

Выполнил:

Тиранова Екатерина Михайловна

Руководитель: К.э.н.

Смирнов Александр Львович



Разработка бизнес-плана предпринимательской деятельности (на примере ресторана авторской русской кухни «Брусника»)



ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ:

- ▮ **Цель:** оценить перспективность создания нового ресторана русской кухни на рынке услуг общественного питания.
- ▮ **Задачи:**
 - ▮ Изучены теоретические аспекты бизнес-планирования.
 - ▮ Исследовано состояние рынка общественного питания в России и г. Санкт-Петербурге.
 - ▮ Разработан бизнес-план инвестиционного проекта создания нового ресторана русской кухни в г. Санкт-Петербурге.
 - ▮ Проведены расчеты прибыльности и окупаемости вновь создаваемого предприятия с использованием инструментария бизнес - планирования.

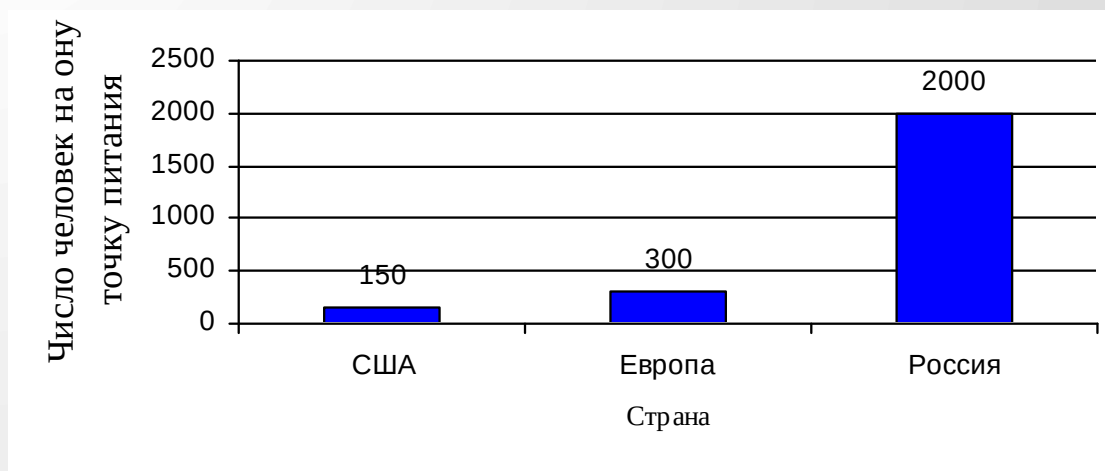
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Бизнес-планирование сегодня выступает одним из эффективных инструментов определения компанией четких ориентиров в своем дальнейшем развитии. Бизнес-план представляется собой сводный документ (программу), который содержит плановые показатели на 3-5 лет вперед и имеет, как правило, стандартную структуру бизнес - плана, разработанную UNIDO: резюме; описание (характеристика) предприятия; описание выпускаемой продукции или предоставляемой услуги; маркетинговый план; производственный план; организационный план; финансовый план; анализ риска и гарантии; приложения. При этом при крупных финансовых вложениях бизнес-план может включать в себя дополнительно общепринятые показатели оценки эффективности инвестиционных проектов периода окупаемости: простой и дисконтированный сроки окупаемости; среднюю норму рентабельности; чистый доход и чистый приведенный эффект; индекс прибыльности; внутреннюю норму рентабельности. Именно такая структура бизнес-плана позволяет инвесторам и другим заинтересованным лицам получить общее представление об объекте инвестирования и норме прибыли, на которую они могут рассчитывать.

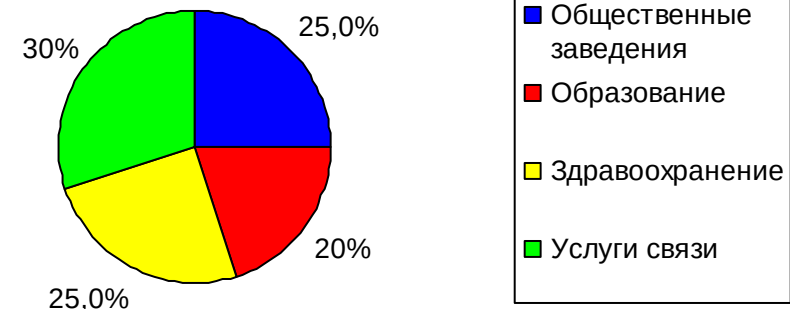
АНАЛИЗ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ И ГОРОДЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Анализ рынка общественного питания в
России

