

**Бизнес-план**

**АВТОМАТЫ ПО ПРИГОТОВЛЕНИЮ  
ГОРЯЧИХ БЛЮД**

Казань 2021

## Содержание

Цель проекта.....	3
Характеристика цели и оценка рынка сбыта.....	3
Результаты.....	4
Объем инвестиций.....	4
Характеристики оборудования .....	6
Оператор сети торговых автоматов.....	7
Риски и пути их разрешения .....	8
Сведения о конкурентах .....	9
Стратегия маркетинга .....	9
Партнерские отношения.....	10
Себестоимость блюд и ценообразование.....	10
Точка окупаемости.....	13

## **Цель проекта**

Создание доходной сети торговых автоматов по предоставлению сервиса – продаже горячих блюд. Удовлетворение потребителей большим ассортиментом высококачественных горячих блюд.

На современном этапе, когда конкуренция среди компаний занимающихся этим видом деятельности невелика, оправдано и целесообразно развитие собственной сети торговых автоматов.

## **Характеристика цели и оценка рынка сбыта**

Выбор направления бизнеса обусловлен тем, что данный сегмент рынка можно охарактеризовать в нашем регионе как рынок со сравнительно небольшой конкуренцией; стабильно развивающийся; высокорентабельный.

Потенциальными потребителями горячих блюд через торговые автоматы являются граждане, которые по месту работы, учебы, делам нуждаются в подобного рода сервисе, особенно в местах, где отсутствует горячее питание.

Как показывает предварительный опрос многие потенциальные торговые точки не против того, чтобы компания-оператор создала дополнительный сервис для работников, клиентов, посетителей торговой точки.

Сегодня многие академии, колледжи, высшие учебные заведения (работающие во вторую смену, имеющие несколько зданий - буфет только в одном из зданий) нуждаются в оснащении оборудованием по приготовлению горячих блюд для учащихся и сотрудников. Только высших учебных заведений в городе – около 15, 21 – учреждений СПО.

Проведенный анализ и статистика соседних регионов, учет общероссийского и зарубежного опыта, позволяет сделать вывод о том, что насыщенность рынка подобного рода торговыми автоматами составляет не более 20% от потенциала.

Потенциальными местами для установки оборудования являются районные налоговые органы, СТО, офис-центры, крупные автомойки, места массового скопления населения, где отсутствуют точки питания, ежедневная аудитория которых составляет большое количество потенциальных потребителей горячих блюд.

Использование связей компании позволило прийти к предварительной договоренности на установку торговых автоматов.

### **Результаты**

В результате организации сети торговых автоматов должны быть реализованы следующие задачи:

- налажена работа сети из 15 торговых автоматов;
- потребители получают высококачественные продукты;
- срок окупаемости инвестиций составит около 1 года, то есть оборудование будет окуплено в период гарантийного срока;
- получен опыт построения сети, который будет использован в дальнейшем для развития вендинговой торговли;
- проведен ряд маркетинговых исследований по выявлению предпочтений потребителя;
- налажены новые партнерские отношения.

### **Объем инвестиций**

Планируется производство 5 новых торговых автоматов по приготовлению горячих блюд с привлечением заемных средств.

Необходимый объем инвестиций для разработки и патентования оборудования – 5000000 рублей

