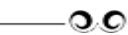


**ОРГАНІЗАЦІЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В ДИТЯЧОМУ КАФЕ
ЗДОРОВОГО ХАРЧУВАННЯ «БАЛУ»
бізнес-план**



Виконавці:
здобувачі освіти групи № 33
Кривопляс Нікіта,
Громенко Дмитро,
Соловей Валерія

Керівник:
Іващенко Ольга Михайлівна,
викладач Державного навчального закладу
«Регіональний центр професійної освіти швейного виробництва та
сфери послуг Харківської області»

e-mail: 05537638@ukr.net

ЗМІСТ

РЕЗЮМЕ

ОПИС БІЗНЕС ІДЕЇ

ПІДПРИЄМСТВО ТА ПРОДУКЦІЯ

ПЛАН МАРКЕТИНГУ

ПЛАН ТОВАРООБІГУ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПОДАТКОВИЙ ПЛАН

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

РЕЗЮМЕ

Даний бізнес-проект підготовлений для планування та обґрунтування бізнесу зі створення дитячого кафе в м. Харкові на території нового зоопарку.

Метою даного проекту є отримання прибутку шляхом здійснення торгової діяльності, задовольняючи при цьому купівельний попит на товари та послуги. На основі цього планується отримання прибутку для подальшого навчання та розвитку бізнесу.

Кошти, необхідні для початку роботи, складають 72308,22 грн.

Початок роботи планується з серпня 2021 року. Витрати згідно з планом повинні окупитися протягом року.

ОПИС БІЗНЕС-ІДЕЇ

На сьогодні країна велике значення приділяє дитячому харчуванню. Правильне, здорове харчування дітей є основою для здорового та успішного населення держави. Влада це також добре розуміє, тому за підтримки дружини президента України ведуться розробки щодо норм та правил здорового харчування дітей. Окрім того, відомий український кухар Євген Клопотенко впровадив у закладах освіти меню здорового харчування здобувачів освіти.

Але переважна більшість дитячих кафе продовжують реалізовувати снеки, страви швидкого приготування, газовані напої тощо. Здебільшого заклади ресторанного господарства, в тому числі і м. Харкова, орієнтовані на дозвілля батьків або на розважальні послуги (день народження, тематичні свята, парки атракціонів тощо).

Держава підтримує малий бізнес і це дає можливість відкривати невеликі підприємства, що потребують незначних вкладень.

Бізнес-ідея полягає у створенні дитячого кафе для реалізації страв здорового харчування з організацією дозвілля, орієнтованого на дітей віком від 3 до 14 років, а також надання послуг батькам.

У сучасних умовах створення спеціалізованих закладів харчування, орієнтованих на вузьке коло відвідувачів, має підвищені ризики. Тому пропонується разом з дитячим кафе, орієнтованим на здорове харчування, відкрити приміщення для батьків, де в межах раціонального харчування і фізіологічних норм створити окреме меню. У дитячій частині закладу харчування батьки можуть перебувати за правилами цієї частини, перебування дітей на частині для дорослих дозволено лише з свідомого вибору супроводжуючих батьків.

Проект оснований на приготуванні та реалізації готової продукції, тобто заклад є одночасно виробником та посередником між оптовими фірмами та кінцевим споживачем. На різниці цін планується отримання прибутку.

ПІДПРИЄМСТВО ТА ПРОДУКЦІЯ

Підприємницьку діяльність планується здійснювати в орендованому приміщенні. Оренда приміщень у середньому за місяць складає 5000 грн. У вартість оренди не входять витрати на оплату комунальних послуг.

Дитяче кафе планується створити в зоопарку (м. Харків), де продовжується реконструкція. Місцевий зоопарк завжди був осередком дозвілля батьків та дітей, до реконструкції його відвідували багато мешканців та гостей міста.

Окрім того, за останні роки в цьому районі відбулася значна забудова прилеглих територій багатоповерхівками. На відкриття зоопарку передбачається велика кількість відвідувачів, тому окупитися дане підприємство повинно в незначні терміни.

В умовах сучасного карантину також планується робота на доставку здорового харчування додому. Для налагодження роботи підприємства, а також економії заробітної плати будемо працювати на даному підприємстві самі з використанням незначної кількості найманих працівників.

