

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Создание нового бизнес-плана в сфере услуг**

название темы выпускной квалификационной работы полужирным шрифтом

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

Студента(ки) 5 курса 561 группы

направления (специальности) 38.03.01 «Экономика предпринимательства»  
код и наименование направления (специальности)

экономического факультета

наименование факультета, института, колледжа

Шпис Анастасии Владимировны

фамилия, имя, отчество

Научный руководитель

доцент, к.э.н.

О.В. Сенокосова

должность, уч. степень, уч. звание  
инициалы, фамилия

\_\_\_\_\_

дата, подпись

Заведующий кафедрой

доцент, к.э.н.

Е.В. Огурцова

должность, уч. степень, уч. звание  
инициалы, фамилия

\_\_\_\_\_

дата, подпись

Саратов 2017 год

**Введение.** Самой распространенной формой планирования бизнеса в рыночной экономике является разработка бизнес-планов.

Бизнес-план вошел в практику российского предпринимательства как инструмент стратегического планирования и необходимый документ для ведения деловых переговоров с инвесторами, кредиторами, а также как информация для государственных управляющих органов (министерств, комитетов, административных органов управления и т. д.).

Разговор о бизнес-планах становится крайне актуальным в силу трех причин:

- во-первых, в экономику приходит новое поколение предпринимателей.
- во-вторых, меняющаяся хозяйственная среда ставит и опытных руководителей предприятий перед необходимостью по-иному просчитывать свои будущие шаги и готовиться к непривычному до сегодня делу - конкуренции, в которой не бывает мелочей;
- в-третьих, если мы рассчитываем получать иностранные инвестиции для подъема экономики, то должны уметь обосновать заявки и доказывать инвесторам, что способны просчитать все аспекты использования инвестируемых средств не хуже бизнесменов из других стран.

Бизнес-план – документ, описывающий основные аспекты будущего предприятия, он анализирует все проблемы, с которыми предприятие может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем. Правильно составленный бизнес-план помогает сделать вывод о том, стоит ли вкладывать деньги в дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств? Причем, чем тщательнее он будет составлен, тем больше времени уйдет на его подготовку, но тем меньше ненужных затрат понесет предприниматель в будущем.

Целью данной выпускной квалификационной работы является

разработка проекта бизнес-плана предприятия в сфере услуг.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Раскрыть теоретические основы создания нового бизнес-плана: цели бизнес-планирования, назначение, функции и этапы бизнес-плана.
2. Выявить методики написания бизнес-плана предприятия в сфере услуг (общественное питание - ресторан).
3. Изучить стандарты составления бизнес-плана в сфере услуг.
4. Разработать авторскую методику составления бизнес-плана в сфере услуг.
5. Составить бизнес-план реализации предприятия в г. Саратов.

В ходе работы использована учебная и специальная литература по бизнес-планированию, экономике предприятия, финансам фирмы, планированию на предприятии, бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности, экономическому и финансовому анализу, а также периодические издания и система интернет. Также использованы нормативные документы, регулирующие деятельность предприятия по вопросам организационно-правовой формы предприятия, бухгалтерского учета, налогообложения.

Структура выпускной квалификационной работы следующая:

Глава 1. Теоретические основы создания бизнес-плана

- Цели создания бизнес-плана, его назначение, функции, этапы.
- Методики создания бизнес-плана.
- Стандарты написания бизнес-плана в России и других странах.

Глава 2. Создание бизнес-плана на примере литературной кофейни «Многоточие» в г. Саратов

- Методика создания нового бизнес-плана литературной кофейни «Многоточие».
- Бизнес-план литературной кофейни «Многоточие».

**Основное содержание работы.** Нами предлагается новая методика, которая, на наш взгляд, будет наиболее выгодной для составления эффективного бизнеса литературной кофейни.

