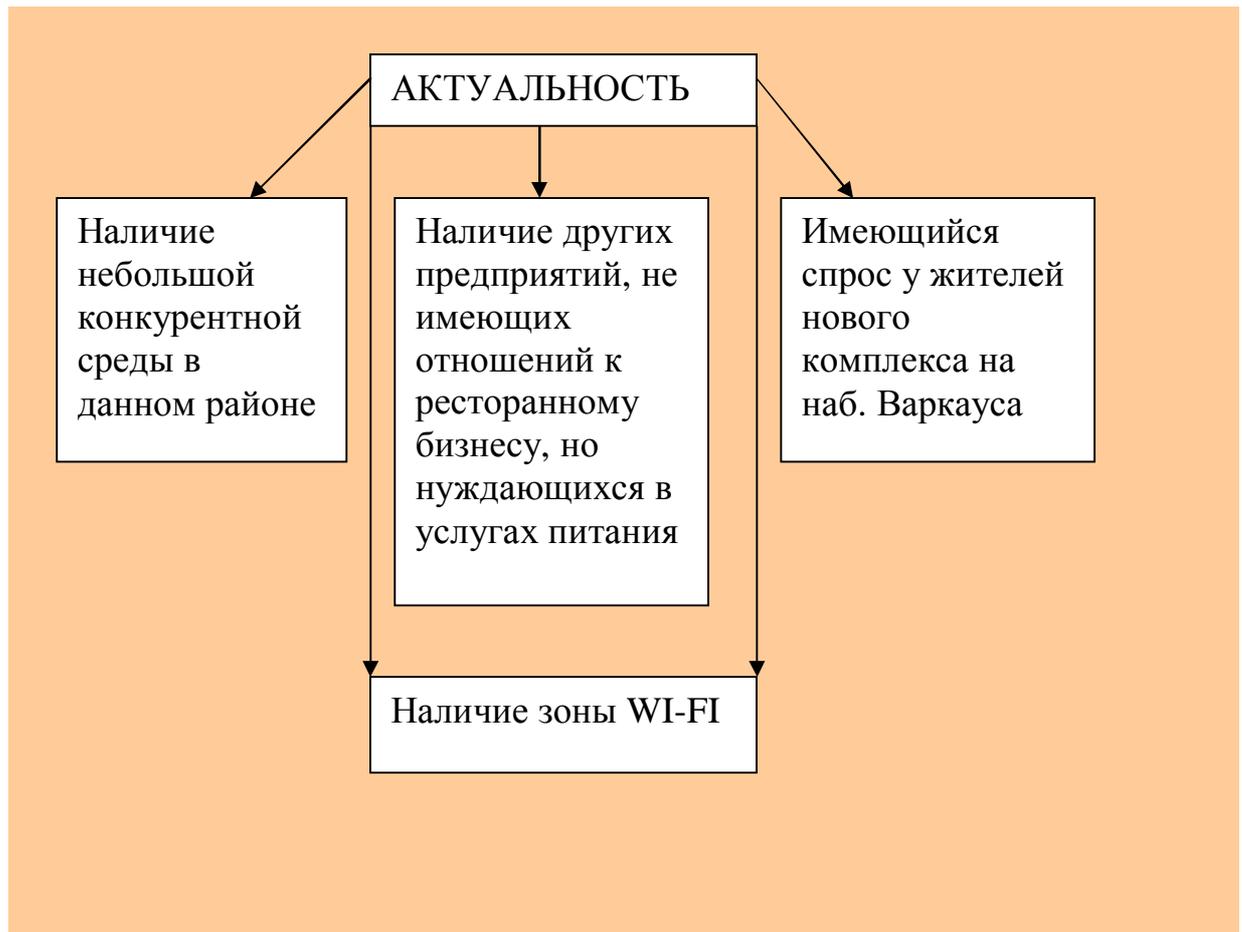
### Матрица Swot-анализа:

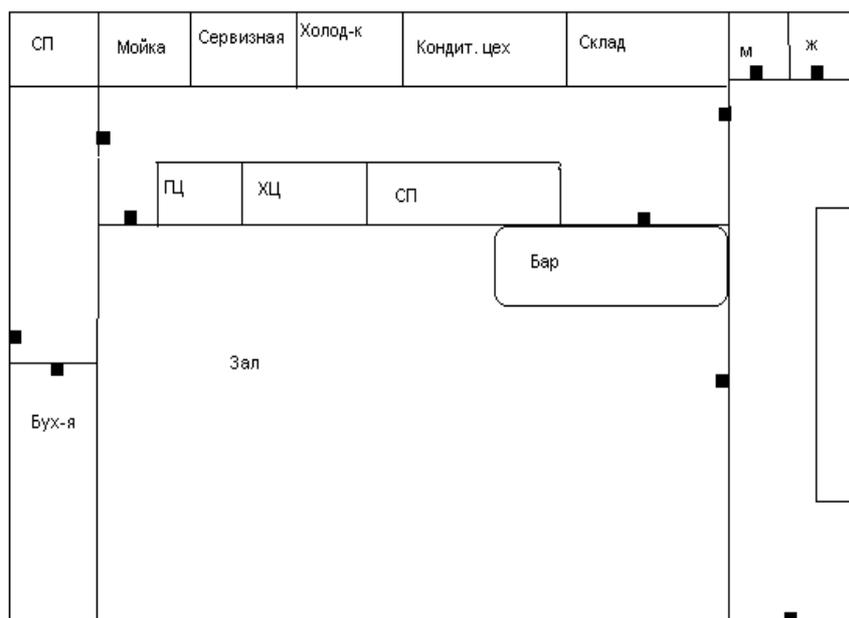
	<p>Рыночные возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расширение ассортимента продукции</li> <li>2. Создание успешного имиджа</li> <li>3. Ухудшение позиций конкурентов</li> <li>4. Рост спроса</li> <li>5. Появление новых технологий производства продукции</li> </ol>	<p>Рыночные угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кризис</li> <li>2. Повышенная конкуренция</li> <li>3. Изменение вкусов потребителей</li> </ol>
<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Квалифицированный персонал</li> <li>2. Высокое качество продукции</li> <li>3. Доступные цены</li> <li>4. Система скидок</li> <li>5. Выгодное месторасположение</li> <li>6. Ноу-хау(накопительные карты с системой скидок)</li> <li>7. Расширение ассортимента продукции</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 2, 3</li> <li>2. 1, 3, 4, 6</li> <li>3. 3, 4, 5</li> <li>4. 2, 4, 6, 7</li> <li>5. 2</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 3, 4, 6</li> <li>2. 1, 2, 3, 4, 5, 6</li> <li>3. 7</li> </ol>
<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неполная загруженность производственных мощностей</li> <li>2. Слабо разработанные системы скидок</li> <li>3. Недостаточная мотивация для обслуживающего персонала</li> <li>4. Недостаток финансирования</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1, 4</li> <li>2. 2, 3</li> <li>3. 1, 2, 3, 4</li> <li>4. 1, 2</li> <li>5. 3, 4</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 3, 4</li> <li>2. 1, 2</li> <li>3. 1</li> </ol>

### Миссия кафе «Flash»

- Удовлетворение потребностей населения
- Предоставление новых рабочих мест
- Предоставление высокого уровня обслуживания

- Стремление быть лидером среди конкурентов
- Дать возможность гостям быстро и доступно поесть
- Завоевать хорошую репутацию и имидж
- Предоставление максимального комфорта и гарантий качества потребителю.
- Постоянное внимание к клиенту.
- Компетентность и вежливость по отношению к своим работникам и клиентам.





Лозунг предприятия: Максимальное качество услуг, при максимальной доступности!