У дитячому кафе планується такий режим роботи:

Пн. – вихідний (тільки на доставку) 10.00-20.00 перерва з 13.00-13.30

Вт. – 10.00-20.00 перерва з 13.00-14.00

Ср. – 10.00-20.00 перерва з 13.00-14.00

Чт. – 10.00-20.00 перерва з 13.00-14.00

Пт. - 10.00-21.00 перерва з 13.00-14.00

Сб. – 10.00-22.00 перерва з 13.00-14.00

Нд. – 10.00-22.00 перерва з 13.00-14.00

Переважає більшість відвідувачів – це батьки з дітьми, які прогулюються в парку або зоопарку. Найбільш сприятливий час для прогулянок – ранок та обід. У нашому дитячому кафе відвідувачі зможуть не повертаючись додому здійснити прийом їжі корисними та смачними стравами і продовжити прогулянку.

Перерва в закладі харчування буде з 13.00 по 14.00, але в дві зміни по 30 хвилин, для того, щоб можна було відвідати наш заклад без перешкод.

Робота закладу харчування у вечірній час, а саме з 18.00, виключно орієнтована на дорослих та молоді.

Під час карантину, а також для людей, які прагнуть до здорового харчування, наше підприємство буде працювати на доставку їжі за попереднім замовленням. Для доставки їжі планується взяти в оренду автомобіль (транспортні витрати складатимуть 6000 грн.).

У кафе також буде організовано дозвілля – 4 рази на місяць. У середньому організацію свят планується проводити за 1000 грн, що в місяць складатиме 4000 грн.

Оскільки заклад харчування новий, то прибуток з організації дозвілля в перші місяці не включений у розрахунок.

Здорове харчування – це не тільки данина моді, але і добре самопочуття, позбавлення багатьох хвороб та їх профілактика, любов та повага до себе, прагнення до здорового і тривалого життя.

Ще з середньовічних часів люди замислювалися над тим, як впливає якість їжі на якість життя, всебічно досліджували ці процеси. Всім відомі принципи здорового харчування: різноманітні продукти переважно рослинного походження, заміна жирного м'яса на рибу або бобові, вживання у їжі молока та молочних продуктів тощо.

Знання з професії «Кухар; кондитер» дозволяють самостійно коригувати харчування клієнтів залежно від маси тіла, вподобань і навіть настроїв та, як приємний бонус, давати безкоштовні рекомендації щодо подальшого харчування зі складанням приблизного двотижневого меню.

Оскільки заплановано готувати здорову їжу, а також використовувати готові перекуси, які краще закупляти за оптовими цінами, продукти та напівфабрикати необхідно десь зберігати. Для цього планується придбати 2 холодильники.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН

Маркетинг – це комплексна система організації виробництва та збуту товарів або надання послуг, заснована на передбаченні задоволення попиту споживачів: вивчення ринку і споживачів, торгова політика.

Наше кафе розраховане на клієнтів різних вікових груп: більша частина – діти, але також планується обслуговувати молодь та дорослих.

Щоб отримати прибуток було вирішено зробити торгіву націнку у розмірі 200% від суми товару, що купується, та напівфабрикатів. У подальшому буде створено картотеку постійних відвідувачів та їх заохочення.

Шляхом ретельного дослідження ми визначили, що подібних кафе на території Харкова, а саме цієї частини міста, не існує. Відкриваючи таку справу, ми зможемо захистити свій бізнес від конкурентів і заповнити ринкове вікно, що дає, як правило, найбільший прибуток.

У маркетинговому плані одну з головних ролей відіграє реклама, що стимулює попит на товари та послуги, формує споживацький попит, а також є головним засобом упровадження нового.

Плануємо використовувати друковані та усні засоби масової інформації.

Існує ряд ризиків, що впливають на діяльність підприємця:

- *Політичний* – виникає в змінах у владі. На сьогодні таким чинником є введення локдауну. Цей фактор завдає значних ризиків, оскільки відбувається простій потужностей підприємства. Але держава продовжує підтримувати та стимулювати малий бізнес. Окрім того, робота нашого закладу дасть змогу працювати та отримувати прибуток.

- *Комерційний* – виникає в результаті неправильної оцінки попиту на товар та послуг. Цей фактор залежить від компетентності, тому планується продовжувати вивчати здорове харчування, консультиватися з провідними фахівцями для підвищення власної компетентності, а також впроваджувати принципи здорового харчування, перш за все, в своєму оточенні та у пересічних громадян.

- *Ризик конкуренції* – можна уникнути, хай навіть неповністю. Для цього необхідно провести аналіз конкурентів, щоб виявити власні можливості. Підвищуючи якість обслуговування споживачів, професійний рівень можна уникнути конкуренції.

