

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Юргинский технологический институт
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Отделение цифровых технологий

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы	
Разработка бизнес-плана семейного кафе	

УДК 005.511(083.92):640.44

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
17Б51	Большанин Артем Владимирович		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	Лощилова Марина Андреевна	к.пед.н		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	Лизунков Владислав Геннадьевич	к.пед.н., доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

И.о. руководителя	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ОЦТ	Захарова Александра Александровна	д.тех.н., доцент		

Юрга 2019

Планируемые результаты обучения по ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
P1	Применять глубокие гуманитарные, социальные, экономические и математические знания для организации и управления экономической деятельностью предприятий с соблюдением правил охраны здоровья, безопасности труда и защиты окружающей среды
P2	Применять типовые методики и действующую нормативно-правовую базу для экономических расчетов и представлять их результаты в соответствии со стандартами организации
P3	Ставить и решать задачи экономического анализа, связанные со сбором и обработкой экономических данных с использованием отечественных и зарубежных источников информации и современных информационных технологий, а также с анализом интерпретацией полученных результатов
P4	Разрабатывать предложения по совершенствованию управленческих решений с учетом критериев их социально-экономической эффективности, используя современные информационные технологии
P5	Преподавать экономические дисциплины, разрабатывать и совершенствовать их учебно-методическое обеспечение
P6	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена или руководителя малой группы, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, нести ответственность за организационно-управленческие решения и результаты работы
P7	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем работать с информацией и документами в иноязычной среде
P8	Активно использовать навыки работы с компьютером как средством управления информацией с соблюдением требований информационной безопасности
P9	Демонстрировать глубокие знания социальных, этических, культурных и исторических аспектов развития общества и компетентность в вопросах прогнозирования социально-значимых проблем и процессов
P10	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности, в том числе с использованием глобальных информационных систем

Министерство науки высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное автономное
 образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Юргинский технологический институт
 Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
 Отделение цифровых технологий

«УТВЕРЖДАЮ»

И.о.рук. ОЦТ ЮТИ ТПУ

_____ Захарова А. А.

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы бакалавра

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
17Б51	Большанину Артему Владимировичу

Тема работы:

Разработка бизнес - плана семейного кафе «Мама Папа Я»	
Утверждена приказом проректора-директора (директора) (дата, номер)	31.01.19г., №5/С

Срок сдачи студентом выполненной работы:

--	--

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе <i>(информация об объекте исследования)</i>	Объект исследования - создаваемое семейное кафе «Мама Папа Я» в г. Юрга. Виды деятельности кафе: -Код ОКВЭД 55.30 (основной вид деятельности)- изготовление, реализацию и организацию потребления непосредственно на месте кулинарной продукции, продажу напитков, иногда в сопровождении некоторых форм развлекательных программ. -Код ОКВЭД 55.24(дополнительный)-Розничная торговля хлебом, хлебобулочными и кондитерскими изделиями. -Код ОКВЭД 56.30 (дополнительный)- Эта группировка включает:- изготовление и продажу напитков для непосредственного употребления внутри заведений. -Код ОКВЭД 15.81 (дополнительный)Производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения. Также эта группировка включает: производство мучных кондитерских изделий недлительного хранения: пирожных, тортов, пирогов и другие наименования.
Перечень подлежащих исследованию,	Для достижения цели были сформулированы следующие задачи:

проектированию и разработке вопросов <i>(краткая информация о нормативных документах, используемых для впервые создаваемого предприятия общественного питания; определение задач и результатов работ).</i>	-раскрыть общую характеристику бизнес-плана: основные виды, цели, задачи, функции; -выявить теоретические основы предприятия общественного питания и общие требования к семейному кафе; -охарактеризовать субъекты малого предпринимательства в России и выявить меры поддержки со стороны государства; -разработать производственный, маркетинговый и финансовый планы. Результат работы – возможность использования разработанного бизнес-плана для открытия семейного кафе «Мама Папа Я» в г. Юрга. Результат работы – возможность использования разработанного бизнес-плана для открытия семейного кафе «Мама Папа Я»
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Материал представлен на слайдах в форме презентации в программе MicrosoftOfficePowerPoint
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
«Социальная ответственность»	Лизунков Владислав Геннадьевич
Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:	
Реферат	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику				
Задание выдал руководитель:				
Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ДоцентОЦТ	Лощилова Марина Андреевна	к.пед.н		
Задание принял к исполнению студент:				
Группа	ФИО		Подпись	Дата
17Б51	Большанин Артем Владимирович			

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
17Б51	Большанину Артему Владимировичу

Институт	ЮТИ ТПУ	Отделение	ОЦТ
Уровень образования	Бакалавр	Направление	38.03.01 «Экономика»

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

1.Регламент положения КСО	1 ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности».Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 20000-2010 «Guidance on social responsibility» 2 Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента» 3 GR1 (Global Reporting Initiative)- всемирная инициатива добровольной отчетности. 4.SA 8000- устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда
---------------------------	---

Перечень вопросов, подлежащих исследованию в разработке:

1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности	Изучить понятие и принципы социальной ответственности. Анализ проводится на основании внутренней документации предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты и т.д. Результаты полученного анализа оформляются в таблицу. 4) Оценить эффективность предлагаемых рекомендаций
2 Определение стейкхолдеров организации	Одной из приоритетных задач при оценке эффективности действующих программ КСО – это оценить соответствие программ основным стейкхолдером компании.
3 Определение структуры программ КСО	Задачи студента на данном этапе состоят в определении мероприятий КСО, которые будет реализовывать компания, определить их тип, сроки реализации, стейкхолдеров и основные ожидаемые результаты от внедрения программы.
4 Определение затрат на программы КСО	Рассчитать бюджет программы КСО предприятия. Рассматриваются вопросы развития корпоративной социальной ответственности (КСО) в частности, факторы, влияющие на ее развитие, уровни и

	бюджетирование.
5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций	В зависимости от ряда факторов критерии оценки социальной ответственности бизнеса могут различаться. В качестве критериев может выступить оценка охраны окружающей среды, качество производимых товаров и услуг, отношений с работниками, активность участия в различных благотворительных программах.

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	Лизунков Владислав Геннадьевич	к. пед. н, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
17Б51	Большанин Артем Владимирович		

Реферат

Бакалаврская работа содержит 95 страниц, 17 рисунков, 22 таблицы, 21 источник.

Ключевые слова: бизнес-план, кафе, «налоговые каникулы», основные средства, планирование, услуга общественного питания, финансовое планирование, эффективность внедрения.

Актуальность исследования заключается в том, что грамотно разработанный бизнес-план предприятия позволяет спланировать и оптимизировать все ресурсы для получения наилучшего положительного финансового результата.

Цель работы заключается в разработке бизнес-плана семейного кафе «Мама, Папа, Я» в г. Юрге.

Предмет исследования – бизнес-план создаваемого семейного кафе «Мама, Папа, Я» в г. Юрге.

Объект исследования – создаваемое семейное кафе «Мама Папа Я» в г. Юрга. Для достижения цели были сформулированы следующие задачи:

1. раскрыть общую характеристику бизнес-плана: основные виды, цели, задачи, функции;
2. выявить теоретические основы предприятия общественного питания и общие требования к семейному кафе;
3. охарактеризовать субъекты малого предпринимательства в России и выявить меры поддержки со стороны государства;
4. разработать производственный, маркетинговый и финансовый планы.

Результат работы – возможность использования разработанного бизнес-плана для открытия семейного кафе «Мама Папа Я» в г. Юрга.

В ходе реализации проекта планируется удовлетворить потребности жителей города Юрги в услугах сферы общественного питания.

Abstract

Bachelor's work contains 95 pages, 17 figures, 22 tables, 21 sources.

Keywords: business plan, cafe, "tax holidays", fixed assets, planning, catering service, financial planning, implementation efficiency.

The relevance of the study lies in the fact that a well-developed business plan of the enterprise allows you to plan and optimize all resources to obtain the best positive financial result.

The purpose of the work is to develop a business plan for the family cafe "Mom,Dad,Me" in Jurga .

The subject of research is the business plan of the created family cafe "Mom, Dad, Me" in Jurga.

The object of research – created a family cafe "Mom Dad I" in Jurga.

To achieve the goal, the following tasks were formulated:

1. reveal the General characteristics of the business plan: the main types, goals, objectives, functions;
2. identify the theoretical foundations of catering and General requirements for a family cafe;
3. to characterize small business entities in Russia and identify measures of support from the state;
4. develop production, marketing and financial plans.

The result of the work – the ability to use the developed business plan for the opening of a family cafe "Mom Dad I" in Jurga.

During the implementation of the project, it is planned to meet the needs of residents of the city of Jurga in the services of catering.

Обозначения, определения, сокращения, нормативные ссылки

В выпускной квалификационной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Бизнес-план – основной документ, программа деятельности предприятия, разрабатываемая предприятием и представляемый инвестору (кредитору) по реальному инвестиционному проекту; план конкретных мер по достижению конкретных целей его деятельности, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов.

Кафе – предприятие общественного питания и отдыха, похожее на небольшой ресторан, но с ограниченным по сравнению с рестораном ассортиментом продукции и услуг, также, возможно, — с самообслуживанием.

«Налоговые каникулы» – определенный период времени, в течение которого плательщику предоставляется льгота в виде освобождения от уплаты налогов.

Основные средства - часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев.

Планирование – это постановка целей или задач, с оптимальным распределением ресурсов, которые потребуются для их достижения поставленных целей .

Услуга общественного питания – это деятельность предприятий по удовлетворению потребностей потребителя в продукции общественного питания и других дополнительных услуг.

Финансовое планирование-это планирование всех денежных потоков, доходов и расходов предприятия для обеспечения его развития.

Эффективность внедрения- рассчитанный эффект от внедрения разработанного бизнес-плана в денежном выражении.

В выпускной квалификационной работе применены следующие сокращения:

ГОСТ Р – государственный стандарт Российской Федерации;

ЮНИДО – Организация Объединённых Наций по промышленному развитию;

ИП – индивидуальный предприниматель;

УСН – упрощённая система налогообложения;

ОКВЭД – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности;

ПФР – Пенсионный Фонд Российской Федерации;

ФСС – Фонд социального страхования Российской Федерации;

ФФОМС – Федеральный фонд обязательного медицинского страхования;

ФСС НС – Фонд социального страхования несчастных случаев;

ПО – программное обеспечение;

СанПин – санитарно-эпидемиологическое нормирование; СНиП – строительные нормы и правила.

Оглавление

Введение	13
1 Обзор литературы	15
1.1 Общая характеристика бизнес-плана: основные виды, цели, задачи и функции	15
1.2 Структура и рекомендации по написанию бизнес-плана	25
1.3 Теоретические основы предприятия общественного питания. Общие требования к семейному кафе	30
1.4 Субъект малого предпринимательства в России. Меры поддержки со стороны государства	35
2 Информация о реализуемом проекте	41
2.1 Объекты исследования	41
2.2 Методы исследования	44
3 Расчет и аналитика	47
3.1 Резюме семейного кафе «Мама Папа Я»	47
3.2 Описание продукции и услуг семейного кафе «Мама Папа Я»	49
3.3 Анализ рынка конкурентов в городе Юрга	50
3.4 Производственный и организационный план семейного кафе	56
3.5 Маркетинговый план семейного кафе «Мама Папа Я»	65
3.6 Финансовый план семейного кафе	66
3.7 Виды рисков в бизнесе	69
4 Результаты проведения исследования	73
5 Социальная ответственность	75
5.1 Определение целей и задач программы КСО	75
5.2 Определение стейкхолдеров программы КСО семейного кафе «Мама Папа Я»	76
5.3 Определение элементов программы КСО семейного кафе	78
5.4 Затраты на программы КСО семейного кафе «Мама Папа Я»	78

5.5Ожидаемый эффект программы КСО для семейного кафе	80
Заключение	82
Список использованных источников	85
Приложения А – Планируемый объем продаж продукции в семейном кафе	
«Мама Папа Я»	88
Приложения Б – Цели создания бизнес плана	89
Приложения В- Визитка,реклама,ТВ	90
Приложения Г –Вывеска на здании	91
Приложения Д –Залы игровых занятий для детей	92
ПриложенияЖ-Залы проведения мероприятий	93
Приложения К - Игровые комнаты	94
Приложения Л - Виды блюд	95
Диск CD–R В конверте на обложке	

Введение

Открытие и деятельность любого предприятия начинается с планирования, без организации которого невозможно добиться положительных результатов.

Планирование – это неотъемлемая составная часть экономики, позволяющая предвидеть цели, ресурсы и итоги деятельности предприятия, которые необходимы для достижения намеченных целей. Как показывает практика, планирование отражает будущее предприятия и содержит ответы на следующие вопросы: на каком рынке будет действовать предприятие; кто будут основные конкуренты; как остаться на рынке рентабельным предприятием; какие ценности может предложить организация потенциальным потребителям; насколько прибыльным будет кафе [1].

Важным и основным элементом процесса планирования на предприятии является составление бизнес-плана. Бизнес-план – это документ, который отображает новые аспекты будущей организации, рассматривает все проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, а также рассматривает эффективность принятых решений, планируемых мероприятий. Готовый бизнес-план помогает ответить на вопрос, стоит ли инвестировать денежные средства в данный бизнес-проект. Следовательно, составление бизнес-плана актуально для предприятия, поскольку позволяет спланировать и оптимизировать ресурсы для получения наилучшего финансового результата организации.

Составление бизнес-плана служит первым шагом каждого начинающего предпринимателя в сферу инновационной, хозяйственной, коммерческой или инвестиционной деятельности.

Бизнес-план нужен тому, кто будет вкладывать деньги в инвестиционный проект. Главная цель бизнес-плана - это доказать инвестору, что изложенная в нем бизнес идея перспективна и прибыльна. А для банков главное понять, откуда предприятие возьмет необходимые средства для погашения кредита в полном объеме и в установленные сроки. Для самого же предприятия бизнес-

план - это с профессиональной точки зрения способ понять перспективность будущего бизнеса и оценить объем инвестиций.

На сегодняшний день общественное питание играет все более возрастающую роль в жизни современного общества, так как главной задачей данной отрасли является удовлетворение потребностей человека. Выбирая сферу, в которой можно успешно реализовать бизнес-проект, многие отдают предпочтение сфере общественного питания. Открыть кафе – это отличный способ начать предпринимательскую деятельность. Причин, делающих подобный бизнес популярным, среди молодых предпринимателей, целый ряд: рост денежных средств жителей города; старание вести современный образ жизни; общения с родными и друзьями в уютной и комфортной обстановке; празднование торжеств, семейных мероприятий.

Цель работы – разработать бизнес-план для семейного кафе «Мама Папа Я» в г. Юрга.

Предмет исследования – бизнес-план создаваемого семейного кафе «Мама Папа Я».

Объект исследования – семейное кафе «Мама, Папа, Я» в г. Юрга.

Для достижения цели были сформулированы следующие задачи :

5. раскрыть общую характеристику бизнес-плана: основные виды, цели, задачи, функции;
6. выявить теоретические основы предприятия общественного питания и общие требования к семейному кафе;
7. охарактеризовать субъекты малого предпринимательства в России и выявить меры поддержки со стороны государства;
8. разработать производственный, маркетинговый и финансовый планы.