Предлагаемая методика заключается в сочетании методик, одна из которых характеризуется оценкой нормы бизнеса на вложенный капитал, а другая представляет собой методику предельного анализа. Предельный анализ позволяет контролировать и устанавливать прибыльное соотношение издержек и доходов предприятия, а также с его помощью можно устанавливать цены, объем продаж и рассчитать точку безубыточности. В свою очередь, с помощью метода по анализу нормы прибыли на вложенный капитал можно оценить связь между доходами предприятия и его первоначальным капиталом и, как следствие, выявить целесообразность вложений, планируемые затраты и сроки окупаемости вложенных инвестиций.

Новая методика предполагает следующую структуру бизнес-плана:

1. Договор конфиденциальности.
2. Резюме проекта.
3. Описание предприятия/продукции/услуги.
4. Анализ рынка.
5. Маркетинговый план.
6. Организационный план.
7. Производственный план.
8. Финансовый план.
9. Анализ рисков и пути их снижения.
10. Приложения.

Подобная структура включает в себя в большей степени стандарты составления бизнес-плана Правительства РФ и ФФМП.

Здесь отражены все наиболее значимые разделы, которые упоминаются в рассмотренных стандартах написания бизнес-плана – это резюме, описание отрасли и продукции (услуги), а также формы финансового планирования. К

тому же учитывается довольно важный раздел, который присутствует не во всех стандартах – маркетинговый план проекта.

Стоит отметить, что предлагаемая методика, помимо вышеперечисленного, в разделе описания отрасли включает и SWOT анализ, не учтенный в стандартах Правительства РФ и ФФМП.

Поскольку новая методика представляет собой комбинацию из двух методик, следует дать более подробное описание основных параметров каждой из них и как именно они проявляются в новом бизнес-плане литературной кофейни «Многоточие».

Предельный анализ – важная методика для оценки способности любого предприятия достичь самую важную цель – прибыль. Такой анализ применяется для установления цен на продукцию, объемов продаж, необходимую рекламу и др.

Самым важным параметром предельного анализа является расчет точки безубыточности. В случае бизнес-плана литературной кофейни точку безубыточности выгоднее всего рассчитывать в стоимостном исчислении, а не количественном, поскольку мы не можем наверняка знать какой заказ будет делать посетитель и в каком объеме, но зато можем предположить стоимость среднего чека исходя из статистических данных аналогичных существующих кофеен в г. Саратов. Для оценки среднего чека был произведен анализ рынка кофеен в г. Саратов, а именно, «Кофе и шоколад», «Восток-запад», «Соуре» и кафе «Арабелла». Средний чек этих кофеен составляет от 400 до 800 руб. на 2016г. В результате такого анализа мы пришли к выводу, что в условиях совершенной конкуренции, можно производить все расчеты, в том числе и расчет точки безубыточности, исходя из стоимости среднего чека порядка 600 руб.

Следующая методика, основа которой частично заложена в новой методике – это норма прибыли на вложенный капитал. В основе этого метода лежит расчет, показывающий связь между доходами предприятия и его первоначальным капиталом, соответственно и срок окупаемости стартовых

вложений. С его помощью определяется целесообразность капитальных вложений в тот или иной сегмент предприятия, планируются затраты с наиболее выгодной позиции, производится оценка эффективности тех или иных вложений.

Так, норма прибыли на собственный капитал характеризует финансовые результаты работы, на используемый капитал – является показателем деятельности предприятия и т.д.<sup>1</sup>

К основным преимуществам нового метода следует отнести его не сложную структуру, приближенную к мировым стандартам, простоту в расчетах финансовых показателей, а также соответствие главной цели деятельности предприятия – достижению прибыли.

К недостаткам можно отнести тот факт, что большинство расчетов будет зависеть от объема продаж, спрогнозировать который довольно трудно в современных условиях с учетом нестабильности экономики. Поэтому на длительный срок производить расчеты не перспективно. Наиболее разумный срок планирования для литературной кофейни – 1 год. К тому же нужно будет уже в процессе деятельности предприятия анализировать наиболее значимые показатели, а именно количество посетителей и средний чек, соответственно и переменные издержки, адаптироваться в кратчайшие сроки к изменению этих показателей и, соответственно, производить дальнейший прогноз, тоже не на долгосрочный период.