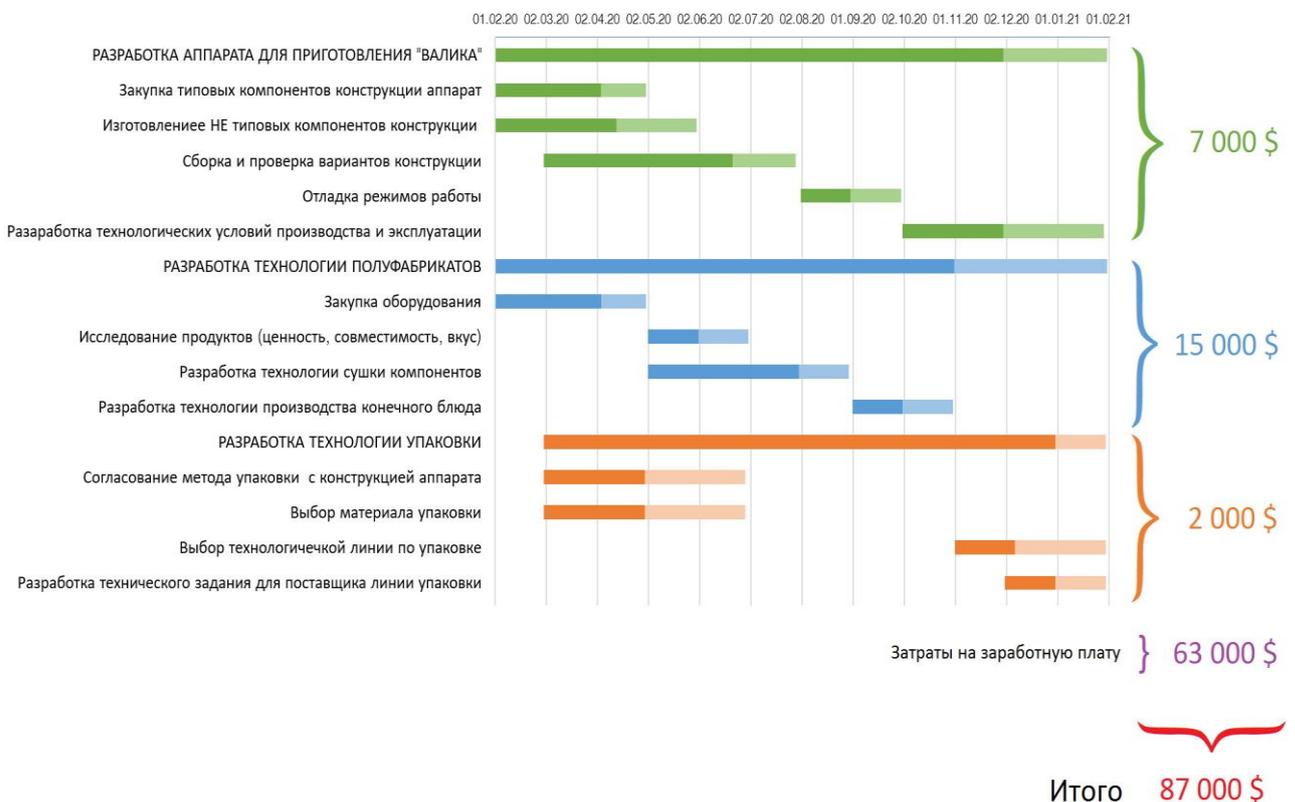
Для проведения НИОКР необходимо приобрести следующее оборудование:

№	Наименование оборудования	Сумма, руб.
1.	Лабораторная сушильная камера	500 000
2.	Автоклав пищевой	71 000
3.	Холодильник	44 000
4.	Вакууматор	10 000
5.	Инфракрасная сушильная камера	260 000
6.	Шкаф лабораторный, 2 шт.	20 000
7.	Стол�ы лабораторные, 3 шт.	30 000
8.	Весы пищевые	5 000
9.	Фильтр для воды	10 000
10.	Посуда лабораторная	10 000
11.	Измеритель влажности	10 000
	<b>ИТОГО:</b>	<b>970 000</b>

В итоге для проведения НИОКР по разработке и патентованию оборудования, а также разработке рецептуры и ассортимента предлагаемых блюд в течение 1 года нам необходимо будет около 5 млн. рублей.

