

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет міжнародного туризму та економіки

Кафедра туристичного, готельного та ресторанного бізнесу

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної дипломної роботи
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

на тему ТЕХНОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ РЕСТОРАННОГО ЗАКЛАДУ НА
ПРИКЛАДІ БАРУ «ЧОРНО-БІЛИЙ БДЖІЛ»
(назва теми)

Виконала: студентка 4 курсу, групи МТЕ-410
Спеціальності 241 Готельно-ресторанна справа
(код та назва)

Освітня програма (спеціалізація) Готельно-ресторанна справа

КАЛМИКОВ О.В.

(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник КУКЛІНА Т.С.

(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент ЗАХАРОВА С.Г.

(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет Міжнародного туризму та економіки
Кафедра Туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Ступінь вищої освіти Перший (бакалаврський) рівень
Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр
Спеціальність 241 Готельно-ресторанна справа
(шифр і назва)
Освітня програма (спеціалізація) Готельно-ресторанна справа
(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри ТГРБ
В.М. Зайцева
«17» лютого 2024 року

ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

КАЛМИКОВА Олександра Васильовича
(прізвище, ім'я по батькові)

1. Тема роботи Технологія створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл»

керівник роботи (проекту) КУКЛІНА Т.С., к.е.н., доц.,
затвердженні наказом вищого навчального закладу від «16» лютого 2024 року № 34

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 01.06.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи (проекту) в роботі використанні результати наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, вітчизняні нормативно-правові та нормативні документи, статистичні дані, матеріали неурядових вітчизняних та зарубіжних організацій, дані спеціалізованих періодичних видань з питань розвитку ресторанного господарства, організації обслуговування споживачів ресторанних закладів, результати проведеного автором дослідження.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) _____
Розділ 1 Теоретичні основи створення ресторанного закладу.
розділ 2. Проект створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл».
розділ 3. Ефективність проекту створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
34 таблиці, 9 рисунків

6. Консультанти розділів дипломної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	КУКЛІНА Т.С., к.е.н., доц.	21.03.2024	09.04.2024
2	КУКЛІНА Т.С., к.е.н., доц.	10.04.2024	25.04.2024
3	КУКЛІНА Т.С., к.е.н., доц.	26.04.2024	10.05.2024
Нормо-контроль	БЕЗХЛІБНА А.П., к.е.н., доц.	28-30.05.2024	

7. Дата видачі завдання 17.02.2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Узгодження теми, складання змісту	11-20.11.2023	виконано
2	Вивчення літературних джерел	21.11.2023-10.02.2024	виконано
3	Збір матеріалу на кваліфікаційну дипломну роботу	21.12.2023-31.01.2024	виконано
4	Групування та аналіз зібраного матеріалу	01.02-20.03.2024	виконано
5	Виконання першого розділу	21.03.2024-09.04.2024	виконано
6	Виконання другого розділу	10.04-25.04.2024	виконано
7	Виконання третього розділу	26.04-10.05.2024	виконано
8	Формування висновків та рекомендацій	11-20.05.2024	виконано
9	Оформлення кваліфікаційної дипломної роботи	21.05-25.05.2024	виконано
10	Перевірка роботи керівником	21.03-30.05.2024	виконано
11	Одержання відгуку та рецензії	01-13.05.2024	виконано
12	Попередній захист кваліфікаційної дипломної роботи	16-31.05.2024	виконано
13	Подання роботи на кафедру	01.06.2024	виконано
14	Захист кваліфікаційної дипломної роботи	05-30.06.2024	виконано

Студентка

_____ (підпис)

КАЛМИКОВ О.В.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ (підпис)

КУКЛІНА Т.С.

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Актуальність теми. Кожен суб'єкт підприємницької діяльності у ринковому середовищі, націлений на отримання прибутку, повинен мати продуманий та всебічно обґрунтований (за допомогою прогнозу) план, що структурує глобальні цілі (стратегію) та завдання їх досягнення (тактику) сфери підприємницької активності, обґрунтування мети, засобів, інструментарію, організаційно-технологічних процесів та збуту сервісного товару. Наявність детально продуманого плану дає можливість стимулювати ресторанний бізнес, залучати зовнішній капітал, розширювати коло партнерів та ресурсів. Поряд із цим план діяльності виступає інструкцією, що визначає порядок дій: він виконує своєчасний контроль концептуального напрямку розвитку підприємства ресторанного сервісу, корекцію цілей, оптимізацію процесу управління бізнесом відповідно до прогнозних (очікуваних) результатів діяльності.

Метою кваліфікаційної дипломної роботи є технологія створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл». Виходячи з мети в роботі вирішено наступні задачі: вивчено теоретичні основи створення ресторанного закладу; розраховано проект створення ресторанного закладу на прикладі бару «чорно-білий бджіл»; надано **Ошибка! Закладка не определена..**

Об'єктом дослідження є ресторанний заклад.

Предметом дослідження виступає процес створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл».

Методи дослідження. У ході дослідження використовувались положення системного та економічного аналізу для проведення моніторингу процесів фокусування і диференціації ресторанного комплексу; методи соціологічних досліджень (опитування, спостереження) були застосовані під час визначення профілю типових споживачів, послуг ресторану. На основі методів системно-структурного, порівняльного аналізу та методів експертних

оцінок побудовано модель бізнес-плану ресторанного комплексу. Під час проведення аналізу були використані традиційні методи і прийоми економічного аналізу (табличний, графічний, порівняння, групування). Для складання бізнес-плану застосовано метод бюджетування та метод оптимізації витрат.

Інформаційну базу дослідження становлять праці вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків, які присвячені дослідженню ринку ресторанного господарства, організації обслуговування споживачів в закладах харчування, технології бізнес-планування в громадському харчуванні.

Практичне значення. Результати дослідження можуть бути корисними для вітчизняних рестораторів під час відкриття власної справи.

Апробація результатів кваліфікаційної дипломної роботи. Головні положення та результати кваліфікаційної роботи представлені у виступі на науково-практичній конференції «Тиждень науки-2024» в квітні 2024 р. в Національному університеті «Запорізька політехніка» на тему «Технології створення ресторанного закладу».

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку посилань (43 найменування). Загальний обсяг роботи становить 91 сторінку, основний зміст роботи викладено на 74 сторінках. Робота містить 35 таблиць та 9 рисунків.

АНОТАЦІЯ

Калмиков О.В. Технологія створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл»

Робота присвячена дослідженню технології відкриття власного закладу ресторанного господарства. У роботі було проведено аналіз теоретичних аспектів організації створення власного закладу, основні вимоги, критерії, які мають бути для цього враховані. Розроблено та спроектовано власний заклад

«Чорно-білий бджіл» з урахуванням всіх потреб та заходів, плануванням меню, оформленню залу та маркетингових стратегій. Отриманні результати можуть бути використані майбутніми власниками закладів ресторанного господарства, як практичні рекомендації для його створення.

Ключові слова: ресторанне господарство, обслуговування, споживач, організація, індустрія гостинності, економіка, умови розвитку, бар, технологічний процес.

ANNOTATION

Kalmykov O.V. The technology of creating a restaurant based on the example of the «Black and White Bee» bar

The work is devoted to researching the technology of opening one's own restaurant establishment. The work analyzed the theoretical aspects of the organization of the creation of one's own institution, the main requirements, criteria that must be taken into account for this. Developed and designed own establishment «Black and White Bees» taking into account all needs and events, menu planning, hall decoration and marketing strategies. The obtained results can be used by future owners of restaurant establishments as practical recommendations for its creation.

Keywords: restaurant business, service, consumer, organization, hospitality industry, economy, development conditions, bar, technological process.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

див. — дивись

дол. — долар

год. — година

грн. — гривня

ін. — інше

кг — кілограм

млн. — мільйон

млрд. — мільярд

од. — одиниця

р. — рік

рис. — рисунок

табл. — таблиця

тис. — тисяча

ТОВ — Товариство з обмеженою відповідальністю

хв — хвилина

% — відсоток

ЗМІСТ

ВСТУП	9
Ошибка! Закладка не определена.	12
Ошибка! Закладка не определена.	12
Ошибка! Закладка не определена.	16
Ошибка! Закладка не определена.	26
2.1. Загальна характеристика бару «Чорно-білий бджіл»	26
Ошибка! Закладка не определена.	33
Ошибка! Закладка не определена.Ошибка! Закладка не определена.	37
Ошибка! Закладка не определена.	54
Ошибка! Закладка не определена.	61
Ошибка! Закладка не определена.	67
Ошибка! Закладка не определена.	67
Ошибка! Закладка не определена.	70
ВИСНОВКИ	73
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ	75
ДОДАТКИ	79

Ошибка! Закладка не определена.

Організаційний каркас будь-якої підприємницької структури формується при плануванні/прогнозуванні результатів діяльності та способів їх досягнення. Планування та прогнозування у сфері ресторанної справи спирається на попередні дослідження та фактичні дані.

Для того, щоб організація громадського харчування працювала ефективно, необхідно постійно збирати та аналізувати інформацію, пов'язану з галуззю, конкуренцією та іншими факторами. При цьому сучасний постіндустріальний ринок створює сприятливу «атмосферу» для побудови прогнозу та встановлення планових орієнтирів у сервісному секторі.

Кожен суб'єкт підприємницької діяльності у ринковому середовищі, націлений на отримання прибутку, повинен мати продуманий та всебічно обґрунтований (за допомогою прогнозу) план, що структурує глобальні цілі (стратегію) та завдання їх досягнення (тактику) сфери підприємницької активності, обґрунтування мети, засобів, інструментарію, організаційно-технологічних процесів та збуту сервісного товару. Наявність детально продуманого плану дає можливість стимулювати ресторанний бізнес, залучати зовнішній капітал, розширювати коло партнерів та ресурсів. Поряд із цим план діяльності виступає інструкцією, що визначає порядок дій: він виконує своєчасний контроль концептуального напрямку розвитку підприємства ресторанного сервісу, корекцію цілей, оптимізацію процесу управління бізнесом відповідно до прогнозних (очікуваних) результатів діяльності.

Дослідженню розробки бізнес-планів присвячена досить значна кількість праць зарубіжних та вітчизняних дослідників: А. Волосський, О.Г. Дерев'янка, С. Ляпунов, М.П. Мальська, С.Ф. Покропивний, В. Попов, С.М. Соболев, Г.М. Тарасюк, Б. Форд, Г.О. Швиданенко та ін. Але, незважаючи на наявність низки методик щодо розроблення бізнес-плану, які сьогодні успішно використовуються у світовій та вітчизняній практиці,

питання формування структури бізнес-плану та його змісту на підприємствах гостинно-ресторанного бізнесу сьогодні залишається досить актуальним.

Метою даної роботи є технологія створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл».

Завданнями роботи є:

- вивчити теоретичні основи створення ресторанного закладу;
- розробити проект створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл»;
- обґрунтувати ефективність створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл»;
- розробити технологічну карту проекту створення ресторанного закладу.

Об'єктом дослідження є ресторанний заклад.

Предметом дослідження виступає процес створення ресторанного закладу на прикладі бару «Чорно-білий бджіл».

Теоретичною і методичною основою роботи стало вивчення та творче переосмислення основних досягнень економічної науки, праць вітчизняних та зарубіжних учених з питань бізнес-планування ресторанного комплексу, стратегічного маркетингу, менеджменту.

Методи дослідження. У ході дослідження використовувались положення системного та економічного аналізу для проведення моніторингу процесів фокусування і диференціації ресторанного комплексу; методи соціологічних досліджень (опитування, спостереження) були застосовані під час визначення профілю типових споживачів, послуг ресторану. На основі методів системно-структурного, порівняльного аналізу та методів експертних оцінок побудовано модель бізнес-плану ресторанного комплексу. Під час проведення аналізу були використані традиційні методи і прийоми економічного аналізу (табличний, графічний, порівняння, групування). Для складання бізнес-плану застосовано метод бюджетування та метод оптимізації витрат.

Практичне значення. Практична значимість дослідження може мати багато сторін, одна з них полягає у тому, що результати дослідження можуть бути корисними для вітчизняних рестораторів під час відкриття власної справи.

Апробація результатів кваліфікаційної дипломної роботи. Головні положення та результати кваліфікаційної роботи представлені у виступі на науково-практичній конференції «Тиждень науки-2024» в квітні 2024 р. в Національному університеті «Запорізька політехніка» на тему «Технології створення ресторанного закладу».

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку посилань (43 найменування). Загальний обсяг роботи становить 91 сторінку, основний зміст роботи викладено на 74 сторінках. Робота містить 35 таблиць та 9 рисунків.

Ошибка! Закладка не определена.

Ошибка! Закладка не определена.

Індустрія громадського харчування є невід’ємною частиною сьогоденішнього споживчого ринку і динамічно розвивається відповідно до тенденцій економічних явищ, потреб і переваг соціуму. Ресторанний ринок досить складний механізм, що має свої власні закони становлення і розвитку, що вимагає від ресторатора як загальних, так і вузьконаправлених спеціалізованих знань і компетенцій для успішної роботи свого власного підприємства харчування.

Конкуренція в сфері громадського харчування постійно зростає і далеко не багатьом рестораторам вдається забезпечити бажані показники прибутковості і рентабельності свого бізнесу. Багато в чому це обумовлено тим фактом, що ресторанний бізнес в Україні поки ще знаходиться в стадії свого становлення, він активно розвивається, беручи за основу західні і світові тенденції та інновації. Українські ресторатори поки ще не повністю усвідомили всі нюанси і специфічні особливості його функціонування [6].

Крім місцевого соціуму, одним з основних споживачів послуг харчування на сьогоднішній день є туристські потоки, які мають свої смакові пристрасті, свої переваги і свою ментальність щодо гастрономії, не враховувати які в сучасному світі неможливо. Тільки володіючи комплексними знаннями з технології та організації ресторанного бізнесу і харчування туристів можна вибудувати економічно ефективний бізнес, сформувати бренд в ресторанному бізнесу і завоювати висококонкурентні позиції на ресторанному ринку [8].

Для збереження сталого становища та досягнення лідерства ресторанні заклади змушені постійно розвиватися, освоювати нові технології, виходити на нові ринки, розширювати сфери діяльності,

проводити регулярний моніторинг основних економічних показників і вчасно виявляти недоліки в діяльності підприємства для подальшого їх усунення.

Бізнес в ресторані успішний, коли він націлений на задоволення бажань гостей в продукції і послугах. Ресторатор і колектив в цілому зацікавлені в створенні умов для збільшення відвідуваності закладу. Домігшись цього можна збільшивши обсяги продажів. Першочергове завдання ресторатора – задоволення потреб споживачів, завоювання їх розташування, що в кінцевому підсумку призведе до збільшення середньої суми чека.

Діяльність ресторану являє собою комплексну систему організації виробництва і збуту продукції, орієнтовану на задоволення потреб конкретних споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм. У цих програмах закладені заходи щодо поліпшення якості продукції, розширення асортименту послуг, в тому числі і розважального характеру, вивченню споживачів, конкурентів і конкурентного середовища, щодо забезпечення цінової політики, формування попиту і симулювання збуту, рекламі, оптимізації каналів руху товару і організації збуту, розширення асортименту надаваних сервісних послуг [15].

Виробничо-збутова діяльність ресторану починається з сегментування ринку – розбивки його на чіткі групи споживачів, для кожної з яких можуть бути запропоновані певні види продукції та послуг. Від того, наскільки правильно обрані сегменти ринку, багато в чому залежить успіх ресторану в конкурентній боротьбі. Закладу сфери ресторанного бізнесу необхідно вирішити, скільки сегментів ринку необхідно охопити, і сконцентрувати увагу на найвигідніших для підприємства сегментах [18].

Ресторан – складне, практично безперервно працююче підприємство. Його успіх залежить від якості дії та взаємодії всіх структур закладу, що оцінюються за наступними критеріями:

- правильний вибір приміщення для ресторану з точки зору місця розташування;
- відповідність потенційних умов рівню ресторану;
- безпомилковий вибір концепції ресторану;
- відповідність зовнішнього і внутрішнього дизайну концепції ресторану;
- якість меню;
- ефективна система обліку та контролю;
- ефективна система менеджменту;
- відповідність професійної підготовки персоналу рівню ресторану;
- якість сервісу і його відповідність рівню ресторану;
- бездоганна робота служби постачання або фірм-постачальників;
- робота ресторану за особливо обумовленими критеріями [38].

Технологія створення ресторанного закладу охоплює комплекс заходів, які необхідно виконати для успішного запуску і функціонування ресторану.

Нинішня фінансова обстановка, яка пов'язана з розвитком ринкових відносин, встановлює компаніям новітній аспект до внутрішньофірмового планування. Вони повинні знаходити максимально ефективні фірми і моделі планування, які дозволяють вигідно використовувати свої ресурси і отримати максимальний прибуток [14].

Найкращим видом звершення подібних висновків вважається новітня сучасна модель проекту – бізнес-план.

Фундамент успіху будь-якого бізнесу залежить від трьох елементів:

- подання загального стану справ в даний час;
- поняття того рівня, який ви хочете досягти;
- планування процесу переходу з одного стану в інший.

Бізнес-план дає можливість знайти рішення дані труднощі. Бізнес-план містить формування цілей і завдання, які встановлюються перед підприємством в подальшу перспективу, оцінку нинішнього стану економіки,

сильних і слабких сторін компанії, дослідження даного ринку та інформацію про споживачів. У бізнес-плані перш за все надається аналіз ресурсів, які потрібні для досягнення поставлених цілей компанії. Він дає можливість показати ефективність даного бізнесу і залучити можливих контрагентів, потенційних фінансових партнерів.

Бізнес-план повинен переконати інвесторів у тому, що керівництво знайшло вигідні можливості розвитку виробництва на підприємства, які дозволяють отримати максимальний прибуток. Інвестор вкладе власні ресурси лише в той бізнес-план, який гарантує йому отримання максимального прибутку [14].