Направленность деятельности:

Деятельность предприятия ориентирована в первую очередь на удовлетворение потребностей гостя. Кафе предлагает индивидуальный подход к каждому гостю, высококачественный сервис, а также сотрудничает со службой такси, которое предоставляет 10% скидку на поездку нашим гостям.

Услуги «Flash» будут иметь успех у всего круга потребителей, среди которых: семья, молодежь, пожилые люди и даже иностранные гости, которых наше кафе познакомит не только с удивительной кухней нашей страны. А так же наличие детского меню облегчит выбор родителей и улучшит аппетит малыша.

## ЦЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ. ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ:



### Специфические цели:

- Рекламные акции с целью привлечения новых клиентов и пропагандой кафе, как предприятия с высоким уровнем обслуживания по доступным ценам.
- Организация спец. мероприятий для привлечения дополнительной прибыли (н-р: дни детского меню, просмотр мультфильмов в определенные часы и дни недели)
- После открытия кафе планируется ввести карты – копилки, которыми будет возможно расплачиваться, получая при этом скидку 10 %
- Повышение привлекательности предприятия: обустройство территории кафе.

### Должности по штатному расписанию:

1. Генеральный директор.
2. Управляющий директор.
3. Бухгалтер.

4. Менеджеры по персоналу.
5. Производственные работники
6. Обслуживающий персонал

## ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

**УПРАВ. ДИРЕКТОР    БУХГАЛТЕР    МЕНЕДЖ. ПО ПЕРСОНАЛУ**

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РАБОТНИКИ

## ОБСЛУЖИВАЮЩИЙ ПЕРСОНАЛ

Годовой фонд оплаты труда персонала:

Должность	Кол-во, чел.	Заработная плата, руб.		В год на кол-во чел. по должностям, руб.
		В месяц на 1 чел.	В год на 1 чел.	
<b>1.Генеральный директор.</b>	<b>1</b>	<b>25000</b>	<b>300000</b>	<b>300000</b>
<b>2.Управляющий директор.</b>	<b>1</b>	<b>18000</b>	<b>216000</b>	<b>216000</b>
<b>3.Бухгалтер.</b>	<b>1</b>	<b>12000</b>	<b>144000</b>	<b>144000</b>
<b>4.Менеджеры по персоналу.</b>	<b>1</b>	<b>7000</b>	<b>84000</b>	<b>84000</b>
<b>5.Производственные работники:</b>				
<b>Повара</b>	<b>6</b>	<b>9000</b>	<b>108000</b>	<b>648000</b>
<b>Мойщицы</b>	<b>4</b>	<b>6000</b>	<b>72000</b>	<b>288000</b>
<b>Кладовщик</b>	<b>1</b>	<b>5000</b>	<b>60000</b>	<b>60000</b>
<b>Кух. работник</b>	<b>1</b>	<b>5000</b>	<b>60000</b>	<b>60000</b>
<b>6. Обслуживающий персонал:</b>				
<b>Бармены</b>	<b>2</b>	<b>15000</b>	<b>180000</b>	<b>360000</b>
<b>Официанты</b>	<b>4</b>	<b>10000</b>	<b>120000</b>	<b>480000</b>

**ИТОГО: 2 640 000**

Расчет отчислений на социальные нужды:

ЕСН=26%

Сумма отчислений на социальные нужды:

ЕСН мес. = Фонд оплаты труда в месяц \* (ЕСН/100%)= 112 000\*(26% / 100%)=29 120 руб.

ЕСН, год = 2 640 000\*(26%/100%) = 686 400 руб.

Годовой фонд оплаты труда и отчислений на социальные нужды =

686 400 + 2 640 000=3 326 400 руб.

Аренда помещения = 3 000 руб. за 1 кв.м. в год.

Нашей фирме потребуется помещение в 220 кв.м. Арендная плата за год составит 660 000 руб.