Соотношение человек на одну точку питания



Потребительские расходы





Анализ рынка общественного питания в Санкт-Петербурге

На рынке предприятий общественного питания Санкт – Петербурга в настоящее время ещё недостаточно ресторанов для клиентов со средним чеком от 10 до 15 долларов. Сети ресторанного бизнеса, учитывая это обстоятельство, открывают больше кафе, кофеен, ресторанов фаст-фуд, среди которых большую часть занимают японские суши-бары, так популярные среди петербуржцев.

Исследования, проведённые на рынке общественного питания Санкт – Петербурга, показывают, что уровень его развития в последнее время заметно вырос, однако потенциал ещё достаточно высок, насыщения ещё не произошло и большое число игроков могут попытаться занять свободное место, и при организации соответствующего маркетинга и менеджмента добиться успеха.

Конкурентный анализ

Анализ потенциальных конкурентов ресторана русской кухни «Брусника»

№	Наименование предприятия	Характеристика интерьера (оценка)		Уровень обслуживания (оценка)		Качество блюд (оценка)		Разнообразие/индивидуальность блюд (оценка)		Парковка (оценка)		Развлекательная программа (оценка)		Итого:
Весовой коэффициент		0,1		0,2		0,2		0,25		0,1		0,15		1
1.	Брусника	5	0,5	5	1	5	1	5	1,25	0	0	5	0,75	5
По месторасположению вблизи ресторана														
2.	Romanov	4	0,4	4	0,8	3	0,6	4	1	0	0	2	0,3	3,4
3.	Ампир	4	0,4	4	0,8	5	1	5	1,25	1	0,1	5	0,75	4,8
4.	Руставели	4	0,4	5	1	4	0,8	5	1,25	1	0,1	2	0,3	4,25
5.	Любимое место	4	0,4	4	0,8	3	0,6	4	1	0	0	4	0,6	3,7
6.	Шатер	5	0,5	5	1	5	1	5	1,25	1	0,1	4	0,6	4,95
7.	Жюль Верн	5	0,5	5	1	5	1	5	1,25	0	0	2	0,30	4,05
По аналогичным характеристикам престижа														
8.	Prestige	5	0,5	5	1	5	1	5	1,25	0	0	5	0,75	5
9.	Prego	5	0,5	4	0,8	4	0,8	3	0,75	0	0	3	0,45	3,7
10	Broadway	5	0,5	5	1	4	0,8	4	1	1	0,1	5	0,75	4,55
11	Европа	5	0,5	3	0,6	4	0,8	5	1,25	1	0,1	4	0,6	4,25

SWOT анализ ресторана «Брусника»

Перекрестный SWOT анализ ресторана русской кухни «Брусника»

	Возможности: - Занять лидирующие позиции на рынке - Выход на российский рынок - Высокая конкурентная позиция - Повышение уровня жизни населения - Увеличение количества клиентов ресторана - Индивидуальный подход к персоналу	Угрозы: - Выход на рынок крупных иностранных и отечественных компаний-конкурентов - Неэффективность рекламы - Повышение налогов - Рост уровня инфляции
Сильные стороны: - Высокий уровень квалификации руководящего персонала - Предоставление возможности обучения и развития персоналу - Высокое качество предоставляемых услуг - Оригинальность концепции ресторана - Разнообразие шоу-программ - Выгодное месторасположение	Из-за высокого уровня квалификации руководящего персонала существует возможность выхода в лидеры рынка; Квалифицированный персонал послужит повышению конкурентной позиции; Высокое качество услуг, оригинальность концепции и выгодное месторасположение способствует увеличению клиентов; Оригинальность концепции поможет выходу ресторана на российский рынок;	Оригинальность концепции ресторана и выгодное месторасположение поможет сократить количество потенциальных конкурентов;
Слабые стороны: - Значительная нагрузка на одного человека (управляющего) - Текучесть кадров из-за недостаточного уровня оплаты персонала - Недоступность для всех слоев населения (цена) - Нестабильность объема реализации - Слабая позиция на рынке	Индивидуальный подход к персоналу позволит избежать текучести кадров и разгрузить управляющего; При повышении уровня жизни населения исчезнет проблема недоступности; Увеличение количества клиентов позволит увеличить объемы продаж.	Из-за неэффективности рекламы ресторан не сможет стабилизировать объем продаж;