Наглядно все расходы на НИОКР представлены на следующей диаграмме

Ганта:



Далее проведем расчеты для реализации готовых блюд с использованием 15 автоматов:

Объекты инвестиций (в год)		Кол-во ед.	Себестоимость за ед. (руб.)	Всего (руб.)
1.	Автоматы	15	6000000	6000000
2.	Ингредиенты			
2.1	Блюдо 1	30000	35	1050000
2.2	Блюдо 2	30000	35	1050000
2.3	Блюдо 3	30000	35	1050000
4.	Вода (бутилированная)	1080 канистр *5=5400	250	1350000
Итого:				45000000

Все ингредиенты подсчитаны в количестве примерно 2 (двух) загрузок в торговые автоматы исходя из прогноза работы на первые несколько месяцев эксплуатации оборудования. Сумма, затраченная на ингредиенты составляет оборотные средства. Каждый месяц (начиная со второго месяца работы сети) предполагается закупка необходимых ингредиентов.

### **Характеристики оборудования**

Планируется разработка и патентование современного оборудования по приготовлению горячих блюд.

Каждый автомат способен приготовить несколько видов блюд путем автоматического смешивания предлагаемых блюд (всего 3 блюда) и пара.

В автомат загружается до 150 шт. каждого блюда и 60 литров воды, что обеспечивает бесперебойную автономную работу в течение дня и возможность продать 150-250 порций горячих блюд.

Учитывая названные характеристика, а также опыт работы аналогичных сетей, предполагается, что каждый автомат будет обслуживаться работником один раз в день (инкассация, пополнение ингредиентами, поддержание внешнего вида, проверка механизмов, раз в неделю чистка баков для воды).

Встроенный бак не требует обязательного подключения к источнику водоснабжения. Предполагается использование только высококачественной бутылированной воды.

Автомат оборудован современными платежными системами: монетоприемником с функцией выдачи сдачи и купюроприемником с укладчиком купюр.

Настройка осуществляется с помощью пульта к встроенному компьютеру. Предполагается, что по ходу эксплуатации автоматов будет меняться ассортимент и регулироваться конечная цена блюд.

Встроенный компьютер ведет и учет продаж: приготовленные порции и полученные деньги.

Срок службы оборудования – 10 лет. Прогноз на количество блюд (через 1 автомат) – 90000 шт.

Для производства ингредиентов необходимо приобрести сублимационную камеру. Технические характеристики некоторых представлены в таблице 1.

№	Характеристики	ЛСФ лаб	ЛСФ 07	ЛСФ 07.2	ЛСФ 05	ЛСФ 09	ЛСФ 10.1	ЛСФ 12.1
1	Производительность, кг\цикл	5	10	30	60	120	250	500
2	Общая площадь полок, кв. м	0,4	0,8	2,5	5,0	10	22,5	42
3	Количество полок	4+1*	5+1*	7+1*	10+1*	10+1*	15+1*	28+1*
4	Размер поверхности полки, мхм	0,25x0,4	0,4x0,4	0,6x0,6	0,7x0,7	1,1x0,93	1,5x1,0	2,0x1,4
5	Расстояние между полками, мм	70	70	70	70	110	70	70
6	Ёмкость конденсатора льда, кг	6	12	35	70	130	280	600
7	Температура полок, °С	-45...+50	-45...+50	-45...+50	-45...+50	-45...+50	-45...+50	-45...+50
8	Температура конденсатора, °С	-50...-65	-50...-65	-50...-65	-50...-65	-50...-65	-50...-60	-50...-60
9	Энергозатраты на 1 кг продукции, кВтч\кг испаренной влаги	2,0-2,7	2,0-2,7	2,0-2,7	2,0-2,7	2,0-2,7	2,0-2,7	2,0-2,7
10	Площадь размещения установки, кв. м	1,5	3	6	12	30	45	55
11	Количество обслуживающего персонала, чел.	3	3	3	3	3	6	6

\* - технологическая полка

## **Оператор сети торговых автоматов**

Построение сети торговых автоматов планируется осуществлять силами работников компании. В этих целях создается 1 (одно) рабочее место.

Требования к оператору сети (работнику, обслуживающему сеть торговых автоматов): коммуникабельность, водительские права, хорошее знание города.