Также необходимо подключение телефонных аппаратов (междугородняя связь) = 1 000руб/мес. (в год 12 000 руб.), выделенной Интернет-линии = 4 000 руб./мес. (в год 48 000 руб.), канцелярские принадлежности = 2 000 руб./мес. (в год 24 000 руб.). Итого за год на оплату связи будет уходить 12 000 руб. + 48 000 руб. = 60 000 руб.

Первоначальные затраты на оснащение предприятия (оптовая закупка):

Объем первоначальных капитальных вложений на оснащение предприятия 916 800 руб.

Техническое оснащение предприятия: компьютер, принтер, ксерокс, вентилятор, стол письменный, стулья офисные, стулья металлопластик, шкаф для документов, раздевалка для персонала, форма персонала, оборудование и инвентарь для цехов, холодильное оборудование, барная стойка, складское и подсобное оборудование.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ, начисление амортизации осуществляется на основные средства со сроком полезного использования более 12 месяцев и со стоимостью более 10000 руб. Таким образом, амортизация будет начисляться на: барная стойка, кондиционер, плиты, вытяжка, параконвектор, духовой шкаф, холодильники, привод универсальный, миксер, компьютеры, принтер, ксерокс.

$\wedge$ амортизационных отчислений за год = 445 200 / 5 лет = 89 040 руб.

$\wedge$ амортизационных отчислений за мес. = 89 040 / 12 мес. = 7 420 руб.

Годовая норма амортизации = 89 040 / 445 200 \* 100% = 20%.

Затраты на регистрацию предприятия = Государственная пошлина (3000 руб.) + Изготовление печати (700 руб.) + Учредительный договор, заверенный у нотариуса (1000 руб.) + Лицензия на 5 лет (1500 руб.) = 6 200 руб.

Затраты на рекламную компанию в год = 100 000 руб.

1. Расчет суммы первоначальных капитальных вложений.

Наименование	Сумма в руб.
1. Аренда помещения.	660 000
2. Первоначальные затраты на оснащение предприятия.	916 800
3. Организационные затраты.	4 800

4. Затраты на рекламную компанию.	100 000
5. Затраты на выплату з/п работникам и отчисления.	3 326 400
6. Расходы на оплату телефонной и Интернет-связи.	60 000
7. Канцелярские принадлежности.	24 000
8. Непредвиденные расходы.	10 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>5 102 000 руб.</b>

## 2. Расчет затрат предприятия.

	Сумма за год, руб.
Затраты на рекламу	100 000
Затраты на з/п	2 640 000
Отчисления на соц. нужды	686 400
Расходы на аренду	660 000
Амортизация	89 040
<b>ИТОГО:</b>	<b>4 175 440 руб.</b>

## 3. Расчет выручки предприятия за год функционирования.

Исходя из производственного плана, где представлен планируемый объем продаж, можно рассчитать выручку.

За весь год планируется продать 5 400 бизнес - ланчей

Средняя стоимость – 200 руб.

Валовая выручка от продаж = 5 400\* 200 руб. = 10 800 000 руб.

### Финансовый план:

№	Наименование	Сумма в руб.
1.	Выручка от продаж.	10 800 000
2.	Выручка после расчетов с поставщиками	7 200 000
3.	Заработная плата = 2 640 000 руб. Налоги по з/п (ЕСН, 26%) = 686 400 руб. Аренда = 660 000 руб. Телефонная связь и Интернет =	3 326 400

	60 000 руб.	
	Канцелярские принадлежности =	
	24000 руб.	
	Амортизация = 89 040 руб.	
	Прочее = 10000 руб.	
4.	Валовая прибыль (1- (2+3))	3 873 600
5.	Расходы на рекламу (коммерческие и управленческие расходы)	100 000
6.	Прибыль от продаж (4-5)	3 773 600
7.	Операционные доходы и расходы, Внереализационные доходы и расходы.	0
8.	Прибыль до налогообложения (6- 7)	3 773 600
9.	Чрезвычайные расходы.	0
1	Налог на прибыль (24%)	905 664
0.		
1	Чистая прибыль (8-10)	2 867 936
1.		

