

Содержание:

Введение

Бизнес-план, Тео (технико-экономическое обоснование): эти взгляды прочно укоренились в развитой экономике. Бизнес-план - это не обычная формальность, а реальная необходимость для финансового благополучия компании. При развитии нового бизнеса, расширении производства, реструктуризации бизнес-инструкций компании (обычно при поддержке экспертов), тестировании бизнес-процессов, создании бизнес-прогнозов и т. Д. Разработайте бизнес-план или сокращенную версию технико-экономического обоснования. Есть много способов и компьютерных программ для разработки бизнес-плана.

Обычно при разработке плана создания или расширения активного бизнеса процедура составления бизнес-плана считается добровольной. Однако в российском законодательстве есть ряд областей работы, которые считаются неотъемлемой частью создания бизнес-плана, то есть бизнес-план, такой как документ, лицензия, разрешение, квота и т. Д. При его получении считается одним из важных документов.

Цель курса - изучить основные теоретические и практические аспекты составления бизнес-плана в сфере гастрономии и досуга (бизнес-план ресторана).

Задачи в работе:

1. изучить основные теоретические проблемы, возникающие при составлении бизнес-плана;
2. изучить структуру бизнес-плана, порядок расчета затрат на его разработку;
3. подготовить бизнес-план ресторана « Хинклис сахли »;
4. проанализировать основные финансовые показатели предприятия и сделать соответствующие выводы о результатах его работы;

Актуальность проекта заключается в том, что в регионе, где расположен ресторан, нет заведений, отвечающих критериям качественной кухни и индивидуального обслуживания. В то же время данный вид услуг востребован.

Заведения общественного питания в рассматриваемом регионе предлагают некачественные услуги и ограниченный выбор меню. Эти объекты предназначены для людей с низким доходом. Многие рестораны и кафе открыты только в летний сезон.

Этот проект предполагает создание бизнеса, который займет пустующую нишу на рынке общественного питания. Ресторан создан для требовательной клиентуры, рассчитывающей на индивидуальный подход, для которой посещение ресторана «Хинклис сахли» станет элементом их образа жизни.

В структуру курсовой работы входит содержание, введение, основная часть, состоящая из трех глав, заключения, приложения и библиографии. Введение раскрывает суть проблемы, обосновывает актуальность выбранной темы, формирует цели и задачи работы.

В первой главе описаны теоретические аспекты разработки бизнес-плана, структура бизнес-плана, порядок учета затрат на его разработку.

Второй отражает практическую реализацию бизнес-плана ресторана на примере ресторана «Хинклис сахли». Третья глава содержит основные выводы о финансовых показателях ресторана.

В заключение представлены выводы, сделанные в ходе работы над данной темой.

Открывая ресторан, следует учитывать, что этот вид бизнеса - один из самых сложных, так как он объединяет сразу четыре направления: производство, продажи, сервис и развлечения. Чтобы добиться наилучших результатов, нужно знать, как правильно сочетать все ингредиенты.

Для желающих стать владельцем ресторана есть два пути: купить готовый бизнес или вложить деньги в создание бизнеса с нуля. Тем, кто хочет обзавестись рестораном и воплотить в нем свою идею, свое видение будущего заведения, больше подойдет второй вариант.

В последнее время многие непрофильные инвесторы начинают работать в ресторане с маркетинговых исследований. Это делается для того, чтобы определить, какой тип заведения будет наиболее прибыльным в данном пространстве. Будет ли созданная концепция противоречить реальности рынка?

Чтобы составить правильный бизнес-план ресторана, необходимо изучить рынок конкретного региона, знать тенденции дальнейшего развития этого рынка.

Чтобы справиться с этой задачей, следует обратиться к специалистам. Вы проведете исследование, изучите соответствующие параметры: поток людей в непосредственной близости от площадки, конкурентная среда, основные здания и сооружения в районе будущего ресторана, удобство доступа, наличие парковки. пространства, возможность внешнего дизайна; Узнайте о примерной структуре и платежеспособности потенциальных клиентов, изучите конкурентов, их концепции, дизайн, трафик, клиентов, эффективность персонала и «средний контроль». Важно заранее понимать, что предложит рекламный рынок и как можно будет «раскрутить» будущий курс.

Сегодня ресторанный индустрия очень популярна у инвесторов. При первом примерном определении размера будущих вложений в общественное питание специалисты рекомендуют перейти от расчета 1000 долларов за квадратный метр помещения. При хорошем управлении, если все пойдет по плану, выручка вырастет в течение четырех месяцев с момента открытия. И уже через 1,5-2 года (это средний срок окупаемости вложения ресторана) они начинают окупаться. Минимальная рентабельность в этом бизнесе - 20%, средняя - около 25%, а в случае успеха может достигать 50-60%.

Стоимость вложения и будущий доход зависят от уровня и масштаба бизнеса: вы можете открыть ресторан в классическом понимании, или просто бар или кафе.

Глава 1. Теоретические аспекты создания бизнес-плана.

В настоящее время вы не можете начать новый бизнес или инвестировать в существующий бизнес без разработки бизнес-плана. Сегодня, в эпоху рыночных изменений, он не приобрел такого значения, и этот документ имел большое значение при планировании национал-социалистической экономики. Правда, тогда это называлось «техничко-экономическое обоснование», а методология и принципы его создания отличались от современных.

К сожалению, российские компании не планируют свою деятельность серьезно. С одной стороны, это результат отсутствия у менеджеров соответствующей квалификации, с другой - нашего «может быть», то есть давайте начнем с того, что есть, потом время покажет. Несмотря на то, что бизнес-план находится в стадии подготовки, практически нет оснований для получения предварительных

экономических показателей, финансовых расчетов и результатов. Бизнес-план следует разрабатывать, когда: Производство новых продуктов; Расширение или модернизация производства; Инвестиции на приобретение основных средств; Выход на новые рынки; Корпоративные слияния и поглощения; получить ссуду и т. д.

Одна из самых распространенных ошибок российских специалистов - стремление перенести западную методологию разработки подобных документов без учета специфики развития экономики России. Например, вы берете бизнес-план проекта и вводите основные исходные данные (ставка дисконтирования, уровень инфляции, налоги, ставки затрат и оценка продукта). Это в корне неверно, поскольку нормативная база, устав, динамика макроэкономических показателей, характеристики бизнес-среды и психологические факторы не находятся на первом плане. Существуют психологические факторы, которые в случае непредвиденных расходов, в зависимости от специфики проекта, могут существенно повлиять на конечный результат.

Также важно учитывать, кто является потребителем бизнес-плана. Если кредит предоставляет банк, необходимо в бизнес-плане выделить, насколько ликвидным будет баланс компании, каковы будут денежные потоки и показатели финансовой зависимости.

При поставке оборудования для производства новой продукции необходимо определить, насколько высока будет эффективность производства, на какие рынки компания хочет выйти, будет ли технология подходящей, и проанализировать рынок конкурентов. Если государство в той или иной форме участвует в проекте, важна окупаемость инвестиций в виде налоговых платежей в бюджет.