Выводы

Рынок общественного питания в России и ее отдельных регионах сегодня испытывает некоторые трудности, сопряженные с общей экономической нестабильностью в стране. Предприятиям пришлось оперативно отреагировать на изменения внешней среды: скорректировать меню с добавлением в него менее дорогих блюд, расширить маркетинговые акции с тем, чтобы опередить конкурентов и удержаться на рынке; и реализовать другие меры. Что позволило предприятиям удержать спрос на прежнем уровне, а в некоторых регионах даже повысить его. Так, рынок общественного питания в Санкт-Петербурге, например, даже в настоящих условиях сегодня имеет высокий потенциал роста и развития. Рассматриваемый в работе объект исследования - ресторан русской кухни «Брусника» - планируется как современное часто посещаемое предприятие общественного питания, однако в запланированном месте его расположения имеются и другие аналогичные предприятия, представляющие для ресторана «Брусника» конкуренцию. В виду чего в настоящее время предприятие нуждается в разработке четкого и последовательного плана развития. Что позволит предприятию выстроить четкую линию поведения и опередить конкурентов в борьбе за своего потребителя. Тем более, что для этого у предприятия уже имеются следующие преимущества: высокий уровень квалификации руководящего персонала; предоставление возможности обучения и развития персоналу; высокое качество предоставляемых услуг; оригинальность концепции ресторана; разнообразие шоу-программ; выгодное месторасположение; и др.

БИЗНЕС-ПЛАН РЕСТОРАНА АВТОРСКОЙ РУССКОЙ КУХНИ «БРУСНИКА»

Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение показателя
Ставка дисконтирования, %	21,00
Период окупаемости, мес.	12
Дисконтированный период окупаемости, мес.	13
Средняя норма рентабельности, %	144,55
Чистый приведенный доход, руб.	11 265 444
Индекс прибыльности	2,37
Внутренняя норма рентабельности, %	213,00

Распределение инвестиционных ресурсов

Название	Длительность	Дата начала	Дата окончания	Стоимость, руб.
Регистрация	5	01.07.2016	06.07.2016	12 200
Ремонт	60	01.07.2016	30.08.2016	1 331 200
Закупка и установка сантехники	15	01.08.2016	16.08.2016	16 947
Получение согласования, разрешений и лицензий	14	06.07.2016	20.07.2016	100 000
Закупка технологического оборудования	14	01.08.2016	15.08.2016	2 944 596
Закупка столовых предметов и кухонной утвари	14	01.09.2016	15.09.2016	142 108,94
Закупка текстиля	7	16.09.2016	23.09.2016	73 837, 50
Закупка и установка оргтехники	10	16.09.2016	26.09.2016	24 996
Закупка аудио и видео техники	10	16.09.2016	26.09.2016	94 196
Закупка и установка R-keeper	15	14.09.2016	29.09.2016	99 590
Закупка предметов для гардероба	14	01.09.2016	15.09.2016	25 800
Закупка мебели для зала обслуживания	14	01.09.2016	15.09.2016	635 845
Закупка офисной мебели	14	01.09.2016	15.09.2016	27 393
Закупка предметов декора	14	06.09.2016	20.09.2016	56 670,90
Предоставление услуг	0	01.10.2016	...	
Итого				5 585 380,34

БИЗНЕС-ПЛАН РЕСТОРАНА АВТОРСКОЙ РУССКОЙ КУХНИ «БРУСНИКА»

Содержание маркетингового плана по развитию ресторана «Брусника»