Бізнес-план зможе допомогти запобігти і знайти правильне рішення численних труднощів у формуванні бізнесу. Безумовно, хтось ніяк не здатний усунути абсолютно всіх помилок, надає ймовірність обмірковувати власні впливи. Вважається інструментом, з підтримкою якого ймовірний контроль і керівництво створенням бізнесу. Бізнес-план дає можливість регулювати згідно з планом, а ніяк не просто відповідати в дії.

У бізнес-плані описується всі важливі аспекти компанії, аналізується проблема. Ці проблеми, з якими компанія може зіткнутися. Тож визначається шляхи вирішення даних проблем. Будь-який бізнес-план повинен відповідати на питання, такі як: «Чи варто викладати якісь кошти в цей проект і чи є можливості отримання прибутку?» [17].

Основні етапи технології створення ресторанного закладу включають:

1. Аналіз ринку та визначення концепції – дослідження ринку та аналіз конкурентів, визначення цільової аудиторії та концепції ресторану.
2. Розробка бізнес-плану – визначення бюджету, розрахунок рентабельності та прибутковості ресторану, розробка маркетингової стратегії.
3. Вибір приміщення – пошук та оренда відповідного приміщення, оцінка інфраструктури та локації.
4. Розробка дизайну та обладнання – створення концепції дизайну

ресторану, встановлення та налаштування необхідного обладнання.

5. Підготовка меню та закупівля продуктів – розробка ресторанного меню з урахуванням концепції та цільової аудиторії, вибір постачальників і закупівля необхідних продуктів.

6. Найм персоналу та навчання – пошук та відбір кваліфікованого персоналу, проведення тренінгів та навчання персоналу щодо обслуговування клієнтів та безпеки.

7. Маркетинг та реклама – розробка стратегії маркетингу та реклами, запуск рекламних кампаній та залучення клієнтів.

8. Відкриття та післяпродажне обслуговування – організація відкриття ресторану, проведення промо-акцій та забезпечення якісного обслуговування клієнтів.

Технологія створення ресторанного закладу передбачає інтеграцію знань з менеджменту, маркетингу, фінансів та гостинності для успішного розвитку та функціонування бізнесу. Вона допомагає забезпечити ефективну організацію роботи ресторану, створення приємної атмосфери для клієнтів, а також досягнення фінансової стабільності і високої рентабельності.

Ошибка! Закладка не определена.

Специфічною стороною управління підприємством ресторанного бізнесу є схильність впливу з боку факторів споживчого попиту, зокрема, доходів населення і споживчих переваг. Крім того, індустрія громадського харчування вимагає наявності розвиненої інфраструктури, що включає сукупність виробників промислових та продовольчих товарів, способи їх доставки тощо [10].

Стає очевидним, що складові ресторанного сервісу – це потреби, які задовольняються за його допомогою. Таким чином, ефективність ведення ресторанного бізнесу багато в чому буде визначатись потребами клієнтів переважно локального ринку. З метою виявлення цих потреб як основи

подальшого планування діяльності підприємства ресторанного сервісу можуть застосовуватися методи соціологічних та маркетингових досліджень, серед яких найбільш доступними є інструменти анкетування та опитування.

Дуже важливо не лише провести анкетування або опитування, але й застосувати методики, що дозволяють проаналізувати результати для подальшого планування та прогнозування. Розрахунок вибіркової сукупності дозволить максимально математично конкретизувати отримані в ході анкетування або опитування дані [31].

Слід враховувати і таку особливість діяльності підприємств ресторанного бізнесу, що за умов економічного спаду люди починають економити на послугах, тобто при обмеженості у грошових коштах споживач відмовиться від харчування у кафе або ресторану на користь домашньої їжі.

Таким чином, формуючи прогноз по попиту на підприємстві ресторанного бізнесу важливо враховувати купівельну спроможність локального споживача.

Водночас галузева специфіка підприємств ресторанного бізнесу потребує доповнення планування та прогнозування іншими методами.

Планування та прогнозування прибутку підприємств громадського харчування з урахуванням особливостей їх господарювання відображає метод прямого розрахунку. На першому етапі прогнозується рівень торгових надбавок, потім розраховується націнка на продукцію власного виробництва та покупні товари з урахуванням собівартості та норми рентабельності [21].

На другому етапі, знаючи структуру сировини, що витрачається за видами продуктів, норми надбавок і націнок по кожному виду сировини розраховується сума надбавок та націнок. Загальна сума валового доходу визначається підсумовуванням надбавок, націнок за всіма товарними групами. Рівень валового доходу дорівнюватиме відношенню суми валового доходу до загального обсягу валового товарообігу в продажних цінах (тобто до вартості сировини та товарів за роздрібними цінами плюс сума націнок).

Таким чином, галузеві особливості ресторанного бізнесу диктують

необхідність певних підходів до планування. Йдеться в першу чергу про домінування фінансових показників у плануванні над натуральними, включення до системи планування не тільки виробничих, а й фінансових ресурсів, що також вільно обертаються на ринку, як і інші ресурси, і, нарешті, необхідність внутрішнього планування діяльності з урахуванням поточних і стратегічних цілей. В умовах економічної самостійності, динамічного розвитку економіки, стохастичності ринку та постійно наростаючої конкурентної боротьби ніхто, крім самих фірм (в особі їхнього керівництва або власників), не зробить цього: ніхто не спустить «зверху» план, який призведе до бажаного фінансового результату. Та й ніхто, крім самих керівників та власників, не зможе скласти такий план.

В результаті, в подібних умовах система внутрішньофірмового планування підприємства ресторанного бізнесу, яка не прив'язана з справжнім бюджетуванням, не дозволяє керівникам чітко ставити конкретні цілі перед своїми підрозділами.

Розроблення бізнес-плану є досить трудомістким процесом у діяльності підприємства ресторанно-гостинного бізнесу та, як правило, вимагає значних затрат часу та коштів. Організовуючи цей процес, слід врахувати, що він включатиме три основних етапи [14; 17]:

- 1 етап – підготовчий;
- 2 етап – етап безпосереднього розроблення проекту бізнес-плану;
- 3 етап – етап реалізації бізнес-плану, у рамках якого здійснюється презентація бізнес-плану та його впровадження у діяльність відповідної організації.

Ефективність бізнес-плану значною мірою визначається раціональністю побудови процесів з його розроблення та застосування відповідних процедур. Охарактеризуємо систему процедур, які повинні лежати в основі процесу бізнес-планування: організаційні процедури. Раціональна організація процесів з розроблення бізнес-плану ґрунтується на дотриманні певних принципів, зокрема: чіткого розподілу обов'язків між

суб'єктами бізнес-планування в організації та координації їх дій; забезпечення взаємозв'язку та взаємоузгодженості між окремими розділами бізнес-плану при його розробленні; доведення основних положень бізнес-плану до всіх зацікавлених сторін [26].

До групи розробників бізнес-плану на підприємстві ресторанно-гостинного бізнесу повинні увійти:

- керівник ресторану, який може виступати ініціатором бізнес-планування та координатором дій виконавців; автори бізнес-ідеї; спеціалісти організації, кваліфіковані у різних сферах її діяльності (менеджери, фінансисти, маркетингологи, юристи, технологи тощо); незалежні зовнішні експерти й консультанти.

- процедури та технології планування. Обґрунтованість бізнес-плану й можливість його подальшої ефективної реалізації суттєво залежать від ефективності та своєчасності виконання процедур планування. Процедурами планування, що застосовуються у бізнес-плануванні, є:

- цілеорієнтація та цілепокладання, за допомогою яких організація визначає орієнтири щодо результатів впровадження бізнес-ідеї; регламентує цілі бізнес-планування, забезпечуючи цим кращу мотивацію як керівництва, так і підлеглих до їх реалізації. У цьому контексті слід зазначити, що прописані цілі бізнес-планування слугують кращим мотивом для реалізації бізнес-ідеї, ніж цілі, описані на вербальному рівні;

- забезпечення своєчасності розроблення бізнес-плану – через планування термінів реалізації етапів бізнес-планування;

- процедури аналізу й оцінки сучасного стану функціонування організації;

- прогнозування майбутнього позитивного та негативного стану розвитку організації, з використанням методів екстраполяції, побудови сценаріїв імовірнісних подій тощо. Водночас слід забезпечити багатоваріантність планування, що дозволить швидко відреагувати на динамічні зміни ринкового середовища, заздалегідь до них підготуватись й

уникнути ризиків (або мінімізувати їх). Використання економіко-математичних методів при розробленні бізнес-плану може надати більшої переконливості цьому документу, оптимізувати досягнення очікуваних результатів й прогнозування ризиків;

- опис технологій переходу від сучасного до бажаного стану розвитку організації в процесі реалізації бізнес-плану, в тому числі обґрунтування засобів, термінів, відповідальних виконавців запланованих заходів;

- визначення необхідних ресурсів для реалізації бізнес-ідеї та джерел їх забезпечення, в тому числі планування максимально можливих втрат часу, коштів, здоров'я, зусиль тощо з боку суб'єктів бізнес-планування заради втілення в життя бізнес-ідеї [19, 185];

- процедури зі збору й оброблення інформації. У процесі розроблення бізнес-плану дуже важливе значення відводиться інформаційним ресурсам та, відповідно, процедурам зі збору й оброблення інформації. Джерелами отримання інформації для написання бізнес-плану можуть виступати: інтернет-ресурси, маркетингові агентства, бізнес-клуби, бази даних підприємств, офіційна статистична звітність органів державної влади та органів місцевого самоврядування, інша статистична інформація, наукові праці та інформація із засобів масової інформації, дані маркетингових та соціологічних досліджень тощо. При роботі з інформаційними ресурсами слід відсіювати другорядну інформацію та оцінювати достовірність основної інформації, щоб унеможливити викривлення фактів при складанні бізнес-плану;

- процедури з написання проекту бізнес-плану. Вони ґрунтуються на використанні відповідних методик та методів планування.

Порядок формування структури бізнес-плану й процесів по його розробленню визначається методикою, яка лежить в основі бізнес-планування. Залежно від обраної методики, бізнес-план може мати структуру:

- передбачену вимогами його замовника;

– стандартну, сформовану на основі міжнародних стандартів або вітчизняних методичних рекомендацій з розроблення бізнес-плану. Серед основних методик, відомих та апробованих у світовій практиці, можна виділити: міжнародний стандарт розроблення бізнес-плану TACIS; міжнародний стандарт розроблення бізнес-плану ЄБРР; міжнародний стандарт UNIDO.

У вітчизняній практиці бізнес-планування, для певної уніфікації та полегшення процесів і процедур розроблення бізнес-планів, використовуються «Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств» [22] та «Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів» [23], затверджені відповідними нормативними актами.

Найпопулярніший стандарт, за яким складаються бізнес-плани – це стандарт UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). Його особливість в тому, що структура, запропонована цим стандартом, підходить для більшості видів бізнесу. Бізнес-план, складений за структурою стандарту UNIDO, підійде для приватного користування, для роботи з інвестором або партнером.

За стандартами UNIDO структура бізнес-плану повинна складатися з наступних пунктів:

- резюме;
- опис бізнес-ідеї;
- опис товарів або послуг;
- огляд аналізу конкурентів;
- аналіз цільового ринку;
- маркетинговий план;
- план виробництва;
- організаційний план;
- фінансовий план;
- оцінка ефективності проекту;

- аналіз ризиків;
- додатки.

Зазвичай, найбільші питання надходять на рахунок опису, яке повинно бути в резюме. Резюме – це короткі витяги з бізнес-плану. Так як це найперше, що переглядають інвестори і кредитори, найкраще подавати інформацію, яка буде цікава саме їм. Тому, в резюме рекомендується зменшити опис товарів та послуг, а зосередити увагу на інформації з цифрами [14; 19].

Питання, на які має бути звернена особлива увага:

- який обсяг інвестицій та їх розподіл;
- терміни і умови кредитування;
- обсяг власних коштів;
- графік розвитку проекту;
- показники ефективності проекту;
- графік окупності і розрахунок точки беззбитковості проекту.

Решта частини бізнес-плану повинні давати більш розширену інформацію по кожній складовій. Важливо, щоб інформація в наступних пунктах доводила правильність розрахунків і підтверджувала тенденції розвитку проекту.

Опис бізнес-ідеї має давати чітке розуміння про потрібність, життєздатності та прибутковості ідеї. Варто описати концепцію бізнесу вказуючи свої переваги і відмінності від конкурентів. Важливі аспекти наступні:

- унікальність бізнес-ідеї;
- життєздатність бізнес-ідеї;
- здійсненність бізнес-ідеї;
- актуальність бізнес-ідеї;
- релевантність навичок і рівня досвіду.

Опис товарів і послуг. У цій частині бізнес-плану необхідно надати опис товару або послуги бізнесу. В описі важливо показати не тільки основні

характеристики товару або послуги, а акцентувати увагу на потребу продукту.

Якщо товар або послуга ставитися до стартапу, то тут ще можна описати і вплив пропозиції компанії на існуючий ринок.

Організаційний план. Успішність проекту визначається керівним складом і правильною організацією праці в бізнес-проекті.

Організаційна структура підприємства вкаже на потребу в кожному працівникові. Короткий опис посадової інструкції співробітників дасть уявлення про його завантаженні і необхідному рівню кваліфікації.

Крім цього важливо дати відомості про партнерів і керівництва компанії.

Організаційний план повинен включати план реалізації проекту. Найкраще надати графічний матеріал із зазначенням, на якому етапі зараз знаходиться проект і скільки часу буде потрібно для повного його запуску.

Фінансовий план. Щоб логічно вибудувати написання фінансового плану рекомендується дотримуватися такого алгоритму [9]:

- описати, яка сума інвестицій потрібна. Вказати розподіл інвестиційних коштів;
- скласти калькуляцію витрат підготовчого періоду;
- скласти калькуляцію витрат основного періоду із зазначенням собівартості продукції або послуги;
- розрахувати майбутні надходження від продажів;
- при наявності кредиту вказати графік погашення основної суми та виплати відсотків по кредиту;
- вказати суми податків, які підприємство заплатить за час роботи (за прогнозом);
- скласти звіт про прибутки і збитки;
- скласти звіт про рух грошових коштів;
- звести прогнозний баланс проекту.

Оцінка ефективності проекту. Поняття ефективності проекту і методи визначення досить різноманітні. Ефективність проекту – це оцінка результатів. Є ряд основних показників проекту, які будуть впливати на прийняття рішення інвестора.

Це показники: чистого грошового потоку, розрахунку точки беззбитковості, термінів окупності. А також значення NPV, IRR, рентабельності інвестицій і інші.

Аналіз ризиків. У цьому пункті дається короткий опис можливих ризиків, шляхи їх мінімізації, а також можливих форс-мажорів.

Додатки. Вся інформація, зібрана під час написання бізнес-плану за стандартом UNIDO, прикладається у вигляді Додатків. Основні Додатки можуть бути: попередні договори про постачання або купівлі, комерційні пропозиції, схеми, креслення та інша важлива інформація.

Короткий підсумок. Складання бізнес-плану за стандартом UNIDO допомагає впорядкувати дані по реалізації ідеї. На підставі такого бізнес-плану легко скласти презентацію проекту.

Грамотно складений бізнес-план – це не формальна необхідність, а функціональний путівник у світі бізнесу. Ігноруючи складанням бізнес-плану, початківець підприємець буде не готовий до певних труднощів виникають на його в бізнесі.

Таким чином, в основній своїй масі бізнес-плани носять інноваційний характер, і величина суми інвестицій залежить від масштабу, складності і терміни проекту.

Висновок з 1 розділу

Технологія створення ресторанного закладу передбачає інтеграцію знань з менеджменту, маркетингу, фінансів та гостинності для успішного розвитку та функціонування бізнесу. Вона допомагає забезпечити ефективну організацію роботи ресторану, створення приємної атмосфери для клієнтів, а

також досягнення фінансової стабільності і високої рентабельності.

Галузеві особливості ресторанного бізнесу диктують необхідність певних підходів до планування. Йдеться в першу чергу про домінування фінансових показників у плануванні над натуральними, включення до системи планування не тільки виробничих, а й фінансових ресурсів, що також вільно обертаються на ринку, як і інші ресурси, і, нарешті, необхідність внутрішнього планування діяльності з урахуванням поточних і стратегічних цілей.

В основній своїй масі бізнес-плани носять інноваційний характер, і величина суми інвестицій залежить від масштабу, складності і терміни проекту.

Ошибка! Закладка не определена.

2.1. Загальна характеристика бару «Чорно-білий бджіл»

Бар «Чорно-білий бджіл» буде створено у м. Запорозжя за адресою: вул. Лермонтова, 7, у форматі ресторан-бар.

Бар – це заклад, який пропонує гостям ресторанне меню з різноманітними стравами, і широкий вибір алкогольних і безалкогольних напоїв, як класичних, так і авторських коктейлів. Бар зазвичай створює свою атмосферу та дизайн, поєднуючи в собі елементи ресторану та бару. Такі заклади часто є популярними місцями для відпочинку та проведення вечірок. Вони можуть пропонувати різноманітні розважальні програми, живу музику чи тематичні вечори. Бари також можуть мати відкриті веранди або тераси, де відвідувачі можуть насолодитися приємною атмосферою на свіжому повітрі.

Бар «Чорно-білий бджіл» передбачено створювати у особі товариства з обмеженою відповідальністю як найбільш прийнятної форми для бізнесу. Це пов'язано з наступними чинниками:

- відповідальність учасників тільки майном ТОВ без несення відповідальності власним майном;
- відносно проста процедура реєстрації;
- відносно невисокі ставки податків для ТОВ на відміну від, наприклад, акціонерних товариств.

В таблиці 2.1 наведемо пакет документів, необхідний для створення та реєстрації суб'єкта господарювання.

Перелік опису документів на створення бару «Чорно-білий бджіл» наведемо у таблиці 2.2.

