

ГАЛИЦЬКИЙ КОЛЕДЖ ІМЕНІ В'ЯЧЕСЛАВА ЧОРНОВОЛА

Кафедра готельно-ресторанної справи

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

**на тему: «Управління проєктами готельно-
ресторанного комплексу в сучасних умовах
(на прикладі ресторану «Галич»)»**

Студента(ки) II курсу ГР-286 групи
спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»
Дем'янець С.В.
Керівник: Колісник Т.Б.

Національна шкала _____

Оцінка: ECTS _____

Члени комісії

_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)

м. Тернопіль – 2020р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ПРОЄКТІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ.....	5
1.1 Проєкт та етапи його створення.....	5
1.2 Принципи та методи управління проєктами у готельно- ресторанній справі.....	7
РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ДЛЯ РЕСТОРАНУ «ГАЛИЧ».....	9
2.1 Аналіз діяльності ресторану «Галич».....	9
2.2 Суть та структура проєкту для ресторану «Галич».....	14
2.3 Очікувані результати впровадження проєкту для ресторану «Галич».....	18
ВИСНОВКИ.....	20
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	22

ВСТУП

Протягом останнього десятиліття у великих містах України можна спостерігати стрімкий розвиток готельно-ресторанного бізнесу. Приходять великі міжнародні мережі, так само зростає число невеликих приватних готельно-ресторанних і реконструюються старі радянські. Проєктів у готельно-ресторанній сфері стає все більше, особливо напередодні великих заходів та знакових подій. Менеджери управління проєктами стикаються з такою проблемою, як правильне використання і збалансування трьох основних чинників реалізації проєктів, які представляють собою кошти, якість і терміни.

Управління проєктами практикувалося з початку виникнення цивілізації. До 1900 року творчі архітектори та інженери управляли інженерними проєктами самотужки.

Менеджерам з управління проєктами в сфері готельно-ресторанного бізнесу, необхідно мати чіткий бізнес-план, в якому відображені особливості проєкту, переваги і недоліки, а також ризики, пов'язані з його реалізацією.

Актуальність теми полягає у тому, що розроблення раціональних об'ємно-планувальних рішень засобів розміщення є важливою складовою розробки проєктів, створення сучасних об'єктів готельно-ресторанного господарства.

Метою роботи є розкриття основних елементів управління проєктом готельно-ресторанного господарства. Також метою написання роботи є поглиблення теоретичних і практичних знань з ресторанного бізнесу, вироблення умінь застосовувати їх при вирішенні конкретних практичних завдань, сприяння розвитку пошуку сучасних наукових досягнень у сфері ресторанного бізнесу та уміння їх самостійно застосовувати при вирішенні прикладних проблем.

Реалізація поставленої мети потребує вирішення наступних **завдань**:

- розкрити теоретичні основи створення проєктів для підприємства готельно-ресторанної справи
- охарактеризувати принципи та методи управління проєктами у готельно-ресторанній справі

- розглянути особливості управління персоналом підприємств ресторанного господарства;
- розробити проєкт для ресторану «Галич»;
- описати суть та структуру проєкту для ресторану «Галич»;
- прорахувати очікувані результати впровадження проєкту для ресторану «Галич»;

Об'єкт дослідження виступає ресторан «Галич», яке знаходиться у місті Тернопіль.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є процеси, функції, задачі і методи управління проєктами.

Джерелами інформації при написанні курсової роботи виступають закони, підзаконні акти, накази, нормативно-довідковий матеріал; планові та звітні документи об'єкту дослідження, дані власних спостережень і досліджень.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ПРОЄКТІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

1.1 Проєкт та етапи його створення

Виконання будь-якої роботи, особливо творчої, відбувається за певним планом.

Суть планування проєктної діяльності полягає в розробці та обґрунтуванні цілей, визначенні найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, і встановленні їх взаємодії.

Сам процес планування проєктної діяльності проходить чотири етапи:

- 1) розробку загальних цілей;
- 2) визначення шляхів і способів досягнення цілей;
- 3) визначення конкретних цілей на даний період з наступною їх деталізацією;
- 4) контроль за процесом досягнення поставлених цілей шляхом зіставлення планових показників з фактичними та коригування цілей.

