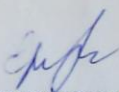


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
( ФГБОУ ВО КубГУ)

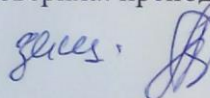
Факультет журналистики

Кафедра реклама и связи с общественностью

Практическая работа на тему:  
**Бизнес-план на открытие магазина «Шафран»**  
предмет: «Экономика»

 Выполнила студентка 3 курса ЗФО  
специальность «Реклама и связи с общественностью»  
Ермакова М.А.

Проверила: преподаватель Болик А.В.



Краснодар 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

1.1 Исполнительное резюме .....	3
1.2 Продукт .....	3
2. Производственный план .....	3
3. Маркетинг план .....	4
4. Организационный план .....	5
5. Финансовый план .....	5
6. Приложение №1.....	7

## **1.1 Исполнительное резюме**

Целью настоящего проекта является открытие розничного торгового магазина «Шафран» по реализации экологически чистых продовольственных товаров от фермеров. Предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение потребительского спроса населения г. Краснодара в центральном районе (ЖК «Большой», ул. Красная)

Основной вид деятельности:

- Розничная торговля овощей, зелени, фруктов, ягод, специй, орехов и сухофруктов.

Интерьер планируется в минималистическом эко-стиле с использованием деревянной мебели, прилавков, стенами украшенными графитными досками.

Общая стоимость проекта составляет 590 079 рублей.

## **1.2 Продукт**

Планируется открытие торгового магазина «Шафран» для розничной реализации продуктов питания. Экологически чистая продукция преимущественно от местных фермеров и преимущественно бизнес-класса. В наше время такая продукция востребована и актуальна для потребителей бизнес-класса. Реализация продукции планируется в г. Краснодара в центральном районе (ЖК «Большой», ул. Красная). Преимущество оказываемой мной услуги: расположение торговой точки, широкий ассортимент экологически чистой продукции (розничная торговля овощей, зелени, фруктов, ягод, специй, орехов и сухофруктов). В дальнейшем возможна реализация молочной продукции.

Стоимость продукции в зависимости от вида определяется исходя из цены закупки с наценкой 30-40%. Так как закупку планируется осуществлять преимущественно у местных фермеров, розничная цена будет достаточно конкурентоспособной.

## **2. Производственный план**

Для реализации продукции необходимо:

1. Аренда торговой площади;
2. Закупить первоначальную партию товара.

Закупка товаров планируется преимущественно от местных фермеров, что снижает себестоимость продукции. Первоначальная партия товара планирую закупить в небольшом объеме, для определения предпочтений покупателей. Средства на пополнение товарных запасов и расширение ассортимента планируется изыскивать из выручки. Для реализации продукции планируется арендовать торговую площадь в районе ЖК «Большой» по ул. Красной. Аренда помещения размером 40 м<sup>2</sup> и стоимостью 32 000 в месяц (800 руб/м<sup>2</sup>).

Для реализации продукции планируются:

- 1) приобретение первоначального товара на сумму 80 000 рублей;
- 2) декорирование интерьера на сумму 100 000 рублей;
- 3) закупка оборудования на сумму 100 000 рублей;
- 4) отчисления в пенсионный фонд – 36238 рублей в год. Также планируются расходы на аренду торговой точки – 384 000 рублей в год. Расходы на арендную плату планируется производить из прибыли.

### **3. Маркетинг план**

Сбыт продукции планируется осуществлять путем реализации на торговой точке физическим лицам. Анализ рынка будет вестись ежедневно с целью постоянного и своевременного пополнения ассортимента. Режим работы – с 9:00 до 21:00. Следуя предпочтениям покупателей, контроль качества продаваемой продукции, широкий ассортимент: совокупность этих факторов обеспечит постоянный спрос и найдет «своего» покупателя.

Закупка товаров у местных фермеров сокращает количество посредников между производителем и потребителем, что в итоге снижает стоимость товара. Это позволяет устанавливать конкурентоспособную цену на товары без потери прибыли. В дальнейшем возможна поставка товаров под розничную реализацию.

