



БИЗНЕС - ПЛАН

«Цветы»

Содержание

1. Исполнительное резюме.....	3
2. Описание предприятия.....	3
3. Описание товаров.....	4
4. Оценка конкуренции и маркетинг.....	5
5. Организационный план.....	7
6. Производственный план.....	7
7. Финансовый план.....	12
8. Оценка эффективности проекта.....	14

Исполнительное резюме

Цель проекта: Открытие магазина по продаже комнатных растений, цветочных букетов, сопутствующих им товаров (книг по уходу за растениями, буклетов по флористике, каталогов, цветочных горшков, удобрений, земли для разных видов растений и т.д.).

Организационно-правовая форма предприятия: Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.

Система налогообложения: Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: 400 000 руб. (необходимо приобрести мебель, оборудование, автомобиль).

Материально-техническая база реализации проекта: Для организации работы цветочного магазина предполагается аренда двух помещений - для торговли цветами площадью 15 кв.м., для торговли канцтоварами площадью 8 кв.м.

Помещение полностью соответствует нормативно-техническим и санитарно-гигиеническим требованиям для размещения цветочного магазина. Создаваемое предприятие укомплектовано мебелью, соответствующим оборудованием за счет собственных средств.

Финансовые результаты проекта:

Прогнозируемая выручка (за год) – 1 595 000 руб.

Ежегодная чистая прибыль составит 262 110 руб.

Затраты на оплату труда в год – 186 000 руб.

Аренда помещения в год – 174 000 руб.

Прочие расходы – 867 900 руб.

Рентабельность проекта – 21,35%.

Описание предприятия

Многовековая традиция сопровождать любое значимое событие в жизни цветами прочно живет в сознании людей всего мира. Во все времена цветок был воплощением природного совершенства, а торговля этой красотой всегда была довольно прибыльным предприятием.

Цветочный рынок вошел в стадию активного развития относительно недавно. Его особенностью является подавляющий перевес импортной продукции. Доля отечественной продукции не очень велика. В основном это цветы из частных хозяйств и с юга России.

Актуальность цветочного бизнеса заключается в сравнительно быстрой организации и начале работы, отсутствии специальных лицензий, ходовом товаре и множестве потребителей.

В магазине «Цветы» будет осуществляться продажа комнатных растений, цветочных букетов, сопутствующих им товаров (книг по уходу за растениями, буклетов по флористике, каталогов, цветочных горшков, удобрений, земли для разных видов растений и т.д.).

Для ведения цветочного бизнеса в Северном микрорайоне арендованы два помещения в торговом центре: для торговли цветами площадью 15 кв.м., для торговли канцтоварами площадью 8 кв.м.

Запланировано приобретение транспортного средства «Газель». Это позволит значительно сократить затраты на транспортные расходы и заняться дополнительным видом деятельности – грузоперевозками.

Описание товаров

Перечень предлагаемых товаров:

Цветы:

- Букеты
- Комнатные растения
- Земля
- Удобрения

Канцтовары:

- Тетради
- Альбомы
- Принадлежности для письма
- Принадлежности для рисования
- Пеналы

Оценка конкуренции и маркетинг

Потребители

Основными потребителями будут являться физические и юридические лица города Череповца с различным уровнем дохода. Исходя из местоположения торговой точки, преимущественно нашими покупателями будут жители Северного микрорайона.

Также планируется заключение договоров сотрудничества с агентствами по организации праздников.

По направлению – грузоперевозки планируется сотрудничество с оптовыми компаниями (продукты питания, цветы, бытовая химия и т.д.)

Оценка основных конкурентов

Наименование организации	Преимущества	Недостатки
Конкурент 1	Букеты, композиции, букет невесты, оформление залов, столов, бокалов, машин, доставка цветов в любую точку города, организация праздников в Череповце.	Цены выше среднего
Конкурент 2	Цветы и букеты, композиции и корзины из цветов и фруктов, доставка по городу Череповцу.	Цены выше среднего
Конкурент 3	Продажа и доставка живых цветов, экзотики и комнатных растений в городе Череповец, заказ букетов на сайте, оплата через Интернет.	Небольшой ассортимент, цены выше среднего
Конкурент 4	Доставка букетов по адресу, оформление подарков, Картины из цветов, всё для сада, огорода	Цены выше среднего
Конкурент 5	Закупка цветов оптом	Небольшой ассортимент
Магазин «Цветы»	Гибкая ценовая политика – предоставление скидок, часы скидок.	Слабая клиентская база

По направлению - торговля канцелярскими товарами в Северном микрорайоне есть лишь не большие отделы (магазин А, магазин Б) с узким ассортиментом товара.