Для обслуживания сети выделяется следующий ресурс: легковой автомобиль, сотовый телефон с городским номером. Предполагается, что для перестановки автоматов будет использован наемный автомобиль.

Для обучения работника навыкам обслуживания сети торговых автоматов планируется использовать видеокурс. Не планируется направление работника на дополнительную учебу.

Планируется подписание с работником договора о материальной ответственности.

### **Риски и пути их разрешения:**

- 1) форс-мажорные обстоятельства;
- 2) вандализм, хищение оборудования; хищение оборотных средств работником сети;
- 3) падение спроса на блюда в летний период;
- 4) простой оборудования в результате поломки;
- 5) снижение продаж в виду увеличения конкуренции,

Разрешение и предотвращение возникновения рисков ситуаций:

1. В случае возникновения по каким-либо причинам форс-мажорных обстоятельств представляется возможным продать оборудование с потерей около 20% от стоимости.
2. Автоматы будут устанавливаться посредством заключения договоров аренды необходимой площади. В договоре с арендодателем предусмотрена

ответственность за сохранность оборудования, как от вандализма, так и от хищения. При иных формах работы возможно страхование оборудования.

3. В летний период (июль-август) снижается общее количество продаж. К этому периоду предполагается передислокация части оборудования.

4. Во избежание простоя оборудования в результате поломки, засорения платежных систем предполагается для оперативной связи оставить контактный телефон оператора в каждой торговой точке, а также на каждом торговом автомате.

5. Предполагается постоянная работа над качеством предлагаемых блюд и воды, ассортиментом блюд, внешним видом оборудования.

### **Сведения о конкурентах**

В регионе и городе расположено несколько предприятий общественного питания, которые предлагают населению столь широкий перечень горячих блюд.

Положительные факторы работы сети конкурентов: занятие ряда эффективных торговых точек; отработанная схема обслуживания; сложившийся имидж, узнаваемость.

Отрицательные факторы работы сети конкурентов: завышение цен на ряд блюд; ограниченный ассортимент; продажа самых недорогих блюд; охват сетью только отдельных районов города.

### **Стратегия маркетинга**

На этапе становления сети не предполагается размещение рекламы в местных газетах, журналах и иных СМИ.

Как показывает опыт работающих сетей, предпочтительными инструментами по поиску новых торговых точек на установку торговых автоматов является:

1) Личный контакт с потенциальными клиентами.

2) Направление коммерческого предложения с указанием преимущества автоматной торговли для данной торговой точки, планом размещения автомата.

3) В рамках построения сети торговых автоматов мы также планируем организацию рекламной кампании посредством и на поверхности торговых автоматов как средства стимулирующего воздействия на покупателей. Будучи составной частью стратегии маркетинга, данный способ привлечения клиентов чрезвычайно эффективен для выявления потенциальных заказчиков, налаживания коммерческих связей.

Реклама на торговых автоматах (доведение до потребителя информации об использовании в приготовлении блюд только высококачественных ингредиентов известных торговых марок) в совокупности с поддержанием идеального внешнего вида торговых автоматов должно способствовать складыванию положительного имиджа автоматов сети у потребителей блюд.

### **Партнерские отношения**

Планируется развитие партнерских отношений в регионе с одной из компаний поставщиков бутылкизированной воды высокого качества. Заключение договора на поставку очищенной воды, размещение рекламы и информации на торговых автоматах об использовании только высококачественной воды.

### **Себестоимость блюд и ценообразование**

В ходе анализа платежеспособности населения региона, а также затрат на приготовление блюд были сделаны выводы о целесообразности установления следующих цен на горячие блюда – 70 рублей за 1 блюдо (учтены затраты на себестоимость ингредиентов, включая воду; не учтены электроэнергия – она включена в арендную плату торговой точки; не учтены расходы по доставке

ингредиентов – эта строка расходов выделена в ежемесячные расходы по обслуживанию оборудования).

**Для дальнейших расчетов принимаются следующие базисные условия:**

Средняя цена продаваемого блюда составит 70 руб.; средняя себестоимость – 35 руб.