В любом случае необходимо внимательно проанализировать, кто является основными потребителями бизнес-плана.

Глава 1.1 Структура бизнес-плана

На самом деле статьи бизнес-плана разных проектов мало чем отличаются друг от друга.

Структура бизнес-плана выглядит следующим образом:

- краткое описание компании;
- описание компании и анализ ее финансового состояния;

- описание планируемой к производству продукции (заемные средства, технологии);
- Анализ рынка;
- Производственный план;
- Маркетинговый план;
- финансовый план;
- организационный план;
- резюме бизнес-плана.

Прежде всего, следует отметить, что разработка бизнес-плана ни в коем случае не должна быть формальной. К сожалению, не только потенциальные получатели инвестиций, но и многие инвесторы подходят к этому вопросу достаточно формально: бизнес-план рассматривается как ваучер на инвестирование. Фактически, бизнес-план должен быть «ориентиром» в процессе реализации проекта для всех заинтересованных сторон; отклонение от прогноза - показатель некомпетентности его создателей.

Краткое описание предлагаемого бизнеса - одна из важнейших частей бизнес-плана. Он должен быть оформлен таким образом, чтобы потенциальный инвестор был заинтересован в более подробном знакомстве с компанией, которая пытается привлечь инвестиции. Следует иметь в виду, что потенциальные инвесторы обычно имеют ограниченное время для изучения новых инвестиционных возможностей и, скорее всего, прочитают только резюме.

Резюме должно кратко охватывать основные элементы инвестиционного проекта и быть структурировано таким образом, чтобы потенциальный инвестор мог получить информацию:

- показатели возврата инвестиций;
- спрос на новые продукты;
- потенциальная рыночная доля компании до и после проекта;
- конкурентные преимущества для достижения целей;

Потребность в финансировании, необходимые условия для привлечения капитала.

Документ должен содержать следующую основную информацию: Бизнес-план ресторанный маркетинг; краткое описание компании, продуктов и рынков, на которых работает компания; краткое описание руководства компании; краткое описание основных финансовых показателей компании за последние 2 - 3 года; краткое описание стратегии развития, инвестиционного проекта, рисков; прогноз

финансового развития на 3-5 лет; краткое описание потребностей в финансировании, включая сумму, сроки, предлагаемую структуру капитала и способы ее использования.

Описание компании включает следующее:

- год создания;
- правовая позиция;
- описание развития производственной базы, освоения выпуска новых видов продукции, формирование исследовательской базы на предприятии;
- описание территорий, зданий и производственных помещений.

Раскрытие этой части бизнес-плана показывает, насколько целесообразно инвестировать или занимать средства у конкретной компании. Для того, чтобы инвестор имел представление о финансовом состоянии предприятия, отчеты этого предприятия представляются за последние 2-3 года и за последнюю отчетную дату, а именно: баланс, отчет о прибылях и убытках, денежные средства. течь. В случае иностранного инвестора финансовая отчетность должна соответствовать международным стандартам бухгалтерского учета. В приложениях к отчетам раскрыты принципы учета операций: амортизация, оценка запасов и т. Д.

На основе представленных отчетов динамически анализируется финансовое состояние компании:

- ликвидность;
- финансовая зависимость и платежеспособность;
- рентабельность;
- ротация ресурсов.

Окончательное инвестиционное решение может быть принято только после тщательной проверки финансового положения компании. По сути, инвестиционный проект может быть очень интересным и прибыльным, но если компания, которая пытается его реализовать, находится в сложной финансовой ситуации, нет смысла реализовывать проект через эту компанию.

Описание продукции, планируемой к производству

Этот раздел бизнес-плана должен детально описывать продукты и (или) услуги, которые компания представляет на рынке сегодня и хотела бы предложить в будущем. Описание отражает следующую информацию:

Характеристики товаров (услуг) и маркетинга, системы продвижения и распространения товаров и (или) услуг;

Дефекты производимой продукции и их конкурентные преимущества, обеспечивающие успех на рынке или препятствующие его проникновению на рынок.

недостаток производимой продукции, а также ее конкурентные преимущества, обеспечивающие успех на рынке или сдерживающие ее проникновение на рынок.

Описание желательно максимально проиллюстрировать графиками и таблицами. Поскольку инвестор может не обладать специальными техническими знаниями, описание продукта должно быть общедоступным. Необходимая техническая документация на новый продукт (приобретаемое оборудование) представлена в приложении к бизнес-плану.

Анализ рынка

Этот раздел должен отражать:

- состояние спроса и предложения на планируемую к производству продукцию, объемы производства в России или регионе;
- экономическое, социальное, инфраструктурное, возможное и политическое значение этого производства (строительства) для развития страны или региона;
- анализ и расчет ожидаемой доли компании после запуска нового продукта или после расширения производства;
- определение своей рыночной доли;
- потенциальные конкуренты, их сильные и слабые стороны, рыночная доля конкурентов, их планы развития и финансовые условия (хотя такую информацию довольно сложно получить).
- Производственный план
- План производства описывает:
 - программа по производству и продаже продукции;
 - влияние инвестиций на объем производства: они направлены на приобретение нового оборудования или модернизацию существующего, заем предназначен для пополнения оборотных средств; что повлияет, например, на объемы запасов и кредитов. объем производства должен быть тесно связан с направлением инвестиций;

- действующая технология производства на предприятии и влияние внедрения новых технологий на объемы производства;
- анализ основных средств (первоначальная стоимость, остаточная стоимость, форма и норма амортизации), их поставщиков и условий поставки (аренда, покупка, лизинг), поставщиков сырья и материалов (наименование, срок поставки) и ориентировочных цен;
- потенциальные альтернативные источники поставок сырья и материалов в случае проблем с партнерами по проекту;
- система управления персоналом в компании: количество сотрудников, затраты на оплату труда, квалификация инженерно-технического персонала, а также специалистов среднего и высшего звена;
- управленческий учет в компании: годовые производственные затраты, переменные и постоянные затраты, себестоимость единицы продукции.
- Если инвестиция предполагает строительство недвижимости, в этот раздел включаются: стоимость строительства; структура капитальных вложений, предусмотренных проектно-сметной документацией (включая строительно-монтажные работы); затраты на оборудование; прочие расходы.

Одним из важнейших моментов, учитываемых в бизнес-планах последних лет (в основном по запросам иностранных инвесторов), является обеспечение экологической и технической безопасности производства.