SWOT – анализ факторов, влияющих на достижение целей программы и общая оценка проекта:

Сильные стороны: <ul style="list-style-type: none">✓ Гибкая ценовая политика✓ Опыт работы✓ Широкий ассортимент✓ Наличие рынка сбыта	Возможности: <ul style="list-style-type: none">✓ Социальная направленность✓ Выгодное местоположение
Слабые стороны: <ul style="list-style-type: none">✓ Молодая организация	Угрозы: <ul style="list-style-type: none">✓ Высокие барьеры вхождения в отрасль

Возможные риски и источники их возникновения:

Коммерческие риски:

- риск, связанный с реализацией товара

Экономические риски:

- риски, связанные с неплатежеспособностью населения
- снижение цен на товар конкурентами

Источники возникновения рисков:

- недостаточная информированность населения
- падение спроса
- уровень инфляции

Преимущества проекта

- Наличие образования
- Опыт работы
- Наличие широкого ассортимента
- Высокое качество обслуживания
- Гибкая ценовая политика
- Высококвалифицированный персонал
- Близкое месторасположение поставщика

Организационный план

Для работы в магазин «Цветы» будут приняты два сотрудника: продавец-консультант и водитель, оформление по трудовым договорам и сопровождение должностными обязанностями согласно инструкциям. Сам ИП будет вести все управленческие и организационные вопросы, а также заменять продавца-консультанта. Ведением бухгалтерского учета будет заниматься сторонняя организация.

Режим работы с 7:00 до 22:00.

Производственный план

Краткая характеристика производственного процесса, предоставления услуг.

Торговля цветами и канцтоварами:

1. Закуп товара
2. Консультация клиента с продавцом-консультантом
3. Выбор товара
4. Оплата
5. Получение товара

Грузоперевозки:

1. Заключение договора с диспетчерской компанией
2. Принятие заявки на оказание услуг от диспетчерской компании
3. Заключение договора
4. Предоплата услуг
5. Оказание услуг
6. Оплата оставшейся части по договору

Таблица 1 – Расчет дохода

Показатели	Прогнозная выручка (руб.)		
	1-й год	2-ой год	3-ий год
Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	122 000,00	1 079 000,00	1 595 000,00
Объем реализации товаров (работ, услуг) по видам в натуральном выражении			
Цветы	250	1650	1950
Сувенирная продукция	100	1250	1900
Канцтовары		1200	2700
Грузоперевозки		6	50
Средняя цена реализации за единицу продукции (работ, услуг)			
Цветы	400,00	400,00	400,00
Сувенирная продукция	220,00	220,00	220,00
Канцтовары		110,00	110,00
Грузоперевозки		2 000,00	2 000,00

Определим затраты предприятия, такие как:

- затраты на оплату труда;
- затраты на аренду помещения;
- прочие затраты.

Таблица 2 – Затраты на оплату труда

Должность	2-ой год			3-ий год		
	Заработная плата (руб.)	Количество сотрудников	Затраты на штат (руб.)	Заработная плата (руб.)	Количество сотрудников	Затраты на штат (руб.)
Продавец-консультант	7 500,00	1	30 000,00	7 500,00	1	90 000,00
Водитель	8 000,00	1	16 000,00	8 000,00	1	96 000,00
Всего:	7 750,00	2	46 000,00	7 750,00	2	186 000,00

Таблица 3 – Определение стоимости основных фондов, требуемых для реализации проекта

Статья	Количество (шт.)	Стоимость единицы (руб.)	Сумма (руб.)
Холодильная камера	1	40 000,00	40 000,00
Моноблок	1	27 075,00	27 075,00
Стеллаж	3	3 000,00	9 000,00
Стол флористический	1	18 000,00	18 000,00
Полки	1	1 500,00	1 500,00
Автомобиль	1	300 000,00	300 000,00
Всего:			395 575,00
в т.ч. основные средства			367 075,00

Таблица 4 - Расчет величины нематериальных активов

Наименование актива	Сумма (руб.)
Регистрация субъекта малого или среднего предпринимательства	1 000,00
Итого	1 000,00

Таблица 5 – Себестоимость услуг (в расчете за каждый год)

Элементы затрат	За 1-й год (руб.)	За 2-ой год (руб.)	За 3-ий год (руб.)
Арендная плата	19 600,00	194 600,00	174 000,00
Затраты на оплату труда		46 000,00	186 000,00
Прочие затраты (в т.ч. затраты на рекламу)	66 400,00	603 500,00	867 900,00
Итого себестоимость:	86 000,00	844 100,00	1 227 900,00

Налогообложение

Деятельность магазина «Цветы» попадает под систему налогообложения ЕНВД, т.к. розничная торговля будет осуществляться на площади торгового зала не более 150 кв.м. по каждому объекту организации торговли (продажа цветов, комнатных растений и др.; продажа канцтоваров), оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов будет осуществляться на одном транспортном средстве (что не более 20 транспортных средств).