Направление	Общая характеристика
Ценовая политика	Разработка стратегии маркетинга исходит из концепции ориентации работы ресторана на целевую группу потребителей с уровнем достатка чуть выше среднего.
Ассортиментная политика	Меню ресторана представлено блюдами русской кухни, и включает в себя как горячие блюда из мяса, рыбы, включая гарниры, так и салаты, кулинарию, алкогольные и безалкогольные напитки, и др. Всего около 150 наименований.
Анализ рынка и конкурентов	Предприятие будет уделять достаточного много внимания анализу конкурентов с использованием следующих методов: простое наблюдение и тайный покупатель. Направления анализа конкурентов: ассортимент, ценовая политика, сервис, инструменты повышения лояльности клиентов, и др.
Анализ потребителей	Предприятие планирует периодически проводить порос потребителей на предмет их удовлетворенности работой ресторана с использованием метода экспресс-опроса. Также предприятие планирует оперативно реагировать на рекламации от посетителей. В зале обслуживания на видном месте будет находиться книга жалоб и предложений.
Сервис и обслуживание	Предприятие будет уделять много вниманию формированию лояльности клиентов к ресторану путем создания приятной атмосферы, внедрения системы скидок, смс-поздравлений, и др.
Рекламная политика и продвижение	Предприятие для привлечения клиентов будет использовать различные рекламные инструменты: раздача листовок, размещение баннера, реклама на ТВ, статьи в журнале, интервью в журнале, реклама в журнале, и др. Для чего предприятием будет периодически осуществляться разработка медиаплана. Продвижение ресторана первое время будет осуществляться в сети интернет на специализированных бесплатных ресурсах, форумах, сообществах.

БИЗНЕС-ПЛАН РЕСТОРАНА АВТОРСКОЙ РУССКОЙ КУХНИ «БРУСНИКА»

Производственный план

Общие издержки предприятия

Название	Сумма, руб.	График платежей
Управление		
Связь	2 500	Ежемесячно, весь проект
Интернет	2 280	Ежемесячно, весь проект
Канцрасходы	700	Ежемесячно, весь проект
Расходные материалы	3 000	Ежемесячно, весь проект
Услуги банка		По сложной схеме
Бухгалтерские услуги	10 000	Ежемесячно, весь проект
Производство		
Аренда	220 000	Ежемесячно, весь проект
Электроэнергия	18 600	Ежемесячно, весь проект
Транспортные расходы	60 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Услуги охраны	6 000	Ежемесячно, с 3 по 36 мес.
Хозрасходы	10 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Обновление инвентаря	20 000	Раз в полгода, с 9 по 36 мес.
Расходы на эксплуатацию и ремонт оборудования	15 000	Ежеквартально, с 6 по 36 мес.
Непредвиденные расходы	10 000	Ежемесячно, весь проект
Повышение квалификации	60 000	Раз в год, с 12 по 36 мес.
Вывоз мусора	2 000	Ежемесячно, весь проект
Коммунальные платежи	23 000	Ежемесячно, весь проект
Маркетинг		
Первоначальная реклама и PR	807 800	Разовый платеж 01.07.2016
Реклама (ежемесячная)	37 000	Ежемесячно, весь период пр-ва

БИЗНЕС-ПЛАН РЕСТОРАНА АВТОРСКОЙ РУССКОЙ КУХНИ «БРУСНИКА»

План по персоналу

Должность	Кол-во	Зарплата, руб.	Платежи
Директор	1	45 000	Ежемесячно, весь проект
Администратор	2	20 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Шеф-повар	2	50 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Помошник шеф-повара	6	20 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Официант	8	10 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Бармен	3	15 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Уборщица	2	6 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Посудомойщица	2	5 500	Ежемесячно, весь период пр-ва

Финансовый план

Интегральные показатели эффективности инвестиций

Показатель	Значение показателя
Ставка дисконтирования, %	21
Период окупаемости, мес.	12
Дисконтированный период окупаемости, мес.	13
Средняя норма рентабельности, %	144,55
Чистый приведенный доход, руб.	11 265 444
Индекс прибыльности	2,37
Внутренняя норма рентабельности, %	213,00



БИЗНЕС-ПЛАН РЕСТОРАНА АВТОРСКОЙ РУССКОЙ КУХНИ «БРУСНИКА»

Оценка и профилактика рисков

Оценка степени риска проведена по следующим стадиям реализации проекта:

- подготовительной;
- начальной;
- функционирования – финансово-экономические риски;
- функционирования – социальные риски;
- функционирования – технические риски.