Таблиця 2.1 – Пакет документів, необхідний для створення та реєстрації суб'єкта господарювання

Назва документа	Змістовне наповнення документа
Статут	це юридичний акт, яким оформляється утворення підприємства, організації, установи, фірми, визначаються їхня структура, функції, правовий статус, взаємовідносини з іншими підприємствами, організаціями, установами, фірмами чи фізичними особами тощо.
Протокол установчих зборів	документ, що засвідчує рішення учасників про створення ТОВ
Паспорти засновників та директора	документ, що засвідчує особистість учасників та директора ТОВ та той факт, що їм вже виповнилось 18 років
Ідентифікаційні коди засновників та директора	документ, що засвідчує особу як платника податку

Варто відзначити, що своєю місією бар «Чорно-білий бджіл» вбачає розширення меж задоволення потреб споживачів у справжній європейській кухні. Відповідно цієї місії і будуватиметься робота проектного закладу.

Таблиця 2.2 – Перелік опису документів на створення бару «Чорно-білий бджіл»

Назва документа	Змістовне наповнення документа
Протоколи Загальних зборів учасників	Затвердження рішень про створення товариства, розміри визначеного статутного фонду, склад учасників товариства та розміри їх внесків, відкриття рахунків у банку. Введення у дію статуту. Призначення складу комітетів, дирекції тощо
Акт оцінки майнових внесків учасників	Документальне підтвердження грошового еквівалента розмірів внесків учасників
Статут	Організаційне регламентування всіх основних процесів у ТОВ
Реєстраційна картка	Фіксування загальних відомостей про СПД
Квитанції про сплату за державну реєстрацію	Підтвердження сплати необхідної суми коштів за державну реєстрацію
Повідомлення про відкриття рахунку в банку	Підтвердження відкриття розрахункового та інших рахунків у банку
Рахунки про сплату внесків до статутного фонду	Підтвердження своєчасності та повноти сплати внеску до статутного фонду ТОВ

В таблиці 2.3 визначимо цілі відповідні місії бару «Чорно-білий бджіл».

Таблиця 2.3 – Цілі бару «Чорно-білий бджіл»

Рівень визначення цілей	Змістове наповнення
Ринкові	Забезпечити у поточному календарному році приріст середньомісячного обсягу реалізації продукції на 5%, розширення клієнтської бази за рахунок упровадження кейтерингової технології.
Виробничі	Забезпечити у структурі меню збільшення частки фірмових страв до 20%. Не допускати реалізацію певних страв після 10 хв. з моменту їх виготовлення. Забезпечити поставку щойно виготовленої піци продовж 50 хв. з моменту їх виготовлення.
Фінансово-економічні	Забезпечити підвищення продуктивності праці персоналу на 20% в перший рік роботи. Досягти протягом двох років точки повернення інвестицій.

Бар «Чорно-білий бджіл» буде мати свою схему виробничо-сервісної структури, що включає в себе такі елементи: приймання та зберігання сировини; механічна кулінарна обробку сировини; кулінарна обробка сировини; реалізація продукції. У здійсненні процесу обслуговування будуть використані такі зони бару, як вестибюль з гардеробною, аванзала, торговий зал, бар, санвузли для гостей. Нижче наведемо схему просторового забезпечення сервісного процесу бару «Чорно-білий бджіл» (див. рис. 2.1).

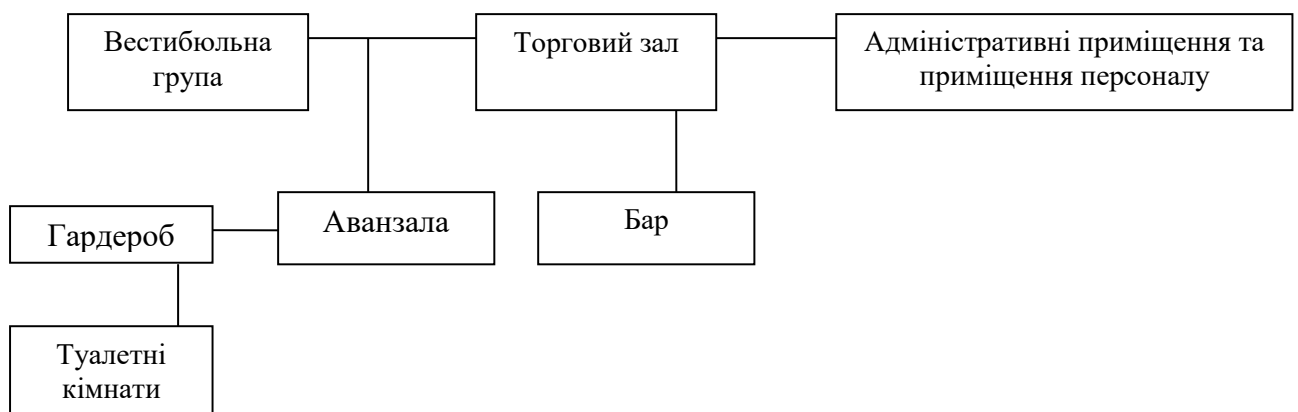


Рис. 2.1 – Схема просторового забезпечення сервісного процесу

Поелементну організацію процесу обслуговування в барі «Чорно-білий бджіл» наведемо в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Поелементна організація процесу обслуговування в барі
«Чорно-білий бджіл»

Зона	Елемент процесу	Засоби забезпечення процесу		Учасник
		Просторові	Матеріально-технічні	
Первинного обслуговування	Надання попередніх послуг	– вестибюль – гардероб – санвузол	– стільці – столи – інше	Відвідувачі Гардеробник Прибиральник Адміністратор
Послуг харчування і відпочинку	Надання і споживання послуг харчування і відпочинку	– торгова зала – бар	– меблі та обладнання – столовий посуд та набори – столова білизна – елементи інтер'єру	Адміністратор Офіціант Бармен Відвідувач
Допоміжна	Забезпечення процесу обслуговування	– торгова зала – сервізна – бар – мийна посуду – приміщення офіціантів – адміністративні приміщення	– торговельно-технологічне устаткування – устаткування для організації дозвілля	Спеціаліст відповідного спрямування Споживач

Проектований бар розрахований на 120 місць. В торговельному залі бару, розрахованому на 80 місць, знаходиться 10 чотирьохмісних столів, 4 шестимісних столів та 16 двомісних столів. В барі навколо барної стійки передбачено 20 місць, а також 5 чотиримісних столів (див. табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Характеристика меблів торгової зали

Тип меблів	Розмір, мм	Кількість меблів
Стіл двомісний (квадратний)	800x800	16
Стіл чотиримісний (квадратний)	1600x1600	10
Стіл шестимісний (прямокутний)	1600x2100	4
Стілець ресторанний	400x500	120

Для сервірування столів при обслуговуванні використовують різноманітний посуд, набори, столову білизну. Кількісний та якісний вибір

предметів сервірування наведено в додатку А.

Кількість підсобних столів і сервантів у барі «Чорно-білий бджіл» відповідає чисельності офіціантів, зайнятих у зміну. При обслуговуванні бенкетів один підсобний стіл або сервант розрахований для обслуговування 10 – 15 гостей. Підсобні столи розраховані для обслуговування споживачів за трьома-чотирма обідніми столами (див. табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Добір меблів і торговельно-технологічного устаткування

Тип меблів/вид устаткування	Розміри, мм	Характеристика	Кількість, шт.
Візок офіціантський сервірувальний	600	Двохярусний для сервірування	10
Візок для збирання використаного посуду	600	Для збирання використаного посуду	10
Касети для підігріву тарілок	300	Для підігріву порцелянових та скляних тарілок	30
Підсобні столи	600x900	Для обслуговування споживачів	10
Підставка під відерце	250	Для відерця для охолодження напоїв	40
Серванти	850x900	Зберігання посуду, наборів скла, білизни	30

В таблиці 2.7 визначимо кількісний та якісний склад персоналу, що бере участь у здійсненні сервісно-виробничого процесу в барі «Чорно-білий бджіл».

Таблиця 2.7 – Кількісний та якісний склад персоналу бару «Чорно-білий бджіл»

Посада	Розряд	Кількість осіб
Управляючий		1
Завідувач виробництва		1
Бухгалтер		1
Організатор свят		1
Продовження таблиці 2.7		
Посада	Розряд	Кількість осіб
Інженер-технолог		1

Адміністратор		1
Шеф-кухар		1
Су-шеф		2
Кухар	6	6
Кухар	5	6
Санітарний лікар		1
Бармен		2
Офіціант	5	10
Офіціант	4	10
Швейцар		1
Паркувальник		1
Прибиральники		3

Орієнтовна тривалість відвідування споживачем закладу становить 80 хвилин. Відповідно наведемо прогнозовану динаміку добової завантаженості закладу (див. табл. 2.8 та 2.9).

Таблиця 2.8 – Прогнозована динаміка добової завантаженості торгівельної зали бару

Години роботи	Тривалість відвідування, хв.	Оборотність місця за год., раз	Заповненість зали, частка	Кількість відвідувачів, осіб
10.00 – 11.00	60	1	0,20	16
11.00 – 12.00	60	1	0,35	28
12.00 – 13.00	70	0,85	0,40	32
13.00 – 14.00	80	0,75	0,70	56
14.00 – 15.00	60	1	0,70	56
15.00 – 16.00	70	0,85	0,50	40
16.00 – 17.00	перерва			
17.00 – 18.00	80	0,75	0,40	32
18.00 – 19.00	90	0,67	0,50	40
19.00 – 20.00	90	0,67	0,80	64
20.00 – 21.00	80	0,75	0,80	64
21.00 – 22.00	60	1	0,60	48
Разом				476

Отже, завантаженість складе 3,4.

Таблиця 2.9 – Прогнозована динаміка добової завантаженості барної стійки

Години роботи	Тривалість відвідування, хв.	Оборотність місця за год., раз	Заповненість зали, частка	Кількість відвідувачів, осіб
10.00 – 11.00				
11.00 – 12.00				
12.00 – 13.00	40	1,5	0,60	48
13.00 – 14.00	60	1	0,60	48
14.00 – 15.00	60	1	0,70	56
15.00 – 16.00	40	1,5	0,70	56
16.00 – 17.00	Перерва			
17.00 – 18.00	80	0,75	0,70	56
18.00 – 19.00	120	0,5	0,80	64
19.00 – 20.00	120	0,5	0,80	64
20.00 – 21.00	80	0,75	0,70	56
21.00 – 22.00	60	1	0,60	48
Разом				496

Отже, завантаженість складе 4,6.

Виходячи з даних таблиць 2.8 та 2.9 можемо відзначити, що найбільша частка завантаженості закладу передбачена в обідній час з 12.00 до 15.00 та ввечері з 17.00 до 21.00. При цьому завантаженість барної стійки у вранішні часи до 12.00 є нульовою, так як в цей час потенційні клієнти не передбачають своїх походів у бар для зустрічей з друзями. Проте з 18.00 до 20.00. можна спостерігати найбільшу завантаженість бару закладу.

Концептуальне меню для бару «Чорно-білий бджіл» наведено у додатку Б.

На рисунку 2.2 показана схема сервісно-виробничого процесу в барі «Чорно-білий бджіл».

Схема складається з:

- приймання та зберігання сировини;
- обробки сировини та виготовлення напівфабрикатів;
- виготовлення страв та продукції;
- санітарної обробки;
- реалізації продукції.

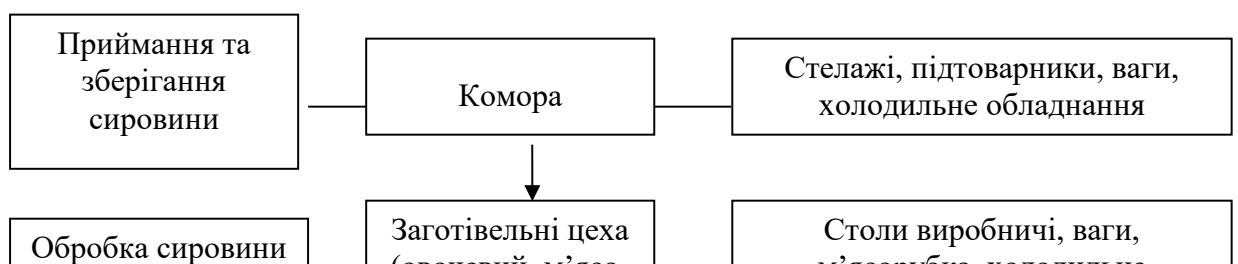


Рис. 2.2 – Схема сервісно-виробничого процесу в барі «Чорно-білий бджіл»

Ошибка! Закладка не определена. та розробка концепції

Спостерігаючи за активним розширенням ресторанного бізнесу, можна зробити висновок про підвищення попиту населення на такий тип підприємства як ресторан. Однак, при всій різноманітності існуючих ресторанів, все так само відчувається дефіцит подібних закладів. Мало підприємств, здатних після відкриття зацікавити споживача чимось новим. Спокушений гість, в умовах прогресивного розвитку даного бізнесу, вже здатний вибрати місце для постійного відвідування: з більш смачною їжею, хорошим обслуговуванням, демократичними цінами і тим, що його дійсно може «зачепити». Тому підприємцю варто проявити творчість, чи то у виборі типу підприємства, чи то в новаторському підході до класичних засад

організації обслуговування.

На думку операторів ринку ніша елітних ресторанів в Запорізькій області повністю заповнена, збільшення обсягу попиту на послуги таких закладів не очікується. Оперуючи в даному сегменті адміністрація і власник ресторану постійно знаходяться в полі жорстокої конкурентної боротьби, для перемоги в якій потрібні не тільки авторська кухня іменитого європейського шеф повара та вишуканий дизайн спеціаліста світового рівня, а й репутація яку можна заробити лише прихильністю авторитетних в цій сфері відвідувачів.

Структуру ресторанного господарства Запорізької області наведемо на рисунку 2.3.

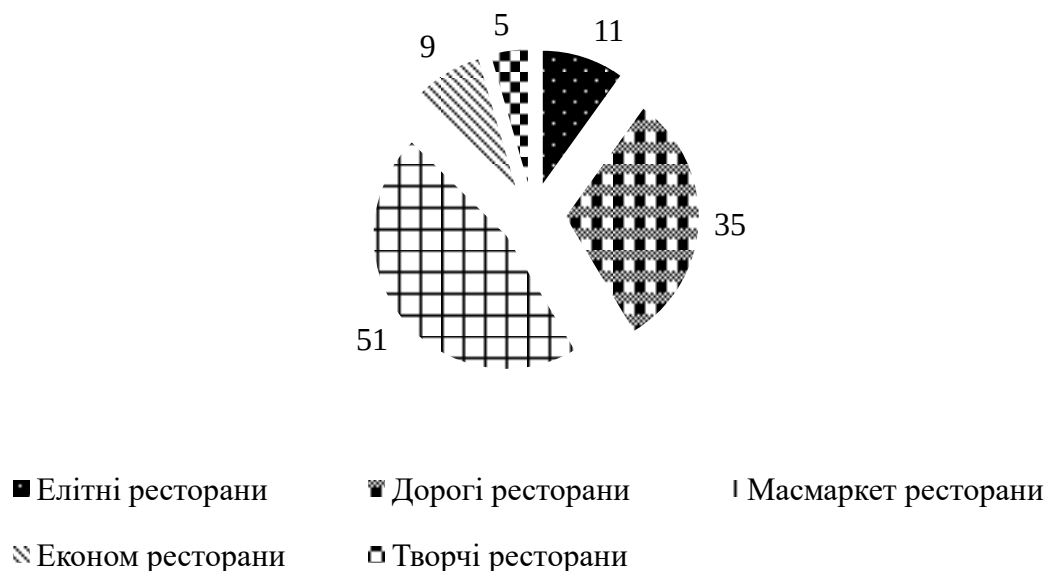


Рис. 2.3 – Структура ресторанного господарства Запорізької області

Отже, в Запорізькій області представлені заклади громадського харчування наступних типів: елітні ресторани, ресторани вищого ґатунку, ресторани середнього рівня та кафе різних цінових категорій.

Загальний діапазон середнього чеку всіх закладів харчування 50 – 1000 гривень за відвідування, при чому пропозиція ресторанів обмежується межами 150 – 1000 гривень, а кафе відповідно 50 – 300 гривень. Найбільша кількість закладів в обох сегментах пропонує послуги на рівні 200

– 300 гривень за відвідування. Стратегії виходу нового закладу на ринок громадського харчування досить різні для різних сегментів і потребують ретельної маркетингової підготовки як при виході в елітний чи креативний сегмент так і при створенні закладу в найбільш масових сегментах.

Клієнти ресторанів і кафе Запорізької області – це переважно менеджери та службовці офісів у центрі міста, які відвідують ресторани та кафе для харчування, спілкування та проведення ділових зустрічей, та гості Одещини для яких відвідування кафе є частиною розважальної програми. Більшість клієнтів відвідують вподобані заклади регулярно, менша частина час від часу, це необхідно враховувати при побудові системи лояльності клієнтів до закладу.

Для переважної більшості закладів, особливо цінового рівня 200 – 300 гривень за відвідування характерна чітка спеціалізація за кухнею. Широко представлені ресторани італійської кухні, японської кухні, заклади української та європейської спеціалізації, паби (див. рис. 2.4).

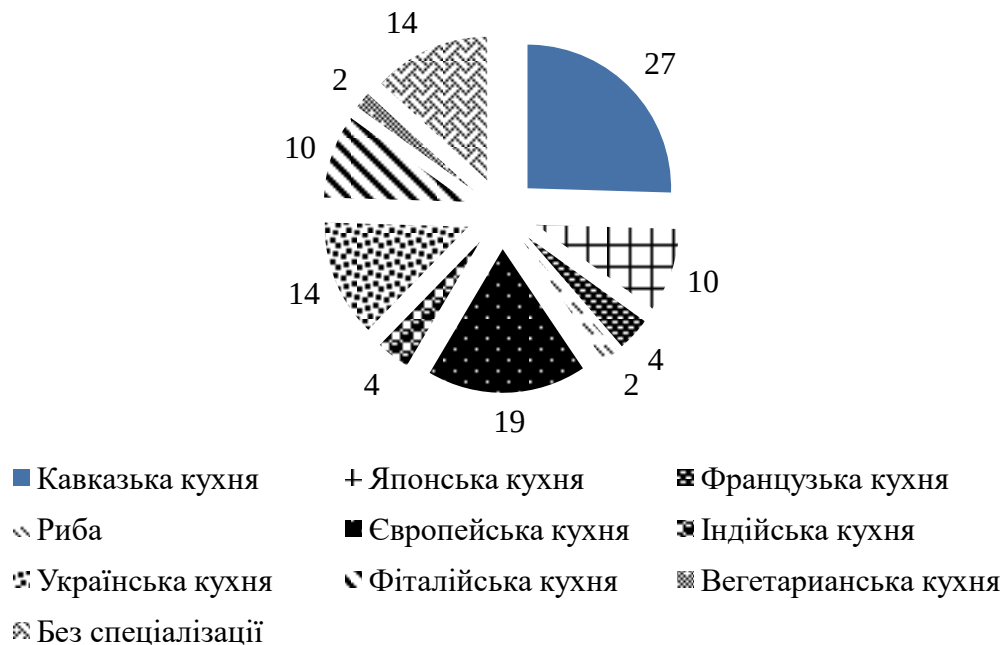


Рис. 2.4 – Структура ресторанних закладів цінового рівня 200 – 300 гривень у м. Запоріжжя, %

В більш дешевому сегменті велика частка кав'ярень, піцерій та суші барів що належать спеціалізованим мережам. Достатньо слабо представлені ресторани здорового харчування, дитячі кафе, спортивні бари.