Результат работы – возможность использования разработанного бизнес-плана для открытия семейного кафе «Мама Папа Я» в г. Юрга.

В ходе реализации проекта планируется удовлетворить потребности жителей города Юрги в услугах сферы общественного питания.

1 Обзор литературы

1.1 Общая характеристика бизнес-плана: основные виды, цели, задачи и функции

При написании выпускной квалификационной работы были использованы научная и учебно-методическая литература, а так же нормативно-законодательные акты Российской Федерации.

Основными источниками, раскрывающими теоретические основы бизнес-планирования, явились работы: В.А. Богомолова, О.А.Ахмадеевой, М.В.Романова, Е.К. Торосян, Л.Н. Сажнева и другие. В данной литературе представлены материалы ,основные цели, задачи и функции бизнес-планирования, этапы по разработке бизнес-плана, включающие структуру, содержание его разделов и порядок расчета основных технико-экономических показателей.

Бизнес-план- это, документ, имеющий стратегическую направленность для управленческого планирования и контроля всех аспектов деятельности фирмы, он отражает направление бизнес- деятельности предприятий и организаций всех форм собственности, и содержит ключевые сведения о фирме, направлениях осуществления её деятельности, перспективных возможностях, продукции, товарах или услугах, выпускаемых ею, приоритетных рынках сбыта и возможных рисках в процессепроизводства и сбыта.Бизнес-план основан на потребностях рынка и возможностях получения необходимых производственных ресурсов [2].

Для начала разработки бизнес-проекта требуется учитывать основные правила:

- выбрать вид основной деятельности, в которой индивидуальный предприниматель сможет легко ориентироваться и иметь представление о данной сфере;

- поставить главные цели и задачи;
- составить подробный план действий по реализации проекта [3].

Необходимо учесть и подробно рассмотреть вопросы, связанные с планированием деятельности предприятия, анализом внешней и внутренней среды, включая конкурентов и потребителей, разработкой и реализацией бизнес-плана, организационной подготовкой предприятия и персонала к планируемым изменениям [1].

После того, как бизнес-план составлен, нужно заняться продвижением его на рынок. Для продвижения бизнес-плана на рынок могут использоваться и применяться такие факторы коммуникаций, как презентация и переговоры.

Чтобы компания стала по-настоящему интересна для вложений, необходим такой важнейший этап, как презентация бизнес-плана – его представление потенциальной аудитории, в первую очередь, инвесторам. От того, насколько она будет успешной, какие финансовые инструменты привлечет, зависит дальнейшее развитие проекта. За кажущейся легкостью успешной презентаций стоит тщательная и кропотливая подготовка к выступлению, выбор наиболее подходящих демонстрационных материалов, сбор и обобщение необходимой информации, определение временных рамок, места и времени проведения презентации. За небольшой промежуток времени необходимо показать сильные и выгодные стороны компании, суметь завязать с инвесторами диалог для выстраивания в дальнейшем долгосрочных отношений. Презентация должна отражать следующие аспекты:

- предприятие и его продукция;
- рынок;
- маркетинговая стратегия;
- финансовые задачи;
- команда, внедряющая бизнес-план; – цели, на которые деньги будут направлены; – условия и сроки реализации инвестиций.

При написании работы был рассмотрен ряд законодательных документов, таких как ГОСТ Р 30389-2013 « ГОСТ 30389-2013 Услуги общественного

питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования »; ГОСТ Р 31984-2012 «Услуги общественного питания. Общие требования»; Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ; Закон Кемеровской области о «налоговых каникулах» от 06.05.2015 № 32-ОЗ «Об установлении налоговой ставки в размере 0 (ноль)процентов для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, патентную систему налогообложения» и другие нормативные документы.

На сегодняшний день индустрия общественного питания в России представлена огромным количеством предприятий с различным уровнем обслуживания, качеством продукции, разнообразием используемого оборудования, досугом. Общественное питание сейчас является одним из самых перспективных и быстроразвивающихся направлений пищевой отрасли, которая на примере своего развития демонстрирует уровень социально-экономического состояния нашей страны,одной из самых развивающихся отраслей экономики, это связано, в первую очередь, с ростом доходов россиян. В настоящее время конкуренция на рынке массового питания в России находится на таком уровне, что просто «быть и существовать» на рынке невозможно, необходимо быть лучшим, конкурентоспособным в своем сегменте.

Несмотря на принимаемые правительством меры поддержки предпринимательства в общественном питании, его деятельность ограничена рядом проблем. Развитие общественного питания смягчает социальную напряженность, поскольку оно является основой формирования "среднего класса" и в силу этого меняет общественную психологию, жизненные ориентиры основной массы населения. Предприятия общественного питания являются не только самостоятельными субъектами экономики, но и элементом единой социально-экономической системы, звеном в формировании целостной структуры хозяйственного комплекса нашей страны.

Чтобы открыть свой бизнес в сфере общественного питания самая главная задача составить бизнес-план.

Бизнес-план — это программа, в которой описываются все необходимые аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем. Разрабатываются основные стратегия и тактика, направленные на достижение целей предприятия.

Сфера общественного питания удовлетворяет очень сложный комплекс потребностей — от простого утоления чувства голода, жажды до имиджевых и статусных требований, притязаний. Поэтому характерной чертой нынешнего состояния рынка в пищевой отрасли является его неоднородность и разносторонний охват практически всех целевых аудиторий потребителей: по уровню доходов, по возрасту, полу, по социальному статусу и интересам. Темпы роста и развитие рынка общественного питания отражает динамика его оборота.

За последнее десятилетие в Российской Федерации за период 2008–2018г., по статистическим данным, прослеживается, что оборот с каждым годом возрастает — рынок общепита развивается достаточно динамично. Основными факторами роста являются увеличение материальных доходов горожан и как следствие увеличение покупательской способности; изменение культуры питания, стиля жизни; появление продуктовых инноваций в данной индустрии — новые виды блюд, напитков, изменение биохимического состава продуктов; технологические и технические инновации — автоматизация производства, отдельных операций в технологическом процессе позволяет экономить на затратах на живой труд, ускорить производственный процесс; снижение неопределенности и риска в бизнесе — постоянная и неотложная потребность человека в питании, а также в общении, соответствии требованиям моды и общества снижает уровень риска не ликвидности товара. Как и все рынки, рынок общественного питания чутко реагирует на влияние экономического кризиса.

Рынок общественного питания динамично развивается, влияние экономического кризиса сказывается на данной индустрии, но значительно слабее, чем в других отраслях. Специалисты считают, что потребность в точках общественного питания пока еще не удовлетворена. Несмотря на кажущееся изобилие говорить о насыщении рынка еще рано. Некоторые возможности рынка используются не в полную силу, поэтому совершенно точно можно утверждать о высокой активности роста отрасли в будущем [1]. Процветание рынка потребительских услуг и рынка общественного питания можно однозначно отнести к социально значимым задачам, поскольку развитый сектор услуг констатирует развитость экономической системы в целом, ну а в микро масштабе пища является основой жизни человека. От того, как человек питается, зависит его здоровье, настроение, трудоспособность. Следовательно, питание человека-это не только его личное, но и общественное дело. Развитие отрасли общественного питания является крайне важной областью общего социально-экономического развития региона и экономики страны в целом.

Бизнес-план – это главный документ, отражающий основные аспекты и показатели деятельности организации, дающие полное объективное представление о проекте. Представляет собой сжатое, понятное и достоверное описание предполагаемого бизнеса. Бизнес-план позволяет управлять предприятием, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент планирования и как руководство для исполнения и контроля [4].

Бизнес-план может охватывать период от трех до пяти лет, причем в его финансовой части первый планируемый год следует расписать ежемесячно, поквартально или по полугодию.

Бизнес-план необходим для:

- определения конечных целей - основных показателей с конкретными значениями, которые должно достигнуть предприятие за определенный установленный период по организации бизнеса;
- реализации функции планирования;
- четкого формулирования функций и предназначения будущей продукции;

- определения целевой категории, для которой предназначена предлагаемая продукция;
- изучения предприятий-конкурентов и способов борьбы с ними;
- маркетинговый анализ, анализ рыночной ситуации;
- расчета финансовых затрат;
- определения способов продвижения на рынке конкретного товара;
- получение инвестиций для организации бизнеса.

Прежде чем приступить к разработке бизнес-плана, первое, что необходимо - это определить цели данного вопроса. А уже на основании этого оценивать бизнес-план по различным критериям, все это позволит четко организовать процесс планирования с наименьшими затратами.

В настоящее время существует следующие виды бизнес-планов, которые классифицируются по следующим критериям:

- по целям разработки бывают: инвестиционные; для планирования деятельности предприятия; для финансового оздоровления действующего предприятия; для выработки стратегии развития предприятия.
- по объекту планирования бывают: предприятия в целом (нового или действующего); объединений (группы) предприятий; инвестиционного проекта (направления бизнеса);
- по продолжительности решаемых задач: стратегические (долгосрочные), тактические (среднесрочные); оперативные (краткосрочные);
- по конечным потребителям: для внутреннего пользования самого предпринимателя или руководства предприятия (как средство самоорганизации); инвесторам, банкам, акционерам; региональной администрации; бизнес-партнерам (покупателям, спонсорам, лизингодателям);
- по сложности проекта различают проекты: простые, сложные, очень сложные;
- по гибкости планов различают планирование: статистическое и индикативное;

- по стадии развития организации различают: масштабные; нечеткие и небольшие;

- по стадии развития проекта на момент составления бизнес-плана различают: идею, эскизный проект, рабочий проект, опытная партия, действующее производство;

- по условиям конфиденциальности: официальный; рабочий;

- по объему различают: сжатые и развернутые бизнес-планы;

- по подходу к разработке может разрабатываться: наемной группой специалистов, а инициаторы проекта участвуют в подготовке исходных данных; инициаторами проекта, а методические рекомендации получаются у специалистов (банкиров, юристов, аудиторов), возможных потребителей, инвесторов;

- по особенностям оформления бывают: с приложениями и без них;

- по используемой программе финансового моделирования: Project Expert; Alt Invest; ТЭО-Инвест; COMFAR Expert; ИНЭК-Аналитик; расчеты на базе Excel [2].

Общая цель создания бизнес-плана – это планирование хозяйственной деятельности предприятия в краткосрочной и в долгосрочной перспективе. Цели создания бизнес-плана условно можно разделить на две группы: внешние цели и внутренние.

Внешние цели:

- обоснование потребности предприятия в привлечении средств и инвестиций;

- презентация проекта;

- привлечение внимания со стороны инвесторов и банка к проекту.

Наиболее часто, бизнес-планы составляются для достижения двух внешних целей: привлечение инвестиций и получение кредита в банке. Внутренние цели:

- убедить персонал предприятия в реальности достижения поставленных перед организацией качественных и количественных показателей;

- определить перспективные рынки сбыта продукции и оценить, какое место на них занимает создаваемое предприятие;
- оценить затраты предприятия на производство и сбыт продукции;
- детально проанализировать и оценить финансово-материальное положение предприятия;
- определить, с какими рисками может быть связана реализация бизнес-плана.

Помимо внешних и внутренних целей, выделяют и другие:

- социальные цели, с помощью них происходит расширение деловых контактов и международных связей, создание новых духовных и культурных ценностей, преодоление дефицита товаров и услуг, оздоровление экологической обстановки, улучшение психологического климата в стране;
- повышение статуса предпринимателя, служит условием и залогом возможности успешного проведения последующих сделок, гарантиями высокого качества товаров и услуг, повышения престижа предпринимателя;
- иные цели, с помощью которых осуществляется развитие контактов, зарубежных поездок, вхождение в различного рода ассоциации и другое [5].

Для успешной реализации проекта и получения денежных средств необходима информационная база, которой является бизнес-план. В процессе сбора исходной информации и подготовки бизнес-плана необходимо ориентироваться на решение конкретных задач, а это:

- сбор исходной информации о реализуемом проекте;
- технико-экономические расчёты;
- анализ положения дел в отрасли по рассматриваемому направлению;
- маркетинговые исследования;
- оценка финансовых перспектив проекта.

Проанализировав различные источники, можно выделить пять основных функций бизнес-плана:

- разработка стратегии развития бизнеса (данная функция необходима в период создания предприятия или при выработке новых направлений

деятельности, например, полное или частичное перепрофилирование предприятия на выпуск новых видов продукции);

- планирование (определяет жизнеспособность предприятия в условиях конкуренции, контролирует процесс внутри нее, то есть производит оценку затрат, связанных с изготовлением и сбытом продукции, и прогнозирует величину прибыли);

- учет возможных рисков и минимизация затрат;

- привлечение инвестиций (подготовка заявок для получения кредитов (через банки, инвесторов) и экономических ресурсов, технологий инвесторов и/или партнеров, которые пожелают вложить в производство собственные ресурсы или имеющуюся у них технологию);

- вовлечение всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана: это создаст условия для информированности всех сотрудников о предстоящих действиях, распределит обязанности, скоординирует усилия и повысит их мотивацию по достижению цели[7].

Таким образом, правильно выбранная стратегия, с учетом всех возможных рисков, с минимизацией затрат, привлекая всех сотрудников для формирования бизнес –плана – в дальнейшем главная мотивация и приведет к перспективному развитию предприятия.

Значение бизнес планирования состоит в том, что оно позволяет:

- обосновать экономическую целесообразность направления развития предприятия;

- рассчитать ожидаемые финансовые результаты (объем продаж, прибыль и т. п.);

- определить объем и формы финансирования проекта (то есть концепции финансовых ресурсов);

- выявить возможные риски;

- рассчитать основные параметры эффективности проекта.

Таким образом, бизнес-планирование рассматривается как инструмент

проектно-инвестиционных решений в той или иной сфере предпринимательской деятельности.

Предприятие может иметь один или несколько бизнес планов, в которых степень детализации обоснований и расчетов может быть различной, но любой план должен давать четкие ответы как минимум на шесть главных вопросов:

- 1) что производить (какой товар, продукцию, услугу);
- 2) сколько производить (объем производства);
- 3) как производить (техника, технология);
- 4) с помощью чего производить (материальные, трудовые, финансовые ресурсы);
- 5) для кого производить (потребители);
- 6) какова доходность проекта (предполагаемый объем прибыли).

1.2 Структура и рекомендации по написанию бизнес-плана

Федеральный фонд поддержки малого бизнеса требует оформлять бизнес-планы в соответствии с рекомендациями международных стандартов ЮНИДО. При подготовке проекта необходимо придерживаться определенных рекомендаций:

- бизнес-план должен быть структурирован и разделен на разделы, быть убедительным и кратким;
- в бизнес-плане информация должна быть предоставлена в доступной для понимания форме;
- бизнес-план не должен быть перегруженным техническими подробностями и статистическими данными (для лучшего восприятия информации нужно использовать схемы, графики, таблицы, диаграммы);
- бизнес-план должен иметь объективную оценку, необходимо ознакомить с ним весь персонал, который непосредственно участвует в разработке и выполнении проекта, чтобы избежать ошибок и недочетов;
- в бизнес-плане должна быть использованная информация только из проверенных источников;
- в приложениях бизнес-плана должен быть представлен весь список основных участников бизнес-проекта и их контактная информация, чтобы была возможность уточнить или подтвердить исходные данные [3].

