



КГЭУ

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «КГЭУ»)

# **ОТЧЕТ**

Добор баллов

**курса**

«Организация и управление работой  
предприятия»

**Выполнил студент:**

Аклан Омар

**Группа:** МР-1-20

**Проверил:** Олег Пушкарев

# Бизнес план интернет-кафе

Сумма первоначальных инвестиций: 3 252 750₽

1.

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Руководитель	25 000	1	25 000	42 808
Администратор	25 000	4	100 000	25 000
Системный администратор	40 000	1	40 000	40 000
Уборщица	15 000	1	15 000	15 000
Страховые взносы			49 500	
<b>Итого ФОТ</b>			229 500	

Поскольку интернет-кафе работает круглосуточно, администраторы будут работать сменами по 12 часов. Они занимаются расчетом клиентов, управляют компьютерами через систему администрирования, а также выполняют работу по распечатке/копированию документов. Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

2.

Этапы запуска:

Зарегистрировать ИП, арендовать помещение, закупить оборудование, мебель и сделать ремонт, нанять сотрудников, разместить рекламу.

Для ведения деятельности нужно открыть ИП и указать при регистрации код ОКВЭД

92.34 «Прочая зрелищно-развлекательная деятельность».

Оптимальная система

налогообложения — УСН 15% (налогооблагаемая база «доходы минус расходы»). Раз в

год можно менять систему налогообложения, воспользуйтесь этим правом, если это

снизит налоговую нагрузку.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Компьютер игровой с монитором и периферией	15	120 000	1 800 000
Компьютер офисный с монитором и периферией	11	30 000	330 000
Лазерный МФУ	1	37 000	37 000
Резак	1	4 150	4 150
Ламинатор	1	7 500	7 500
Стол для резки	1	6 000	6 000
Шкаф для одежды	1	7 100	7 100
Стол компьютерный	27	6 000	162 000
Кресло компьютерное игровое	15	15 000	225 000
Кресло компьютерное офисное	11	4 000	44 000
Касса с терминалом	1	10 000	10 000
Диван	1	12 000	12 000
<b>Итого:</b>			<b>2 644 750</b>

### 3.

.два бухгалтера

.два охранника

.два уборщика

.один менеджер

### 4.

Согласно исследованию 2ГИС, за 2019 год компьютерных клубов в России стало

больше на 79%. Лидером по количеству стал Воронеж, где прирост составил 175%, в

столице количество компьютерных клубов увеличилось на 150%. Рост популярности

площадок связан с высокой ценой игровых компьютеров, а также с развитием

киберспорта и популярностью командных игр.

Инвесторы же заинтересованы в высокой маржинальности бизнеса. В 2020 году

открытия киберспортивных площадок продолжатся, уверены и аналитики Knight Frank:

рынок киберспорта в РФ растет в среднем на \$7—8 миллионов в год.

Основная аудитория интернет-кафе — это мужчины до 30 лет, как правило студенты и школьники, которые приходят поиграть. Но есть и взрослые люди, которые пользуются компьютером только для работы, и им не нужен стационарный ПК дома, потому что он есть на рабочем месте. Они могут зайти исправить что-то в документе или распечатать его.

Компьютерные клубы и интернет-кафе открывают в спальных районах, торговых центрах и на центральных улицах городов. Поскольку бизнес ориентирован большей частью на молодежь, то помещение под аренду необходимо искать там, где имеется большая проходимость студентов и школьников. На наш взгляд, лучшим вариантом будет расположение рядом с ВУЗом.

## 5.

Чтобы аудитория узнала о новом заведении, нужно активно рекламировать свои

услуги в районе, где оно расположено. Подойдёт раздача листовок или флаеров со

скидкой рядом с интернет-кафе, а также рядом с учебными заведениями и

общезитиями. Можно договориться с администраторами локальных пабликов в

соцсетях со схожей аудиторией и разместить там свою рекламу. Обязательно нужно

отметиться в интернет-картах, указав в описании все услуги.

Чтобы повысить осведомленность об открывшемся интернет-кафе, можно проводить

любительские турниры по популярным играм, с сертификатами на посещение.

Основной доход приносят постоянные клиенты, поэтому помимо информирования

аудитории нужно обеспечивать лояльность пользователей. Для этого используют

программы лояльности, которые накапливают скидку на основе купленных часов.

6.

.Ежемесячные затраты : 390 308₽

.Ежемесячная прибыль : 171 743₽

7.

Срок окупаемости : 22 месяца

# Задача

## **1. Экономия текущих издержек в связи с повышением уровня специализации определяется по формуле:**

Годовая экономия = ((Себестоимость одного изделия до повышения уровня специализации + транспортные издержки на одно изделие до углубления специализации) - (Себестоимость одного изделия после углубления специализации + транспортные издержки на одно изделие после повышения уровня специализации)) x Новый годовой выпуск продукции.

$$\text{Годовая экономия} = [((18000 / 20000) + 0,1) - ((18000 / 20000) \times 0,81 + 0,1)] \times 20000 \times 1,15 = 1610 \text{Р}$$

## **2. Экономия будет определяться как разница между себестоимостью производства 1500 деталей на предприятии и их приобретении у сторонней компании.**

Экономия на единицу будет равна  $600 - 347 - 95 = 158$  рублей на штуку.

А всего закуплено за год 1500 деталей.

Тогда общая экономия от использования аутсорсинга составит  
 $1500 * 158 = 237$  т.р