Маркетинговый план

В этом разделе рассматривается следующее:

- исследование и оценка конечных пользователей, их разделение на возрастные, социальные и национальные группы;
- определение спроса на продукцию;
- анализ сегмента рынка планируемой к производству продукции, прогноз его развития;
- основные характеристики товара, делающие его предпочтительнее продукции конкурентов;
- организация продаж продукции, характеристика компаний, участвующих в ее реализации;
- Расчет и прогноз оптовых и розничных цен на производимую продукцию;
- организация рекламы компании и примерная стоимость ее реализации;
- программа продаж продукции; прогноз объемов производства, цен и выручки от продаж в целом и по отдельным товарам с разбивкой по месяцам

(кварталам)

Финансовый план

Финансовый план, наверное, одна из самых важных частей бизнес-плана, которая отвечает на вопрос: стоит ли вкладывать деньги в этот проект или нет. Рассмотрим следующие данные:

- объем финансирования проекта: инвестиции, направленные на поставку основных средств и нематериальных активов, ипотека для замещения оборотных средств компании и др .;
- финансовые результаты проекта: выручка, производственные затраты;
- денежный поток (главное условие прибыльности проекта - положительное значение коэффициента денежного потока);
- эффективность инвестиционного проекта по срокам окупаемости, рентабельности, бюджетной эффективности. Срок окупаемости: время от старта проекта до момента, когда разница между дисконтированной накопленной чистой прибылью и суммой инвестиционных затрат станет положительной.
- прогнозы бюджета и отчета о прибылях и убытках;
- расчет реализации инвестиционного проекта без финансирования и с финансированием, то есть эффект финансового рычага;
- Определение точки безубыточности по объему продаж, с которого производство должно быть прибыльным. Рассчитанный объем продаж (выпуска) продукции сравнивается с постоянными и переменными затратами. Точка безубыточности рассчитывается как отношение стоимости постоянных затрат к разнице между ценой продуктов и стоимостью переменных затрат, деленное на объем продаж продукта. Дизайнер определяет точку безубыточности и оценивает риск проекта.
- влияние инвестиционного проекта на бюджет, определяемое как разница между доходами в бюджет и платежами, связанными с реализацией этого проекта;
- Прогноз движения денежных средств на основе пессимистичных и оптимистичных значений основных показателей проекта: себестоимости сырья, цены реализации, ставки дисконтирования, обменного курса и др.

Для всех расчетов обязательно уточнение объемов выручки и выплат за годы реализации проекта. Ставка дисконтирования - это минимальная ставка дохода на инвестиции, при которой инвестор предпочитает участвовать в проекте по

сравнению с альтернативным вложением средств, представляющих сопоставимый риск.

Организационный план

Организационный план - это план организации деятельности компании, реализующей инвестиционный проект, в котором указываются:

- статус, размер уставного капитала, состав организации, распределение долей;
- форма, принадлежащая заявителю. Для SARL указаны условия создания, для ЗАО - состав основных акционеров и их долей, для ОАО - объемы выпущенных акций и их выпуск;
- члены совета директоров, их биографические данные;
- разделение ответственности между директорами;
- есть некоторая поддержка проекта со стороны местной администрации.

Для всех расчетов обязательно уточнение объемов выручки и выплат за годы реализации проекта. Ставка дисконтирования - это минимальная ставка дохода на инвестиции, при которой инвестор предпочитает участвовать в проекте по сравнению с альтернативным вложением средств, представляющих сопоставимый риск.

Резюме проекта

В резюме проекта показаны основные цели проекта и способы их достижения. Кроме того, необходимо вкратце показать прибыльность проекта, его сильные стороны и влияние на экономику города, региона или страны, влияние на решение социальных проблем. Выделены основные финансовые показатели, подтверждающие рентабельность проекта.

Приложения

В качестве приложений - отчетная документация компании-получателя инвестиций, проектно-сметная документация и первичные разрешения, проектные и исследовательские разработки, контракты и протоколы о намерениях, которые в дальнейшем будут способствовать реализации проекта, необходимые чертежи. и т. д.

В пункте 10 статьи 18 Закона от 22.11.1995 N 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и обращения этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» (далее - Закон N 171-ФЗ) указано, что лицензии на

розничную торговлю Продажа алкогольных напитков оформляется субъектами РФ в установленном ими порядке с учетом положений Закона N 171-ФЗ. Верховный Суд Российской Федерации в Постановлении от 03.12.2008 N 56-G08-21 отмечает, что федеральное законодательство не устанавливает правовых норм, определяющих перечень документов для лицензирования розничной продажи алкогольной продукции. На основании этого суд пришел к выводу, что лицензирование розничной продажи алкогольной продукции относится к компетенции субъектов Российской Федерации, которые на своей территории самостоятельно определяют перечень документов, необходимых для подачи в лицензирующий орган.

1.2 Учет расходов на разработку бизнес-плана

Бизнес-план - необходимое условие развития современной компании. Нередко для составления бизнес-плана фирмы привлекают аудиторские или другие специализированные фирмы. Можно заметить, что универсального "рецепта" отражения расходов по оплате услуг составления бизнес-плана не существует. Рассмотрим основные моменты.

Бухгалтерский учет

В бухгалтерском учете затраты на бизнес-планирование отражают на счете 97 "Расходы будущих периодов", так как этот документ нацелен на перспективу и содержит технико-экономические характеристики новых производств, прогнозы сбыта и потребностей в финансировании. Как правило, бизнес-планы хранят на магнитных носителях. Расходы на создание бизнес-плана сторонней организацией отражают следующей проводкой: Дебет 97 Кредит 76 (отражены расходы на создание бизнес-плана сторонней организацией).

В отношении расходов будущих периодов необходимо определиться, в течение какого промежутка времени их списывать. Допустим, на 2008 - 2010 гг. компания планирует создание и развитие нового структурного подразделения. Значит, списание такого расхода целесообразно отложить до начала реализации проекта.

Заметим, что направление списания зависит от того, для каких целей предназначается бизнес-план. Ведь бизнес-планы создают не только в стратегических целях, но и по конъюнктурным соображениям. Например, компания планирует принять участие в престижном городском конкурсе "Московский предприниматель - 2007" и собирается представить бизнес-план в составе конкурсной документации. В этом случае затраты на подобный бизнес-план имеют

рекламную направленность и могут быть распределены на год до наступления нового ежегодного конкурса. Поэтому они списываются в частичных суммах ежемесячно: Дебет 44 (26) Кредит 97 (расходы, понесенные в рекламных целях, списываются).

Бизнес-планы часто требуют участия банка в заявке на получение кредита. В этом случае затраты на подготовку бизнес-плана связаны с получением кредита. Они относятся к прочим расходам и могут быть распределены на весь период кредита, если он не предназначен для создания инвестиционного актива (п.11, 14.20 ПБУ 15/01): Дебет 91 Кредит 97 (списываются дополнительные расходы, связанные с получением кредита).

Чаще всего бизнес-планы используются для обоснования капитальных вложений. В таком случае их производственные затраты включаются в первоначальную стоимость основных средств. Это означает, что начисленные при строительстве расходы необходимо списать на счет 08 «Вложения в основной капитал». Но это можно сделать сразу.

Налоговый учет

В налоговом учете затрат на бизнес-планирование важно, на какой период составляется бизнес-план или корпоративный бюджет.

Если он отражает оперативное планирование деятельности на текущий год, его можно рассматривать как управленческий документ. Напомним, что затраты на управление организацией или ее отдельными подразделениями, а также затраты на приобретение услуг по управлению организацией или ее отдельными подразделениями предусмотрены п. 1 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса.