В расчетах будут учтены не только расходы на каждый отдельный автомат, но и расходы по обслуживанию сети автоматов. В расчетах не учитываются расходы на аренду офиса/склада для оборудования и ингредиентов; не учитывается амортизация автомобиля компании, используемого работником для обслуживания оборудования.

#### Исходные данные для расчета эффективности проекта

Длительность проекта (лет)	5
Цена единицы продукции (руб)	70
Планируемый годовой объем реализации продукции(шт)	1350000
Издержки на единицу продукции (руб)	35
Общие годовые издержки (руб)	11000000
Годовая заработная плата (руб)	5000000
Налоги	
НДС %	20
На прибыль %	20
На фонд оплаты труда %	30
Первоначальные инвестиции	10000000
Ставка дисконтирования %	15

#### Финансовый план проекта

1	Годы проекта	1	2	3	4	5	Итого
2	Выручка, руб.	94500000	94500000	94500000	94500000	94500000	472500000
3	НДС, руб.	18900000	18900000	18900000	18900000	18900000	94500000
4	Выручка без НДС, руб.	75600000	75600000	75600000	75600000	75600000	378000000
5	Зарплата, руб.	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	25000000
6	Начисления на зарплату, руб.	1500000	1500000	1500000	1500000	1500000	7500000
7	Зарплата с начислениями, руб.	6500000	6500000	6500000	6500000	6500000	32500000
8	Прямые издержки, руб.	47250000	47250000	47250000	47250000	47250000	236250000
9	Издержки всего, руб.	64750000	64750000	64750000	64750000	64750000	323750000
10	прибыль, руб.	10850000	10850000	10850000	10850000	10850000	54250000

11	Налог на прибыль, руб.	2170000	2170000	2170000	2170000	2170000	10850000
12	Чистая прибыль, руб.	8680000	8680000	8680000	8680000	8680000	43400000
13	Чистая прибыль с учетом дисконтирования, руб.	8680000	7547826,1	6563327	5707240,9	4962818,2	33461212,19
14	Чистая прибыль с учетом дисконтирования нарастающим итогом, руб.	<b>8680000</b>	<b>16227826</b>	<b>22791153</b>	<b>28498394</b>	<b>33461212</b>	

### Показатели доходности проекта

Чистый приведенный доход (руб) NPV 23461212

Дисконтированный срок окупаемости DPB 0,76 года

Внутренняя норма рентабельности % IRR 36,5

Индекс прибыльности, руб. PI 3,35

#### анализ чувствительности проекта от цены на продукцию

исходная цена , руб. **70**

изменение цены	новое значение цены	новое значение NPV
-50%	35	-13047221
-40%	42	-10283972
-30%	49	-7520724
-20%	56	-4757475
-10%	63	-1994227
0%	70	769022
10%	77	3532270
20%	84	6295519
30%	91	9058767
40%	98	11822016
50%	105	14585264

#### анализ чувствительности проекта от издержек на единицу продукции

исходные издержки на единицу продукции, руб. **35**

изменение объема реализации	новое значение объема реализации	новое значение NPV
-50%	17,5	7553784
-40%	21	6196831
-30%	24,5	4839879
-20%	28	3482926
-10%	31,5	2125974
0%	35	769022
10%	38,5	-587931
20%	42	-1944883
30%	45,5	-3301835
40%	49	-4658788
50%	52,5	-6015740

#### анализ чувствительности проекта от ставки дисконтирования

исходная ставка дисконтирования, руб. **15**

изменение объема реализации	новое значение объема реализации	новое значение NPV
-50%	7,5	1188229
-40%	9	1095282
-30%	10,5	1007208
-20%	12	923672
-10%	13,5	844370
0%	15	769022
10%	16,5	697368
20%	18	629172
30%	19,5	564215
40%	21	502294
50%	22,5	443222