Структура бизнес-плана – это письменное описание того или иного проекта, суммы и сроки его реализации. Такой план характеризует целесообразность его существования. Структура и содержание бизнес-плана играет важную роль в начале деятельности предприятия. Единой структуры при составлении проекта не существует, каждое предприятие включает разделы исходя из своих целей и задач.

Структура бизнес-плана включает в себя ряд элементов, каждый из которых имеет собственную важность:

Раздел 1 – Титульный лист.

На титульном листе обычно помещается название предприятия, место расположения, номер телефона, дата и время составления бизнес-плана, а также меморандум о конфиденциальности. Он составляется с целью предупреждения всех лиц о неразглашении содержащейся в плане информации и использовании ее исключительно в интересах предприятия (фирмы, предпринимателя), представившей проект. Если бизнес-план планируется преподнести инвестору или кредитной организации, то необходимо указать потребность в финансовой части и отметить, через сколько времени проект окупится.

Раздел 2 – Резюме (концепция бизнеса).

Данный раздел имеет рекламный характер, а также он способствует выявлению интереса у того, кому будет адресован бизнес-план. Этот раздел должен быть оформлен правильно, грамотно, так как от него исходит первое впечатление инвесторов о бизнес-плане. Краткое изложение положений предполагаемого плана, то есть информация о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприниматель либо предприятие, начиная собственное дело или развивая имеющееся. Основой для написания является информация, которая содержится во всех разделах. В целом структура резюме может быть следующей: описание, обеспеченность ресурсами, как будет реализовываться, в чём заключается уникальность проекта, сумма инвестиций, прогноз прибыли, как будут возвращаться займы инвесторам и эффективность проекта.

Раздел 3 – Описание товаров, услуг.

В данном разделе идёт описание товаров и услуг, которые будут предоставлены на рынок в ходе реализации проекта. Этот раздел имеет следующую структуру: описание и наименование продукта, область его применения и основное назначение, описание характеристик, конкурентные преимущества, авторские права (если таковые имеются), сертификат качества, декларации соответствия, экологичность продукта, эксплуатация, сервис, гарантии.

Раздел 4 – Характеристика объекта бизнеса организации.

В данном разделе перечисляются виды экономической деятельности организации. Описывается организационно-правовая форма предприятия, учредители и персонал. Далее следует ряд данных: основные экономические показатели деятельности организации, почтовый и фактический адрес предприятия, тип помещения, специфика работы предприятия – часы, дни и недели.

Раздел 5 – Анализ рынка конкурентов и потребителей.

В данном разделе приводятся результаты анализа рынка конкурентов и потребителей.

Раздел 6 – Производственный план.

В данном разделе описываются все процессы, связанные с производством товара. Определяется количество потребителей и выпускаемой продукции. Здесь же рассматривается вся ситуация с помещениями, а также с их оборудованием и правильным расположением. На производственном предприятии описываются производственные помещения, склады и цеха, а также пути движения, по которым товар перемещается внутри предприятия.

Раздел 7 – Организационный план.

В данном разделе рассматриваются некоторые организационные вопросы, такие как тип организационной структуры на предприятие, штатное расписание, расчет заработной платы.

Раздел 8 – Маркетинговый план.

В данном разделе рассматриваются мероприятия, которые направлены на привлечение клиентов. Маркетинг начинается с изучения рынка и запросов потребителей, а также с создания бренда предприятия. Бренд (англ. brand) -- термин в маркетинге, символическое воплощение комплекса информации, связанного с определённым продуктом или услугой. Это и фирменный стиль, и концепция внутренней коммуникации. Маркетинг включает в себя название предприятия, логотип, внутренний дизайн, а также оформление визиток, вывески и меню. Особое внимание следует уделять интернет-маркетингу: социальные сети, веб-сайты.

Раздел 9 – Финансовый план.

Финансовый план - важный раздел бизнес-плана, который составляется не только для обоснования конкретных инвестиционных программ, но также и для управления текущей и стратегической финансовой деятельностью предприятия. При этом очень важнейшим этапом финансового планирования является проведение серьезной аналитической работы посредством расчета наиболее важных относительных показателей (финансовых коэффициентов), динамические ряды которых позволяют определить тенденции развития финансовой ситуации на рынке выбранной отрасли и в целом в экономике.

Финансовый план необходимо осуществлять посредством рассмотрения и составления основных финансовых документов. Они включают в себя план доходов и расходов, сроки реализации проекта, план движения денежных средств и так далее. В данном разделе проводятся инвестиционные вложения, например, на приобретение оборудования или на строительные работы, а также на создание оборотных средств. Также осуществляется планирование источников, откуда будет браться финансирование проекта, продумывается схема возврата кредитных денежных средств.

Завершение раздела по финансовому планированию осуществляется посредством анализа эффективности проекта, и для этих целей используется методика проектного анализа. Раздел имеет примерно следующую структуру: отчёт о получении прибыли, структура налоговых платежей, отчёт о движении средств, потребность в инвестировании, затраты на обслуживание кредита, эффективность проекта и её описание. Здесь же указывается цена и прогнозируемый объём продаж. Проводится расчёт рентабельности и срока окупаемости проекта.

Раздел 10 – Анализ риска.

Анализ рисков является одним из самых важных аспектов самого бизнес-плана. В этом разделе не только определяются потенциально возможные риски. В нем определяется и то, как с ними бороться, минимизируя их негативные последствия.

Любое новое дело, как и проект, содержит в себе риски и сталкивается с определёнными трудностями на своём пути. Эти трудности несут угрозу для осуществления бизнеса, поэтому данные трудности необходимо предвидеть и разработать стратегии по их преодолению. Также очень важно учесть степень риска и рассмотреть основные проблемы. Основные моменты, которые имеют связь с риском проекта, должны описываться достаточно просто и объективно, а также необходимо учитывать тот факт, что основная угроза может идти от основных конкурентов. Важно не делать собственных просчётов в области маркетинга, а также в политике производства. Не стоит делать ошибок во время подбора кадров для руководящей должности.

Риск может быть оценен объективно путём проведения качественного анализа, который подразумевает под собой определение факторов и областей риска. Данная работа проводится экспертным путём на основании опыта работы в таком направлении. Также может осуществляться и количественный анализ, который играет важную роль в оценке всех рисков.

Раздел 11 – Приложения.

Этот раздел содержит в себе все необходимые приложения, а также основные документы, которые не принимают участие в процессе планирования [7].

При правильном подходе к составлению основных разделов бизнес-плана можно привлечь внимание со стороны инвесторов и при этом получить средства на финансирование идеи. Однако для того, чтобы бизнес-план получился максимально грамотным и привлекательным во множестве аспектов, необходимо уделить внимание множеству элементов. Очень важно чётко соблюдать структуру и описывать все действия с точки зрения эффективности. Необходимо соблюдать порядок и правильность составления [7].

Таким образом, содержание бизнес-плана должно быть профессиональным, доступным и понятным для пользования, разделен на главы (разделы). Для

более полного и наглядного восприятия информации рекомендуется использовать таблицы, схемы, диаграммы, графики.

1.3 Теоретические основы предприятия общественного питания. Общие требования к семейному кафе

Согласно ГОСТ Р 30389-2013, предприятие общественного питания – это имущественный комплекс, используемый юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем для оказания услуг общественного питания, в том числе изготовления продукции общественного питания, создания условий для потребления и реализации продукции общественного питания и покупных товаров как на месте изготовления, так и вне его по заказам, а также для оказания разнообразных дополнительных услуг [8].

Кафе – это предприятие питания, предоставляющее потребителю услуги по организации питания и досуга или без досуга, с предоставлением ограниченного, по сравнению с рестораном, ассортимента продукции и услуг, реализующее фирменные блюда, кондитерские и хлебобулочные изделия, алкогольные и безалкогольные напитки, покупные товары [8].

Кафе различают:

- По ассортименту реализуемой продукции: неспециализированные и специализированные (кафе-шашлычная, кафе-пиццерия, кафе-пекарня, кафе-кондитерская, кафе-мороженое, кафе-молочная, кафе-чайная и другие).
- По интересам потребителей и месторасположению: кафе-караоке, кафе-клуб, интернет-кафе, офисное, кафе-кабачок, кафе молодежное, арт-кафе, детское и другие.
- По методам и формам обслуживания: с полным самообслуживанием, с полным обслуживанием официантами, с частичным самообслуживанием, с частичным обслуживанием официантами.
- По местонахождению: в жилых зданиях, в общественных зданиях, в том числе, в отдельно стоящих зданиях.

– По времени функционирования: сезонные и постоянно действующие [8].

Таким образом, планируется написание бизнес-плана по открытию семейного кафе с полным обслуживанием официантами, постоянно действующее.

Для кафе существуют определенные требования к структуре помещений. В семейном кафе должен быть производственный цех, обязательно комната для хранения сырья и готовой продукции, санузел с умывальником, торговая зона для выставки товара и для размещения потребителей. Состав и площади помещений определяются по строительным нормам и правилам для предприятий общественного питания.

Перед тем, как открыть предприятие, нужно не забыть согласовать проект с Территориальным отделом Управления Роспотребнадзора по Кемеровской области в г. Юрге и Юргинском районе и в Главном Управлении МЧС России по Кемеровской области в г.Юрга и Юргинском районе.

Основные требования Территориального отдела Управления Роспотребнадзора по Кемеровской области в г. Юрге и Юргинском районе:

- наличие принудительной вытяжки;
- разделения производственного зала от торгового;
- наличие отдельных моек: мойка для рук и мойка для посуды.

Основные требования пожарных:

- наличие огнетушителей в помещении;
- наличие дополнительного выхода из производственного помещения;
- план эвакуации из кондитерской должен быть обозначен стрелками.

На основании общих требований предъявляемых к предприятиям общественного питания согласно ГОСТ Р 30389-2013 учреждение должно:

- соответствовать нормативным документам, действующим на территории государства;
- соответствовать требованиям строительных правил по уровню шума, вибрации и соблюдать требования звукоизоляции;

- иметь удобные подъездные пути и пешеходные доступы к входу, необходимые справочно-информационные указатели;

- организовать правильное размещение и планировку производственных помещений и оборудования в этих помещениях, таким образом, чтобы обеспечивать поточность технологических процессов производства и реализации продукции и соответствовать требованиям нормативных документов;

- обеспечивать безопасность жизни и здоровья потребителей, сохранность их имущества;

- предоставить потребителю информацию о государственной регистрации предприятия, перечень предлагаемых услуг, цены и условия оплаты услуг, сведения о выходе готовых блюд, книгу отзывов и предложений.

На каждом предприятии должен быть в наличии на стенде закон Российской Федерации от 07.02.1992г № 2300-1 (с изменениями в редакции от 03.07.2016г) «О защите прав потребителей».

Предприятия общественного питания должны обеспечивать стилевое единство интерьера зала, мебели и сервировки и отражать специализацию предприятия.

Семейное кафе «Мама Папа Я» будет предназначено для отдыха посетителей, где в непринужденной обстановке можно расслабиться и насладиться не только вкусной едой, но и атмосферой. Поэтому интерьер зала тщательно продуман. Яркая вывеска так же играет большую роль для предприятия (приложение). В семейном кафе это название «Мама Папа Я». Оно написано объемными буквами и будет светиться в темное время суток. Почему именно семейное кафе? Заведения общественного питания не исчезнут, пожалуй, никогда, люди всегда будут искать места, в которых можно вкусно и не очень дорого поесть. Если взяться за открытие еще одного обычного кафе, лишённого индивидуальной идеи, большой славы добиться практически нереально. А если немного поразмыслить, подключить фантазию, то на свет

может появиться гениальный бизнес-проект, способный открыть новые перспективы и горизонты.

Не совсем правильно делать акцент на организации исключительно детского кафе, оно будет держаться на плаву лишь за счет торжественных мероприятий, потому как у детей нет личных средств и возможностей самостоятельно посещать подобные заведения. Не стоит забывать и о родителях, которые также хотят встречаться с друзьями.

Особенно этот вопрос актуален для молодых женщин с маленькими детьми на руках. Вам, наверняка, не раз приходилось видеть озабоченных мам за столиками в кафе, которые не могут нормально побеседовать, потому что их малышам просто нечем заняться. Скучающие дети ходят по заведению, вступают в разговоры с другими посетителями, а родителям остается лишь раздраженно их одергивать. А ведь так приятно провести время за чашкой кофе или чая в уютном месте, беседуя с подругами и не переживая за ребенка! Для этого и предназначены семейные кафе.

Главная цель данного бизнес-плана – быстро, вкусно, по-домашнему накормить гостей своего заведения, обеспечить клиентам максимально возможный ассортимент меню. Важны обслуживание (быстрое, качественное), приветливый персонал, чистота и приятная, уютная обстановка.

Целевая аудитория – это дети, студенты, молодежь, бизнесмены среднего класса, которые хотят вкусную, домашнюю пищу, а также и различные блюда других стран, также есть возможность, и прихватить с собой. Доходы у них небольшие, поэтому и цены нужно назначать соответствующие. Главное, нужно помнить, что кафе семейное, а на выходных и в праздники в подобные кафе любят приходить очень много семей с маленькими детишками – должно быть предусмотрено количество и разнообразие в меню и для них. Дети будут развлекаться в обустроенных игровых зонах для самых юных гостей своего заведения с аниматорами.

Примерный полный цикл открытия кафе можно представить в виде совокупности шагов, осуществляемых в следующем порядке:

- регистрация бизнеса, выбор формы собственности и системы налогообложения;
- подбор помещения или заключение договора аренды;
- создание концепции семейного кафе, разработка дизайн-проекта;
- ремонт и отделка помещения согласно нормам;
- инженерное проектирование заведения: проверка соответствия требованиям к системе вентиляции, водоснабжения, канализации, электроснабжения;
- покупка производственного оборудования;
- технологическое проектирование: расстановка и подключение оборудования;
- закупка и поставка мебели, посуды, предметов интерьера;
- получение разрешительных документов;
- подбор персонала;
- разработка меню, составление технико-технологических карт;
- закупка необходимого количества сырья ;
- установка кассового аппарата;
- проведение рекламной кампании открытия;
- начало работы заведения.

Таким образом, рассмотрев теоретический материал по бизнес-планированию было установлено следующее, что бизнес-план или, иными словами, проект развития предприятия, план начала предпринимательской деятельности или концепция бизнеса отражают исходную стратегическую ситуацию и перспективу развития предприятия. Он должен учитывать все факторы, которые оказывают на него непосредственное влияние и формируют риски недостижения целевых показателей. Это позволяет предпринимателю не только обосновать необходимость разработки того или иного проекта, но и оценить возможность его реализации в данных рыночных условиях. Составление бизнес-плана является одним из первых и ключевых действий, осуществляемых в ходе выполнения проекта. Вместе с тем следует отметить,

что нет универсальной или стандартной формы бизнес-плана, пригодного на все случаи жизни, как нет и универсальных источников средств. Тем не менее, существуют общие рекомендации по подготовке бизнес-плана, они касаются как структуры документа, так и содержания некоторых ключевых его разделов.

1.4 Субъекты малого предпринимательства в России. Меры поддержки со стороны государства

Опыт ведущих стран современного мира особенно западных со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономики высокоразвитого и эффективного малого предпринимательского сектора. Малый бизнес активно включается в хозяйственную структуру, конкретную среду и в общественное разделение труда.