#### Расчет экономической эффективности:

1. Уровень рентабельности капитала = Чистая прибыль / Капитал \*100% = 2 867 936 / 2 500 000 \*100% = 115%.

2. Доход от проекта = Сумма чистой прибыли за год – Инвестиции = 2 268 782,4 – 2 500 000 = 367 936 руб.

3. Индекс рентабельности = Сумма чистой прибыли за год / Инвестиционные вложения = 2 867 936 / 2 500 000 = 1,1 раза.

Данный показатель должен быть больше 1, что говорит о рентабельности вложенных инвестиций.

4. Точка безубыточности = Постоянные издержки / (1 – (Переменные издержки / Выручка (после расчетов с поставщиками))).

Постоянные издержки = З/п + ЕСН + Аренда + Амортизация.

Переменные издержки = Реклама + Канцелярские принадлежности + Прочие расходы.

Постоянные издержки = 3 326 400 + 660 000 + 89 040 = 4 075 440 руб.

Переменные издержки = 100 000 + 24 000 + 10 000 = 134 000 руб.

Точка безубыточности = 4 075 440 / (1 - (134 000 / 7 200 000)) = 4 158 612,24 руб.

. Производственный рычаг характеризует изменение прибыли предприятия при изменении выручки на 1%.

Производственный рычаг = (Выручка – Постоянные затраты) / (Выручка – Постоянные затраты – Переменные затраты) = (10 800 000 – 4 075 440) / (10 800 000 – 4 075 440 – 134 000) = 6 724 560 / 6 590 560 = 1 раз.

При изменении выручки на 1 % прибыль предприятия возрастет в 1 раз.

6. Запас финансовой устойчивости.

Запас прочности = ((Выручка – Точка безубыточности) / Выручка \*100% = (10 800 000 – 4 158 612,24) / 10 800 000 \*100% = 62%

7. Срок окупаемости проекта = Объем первоначальных инвестиций / (Чистая прибыль + Амортизация). CO = 2 500 000 / (4 158 612,24 + 89 040) = 2 500 000 /

$4\,247\,652,24 = 0,5885604.$

$CO = 0,5885604 * 12 = 7,0627248 = 7 \text{ мес.}$

8. Чистый приведенный доход (NPV) = (Чистая прибыль / 1,09) – Уставный Капитал.

$NPV = (2\,867\,936 / 1,09) - 2\,500\,000 = 131\,133,94 \text{ руб.}$

9. Бюджетный эффект = (ЕСН + Налог на прибыль) / Общие затраты =  $(686\,400 + 905\,664) / (4\,075\,440 + 134\,000) = 1\,592\,064 / 4\,209\,440 = 0,38 = 38\%$ .

10. Коммерческий эффект = Выручка от продаж – Общие затраты =  $10\,800\,000 - 4\,209\,440 = 6\,590\,560 \text{ руб.}$

11. Социальный эффект: (ФОТ + ЕСН+фонд потребления из чистой прибыли)/чист. прибыль =  $3\,326\,400 / 2\,867\,936 = 1,15 = 115 \%$

12. Срок окупаемости: (затраты/чистая прибыль+амортизация) =  $4\,209\,440 / 2\,956\,976 = 1,4 \text{ года}$

### Социально-культурное значение

Создавая этот проект мы учитывали заселение нового района города и соответственно возросший спрос людей на предприятия общественного питания на наб. Варкауса, потребность населения в новых рабочих местах. Так же благодаря проекту жители данного района будут иметь возможность прекрасно провести время в уютном кафе. Вводя карты с возможностью пополнения счета, а так же получения скидки 10% мы предоставляем возможность удобно и выгодно оплачивать покупки в нашем кафе.