А как насчет бизнес-планов на дальние расстояния? Можно ли сказать, что эти затраты были понесены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода? Похоже, можно. Бизнес-планирование на будущее - это уже деятельность в новом направлении, временно не приносящем дохода. Обращаем ваше внимание, что перечень прочих расходов остается открытым (подпункт 49 пункта 1 статьи 264 Налогового кодекса Российской Федерации).

Однако разовая отмена значительных сумм, потраченных на амбициозные бизнес-планы, кажется рискованной.

Если бизнес-план не связан с созданием основных средств, безопаснее включить эти затраты в нематериальные активы (когда стоимость бизнес-плана превышает 10 000 рублей).

Включение этих затрат в нематериальные активы возможно по следующим причинам. Бизнес-план - это документально подтвержденный результат интеллектуальной деятельности; его содержание является коммерческой тайной. Налоговое законодательство разрешает передачу нематериальных активов на ноу-хау, секретную формулу или процесс, информацию, связанную с производством, коммерческим или научным опытом (п. 6 п. 3 ст.). Перечисленные элементы являются элементами бизнес-плана. В этом случае затраты бизнес-плана будут амортизироваться за счет амортизации нематериальных активов.

Глава 2. Бизнес-план ресторана "Хинклис сахли"

2.1 Характеристика ресторана, основные показатели деятельности

Цель проекта - получение прибыли от инвестиций за счет организации эффективного функционирования ресторана « Хинклис сахли ». Проект реализуется частными инвесторами. Создание ресторана, а затем и комплекса общественного питания позволяет расширить и разнообразить инвестиционный портфель.

В рамках проекта предполагается:

1. создание, обслуживание и эксплуатация ресторана;
2. производство, продажа и организация потребления продуктов общественного питания;
3. организация досуга людей;
4. организовывать банкеты, обслуживать свадьбы, дни рождения, торжества и ритуалы;
5. создание собственной производственной инфраструктуры, включая производственные и перерабатывающие мощности, складские и другие вспомогательные объекты, транспортную и сбытовую сеть и управление ими;
6. внедрение новых технологий приготовления продуктов общественного питания, расширение ассортимента и повышение качества продуктов общественного питания.

Краткосрочные цели проекта - организация ресторана восточной, европейской и средиземноморской кухни.

Долгосрочные цели проекта - организовать комплекс из нескольких ресторанов, объединив несколько концепций, отражающих обширные вкусовые предпочтения посетителей (например, ресторан, гостиничный комплекс, создание клубной системы и т. Д.) .

Ресторан " Хинклис сахли " общей площадью 615 м2. м. Ресторан открылся в 2009 году. Правовой статус - Общество с ограниченной ответственностью. Размер уставного капитала - 10000 руб. Учредитель - физическое лицо. Площадь холла - 380 м2 м. Производственная площадь - 235 м2 м. Среднесписочная численность сотрудников - 53 человека. Оборудование принадлежит организации с начальной стоимостью 400 000 рублей. Основное внимание уделяется европейской, средиземноморской и восточной кухне. Средняя наценка на блюдо - 300%. Первоначальные вложения в открытие бизнеса составили 3 600 000 рублей. Ресторан находится в центре города. Рядом находится несколько бизнес-центров с офисами. В городе 25 ресторанов с аналогичной кухней и уровнем обслуживания. В этом районе - 1. Прогнозы восстановления и выручки сильные. В 2009 году операционная прибыль ресторана от продажи товаров составила 3 560 000 рублей. Стоимость оказанных услуг - 789 000 рублей. Цена продажи - 536 000 руб. Управленческие расходы - 934 000 руб. Прочие расходы - 79 000 руб. Прочие доходы - 53 000 руб. Прибыль от продаж составила 1 301 000 руб. Чистая прибыль оценивается в 1 020 000 рублей.

2.2 План развития бизнеса

1 этап (июль 2009 г. - апрель 2010 г.):

организация базовой структуры ресторанного комплекса, состоящего из ресторана восточной, европейской и средиземноморской кухни.

2 этап (май 2010 г. - декабрь 2011 г.):

разработка базовой структуры комплекса, создание клубной системы, привлечение организаций на корпоративные мероприятия, банкеты, тренинги, конференции, соревнования.

3 этап (январь 2012 г. - декабрь 2012 г.):

внедрение дополнительных услуг: доставка на дом полуфабрикатов для торжеств с шоу-инструкцией на диске, доставка семейных воскресных бранчей (бранч) на дом, приготовление эксклюзивных блюд по запросу, обучение кулинарии (кулинарные курсы), заказ элитных продукты из ресторана.

4 этап (январь 2013 г. - декабрь 2013 г.):

развитие инфраструктуры комплекса, открытие мини-гостиничного комплекса на территории ресторана со СПА центром.

2.3 Актуальность проекта

На территории, где находится ресторан, нет помещений, отвечающих критериям качества кухни и индивидуального обслуживания. В то же время услуги этого типа востребованы.

Рестораны в изучаемом регионе предлагают плохое обслуживание и ограниченное меню. Эти объекты предназначены для людей с низкими доходами. Многие рестораны и кафе открыты только в летний сезон.

Проект предполагает создание компании, которая займет пустующую нишу на рынке общественного питания. Ресторан рассчитан на требовательных клиентов, ищущих индивидуальный характер, для которых посещение ресторана Хинклис сахли станет частью их образа жизни.

Социально-экономическая значимость проекта для района.

Открытие ресторана принесет важный социально-экономический эффект для региона, а именно:

- создание новых рабочих мест;
- предложение населению новых качественных видов досуга рядом с домом;
- питательное просвещение населения;
- расширить доходную базу местного бюджета;
- развитие конкурентной среды;
- развитие инфраструктуры района;
- улучшить качество обслуживания на территориях, прилегающих к ресторану;
- возможность организации городских мероприятий на территории ресторана;
- улучшение эстетики помещений за счет развития ресторанной зоны.

2.4 Анализ конкурентных преимуществ проекта

Ядро целевой группы ресторана «Хинклис сахли» составляют выходцы из т.н. Верхняя прослойка среднего класса. В нашем регионе это обычно люди в возрасте от 25 до 65 лет с высшим образованием, хорошо оплачиваемой работой, собственным бизнесом или семьей. Именно на эти аудитории мы ориентируемся при разработке наших услуг.

Ресторан расположен в экологически чистой части города, всего в 10 минутах езды от центра. В этом районе активно строятся бизнес-центры. Рядом построены два новых небоскреба, на нижних этажах расположены магазины, а на верхних - офисы.

Ресторан предложит комплекс услуг:

- 1) возможность оставить ребенка в детской игровой;
- 2) летняя площадка с батутом, настольным теннисом, мини-кафе для детей и игровой комплекс;
- 3) VIP-залы;
- 4) спектакли воскресных детских театров;
- 5) тематические клубные вечера;
- 6) организация банкетов "под ключ"
- 7) организация свадеб с возможностью использования вертолета для развлекательной программы (достаточно места для организации места приземления).