Малый бизнес в России за последние годы стал важнейшим сектором экономики. Он оказывает существенное влияние на социально-экономическую ситуацию в стране. Именно в этом секторе создаются все новые и новые рабочие места.

Согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ, выделяет несколько категорий субъектов малого и среднего предпринимательства: ИП; крестьянские (фермерские) хозяйства; хозяйственные общества; хозяйственные партнерства; производственные кооперативы; сельскохозяйственные потребительские кооперативы [9].

Разделение на категории малого и среднего бизнеса проводится по двум основным критериям: количеству работников и получаемому доходу. Данные представлены в таблице 1 и таблице 2

Таблица 1 - Численность работников малого бизнеса

Отрасль деятельности	Предельный уровень численности работников, чел.
1	2
Промышленность	100
Строительство	100
Транспорт	100
Сельское хозяйство	60
Научно-техническая сфера	60
Оптовая торговля	50
Розничная торговля и бытовое обслуживание населения	30
Остальные отрасли и другие виды деятельности	50

Таблица 2 – Категории малого и среднего бизнеса

Категория	Количество работников	Предельная выручка за год
1	2	3
Микропредприятие	до 15 человек	120 млн. рублей
Малое предприятие	до 100 человек	800 млн. рублей
Среднее предприятие	до 250 человек	2 млрд. рублей

Из анализа таблицы 2 видно, что выделяют 3 категории малого и среднего бизнеса – это микро, малое и среднее предприятие. Для микропредприятия характерно количество сотрудников до 15 человек с предельной выручкой за год 120 млн. рублей, для малого предприятия характерно количество сотрудников до 100 человек с предельной выручкой за год 800 млн. рублей и для среднего предприятия - количество сотрудников до 250 человек с предельной выручкой за год 2 млрд. рублей.

Малое предпринимательство (или иначе его называют малым бизнесом) является важным субъектом экономической системы Российской Федерации.

Он имеет большое значение как для формирования самой структуры экономики страны, так и для ее развития. Кроме того, малое предпринимательство выполняет ряд важных социально-экономических задач, таких как создание рабочих мест, повышение конкуренции в стране, участие в формировании бюджетов всех уровней и так далее.

Достаточно сложно на самом деле дать определение малому бизнесу. Зачастую таким термином называют небольшие по размеру розничные магазины, часто это относят к ресторанам и к подобным организациям, в то время как крупным бизнесом часто называют такие крупнейшие компании (часто ТНК), как, например, «Газпром», «МегаФон», «ЛУКОЙЛ». При этом достаточно большое количество предприятий и организаций не поддаются отнесению к подобным крайностям. Для того, чтобы отнести предприятие к малому бизнесу, или же к крупным предприятиям, используются различные критерии предельной величины предприятия. Надо заметить также, что выделяют также промежуточное положение предприятий - «средние предприятия».

Поправки, внесенные в закон № 209-ФЗ, позволили с 2016 года относить к малому бизнесу (в том числе, к микропредприятиям) большее количество бизнесменов:

- лимит годовой выручки от реализации товаров и услуг для малых предприятий увеличился с 400 до 800 млн рублей, а для микропредприятий – с 60 до 120 млн рублей;
- выросла разрешенная доля участия других коммерческих организаций (не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства) в уставном капитале малого предприятия – с 25% до 49%;
- средняя численность работников осталась прежней – не более 15 человек для микробизнеса и не более 100 человек для малого предприятия;
- увеличен период, в течение которого бизнесмен относится к этой категории, даже если он превысил лимит по выручке или численности работников – с двух

до трех лет. Так, если лимит был превышен в 2015 году, то компания утратит право считаться малой только в 2018 году.

Что касается индивидуальных предпринимателей, то для них действуют те же самые критерии разделения на малый и средний бизнес: по доходам и количеству работников.

Малый бизнес имеет большое значение для развития экономики в России. В отличие от крупных предприятий он с легкостью может оперативно реагировать на запросы рынка, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Проявляет свою гибкость и мобильность. Так же малый бизнес выполняет социально-экономическую функцию. Она заключается в создании новых рабочих мест. На малых предприятиях относительно небольшой персонал и микроклимат в коллективе более благоприятный и дружный по сравнению с крупными предприятиями. Это еще более усиливает трудовую мотивацию и положительно сказывается на результатах труда компании. Таким образом, малое предпринимательство создает новые рабочие места и обеспечивает быструю мобильность в условиях рынка.

На развитие малого бизнеса влияет ряд факторов. Главными являются административные и экономические барьеры со стороны государства.

Можно выделить ряд факторов, негативно влияющих на развитие предпринимательства.

Одной из наиболее сложных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства, является отсутствие у большей части субъектов достаточных финансовых ресурсов для обеспечения собственных инвестиционных и оборотных потребностей. Банки в силу низкой залогоспособности малого предпринимательства вынуждены переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам.

В то же время недостаточный уровень фондовооруженности предприятий малого бизнеса не способствует повышению экономической эффективности сектора малого предпринимательства из-за его низкой производительности

труда и сдерживает кредитование малого предпринимательства под залог основных средств.

По этой причине на протяжении ряда лет торгово-посредническая деятельность для предпринимателей остается единственно доступным методом накопления собственных финансовых средств.

Другим фактором, негативно влияющим на развитие малого предпринимательства, является несовершенство существующих или отсутствие четких норм в законодательстве страны, регулирующих деятельность малого предпринимательства, что приводит к увеличению административных барьеров. Недостаточная скоординированность инфраструктуры поддержки малого предпринимательства приводит к тому, что при входе на рынок предприниматель несет большие издержки, обусловленные необходимостью налаживания и поддержки отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде. Во внешней - это взаимоотношения с государственными органами, финансово-кредитными организациями, поставщиками, потребителями и конкурентами; во внутренней - выбор вида деятельности и организационно-правовой формы; формирование уставного капитала в необходимом размере; подбор кадров и управление персоналом; поиск команды партнеров и знание рынка .

Во многих регионах продолжают оставаться нерешенными проблемы квалификации предпринимателей и их обучения. Наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров для малого бизнеса в области инженерно-технических и рабочих специальностей. В этой связи наиболее актуальным представляется необходимость углубления экономических, правовых и институционально-структурных реформ путем систематизации работы по поддержке малого предпринимательства на основе опыта предыдущих лет.

В целях дальнейшего развития малого предпринимательства Президентом страны Путиным В.В. определены основные направления поддержки малого бизнеса на ближайшую перспективу, в том числе формирование предпринимательского климата, конкурентной среды, системы общественных

институтов, которые будут стимулировать частный сектор к созданию производств с высокой добавленной стоимостью. [9]

Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: расширение сети центров малого бизнеса, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и других фирм, создание банков данных специализирующихся на обслуживании малых предприятий.

Также предусматриваются меры по кооперации малого предпринимательства с крупными предприятиями, а также осуществление сегментации крупных малоэффективных производств и создания на их базе малых предприятий.

В целях привлечения предпринимателей в процесс подготовки законодательных и нормативных актов при центральных исполнительных органах созданы Экспертные советы по вопросам поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, в состав которых вошли представители общественных объединений предпринимателей.

В целом в настоящее время упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства - введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен, упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства, введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю, сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими, проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства, введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Малый бизнес в России не может сформироваться без государственной поддержки. Поэтому видя такое большое сокращения индивидуальных предпринимателей, государство разработало определенные налоговые льготы, которые направлены на их поддержку.

Льготы для малого бизнеса – это преимущества, которые государство предоставляет определенным категориям предпринимателей, чем ставит их в более выгодное положение по сравнению с остальными субъектами бизнеса.

Льготный режим деятельности индивидуальных предпринимателей, микропредприятий и предприятий малого бизнеса снижает поступление в бюджет налогов и взносов, но зато решает другие вопросы государственной значимости:

- обеспечение самозанятости населения;
- создание новых рабочих мест и снятие с государства бремени по содержанию безработных;
- снижение социальной напряженности в обществе за счет роста благосостояния населения;
- развитие новых видов деятельности и организация небольших инновационных производств, которые хоть и не гарантируют большой прибыли, но зато не требуют крупных финансовых вложений.

Малый бизнес имеет большое значение для развития экономики страны. В отличие от крупных предприятий он с легкостью может оперативно реагировать на запросы рынка, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям, проявляет свою гибкость и мобильность. Льготный режим деятельности индивидуальных предпринимателей, микропредприятий и предприятий малого бизнеса снижает поступление в бюджет налогов и взносов, но зато решает другие вопросы государственной значимости: обеспечение самозанятости; создание новых рабочих мест и снятие с государства бремени по содержанию безработных; снижение социальной напряженности в обществе за счет роста благосостояния населения; развитие новых видов деятельности и организация небольших инновационных производств, которые хоть и не гарантируют большой прибыли, но зато не требуют крупных финансовых вложений.

В ходе работы планируется написание бизнес-плана по открытию семейного кафе «Мама Папа Я» в городе Юрга, с полным обслуживанием официантами и постоянно действующие.

2.Информация о реализуемом проекте

2.1.Объект исследования

Концепция семейного кафе соответствует всем последним требованиям. Современное оформление зала правильно подобранном стиле, использование натуральных продуктов и приготовление блюд по последним новинкам. Мода на здоровую пищу началась несколько лет назад и не собирается сдавать позиции. Это будет являться конкурентным преимуществом для создания данного бизнеса.

Реализовать проект, по открытию семейного кафе «Мама Папа Я» в городе Юрга, планируется без образования юридического лица для уменьшения налогообложения и упрощения финансовой отчетности. Поэтому проект будет реализован путем открытия ИП Большанин А.В..

Полное наименование предприятия: Семейное кафе «Мама Папа Я» .
Директор: Большанин Артем Владимирович.

Дата создания предприятия: 01.01.2020 г.

Полное наименование бизнес – плана: разработка бизнес-плана открытия семейного кафе «Мама Папа Я»

Место реализации бизнес-проекта: Кемеровская область, г. Юрга,

Система налогообложения: УСН

Основной вид экономической деятельности : ОКВЭД 55.30

Основные потребители продукции, услуг: кафе для посетителей любого возраста

Одним из определяющих факторов успешности кафе является помещение, в котором оно и будет расположено. При выборе помещения для открытия кафе руководствовались следующим принципом, влияющим на выбор места, оптимального для размещения кафе:

заведение должно быть максимально приближено к потенциальному потребителю, рядом с ним должны располагаться жилой район, объекты, где работает большое количество людей, зоны отдыха; плюс ко всему кафе должно быть в пределах досягаемости; нужно учесть все технические характеристики помещения. Предполагаемые нагрузки, связанные с электросетью, водопроводом, отоплением, канализацией должны соответствовать заявленным требованиям; также учтен следующий момент: выбранного нами здания нет в списке, что оно подлежит реконструкции или на слом;

проанализировали о возможности проведения перепланировки помещения, была ли регистрация оформлена надлежащим образом, как и положено по законодательству РФ;

имеется ли разрешение на размещение вывески кафе на фасаде, также уточнить о возможных ограничениях по размещению рекламы на фасаде и витринах.

Планируется взять помещение в аренду, а в будущем в 2022-2025г планируется выкуп данного помещения у арендодателя.

Адрес: 652050, Кемеровская область, г. Юрга, ул. Машиностроителей, д. 57. Площадь, основные характеристики помещений: площадь организации 562,5 м², центральное отопление, кирпичное здание, согласно СанПин 2.3.6.1079-01 полы выполнены из ударопрочных материалов, исключающих скольжение, и имеют уклоны к сливным трапам.

2.2 Методы исследования

Планирование – это определение содержания и последовательности конкретных действий для достижения поставленных целей. Оно позволяет заглянуть в будущее бизнеса, разработать стратегию и тактику производственно-хозяйственной деятельности предприятия и, как следствие, приводит к намеченной цели с более эффективным результатом.

В рыночной экономике планирование осуществляется через бизнес-планирование, которое реализуется в бизнес-плане и должно придерживаться следующих принципов: – научности; – системности (единство); – координации; – интеграции; – точности.

Для составления бизнес-плана семейного кафе «Мама Папа Я» использовались следующие методы исследования:

- отчетно-статистический метод – состоит в разработке проектов планов на основе отчетов, статистики и иной информации, характеризующей реальное состояние и изменение характеристики деятельности предприятия;

- расчетно-аналитический метод – основан на расчленении выполняемых работ и группировке используемых ресурсов по элементам и взаимосвязи, анализе условий наиболее эффективного их взаимодействия и разработке на этой основе проектов планов;

- метод экономического анализа – позволяет разделить экономические процессы на отдельные составные части, исследовать их содержание и взаимодействие между собой, а также влияние в целом на весь бизнес-процесс. Определяются факторы, влияющие на решение основных задач бизнес-плана, в результате чего разрабатываются мероприятия, с помощью которых возможно достичь основных целей организации.

- нормативный метод – строится на использовании норм и нормативов, с помощью которых количественно обосновывают плановые показатели. Поэтому достоверность расчетов в бизнес-плане напрямую зависит от качества разработки нормативной базы данной организации;

- экономико-математический метод – базируется на применении теории вероятности, сетевого планирования, линейного программирования и других математических методов;

– прогнозный метод планирования – основывается на прогнозировании. Результаты прогнозов не могут восприниматься как достоверная и гарантированная информация. Но от реалистичности прогноза исходных данных, используемых при составлении бизнес-плана, зависит дальнейшее существование бизнеса хозяйствующего субъекта [2].

3 Расчет и аналитика

3.1 Ре зю ме семейного ка фе «Мама Па па Я»

Главная цель данного бизнес-плана – быстро, вкусно, по-домашнему накормить гостей своего заведения, обеспечить клиентам максимально возможный ассортимент меню. Каждый должен получить то, что желает.

Очень важно обслуживание (быстрое, качественное), приветливый персонал, чистота и приятная, уютная обстановка.

Целевая аудитория – это дети, студенты, молодежь, бизнесмены среднего класса, которые хотят вкусную, домашнюю пищу ,а также и различные блюда других стран, также есть возможность, и прихватить с собой. Доходы у них небольшие, поэтому и цены нужно назначать соответствующие. Главное, нужно помнить, что кафе семейное, а на выходных и в праздники в подобные кафе любят приходить очень много семей с маленькими детьми – должно быть предусмотрено количество и разнообразие в меню и для них. Дети будут развлекаться в обустроенных игровых зонах для самых юных гостей своего заведения с аниматорами.

Таблица 3 Показатели окупаемости бизнес-плана для семейного кафе в г.Юрга

	Показатели	Единица измерения	Размер
1	Стоимость проекта составляет	рублей	$(463300,00+54577,00+2933,33=520810,33+408720)=929530,33$
2	Срок окупаемости	месяцев	8
3	Выручка за год	рублей	10580000,00
4	Чистая прибыль/ убыток за год	рублей	1320922.00

Рассчитав срок окупаемости проекта, можно сделать вывод, что по истечению 8 месяцев вложение полностью вернется и начнет приносить доход.

Стадии реализации проекта:

1. Регистрация нового субъекта малого предпринимательства на территории г.Юрга;
2. Развитие инфраструктуры г.Юрга в направлении общественного питания;
3. Создание 20 новых рабочих мест;
4. Поступление в бюджетную систему Российской Федерации налоговых платежей за три года составит более 252942 (Двести пятьдесят две тысячи девятьсот сорок два) рубля.