Теперь необходимо ответить на вопрос: почему предлагаемая методика тестируется на разработке бизнес-плана именно кофейни? В первую очередь, это связано с популярностью кофейного напитка не только в мире, но и России. За последние два-три года кофейный напиток перестал быть просто утилитарным утренним стимулятором и стал спутником времяпрепровождения европейского типа: окна кофейни от пола до потолка, особая атмосфера, тихая музыка, десятки сортов кофе. Однако, помимо всего

---

<sup>1</sup> Бизнес планирование – Центр Управления Финансами [электронный ресурс] – URL: <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Biznes-planirovanie.php> (дата обращения 18.01.2017)

этого, кофейни являются бизнесом не только успешным, но и обладающим сегодня гигантским потенциалом развития. Причины, по которым выгодно выбирать именно этот формат, понятны: это раскрученный бренд, единые стандарты обслуживания, близкий ассортимент в каждом заведении сети, возможность снижать издержки за счет оптовых закупок и более простое решение проблемы узнавания марки.

В России, несмотря на свободное употребление вина и более крепких напитков, кофе также очень популярен. Сегодня рынок кофе в России можно считать еще не сформированным, про что говорят постоянные смены структуры и участников данного рынка. Прошлый год был отмечен следующими факторами: сокращение ассортимента продукции на рынке (операторы оставили в предложениях только наиболее популярные марки кофе); уменьшение объемов продаж, что было связано с финансовым кризисом; рост цен; увеличение доли рынка отечественных производителей и дешевых фальсификатов.

Данные тенденции были связаны с увеличением мировых цен на кофе, финансовым кризисом, а также с налоговой и таможенной политикой в РФ.

Существующие кофейни можно условно разделить на три категории:

- Кофейня в чистом виде, где посетителю предлагают несколько сортов кофе и кондитерские изделия.
- Кофейня с добавлением «кухни».
- Кофейня-книжный магазин.

Мы предлагаем еще одну новую категорию кофейни, в дополнение к трем вышперечисленным – литературная кофейня. Это будет кофейня-театр! Уникальный проект, совмещающий заведение общественного питания высокого уровня, а именно традиционную кофейню, и театральную мастерскую. Здесь можно отлично и с пользой провести свободное время и к тому же вкусно перекусить в уютной обстановке. В стенах кофейни планируется проводить литературные и творческие вечера, встречи,

необычные перформансы и мастер-классы, музыкальные мероприятия, мини-спектакли, моносспектакли и т.д. Это будет еще одна площадка для выступления множества талантливых личностей и коллективов, не имеющих такой возможности на сегодняшний день. Рассматривается возможность проведения встреч с приглашенными гостями из других городов России, в том числе современными поэтами, писателями, артистами. Все мероприятия будут анонсироваться согласно составляемой афише.

В рамках выполнения работы был проведен опрос жителей г. Саратова на тему открытия новой литературной кофейни в городе для выявления потенциальных посетителей и степени их заинтересованности в предлагаемом проекте.

Таким образом, предлагаемая методика, созданная на основе двух методик, одна из которых характеризуется оценкой нормы бизнеса на вложенный капитал, а другая представляет собой методику предельного анализа – имеет ряд преимуществ, а именно: не сложную структуру, приближенную к мировым стандартам; простоту в расчетах финансовых показателей; соответствие главной цели деятельности предприятия – достижению прибыли. К недостаткам относится невозможность спрогнозировать финансовые показатели на длительный срок и зависимость этих показателей от объема продаж. Структура бизнес-плана согласно новой методике включает в себя договор конфиденциальности, резюме проекта, описание предприятия/продукции/услуги, анализ рынка, маркетинговый план, организационный план, производственный план, финансовый план, анализ рисков и пути их снижения, приложения.

Предлагаемая методика в разделе описания отрасли включает и SWOT анализ. В разделе финансового анализа осуществляется подсчет точки безубыточности.