ПЛАН ТОВАРООБІГУ

Для нашого підприємства необхідна буде певна кількість обладнання, яке представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Обладнання, необхідне для закладу харчування «Балу»

№ з/п	Найменування	Наявність	Кількість	Ціна	Сума
1	Стіл	відсутні	8	699	5592
2	Стільці	відсутні	24	606	14544
3	Мікрохвильова піч	є	1	1249	1249
4	Холодильник	відсутній	2	5088	10176
5	Електрочайник	є	1	219	219
6	Набір посуду	відсутні	48	250	12000
	Всього				42312

Крім обладнання, необхідно закупити сировину та напівфабрикати. Асортимент сировини та напівфабрикатів наведено в таблиці 2.

З таблиці видно, що необхідно закупити 45 одиниць товару в місяць на суму 9688,9 грн, що в продажних цінах складе 29066,7 грн.

Таблиця 2

Асортимент товару в закладі харчування «Балу»

№ з/п	Найменування	Кількість	Ціна закупки	Сума	Ціна продажу	Сума
1	Телятина	10	120	1200	360	3600
2	Риба	10	89	890	267	2670
3	Пластівці	1	47	47	141	141
4	Гранола	1	87	87	261	261
5	Макаронні вироби в асортименті	5	47	235	141	705
6	Удон	5	42	210	126	630
7	Фунчоза	5	53	265	159	795
8	Борошно пшеничне	4	57	228	171	684
9	Мигдальне борошно	1	139	139	417	417
10	Дріжджі	1	139	139	417	417
11	Годжі	1	74	74	222	222
12	Зелена гречка	2	59	118	177	354
13	Насіння льону	1	28	28	84	84
14	Зерно вівса	1	30	30	90	90
15	Саго	1	39	39	117	117
16	Насіння чіа	1	85	85	255	255
17	Масло мигдального горіха	1	290	290	870	870
18	Масло обліпихове	1	95	95	285	285
19	Масло кедрового горіха	1	450	450	1350	1350
20	Морська капуста	1	25	25	75	75
21	Клітковина гарбуза	1	38	38	114	114
22	Клітковина розторопші	1	27	27	81	81
23	Протеїнові напої	1	270	270	810	810
24	Масала	1	59	59	177	177
25	Кава	3	180	540	540	1620
26	Фіточай дитячий	4	15	60	45	180
27	Цикорій	2	320	640	960	1920
28	Кероб	1	110	110	330	330
29	Какао масло	1	300	300	900	900
30	Какао терте	1	250	250	750	750
31	Стевія	4	169	676	507	2028
32	Джем стевія чорниця	1	120	120	360	360
33	Сироп топінамбуру	3	198	594	594	1782
34	Сіль	2	20	40	60	120
35	Висівки	1	23	23	69	69
36	Амчур	1	45	45	135	135
37	Кокосове масло	2	119	238	357	714
38	Молоко кокосове	2	107	214	321	642
39	Сушене манго	1	39,9	39,9	119,7	119,7
40	Агар агар	1	95	95	285	285
41	Пектин	1	319	319	957	957
42	Ізюм	1	9	9	27	27
43	Горіхи	1	110	110	330	330
44	Оцет	2	78	156	234	468
45	Кокос сушений	1	42	42	126	126
	Всього	94		9688,9		29066,7

Закупівлю товару плануємо здійснювати один раз у 2 тижні, що на місяць складе 4 рази. Закупівля товару буде здійснюватися на орендованій машині.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПОДАТКОВИЙ ПЛАН

Відкриваючи власну справу, ми спершу вивчили різні форми власності і прийняли рішення відкрити підприємство – колективна власність. Переваги цієї форми власності полягають в тому, що вона базується на праці усіх членів трудового колективу. За часи існування вона показала високі показники в продуктивності праці та прибутку (в порівнянні з іншими формами).

Ми плануємо займатися орендованою формою власності. Це самостійна юридична одиниця, яка утворена орендарями на основі орендного договору про майно в наймі в тимчасове володіння і використання (у тому числі, з правом викупу) на окремий термін і на певних умовах за певну плату майна орендодавця для самостійного здійснення підприємницької діяльності.

Для здійснення нашого права спочатку планується працювати самостійно, але в зв'язку з розширенням та збільшенням капіталу ми матимемо змогу дозволити собі декілька найманих працівників.

