

Куприянова И.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Ю.Е. Галкина*

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail: irina-kuprijanova00@rambler.ru*

### **Разработка бизнес-плана по созданию новой кофейни «Кофестар»**

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в рыночных условиях бизнес-планирование производственной и коммерческой деятельности очень важно и крайне необходимо для дальнейшего существования и развития любого предприятия. На всех этапах своего существования любой компании необходим бизнес-план, чтобы определить свои цели и возможности, и в дальнейшем проследить за их достижением и реализацией в будущем.

Бизнес-план – это программа деятельности и развития бизнеса хозяйствующего субъекта, где разрабатываются стратегия и тактика, направленные на достижение целей организации, и основанная на потребностях рынка и возможностях получения необходимых производственных ресурсов [2].

Бизнес-план используют для получения кредита, при приватизации, для привлечения инвесторов, при выходе на новые рынки, при репрофилировании фирмы, для новых инновационных проектах.

В современных условиях бизнес-план выполняет следующие функции: разработка стратегии развития бизнеса, планирование, учет возможных рисков и минимизация затрат, привлечение инвестиций, вовлечение всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана.

Бизнес-план включает следующие разделы: титульный лист, резюме, характеристика организации, характеристика товаров или услуг, маркетинг и сбыт продукции/работ/услуг, производственный план, организационный план, финансовый план, оценка эффективности проекта и рисков его реализации.

Рассмотрим бизнес-проект по созданию кофейни «Кофестар» в городе Москва. Целью данного проекта является открытие второй кофейни «Кофестар» на станции Сокольники и получение дополнительной прибыли. Первая была открыта в 2013 году на станции метро Тульская, где её встретили очень радушно и тепло. Так и была создана идея, открывать вторую кофейню на противоположенной стороне кольца московского метро, где очень низкая конкуренция среди кофеен, но большое количество жителей и туристов, которые были бы не прочь полакомиться вкуснейшим кофе.

Бизнес-план разрабатывается сроком на 3 года. Рассчитанный срок окупаемости меньше 1 года (8 месяцев). С 22 мая 2018 года начнется оформление кредита в банке, заключение договора на аренду помещения, покупка необходимого оборудования и мебели, подборка персонала, заключение договоров на поставку сырья и расходных материалов, получение разрешения на продажу продуктов питания и оказание услуг в сфере общественного питания. Открытие кофейни планируется на 2 сентября 2018 года.

Для повышения эффективности бизнес-проекта рационально продумать и проработать поставленные цели, **разделить их на подцели, что позволит упростить процесс управления. Основной целью проекта является получение в первый год работы кофейни чистую прибыль в размере 2557 тыс. руб. Для её эффективного достижения следует организовать объем продаж в размере 15 861 тыс. руб., закупать сырьё по оптимальным ценам и необходимо минимизировать издержки.**

Планируется взять в аренду помещение на улице Стромынка. Заключен договор с администрацией здания, по которому помещение в 70 м<sup>2</sup> будет взято в аренду сроком на 5 лет. Арендная плата за месяц по договору равна 145000 рублей. По плану источником финансирования данного проекта будет частично собственный капитал в размере 1000000 рублей и заемные средства в размере 1400000 рублей. Кредит берется на год под 17,6% годовых, погашение которого осуществляется ежемесячно. В итоге, для открытия кофейни

«Кофестар» мы задействуем сумму в размере 2400000 рублей. Также, проведя прогноз объема продаж на 2019 и 2020 годы, было рассчитано, что он составит 15861340 рублей и 16816170 рублей соответственно.

Сфера услуг, связанная с открытием кофейни, на сегодняшний день становится наиболее развивающимся сегментом рынка общественного питания. В России емкость рынка кофеен оценивают в сумму более чем 300 млн. \$. Рынок кофеен развивается стремительными темпами. Ежегодно он увеличивает свои масштабы на 10-15% [3]. Проведя анализ рынка сбыта, было выяснено, что в данном районе Москвы на сегодняшний день данный сегмент рынка кофеен еще не заполнен, а значит, сильной конкуренции не будет.

Кофейня «Кофестар» будет представлять собой общество с ограниченной ответственностью, вести свою деятельность на основе гражданского кодекса Российской Федерации [1]. Общество будет являться юридическим лицом и действовать на основе устава, будет иметь собственное имущество, самостоятельный баланс. Осуществляет управление генеральный директор. Форма собственности у «Кофестар» – частная. В кофейне работает 8 человек.

Из рассчитанных показателей эффективности можно сделать вывод, что проект имеет хорошие перспективы развития, так как чистый дисконтированный доход равен 451,7 тыс. руб., индекс рентабельности равен 1,2 и внутренняя норма доходности равна 20,5%. Срок окупаемости меньше года (8 месяцев). Поэтому этот проект можно считать эффективным.

Проанализировав имеющиеся риски, связанные с открытием кофейни, можно рекомендовать следующие мероприятия по снижению рисков: заключать договора с арендатором, поставщиками продукции с фиксированными суммами, в случае если цена зависит от колебания рыночной конъюнктуры; заключать долгосрочные контракты с поставщиками с четкими условиями и штрафными санкциями; проводить внутренний контроль и внутренний аудит; вести систему отчетности для выявления потенциальных проблем; четко регламентировать компетенции и ответственность персонала; создавать запасы на счетах на необходимое обновление основных средств и реконструкцию.

Итак, бизнес-план - это обязательная часть любой деятельности, с помощью которой происходит постановка целей предприятия и пути их реализации. Целью данного проекта было создание бизнес-плана по открытию второй кофейни «Кофестар». Проанализировав плановые технико-экономические показатели, мы пришли к выводу, что открытие второго проекта ООО «Кофестар» является рентабельным. Рассчитанные показатели эффективности данного проекта высокие, что говорит о его быстрой окупаемости. Также, чтобы проект был эффективным, следует лучше прорабатывать цели, деля их на подцели, а также следовать разработанным мероприятиям по минимизации рисков для данного проекта.

## Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.96 №14-ФЗ
2. Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Варзунов А.В. Бизнес-планирование. - СПб: Университет ИТМО, 2015. – 90с.
3. Насретдинов И.Т. Современное состояние и тенденции развития рынка общественного питания в России. – Казань: Институт (филиал) Российского университета кооперации, 2016.