#### анализ чувствительности проекта от объема реализации

исходный объем реализации, шт **1350000**

изменение объема реализации	новое значение объема реализации	новое значение NPV
-50%	675000	-6262459
-40%	810000	-4856163
-30%	945000	-3449867

#### анализ чувствительности проекта от общих годовых издержек

исходные общие годовые издержки, руб. **1100000**

изменение объема реализации	новое значение объема реализации	новое значение NPV
-50%	5500000	2002615
-40%	6600000	1755896
-30%	7700000	1509177

#### анализ чувствительности проекта от годовой заработной платы

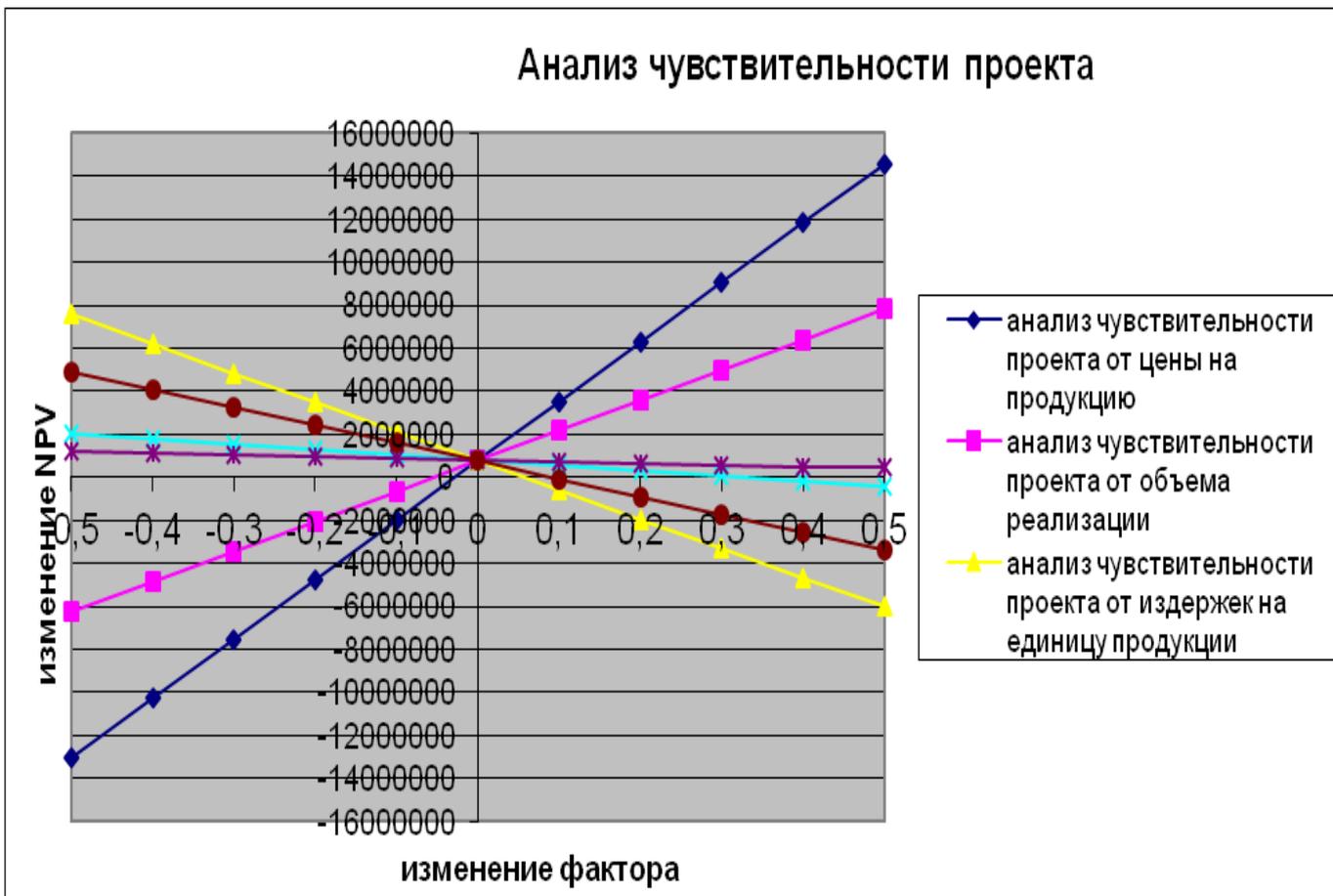
исходная годовая заработная плата, руб. **1600000**