В таблице 4 представлено штатное расписание семейного кафе «Мама Папа я»

Таблица 4 - Количество создаваемых мест

№ п/п	Наименование профессии (специальности, должности)	Количество (человек)
1	Директор	1
2	Бухгалтер	1
3	Администратор	2
4	Бармен	4
5	Официант	3
6	Повар	4
7	Кухонный рабочий	2
8	Уборщица	1
9	Аниматор	1
10	Ди-джей	1
Итого по штатному расписанию		20

Штатное расписание — это нормативный организационно-распорядительный документ организации, с помощью которого оформляется структура, утверждается штатный состав и численность предприятия .

Данный проект предусматривает создания предприятия общественного питания. В ходе реализации проекта планируется удовлетворить потребности жителей и гостей города Юрга в услугах предприятия общественного питания.

Это современное семейное кафе, которое будет идти в ногу с новыми направлениями и тенденциями в мире кондитерского ремесла. Планируется

ежедневно совершенствоваться, повышать качество продукции и обслуживания, предлагая жителям и гостям города постоянно новые блюда, десерты и напитки, приготовленные по последним трендам

3.2 Описание продукции, услуг семейного кафе «Мама Папа Я»

Коммерческий успех любого предприятия зачастую зависит от наличия современного, высококачественного и выгодного для потребителя продукта или услуги.

Сегодня Различные сладости, пирожные, торты, смузи – это актуальный тренд молодежи, детей. Любым вкусно приготовленным кондитерским изделием спокойно можно угостить детей, не волнуясь за их здоровье. Натуральность – главное правило поваров семейного кафе. В качестве красителей используются соки ягод, фруктов и овощей. Главная особенность такого угощения в его оформлении, все слои выставлены на показ. Потребители легко могут рассмотреть, из чего сделано то, или иное кондитерское изделие или любое блюдо. Возможно, по виду все блюда сильно отличаются от классических, однако это и делает их особенными и новаторскими.

Ещё одна новинка в кулинарном искусстве – это гранулированное мороженое. В производстве такого мороженого используют только натуральные продукты: коровье молоко, сливочное масло, ароматизаторы и красители натурального происхождения. Содержит минимальное количество жира и сахара, очень легкое и низкокалорийное.

Все эти модные тренды представлены в меню со свободным выбором в семейном кафе «Мама Папа Я», которое в своем производстве использует натуральные качественные продукты.

Спокойная, непринужденная музыка на любой вкус посетителя и меломана создаст приятную атмосферу для неспешного общения с друзьями и родными.

Режим работы семейного кафе «Мама Папа Я» с 10⁰⁰ – 23⁰⁰ без обеда и выходных.

Виды услуг, предоставляемые жителям и гостям города Юрга в кафе различны. Услуга питания семейного кафе представляет собой услугу по изготовлению , реализации кулинарной продукции (разнообразие блюд) в ассортименте по сравнению с предприятиями других типов и, в основном, несложного изготовления, а также по созданию комфортных условий для их потребления. Проведения досуга, с аниматорами, ведущими и музыкальным сопровождением.

Согласно ГОСТ Р 31984-2012, услуга общественного питания – это деятельность предприятий по удовлетворению потребностей потребителя в продукции общественного питания, в создании условий для реализации и потребления продукции общественного питания и покупных товаров, в проведении досуга и в других дополнительных услугах.

3.3 Анализ рынка конкурентов в городе Юрга

Конкуренция является ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений. Это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по установлению цен и объемов предложения товаров на рынке и потребителям – по формированию цен и объема спроса на рынке.

Слабые и сильные стороны занятия в России индивидуальной деятельностью начинающему предпринимателю представлены в таблице 5 и таблице 6.

Таблица 5 Сильные, слабые стороны деятельности предпринимателя

Слабые стороны	Сильные стороны
Отсутствие разделения труда и низкая специализация управления	Гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям
Слабая способность к выработке рациональных решений и отбору эффективных рутин	Быстрота принятия решений, способность к нестандартным решениям
Обладание полной власти	Высокие предпринимательские риски
Большая зависимость бизнеса от личных качеств предпринимателя	Эффективность действия в нестандартных ситуациях

Таблица 6 Положительные, отрицательные моменты деятельности предпринимателя

Минусы ИП	Плюсы ИП
При закрытии ИП с долгами долги все равно остаются	Простая регистрация ИП
Предприниматель отвечает всем своим имуществом	Не нужен уставной капитал для создания ИП
Большие ограничения по возможным видам деятельности	Можно обойтись без расчетного счета, без печати, без кассы
Вести отчетность нужно по месту регистрации ИП	Свободное использование своих финансов
Нет возможности продать/купить/переоформить ИП	Небольшое налоговое бремя, возможность уменьшить налоги за счет взносов в Пенсионный фонд, меньше
Если были убытки, это не уменьшит налоги и платежи в Пенсионный фонд — фиксированные	По сравнению с ООО, меньше штрафы и ответственность
Сложнее расширить бизнес ввиду «отсутствия» соучредителей	Можно использовать патентную систему налогообложения для

Необходимость личного управления бизнесом, без какого-либо	Относительно легко ликвидировать свое ИП
--	--

В настоящее время на территории г. Юрга существует небольшое количество кафе. Но, и специализированное семейное кафе в городе будет только одно. Это кафе, будет находиться по адресу: 652050, Кемеровская область, г. Юрга, ул. Машиностроителей, д.57, в новом микрорайоне города. Поэтому, конкурентами в данной области для семейного кафе «Мама Папа Я» являются:

1. Кофейня "Шоко Пралине"/ кафе ИП Леонов А.Н.
2. Кафе «Меланж» ИП Леонов А.Н.
3. Кафе «Марсель» ИП Леонов А.Н.
4. Кафе «Счастье есть»
5. Детское кафе «Красти- крабс»

Анализ конкурентоспособности предприятия по 5 бальной шкале, проведенный путем опроса жителей г. Юрга (40 человек), представлен в Таблице 7.

Таблица 7 – Анализ конкурентоспособности Семейное кафе «Мама Папа Я»

Сравнительная характеристика	Семейное кафе «Мама Папа Я»	Кафе «Марсель»
1	2	3
Месторасположение	- кафе будет находиться в 3 микрорайоне, где проживает большая часть молодежи; - рядом 4 микрорайон, где живут молодые семьи с детьми, детский сад	- кафе будет находиться в 3 микрорайоне, где проживает большая часть молодежи; - рядом 4 микрорайон, где живут молодые семьи с детьми, детский сад №40,41 и

	№36,37,40,41,42 и другие; - в зимнее время рядом с кафе работает каток (5 баллов)	№42; (4 баллов)
Объем продаж	высокий (5 баллов)	средний (4 баллов)
Занимаемая доля рынка	70% (5 баллов)	30% (2 баллов)
Уровень цены	высокий (4 баллов)	средний (5 баллов)
Уровень обслуживания	высокий (5 баллов)	высокий (5 баллов)
Качество продукции	высокое (5 баллов)	высокое (5 баллов)
Особенность производимой продукции	изготовление блюд по последним трендам (5 баллов) (5 баллов)	изготовление кондитерских изделий по последним трендам (5 баллов) (5 баллов)
Рекламная кампания	-реклама на ТВ; -реклама на радио; -страничка в социальной сети «Одноклассники», «В контакте» и «Instagram» (5 баллов)	реклама на ТВ; -реклама на радио(4 баллов)
Наличие карты постоянного покупателя	скидкой 5% (при покупке свыше 300 рублей в подарок карта постоянного покупателя) (5 баллов)	- (0 баллов)
Привлекательность внешнего вида заведения	интерьер тщательно продуман, есть свободная и комфортная зона для отдыха и взрослых, и детей, с приятной музыкой и вежливым обслуживанием	для организации потребления выделена маленькая площадь, без проработки интерьера (3 баллов)

	официантов (5 баллов)	
Развлечения	бесплатный Wi-Fi аниматоры (5 баллов)	- (0 баллов)
ИТОГО	54	37

Анализ полученных результатов из таблицы 7 показал, что максимальную оценку 54 балла получило семейное кафе «Мама Папа Я», которое будет являться более конкурентоспособным по сравнению с Кафе «Марсель»». Из таблицы видно, что основными преимуществами «Мама Папа Я» будут являться изготовление блюд по последним трендам и наличие карт постоянного покупателя. рассчитана на людей со средним уровнем дохода.

Так как внешняя и внутренняя среда кафе изменяются под воздействием различных факторов, а это экономические, технологические, международные, рыночные, политические, социальные, конкурентные, то необходимо выявить ограничения, сильные и слабые стороны предприятия с помощью метода SWOT-анализа.

В таблице 8 приведен SWOT-анализ, сильных и слабых сторон зависящих от внутренних и внешних факторов.

Таблица 8 – SWOT-анализ для семейного кафе «Мама Папа Я» в г.Юрга

Внутренний фактор	
Потенциальные сильные стороны кафе	Потенциальные слабые стороны кафе
1	2
- удобное и выгодное месторасположение в городе Юрга; - индивидуальный поход к каждому клиенту; - качественная продукция;	- нет опыта предпринимательской деятельности; - на начальном этапе небольшой ассортимент

- вежливое и быстрое обслуживание; - средняя цена; - высококвалифицированные повара; - модный интерьер, создающий неповторимую атмосферу.	- предлагаемой продукции; - возможность проведения неудачных акций и маркетинговых кампаний; - снижение качества работы персонала.
Внешний фактор	
Потенциальные возможности для предприятия	Потенциальные угрозы для предприятия
- привлечение инвесторов, постоянных поставщиков; - возможность расширения деятельности; - взаимодействие со СМИ с целью повышения узнаваемости бренда.	- рост инфляции; - неблагоприятная налоговая политика; - высокая конкуренция на рынке; - повышение цен на продукты; - снижение покупательной способности населения.

Анализ таблицы 8 показал, что сильными сторонами семейного кафе «Мама Папа Я» являются: выгодное месторасположение, качественная продукция, средняя цена. Все это является немаловажным для потенциальных потребителей. Одной из слабых сторон является отсутствие опыта предпринимательской деятельности, который будет в дальнейшем нарабатываться. Исходя из проведенного SWOT-анализа, необходимо работать над снижением влияния внешних угроз и использованием благоприятных возможностей рынка.

Большая часть работы над бизнес-планом предполагает длительное и подробное изучение клиентов. Успех во многом зависит от того, насколько хорошо известны потребители.

При выборе места для семейного кафе «Мама Папа Я» был сделан акцент на близость расположения учебных заведений и торговых комплексов. Таким образом, семейное кафе «Мама Папа Я» располагается в оживленном районе, где проходит большой поток потенциальных потребителей. В целом, это

молодежь с достатком от 10 000 рублей и выше. Так же можно провести более узкую сегментацию потребителей:

- родители с детьми, могут заглянуть в любое время с 10⁰⁰ до 21⁰⁰ часов (рядом расположено шесть детских садов);
- школьники, основной поток клиентов из данной категории приходится примерно с 14⁰⁰ до 18⁰⁰, могут заглянуть после занятий (рядом находится школа №8);
- молодежь, основной поток клиентов из данной категории может заглянуть в любое время с 10⁰⁰ до 23⁰⁰;
- жители близлежащих домов, их посещаемость с 10⁰⁰ до 21⁰⁰;
- иная категория потребителей, которые просто пришли в семейное кафе с друзьями, чтобы расслабиться и отвлечься от повседневных забот. Их посещаемость возрастает с 18⁰⁰ до 23⁰⁰.

В вечернее время в кафе приходят люди из всех вышеперечисленных категорий. А случайный прохожий, желающий выпить чашечку кофе или чая с ароматной выпечкой или взять с собой, может заглянуть в семейное кафе «Мама Папа Я» в любое время.

Для того чтобы охватить максимальное количество сегментов потребителей, необходимо поддерживать средний уровень цен, а также регулярно вводить специальные предложения.

3.4 Производственный и организационный план семейного кафе

В ассортимент семейного кафе «Мама Папа Я » планируется готовить первые блюда, вторые блюда (холодные и горячие закуски), разнообразные напитки, мучные и кондитерские изделия, десерты.

В мире с каждым годом появляются новые технологии. Традиционно принято считать, что все лучшее находится за пределами России, на Западе. Однако и в России уровень предоставления разнообразных услуг в общественном питании весьма приличный. В современном мире обмен

информацией происходит очень быстро. В поисках соответствующего обслуживания, какого либо учреждения не стоит полагаться на рекламу и интерьер. Лучшая гарантия качества работы семейного кафе – это хорошие отзывы реальных посетителей . Новейшие технологии , оборудование в приготовлении блюд позволяют улучшить качество выполняемой работы, а так же позволяет выполнить её быстрее. Наличие в кафе современного оборудования гарантирует ему преимущество перед другими предприятиями общественного питания . Производственные помещения семейного кафе «Мама Папа Я»: горячий цех, холодный цех, кладовая, мойка. Примерный производственный план представлен на рисунке 1.

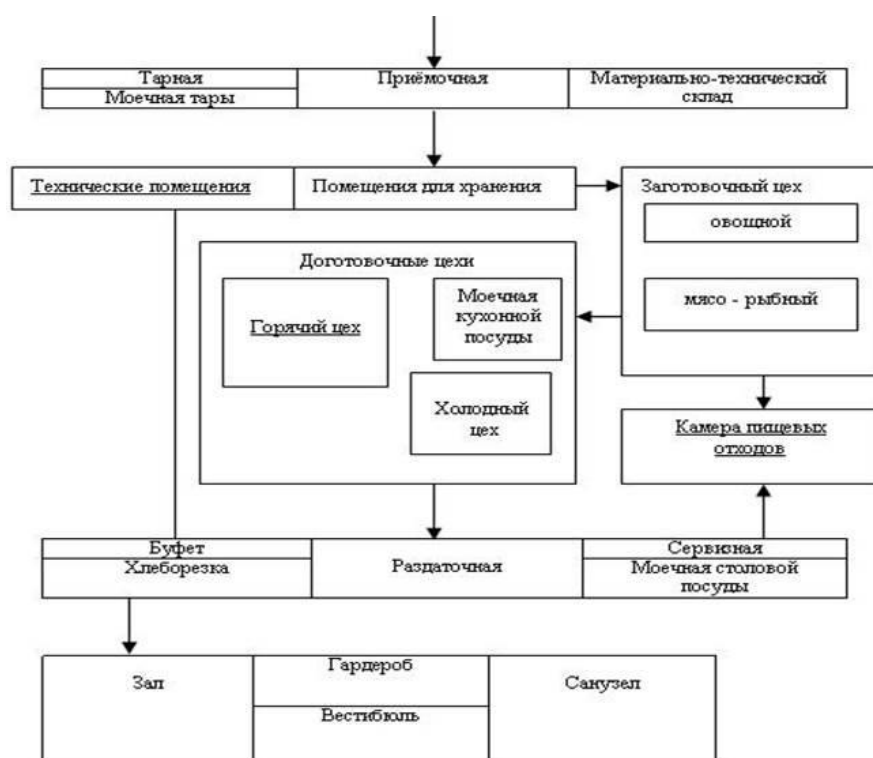


Рисунок 1-Производственный план семейного кафе «Мама Папа Я»

Торговые помещения: обеденный зал, игровые, вестибюль.