Ми, як приватні підприємці, несемо повну відповідальність за розвиток нашого бізнесу. У подальшому, залежно від одержуваного прибутку, ми плануємо розширювати свою діяльність для створення нових робочих місць.

Оскільки наше підприємство має наміри займатися наданням товарів та послуг у сфері харчування, то найкращою формою оподаткування є робота за єдиним податком. У цій системі дозволено всі види діяльності, крім продажу лікєро-горілчаних напоїв та тютюнових виробів, діяльності в сфері грального бізнесу.

Податок, який необхідно заплатити складатиме 1983,66 грн. на місяць, що в загальній сумі – 3967,32 грн.

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

Визначимо загальні витрати.

Таблиця 3

Загальні витрати

№ з/п	Одноразові витрати	Сума	Періодичні витрати	Сума
1	Рєєстрація	900	Оренда	5000
2	Закупівля обладнання	42312	Закупівля товару	9688,9
3	Дозвіл від МНС	1000	Податки	3967,32
4	Оформлення санітарної книжки	1140	Побутова хімія	800
5	Дозвіл санепідемстанції	1000	Невизначені витрати	3000
6			Транспортні витрати	6000
7			Обслуговування обладнання	1500
8			Реклама	1000
Всього		46352		25956,22

Таким чином, сума загальних витрат складає 72308,22 грн. Загальні витрати можна умовно поділити на одноразові та періодичні. З таблиці 3 видно, що одноразові витрати складають 46352 грн, а періодичні – 25956,22 грн.

Визначимо, чи буде наш бізнес прибутковий.

Таблиця 4

Прибутковість бізнесу

Показники	Часовий інтервал							
	серпень	вересень	жовтень	листопад	4 квартал	1 квартал	2 квартал	рік
Прибуток з продажу їжі	14533	29066	29066	29066	87198	87198	87198	348792
Прибуток з дозвілля		2000	4000	4000	12000	12000	12000	48000
Одноразові витрати	46352							46352
Періодичні витрати	25956,22	25956,22	25956,22	25956,22	77868,7	77869	77868,66	311475
Прибуток	57775,22	5109,78	7109,78	7110	21329,3	21329	21329,34	38965,4
Кількість продаж	65	65	65	65	195	195	195	780

Таким чином, ми зможемо окупити власний бізнес за 9 місяців.

Щоб розрахувати, яким чином буде працювати наше підприємство, проведемо розрахунки і визначимо:

1. Термін окупності проекту:

$$T = \frac{\text{Одноразові витрати}}{\text{Прибуток у місяць}} = \frac{46352}{5109,78} = 9 \text{ міс.}$$

2. Прибуток за одиницю товару:

$$П = \frac{\text{Прибуток у місяць}}{\text{Кількість продажів}} = \frac{5109,78}{65} = 78,6$$

3. Точку беззбитковості:

$$\square = \frac{\text{Одноразові витрати}}{\text{Прибуток за одиницю}} = \frac{46352}{78,6} = 589,6$$

4. Рентабельність:

$$\square = \frac{\text{Прибуток у місяць}}{\text{Періодичні витрати}} * 100\% = \frac{5109,78}{25956,22} * 100\% = 19,7 \%$$

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства: Навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.В. Архіпов, В.А. Русавська. К.: Центр учбової літератури, 2009. 342 с.
2. Барроу К., Барроу П., Браун Р. Бізнес-план: практичний посібник. Пер. з 4-го англ. вид. К.: Знання, 2005.
3. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т.Г. Васильців, Я.Д. Качмарик, В.І. Блонська, Р.Л. Лупак. К.: Знання, 2013. 173 с.
4. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. К.: ТОВ "Борисфен-М", 1996. 336 с.
5. Дослідження «Ідеї для мікро-бізнесу: практичні поради» проведено Програмою розвитку ООН в Україні за фінансової підтримки Уряду Японії [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://vro-study.org/wpcontent/uploads/2015/08/Business-Models_final.compressed.pdf
6. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми: Навчальний посібник. К.: «Знання», 2006. 423 с.
7. Лаврів Л.А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи. *Інноваційна економіка*. 2013. № 10.
8. Покропивний С.Ф., Соболев С.М., Швиданенко Г.О., Дерев'янка О.Г. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування. Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2002. 279 с.
9. Попов В.М. Збірник бізнес-планів з коментарями і рекомендаціями / За ред. В.М. Попова. К.: ЦУЛ, КноРус, 2003. 317 с.