изменение объема реализации	новое значение объема реализации	новое значение NPV
-50%	800000	4932398
-40%	960000	4099723
-30%	1120000	3267048

-20%	1080000	-2043571
-10%	1215000	-637274
0%	1350000	769022
10%	1485000	2175318
20%	1620000	3581614
30%	1755000	4987910
40%	1890000	6394206
50%	2025000	7800502

-20%	8800000	1262459
-10%	9900000	1015740
0%	11000000	769022
10%	12100000	522303
20%	13200000	275584
30%	14300000	28866
40%	15400000	-217853
50%	16500000	-464571

-20%	1280000	2434372
-10%	1440000	1601697
0%	1600000	769022
10%	1760000	-63654
20%	1920000	-896329
30%	2080000	-1729004
40%	2240000	-2561680
50%	2400000	-3394355



### Исходные данные для расчета эффективности проекта с учетом инфляции в 2019 году

Длительность проекта (лет)	5	Процент инфляции в год
Цена единицы продукции (руб)	70	6
Планируемый годовой объем реализации продукции(шт)	1350000	-
Издержки на единицу продукции (руб)	35	6
Общие годовые издержки (руб)	11000000	6
Годовая заработная плата (руб)	5000000	6
Налоги		-
НДС %	20	-

На прибыль %	20	-
На фонд оплаты труда %	30	-
Первоначальные инвестиции	1000000	-
Ставка дисконтирования %	15	-

### Финансовый план проекта с учетом инфляции

1	Годы проекта	1	2	3	4	5	Итого	
2	Выручка, руб.	94500000	100170000	106180200	112551012	119304073	532705285	строка с инфляцией по цене продукции
3	НДС, руб.	18900000	20034000	21236040	22510202	23860815	106541057	
4	Выручка без НДС, руб.	75600000	80136000	84944160	90040810	95443258	426164228	
5	Зарплата, руб.	5000000	5300000	5618000	5955080	6312385	28185465	строка с инфляцией по зарплате
6	Начисления на зарплату, руб.	1500000	1590000	1685400	1786524	1893715	8455639	
7	Зарплата с начислениями, руб.	6500000	6890000	7303400	7741604	8206100	36641104	
8	Прямые издержки, руб.	47250000	50085000	53090100	56275506	59652036	266352642	строка с инфляцией по изд. на ед. продукции
9	Издержки всего, руб.	64750000	68635000	72753100	77118286	81745383	365001769	строка с инфляцией по общим издержкам
10	Прибыль, руб.	10850000	11501000	12191060	12922524	13697875	61162459	
11	Налог на прибыль, руб.	2170000	2300200	2438212	2584505	2739575	12232492	
12	Чистая прибыль, руб.	8680000	9200800	9752848	10338019	10958300	48929967	
13	Чистая прибыль с учетом дисконтирования, руб.	8680000	8000696	7374554	6797415	6265444	37118109	
14	Чистая прибыль с учетом дисконтирования нарастающим итогом, руб.	<b>8680000</b>	<b>16680696</b>	<b>24055250</b>	<b>30852665</b>	<b>37118109</b>		

### Показатели доходности проекта с учетом инфляции

Чистый приведенный доход (руб) NPV 26118109

Дисконтированный срок окупаемости DPB 1,08 года

Внутренняя норма рентабельности % IRR 44,7

Индекс прибыльности, руб. PI 3,37

### Точка окупаемости

При указанном финансовом прогнозе точка окупаемости будет достигнута в срок 1,08 года с момента поставки оборудования.