В овощном цехе будет обрабатываться сырье, готовиться полуфабрикаты. Овощной цех располагается так, чтобы он имел удобное сообщение с холодным цехом.

В мясном цехе будут разделываться мясо, рыба и сырые мясные продукты.

В горячем цеху будут готовиться горячие закуски, вторые блюда, горячие напитки, мучные кондитерские изделия, горячие бутерброды. В помещении горячего цеха должна быть вытяжка, вентиляция, кондиционеры.

В семейном кафе будут приобретены все основное оборудование необходимое для использования в производстве:

- механическое оборудование (машины для обработки овощей, машины для обработки мяса и рыбы, машины для приготовления теста, машины для нарезки хлеба и гастрономических продуктов, универсальные машины),
- тепловое оборудование,
- холодильное оборудование.

Примерный перечень оборудования необходимый для открытия семейного кафе представлен в таблице 9.

Оборудование	Количество
Мебель (в залы и игровые комнаты)	• 20 столов • 40 стульев • 2 детских коврика • 4 напольные вешалки • 3 дивана • 4 кресла • Барная стойка • Игровой лабиринт • Надувной бассейн с шариками • Информационная стойка • 20 детских стульев • 2 маленьких детских стола Дополнительно учтено в итоговой стоимости: • 8 комплекта жалюзи, • 20 наборов для стола (салфетница,

	комплект для соли/перца, зубочистки), • 4 подушки, • 10 ваз, • 20 свечей (для декора)
Кухонное оборудование	• Шкаф жарочный • Плита электрическая шестиконфорочная • Печь для пиццы • Жарочная поверхность • Посудомоечная машина • Кофемашина • Миксер • Мясорубка • Сокоохладитель • Холодильный шкаф • Набор посуды на 60 человек (стаканы, чашки, ложки, вилки, блюда, ножи, тарелки для первых и вторых блюд) Дополнительно: • 10 полотенец, • 20 скатертей, • 12 упаковок салфеток (для столов), • специальная одежда для персонала
Образовательные игры и мягкие игрушки в игровую комнату	• настольные игры • Синтезатор • Кубики и лего • Пазлы и мозаика • раскраски • развивающие плакаты • мягкие игрушки
Телевизор	2 телевизора
Оргтехника для сотрудников	Кассовый аппарат с 4 лентами • Принтер с ксероксом -2 • Бумага • Канцелярские 4 набора

Одним основным и важным вопросом в организационном плане является формирование штата и штатного расписания. Предполагаемое штатное расписание представлено в таблице 10.

№ п/п	Наименование профессии (специальности,	Количество (человек)	Заработная плата в месяц на 1 чел по должности в руб.	ФОТ в месяц, руб
1	Директор	1	25000.00	25000.00
2	Бухгалтер	1	16000.00	16000.00
3	Администратор	2	15000.00	30000.00
4	Бармен	4	17000.00	68000.00
5	Официант	3	16000.00	48000.00
6	Повар	4	16500.00	66000.00
7	Кухонный рабочий	2	9000.00	18000.00
8	Уборщица	1	9000.00	9000.00
9	Аниматор	1	16000.00	16000.00
10	Ди-джей	1	16000.00	16000.00
Итого по штатному расписанию		20		312000,00

Данная структура управления является линейно-функциональной. При ней линейные руководители являются единоначальниками, а им оказывают помощь функциональные органы. Именно в этой структуре управления посредством жесткой системы контроля обеспечивается четкая работа каждой подсистемы и кафе в целом.

Сотрудников будут принимать на конкурсной основе, с учетом личных качеств и опыта работы.

Основные квалификационные требования к работникам семейного кафе честность, порядочность, добросовестность, вежливость, коммуникабельность, общительность, хорошее знание персонального компьютера, различных программ (для официанта, бухгалтера, администратора, директора) ,

В Таблице 11 представлены затраты начального периода при создании семейного кафе «Мама Папа Я»

Таблица 11 – Фактические расходы при создании семейного кафе ,в рублях

№	Наименование затрат	Затраты (рублей)	Имеется в наличии, в рублях	Необходимо при обрести, в рублях
1	Получение разрешительных документов	14000,00		14000,00
2	Плиты, грили, жарочные и варочные шкафы, мойки, холодильники	390000,00	290000,00	100000,00
3	Посуда	150000,00	130000,00	20000,00
4	Производственные столы	60000,00		60000,00
5	Мебель для залов	400000,00	300000,00	100000,00
6	Оплата за ГСМ	8000,00		8000,00
7	Канцелярия	1200,00		1200,00
8	Оформление вывесок	7000,00		7000,00
9	Продукты питания	120000,00		120000,00
10	Форма для сотрудников	15000,00		15000,00
11	Хозяйственные/ моющие/ дезинфицирующие средства	10000,00		10000,00
12	Реклама в городском транспорте	8100,00		8100,00
	Итого	1183300,00	720000,00	463300,00

Из данной таблицы можно сделать вывод о том, что при создании семейного кафе потребуются дополнительные фактические расходы в сумме 463300,00 рублей для начала финансовой деятельности кафе.

Таблица 12- Расходы на использование рекламы в рублях

Мероприятия	Стоимость одного заказа,	Количество о заказов	Затраты первого года деятельности, рублей
Реклама в газете	1000/100	52/20	25200,00
Оформление визиток с рекламой	2,00	5000,00	10000,00
Итого			35200,00

Рекламные расходы – это расходы организации на рекламные мероприятия потребуется 35200,00рублей, в дальнейшем при получении прибыли потребуются дополнительные расходы на рекламную программу: через средства массовой информации, на световую и наружную рекламу, включая изготовление рекламных щитов и рекламных стендов, на участие в выставках, экспозициях, ярмарках, на оформление витрин, выставок-продаж, изготовление брошюр и каталогов, содержащих информацию о реализуемых блюдах, об их качестве, достоинствах, преимуществах, а также на приобретение (изготовление) призов, вручаемых победителям розыгрышей во время проведения различных мероприятий в семейном кафе.

Таблица 13- Аренда и коммунальные платежи

Вид затрат	Фактические затраты в месяц, в руб.	Фактические затраты в год, в руб
Помещение кафе	Площадь 562,5 м ²	
<u>Затраты на коммунальные услуги:</u>		
- за потребление тепловой энергией (кроме	14800,00	177600,00
- за потребление горячей воды	7500,00	90000,00
- за потребление холодной воды (м	5000,00	60000,00
- за потребление электроэнергии	11000,00	132000,00
- за аренду помещения (м ²):	10000,00	120000,00
- за интернет	825,00	9900,00
- за телефонную связь (3 телефона)	1800,00	21600,00
-за видеонаблюдение	2637,00	31644,00
-за охранную сигнализацию	550,00	6600,00
-вывоз мусора	465,00	5580,00
итого	54577,00	654924,00

На коммунальные расходы , работы и услуги по содержанию имущества, на услуги связи и предоставления доступа к интернету, за аренду помещения потребуется затраты в сумме 654924,00рубля.

Таблица 14- Фонд оплаты труда персонала семейного кафе

№	Должность	Кол-во рабочих мест	Дата трудоустройства	Заработная плата в месяц (рублей)
1	Директор	1	01.01.2020	25000,00
2	Бухгалтер	1	01.01.2020	16000,00
3	Администратор	2	01.01.2020	30000,00
4	Бармен	4	01.01.2020	68000,00
5	Официант	3	01.01.2020	48000,00
6	Повар	4	01.01.2020	66000,00
7	Кухонный рабочий	2	01.01.2020	18000,00
8	Уборщица	1	01.01.2020	9000,00
9	Аниматор	1	01.01.2020	16000,00
10	Ди-джей	1	01.01.2020	16000,00
Итого на всех сотрудников в месяц заработная плата:				312000,00

Таблица 15- Расчет заработной платы и отчислений сотрудников кафе :

Персонал	Кол-во рабочих мест	(А)Заработная плата одного работника в месяц, руб лей	(О) Отчисления от заработной платы,рублей $O = A \times 0.31$	(ОС) Общая сумма платежей в месяц на одного работника, рублей $OC = O + A$	Затраты в год на одного работника,рублей $= OC \times 12 \text{ мес.}$
Директор	1	25000,00	7750,00	32750,00	393000,00
Бухгалтер	1	16000,00	4960,00	20960,00	251520,00
Администратор	1	15000,00	4650,00	19650,00	235800,00
Администратор	1	15000,00	4650,00	19650,00	235800,00
Бармен	1	17000,00	5270,00	22270,00	267240,00
Бармен	1	17000,00	5270,00	22270,00	267240,00
Бармен	1	17000,00	5270,00	22270,00	267240,00
Бармен	1	17000,00	5270,00	22270,00	267240,00
Официант	1	16000,00	4960,00	20960,00	251520,00
Официант	1	16000,00	4960,00	20960,00	251520,00
Официант	1	16000,00	4960,00	20960,00	251520,00
Повар	1	16500,00	5115,00	21615,00	259380,00
Повар	1	16500,00	5115,00	21615,00	259380,00
Повар	1	16500,00	5115,00	21615,00	259380,00
Повар	1	16500,00	5115,00	21615,00	259380,00
Кухонный рабочий	1	9000,00	2790,00	11790,00	141480,00
Кухонный рабочий	1	9000,00	2790,00	11790,00	141480,00
Уборщица	1	9000,00	2790,00	11790,00	141480,00
Аниматор	1	16000,00	4960,00	20960,00	251520,00
Ди-джей	1	16000,00	4960,00	20960,00	251520,00
ИТОГО	20	312000,00	96720,00	408720,00	4904640,00

Таблица 16- План производства и реализации продукции (услуг) по бизнес-проекту в натуральном выражении
(штуках, литрах килограммах, метрах и пр.)

№	Наименование про - дукции (услуг)	Ед. изм.	Цена за ед.	Всего ед. за 1 год	Реализовано поквартально				2.й год.
					1 кв (ед.)	2 кв (ед.)	3 кв (ед.)	4 кв (ед.)	
1	Салат «Гнездо глухаря»	1 порция	116,00	8250	2060	2060	2070	2060	9000
2	Салат «Оливье»	1 порция	96,00	9030	2100	2100	2730	2100	9030
3	Салат «Ожерелье»	1 порция	136,00	7500	1875	1875	1875	1875	8000
4	Салат «Греческий»	1 порция	134,00	10300	2500	2500	2800	2500	10600
5	Салат «Мемоза»	1 порция	116,00	8250	2060	2060	2070	2060	9000
6	Солянка	1 порция	78,00	12300	3075	3075	3075	3075	12300
7	Суп домашний с курицей	1 порция	42,00	14200	3550	3600	3450	3600	14200
8	Борщ украинский	1 порция	49,00	14500	3550	3550	3850	3550	14500
9	Блинчики (с разными начинками)	1 порция	Ср.цена 64,00	16000	4000	4000	4000	4000	16000
10	Пицца	1 порция	92,00	13000	3250	3250	3250	3250	13000
12	Пирожное (Картошка, заварное.	1 порция	34,00	18000	4500	4800	4800	3900	20000
13	Кофе Лотте, Капучино	1 порция	80,00	36500	9125	9125	10000	8250	36500
14	Чай (разный)	1 порция	18,00	36500	9125	9125	10000	8250	36500
15	Напитки(спрайт, кола, лимонад и др)	1 порция	24,00	32000	8000	8000	8000	8000	36000

Проанализировав таблицу 16,можно сделать вывод, что во втором году работы семейного кафе объемы производства и реализации главных основных блюд увеличивается от 9% до 12,5%

Таблица 17 – Планируемый объем продаж продукции в рублях

№	Наименование про дукции (услуг)	Всего ед. за 1 год	в том числе по периодам реализации проекта				2.й год
			1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
1	Салат «Гнездо глухаря»	8250	239250	239250	239250	23920	957000
2	Салат «Оливье»	9030	216720	216720	216720	216720	866880
3	Салат «Ожерелье»	7500	340000	340000	340000	340000	1020000
4	Салат «Греческий»	10300	345050	345050	345050	345050	1380200
5	Салат «Мемоза»	8250	239250	239250	239250	23920	957000
6	Солянка	12300	239850	239850	239850	239850	959400
7	Суп домашний с курицей	14200	149100	149100	149100	149100	596400
8	Борщ украинский	14500	177625	177625	177625	177625	710500
9	Блинчики (с разными начинками)	16000	256000	256000	256000	256000	1024000
10	Пицца	13000	299000	299000	299000	299000	1196000
12	Пирожное (Картошка, заварное. Медовое и др)	18000	153000	153000	153000	153000	612000
13	Кофе Лотте, Капучино	36500	720000	720000	720000	720000	2880000
14	Чай (разный)	36500	164250	164250	164250	164250	657000
15	Напитки(спрайт, кола, лимонад и др)	32000	192000	192000	192000	192000	768000

3.5 Ма рк ет ин го вы й план се ме йн ог о кафе «М ам а Папа Я»

Данные по проведению маркетинговых мероприятий для открытия семейного кафе представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Маркетинговый план для открытия семейного кафе «Мама Папа Я»

Маркетинговые мероприятия	Стоимость одного заказа	Количество заказов	Затраты в течение, руб.
Создание группы и размещение информации в социальной сети	бесплатно	бесплатно	бесплатно

Размещения рекламы на Юргинской студии телевидения, Доска объявления	700руб	8 дней (по выходным)	5600
Размещения рекламы на Юргинской студии телевидения, «Бегущая строка»	300 руб.	20 дней (по будням)	6000
ИТОГО В ТЕЧЕНИЕ 1-3 МЕСЯЦЕВ			11600
Печать листовок А6		1000шт	1190
Печать визиток		1000шт	510
Изготовление карт постоянного покупателя	5 руб.	100шт	500
Печать меню семейного кафе «Мама Папа Я»	150руб.	10шт	1500
Изготовление вывески семейного кафе «Мама Папа Я»	9 000 руб.	1 шт	9000
ИТОГО			24 300

Из таблицы 18 видно, затраты маркетинга на первоначальном этапе составят 24 300 рублей в первый месяц работы и 11600 в феврале и марте 2020 г. Заказ печати визиток, листовок, карт, меню будет оформлен через ООО «МедиаСфера». Заказ и монтаж вывески будет оформлен через Рекламно-полиграфический комплекс «ОптПолиграф» городе Юрга. В дальнейшем не планируется тратить на комплекс маркетинга более 1000 руб. в месяц.

3.6 Финансовый план семеновского кафе «Мама Папа Я»

Финансовое планирование – это планирование всех денежных потоков, доходов и расходов предприятия для обеспечения его развития. Цель финансового планирования – увязка доходов с необходимыми расходами,

сбалансированное движение финансовых ресурсов предприятия, оптимальное сочетание прибыльности и ликвидности компании [3].

Таблица 19- Финансовый план (Затраты начального периода не учитываются) Первым считается не месяц начала года, а месяц, с которого планируется начало деятельности (в рублях).