В связи с этим будут исчисляться, и уплачиваться следующие налоги:

Налоги	Ставка (%)	1-й год Сумма (руб.)	2-й год Сумма (руб.)	3-й год Сумма (руб.)
ЕНВД	расчет по коэффициентам	2 720,00	15 070,00	18 300,00
НДФЛ	13		5 980,00	24 180,00
Отчисления за работников	34		15 640,00	63 610,00
Отчисления за ИП	фиксированный платеж	2 000,00	16 700,00	17 200,00
Объем налоговых отчислений, всего:		4 720,00	53 390,00	123 290,00

Финансовый план

Cash-flow (Движение денежных средств):

Квартал:	IV кв. 1-й год	I кв. 2-й год	II кв. 2-й год	III кв. 2-й год	IV кв. 2-й год	I кв. 3-й год	II кв. 3-й год	III кв. 3-й год	IV кв. 3-й год
Денежные средства на начало	120 000,00	30 280,00	75 657,50	121 035,00	466 412,50	211 790,00	272 742,50	333 695,00	394 647,50
<i>Поступление ликвидных средств по проекту</i>									
Выручка от реализации товара (работ, услуг)	122 000,00	269 750,00	269 750,00	269 750,00	269 750,00	398 750,00	398 750,00	398 750,00	398 750,00
Итого поступлений средств по проекту	122 000,00	269 750,00	269 750,00	269 750,00	269 750,00	398 750,00	398 750,00	398 750,00	398 750,00
<i>Затраты по проекту</i>									
Затраты на оплату труда		11 500,00	11 500,00	11 500,00	11 500,00	46 500,00	46 500,00	46 500,00	46 500,00
Налоговые отчисления	4 720,00	13 347,50	13 347,50	13 347,50	13 347,50	30 822,50	30 822,50	30 822,50	30 822,50
Арендная плата	19 600,00	48 650,00	48 650,00	48 650,00	48 650,00	43 500,00	43 500,00	43 500,00	43 500,00
Прочие затраты (в т.ч. реклама)	66 400,00	150 875,00	150 875,00	150 875,00	150 875,00	216 975,00	216 975,00	216 975,00	216 975,00
Итого затрат по проекту	90 720,00	224 372,50	224 372,50	224 372,50	224 372,50	337 797,50	337 797,50	337 797,50	337 797,50
Итого ликвидных средств по проекту	31 280,00	45 377,50	45 377,50	45 377,50	45 377,50	60 952,50	60 952,50	60 952,50	60 952,50
Затраты на приобретение основных средств	121 000,00				300 000,00				
Денежные средства на конец	30 280,00	75 657,50	121 035,00	166 412,50	211 790,00	272 742,50	333 695,00	394 647,50	455 600,00

Оценка эффективности проекта

Расчет прибыли от продаж

Показатель	Сумма (руб.)
Выручка от продаж	1 595 000,00
Себестоимость услуг	1 227 900,00
Налоговые отчисления	104 990,00
Чистая прибыль	262 110,00

Рентабельность – характеристика финансового состояния компании, позволяющая оценить способность приносить прибыль на вложенные средства.

Рентабельность деятельности = Валовая прибыль от реализации / Объем расходов

$$\text{Рентабельность деятельности} = 21,35 \%$$

Определение безубыточного объема товара (работ, услуг)

За цену за единицу продукции примем среднюю цену за товар (работу, услугу).

$$Ц_{\text{ед}} = 682,50 \text{ руб.}$$

$$Q_{\text{ф}} = 1650 \text{ шт. (количество проданных товаров, оказанных услуг)}$$

К переменным затратам относятся затраты на заработную плату мастерам и прочие расходы ($V_{\text{ед}} = \text{переменные затраты} / Q_{\text{ф}}$).

$$V_{\text{ед}} = 1\,053\,900 / 1650 = 638,73 \text{ руб.}$$

К постоянным затратам относятся арендная плата, амортизационные отчисления, затраты на заработную плату директору, администраторам, бухгалтеру и уборщице (С).

$$C = 174\,000 \text{ руб.}$$

$$C/c = 1\,227\,900 \text{ руб.}$$

$$Q_{\text{без}} = C / (Ц_{\text{ед}} - V_{\text{ед}}) = 174\,000 / 44,77 = 3\,975,08 \text{ товаров и услуг (в год)}$$

$$\text{Выручка} = 1\,595\,000 \text{ руб.}$$

Дисконтированный доход

В целях оценки эффективности проекта примем, что объем реализации не будет меняться. Рассчитаем чистый доход от реализации проекта (показатель эффекта от реализации проекта).

$$\text{ЧД} = \sum_{i=1}^T \text{ЧП}i - K$$

T – количество лет действия проекта (5 лет)

K – сумма инвестиций (Инвестиции в данном случае = основные фонды + нематериальные активы + оборотный капитал (все расходы + реклама))

$$\text{ЧП} = 320\,042 * 5 - 1\,324\,475 = 275\,735$$

Рассчитаем индекс доходности – показатель эффективности инвестиций, количество рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций

$$\text{ИД} = \sum_{i=1}^T \text{ЧП}i / K = 320\,042 * 5 / 1\,324\,475 = 1,2$$

Рассчитаем срок окупаемости проекта, т.е. число лет, необходимых для того, чтобы чистая прибыль сравнялась с величиной инвестиций.

$$T_{\text{ок}} = K / \text{ЧП}_{\text{ср}}, \text{ где}$$

ЧП ср – среднегодовая чистая прибыль от реализации проекта (среднее арифметическое).

$$T_{\text{ок}} = 4,1 \text{ года}$$