БИЗНЕС-ПЛАН РЕСТОРАНА АВТОРСКОЙ РУССКОЙ КУХНИ «БРУСНИКА»

Анализ чувствительности проекта

Изменение объема сбыта

Показатели	-29	-28	-20	0
DPB, мес.	0	24	18	13
PI	1,00	1,04	1,42	2,37
NPV, руб.	-37 798,13	351 968,85	3 470 104,70	11 265 444,31
IRR, %	20,47	26,03	73,03	213,00
PB, мес.	21	21	17	12

Изменение цены сбыта

Показатели	-19	-18	-10	0
DPB, мес.	0	24	17	13
PI	0,97	1,04	1,62	2,37
NPV, руб.	-261 487,73	345 192,91	5 198 637,97	11 265 444,31
IRR, %	17,36	25,86	100,50	213,00
PB	22	21	15	12

Увеличение прямых издержек по проекту

Показатели	0	+20	+40	+51	+52
DPB, мес.	13	15	20	24	0
PI	2,37	1,82	1,30	1,02	1,00
NPV, руб.	11265444,31	6927171,25	2588898,19	202848,01	-14065,64
IRR, %	213,00	129,00	57,98	23,77	20,81
PB	12	14	18	21	21

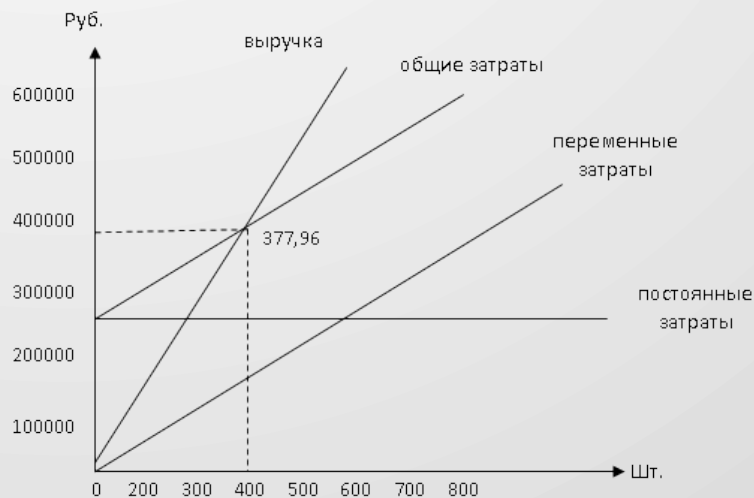
БИЗНЕС-ПЛАН РЕСТОРАНА АВТОРСКОЙ РУССКОЙ КУХНИ «БРУСНИКА»

Анализ безубыточности проекта

Точка безубыточности

Продукт	7-12. 2016	2017	2018	1-6. 2019
Бизнес-ланч	377,96	741,62	713,85	709,72
Завтрак	102,59	201,30	193,76	192,64
Обед-VIP	66,17	129,84	124,97	124,95
Обед-эконом	196,85	386,26	371,80	369,65
Ужин-эконом	256,37	503,04	484,20	781,40
Ужин-VIP	110,27	216,36	208,26	207,05
Банкеты	1	1	1	1
Алкоголь	1	1	1	1

Точка безубыточности по продукту «бизнес-ланча» на 2016г.



Выводы

В соответствии с поставленными задачами была проделана работа, описанная в данном дипломном проекте.

В результате были рассмотрены теоретические основы бизнес - планирования, изучен рынок общественного питания по России и городу, проведен социологический опрос, с целью выявления потенциального потребителя, а также составлен подробный бизнес – план.

В котором была полностью разработана концепция ресторана, описаны детали оформления зала, месторасположение, меню.

Рассмотрены потенциальные конкуренты и выявлены наиболее сильные, определена форма для персонала и требования предъявляемые к ним.

Рассчитаны все финансовые показатели, которые показывают, что рассматриваемый ресторан окупится через один год, при вложении в него 7 700 000 рублей, из которых 3 500 000 собственный капитал, а 4 200 000 взяты в банке под кредит в 21% на срок два года.

Создание нового ресторана является перспективным, так как в течение двух лет реализации проекта поступления от продаж составят 77 540 626 рублей, а планируемая прибыль должна составить 18 183 330 рублей.

При этом были достигнуты все поставленные задачи, проведена оценка перспективности создания нового ресторана русской кухни на рынке.

Спасибо за внимание!