Квартал	1 квартал			2 квартал			3 квартал			4 квартал				
Месяц -> Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого за год	Итого за 2й год
Доходы от (сумма вырученная с продажи продукции)	800000	860000	820000	820000	820000	1000000	1000000	1000000	1000000	820000	820000	820000	10580000	10580000
Расходы на материалы	300000	250000	300000	250000	250000	300000	300000	300000	250000	250000	250000	300000	3300000	3300000,00
Расходы на оборудование	15000	15000		30000		40000							100000	100000
Транспортные расходы	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	84000	84000
Расходы на ГСМ	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	96000	96000
Расходы по содержанию: Электроэнергия,	57510,33	57510,33	57510,33	57510,33	57510,33	57510,33	57510,33	57510,33	57510,33	57510,33	57510,33	57510,33	690124	690124
Налоги предпринимателя 6%. / фонда заработной платы	226,18	6826,18	2326,18	3526,18	5326,18	10726,18	13126,18	13126,18	16126,18	5326,18	5326,180	2326,18	84314,16	84314,16
Фонд заработной платы	408720,00	408720,00	408720,00	408720,00	408720,00	408720,00	408720,00	408720,00	408720,00	408720,00	408720,00	408720,00	4904640	4904640
Количество наемных работников	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Чистая прибыль (от доходов вычитаются	3543,49	106943,5	36443,49	55243,49	83443,49	168043,5	205643,5	205643,5	252643,5	83443,49	83443,49	36443,49	1320922	1320922

В данном бизнес-плане ожидается годовая экономия по себестоимости производства продукции за счет сокращения трудоемкости работ, повышения производительности труда. Т.е. сокращая затраты на рабочую силу, оплату труда, повышается коэффициент технической готовности производства.

Финансовое состояние кафе - это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние кафе, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение.

Составление прогнозного анализа позволит выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии ИП.

Так как проведение анализа затрачивается достаточно много времени необходимо внедрение современного оборудования.

Получаемый эффект от внедрения новейшего современного оборудования:

–сократятся затраты труда и времени на выполнение различных блюд необходимых для кафе, чтобы снизилась ожидаемость получения заказанного блюда посетителем;

–увеличится оперативность работы поваров и других сотрудников семейного кафе

В целом внедрение современного оборудования ,профессионализм поваров, прекрасная атмосфера положительно скажется на деятельности кафе.

Таблица 20 Окупаемость проекта создания семейного кафе в г.Юрга, в рублях

	Показатели	Единица измерения	Размер
1	Стоимость проекта составляет	рублей	$(463300,00 + 54577,00 + 2933,33 = 520810,33 + 408720) = 929530,33$
2	Срок окупаемости	месяцев	8
3	Выручка за год	рублей	10 580 000,00
4	Чистая прибыль/ убыток за год	рублей	1 320 922,00
5	Минимальный размер выручки для семейного кафе в месяц, руб.	рублей	881666,67

Рассчитав срок окупаемости проекта, можно сделать вывод, что по истечению 8 месяцев вложение полностью вернется и начнет приносить доход.

3.7 Виды рисков в бизнесе

Риски предприятий бизнеса подразделяются на несколько видов:

- Политические риски (это один из немногих рисков, последствий которого избежать невозможно, в таком случае можно только постараться минимизировать потери от воздействия риска).

- Социальные риски (для того, чтобы выгодно вложить свои материальные, трудовые ресурсы и избежать воздействия социальных рисков, необходимо учитывать изменения, происходящие в целевой аудитории предприятия, то есть среди тех потребителей, которые заинтересованы в приобретении товаров или услуг конкретного предприятия).

- Экономические риски малого бизнеса (риски связаны с изменением экономической ситуации в стране, а также внешнеэкономической деятельности).

- Экологические риски (такие риски возникают из-за неопределенности природно-климатических условий, вероятности стихийных бедствий и прочих факторов).

- Климатические риски (к таким рискам относятся сезонность, резкое изменение погодных условий; таких рисков очень трудно избежать, поэтому следует заранее тщательно продумывать стратегию деятельности предприятия).

- Производственные риски предприятия (если ресурсы предприятия распределяются неправильно, то это обязательно отразится на деятельности предприятия, это может привести к вынужденному снижению объемов производства, цены продукции, объемов реализации, а также повысить затраты на материалы, которые были использованы в результате неправильного их

применения; влияние этих рисков зависит от деятельности, знаний и опыта предпринимателя).

- Коммерческие риски (риски предполагают решение проблем, связанных с выделением дополнительных денежных средств).
- Отраслевые риски (изменения в отрасли и наличие конкурентов, несомненно, скажутся на деятельности предприятия, для этого необходима оригинальная бизнес-идея; занять лидирующие позиции не так уж просто, потребуется вложить достаточно сил и материальных затрат).
- Информационные риски (они представляют собой неточности, неполноту предоставляемой информации, ошибочные данные и прочее) [12].

Бизнес-планирование - это самостоятельный вид плановой деятельности, связанный с объективной оценкой функционирования каждого предприятия, определением его целей, разработкой и реализацией бизнес проекта в соответствии с потребностями рынка.

Таким образом, предпринимателю необходимо предугадывать возможные риски бизнеса и найти пути преодоления трудностей, связанных с ними. Иными словами, умение прогнозировать возможные неблагоприятные варианты развития событий поможет удержать бизнес на плаву в сложных ситуациях. Бизнес-планирование - явление уже не новое в экономике России, и многие понятия рыночной экономики уже вошли в деловую жизнь и практику наших предприятий (организаций).

Российские предприниматели часто не имеют необходимой профессиональной подготовки для написания бизнес-планов. У них большой опыт плановой и прогнозной работы, разработок ТЭО, оценок экономической эффективности проектов. Но современная ситуация требует смещения акцента с производственной стороны проектов на рыночную. Необходимы оценка платежеспособного спроса на продукцию, состояние конкуренции, анализ экономической и финансовой устойчивости и результативность.

Экономическая и социальная ситуация, в которой работают российские предприятия, зачастую не позволяют им осуществлять прямое использование

зарубежных методических разработок при составлении бизнес-планов. Необходима их адаптация к реальным хозяйственным, социальным, правовым и другим условиям нашей страны.

Условия нарождающегося рынка необходимость использования общепринятой в других странах практики продвижения предпринимательских проектов для инвестирования. Однако, к сожалению, российская специфика состояния рынка усложняет процедуры разработки бизнес-планов и учета в них ряда трудно предсказуемых факторов. К последним можно отнести уровень инфляции, плавающие банковские и налоговые ставки, перевод рублевых показателей в твердые валюты, проблемы оплаты поставок из-за кризиса неплатежей, недостаточность информационных и статистических данных и т.д.

С помощью плана можно выявить всевозможные трудности и проблемы, предусмотреть направления и меры, позволяющие устранить, преодолеть или минимизировать последствия неблагоприятных событий.

Бизнес- план или, иными словами, проект развития предприятия, план предпринимательского начинания или концепция бизнеса отражают исходную стратегическую ситуацию и перспективу развития дела, фирмы, предприятия или его подразделения.

Риск открытия семейного кафе проекта может быть связан, прежде всего, с постепенным снижением спроса покупателей на услуги питания. Это связано с общей тенденцией снижения покупательской активности. Основным риском является усиление активности конкурентов, возможно использование ими нечестных методов, также возможны следующие причины рисков: негативное отношение местной администрации г.Юрги к открытию данного заведения, рост налогов, повышение цен на товары, невыполнение поставщиками договорных обязательств, снижение цен на идентичные блюда конкурентами, инфляция и другие непредвиденные затраты

Предпринимателю необходимо предусмотреть процедуры для снижения уровня риска. Для этого можно применить различные методы.

В нашем случае подходящим может показаться на первый взгляд применение страхования и резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов. Возможно, на начальных этапах минимизировать риски по созданию бизнес проекта это:

- Сострахование: это разновидность договорной формы отношений со страховой компанией, при которой страхователь сотрудничает с несколькими страховыми фирмами, поскольку по отдельности ни одна из них не способна покрыть размер существующего риска. Сложность подобной конструкции обусловлена тем, что это будет несколько контрактов, каждый из которых имеет свой тариф, условия и проценты.

- Перестрахование: оно устраняет недочет сострахования. При применении подобной формы страховая компания, с которой заключается контракт, принимает обязательства на всю сумму страхуемых рисков. Затем, уже от своего имени, она заключает необходимое количество контрактов с другими страховыми компаниями для покрытия всей суммы риска.

Самострахование: при самостраховании предприниматель отдает предпочтение подстраховаться самому, нежели приобретать полис у страховщиков. Таким образом, он получает экономию денег на страховании. Самостраховаться, естественно, имеет смысл лишь при невысокой стоимости имущества, подлежащего страхованию, относительно общего объема существующих бизнес-активов.

4 Результаты проведенного исследования

В результате проведенных исследований было выявлено, что целями проекта по открытию семейного кафе «Мама Папа Я» в г. Юрга являются: оказание услуг в сфере общественного питания для людей со средним уровнем

дохода, формирование успешного предприятия, получение достойной прибыли, создание новых рабочих мест.

Составление бизнес-плана служит первым шагом каждого начинающего предпринимателя в сферу инновационной, хозяйственной, коммерческой или инвестиционной деятельности.

Бизнес-план нужен тому, кто будет вкладывать деньги в инвестиционный проект. Главная цель бизнес-плана - это доказать инвестору, что изложенная в нем бизнес идея перспективна и прибыльна. А для банков главное понять, откуда предприятие возьмет необходимые средства для погашения кредита в полном объеме и в установленные сроки. Для самого же предприятия бизнес-план - это с профессиональной точки зрения способ понять перспективность будущего бизнеса и оценить объем инвестиций.

Значение бизнес планирования состоит в том, что оно позволяет:

- обосновать экономическую целесообразность направления развития предприятия;
- рассчитать ожидаемые финансовые результаты (объем продаж, прибыль и т. п.);
- определить объем и формы финансирования проекта (то есть концепции финансовых ресурсов);
- выявить возможные риски;
- рассчитать основные параметры эффективности проекта.

Таким образом, бизнес-планирование рассматривается как инструмент проектно-инвестиционных решений в той или иной сфере предпринимательской деятельности.

Предприятие может иметь один или несколько бизнес планов, в которых степень детализации обоснований и расчетов может быть различной, но любой план должен давать четкие ответы как минимум на шесть главных вопросов:

- 1) что производить (какой товар, продукцию, услугу);
- 2) сколько производить (объем производства);
- 3) как производить (техника, технология);

- 4) с помощью чего производить (материальные, трудовые, финансовые ресурсы);
- 5) для кого производить (потребители);
- 6) какова доходность проекта (предполагаемый объем прибыли).

В рыночной экономике планирование осуществляется через бизнес-планирование, которое реализуется в бизнес-плане. Он содержит исчерпывающую, четкую и понятную сформулированную информацию о бизнес идее, предпринимательской цели, начальном финансировании, о виде деятельности предприятия и услуг, а также о рыночных рисках. Поэтому бизнес-план представляет собой основу для достижения предприятием поставленных целей и задач.

Разрабатывая бизнес- план, индивидуальный предприниматель должен систематически продумывать, а затем логично и четко излагать свои идеи и представления. Руководство должно так представлять свое предприятие финансовым учреждениям, инвесторам и другим адресатам в бизнес-плане, чтобы была видна динамика его развития. На основе бизнес-плана можно, например, сделать выводы о качестве и компетентности руководства, о шансах и рисках предприятия, а также о его возможной прибыльности.

5 Социальная ответственность

5.1 Определения целей и задач программы КСО

В зависимости от предприятия, можно выбрать традиционную или стратегическую модель КСО. Традиционная модель предполагает периодическое участие организации в КСО, в зависимости от существующих возможностей. Если у предприятия есть потребность в КСО и деньги оно ассигнует финансы, если нет – то программа КСО может быть заморожена. Стратегическая модель КСО предполагает разработку долгосрочной программы, с учетом миссии и стратегии предприятия, интеграцию корпоративной социальной ответственности в повседневную работу компании. В этом случае ассигнования на программы КСО выделяют не как в традиционной модели, а на постоянной основе. [12] Исходя из вышесказанного принимаем стратегическую модель КСО для семейного кафе «Мама Папа Я».

Целями реализации корпоративной социальной ответственности для семейного кафе «Мама, Папа, Я» являются:

- стабильность и устойчивость развития кафе в долгосрочной перспективе;
- популяризация кафе как надёжного работодателя;
- развитие собственных трудовых ресурсов, которые позволяют привлекать лучших специалистов на рынке;
- улучшение имиджа кафе, рост репутации.

Миссия и основные стратегии, соответствующие целям КСО приведены в таблице 18.

Таблица 18 – Определение целей КСО для семейного кафе «Мама Папа Я»

Миссия семейного кафе «Мама Папа Я»	Обеспечение жителей и гостей города Юрга качественным питанием и проведение досуга по доступным ценам.	Цели КСО: - стабильность и устойчивость развития кафе в долгосрочной перспективе; - популяризация семейного кафе как надёжного работодателя; - развитие собственных трудовых ресурсов, которые позволяют привлекать лучших специалистов на рынке; - улучшение имиджа кафе, рост репутации.
Стратегия семейного кафе «Мама Папа Я»	Высокое качество предлагаемых услуг и продукции, тщательно подобранное месторасположение кафе, обеспечение надежной системой охраны.	

5.2 Оп ре де ле ни е стейкхолдеров пр ог ра мм ы КСО семейного ка фе «Мама Па па Я»

Стейкхолдерами или заинтересованными лицами называется любое сообщество внутри организации, или вне ее, предъявляющее определенные требования к результатам деятельности организации и характеризующееся определенной скоростью реакции. Среди множества стейкхолдеров выделяют: собственников, акционеров, органы федеральной и местной власти, поставщиков, топ-менеджеров, работников, профсоюзы, торговые группы, потребителей (внутренних, зарубежных), население, партнеров, инвесторов, кредиторов, конкурентов (внутренних, международных), профессиональные ассоциации, суды и др. Интересы инвесторов, акционеров и поставщиков связаны с эффективностью управления организацией (прибыльным использованием ресурсов). Наемные работники ожидают удовлетворения их труда в формах адекватной оплаты, возможностей профессионального роста и построения деловой карьеры, здоровой моральной атмосфере, приемлемых условий и режима труда, хорошего руководства. Покупателей интересует качество, безопасность и доступность товаров и услуг. Администрации местных органов самоуправления заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения

региона. Топ-менеджеры заинтересованы в возможности контроля и управления финансовыми потоками, мощность которых свидетельствует о финансовой состоятельности предприятий. Интересы кредиторов удовлетворяются своевременным исполнением обязательств по погашению процентов и кредитов.

Если какая-либо группа стейкхолдеров не удовлетворена деятельностью организации, ее реакция может поставить под угрозу дальнейшее существование самой организации. К числу влиятельных стейкхолдеров относятся также правительство и жители регионов, в которых находятся организации. Среди жителей региона выделяют не только проживающих в нем людей, но и местные власти, природную среду и физическое окружение, качество жизни людей. Отдельные группы с особыми интересами (торговые, профессиональные ассоциации, комиссии по защите прав потребителей и др.) могут оказывать давление на корпорации в части осуществления социальных реформ, законов. [12]

Исходя из целей программы были определены наиболее влиятельные стейкхолдеры, которые приведены в таблице 19.