Маркетинг – це активність у всьому, що допоможе збільшити обсяг послуг. Збільшення послуг – це збільшення прибутку, до чого прагне кожен підприємець. Для того щоб пропоновані послуги були затребувані, підприємцю необхідно з'ясувати: бажання споживачів, для реалізації послуги; вибрати саме ті послуги, які будуть задовольняти попит споживачів; правильно вибрати прийнятну ціну для клієнта, в залежності від статусу закладу; організувати просування реклами, що надається послуги; впровадити послугу; в результаті отримати прибуток.

В першу чергу бізнес-план – це проектне рішення на конкретну перспективу. У бізнес-плані розробник дає науково-обґрунтовану оцінку можливих ризиків і кінцевих економічних і фінансових результатів [10].

Даний проект передбачає створення унікального ресторанного закладу, а саме бару «Чорно-білий бджіл». Бар буде щодня вдосконалюватися, підвищувати рівень обслуговування, якість продукції.

Складемо таблицю 2.10 щодо проєктованого закладу. Загальна концепція складається з урахування:

- типу закладу;
- особливостей підприємства;
- ознак;
- кількості місць;
- класу;
- формату;
- кулінарного спрямування;
- методів обслуговування;
- режимів роботи;
- організації дозвілля;
- торгових приміщень.

Таблиця 2.10 – Концепція бару «Чорно-білий бджіл»

Ознаки концепції	Характеристика
Тип і назва закладу ресторанного господарства	Ресторан-бар з європейською кухнею.
Особливості ЗРГ	Обслуговування офіціантами
Ознаки концепції	Характеристика
Кількість місць у ресторан-барі,	80/40
Клас ресторан-бару	Перший
Формат закладу	Повносервісний
Формат виробництва	Повний цикл виробництва. Використання інноваційних технологій
Кулінарне спрямування	Українська та європейська кухні
Методи обслуговування споживачів	Повне обслуговування офіціантами
Вхід до бару	З вулиці
Режим роботи закладу	З 7 ⁰⁰ до 23 ⁰⁰
Організація дозвілля та ділових заходів	Фонова музика
Приміщення для споживачів	Гардероб, чоловіча та жіноча туалетні кімнати з приміщенням для миття рук, торгові зали

Таким чином, розробивши основні концептуальні характеристики проєктованого підприємства ресторанного господарства – бару «Чорно-білий бджіл», після чого можемо розраховувати потребу у сировині, матеріалах, грошових коштах, господарських та трудових ресурсах.

Ошибка! Закладка не определена.

При розробці бізнес-плану відкриття ресторанного закладу проводиться цілий ряд технологічних і фінансово-економічних розрахунків: розробляється виробнича програма; проводяться розрахунки витрати продуктів, чисельності виробничих робітників, всіх видів обладнання.

Вихідними даними для розрахунку денної виробничої програми є кількість споживачів і коефіцієнт споживання страв (див. табл. 2.11 та 2.12). Плановий випуск продукції в груповому асортименті (Q) розраховується по формулі:

$$Q = N \times m, \quad (2.1)$$

де m – розрахункова норма споживання страв, реалізованих у середньому на одного споживача [21].

Виходячи з розрахунків видно, що щодня в головному залі бару «Чорно-білий бджіл» буде реалізовуватися 1387 порцій страв, а в барі 564 порцій.

Планово-розрахункове меню складається на основі денної виробничої програми. Визначення обсягу виробничої програми з урахуванням їх трудомісткості провадиться по формулі:

$$Q_{\text{ум. стр.}} = Q_{\text{стр.}} \times K, \quad (2.2)$$

де $Q_{\text{ум. стр.}}$ – кількість продукції в умовних стравах з урахуванням їх трудомісткості; $Q_{\text{стр.}}$ – кількість реалізованих страв даного виду в день; K – Коефіцієнт трудомісткості [21].

Дані розрахунку зведені в додатках В и Г. В них відображено розрахунки реалізації страв по меню бару «Чорно-білий бджіл».

Наступним етапом в моделі виробничо-сервісного процесу є механічна кулінарна обробка сировини. Просторове забезпечення цього процесу покладено на заготівельні цехи: овочевого цеху, м'ясо-рибного цеху, приміщення зберігання та обробки яєць.

Роботу овочевого цеху можна представити у вигляді таблиці 2.13.

Всі операції виконують при чіткому дотриманні послідовності та умов ведення технологічного процесу. Робочі місця забезпечуються необхідним маркірованим інструментом та інвентарем («ОВ» – овочі сирі): дошки, лотки, ножі, шкребки ін. Готові напівфабрикати зберігаються на стелажі і в ящиках охолоджених столів і холодильних шафах доготівельних цехів.

Харчові відходи збираються і виносяться в спеціальних маркірованих бачках.

Таблиця 2.13 – Структурно-технологічна схема обробки овочів, фруктів, зелені

Хід процесу	Робочі операції	Обладнання
Підготовчі операції	Прийомка Перебирання, калібрування Миття	Підтоварник Підтоварник Ванна мийна
Обробка картоплі і коренеплодів	Калібрування Механічне очищення Ручне доочищення Промивання Виготовлення напівфабрикати Короткочасне збереження напівфабрикати	Підтоварник Картоплечистка Стіл виробничий Ванна мийна Овочерізка Стелаж
Обробка свіжих овочів, зелені, фруктів і ягід	Ручне очищення Промивання Виготовлення напівфабрикати вручну Виготовлення напівфабрикати механічно Короткочасне збереження напівфабрикати	Стіл виробничий Ванна мийна Стіл виробничий Овочерізка Стелаж
Обробка цибулевих	Ручне очищення Промивання Виготовлення напівфабрикати Короткочасне збереження напівфабрикати	Стіл виробничий Ванна мийна Стіл виробничий Стелаж

Роботу м'ясо-рибного цеху можна представити у вигляді таблиці 2.14.

Всі операції виконують при чіткому дотриманні послідовності та умов ведення технологічного процесу. Робочі місця забезпечуються необхідним маркірованим інструментом та інвентарем («МС» – м'ясо сире, «РС» – риба сира, «ПС» – птиця сира, «СБ» – субпродукти): дошки, лотки, ножі, шкребки, сікач, сокира, мусат та ін. Готові напівфабрикати зберігаються в холодильній шафі. Харчові відходи збираються і виносяться в спеціальних маркірованих бачках.

На виробництві при проектуванні механічної кулінарної обробці сировини виділяємо наступні лінії:

1. Механічна обробка овочів: лінія обробки бульбоплодів та коренеплодів; лінія обробки листяних овочів; лінія обробки цибулевих

овочів.

2. Механічна обробка м'яса та птиці: лінія приготування натуральних напівфабрикатів; лінія приготування січених напівфабрикатів.

3. Механічна обробка риби та морепродуктів: лінія приготування натуральних напівфабрикатів; лінія приготування січених напівфабрикатів.

Таблиця 2.14 – Структурно-технологічна схема обробки м'яса, риби, птиці, субпродуктів

Хід процесу	Робочі операції	Обладнання
Підготовчі операції	Прийомка, короткочасне збереження, дефрокс	Стіл виробничий, шафа холодильна, стелаж
Обробка м'яса	Зрізання клейма, розрубання на шматки, обвалка, дочистка і жиловка, сортування, миття, обсушування	Стіл виробничий, колода, ванна мийна, стелаж
Обробка птиці	Потрошіння, миття, обсушування	Стіл виробничий, ванна мийна, стелаж
Обробка субпродуктів	Зачистка від плівок, вимочування, нарізання	Стіл виробничий, ванна мийна
Обробка риби	Розморожування, очищення від луски, потрошіння, видалення голови і плавників, миття, обсушування	Стелаж, стіл виробничий, ванна мийна, стелаж
Виготовлення натуральних напівфабрикати	Нарізання, маринування, збереження напівфабрикати	Стіл виробничий, шафа холодильна
Виготовлення панірованих натуральних напівфабрикати (котлети по-київськи)	Жилкування, відбивання, формування, панірування, збереження напівфабрикати	Стіл виробничий, шафа холодильна
Виготовлення напівфабрикати з січеної маси	Нарізання, подрібнення, вибивання, вимішування, порціонування, панірування, формування, збереження напівфабрикати	Стіл виробничий, м'ясорубка, шафа холодильна
Виготовлення напівфабрикати з котлетної маси	Нарізання, подрібнення подвійне, вибивання, вимішування, порціонування, панірування, формування, збереження напівфабрикати	Стіл виробничий, м'ясорубка, шафа холодильна

Технологічні лінії механічної обробки сировини проектувалися так, щоб процес обробки окремих видів продуктів проходив найкоротшим шляхом, а шляхи руху сировини не перетинались між собою і не мали зворотного руху.

Згідно структурно-технологічної схеми виробничого процесу в овочевому цеху комплексного закладу (див. табл. 2.15), що проектується, передбачається організація двох ліній: лінії по обробці картоплі та коренеплодів; лінія по обробці зелені, фруктів та сезонних овочів. Лінії буде розміщено так, щоб вони не перетиналися, а обробка продуктів йшла найкоротшим шляхом і не було зворотного руху.

Таблиця 2.15 – Проектування процесу механічного кулінарного оброблення сировини в заготівельних цехах

Робочі місця	Кількість сировини, що обробляється за один раз, кг	Необхідне устаткування				Кількість одиниць	Площа, м ²
		Тип	Продуктивність марка	Габаритні розміри, мм			
				довжина	ширина		
Овочевий цех							
Зберігання овочів	44	Підтоварник	ПТ-1А	1000	800	1	0,80
Очищення картоплі та коренеплодів	7	Машина для миття, очищення овочів	150 кг/год, М-10 «Metos»	448	620	1	0,28
Миття овочів	17	Ванна мийна	ВМ1	700	700	2	0,98
Обробка листяних та цибулевих	3	Стіл виробничий з охолоджувальною камерою	Angelopo	850	700	1	0,6
Ручне доочищення	6	Стіл виробничий	СВА-1200	1200	700	1	0,84
Нарізання овочів	7	Машина для нарізання овочів	50-150 кг/год, RG-200, «Metos»	215	475	1	
Раковина для миття рук				500	400	1	0,20
Бачок для відходів		БО-300		300	300	1	0,09
Разом							3,79
М'ясо-рибний цех							
Зберігання напівфабрикатів	40	Шафа холодильна	v=350 л, НКМ N070-01	770	800	1	0,62

Продовження таблиці 2.15

Робочі місця	Кількість сировини, що обробляється за один раз, кг	Необхідне устаткування				Кількість одиниць	Площа, м ²
		Тип	Продуктивність марка	Габаритні розміри, мм			
				довжина	ширина		
Розморожування та промивання	10	Ванна мийна	ВМ1	700	700	2	0,98
Нарізання, відбивання напівфабрикатів	2	Стіл виробничий	СП-2А	1200	700	2	1,68
Виготовлення січеної маси	7	М'ясорубка	а=130 кг/год Sirman TS-12E	210	370	1	-
Зважування напівфабрикатів		Ваги настільні електронні	а=6 кг, АВ-5	350	325	1	-
Раковина для миття рук				500	400	1	0,20
Бачок для відходів		БО-300		300	300	1	0,09
Разом							3,57

В м'ясо-рибному цеху відбувається механічна обробка м'яса, птиці, риби та виготовлення напівфабрикатів з них.

М'ясні та рибні напівфабрикати вироблятимуться з охолодженої сировини. При неможливості використати охолоджене м'ясо, птицю та рибу використовуватиметься морожена. Розморожування відбувається на столах або у ваннах на відкритому повітрі.

Користуючись формулою, наведеною нижче, визначаємо площу заготівельних цехів:

$$S_{\text{прим}} = \frac{S_{\text{устатк}}}{\eta}, \text{ м}^2 \quad (2.2)$$

де $S_{\text{прим}}$ – площа приміщення, м²; $S_{\text{устатк}}$ – площа, яку займає устаткування, м²; η – коефіцієнт використання площі приміщення.

Площа овочевого цеху складає: 10,8 м².

Необхідна площа м'ясо-рибного цеху: 10,2 м².

В розрізі цього вважаємо доцільним навести програми виробничого процесу овочевого та м'ясо-рибного цехів.

Розрахунок виробничої програми працівників м'ясо-рибного цеху

зведені в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 – Розрахунок виробничої програми та чисельності працівників м'ясо-рибного цеху

Найменування	Вид сировини	Маса в грамах		Кількість порцій	Кількість сировини	Норма виробітку, кг/год., Порш/год	Кількість чол./год.
		брутто	нетто				
Порціонні шматки	Яловичина	170	125	40	5000	120 Порш/год	0,33
Порціонні шматки	Телятина	170	125	132	16500	120 Порш/год	1,1
Тушка	Курка	183	150	198	29700	38 кг/ год	0,78
Дрібні шматки	Курка	130	89,5	23	2059	31,5 кг/ год	0,06
Тушка з головою	Судак	165	150	66	9900	24 кг/ год	0,41
Порціонні шматки без шкіри й костей	Осетр	216	119	20	2380	13 кг/ год	0,18
Біфштекс	Яловичина	170	125	40	5000	240 Порш/ год	0,17
Гуляш	Яловичина	162	119	20	2380	20,9 кг/ год	0,11
Лангет	Яловичина	170	125	40	5000	120 Порш/ год	0,33
Дрібні шматки	Яловичина	55	40,5	23	931,5	20,9 кг/ год	0,04
Дрібні шматки	Нирки яловичі	36,5	31,5	23	724,5	60 кг/ год	0,012
Кістки харчові	Кістки яловичі	7800	7800		7800	63 кг/ год	0,12

Розрахунок чисельності виробничих працівників (N) у м'ясо-рибному цеху провадиться по формулі:

$$N = \sum \frac{P}{H_e} \times k \times T \quad (2.3)$$

де P – кількість виготовлених виробів або сировини, що переробляє, за день, шт., кг.; H_e – норма виробітку одного працівника; k – коефіцієнт, що враховує підвищення продуктивності праці ($k=1,14$); T – тривалість робочого часу [21].

Таким чином за 7-годинного робочого дня отримуємо: 6.

Отже, у м'ясо-рибному цеху працює шість кухарів у зміну при робочому дні рівному 7 годинам.

У холодному цеху виділяємо такі лінії приготування страв: лінія

приготування салатів, лінія приготування холодних закусок з м'яса та риби та лінія приготування солодких страв. Структурно-технологічна схема холодного цеху показана в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17 – Структурно-технологічна схема холодного цеху

Технологічна лінія	Процес	Обладнання
Приготування салатів	Підготовка інгредієнтів	Стіл виробничий, ваги
	Нарізання	Овочерізка, бачок для відходів
	Охолодження	Холодильна шафа
	Заправляння заправкою	Стіл виробничий
	Порціонування	Стіл виробничий, ваги
	Оформлення	Стіл виробничий
Приготування олодних закусок з м'яса, птиці та риби	Обчищення	Стіл виробничий
	Нарізання	Стіл виробничий, ваги
	Охолодження	Холодильна шафа
	Порціонування	Стіл виробничий
	Оформлення	Стіл виробничий, ваги
Приготування солодких страв	Підготовка інгредієнтів	Стіл виробничий, ваги
	Приготування	Стіл виробничий
	Охолодження	Стіл виробничий
	Нарізання	Холодильна шафа
	Порціонування	Стіл виробничий
	Оформлення	Стіл виробничий

На основі структурно-технологічної схеми здійснюємо розрахунок площі холодного цеху (див. табл. 2.18).

Площа холодного цеху складає: 13,9 м².

Розрахунки виробничої програми овочевого цеху провадяться з урахуванням норм сировини, що діятимуть із 1 березня 2012 року, тобто на літній-осінній період.

Чисельність працівників визначається за попередньою формулою, розрахунки зведені в таблиці 2.19.

В овочевому цеху працюють три кухарі при робочому дні рівному 7

годинам.

Таблиця 2.18 – Визначення устаткування та площі холодного цеху

Тип	Марка	Кількість, шт.	Габаритні розміри, мм		Площа обладнання, м ²
			довжина	ширина	
Шафа холодильна	НКМ N070-01	1	700	700	0,49
Стіл виробничий	СПР	3	1200	800	2,88
Ванна мийна	ВМ1	1	700	700	0,49
Стелаж виробничий	СТ	1	1200	600	0,72
Збивальна машина	N-5	1	310	280	—
Овочерізка	612Р	1	490	400	—
Машина для нарізання гастрономії	N-50	1	350	310	—
Соковижималка	PR	1	250	400	—
Ваги електроні	АВ-5	2	350	325	—
Бачок для відходів	БО-300	1	300	300	0,09
Раковина для миття рук		1	500	400	0,20
Разом					4,87

В гарячому цеху здійснюється приготування різних видів кулінарної продукції для реалізації в залі закладу, а також проводиться теплова обробка напівфабрикатів, що виробляються в заготівельному цеху.

У гарячому цеху виділяємо лінії по приготуванню перших, других, овочевих страв, гарнірів, борошняних виробів (див. табл. 2.19).