Для развития дополнительных групп потребителей в начале 2009 года планируется ввести дополнительные услуги: доставка полуфабрикатов к праздникам с инструкциями по исполнению на диске, доставка воскресных семейных бранчей к вам домой, приготовление эксклюзивных обедов. под заказ, организация обучающих курсов, приготовление эксклюзивных блюд ... Эти услуги гарантируют лояльность клиентов и создают ощутимые конкурентные преимущества.

Каналом продвижения ресторанной информации станет наружная реклама на рекламных щитах на основных магистралях региона, Интернет, свадебные журналы, путеводители, а также сотрудничество с туристическими агентствами и агентствами отдыха. Большое внимание уделяется личной работе с ключевыми

клиентами.

2.5 Производственный план

Этот проект предполагает создание бизнеса, который займет пустующую нишу на рынке общественного питания. Ресторан создан для требовательной клиентуры, которая рассчитывает на индивидуальный подход, для которой посещение ресторана « Хинклис сахли » станет элементом их образа жизни.

Основное направление деятельности ресторана - европейская, средиземноморская и восточная кухня.

Для первоначального развития бизнеса был запрошен кредит на приобретение оборудования в размере 500 000 рублей.

Технология производства, приготовления блюд и оказания услуг соответствует европейскому качеству обслуживания среди заведений данного класса.

Ресторан владеет основными фондами начальной стоимостью 400 000 руб. (Остаточная стоимость на конец 2009 года оценивается в 386 000 рублей).

Организация заключила 6 договоров с партнерами на поставку сырья и продукции из своего региона, что в определенной степени страхует ресторан от возможного перебоя в поставке в случае возникновения у подрядчиков проблем в работе.

Система управления персоналом

В советское время была в ходу фраза «картины решают все», и в наше время эта фраза не теряет своей актуальности. Сервис ресторана по-прежнему важен, а точнее, персонал по-прежнему важен. Многие владельцы ресторанов, которые хотят вести серьезный, высококлассный бизнес, очень требовательно относятся к своим сотрудникам и соответствуют требованиям, предъявляемым к сотрудникам за рубежом. Например, работа официанта заключается не только в том, чтобы приносить еду и принимать посуду, но он также должен хорошо разбираться в блюдах в меню. Кроме того, официант должен быть вежливым и обходительным.

С каждым днем все больше и больше требуется профессиональных официантов, и даже спрос на много превышает предложение, так как хороших официантов достаточно мало. Многие рестораны решили поправить эту ситуацию с помощью собственных школ официантов. В таких школах учат профессиональных официантов, но такие официанты довольно тяжело адаптируются к другим

заведениям, где они будут работать. Так же тяжело обстоит ситуация и с управляющими кадрами. Ведь именно управляющие кадры будут выполнять готовый бизнес план ресторана, который вы, например, скачали. Грамотные ресторанные управляющие сейчас в дефиците и, к сожалению, нет специальных учреждений, где готовили бы управляющих. Многие управляющие вырастают из бывших менеджеров залов, официантов, барменов. Если же владелец нашел управляющего профессионала, который отвечал бы всем его требованиям, он пытается удержать управляющего высокими зарплатами.

В том случае, если инвестор не будет заниматься новым для себя бизнесом лично, он должен как можно раньше найти управляющего и шеф-повара. Эти люди помогут ему в решении таких вопросов, как выбор кухни, формирование концепции, подбор и покупка оборудования, разработка технологического плана. А уж нанимать на работу весь остальной персонал без участия этих лиц вообще не имеет никакого смысла.

Зарплата шеф-повара, возглавляющего процесс приготовления пищи в кафе, составляет примерно 20 000-30 000 руб. В ресторане для "среднего" класса специалисты хорошего уровня получают от 30 000 руб. в месяц. Зарплаты поваров высокого класса, нанимаемых владельцами, достигают нескольких тысяч. Например, известный повар из Франции может обойтись вам от 90 000 руб. в месяц, верхний же потолок зависит только от возможностей и фантазии хозяина заведения.

Вопрос с подбором управляющего более сложный. Есть управляющие с большим опытом работы по открытию ресторанов, и их имеет смысл нанимать с момента зарождения идеи. Он поможет выбрать помещение и проконтролировать все этапы. Часто бывает, что на стартовой стадии на роль управляющего нанимают одного человека, а для постоянной, рутинной работы - другого.

Остальной персонал нанимается совместно с управляющим и шеф-поваром. Официанта, как говорится, ноги кормят, и если в вашем заведении предполагаются чаевые, то зарплату официантам можно назначить небольшую - от 6000-8000 руб. в месяц. Средняя же зарплата официанта составляет 9000-10 000 руб.

При создании ресторана очень важно сформировать оптимальный штат, корректно рассчитав объем работ. В противном случае дефицит фонда оплаты труда может привести к снижению качества сервиса, что недопустимо в ресторане высшего класса. Как правило, оплата труда занимает весомую долю в общей величине

затрат. В среднем это до 40% всех расходов ресторана. В таблице 1 приведено примерное штатное расписание ресторана " Хинклис сахли ". Практика показывает, что в летнее время количество сотрудников необходимо увеличивать на 30%. Следует отметить, что при планировании бюджета нужно учитывать особенности применяемой системы налогообложения.

Оборудование

Разобраться в многообразии и возможностях кухонного оборудования человеку, не являющемуся специалистом в данной области, не по силам. В зависимости от производителя различается не только цена, но и качество техники. Из всего, что представлено на нашем рынке, наиболее низкие цены и, к сожалению, качество у российского оборудования. Значительно более высокое качество и вполне приемлемая цена - у итальянского оборудования. Еще лучше - немецкое, но оно и дороже. Превосходная репутация у английской ресторанной техники, однако, за нее придется выложить немалые деньги.

С точки зрения экономии не стоит покупать итальянский или немецкий разделочный стол за сумасшедшие деньги - лучше купить российский: ломаться в нем особо нечему. Если заведение работает на полуфабрикатах, затраты на оборудование не превысят 30% от затрат на обустройство полноценного производства. Об абсолютных величинах говорить сложно: они зависят и от площади помещения, и от класса оборудования. Чаще всего затраты на оборудование в среднем ресторане полного цикла приготовления пищи площадью 200-300 кв. м составляют 500 000-600 000 руб.

Очень часто оборудование, необходимое для бара, предоставляется фирмой-поставщиком (например, пива) в аренду бесплатно, правда, при условии, что за пивом вы будете обращаться только к ним. Все остальное оборудование обойдется около 145 000 руб.

Автоматизация учетной системы

Важная составляющая ресторанного бизнеса - автоматизация системы контроля и учета. На этом не стоит экономить даже небольшим заведениям, ведь автоматизация аналитического учета и эффективного контроля персонала на предмет злоупотреблений повышает скорость и качество обслуживания посетителей.