Таблица 19 – Определение стейкхолдеров программ КСО семейного кафе «Мама Папа Я»

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1	Стабильность и устойчивость развития кафе в долгосрочной перспективе.	Органы федеральной и местной власти, клиенты, жители города
2	Популяризация кафе как надёжного работодателя	Собственники, работники, партнеры
3	Развитие собственных трудовых ресурсов, которые позволяют привлекать лучших специалистов на рынке.	Менеджеры предприятия, работники предприятия
4	Улучшение имиджа кафе, рост репутации	Собственники, партнеры, работники

Исходя из данных можно сказать, что наибольшее отражение в поставленных целях КСО организации находят стейкхолдеры прямого влияния.

5.3 Определения элементов программы КСО семейного кафе

В следующем этапе разработки КСО семейного кафе «Мама Папа Я» определяются элементы программы, которые представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Элементы программы КСО

№ п/п	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	Население	Приготовление больших порций праздничных блюд и проведение развлекательной программы на праздники.	Организация досуга граждан города с детьми
2	Работники	Программы повышения квалификации	Привлечение лучших сотрудников, поддержание работоспособности сотрудников
3	Детские дома, школы и детские сады, интернат-школы	Проведение бесплатных мастер классов	Повышение эффективности благотворительных программ

5.4. Затраты на программу КСО для семейного кафе «Мама Папа Я»

Затраты на программы КСО могут определяться по остаточному принципу и расходоваться в зависимости от их наличия, а могут стать частью ежемесячных, поквартальных отчислений. В первом случае, кафе будет трудно ожидать результатов деятельности программ КСО, поскольку мероприятия будут финансироваться время от времени. Так как в кафе не предусмотрено иное, то в данном случае рекомендуется применять стратегическое

планирование в рамках разработки КСО. Общий бюджет программ КСО определяется, как процент чистой прибыли предприятия ежемесячно направляемы на реализацию программ КСО.

Таблица 21 – Затраты на мероприятия КСО для семейного кафе «Мама Папа Я»

№ п/п	Мероприятия	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
Внешние мероприятия КСО				
1	Проведение бесплатных мастер классов	Руб.	2000	10000
2	Приготовление больших порций праздничных блюд и проведение развлекательной программы на праздники.	Руб.	5000	10000
Внутренние мероприятия КСО				
1	Новогодние подарки для детей сотрудников	Руб.	600	5400
2	День рождения сотрудника	Руб.	300	2700
3	Праздники: - 8 марта; - 23 февраля.	Руб.	500	4500
ИТОГО				32 600 руб.

Таким образом, на основе данных можно сделать выводы, что проводимые в рассматриваемом кафе программы КСО соответствуют стратегии и миссии заведения. Программы КСО полностью удовлетворяют стейкхолдеров. Основные преимущества, которые получает семейное кафе «Мама Папа Я» от реализации программ КСО, это: социальная реклама кафе, социально-ответственное поведение – заведение заботится о сотрудниках,

денежные надбавки дают больше стимула для качественной и творческой работы сотрудников. Затрачиваемые денежные средства на выполнение КСО рациональным, а достигнутые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны как для самого кафе, так и для населения.

5.5. Оценка эффективности программ КСО для семейного кафе

Оценка эффективности разработанной программы КСО для семейного кафе «Мама Папа Я» должна строиться на основе принципов эффективности затрат на мероприятия и ожидаемых от мероприятий результатов. Но при эффективности программ КСО оценить сложно. Это бывает в случае, если проблема социальной ответственности, которую решает предприятие, велика, и предприятию сложно справиться с ней в одиночку, либо эта проблема не имеет немедленного отклика на реализацию мероприятий. При этом, необходимо помнить, что каждая реализуемая программа КСО связана с целями деятельности предприятия, ее миссией. Поэтому необходимо определить эффект от реализации программ не только для общества, но и для организации. Таблица 22 – Оценка эффективности мероприятий КСО для семейного кафе «Мама Папа Я.»

№	Название мероприятия	Затраты	Эффект для кафе	Эффект для общества
1	Проведение бесплатных мастер классов для детей	10000	16000	10000
2	Приготовление больших порций праздничные блюда и развлекательной программы на «День защиты детей» , «День города»или другие праздники	10000	15000	10000
3	Новогодние подарки для детей сотрудников	5400	-	5400
4	День рождения сотрудника	2700	-	2700

5	Праздники: - 8 марта; - 23 февраля.	4500	-	4500
---	---	------	---	------

В настоящий момент из нормативных документов для регулирования трудовых отношений кафе будет ориентироваться на нормы трудового кодекса, на основании которых у нее складываются отношения со своими сотрудниками (кафе исполняет свои обязательства, выплачивает белую зарплату и постоянно платит налоги).

Трудовые отношения оформляются в организации в соответствии с нормами трудового законодательства, внутренние нормативные документы и регламенты в области КСО отсутствуют. Организации стоит разработать внутренние нормативные документы и регламенты, определяющие социальную ответственность перед своими работниками. И в последующем разместить материалы на официальном разработанном сайте, после его разработки. Это будет популяризировать организацию как социально ответственную.

Таким образом, корпоративная социальная ответственность – это не просто ответственность организации перед людьми, организациями, с которыми она сталкивается в процессе деятельности, перед обществом в целом, не просто набор принципов, в соответствии с которыми организация реализует свои бизнес-процессы, а философия организации предпринимательской и общественной деятельности, которых придерживаются организации, заботящиеся о своем развитии, обеспечении достойного уровня жизни людей, о развитии общества в целом и сохранение окружающей среды для последующих поколений.

Заключение

Раскрывая общие понятия про планирование и составления бизнес-плана можно отметить, бизнес-план – это основной и главный документ, рабочий инструмент предпринимателя и основа успешного бизнеса. Основной целью бизнес-плана бизнес-плана – это получение прибыли. С помощью бизнес-плана можно решить ряд задач, основные из них: установить определенное направленность деятельность компании и роль фирмы на данных рынках, сформулировать цели и стратегии фирмы и достичь максимизации доходы в определенных обстоятельствах. Исходя из литературного обзора, следует сделать вывод, что от того, насколько тщательно проработана каждая деталь и каждый элемент бизнес-плана, тем более гибким и совершенным будут подходы к его реализации. А это, в свою очередь, позволит достичь успеха и процветания.

В ходе данной работы были разработаны маркетинговый, производственный и финансовый план для семейного кафе «Мама, Папа, Я». Из производственного плана видно, что при реализации данного бизнес-плана появится 20 рабочих мест для жителей города. Предлагаемая продукция в данном бизнес-плане весьма отличается от других предприятий. Концепция кафе соответствует всем последним требованиям. Современное оформление зала, использование натуральных продуктов и приготовление кондитерских изделий по последним новинкам.

Из анализа данного рынка видно, что в данный момент в городе подобных предприятий очень мало. Главная задача в маркетинговом плане – это максимальное привлечение клиентов. С этой целью были рассмотрены необходимые маркетинговые мероприятия для привлечения клиентов. Реклама об открытии кафе «Мама, Папа, Я» больше всего будет распространяться в социальные сети путем создания группы и публикации информации.

В финансовом плане рассмотрены все затраты и возможности получения прибыли. Выявлены внутренние и внешние риски, также рассмотрены мероприятия по минимизации рисков.

Выявляя результаты проведенного анализа и расчеты можно отметить, что выручка в первый год работы в кафе «Мама, Папа, Я» составит 10 580 120,00 рублей, чистый доход – 1 320 922,00 рублей. Срок окупаемости – 8 месяцев.

В результате реализации мероприятий в семейном кафе «Мама, Папа, Я»» повысится эффективность деятельности, что будет способствовать дальнейшему успешному развитию в сфере данного бизнеса. Так же следует расширять ассортимент блюд, улучшать качество обслуживания, что приведет к привлечению новых клиентов. Благодаря дополнительному стимулированию сотрудников повысится качество обслуживания и стремление к достижению более высоких качественных и количественных показателей.

В семейном кафе будут соблюдены все меры по обеспечению безопасности жизнедеятельности на предприятии и охраны окружающей среды в соответствии с законодательством РФ.

В заключении можно сказать, что поставленные задачи выполнены, цель достигнута. Считаю разработанный бизнес-план по открытию семейного кафе «Мама Папа Я» в городе Юрга экономически выгодным и целесообразным.

Список используемых источников

1. Стрекалова Н.Д. Бизнес–планирование: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2014. – 352с.
2. Орлов П.И. Бизнес-планирование: Учебник / под ред. М.И. Глухой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 284с.
3. Михайлушкин, А.И. Экономика: учеб. для техн. вузов / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. - Изд. 3-е испр. - М.: Высш. шк., 2016. - 488 с.
4. Дубровин И.А. Бизнес – планирование на предприятии: Учебник для бакалавров. – М.: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К», 2016.– 432с.
5. Фоменко Н.М. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / ВИТИ НИЯУ МИФИ, Волгодонск, рук. 2017. – 115 с.
6. Тихомиров, Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учеб. для вузов / Е. Ф. Тихомиров. - М.: Академия, 2017- 384 с.: ил.
7. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий: учеб. пособие для вузов / С. М. Пястолов. - М. : Академ. Проект, 2015 - 576 с.: ил.
8. Самсонов, В.С. Экономика предприятий энергетического комплекса: учеб. для вузов / В. С. Самсонов, М. А. Вяткин. - Изд. 2-е. - М.: Высш. шк., 2014. - 416 с.: ил.
9. Ример, М.И. Экономическая оценка инвестиций: учеб. для вузов / М. И. Ример, А. Д. Касатов, Н. Н. Матиенко. - 2-е изд. - СПб. [и др.]: Питер, 2014- 480 с.: ил.
10. Шевчук Д.А. Бизнес – планирование: Учебное пособие. – Ростов н/Д.: Феникс, 2016 – 208с.
11. Бизнес-планирование: учебник/ под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2015– 253с
12. Касьянова А.В. Настольная книга индивидуального предпринимателя. – М.: ИД «ГроссМедиа»: РОСБУХ, 2014 – 372с.

- 13.Сергеев, И. В. Экономика организаций (предприятий) [Электронный ресурс] : электрон.учеб. / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – М. : КНОРУС, 2017– 1 электрон.опт. диск (CD-ROM) : зв., цв. – (Электронный учебник).
- 14.Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 21.12.2013) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей". [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 15.Постановление Администрации города Юрги от 29.11.2013 № 2017 «Об утверждении муниципальной программы «Поддержка и развитие малого предпринимательства в Юргинском городском округе» на 2014-2016 годы». [Электронный ресурс]. – Режим доступа –URL: <http://www.yurga.org>.
- 16.Федеральный закон от 23.07.2013 N 237-ФЗ "О внесении изменений в статью 22 Федерального закона "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" и статьи 14 и 16 Федерального закона "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 17.Горовцова М. Страховые взносы для ИП: перезагрузка. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.garant.ru, свободный. – Загл. с экрана.
- 18.Федеральный закон от 30 марта 1999 г. N 52-ФЗ (ред. От 25.11.2013) « О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 19.Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ (действующая редакция от 01.01.2014). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 20.Социальная ответственность: Методические указания к выполнению раздела «Социальная ответственность» выпускной квалификационной работы для студентов направления 38.03.01 «Экономика» / В.Г.Лизунков –

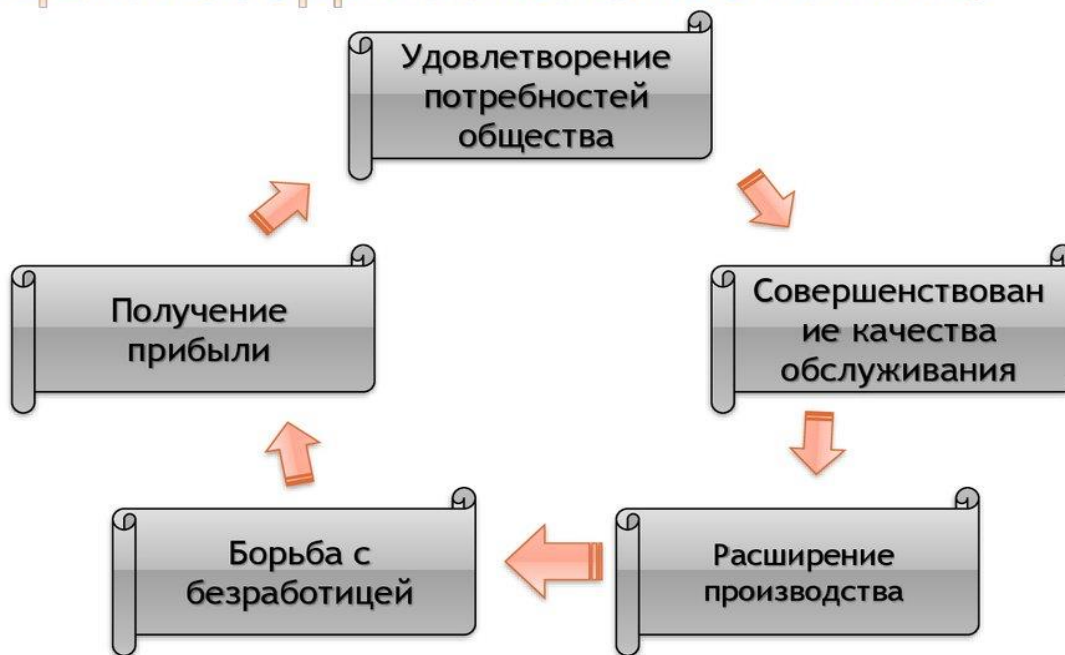
Юрга: Изд-во Юргинского технологического института (филиала) Томского политехнического университета, 2018. – 22 с.

- 21.Руководство по выполнению и защите выпускной квалификационной работы бакалавра: Методические указания для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» профиль подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / В.Г.Лизунков – Юрга: Изд-во Юргинского технологического института (филиала) Томского политехнического университета, 2018. – 32 с.

Планируемый объем продаж продукции в семейном кафе «Мама Папа Я»
(обязательное)

№	Наименование про - дукции (услуг)	Всего ед. за 1 год	в том числе по периодам реализации проекта				2.й год
			1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
1	Салат «Гнездо глухаря»	8250	239250	239250	239250	23920	957000
2	Салат «Оливье»	9030	216720	216720	216720	216720	866880
3	Салат «Ожерелье»	7500	340000	340000	340000	340000	1020000
4	Салат «Греческий»	10300	345050	345050	345050	345050	1380200
5	Салат «Мемоза»	8250	239250	239250	239250	23920	957000
6	Солянка	12300	239850	239850	239850	239850	959400
7	Суп домашний с курицей	14200	149100	149100	149100	149100	596400
8	Борщ украинский	14500	177625	177625	177625	177625	710500
9	Блинчики (с разными начинками)	16000	256000	256000	256000	256000	1024000
10	Пицца	13000	299000	299000	299000	299000	1196000
12	Пирожное (Картошка, заварное. Медовое и др)	18000	153000	153000	153000	153000	612000
13	Кофе Лотте, Капучино	36500	720000	720000	720000	720000	2880000
14	Чай (разный)	36500	164250	164250	164250	164250	657000
15	Напитки(спрайт, кола, лимонад и др)	32000	192000	192000	192000	192000	768000

ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС ПЛАНА:





- Визитка



- Реклама в газетах, ТВ



- Вывеска на здании



- Залы игровых занятий для детей



- Украшение зала для праздника детей



- Залы проведения юбилеев, свадеб и других мероприятий



- Игровые комнаты



- Вид блюд (Салаты «Гнездо глухаря», «Ожерелье», блинчики)