Таблиця 2.19 – Розрахунок виробничої програми та чисельності працівників овочевого цеху

Найменування продуктів і технологічних операцій	Кількість продуктів Q, кг	Норма виробітку Н _в , кг/год	Кількість чол/год
1	2	3	4
Хрін (корінь), мийка, очищення	1,0	8,0	0,125
Лук ріпчастий	7,3	15,1	0,48
Морква, мийка, очищення	0,4	8,0	0,05
Картопля, мийка, механічне очищення, доочищення, нарізка	62,4	78,0	0,8
Буряк, мийка, механічне очищення	0,4	75,0	0,005

Продовження таблиці 2.19

1	2	3	4
Часник, мийка, очищення	0,7	15,0	0,05
Салат, мийка, очищення	2,1	10,5	0,2
Петрушка, мийка, очищення	0,2	4,5	0,04
Лук зелений, мийка, очищення	4,5	7,1	0,63
Редис, мийка, очищення	0,8	14,8	0,05
Кількість кухарів	2,6 = 3		

На рисунку 2.2 зображено структурно-технологічну схему гарячого цеху.

Таблиця 2.20 – Устаткування гарячого цеху

Тип	Марка	Кількість, шт.	Габаритні розміри, м		Площа обладнання, м ²
			довжина	ширина	
Плита електрична з духовою шафою	654 EV	2	600	650	0,78
Пароконвектомат	G 423 M	1	670	700	0,46
Фритюрниця електрична	OGH	1	650	700	0,45
Універсальна кухонна машина	П-II	1	1100	800	0,88
Шафа холодильна	SF55MP	1	700	700	0,49
Стіл виробничий	СПР-3	3	1200	800	2,88
Ванна мийна	1ВМП	1	600	600	0,36
Марміт електр. настільний	MHE-45	1	840	630	-
Гриль електричний	FRB3	1	850	610	0,51
Кип'ятильник	KHE-25M	1	450	350	-
Ваги електроні	AB-5	1	350	325	-
Стелаж	СТ	1	1200	600	0,72
Бачок для відходів	БО-300	1	300	300	0,09
Раковина для миття рук		1	500	400	0,2
Разом					7,82

Площа гарячого цеху складає: 22,3 м².

Основним виробничим приміщенням на підприємстві є гарячий цех, який повинен мати безпосередній зв'язок з холодним цехом, мийною кухонного посуду та роздавальною. У гарячому цеху основними технологічними процесами є приготування перших, других, солодких страв, гарнірів, а також проходить теплова обробка продуктів для холодного цеху.

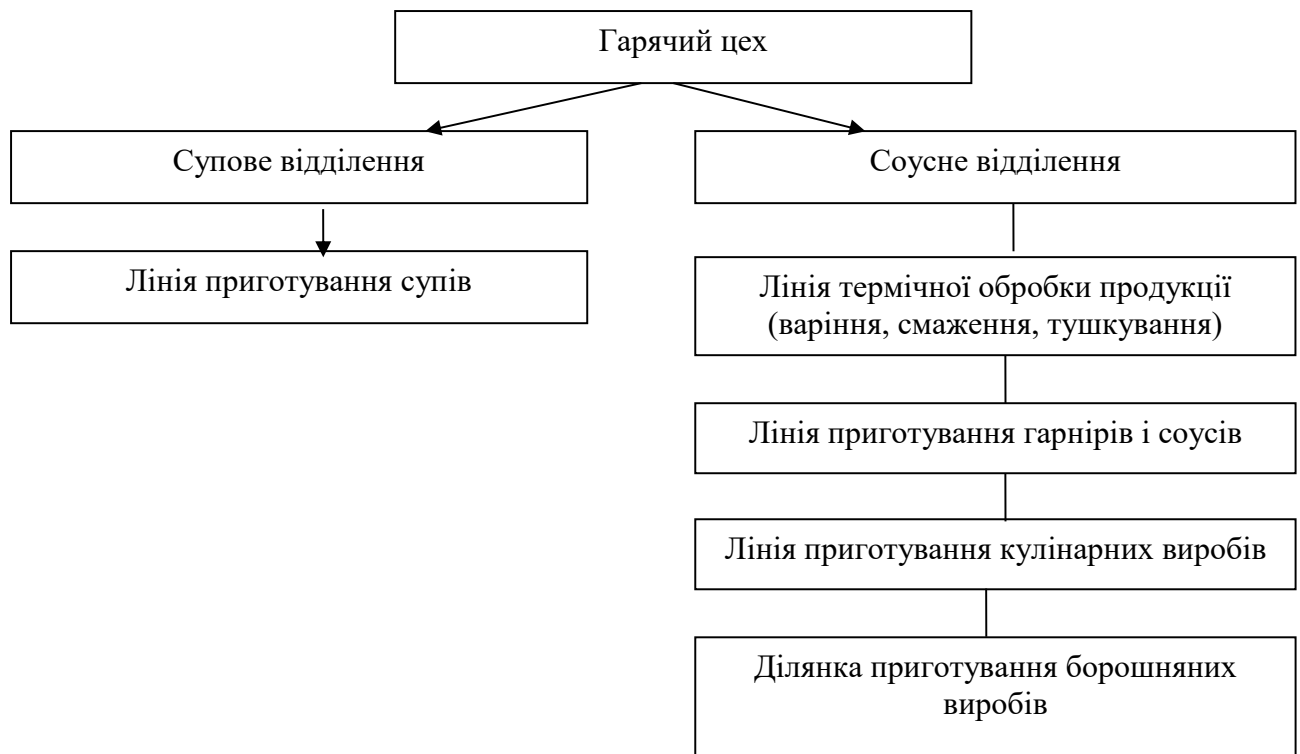


Рис. 2.2 – Структурно-технологічна схема гарячого цеху

Далі виконуємо архітектурно-будівельне планування:

1. Обираємо тип закладу ресторанного господарства з каркасом будівлі – неповний каркас.
2. Загальні відомості про місце забудови:
 - м. Запорожжя;
 - друга температурна зона;
 - глибина промерзання ґрунту – 0,9 м;
 - глибина закладання фундаменту складе – 1,5 м.
3. Надаємо характеристику конструктивних елементів будівлі та зводимо їх до таблиці 2.21.
4. Надаємо характеристику огорожувальної конструкції (стіни, даху, вікна, дверей) щодо забезпечення енергозбереження будівлі.
5. Обираємо інтер'єр закладі – у європейському стилі (див. дод. Д).

Вихідні дані для проектування будівлі бару «Чорно-білий бджіл» були зібрані під час маркетингового дослідження. На основі цього визначили, що будемо створювати комплексний заклад ресторанного господарства, який

буде складатися з ресторану на 80 місць та бару на 40 місць.

Таблиця 2.21 – Будівельно-технічні показники проекту

Найменування конструктивного елемента	Характеристика конструктивного елемента
I. Підземна частина будівлі	
Фундамент	Стіни зовнішні – стрічковий збірний бетон Глибина закладання – 2,5 м Матеріал – бетонні блоки Гідроізоляція – тришаровий гідроізол Стіни внутрішні – стрічковий монолітний бетон Колони - стрічкові
II. Надземна частина будівлі	
Стіни	Стіни зовнішні – несучі Матеріал – цегла, будівельний розчин
	Товщина – 500 мм Стіни внутрішні – несучі, обмежувальні конструкції Матеріал – цегла, будівельний розчин Товщина – 300 мм
Колони	Матеріал – цегла Розміри перерізу 300 мм * 300 мм
Ригелі (балки)	Матеріал – залізобетон Форма перерізу - тавровий
Найменування конструктивного елемента	Характеристика конструктивного елемента
Дах (перекриття)	Тип – збірні конструкції Матеріал – залізобетон, метало черепиця
Покрівля	Тип – без горищна Форма – скошена Структура – захисний прошарок 200 мм, гідроізоляція – 200 мм, утеплювач – 100 мм, пароізоляція – 100 мм
Сходи (при вході)	Тип – одно маршеві Призначення – для відвідувачів Ширина сходового маршруту – 1700 мм Довжина сходового маршруту – 1000 мм
Вікна	Тип віконних блоків – подвійні Матеріал віконного блоку – дерево Засклення – однокамерний Розміри – 4000х3000, кількість – 6 (в залах ресторану) Розміри – 1800х1500, кількість - 4 Відстань від полу до підвіконня – 1 м
Двері	Призначення – зовнішні та внутрішні Тип дверного блоку – одноствулкові Матеріал дверного блоку – дерево

Виходячи з отриманих даних та проведених розрахунків в дипломному

проекті, складемо приблизний зведений кошторисний рахунок будівництва будівлі бару (див. табл. 2.22).

Таблиця 2.22 – Зведений кошторисний розрахунок будівництва будівлі бару
«Чорно-білий бджіл»

№ глав.	Стаття витрат	Рекомендовані співвідношення вартості, %	Розмір витрат, тис. грн.
1	2	3	4
Розділ А. Базисна вартість будівництва			
1	Підготовка території будівництва	1-2% від вартості будівництва за гл. 2, 1%	25,94
2	Основні об'єкти будівництва, у т.ч.:	Дані розрахунки з них:	
2.1	Загальні будівельні роботи	56-60%, 60%	1556,43
2.2	Електротехнічні роботи	6-8%, 8%	207,52
2.3	Сантехнічні роботи	5-6%, 5%	129,70
2.4	Зв'язок та сигналізація	2-3%, 2%	51,88
2.5	Устаткування, меблі та інвентарю	27-30%, 25%	648,51
Разом за главою 2:		100	2594,04
3	Об'єкти підсобного та обслуговуючого призначення	До 5% (гл. 2), 4%	103,76
4	Об'єкти енергетичного господарства	До 1% (гл. 2), 0,8%	20,75
5	Об'єкти транспортного господарства та зв'язку	0,2-0,5%, 0,5%	12,97
6	Зовнішні мережі та споруди водопостачання, каналізації, теплопостачання та	2-12% (гл. 2), 9%	233,46
7	Благоустрій і озеленення території	1-5% (гл. 2), 2%	51,88
Разом за главами 1-7:			3042,8
8	Тимчасові будівлі та споруди	0,5-1,5%(гл. 1-7), 1%	30,43
9	Інші роботи та витрати	3,7-9% (гл. 1-7), 5%	152,14
Разом за главами 1-9:			3225,37
10	Утримання дирекції (технічний нагляд) об'єкта, що будується, та авторський нагляд	2%(гл. 1-7)	60,85
11	Підготовка експлуатаційних кадрів	0,2-0,7% (гл. 1-9), 0,5%	15,21
12	Проектні та вишукувальні роботи	2,5-8% (гл. 1-7), 4%	121,71
Усього. Базисна вартість будівництва:			3423,14
Розділ Б. Кошти на компенсацію витрат, пов'язаних із ринковими умовами проведення будівництва			
1	Обов'язкові платежі (податки та збори)	38-60% (гл. 1-9), 40%	1290,15
2	Резервний компенсаційний фонд замовника	2-8% від суми базисної вартості, 5%	171,16
УСЬОГО за розділом Б:			1461,31
Загалом сума витрат на будівництво, V_{A+B} :			4884,45

Отже, на підставі розрахованих даних можемо зазначити, що вартість будівництва будівлі бару складає 4884,45 тис. грн. Відповідно дана сума і є величиною початкових інвестицій для створення бару.

Загальні витрати електроенергії закладом Р визначаються за двома складовими: витрати на технологічні потреби, витрати на Р_в, витрати на технічні потреби Р_т.

Витрати електроенергії на технологічні потреби розраховані окремо для складових комплексу (комплексного закладу).

Витрати електроенергії для ресторану обсягом виробництва продукції 442 страв за добу розраховані за укрупненими показниками витрат на одиницю продукції. Вона складає 229,84 кВт.

$$P_e^0 = H_T \times C, \quad (2.4)$$

де H_T – питомі витрати електроенергії, кВт/страву; C – обсяг випуску продукції за добу, страв.

Річні витрати електроенергії для акладу визначено виходячи з режиму роботи (кількість робочих днів на рік) за формулою 2.5 та складають 80444 кВт:

$$P_e^{рик} = P_e^0 \times T \quad (2.5)$$

де T – кількість робочих днів на рік 350 днів.

Витрати електроенергії на технічні потреби складаються з двох складових витрати на вентиляцію та кондиціювання Р_{вк} і витрати на освітлення Р_о.

Витрати на забезпечення ефективної вентиляції та кондиціювання в закладі Р_{вк}, кВт, розраховано за середнім укрупненим показником на 1 місце за формулою:

$$P_{вк} = H_{вк} \times N \times q \times T = 20580 \text{ кВт} \quad (2.6)$$

де $H_{вк}$ – норматив витрат електроенергії на вентиляцію і

кондиціювання, кВт/місце за добу; N – кількість місць; T – кількість робочих днів на рік; q – коефіцієнт, що враховує комплексність закладу (для комплексу $q = 1$ для комплексного закладу, $q = 0,65 \div 0,7$).

Витрати електроенергії на освітлення P_o , кВт визначені за нормативом забезпечення належного рівня освітленості робочих місць та залів за формулою:

$$P_o = H_o \times t_e \times S_o \times T = 14070 \text{ кВт} \quad (2.7)$$

де H_o – норматив витрат електроенергії на освітлення кВт/год на 1 м^2 площі; t_e – час ефективної роботи закладу, при освітленні (визначається у відповідності з режимом роботи закладу, середній показник (до 20 години – $t_e = 2$ год, до 22 години – $t_e = 4$ год, до 24 години – $t_e = 6$ год, до 2 години – $t_e = 8$ год,)), год; S_o – загальна площа закладу, м^2

Розрахунок витрат тепла на опалення, Гкал, провели за формулою:

$$Q_o = q_o \times V_o \times T_o \times \Delta t \times R_1 = 85,5 \text{ Гкал} \quad (2.8)$$

де q_o – питомі витрати тепла на нагрівання одиниці об'єму будівлі на 1°C , Гкал/($\text{м}^3 \times ^\circ\text{C}$); ($q_o = 3,5254 \times 10^{-7} \div 3,2674 \times 10^{-7}$ при збільшенні об'єму будівлі $q_o \rightarrow \min$); V_o – будівельний об'єм будівлі, м^3 ; R_1 – поправочний коефіцієнт на мінімум температури зовнішнього середовища 1,28; T_o – тривалість опалювального періоду за рік, 4560 год; Δt – середня різниця температур внутрішнього та зовнішнього середовища, $16,5^\circ\text{C}$.

Будівельно-технічні показники проекту розраховані за формулами. Робоча площа всього закладу (м^2) складає 720 м^2 .

Будівельний об'єм будівлі, м^3 , визначається за формулою:

$$V_o = S_o \times (n \times h_1 + n \times h_2 + h_3) = 7603,2 \text{ м}^3 \quad (2.9)$$

Витрати тепла на вентиляцію, Гкал, розраховали за формулою:

$$Q_0 = q_{\delta} \times V_{\delta} \times T_0 \times \Delta t \times R_1 = 1536 \text{ Гкал} \quad (2.10)$$

де q_{δ} – питомі витрати тепла на нагрівання одиниці об'єму будівлі на 1°C , $\text{Гкал}/(\text{м}^3 \times ^{\circ}\text{C})$; ($q_{\delta} = 3,2674 \times 10^{-7}$); V_{δ} – будівельний об'єм будівлі, $7603,2 \text{ м}^3$; R_1 – поправочний коефіцієнт на мінімум температури зовнішнього середовища (1,17); T_0 – тривалість опалювального періоду за рік, (4440) год; Δt – середня різниця температур внутрішнього та зовнішнього середовища, $(17)^{\circ}\text{C}$.

Витрати тепла на вентиляцію, Гкал, розраховали за формулою:

$$Q_v = q_v \times V \times T_0 \times \Delta t = 65,38 \text{ Гкал} \quad (2.11)$$

де q_v – питома теплові витрати на нагрівання 1 м^3 повітря для вентиляції на 1°C , $\text{Гкал}/(\text{м}^3 \times ^{\circ}\text{C})$ ($q_v = 6,4832 \times 10^{-7}$); V – об'єм приміщень де обладнана вентиляція ($1336,2 \text{ м}^3$); T_0 – тривалість опалювального періоду за рік, 4440 год; Δt – середня різниця температур зовнішнього та внутрішнього середовища, $17,2^{\circ}\text{C}$.

Загальні витрати тепла на опалення: 1601,38 Гкал.

Загальні витрати води розраховують за укрупненим показником.

$$B_{\text{заг}} = H_{\text{вс}} \times C \times T = 2475,2 \text{ м}^3 \quad (2.12)$$

де, $H_{\text{вс}}$ – норма витрат води на умовну страву, м^3 ($H_{\text{вс}} = 0,016 \text{ м}^3/\text{страву}$, у тому числі гарячої води – 79%); C – обсяг випуску продукції за добу, страв; T – кількість робочих днів на рік;

Ошибка! Закладка не определена.

Основна мета бізнес-планування бару «Чорно-білий бджіл» – формування такого ресурсного потенціалу закладу, який дозволить забезпечити виконання запланованої виробничої програми, формування оптимального розміру операційних доходів та витрат, отримання цільового

прибутку.

Товарообіг бару «Чорно-білий бджіл» складається з двох основних складових:

- реалізація продукції власного виробництва;
- продаж закупних (купівельних) товарів.

До закупних товарів відносять товари, що закупаються керівництвом бару «Чорно-білий бджіл» для подальшого перепродажу споживачам без кулінарної обробки у закладі. У складі купівельних товарів відображають алкогольні та безалкогольні напої, пиво, морозиво, фрукти, овочі, кондитерські вироби, інше (див. табл. 2.23, 2.24).

