

**БИЗНЕС - ПЛАН**

«Цветы»

**Содержание**

1. Исполнительное резюме 3

2. Описание предприятия… 3

1. Описание товаров…………………………….................................................4
2. Оценка конкуренции и маркетинг………………..........................................5

5. Организационный план .7

6. Производственный план 7

1. Финансовый план…………………………...................................................12
2. 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 | Преимущества |  | Недостатки |  |  |
| организации |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Конкурент 1 | Букеты, композиции, букет невесты, |  |  |  |  |
|  | оформление залов, столов, бокалов, |  |  |  |  |
|  | машин, доставка цветов в любую |  | Цены выше среднего |  |  |
|  | точку города, организация |  |  |  |  |
|  | праздников в Череповце. |  |  |  |  |
| Конкурент 2 | Цветы и букеты, композиции и |  |  |  |  |
|  | корзины из цветов и фруктов, |  | Цены выше среднего |  |  |
|  | доставка по городу Череповцу. |  |  |  |  |
| Конкурент 3 | Продажа и доставка живых цветов, |  | Небольшой |  |  |
|  | экзотики и комнатных растений в |  |  |  |
|  |  | ассортимент, цены |  |  |
|  | городе Череповец, заказ букетов на |  |  |  |
|  |  | выше среднего |  |  |
|  | сайте, оплата через Интернет. |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Конкурент 4 | Доставка букетов по адресу, |  |  |  |  |
|  | оформление подарков, Картины из |  | Цены выше среднего |  |  |
|  | цветов, всё для сада, огорода |  |  |  |  |
| Конкурент 5 | Закупка цветов оптом |  | Небольшой |  |  |
|  |  | ассортимент |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Магазин | Гибкая ценовая политика – |  | Слабая клиентская база |  |  |
| «Цветы» | предоставление скидок, часы скидок. |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 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 общаяоценка проекта:

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны:** | **Возможности:** |
|  Гибкая ценовая политика |  Социальная направленность |
|  Опыт работы |  Выгодное местоположение |
|  Широкий ассортимент |  |
|  Наличие рынка сбыта |  |
|  |  |
| **Слабые стороны:** | **Угрозы:** |
|  Молодая организация |  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 | 122 000,00 | 1 079 000,00 | 1 595 000,00 |  |
| товаров (работ, услуг) |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 2-ой год |  |  | 3-ий год |  |  |
| Должность | Заработная | Количество | Затраты на | Заработная | Количество | Затраты на |  |
|  | плата (руб.) | сотрудников | штат (руб.) | плата (руб.) | сотрудников | штат (руб.) |  |
| Продавец- | 7 500,00 | 1 | 30 000,00 | 7 500,00 | 1 | 90 000,00 |  |
| консультант |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 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 | Стоимость | Сумма (руб.) | |  |
| (шт.) | единицы (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 |  |  | 367 075,00 | |  |
| средства |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Таблица 4 - Расчет величины нематериальных активов | | |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |
| Наименование актива | |  | Сумма (руб.) |  |  |
|  | | |  |  |  |
| Регистрация субъекта малого или среднего | | | 1 000,00 |  |  |
| предпринимательства |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Итого |  |  | 1 000,00 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | За 1-й год | За 2-ой год | За 3-ий год |  |
| (руб.) | (руб.) | (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 | 66 400,00 | 603 500,00 | 867 900,00 |  |
| рекламу) |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 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:

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

**Финансовый план**

**Cash-flow (Движение денежных средств):**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Квартал: | IV кв. |  | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |  |
| 1-й год |  | 2-й год | 2-й год | 2-й год | 2-й год | 3-й год | 3-й год | 3-й год | 3-й год |  |
|  |  |  |
| **Денежные средства на** | 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 |  |
| **начало** |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Поступление ликвидных средств по проекту* | | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выручка от реализации | 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 |  |
| товара (работ, услуг) |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Итого поступлений средств** | **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** |  |
| **по проекту** |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Затраты по проекту* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 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. | 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 |  |
| реклама) |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **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** | **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** |  |
| **по проекту** |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Затраты на приобретение** | **121 000,00** |  |  |  |  | **300 000,00** |  |  |  |  |  |
| **основных средств** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Денежные средства на** | **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** |  |
| **конец** |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**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

Рентабельность деятельности = 21,35 %

**Определение безубыточного объема товара (работ, услуг)**

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

* ед = 682,50 руб.

Qф = 1650 шт. (количество проданных товаров, оказанных услуг)

* + переменным затратам относятся затраты на заработную плату мастерам
* прочие расходы (Vед. = переменные затраты/Qф).
* постоянным затратам относятся арендная плата, амортизационные отчисления, затраты на заработную плату директору, администраторам,

бухгалтеру и уборщице (С).

C = 174 000 руб.

С/с = 1 227 900 руб.

Q без = С/(Ц ед - Vед) = 174 000 / 44,77 = 3 975,08 товаров и услуг (в год) Выручка = 1 595 000 руб.

**Дисконтированный доход**

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

*T*

ЧД=*ЧПi*  *К*

* 1. 1
* – количество лет действия проекта (5 лет)

К – сумма инвестиций (Инвестиции в данном случае = основные фонды +

нематериальные активы + оборотный капитал (все расходы + реклама))

ЧП = 320 042 \* 5 – 1 324 475 = 275 735

Рассчитаем индекс доходности – показатель эффективности инвестиций,

количество рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций

*T*

ИД = *ЧПi* / *К* = 320 042 \* 5 / 1 324 475 = 1,2

1. 1

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

Т ок = К / ЧП ср, где

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

Т ок = 4,1 года