Существует довольно большое количество программных продуктов для обеспечения учета в ресторанах. Самые распространенные - это 1С-Рарус и R-Keerper. В ресторане "Вавилония" мы используем программный комплекс **TillyPad**. Это система автоматизации, предназначенная для предприятий индустрии отдыха и развлечений. Спектр решаемых комплексом задач максимально учитывает специфику:

1. ночных клубов, специализированных клубов, казино;
2. боулинг-клубов, бильярдных клубов;
3. ресторанов, кафе, баров, столовых, бистро;
4. центров отдыха и развлечений, аквапарков;
5. кинотеатров, дискотек, театров, концертных залов;
6. спортивных и оздоровительных центров;
7. фитнес-клубов, бассейнов, саун, соляриев;
8. сервисных предприятий, пунктов проката и т.д.

Комплекс TillyPad позволяет формировать любую отчетность и делать аналитическую выборку для контроля и прогноза, упорядочить и автоматизировать деятельность предприятия, связав ее в единую высокотехнологичную сеть эффективных процессов. Управлять работой предприятия можно даже в удаленном режиме, например будучи в командировке или отпуске.

TillyPad позволяет автоматизировать процессы:

- обслуживания посетителей;
- управления предприятием;
- учета внутреннего движения средств;
- складского учета, калькуляции и производства;
- работы с партнерами;
- подготовки отчетности;
- взаимодействия с персоналом.

Система включает программное обеспечение, а также компьютерное, кассовое и периферийное оборудование. Стоимость комплекса складывается из следующих компонентов: 800 евро - лицензия на одно рабочее место, 1500 евро - POS-терминал (компьютерная касса), 1500 руб. составляет ежемесячная плата за обслуживание одного рабочего места. Начать можно с установки 1 POS-терминала с ограниченным набором функций.

2.6 Маркетинговая концепция проекта

Цель проекта - достичь высокого уровня рентабельности и сделать ресторан известным. Основные принципы ресторана - качество во всем, новаторский дизайн и имидж, ориентация на потребительский сегмент с доходом «выше среднего». Концепция проекта не имеет аналогов на ресторанном рынке города. В отличие от большинства ресторанов, проект направлен на то, чтобы разрушить устоявшиеся представления о еде и отдыхе.

В основе проекта - новый для российского регионального рынка ресторанный формат с архитектурой в стиле средиземноморской виллы. Под крышей двухэтажного особняка на участке площадью 1 га в Подмоскowie объединить одновременно несколько рекреационно-развлекательных зон: современное кафе, ресторан изысканной кухни и элитный клуб. Акцент делается на объединении этих взаимодополняющих элементов в единый ресторанный комплекс, который является идеальным местом для проведения досуга с пользой для ума, тела и тела. Здесь вы можете почувствовать свою уникальность.

Проект задуман как место, где можно насладиться авторским сервисом, уникальными блюдами и душевной атмосферой. Ресторан должен стать местом, где можно провести время с родными и близкими людьми.

Чтобы воплотить эту идею в жизнь, были предприняты следующие шаги:

- здание ресторана спроектировано французским архитектором в стиле средиземноморской виллы, удачно сочетающей красоту и функциональность;
- интерьер залов отражает дух Средиземноморья, в котором сосуществуют две дизайнерские концепции - западная и восточная, дополняя друг друга;
- мебель и кресла предназначены для создания максимального комфорта и удобства гостей при достаточном пространстве между столиками;
- разработана концепция бренда и фирменный стиль ресторана-клуба;
- изысканная кухня с блюдами народов Средиземноморского побережья, разработанная командой поваров ресторана. Важное место на кухне ресторана займут десерты, приготовленные в собственной кондитерской. Также есть «здоровое», «вегетарианское», «детское», «банкетное» и «фуршетное» меню;
- была разработана бизнес-структура для создания инноваций;
- созданы современные технологии подбора персонала;
- разработана инновационная система материального поощрения сотрудников;
- разработана программа обучения в сфере обслуживания и гостеприимства;
- к контролю качества кухни привлекались иностранные консультанты;

- оборудование, инвентарь, предметы интерьера соответствуют современным требованиям, заключены договора с сервисными организациями на техническое обслуживание;
- разработаны программа рекламной кампании и медиаплан на 2009-2010 годы;
- тематические программы «клубных дней» разработаны с участием звезд российской эстрады;
- Приглашаем на открытие ресторана звезд отечественного спорта, артистов эстрады и политиков.

Программа лояльности клиентов

Разработана система клубных карт. Карта «Тотал» выдается всем гостям при первом посещении, ее обменивают на «Серебряную карту», которая дает 5% скидку, если сумма годовых счетов достигает 35 000 рублей. (или 25 000 руб. на 3 месяца) или путем оплаты единовременного счета на двоих на сумму более 5000 руб.

"Золотая карта" предусматривает 10% скидки при накоплении на карте 50 000 руб. за год или при проведении банкета на сумму от 50 000 руб.

"Платиновая VIP-карта" дает право на 15% скидку и преимущества при выборе даты банкета и других услуг, предоставляемых рестораном, выдается знаменитым посетителям, а также постоянным гостям при накоплении на карте 100 000 руб. за год, а также при проведении банкета на сумму от 200 000 руб. не более чем на 50 человек.

Для ключевых клиентов разработана индивидуальная программа лояльности.

С сентября 2010 г. планируется запуск бонусной программы совместно с другими предприятиями региона, работающими в том же сегменте, но в другой сфере.

Структура площадей ресторана на первых трех этапах

Гостевая зона ресторана распределена следующим образом: "Восточный зал" площадью 70 кв. м на 40 персон, в центре зала источник воды, "Европейский зал" (при заказе банкетов служит в качестве банкетного зала) площадью 150 кв. м на 80 персон с концертной эстрадой, три VIP-кабинета (на 12 персон каждый), "Летняя терраса" (120 кв. м на 70 персон), "Летняя веранда на втором этаже" (на 40 персон).

Производственная зона составляет 150 кв. метров, разбита на цеха:

1. Цех производства горячих блюд.
2. Цех производства холодных блюд.
3. Цех японской кухни.
4. Кондитерский цех.
5. Цех по производству заготовок.

Складская зона составляет 85 кв. метров.

Сезонность.

Предполагаются два сезона - "теплый" и "холодный". В "холодный" сезон (октябрь, ноябрь, декабрь, январь, февраль, март, апрель) основными потребителями будут сотрудники торгово-офисных комплексов, расположенных неподалеку, и жители прилегающих городов. Один раз в месяц планируется проводить тематические "клубные дни", билеты на которые будут распространяться заранее среди постоянных клиентов. Выручка от ежедневных обедов и ужинов и от банкетов будет примерно одинаковой.

В "теплый" сезон планируется обслуживать поток гостей из других городов и стран, планирующих отдых всей семьей. 2/3 выручки обеспечат банкеты, так как в России свадьбы принято проводить в летнее время. Предполагается, что в теплое время года выручка будет в 2 - 2,5 раза больше, чем в холодное. Для выполнения этого плана на летний период открываются дополнительные площади - "Летняя терраса" (120 кв. м) и "Летняя веранда" (40 кв. м).

2.7 Финансовый план

Первоначальный объем инвестиций на создание бизнеса составил 3 600 000 руб.

На покупку оборудования и пополнение оборотных средств был взят долгосрочный кредит в размере 500 000 рублей.