Таблиця 2.23 – Планування обсягів реалізації продукції власного виробництва та закупних товарів в барі «Чорно-білий бджіл»

Найменування продукції та товарів	Товарообіг за день			Товарообіг за рік	
	Кількість порцій	Середньозважена роздрібна ціна, грн.	Сума, грн.	Кількість страв	Сума, тис. грн.
1. Продукція власного виробництва	1321	25,9	34214	466313	12077507
1.1. Фірмові страви	172	59	10148	60716	3582244
1.2. Холодні закуски	183	24,7	4520,1	64599	1595595,3
1.3. Перші страви	37	31	1147	13061	404891
1.4. Другі страви	289	35,7	10317	102017	3642006,9
1.5. Гарніри	173	15,25	2638,3	61069	931302,25
1.6. Десерти	172	21,5	3698	60716	1305394
1.7. Борошняні кондитерські вироби	201	8	1608	70953	567624
1.8. Холодні напої	94	12,7	1193,8	33182	421411,4
2. Закупні товари	67	13	871	23651	307463
2.1. Гарячі напої	67	13	871	23651	307463

Загальна кількість порцій в таблиці 2.23 складає 2776 порцій.

Таблиця 2.24 – Планування обсягів реалізації продукції власного виробництва та закупних товарів в барі «Чорно-білий бджіл»

Найменування продукції та товарів	Товарообіг за день			Товарообіг за рік	
	Кількість порцій	Середньозважена роздрібна ціна, грн.	Сума, грн.	Кількість страв	Сума, тис. грн.
1. Продукція власного виробництва	370	24,4	9028	130610	8613,2
1.1. Холодні страви та закуски	74	20	1480	26122	7060
1.3. Страви гриль	222	40,5	8991	78366	14296,5
1.4. Солодкі страви	74	12,75	943,5	26122	4500,75
2. Закупні товари	194	11,5	2231	68482	4059,5
2.1. Гарячі напої	46	13	598	16238	4589
2.2. Алкогольні напої	148	20	2960	52244	7060

Планові річні обсяги реалізації продукції та закупівельних товарів узагальнені у таблиці 2.25.

Таблиця 2.25 – Планові річні обсяги реалізації продукції та закупівельних товарів

Найменування продукції	Обсяги товарообігу за місяць	Обсяг товарообігу річний
	тис. грн.	
Продукція власного виробництва	432,42	120861,20
Закупні товари	31,02	3115,225
Плановий роздрібний товарообіг	463,44	432383,7

Відзначимо, що рівень торгівельної націнки в барі «Чорно-білий бджіл» складає 200% з урахуванням ПДВ та враховуючи клас ресторану. При цьому варто відзначити, що в ресторані встановлено такий рівень цін, щоб можливо було компенсувати ту різницю у продажній ціні страв, щоб все

меню було встановлено приблизно в одній ціновій категорії.

Варто відзначити, що основні фонди бару «Чорно-білий бджіл» представляють собою матеріальні цінності, що використовуються протягом періоду, що перевищує 365 календарних днів, з моменту введення їх у експлуатацію, та вартістю поза 1000 грн., яка поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом. На баланс підприємства основні фонди зараховуються за первісною вартістю (див. табл. 2.26).

Таблиця 2.26 – Обґрунтування складу, структури та вартості основних фондів та інших необоротних активів бару «Чорно-білий бджіл»

Види необоротних активів	Первісна вартість, тис. грн.
1. Будівлі, споруди	4884,45
2. Робочі машини та устаткування, у тому числі:	970
2.1. Холодильне обладнання	250
2.2. Механічне обладнання	100
2.3. Теплове обладнання	320
2.4. Торговельне обладнання	290
2.5. Вимірювальні прилади	10
3. Меблі, інше офісне обладнання	250
4. Автотранспорт	190
5. Комп'ютери, електронно-обчислювальні машини	25
6. Телефони	15
Інші основні засоби	203

Проведемо розрахунок амортизаційних відрахувань для основних засобів та інших необоротних активів (див. табл. 2.27). Знос нараховується прямолінійним методом.

Таблиця 2.27 – Обґрунтування суми амортизаційних відрахувань за основними видами основних фондів та інших нематеріальних активів

Вид необоротних активів	Строк корисного використання, років	Знос за рік, тис. грн.	Знос за місяць, тис. грн.
1. Будівлі, споруди	30	162,82	13,57
2. Робочі машини та устаткування, у тому числі:			

Продовження таблиці 2.27

Вид необоротних активів	Строк корисного використання, років	Знос за рік, тис. грн.	Знос за місяць, тис. грн.
2.1. Холодильне обладнання	7	35,71	2,98
2.2. Механічне обладнання	7	14,29	1,19
2.3. Теплове обладнання	7	45,71	3,81
2.4. Торговельне обладнання	7	41,43	3,45
2.5. Вимірювальні прилади	4	2,5	0,21
3. Меблі, інше офісне обладнання	4	62,5	5,21
4. Автотранспорт	7	27,14	2,26
5. Комп'ютери, електронно-обчислювальні машини	3	8,33	0,69
6. Телефони	2	7,50	0,63
Інші основні засоби	4	50,75	4,23
Разом	x	458,68	38,22

У загальній системі показників, що характеризують ефективність діяльності ресторану, що проектується, основне місце належить собівартості товарів та продукції, склад якої визначається витратами на виробництво чи придбання продукції та товарів (див. табл. 2.28).

Таблиця 2.28 – Планування собівартості реалізованої продукції бару «Чорно-білий бджіл» на 2024 рік

Найменування продукції	Обсяг реалізації, роздрібний товарообіг тис. грн.	Середній процент торговельної націнки, %	Сума націнки ЗРГ, тис. грн.	Собівартість реалізованих товарів, тис. грн.
Продукція власного виробництва	120861,20	200,00%	80574,133	40287,07
Закупні товари	3115,225	250,00%	2596,02	519,2
Разом за рік	432383,7		83170,153	40806,3

Поточні витрати бару «Чорно-білий бджіл» за функціональним призначенням варто класифікувати за такими групами (див. табл. 2.29):

- собівартість реалізованих товарів(продукції, робіт);
- витрати, пов'язані з операційною діяльністю;

- фінансові витрати; витрати від участі в капіталі;
- інші витрати звичайної діяльності;
- надзвичайні витрати.

Таблиця 2.29 – Планування поточних витрат бару «Чорно-білий бджіл» на 2024 р.

Калькуляційні статті витрат	Поточні витрати, тис. грн.
1. Собівартість продукції власного виробництва та закупних товарів.	40806,3
2. Витрати на оплату праці.	1377,72
3. Єдиний соціальний внесок	507,0
4. Амортизаційні відрахування.	458,68
5. Витрати на утримання основних засобів, інших необоротних активів.	550,09+303,26
6. Вартість витрачених малоцінних, швидкозношуваних предметів.	26,04+46,40
7. Витрати на оренду основних засобів, інших необоротних активів.	0
8. Податки, збори, інші передбачені законодавством обов'язкові платежі.	71,54
9. Витрати на зберігання, підсортування пакування та передпродажну підготовку продукції.	15,16
10. Витрати на транспортування.	55,44
11. Витрати на охорону ЗРГ.	2,89
12. Інші поточні витрати діяльності.	14,47+303,27
13. Фінансові витрати	0
14. Разом поточні витрати	13380,91

Загальна сума поточних витрат на 20224 р. складе 13380,91 тис. грн.

Для планування поточних витрат на експлуатацію бару «Чорно-білий бджіл» на 2024 рік за періодами розвитку складемо таблицю 2.30.

Таблиця 2.30 – Планування поточних витрат на експлуатацію бару «Чорно-білий бджіл» на 2024 рік за періодами розвитку

Витрат	Обсяг витрат у натуральних показниках	Тарифи за умовну одиницю, грн.	Поточні витрати за рік, тис. грн.
1. Витрати електроенергії	428911,5 кВт	1,1215	481024,24
2. Витрати на опалення	960,0 гКал	1,3	1248

Продовження таблиці 2.30

Витрат	Обсяг витрат у натуральних показниках	Тарифи за умовну одиницю, грн.	Поточні витрати за рік, тис. грн.
3. Водопостачання	7008 куб.м	1,79	12544,32
4. Витрати на водовідвід	7008 куб.м	1,39	9741,12

Виходячи з отриманих даних таблиці 2.30 видно, що загальна сума витрат на рік складає 504557,68 грн.

Для планування основних результатів скористаємось таблицею 2.31.

Таблиця 2.31 – Планування основних результатів діяльності бару «Чорно-білий бджіл» на 2024 рік

Статті	Алгоритм розрахунку	Разом за рік, тис. грн.
Доходи від реалізації продукції (роздрібний товарообіг)		30326,58
Податок на додану вартість	$P.1 * 20\% / 120$	5054,43
Чистий дохід від реалізації	$P.1 - P.2$	25272,15
Собівартість реалізованої продукції	Табл.4.18	9648,95
Поточні операційні витрати (без урахування собівартості реалізованої продукції.	Табл.4.20	3731,96
Прибуток від операційної діяльності	$P.3 - P.4 - P.5$	11891,24
Фінансові витрати	Табл.4.20	0
Фінансові результати (прибуток) від звичайної діяльності до оподаткування	$P.6 - P.7$	11891,24
Податок на прибуток	$\frac{P.8 * 21\%}{100}$	2497,16
Чистий прибуток – можливий	$P.8 - P.9$	9394,08
Рентабельність реалізації ,%.	$(P.10. / P.1.) * 100$	31,0
Чистий прибуток – необхідний	$(P.1 * (15...18\%)) / 100$	5458,8
Чистий прибуток – плановий.	Обираємо між необхідним та можливим за системою діагностики	9394,08

Розмір амортизаційних відрахувань на плановий період приймається (умовно) як постійна величини та дорівнює розміру амортизації у перший рік експлуатації об'єкту (див. табл. 2.32).

Таблиця 2.32 – Планування основних результатів діяльності бару «Чорно-білий бджіл»

Роки	Плановий товарообіг		Чистий прибуток		Амортизаційні відрахування, тис. грн.
	Тис. грн.	Середньорічні темпи росту.	Тис. грн.	Рівень рентабельності, %	
1-й рік	30326,58	5	9097,97	30	458,68
2-й рік	31842,91	3	9552,87	30	458,68
3-й рік	32798,20	2	9839,46	30	451,18
4-й рік	33454,16	1,8	10036,25	30	442,85
5-й рік	34056,34	1,2	10216,90	30	342,93
Разом за п'ять років	162478,18		48743,45	30	2154,34

Виходячи з отриманих даних заплановано отримання прибутку у розмірі 162478,18 тис. грн., що може свідчити про рентабельність закладу.

Ошибка! Закладка не определена.

Успішний маркетинговий план – це складові трьох головних критеріїв: якість наданої продукції/послуги, її ціна і реклама. Відвідувачі ресторанного закладу – це люди різного віку, соціального стану і різного роду діяльності, і тому заклад повинен надавати різноманітні види діяльності.

Початковий етап маркетингу – це створення бренду підприємства. Брендом підприємства є дизайнерський об'єкт, зображення, слово або вираз, символ, знак, а іноді і поєднання всього вищевказаного, що використовується для розпізнавання і чіткого конкурентного виділення серед собі подібних підприємств [6].

Маркетинг в барі «Чорно-білий бджіл» включає в себе всі заходи по залученню клієнтів. У нього входить і створення концепції бару, і опрацювання прийнятних рішень, і плануванні рекламних заходів.

Основним каналом збуту ресторану є клієнти, які купують його продукцію та послуги. Тому на початковому етапі потрібно розробити власний веб-сайт та провести його просування і пошукову оптимізацію

(SEO – search engine optimization).

Потім керівництву бару «Чорно-білий бджіл» потрібно займатися просуванням своїх послуг у соціальних мережах: Instagram та ютуб-каналі.

Сервіс Instagram для публікації зображень й обміну ними в 2020 році став найпопулярнішим за кількістю аудиторії. До середини року кількість користувачів перевищила 500 мільйонів. Через низький поріг входження в соціальну мережу (вам достатньо взяти в руки телефон і завантажити безкоштовний додаток), сервіс використовується практично всіма. Діти, молоді люди, люди похилого віку – всі знають про Instagram. На тлі такої популярності дана платформа стала повноцінним інструментом для розвитку бізнесу і абсолютно будь-якої реклами.

YouTube – це не тільки популярна платформа для обміну відео, але й одна з найпопулярніших пошукових систем в Інтернеті, яка поступається в цьому плані тільки Google. Тільки замість звичайних сайтів тут канали, а замість сторінок зі статтями – відеоролики.

Тому варто звернути на нього увагу в контексті розробки маркетингової стратегії, адже переваг, які цей майданчик може забезпечити бізнесу, більш ніж достатньо.

Базовими принципами, що використовуються у сучасній практиці оцінки ефективності проекту реальних інвестицій є наступні:

- оцінка ефективності реальних інвестиційних проектів повинна здійснюватися на основі співставлення обсягів інвестиційних витрат, з одного боку, та обсягів та термінів повернення інвестованого капіталу, з іншого. В інвестиційній діяльності він реалізується шляхом співставлення прямих та зворотних потоків інвестованого капіталу;

- оцінка обсягів інвестиційних затрат повинна охоплювати усю сукупність ресурсів, що використовуються. Повинні враховуватися усі прямі та непрямі витрати грошових коштів (власних та залучених), матеріальні та нематеріальні активи, трудові та інші ресурси;

- оцінка окупності інвестованого капіталу повинна здійснюватися на

основі показника «чистого грошового потоку».

Показник чистий грошовий потік – формується за рахунок чистого прибутку та амортизаційних відрахувань у процесі експлуатації інвестиційного проекту. При проведенні розрахунків він може розглядатися як середньорічний показник, так і диференційований по роках експлуатації інвестиційного проекту.

У процесі оцінки показники інвестиційних затрат та чистого грошового потоку повинні бути приведеними до теперішньої вартості, дисконтованими.

Основними показниками оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів є наступні:

- чистий приведений дохід;
- індекс доходності;
- індекс рентабельності;
- період окупності;
- внутрішня ставка доходності.

1. Чистий приведений дохід – це різниця між приведеним до теперішньої вартості суми чистого грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту та сумою інвестованих витрат на його реалізацію. Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$ЧПД = \sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+i)^t} - IB \quad ЧПД = \sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+i)^t} - IB \quad (2.12)$$

де $ЧПД$ – чистий приведений дохід(інвестиційний дохід); $ЧГП$ – чистий грошовий потік за окремі інтервали загального періоду експлуатації інвестиційного проекту; IB – інвестиційні витрати за реальним інвестиційним проектом; i – дисконтна ставка, що використовується, визначена як десятинна дріб; t – тривалість розрахункового періоду; n – кількість років загального розрахункового періоду t .

Капітальні витрати для даного проекту складаються з витрат на проведення капітального будівництва та на купівлю основних засобів і

складають 7507,45 тис. грн.

Ставку дисконтування встановлюємо на рівні інфляції – 4,6% в 2023 р. та обчислюємо оцінку чистого приведеного доходу за інвестиційним проектом в таблиці 2.33.

Таблиця 2.33 – Оцінка чистого приведеного доходу за інвестиційним проектом

Роки	Капітальні витрати по проекту по роках, без урахування амортизаційних відрахувань, ІВ	Чистий прибуток по проекту по роках, та амортизаційні відрахування, ЧГП	Кумулятивний грошовий потік за проектом	Дисконтований грошовий потік за проектом,	Чистий приведений дохід. ЧПД
1	2	3	4=4.1+4.2, т.і.	5 = гр.3 / (1+i) ^t	6= 5-2
1	7507,45	9556,66	9556,66	9145,13	1637,68
2	-	10011,56	19568,21	9167,88	9167,88
3	-	10290,64	29858,86	9017,66	9017,66
4	-	10479,10	40337,96	8787,37	8787,37
5	-	10559,83	50897,79	8473,75	8473,75
Разом	7507,45	50897,79	50897,79	44591,78	37084,33

В результаті розрахунку отримуємо чистий приведений дохід в розмірі 37084,33 тис. грн. за 5 років.

Індекс (коефіцієнт) доходності також дозволяє співставити обсяги інвестиційних витрат з майбутнім грошовим потоком за проектом. Розрахунок такого показника при одночасних інвестиційних затратах по реальному проекту здійснюється за наступною формулою:

$$ID = \sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+i)^t} / IB = 4,94 \quad (2.13)$$

де ID – індекс доходності за інвестиційним проектом.

Індекс доходності показує, що проект принесе за 5 років прибутку в 4,94 рази більше, ніж інвестиції.

Індекс рентабельності (коефіцієнт рентабельності) у процесі оцінки

ефективності інвестиційного проекту виграє допоміжну роль у зв'язку з тим, що не дозволяю у повній мірі оцінити увесь зворотній грошовий потік, який складається не лише з прибутку, а й амортизаційних відрахувань з основних фондів, що нараховуються у процесі реалізації інвестиційного проекту.

Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$IP = \frac{ЧП}{ІВ} \times 100 = 136\% \quad (2.14)$$

де, IP – індекс (коефіцієнт) рентабельності інвестиційного проекту; $ЧП$ – середньорічний чистий прибуток за період експлуатації інвестиційного проекту; $ІВ$ – інвестиційні витрати за реальним інвестиційним проектом

Індекс рентабельності показує, що рівень рентабельності інвестиційного проекту складає 136%.

Період окупності являє собою один з найбільш розповсюджених показників оцінки ефективності інвестиційного проекту.

Розрахунок цього показника може бути здійснений двома методами – статистичним та дисконтованим. Показник періоду окупності, що визначається статистичним методом, розраховується за формулою:

$$ПО = \frac{ІВ}{ЧГП_p} = 2,9 \quad (2.15)$$

де $ПО$ – період окупності інвестиційних витрат за проектом, роки; $ЧГП_p$ – середньорічна сума чистого грошового потоку за період експлуатації проекту.

Для даного проекту період окупності складе 2,9 року. Отже, проект окупиться за 2,9 року.

Висновок з розділу 2

Бар «Чорно-білий бджіл» передбачено створювати у особі товариства з обмеженою відповідальністю як найбільш прийнятної форми для бізнесу.

Варто відзначити, що своєю місією бар «Чорно-білий бджіл» вбачає розширення меж задоволення потреб споживачів у справжній європейській кухні. Відповідно цієї місії і будеється робота проектного закладу.

