

УДК 658:640.41

Григорян І.М.¹, Безхлібна А.П.²

¹студ. гр. МТЕ-410сп НУ «Запорізька політехніка»

²канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ В РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Планування є найважливішою складовою частиною успіху будь-якої господарської діяльності. З цієї точки зору для ефективної організації ресторанного бізнесу можна вважати необхідною умовою розробку бізнес-плану. Мета розробки бізнес-плану – планування господарської діяльності на найближчий період і на перспективу відповідно до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів. Бізнес-план допомагає ресторатору вирішити такі основні завдання.

- визначити конкретні напрямки діяльності ресторану, цільові ринки і місце ресторану на цих ринках;
- сформулювати довгострокові і короткострокові цілі ресторану, стратегії і тактики їх досягнення, а також визначити відповідальних осіб за їх реалізацію;
- вибрати номенклатуру виробленої ресторанної продукції, а також визначити суму та рівень майбутніх витрат на продаж (витрат виробництва і обігу);
- оцінити відповідність кадрів ресторану і умов для мотивації їхньої праці вимогам щодо досягнення поставлених цілей;
- визначити склад маркетингових заходів ресторану з вивчення ринку, реклами, стимулювання продажів, ціноутворення, каналів збуту;
- оцінити матеріальне і фінансове становище ресторану і відповідність фінансових і матеріальних ресурсів досягнення поставлених цілей;
- передбачити труднощі і «підводні камені», які можуть перешкодити виконанню бізнес-плану.

Сучасна економічна ситуація, пов'язана з розвитком і вдосконаленням ринкових відносин, диктує підприємцям новий підхід до внутрішнього планування. Вони змушені шукати такі форми і моделі планування, які забезпечили б максимальну ефективність прийнятих рішень.

Оптимальним варіантом досягнення таких рішень є найбільш прогресивна форма планування – бізнес-план.

Як правильно, потреба в бізнес-плані виникає при вирішенні таких актуальних завдань ресторанної практики;

1. Підготовка заявок існуючих і знову створюваних ресторанів на отримання кредитів.
2. Відкриття нової справи: випуск нової продукції та впровадження нового асортименту послуг, що надаються споживачам.
3. Перепрофілювання існуючого підприємства громадського харчування та вибір нових видів, напрямків та способів здійснення господарської діяльності.
4. Вихід на зовнішній ринок і залучення іноземних інвестицій.

Грамотно складений бізнес-план дозволяє підприємцю намітити масштаби виробництва продукції, реально оцінити свої сильні і слабкі сторони, розглянути можливість альтернативи, вжити заходів щодо запобігання різних ризиків, успішно обійти конкурентів, розрахувати свій потенційний дохід і залучити кошти інвесторів на досягнення намічених цілей. Трохи чи не найскладніше в справі відкриття ресторану – отримання та оформлення всіх необхідних документів, та сама паперова тяганина, яка може відняти багато часу і сил. Для початку належить оформити договір оренди і його реєстрацію. Потім необхідно отримати ліцензію на роздрібний продаж алкоголю, свідоцтво про внесення до Торговельного реєстру, санітарно-епідеміологічний висновок про відповідність санітарним правилам заявленого виду послуг і про узгодження плану організації і проведення виробничого контролю, тобто кухні, дозвіл від пожежної охорони, узгодження з приводу зовнішньої реклами, укласти договори на вивезення сміття, дезінсекцію, дезінфекцію, дератизацію та встановлення охоронно-пожежної сигналізації. Інша важлива складова ресторанного бізнесу – автоматизація системи контролю та обліку. Існують кілька фірм, що постачають програмне забезпечення по контролю та обліку. Найбільш «просунутий», хоча і найдорожчий продукт – R-Keererg. Мінімальна конфігурація обійдеться в 10 тис. дол. Більше дешевою альтернативою може бути система «Ресторан 2000». Є рішення і на базі «1С» та інших звичних багатьом систем. Після обмірковування технічної частини можна сміливо замовляти дизайн-проект і займатися ремонтом. Зустрічається дилетантська точка зору, що дизайн приміщення – це вирішальний фактор для його майбутнього успіху. Однак досвід багатьох рестораторів показує, що найчастіше вишукування інтер'єру для відвідувачів грають не найголовнішу роль. Особливо це стосується недорогих ресторанів і кав'ярень. Дуже важливо дотримати послідовність виконання всіх робіт: спочатку здійснюється перепланування, і простягаються необхідні комунікації, а вже потім все це «покривається» дизайном.

Правильно складений бізнес план зрештою відповідає на питання: «Чи варто взагалі вкладати в це гроші і чи принесе вона доходи, які окуплять всі витрати сил і коштів?» Дуже важливо зробити це саме на папері, відповідно до визначених вимог і провести спеціальні розрахунки – це допомагає побачити майбутні проблеми і зрозуміти, переборні вони, й де треба заздалегідь підстрахуватися. Особиста участь керівника в складанні бізнес-плану на стільки велике, що багато закордонних банків та інвестиційні фірми взагалі відмовляються розглядати заявки на виділення коштів, якщо стає відомо, що бізнес план спочатку і до кінця був підготовлений консультантом з боку, а керівник лише підписав. Включаючись в роботу особисто, він моделює свою майбутню діяльність, перевіряючи на міцність задум і себе.