Методика применяется для разработки бизнес-плана литературной кофейни – кофейни нового формата, еще не знакомого жителям Саратова. Сама идея литературной кофейни как новой категории среди существующих

кофеен довольно перспективна и может восприниматься потенциальными посетителями как стимул для посещения именно этого заведения.

В результате расчетов финансовых показателей литературной кофейни, мы пришли к выводу, что срок выхода на точку безубыточности составляет 5 месяцев. Первоначальные инвестиции окупаются за 1 год. При расчете на более длительный срок показатель постоянных издержек должен уменьшиться, а значит, может увеличиться доход кофейни, который, в свою очередь, нужно будет вложить в расширение возможностей кухни, т.е. ввести в меню первые и вторые блюда, горячее, закуски, приобрести лицензию на продажу алкогольной продукции и сделать в дополнении к меню винную карту, купить световое и музыкальное оборудование для оформления сцены и т.д.

**Заключение.** Таким образом, основная цель разработки бизнес-плана - выявление возможностей и перспектив развития предприятия, а именно получение ответов на вопросы: “К чему нужно стремиться и чего необходимо достичь?”. Именно посредством грамотно составленного бизнес-плана можно оценить реалистичность нового дела путем точных финансовых расчетов, разработки операционной и хозяйственной деятельности подсистем предприятия, привлечения инвесторов и многими другими операциями, выполняемыми бизнес-планом.

Существует достаточно разнообразных методов по составлению бизнес-плана, часть таких методов доведена до уровня экономико-математических моделей, другие имеют слабое, образное описание. Но все эти методы могут применяться как отдельно, так и в комплексе. Структуры бизнес-планов различных методов почти не отличаются по своему строению и зависят от объекта бизнес-плана. Каждый бизнес-план включает в себя концепцию (резюме) предприятия, информацию о нем, анализ рынка, производственный, организационный, финансовый планы, а также иногда пишут план маркетинга и анализ рисков. Методы разработки бизнес-плана показывают только различия в возможности проведения аналитических расчетов, способах построения графиков, процессах оптимизации, в случае применения которых требуются постоянные уточнения и дополнения параметров модели. Вероятно, такое разнообразие методов является следствием различия целей бизнеса и бесконечного множества вариаций среды, в которой он действует.

В работе выявлены наиболее востребованные существующие стандарты по структуре создания бизнес-плана для некоторых методик, основанные на различных блоках.

Новая методика, созданная на основе двух методик, одна из которых характеризуется оценкой нормы бизнеса на вложенный капитал, а другая представляет собой методику предельного анализа, имеет ряд преимуществ, а именно: не сложную структуру, приближенную к мировым стандартам;

простоту в расчетах финансовых показателей; соответствие главной цели деятельности предприятия – достижению прибыли. К недостаткам относится невозможность спрогнозировать финансовые показатели на длительный срок и зависимость этих показателей от объема продаж. Структура бизнес-плана согласно новой методике включает в себя договор конфиденциальности, резюме проекта, описание предприятия/продукции/услуги, анализ рынка, маркетинговый план, организационный план, производственный план, финансовый план, анализ рисков и пути их снижения, приложения.

Предлагаемая методика в разделе описания отрасли включает и SWOT анализ. В разделе финансового анализа осуществляется подсчет точки безубыточности.

Методика применяется для разработки бизнес-плана литературной кофейни – кофейни нового формата, еще не знакомого жителям Саратова. Сама идея литературной кофейни как новой категории среди существующих кофеен довольно перспективна и может восприниматься потенциальными посетителями как стимул для посещения именно этого заведения.

На основе получившегося проекта бизнес-плана литературной кофейни, можно сделать вывод о том, что данная идея вполне реализуема и осуществима. Уникальность данного проекта не может остаться без внимания, поскольку в городе среди граждан довольно хорошее отношение к культуре и искусству. Это показывают и данные моего социологического опроса. Поэтому не должно быть проблем, связанных с отсутствием посетителей и соответственно не выполнением плана доходов. Естественно необходимо соответствовать уровню запросов посетителей и предоставлять не только уникальную возможность быть зрителем или артистом, а еще качественную продукцию и уютную атмосферу.