Ожидаемый уровень выручки в год 3 800 000 руб.

Основные статьи расходов:

1. закупка сырья, продукции, напитков (около 500 000 руб.)
2. арендная плата (108 000 руб.)

3. заработная плата (826 000 руб.)

4. коммерческие расходы (536 000 руб.)

Всего - 1 970 000 руб.

Ожидаемая минимальная рентабельность - 25%.

Срок окупаемости - 2 года.

Ожидаемый уровень дохода за два года работы - 4 575 000 руб.

Средняя стоимость блюда - 1000 руб.

2.8 Организационный план ресторана

Организация имеет форму общества с ограниченной ответственностью. Размер уставного капитала - 10 000 руб. Он полностью состоит из 100% вклада учредителя (физического лица).

Руководителем организации является генеральный директор, назначаемый приказом учредителя.

Документ

Практически самое сложное при открытии ресторана - это получение и оформление всех необходимых документов, тех же документов, что может занять много времени и сил.

Для начала необходимо составить договор аренды и зарегистрировать его в подведомственном учреждении. Затем необходимо получить лицензию на розничную продажу алкоголя, свидетельство о постановке на учет в торговом реестре, санитарно-эпидемиологическое заключение о соблюдении санитарных правил заявленного вида услуг и об утверждении плана организации и проведение производственного контроля кухни, авторизация пожарной части, согласование наружной рекламы, заключение договоров на вывоз мусора, борьбу с вредителями, дезинфекцию, борьбу с крысами и установку охранной и пожарной сигнализации. Если вы запроектировали перепланировку помещения, необходимо получить согласование на это в архитектурном отделе, СЭС, ГУП и т. Д.

Официальные выплаты в целом могут достигать 15-30 тысяч рублей.

Глава 3. Выводы о финансовых результатах деятельности ресторана

Ресторанный бизнес сегодня пользуется у инвесторов большой популярностью. При первом, грубом, определении размера будущих вложений в предприятие общественного питания специалисты рекомендуют исходить из расчета 1000 долл. на один квадратный метр помещения. При грамотном подходе к управлению, если все пойдет по плану, уже через четыре месяца после открытия рост оборота начнет увеличиваться. А года через 1,5-2 (это средний срок окупаемости ресторана) начинают получать прибыль. Минимальная рентабельность в этом бизнесе составляет 20%, средняя - около 25%, а в случае успеха она может достигать 50-60%.

В бизнес-плане необходимо как можно полнее и достовернее отразить следующие моменты: дать краткое описание основной торговой деятельности; показать экономическое состояние фирмы; представить финансовый план на будущий период, технико-экономическое обоснование использования привлекаемых дополнительных денежных средств для повышения эффективности торговой деятельности и план погашения заемных средств к заданному сроку.

Открытие ресторана приведет к значимым для региона социально-экономическим результатам, а именно:

- созданию новых рабочих мест;
- предоставлению населению новых возможностей качественного досуга недалеко от дома;
- образованию населения в области питания;
- расширению доходной базы местного бюджета;
- развитию конкурентной среды;
- развитию инфраструктуры района;
- повышению качества ухода за прилегающими к ресторану территориями.

При анализе финансовой отчетности за 2009 год можно сделать вывод об успешности и окупаемости данного бизнес-проекта, ресторан приносит прибыль.

За первый 2009 год работы выручка от реализации составила 3 560 000 руб.

Основные затраты составили 2 259 000 руб., среди которых 37% - заработная плата сотрудникам. Себестоимость оказанных услуг - 789 000 руб., что составляет 35% от всех затрат. Коммерческие расходы - 536 000 руб. (24%). Другие управленческие расходы - 108 000 руб. (4 %).

Прочие расходы - 79 000 руб. (3,5%)

Анализируя данные показатели, можно утверждать, что главной статьёй расходов является заработная плата. Прямо следует за ней прямые расходы на себестоимость оказанных услуг. Коммерческие расходы находятся на третьем месте.

Прибыль от продаж составила 1 301 000 руб. Рентабельность составила 57%, что является очень хорошим показателем.

При общих затратах на создание и развитие бизнеса в 3 600 000 руб. ресторан окупится чуть менее чем через 3 года. Этот показатель не вписывается в предложенный бизнес-план, где срок окупаемости установлен в 2 года.

Единственным способом увеличения прибыли является снижение затрат.

1. При уменьшении ФОТ (заработной платы) на 20% (з/п 660 800 руб.) прибыль = $3\,560\,000 - 789\,000 - 536\,000 - 108\,000 - 660\,800 = 1\,466\,200$ руб.

2. При уменьшении себестоимости, например, за счет снижения затрат на материалы на 30 % (себестоимость 552 300 руб.), прибыль составит 1 537 700 руб.

3. При уменьшении коммерческих расходов на 15% (455 600 руб.), прибыль = $3\,560\,000 - 789\,000 - 455\,600 - 934\,000 = 1\,381\,400$ рублей.

4. При оптимальном уменьшении всех основных статей затрат прибыль может составить 1 783 300 рублей.

Расчет: прибыль от продаж = $3\,560\,000 - 552\,300 - 455\,600 - 660\,800 - 108\,000 = 1\,783\,300$ рублей.

Таким образом, при планируемом уровне прибыли от продаж ресторан может окупиться через 2 года и 4 дня. Этот результат соответствует сроку окупаемости в бизнес-плане.

Заключение

Таким образом, в данной работе были изучены основные теоретические и практические аспекты создания бизнес-плана в сфере общественного питания и досуга (бизнес-план ресторана).

Исследованы главные вопросы, возникающие при составлении бизнес-плана. Изучена структура бизнес-плана, порядок учета расходов на его разработку. Был составлен бизнес-план ресторана "Моя семья" и проанализированы основные финансовые показатели его деятельности за первый год работы.

Прежде всего, необходимо отметить, что разработка бизнес - плана ни в коем случае не должна носить формального характера. К сожалению, не только потенциальные получатели инвестиций, но и многие инвесторы подходят к данному вопросу достаточно формально: бизнес - план рассматривают как оправдательный документ для выделения средств. На самом деле бизнес - план должен быть "настойной книгой" в процессе реализации проекта для всех заинтересованных сторон; отклонение от прогноза является показателем некомпетентности его разработчиков.

Краткое описание планируемого бизнеса является одной из наиболее важных частей бизнес - плана. Оно должно быть составлено таким образом, чтобы потенциальный инвестор был заинтересован продолжить более детальное знакомство с предприятием, желающим привлечь инвестиции. Необходимо учитывать тот факт, что потенциальные инвесторы, как правило, ограничены во времени для изучения новых инвестиционных возможностей, следовательно, более вероятно, что они прочтут только резюме краткого описания.

К сожалению, в российских компаниях несерьезно подходят к планированию своей деятельности. С одной стороны, это связано с отсутствием соответствующей квалификации у менеджеров, с другой - с нашим "авось", т.е. начнем с того, что имеем, а дальше время покажет. Если даже бизнес - план готовится, то в нем практически отсутствует аргументация получения тех или иных исходных экономических показателей, финансовых расчетов и результатов.