Проектований бар розрахований на 120 місць. В залі бару, розрахованому на 80 місць, знаходиться 10 чотирьохмісних столів, 4 шестимісних столів та 16 двомісних столів. В барі навколо барної стійки передбачено 20 місць, а також 5 чотиримісних столів.

Виходячи з розрахунків видно, що щодня в головному залі бару буде реалізовуватися 1387 порцій страв, а в барі 564 порцій.

Отже, на підставі розрахованих даних можемо зазначити, що вартість будівництва будівлі бару складає 4884,45 тис. грн. Відповідно дана сума і є величиною початкових інвестицій для створення бару.

Основна мета бізнес-планування бару «Чорно-білий бджіл» – формування такого ресурсного потенціалу закладу, який дозволить забезпечити виконання запланованої виробничої програми, формування оптимального розміру операційних доходів та витрат, отримання цільового прибутку.

Головне завдання в маркетинговому плані – це максимальне залучення клієнтів. З цією метою були розглянуті необхідні маркетингові заходи для залучення клієнтів.

У фінансовому плані розглянуті всі витрати і можливості отримання прибутку. Виявлено внутрішні та зовнішні ризики, також розглянуто заходи з мінімізації ризиків. В результаті розрахунку отримуємо чистий приведений дохід в розмірі 37084,33 тис. грн. за 5 років.

Індекс рентабельності показує, що рівень рентабельності інвестиційного проекту складає 136%. Проект окупиться за 2,9 року.

Тобто, створений нами проект бару «Чорно-білий бджіл» являється ефективним та підлягає впровадженню.

Ошибка! Закладка не определена.

Ошибка! Закладка не определена.

Економічна стійкість ресторанного господарства – це потенціал виробничих і фінансових ресурсів підприємства, стан його організації і здатність до ефективного використання ресурсів з тим, щоб повністю протистояти негативному впливу зовнішнього середовища.

Стійкість організації – це загальне поняття, що характеризує найбільш істотні зв'язки і відносини її реальної економічної діяльності з зовнішнім середовищем. За своєю суттю вона є баланс сил між внутрішніми ресурсами організації і силами зовнішнього середовища, які впливають на підприємство. При цьому баланс сил слід представляти як крайній стан системи, близьке до критичного стану підприємства в ринковій середі. Для того щоб організація розвивалася, баланс цих сил повинен складатися на її користь. В іншому випадку організація може підійти до критичного економічного та іншого, перебуваючи у залежному від виду її діяльності, коли може наступити стадія банкрутства.

Описати стійкість економічної системи ресторанного господарства будь-яким одним критерієм досить складно. У літературі не має єдиних комплексних критеріїв її виміру, а лише системи показників або інтегральні показники, розраховуються на основі якої-небудь локальної системи показників оцінки економічної стійкості підприємства. Вирішення цієї задачі ускладнюється залежністю економічної стійкості від роду діяльності, виду власності та інших факторів, вплив на стійкість.

Економічна стійкість ресторанного господарства визначається: по-перше, якісним станом сукупності його елементів, структур, їх взаємозв'язками і відносинами в конкретній соціально-економічній системі, по-друге, кількісним станом системи, здатністю забезпечити ефективність відтворення діяльності та необхідних для цього ресурсів, по-третє,

динамізмом системи, здатним забезпечити саморозвиток, що відбивається в динаміці обороту капіталу, своєчасне його оновлення, здатність зберігати протягом певного терміну стійкість показників ефективності як основи раціонального розвитку.

Згідно висновків О. Петренко, на практиці економічна стійкість оцінюється через фінансовий стан організації [19].

Визначальними елементами в економічній стійкості організації є фактори зовнішнього середовища, які і визначають ступінь ефективності (раціональності) ведення господарської діяльності її менеджерами. Економічну стійкість необхідно розглядати як стан ресторанного господарства, без забезпечення якої неможливо розглядати питання динамічного розвитку.

Фінансова ефективність дозволяє співвіднести грошові витрати на реалізацію проекту з реальними результатами проекту вираженими у фінансових категоріях: прибуток, збитки, попит, виконання бюджету і т.п. Соціально-економічна ефективність виражається в категоріях економіки та соціальної політики. Параметрами можуть стати створення тимчасових робочих місць для виконавців проектів, отримання ними заробітної плати або разових винагород, залучені спеціалісти та умови винагороди їх праці, придбання оргтехніки та обладнання, можливості підготовки та публікації інноваційних інформаційно-методичних видань, проведення навчальних семінарів, що впливає на зростання професіоналізму та компетентності керівників муніципальних установ і некомерційних організацій, ступінь їх матеріально-технічної оснащеності і готовність у подальшому брати участь в діяльності з вирішення соціальних проблем. Все це стимулює зниження утриманських настроїв і спонукає до ефективного використання матеріально-технічних ресурсів, отриманих в управління.

Абсолютна ж ефективність капіталовкладень визначається за допомогою таких показників:

- коефіцієнта економічної ефективності (прибутковості) для окремих

проектів;

- періоду (строку) окупності капітальних вкладень за окремими проектами.

Отже, рівень ефективності проекту бізнес-плану ресторанного господарства можливо оцінити за допомогою наступних критеріїв: економічна стійкість, фінансова та соціально-економічна ефективність.

Впровадження даного бізнес-проекту бару «Чорно-білий бджіл» буде впливати на функціонування підприємства через ряд факторів, які можуть спричинити за собою виникнення ризикової ситуації.

Реалізація розроблених заходів передбачає врахування низки ризиків, серед яких:

- технічні ризики – пов’язані з технічною базою реалізації проекту;
- ризики оцінки термінів;
- комерційні ризики – пов’язані з вибором технології і постачальника.

Необхідно оцінити успішність технології на ринку, її актуальність протягом життєвого циклу проекту, доступність необхідного обладнання, його якість, співвідношення ціна/вартість, прогресивність та частоту потреби в оновленні;

- керівники основних підрозділів і їх підлеглі не зацікавлені у впровадженні нового обладнання;
- недостатня кваліфікація менеджера проекту і відповідальних виконавців.

Оцінка впливу виділених ризиків на реалізацію проекту бару «Чорно-білий бджіл» буде базуватися на визначенні можливих економічних збитків від їх настання та впливу на показники окупності проекту.

Результати оцінки та короткі пояснення щодо кожного з виділених ризиків представлено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Оцінка впливу ризиків на реалізацію проекту бару «Чорно-білий бджіл»

Ризик	Пояснення щодо визначення збитків	Вплив на окупність проекту	Класифікація ризиків
Технічні ризики	Затримки в реалізації проекту – зменшення економії	Збільшення терміну окупності проекту, зменшення PV	Критичні ризики
Ризики оцінки термінів (затримки реалізації проекту)	Затримки в реалізації проекту – зменшення економії	Збільшення терміну окупності проекту, зменшення PV	Критичні ризики
Комерційні ризики	Обраний напрямок діяльності не відповідає потребам компанії – витрати на реалізацію проекту	Проект стає повністю збитковим	Критичні ризики
Не зацікавленість підлеглих у впровадженні проекту	Затримки в реалізації проекту – зменшення економії	Збільшення терміну окупності проекту, зменшення PV	Прогнозовані ризики
Недостатня кваліфікація менеджера проекту	Помилки в плануванні проекту	Збільшення терміну окупності проекту, зменшення PV	Критичні ризики

Отже, основними ризиками при реалізації проекту бару «Чорно-білий бджіл» являються: технічні ризики, ризики в оцінці термінів, комерційні ризики та недостатня кваліфікація менеджера проекту.

Ошибка! Закладка не определена.

Розробимо технологічну карту розробки проекту бізнес-плану бару «Чорно-білий бджіл».

Серед основних завдань проекту є наступні:

1. Методологічний аналіз проекту бізнес-плану ресторанного господарства.

1.1. Дослідження стану розробки проблеми організації бізнесу у сфері гостинно-ресторанного бізнесу.

1.2. Аналіз нормативно-правової бази створення проекту бізнес-плану ресторанного господарства.

1.3. Визначення стандарту розробки бізнес плану ресторанного

господарства.

2. Складання проекту бізнес-плану створення ресторанного господарства.

2.1. Визначення організаційно-виробничих витрат проекту ресторанного господарства.

2.2. Складання фінансового плану проекту ресторанного господарства.

2.3. Оцінка рентабельності проекту ресторанного господарства.

3. Визначення ефективності проекту бізнес-плану створення ресторанного господарства.

3.1. Означення критеріїв ефективності проекту бізнес-плану ресторанного господарства.

3.2. Оцінка фінансових ризиків проекту бізнес-плану ресторанного господарства.

3.3. Складання технологічної карти розробки проекту бізнес-плану ресторанного господарства.

На основі визначених завдань проекту побудуємо діаграму Ганта (див. дод. Ж), що допоможе контролювати своєчасне виконання завдань.

Отже, з діаграми Ганта видно, що бізнес-план бару «Чорно-білий бджіл» буде створено протягом 14 днів, найбільший час для реалізації проекту необхідний для визначення організаційно-виробничих витрат на відкриття даного закладу.

Висновок з 3 розділу

Рівень ефективності проекту бізнес-плану ресторанного господарства можливо оцінити за допомогою наступних критеріїв: економічна стійкість, фінансова та соціально-економічна ефективність.

Впровадження даного бізнес-проекту бару «Чорно-білий бджіл» буде впливати на функціонування підприємства через ряд факторів, які можуть спричинити за собою виникнення ризикової ситуації.

Основними ризиками при реалізації проекту бару «Чорно-білий бджіл» являються: технічні ризики, ризики в оцінці термінів, комерційні ризики та недостатня кваліфікація менеджера проекту. Бізнес-план бару «Чорно-білий бджіл» буде створено протягом 14 днів, найбільший час для реалізації проекту необхідний для визначення організаційно-виробничих витрат на відкриття даного закладу.

Ошибка! Закладка не определена.

Розкриваючи загальні поняття про планування і складання бізнес-плану можна відзначити, що бізнес-план – це основний і головний документ, робочий інструмент підприємця і основа успішного бізнесу. Основною метою бізнес-плану є отримання прибутку. За допомогою бізнес-плану можна вирішити ряд завдань, основні з них: встановити певну спрямованість діяльності компанії і роль фірми на даних ринках, сформулювати цілі і стратегії фірми і досягти максимізації доходи в певних обставин. Від того, наскільки ретельно опрацьована кожна деталь і кожен елемент бізнес-плану, тим більш гнучким і досконалим будуть підходи до його реалізації. А це, в свою чергу, дозволить досягти успіху і процвітання.

В даній роботі, на основі проведеного аналізу ринку ресторанних господарств Запорізької області заплановано створити сучасний ресторанний заклад, а саме бар «Чорно-білий бджіл», концепцією якого буде розвиток соціальної структури нового житлового масиву в м. Запоріжжя.

Бар «Чорно-білий бджіл» передбачено створювати у особі товариства з обмеженою відповідальністю як найбільш прийнятної форми для бізнесу.

Варто відзначити, що своєю місією бар «Чорно-білий бджіл» вбачає розширення меж задоволення потреб споживачів у справжній європейській кухні. Відповідно цієї місії і будується робота проектного закладу.

Проектований бар розрахований на 120 місць. В залі бару, розрахованому на 80 місць, знаходиться 10 чотирьохмісних столів, 4 шестимісних столів та 16 двомісних столів. В барі навколо барної стійки передбачено 20 місць, а також 5 чотиримісних столів.

Виходячи з розрахунків видно, що щодня в головному залі бару буде реалізовуватися 1387 порцій страв, а в барі 564 порцій.

Отже, на підставі розрахованих даних можемо зазначити, що вартість будівництва будівлі бару складає 4884,45 тис. грн. Відповідно дана сума і є величиною початкових інвестицій для створення бару.

Основна мета бізнес-планування бару «Чорно-білий бджіл» – формування такого ресурсного потенціалу закладу, який дозволить забезпечити виконання запланованої виробничої програми, формування оптимального розміру операційних доходів та витрат, отримання цільового прибутку.

Головне завдання в маркетинговому плані – це максимальне залучення клієнтів. З цією метою були розглянуті необхідні маркетингові заходи для залучення клієнтів.

У фінансовому плані розглянуті всі витрати і можливості отримання прибутку. Виявлено внутрішні та зовнішні ризики, також розглянуто заходи з мінімізації ризиків. В результаті розрахунку отримуємо чистий приведений дохід в розмірі 37084,33 тис. грн. за 5 років.

Індекс рентабельності показує, що рівень рентабельності інвестиційного проекту складає 136%. Проект окупиться за 2,9 року.

Тобто, створений нами проект бару «Чорно-білий бджіл» являється ефективним та підлягає впровадженню.

Рівень ефективності проекту бізнес-плану ресторанного господарства можливо оцінити за допомогою наступних критеріїв: економічна стійкість, фінансова та соціально-економічна ефективність.

Впровадження даного бізнес-проекту бару «Чорно-білий бджіл» буде впливати на функціонування підприємства через ряд факторів, які можуть спричинити за собою виникнення ризикової ситуації.

Основними ризиками при реалізації проекту бару «Чорно-білий бджіл» являються: технічні ризики, ризики в оцінці термінів, комерційні ризики та недостатня кваліфікація менеджера проекту. Бізнес-план бару «Чорно-білий бджіл» буде створено протягом 14 днів, найбільший час для реалізації проекту необхідний для визначення організаційно-виробничих витрат на відкриття даного закладу.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Барроу К. Бізнес-план : практичний посібник. Пер. з 4- го англ. вид. Київ : Знання, 2005. 145 с.
2. Бізнес-план : технологія розробки та обґрунтування : навчальний посібник / За ред. С. Ф. Покропивний, С. М. Соболь, Г. О. Швиданенко, О. Г. Дерев'янка. Київ : КНЕУ, 2002. 379 с.
3. Василенко В. О. Теорія і практика розробки управлінських рішень : навч. посібник. Київ : ЦУЛ, 2003. 420 с.
4. Васильців Т. Г. Бізнес-планування : навч. посіб. Київ : Знання, 2013. 173 с.
5. Воротіна Л. І. Бізнес-планування: методологія, методика, механізм : навч. посіб. для студ. ВНЗ. Європ. ун-т. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2010. 223 с.
6. Горлачук В. В. Економіка підприємства : Навчальний посібник. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 344 с.
7. Данчук В. Д. Технологія експертної оцінки наукових проектів в корпоративній інформаційній системі. *Штучний інтелект*. 2016. № 1. С. 48-55.
8. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 384 с.
9. Іванова В. В. Планування і контроль на підприємстві : навч. посіб. Суми : Університетська книга, 2011. 443 с.
10. Кваша О. С. Бізнес-планування у діяльності організації. *Європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури*. 2017. Випуск № 12. С. 268–275.
11. Князь С. В. Бізнес-планування інноваційних проектів: сутність технологій, переваги і недоліки. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 2. С. 199–207.
12. Коюда В. О. Система інформаційної бази щодо інноваційної

діяльності. *Бизнес Інформ*. 2011. № 4. С. 26–30.

13. Коюда В. О. Управлінські рішення в системі антикризового управління підприємства. *Бизнес Інформ*. 2011. № 1. С. 85–90.

14. Коюда В. О. Методологічний підхід до бізнес-планування розвитку підприємства. *Бізнес Інформ*. 2015. № 9.

15. Краснокутьська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 504 с.

16. Кузьмін О. Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність : монографія. Львів : ЛБІ НБУ, 2003. 233 с.

17. Лаврів Л. А. Планування діяльності організації : навчальний посібник. Тернопіль : Крок, 2013. 320 с.

18. Лаврів Л. А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи. *Інноваційна економіка*. 2013. № 10. С. 104–111.

19. Мазур І. І. Управління проектами. URL : <http://rua.pp.ua/biznes-plan-naznachenie-biznes-27828.html>. (дата звернення 14.04. 2024 р.).

20. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств : затверджені Наказом Міністерства економіки України від 06.09.2006 р. № 290. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0290665-06>. (дата звернення 14.04. 2024 р.).

21. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів : затверджені Наказом Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 р. № 73 URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.39798.0>. (дата звернення 14.04. 2024 р.).

22. Мазур О.В. Стратегічне управління ресурсозбереженням підприємства в умовах енергетичних обмежень. *Вісник Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*. 2015. №3. С. 1–8.

23. Павлюк Л. Необхідність моделювання бізнес-процесів підприємства. *Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки* :

Міжнародний збірник наукових праць. Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. Вип. 4. С. 320–325.

24. Пашута М. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності. *Персонал*. 2006. № 10. С. 66–74.

25. Планування діяльності фірми : навч.-метод. посібник / за ред. М. М. Алексєєва. Київ : Фінанси і статистика, 2011. 248 с.

26. Планування в підприємствах і організаціях споживчої кооперації: стан і перспективи розвитку : Монографія. За ред. А. А. Фастовець. Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2008. 157 с.

27. Покропивний С. Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : Вид. 2-ге, доп. Київ : КНЕУ, 2002. 379 с

28. Пугачевська К. Й. Значення бізнес-планування як чинника господарської діяльності в ринковій економіці. *Бизнес Інформ*. 2011. № 21.1. С. 256–260.

29. Смаковська Ю. Критерії експертної оцінки бізнес-плану підприємницького проекту. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2009. № 19. С. 434–438.

30. Стандарти UNIDO для бизнес-плана. URL: http://www.forum-investor.com/files/UNIDO_standards.pdf. (дата звернення 14.04. 2024 р.).

31. Тарасюк Г. М. Бізнес-план : розробка, обґрунтування та аналіз : навч. посібник. Київ : Каравела, 2006. 280 с.

32. Телєтов О. С. Бізнес-план : навч. посібник. Суми : Вид-во СумДУ, 2005. 104 с.

33. Терещенко С. І. Фінансове планування як основа забезпечення сталого розвитку підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Економіка. 2009. Вип. 28, Ч. 2. С. 173–176.

34. Чала О. В. Оцінка результативності процесно-орієнтованої системи управління якістю. *Вісник економіки транспорту і промисловості* : зб. наук. праць. Харків : Укр-ДАЗТ. 2010. Вип. 29. С. 397–382.