Выгоды розничной реализации:

- не нужно накапливать денежные средства на закупку товара по предоплате – а значит можно позволить себе более свободное распоряжение торговой выручкой;
- заказывать новые товары на замену проданным;
- сэкономленные средства можно пускать на расширение ассортимента.

Для расчета финансового плана выручка рассчитывалась исходя существующих показателей аналогичных торговых точек в подобных магазинах. Исходя из проведенного исследования рынка, дневная выручка подобной точки составляет от 10 000 до 30 000 рублей. Средний чек

составляет примерно 700 рублей, проходимость не менее 50 человек в день. Планируемая выручка от реализации продукции (без учёта расходов) за 1-й месяц – 300 000 рублей, 1-й год – 3 600 000 рублей.

#### **4. Организационный план**

Я собираюсь начинать предпринимательскую деятельность сама, но также будет нанят работник по контракту. Заработная плата работника будет составлять 25 000 рублей + будет оплачиваться НДС и пенсионные взносы. График работы 5/2.

Работник по контракту будет выгоднее тем, что будет экономия на пенсионных взносах, а также не нужно будет оплачивать работнику больничные и отпускные.

Предпринимательская деятельность регистрируется в налоговых органах в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица. Форма собственности – частная. Собственником является Ермакова Мария Александровна. Годовые отчисления в пенсионный фонд составят 36 238 рублей. Стоимость регистрации в качестве индивидуального предпринимателя – 560 рублей, нотариальные услуги – 1500 рублей.

Общая стоимость проекта составляет 590 079 рублей.

#### **5. Финансовый план**

Расчет финансового плана представлен в приложение № 1 «План доходов и расходов». Для расчета финансового плана выручка рассчитывалась исходя существующих показателей аналогичных торговых точек. Исходя из проведенного исследования рынка, дневная выручка подобной точки составляет от 10 000 до 30 000 рублей. Средний чек составляет примерно 700 рублей, проходимость не менее 50 человек в день. Планируемая выручка от реализации продукции (без учёта расходов) за 1-й месяц – 300 000 рублей, 1-й год – 3 600 000 рублей.

Расходы на закупку товара рассчитаны исходя из средней торговой наценки 25% на цену оптовой поставки. В расходы на оборудование включены расходы на закупку торгового оборудования и кассового аппарата. Для целей налогообложения доходы от организуемой мною предпринимательской деятельности облагаются единым налогом на вмененный доход (ЕНВД). Объектом налогообложения является торговое

место. Базовая доходность 9000 рублей. Годовая сумма ЕНВД =  $9000 * 1,148 * 0,7 * 15\% * 12$  (1 год) =        рублей. Также уплачиваются взносы на обязательное пенсионное страхование предпринимателя в виде фиксированного платежа. Стоимость страхового года на 2019 г. утверждена в размере 29 354 рубля. Таким образом, налоговые отчисления в Пенсионный фонд РФ, рассчитанные исходя из стоимости страхового года составят в месяц 3 019,84 рублей, за 12 месяцев 2019 года – 36238 рубля.

## Отчет о расходах

(в рублях)

№ п/п	Показатели	Сумма за 1-й месяц деятельности	Сумма в 1-й год деятельности
1.	Материальные расходы (всего)	590 079	4 682 298
1.1	Госпошлина за регистрацию ИП	560	560
1.2	Нотариальные услуги	1500	1500
1.3	Расходы на аренду помещения	32 000	384 000
1.4	Декорирование интерьера	100 000	100 000
1.5	Оборудование	100 000	100 000
2.	Расходы на оплату труда (работник по контракту)	30 000	360 000
2.1	Услуги бухгалтера	5000	60 000
3.	Расходы на закупку товара	300 000	3 600 000
4.	Транспортные расходы		
5.	Канцелярские, почтовые и прочие расходы	2000	24 000
6.	Расходы на рекламу (всего):	16 000	16 000
6.1	Вывеска	9000	9000
6.2	Штендер	4000	4000
6.3	Реклама в подъездах	3000	3000
7.	Налоговые выплаты		
8.	Отчисления на обязательное пенсионное страхование предпринимателя	3 019,84	36238