Бизнес - план должен разрабатываться при:

производстве новой продукции;

расширении или модернизации производства;

осуществлении капитальных затрат на приобретение основных фондов;

выходе на новые рынки;

слиянии и поглощении предприятий;

получении кредита и т.д.

Одной из самых распространенных ошибок российских специалистов является стремление перенести западную методологию разработки таких документов без учета особенностей развития российской экономики. Например, берется бизнес - план какого-либо проекта и в него вводятся основные исходные данные (ставка дисконтирования, уровень инфляции, налоги, нормы затрат и оценка выпускаемой продукции). Это в корне неверно, так как не делается акцент на законодательную базу, подзаконные нормативные акты, динамику макроэкономических показателей, особенности деловой среды и психологические факторы. Именно психологические факторы в случае непредвиденных расходов в зависимости от специфики проекта могут значительно повлиять на окончательные результаты.

Важно также учитывать, кто является потребителем бизнес - плана. Если это банк, предоставляющий кредит, то в бизнес-плане необходимо выделить, насколько баланс предприятия будет ликвиден, каковы потоки движения денежных средств и показатели финансовой зависимости.

Открытие ресторана всегда считалось прибыльным делом, но в современной России уже велика конкуренция между подобными заведениями. Поэтому, планируя открытие ресторана, каждый предприниматель стремится завоевать клиентов безупречным качеством оказываемых услуг. Потребители также достаточно требовательны к соответствию услуг ресторана их запросам. В связи с этим, вопрос как открыть ресторан, должен рассматриваться серьезно и ответственно.

Многие представители ресторанного бизнеса не только не получают прибыль от заведения, но и влезают в огромные долги, а иногда и вовсе разоряются. Видимо, они не до конца поняли всю необходимость тщательной проработки того, как открыть ресторан. Для успеха предприятия необходимо руководство к действию, составленное грамотно, понятно, четко. Таким руководством является готовый бизнес-план ресторана. Примечательно, что этот документ рассчитан на все этапы

функционирования ресторана - от подготовительных работ по организации, до непосредственно, деятельности, приносящей доход. Любой предприниматель, невзирая на степень его опыта в ресторанном бизнесе, почерпнет в данном документе всю необходимую для грамотной организации дела, информацию. С течением времени россияне стали более разборчивы и гораздо притязательнее. Именно поэтому ресторанам стоит уделить особое внимание кухне, что бы удивить и привлечь людей. Привлечь внимание людей можно несколькими способами: например, особые изыски поварского искусства, либо, наоборот, предлагая качественный стандарт: домашняя еда, кофейня, фьюжн и т.д.

В не зависимости от вида бизнеса любой бизнес стремиться к получению и увеличению прибыли, что изначально заложено в бизнес плане. Увеличение прибыли достигается обычно двумя способами - уменьшением расходной части и повышением оборота за счет посещаемости. Для ресторанов самым ценным является его бренд, клиенты и месторасположение.

В данной работе был представлен бизнес-план ресторана "Моя семья". Цель проекта - получение прибыли от инвестиций посредством организации эффективной деятельности ресторана.

В бизнес-плане необходимо как можно полнее и достовернее отразить следующие моменты: дать краткое описание основной торговой деятельности; показать экономическое состояние фирмы; представить финансовый план на будущий период, технико-экономическое обоснование использования привлекаемых дополнительных денежных средств для повышения эффективности торговой деятельности и план погашения заемных средств к заданному сроку.

Открытие ресторана приведет к значимым для региона социально-экономическим результатам, а именно:

созданию новых рабочих мест;

предоставлению населению новых возможностей качественного досуга недалеко от дома;

образованию населения в области питания;

расширению доходной базы местного бюджета;

развитию конкурентной среды;

развитию инфраструктуры района;

повышению качества ухода за прилегающими к ресторану территориями;

В ходе анализа были получены следующие показатели, положительно характеризующие финансовое положение ООО "Моя семья":

- доля собственного капитала в активах ООО "Моя семья" составляет 60%, что укладывается в норму;
- коэффициент покрытия инвестиций имеет нормальное значение (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала ООО "Моя семья" составляет 87%).
- чистые активы превышают уставный капитал, при этом за последний год наблюдалось увеличение чистых активов;

Анализ деятельности ресторана свидетельствует об очень хорошем финансовом состоянии организации, ее способности отвечать по своим обязательствам в краткосрочной (исходя из принципа осмотрительно), и, возможно, долгосрочной перспективе. Такие организации относятся к категории надежных заемщиков, обладая высокой степенью кредитоспособности.

Следует отметить, что данная оценка определена по исходным данным в течение первого года работы, но для получения достаточно достоверного результата необходим анализ за период минимум 2-3 года.

Таким образом, основываясь на имеющихся финансовых показателях деятельности ресторана, в заключении необходимо отметить, что предложенный бизнес-план оказался очень успешен.

Анализируя финансовые показатели, можно утверждать, что главной статьей расходов является заработная плата. Прямо следует за ней прямые расходы на себестоимость оказанных услуг. Коммерческие расходы находятся на третьем месте.

Можно сделать вывод об окупаемости данного бизнес-проекта, ресторан приносит прибыль. Об этом может свидетельствовать уровень рентабельности, оцененный в 57%, что является очень хорошим показателем. В итоге, по предварительной оценке срок его окупаемости составит 2 года, как и было запланировано в бизнес-плане.

Список использованной литературы

1. ФЗ РФ "О бухгалтерском учете" (ФЗ - 129 от 21.11.96)
2. ФЗ РФ "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции" (№171-ФЗ от 22.11.95)
3. Гулиева А. Бизнес-план ресторана: Разрешительные документы и персонал // "Предприниматель без образования юридического лица. ПБОЮЛ", №12, 2009
4. Гулиева А. Как создать ресторан: маркетинговые аспекты // "Предприниматель без образования юридического лица. ПБОЮЛ", №7, 2009
5. Диркова Е. Учет расходов на разработку бизнес-плана. // "Практическая бухгалтерия", №7, 2007
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М. 2003
7. Карпова Т.В. Управленческий учет. М. 2004
8. Керимов В.Э. Управленческий учет. М. 2001.
9. Кондратова И.Г. Основы управленческого учета. М. 2005
10. Котляров. С.А. Управление затратами. СПб. 2001
11. Курбатова А. Как помочь бизнесу в кризис // "Консультант", №3, 2010
12. Николаева О.Е. Шишкова Т.В. Управленческий учет. М. 2003
13. Петров В.В. Татаренко Н.К. Бухучет в общественном питании. М. 2006
14. Семенов В. Составление типовой модели бизнес-плана // "Финансовая газета. Региональный выпуск", №32, 2003
15. Сисошвили С. Основы разработки бизнес - плана // "АКДИ" Экономика и жизнь", №10, 2004
16. Управленческий учет. Под ред. Шеремета А.Д. М. 2003
17. Чередниченко О.В. Бизнес-план. Экономическая целесообразность и законодательная обязанность // "Право и экономика", 2008, №1