35. Чаус В. М. Планування діяльності підприємств у сучасних умовах

господарювання : теоретичний підхід. *Вісник ЛКА: Збірник наукових праць. Серія економічна*. Львів : ЛКА, 2010. С. 112– 116.

36. Череп А. В. Стратегічне планування і управління : навч. посіб. Київ : Кондор, 2011. 334 с.

37. Черниш С. С. Економічний аналіз : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2010. 312 с.

38. Чичун В. А. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності. *Соціум. Наука. Культура*. 2010. 21(18). С. 58–63.

39. Харук К. Б. Бізнес-планування інвестиційного проекту інноваційної діяльності торговельних підприємств. *Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць*. 2009. Вип. 10. С. 188–191.

40. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. Львів : Новий світ-2000, 2010. 268 с

41. Янковець Т. М. Економічна сутність бізнес-плану інноваційного проекту URL: <http://www.knutd.com.ua/publications/pdf/> (дата звернення 14.04. 2024 р.).

42. Янковець Т. М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. Київ, 2012. 21 с.

43. Ясинський В. В. Бізнес-планування: теорія і практика. Київ : Каравела, 2004. 232 с.

Ошибка! Закладка не определена.

Додаток А

Підбір посуду, наборів, скла, столової білизни для бару «Чорно-білий бджіл»

Назва	Розміри, мм	Призначення	Кількість
Порцеляново-фаянсовий			
Тарілка пиріжкова	175	Для подавання хлібу при індивідуальному обслуговуванні	150
Тарілка закусочна	200	Для подавання хлібу при гуртовому обслуговуванні	800
Тарілка закусочна	200	Для подавання холодних страв та закусок	180
Салатник круглої форми	1-порційний 120 куб. см	Для подавання салатів, маринадів, натуральних овочів	50
Салатник овальної форми	2-порційний, 240 куб. см.	Для подавання салатів, маринадів, натуральних овочів	60
Салатник квадратної форми	4-порційний, 360 куб. см	Для подавання салатів, маринадів, натуральних овочів	100
Блюдо кругле	300	При гуртовому і бенкетному обслуговуванні для подавання м'ясних, овочевих асорті, холодних страв із птиці, канапе	80
Блюдо овальне	350	Для закусок з риби та рибної гастрономії, м'ясних асорті	120
Соусник	1 порційний	Для холодних соусів і сметани	180
Чашка бульйонна з блюдцем	300 куб. см	Для подавання супів-пюре, супів-кремів	120
Тарілка столова мілка	240	Для подавання індивідуально оформлених других страв	140
Блюдо кругле	500	Для гуртового і бенкетного обслуговування, подавання страв із птиці, м'яса, овочів	180
Чайник для заварювання і подавання чаю	250 куб. см	Для заварювання і подавання чаю	120
Чашка чайна з блюдцем	250 куб. см	Для подавання чаю	140
Кавник	400 куб. см	Для подавання чорної кави	120
Чашки кавові з блюдцем	100	Для подавання чорної кави	120
Молочники	40 куб. см	Для молока до чаю і кави	90
Цукерниця	200 куб. см	Для подавання цукру	30
Сільничка	40 куб. см	Для солі	30
Перечниця	30 куб. см	Для перцю	30
Попільниці		Для паління цигарок, сигар	30
Металевий посуд			

Кокотниця	90	Для приготування і подавання гарячих закусок з м'яса, птиці, овочів, грибів з соусами	120
Кокільниця	90	Для запікання і подавання гарячих закусок з риби	120
Кроншель	170	Для приготування і подавання порційних гарячих закусок	120
Баранчики з кришкою круглі	6-порційні	Для зберігання температури при подаванні гарячих страв	40
Соусники	2-порційні	Для подавання гарячих соусів	40
Відерце для льоду з щипцями	3,5 л	Для охолодження і подавання до столу шампанському та ігристих вин	30
Вази трьох'ярусні		Для подавання борошняних, кондитерських виробів і фруктів на бенкетах	30
Таці великі прямокутні	500x400	Для транспортування страв та посуду	100
Таці середні прямокутні	350x250	Використовуються при обслуговуванні бенкетів	50
Виделка з чотирма різками		Для сервірування столу при подаванні других страв	300
Ніж		Для сервірування столу при подаванні других страв	300
Ложка		Для сервірування столу при подаванні перших страв	300
Виделка з трьома зубцями		Для сервірування столу при подаванні солодких страв	300
Ложка		Для сервірування столу при подаванні солодких страв	300
Чайна ложка		Для сервірування чаю	300
Кавова ложка		Для сервірування кави	300
Ложка для морозива		Для сервірування і подавання морозива	300
Лопатка рибна		Для розкладання рибних страв	50
Лопатка для салатів		Для розкладання салатів	60
Ніж-виделка для сиру		Для нарізання і розкладання сиру	50
Ніж та виделка для лимона		Для нарізання і розкладання лимону	40
Ложки для порціонування		Для порціонування перших та солодких страв	70
Ложка для соусів		Для порціонування соусів	30
Лопатка кондитерська		Для розкладання тістечок	30
Щипці кондитерські		Для розкладання печених	7

		виробів	
Щипці для льоду		Для розкладання льоду	5
Спеціальні ножиці			5
Скляний посуд			
Графіни	250 см. куб	Для алкогольних і безалкогольних напоїв	50
Жом		Для вичавлювання соку лимона чи апельсина	10
Мірний посуд		Для вимірювання певних порцій напоїв	10
Стопка	50 куб.см	Для горілки	120
Чарка мадерна	75 куб. см	Для міцних вин	120
Чарка рейнвейна	100 куб. см	Для білих сухих вин	120
Чарка лафітна	125 куб. см	Для червоних вин	120
Бокал циліндричної форми	125 куб. см	Для шампанського	120
Стакани конічні	125 куб.см	Для пива	80
Фужери	200 куб. см	Для безалкогольних напоїв	100
Кремanka для морозива	250 куб. см	Для морозива	200
Стакани конічні	200 куб. см	Для холодної кави та соків	250
Дерев'яний посуд			
Хлібниці овальні	200x130x90	Для подавання хлібобулочних виробів	40
Кошики з високими бортами	500x180x100	Для подавання фруктів	50
Столова білизна			
Ляна скатертина	1500x1500		10
Ляна скатертина	1730x1730		20
Ляні серветки	500x500		100
Ляні серветки	350x350		100
Ляні серветки	300x300		100

Додаток Б

Концептуальне меню бару «Чорно-білий бджіл»

Назва страви	Вихід в грамах	Ціна, грн	Кількість реалізованих страв даного виду в день
<i>Фірмові страви</i>			
Франкфуртські сосиски з картопляним салатом та гірчицею	120/180/30	59,00	172
<i>Холодні закуски</i>			
Риба під майонезом	120/30	44,00	18
Шинка із хроном	130/10	36,00	18
Сир голландський	100	26,00	18
Салат зі свіжих огірків і помідорів	150	27,00	27
Салат «Мельник»	150	30,00	18
Зелений салат	150	25,00	9
Салат м'ясний	150	32,00	18
Сметана	50	7,00	18
Сир зі сметаною та цукром	100	12,00	18
Ацидофілін	70	8,00	18
<i>Перші страви</i>			
Сирний крем-суп з сухариками	250	32,00	18
Крем-суп з білих грибів	250	30,00	19
<i>Другі страви</i>			
Нюрнберзькі сосиски смажені на грилі	250	31,00	29
Карівурст ковбаска смажена на грилі	250	32,00	14
Біфштекс рубаний	250	44,00	29
Лангет	200	42,00	29
Гуляш м'ясний	300	44,00	14
Котлети з грибами	150/50	32,00	29
Запиканка рисова	200	33,00	29
Омлет натуральний	200	32,00	43
Пудинг сирний	200	32,00	14
<i>Гарніри</i>			
Картопля фрі	150	18,00	52
Картопля смажена	150	19,00	52
Рис	150	12,00	43
Галушки	100	12,00	26
<i>Десерти</i>			
Тирамісу	100	13,00	26
Штрудель яблучний	250	21,00	43
Грінки із грушами	200	22,00	43
Салат фруктовий	200	15,00	60
Сирники з родзинками	150	15,00	17

<i>Борошняні кондитерські вироби</i>			
Круасани із шоколадом	100	8,00	60
Круасани з ізюмом	100	8,00	60
Язики листкові	100	8,00	80
<i>Гарячі напої</i>			
Чай з лимоном	250	11,00	27
Кава з коньяком	150	18,00	27
Какао	150	10,00	13
<i>Холодні напої</i>			
Морс німецький	200	12,00	28
Напій лимонний	200	12,00	28
Коктейль молочний	200	14,00	38

Концептуальне меню бару «Чорно-білий бджіл»

Назва страви	Вихід в грамах	Ціна, грн	Кількість страв
<i>Холодні страви та закуски</i>			
Канаше із сиром	120	22,00	15
Канаше із шинкою	120	22,00	15
Салат крабовий	150	18,00	22
Салат зі свіжих огірків	150	18,00	15
<i>Страви «Гриль»</i>			
Курча «Гриль»	250	45,00	67
Сосиски по – мисливські	250	38,00	33
«Віденські» сосиски	250	40,00	33
Телятина по – монастирські	250	40,00	44
Судак «Гриль»	200	38,00	22
Шашлик з осетрини	150	42,00	22
<i>Солодкі страви</i>			
Лимони із цукром	150	12,00	22
Персики консервовані	150	12,00	11
Маковий пудинг	150	14,00	19
Брусниця із цукром	120	13,00	74
<i>Гарячі напої</i>			
Чай із цукром	250	12,00	19
Кава чорна	150	14,00	46
<i>Алкогільні напої, пиво</i>			
Джин з тоніком	150	25,00	22
Горілка «Хортиця»	100	17,00	15
Пиво «Холстен»	200	18,00	74
Пиво «Баварське»	200	20,00	37

Додаток В

Планово-розрахункове меню головного залу на 80 місць

Найменування страв	Процентне співвідношення	кількість реалізованих страв даного виду в день	Коефіцієнт трудомісткості	кількість продукції в умовних стравах з урахуванням їх трудомісткості
Франкфуртські сосиски з картопляним салатом та гірчицею	100	172	1,2	206
Холодні закуски	100	183		
Риба під майонезом	10	18	2	37
Шинка із хроном	10	18	1	18
Сир голландський	10	18	0,4	7
Салат зі свіжих огірків і помідорів	15	27	1	27
Салат «Мельник»	10	18	1,2	22
Зелений салат	5	9	1,1	10
Салат м'ясний	10	18	2	37
Сметана	10	18	0,2	4
Сир зі сметаною та цукром	10	18	0,4	7
Ацидофілін	10	18	0,2	4
Перші страви	100	37		
Сирний крем-суп з сухариками	50	18	1,2	22
Крем-суп з білих грибів	50	19	1,8	34
Другі страви	100	289		
Нюрнберзькі сосиски смажені на грилі	10	29	2,3	67
Карівурст ковбаска смажена на грилі	5	14	1,5	22
Біфштекс рубаний	10	29	0,8	23
Лангет	10	29	0,7	20
Гуляш м'ясний	5	14	0,7	10
Котлети з грибами	10	29	1,5	43
Запіканка рисова	10	29	0,8	23

Омлет натуральний	15	43	0,4	17
Пудинг сирний	5	14	0,5	7
Гарніри	100	173		
Картопля фрі	30	52	0,6	31
Картопля смажена	30	52	1,1	57
Рис	25	43	0,1	4
Галушки	15	26	1,5	39
Десерти	100	172		
Тирамису	15	26	0,3	8
Штрудель яблучний	25	43	0,7	30
Грінки із грушами	25	43	0,5	22
Салат фруктовий	35	60	1,3	78
Сирники з родзинками	10	17	0,9	15
Борошняні кондитерські вироби	100	201		
Круасани із шоколадом	30	60	0,6	36
Круасани з ізіюмом	30	60	0,6	36
Язики листкові	40	80	0,6	48
Гарячі напої	100	67		
Чай з лимоном	40	27	0,2	5
Кава з коньяком	40	27	0,1	3
Какао	20	13	0,2	3
Холодні напої	100	94		
Морс німецький	30	28	0,3	8
Напій лимонний	30	28	0,3	8
Коктейль молочний	40	38	0,3	11

Додаток Г

Планово-розрахункове меню барної стійки на 40 місць

Найменування страв	Усього за день		Коефіцієнт трудомісткості	Кількість продукції в умовних стравах з урахуванням їх трудомісткості
	Процентне співвідношення	Кількість страв		
<i>Холодні страви та закуски</i>	100	74		
Канапе із сиром	20	15	0,5	7
Канапе із шинкою	20	15	0,5	7
Салат крабовий	30	22	1,8	40
Салат зі свіжих огірків	20	15	0,4	6
<i>Страви «Гриль»</i>	100	222		
Курча «Гриль»	30	67	0,7	47
Сосиски по – мисливські	15	33	0,4	13
«Віденські» сосиски	15	33	0,6	20
Телятина по – монастирські	20	44	1,8	80
Судак «Гриль»	10	22	1,2	27
Шашлик з осетрини	10	22	1,5	33
<i>Солодкі страви</i>	100	74		
Лимони із цукром	30	22	0,3	7
Персики консервовані	30	11	0,2	2
Маковий пудинг	15	19	0,6	11
Брусниця із цукром	25	74	0,3	22
<i>Гарячі напої</i>	100	46		
Чай із цукром	60	19	0,1	2
Кава чорна	40	46	0,1	5
<i>Алкогільні напої, пиво</i>	100	148		
Джин з тоніком	15	22	0,2	4
Горілка «Хортиця»	10	15	0,2	3
Пиво «Холстен»	50	74	0,1	7
Пиво «Баварське»	25	37	0,1	4

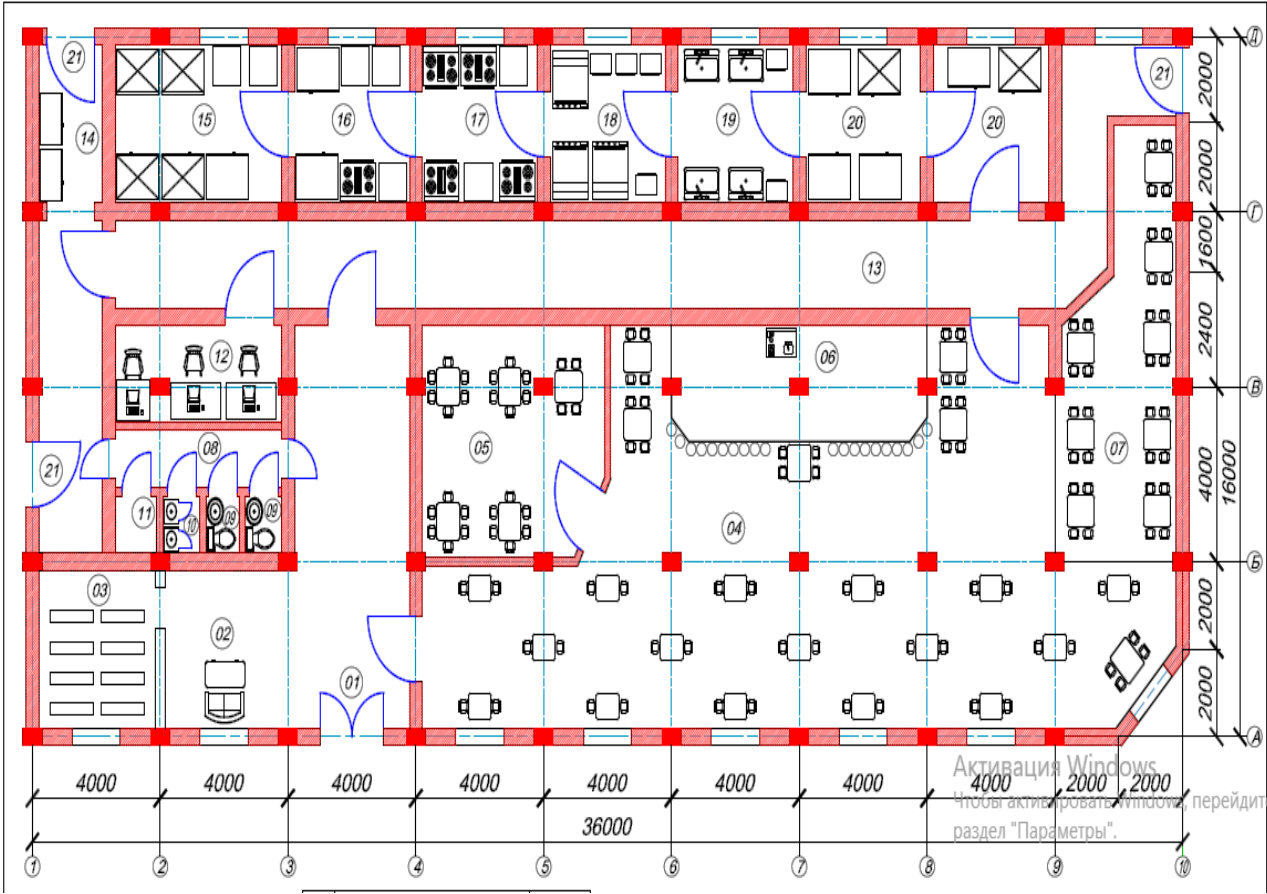
Додаток Д
Інтер'єр бару «Чорно-білий бджіл»





Додаток Е

Креслення – План ресторан-бару



Експлакація приміщень

№	Найменування	Площа, м. кв.
01	Вхід	
02	Вестібюль	56
03	Гардероб	16
04	Зал з баром	157
05	Некуряща зона	32
06	Бар	32
07	Подіум	32
08	Курілка	6
09	Туалет	3

10	Душова	3
11	Гардероб персонала	3
12	Адміністративне приміщення	12
13	Коридор	96
14	Склад ломара	8
15	Заготівельний цех	24
16	Доготівельний цех	16
17	Горячий цех	16
18	Холодний цех	16
19	Митні та сервісні	16
20	Склад алкогольних напоїв	32
21	Вихід	

Додаток Ж

Діаграма Ганта реалізації проекту бізнес-плану бару «Чорно-білий бджіл»