Процес планування проєктної діяльності складається із наступних етапів:

- Визначення цілей планування. Вони є вирішальними факторами при виборі форми і методів планування.
- Аналіз проблеми— визначається вихідна ситуація на момент складання плану і формується кінцева ситуація.
- Пошук альтернатив. На цьому етапі серед можливих шляхів вирішення проблемної ситуації обирається найкращий та розробляються необхідні дії.
- Прогнозування — формується уява про розвиток ситуації, яка планується.
- Оцінка — проводяться оптимальні розрахунки для вибору найкращої альтернативи.
- Прийняття планового рішення — обирається і оформляється єдине планове рішення.

Розробка проекту дає можливість визначити життєву здатність фірми за умов конкуренції, прогнозує процеси розвитку виробництва, конкретизує шляхи досягнення мети і подолання перешкод, є чинником, що стимулює інтереси потенційних інвесторів у їхніх пошуках вкладання коштів у розвиток виробництва. У ринковій системі господарювання бізнес-план виконує дві найважливіші функції:

- зовнішню — ознайомити різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї;
- внутрішню (життєво важливу для діяльності самого підприємства) — опрацювати механізм самоорганізації, тобто цілісну, комплексну систему управління реалізацією підприємницького проекту [7, с. 107].

Традиційно проект розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Зовнішні інвестори та кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не ознайомляться з ретельно підготовленим проектом. Такий план має переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує на фінансову підтримку.

Не менш важливою є і внутрішня функція проекту, в межах якої можна виділити два напрямки його застосування:

- як інструменту стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства. Розробка бізнес-плану вимагає визначення не тільки стратегічних напрямків і цілей діяльності, а й оперативних дій для досягнення таких [10, с. 26].

Тобто бізнес-план є основою поточного планування всіх аспектів діяльності підприємства, він сприяє глибшому усвідомленню працівниками особистих завдань, пов'язаних зі спільним для них бізнесом;

- як механізму аналізу, контролю й оцінки діяльності підприємства.

Отже, проект дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрямки розвитку бізнесу.

1.2 Принципи та методи управління проєктами у готельно-ресторанній справі

Управління організацією готельно-ресторанної справи ґрунтується на загальних принципах системи управління виробництвом.

Однією з найбільш перспективних в плані інноваційного управління галузей сфери послуг є ресторанний бізнес. Для підприємств цієї сфери недооцінка інноваційного управління в діяльності суб'єктів ринкової економіки призвела до глибокого соціальноекономічної кризи і зниження конкурентоспроможності ресторанів, розбалансування їх виробничого потенціалу, порушення принципів і методів управління, зниження якості надаваних ресторанами послуг.

Прийняття управлінських рішень керівниками і спеціалістами ресторанних підприємств не регламентовано, методична база оцінки ефективності інновацій та управління вартістю інноваційних проєктів часто відсутня, що ускладнює інноваційний розвиток ресторанного бізнесу. Все це говорить про необхідність проведення відповідних наукових досліджень.

Принциповим є той факт, що механізми реалізації інноваційних проєктів для підприємств сфери послуг, що діяли в умовах планової економіки та централізованому фінансуванні (принцип мінімальних витрат, статистичні методи визначення прибутку та рентабельності), для сучасної російської дійсності практично непридатні.

В даний час методи управління інноваційними проєктами для підприємств сфери послуг в Україні перебуває в процесі формування. Ще більш вказане твердження справедливо для підприємств ресторанного бізнесу, який є однією з найбільш залежних від організації методів управління персоналом і організації праці галузей. На сьогоднішній день збудовані якісно нові відносини між учасниками ринку ресторанних послуг, особливо враховуючи результати фінансової кризи, внесені корективи в законодавство, відбувається поетапне становлення повноцінного ринку.

Головними інноваційними технологіями є інформаційно-комп'ютерні технології, створені для підприємств ресторанного та готельного господарства, що дозволяють спростити та оптимізувати низку специфічних для цього бізнесу процесів.

Сучасний ринок інформаційних ресурсів пропонує здійснювати автоматизацію діяльності підприємств ресторанного господарства із застосуванням численних продуктів, які відрізняються як рівнем автоматизації, так і вартістю впровадження. Менеджери різних рівнів повинні не тільки бути добре обізнаними із організацією виробничо-торгівельної діяльності, ефективно управляти економічними процесами й володіти методами внутрішньогосподарського контролю, але й знати порядок функціонування сучасних інформаційних технологій задля повноцінного використання їх можливостей.

Отже, управління проектами у галузі готельно-ресторанного господарства потребує знань не тільки у сфері менеджменту а й досконалого розуміння галузі підприємств гостинності.

РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ДЛЯ РЕСТОРАНУ «ГАЛИЧ»

2.1 Аналіз діяльності ресторану «Галич»

Ресторан «Галич» - є ресторація, що розташована на східній частині міста, поруч із тернопільською об'їзною та за кілометр до роздоріжжя головних доріг Київ-Львів. Ресторан знаходиться за адресою вул. Лесі Українки, 18, м. Тернопіль. Розклад роботи підприємства гостинності: понеділок - неділя, з 12:00 до 00:00 год [5].

Середній чек у закладі становить від 300 до 450 грн.

Під час створення даного закладу гармонійно об'єднали символи й деталі, які відображають історію України. Та перед входом у заклад розташовані дві великі постаті левів, тобто символи Галича. Поруч із рестораном розташована літня тераса, яка прикрашена декоративними синицями під стелею і картини на котрих зображений пейзаж масляними фарбами. Перед вхідними дверима стоїть дерев'яна лавка, що вкрита мереживним покривалом.

До торгівельних приміщень закладу входить: торговельний зал, туалетні кімнати та вестибюль.

Торговий зал ресторану вміщує близько 120 гостей. Інтер'єр у стилі рустік, тобто витриманий у пастельних тонах. Основною особливістю ресторану є стіни, які декоровані по різному, проте разом вони гарно та гармонійно доповнюють інтер'єр закладу. Стіни частково декоровані дерев'яною гуцульською вишивкою і вирізбленими елементами каменю та квітами зеленого кольору. На стінах також є глиняні полумиски та картини написані масляними фарбми, а на стелі вмістять ліхтарики декоровані мереживом. Стільці, скатертини і дивани шоколадного кольору із молочним відтінком. Ще предметами декору є невеличка яблунька, піаніно, що розташовані перед залом, а на стіні поруч із ними розміщений величезний годинник кремового кольору і скрипка, якщо пройти то можна побачити автентичну мазану пічку, що створює затишну та домашню атмосферу.

У вестибюлі розташований бамбетель та великі дзеркала, а поруч із вестибюлем розміщені туалетні кімнати (жіноча та чоловіча).

Приміщення у ресторані «Галич» у залежності від їх функціональності розподіляються на такі групи: виробничі приміщення; приміщення для споживачів; технічні приміщення та приміщення для зберігання продуктів.

Заклад має холодний, гарячий, м'ясо-рибний та кондитерський цехи.

У гарячому цеху готують відповідно гарячі страви, соуси та супи.

Такі як цибуля, чищена картопля та морква заготовляли у гарячому цеху шеф-кухарем даного цеху.

на виготовлення тістечок, тортів, морозива та відпускання домашнього печива спрямований кондитерський цех [5].

У холодному цеху можуть приготувати різноманітні салати, холодні супи, соуси та закуски, а також заготовки для таких страв, що готуються безпосередньо у ньому.

Торгівельні зали ресторану «Галич» оснащені: ресторанными, дерев'яними столами квадратної форми (розмірами 100x100 см) у кількості 45 шт. (та ширина головного проходу між столами становлять 1,5 м.); плазмовими телевізорами - 2 шт.; диванами (3-5 чол.) 7 шт.; дерев'яними стільцями - 120 шт.; барною стійкою; звуко-апаратурою, мікрофонами; кондиціонерами - 2 шт. та сервантом для офіціантів .

Щодо столової білизни (серветки, скатертини) виготовлені з шовкової тканини, що мають вишуканий вигляд. Для проведення бенкетів та фуршетів передбачені скатертини різноманітних кольорів у залежності від складу та виду бенкету. У закладі використовується скляний та фарфоровий столовий посуд вищої якості.

До основних послуг ресторану «Галич»:

- організація бенкетів та різноманітних свят;
- організація харчування по меню аля-карт;
- організація здійснення обслуговування великих груп.

До додаткових послуг ресторану «Галич»:

- Free Wi-Fi;
- жива музика;

- виклик таксі;
- шоу-програма;
- кейтерингові послуги [5].

В ресторанні «Галич»: впроваджується часткова форма обслуговування офіціантами із попереднім та наступним розрахунком клієнтів. Офіціанти працюють за індивідуальним методом, тобто кожен офіціант прикріплений за певною категорією та кількістю столиків й здійснює обслуговування від початку приймання замовлення до самого розрахунку.

Обслуговуючий персонал здійснює свою роботу в дві зміни .

Для виконання своєї діяльності ресторан «Галич»: використовує матеріальні, трудові та фінансові ресурси, які застосовуються у торгівельно - технологічних ходах, споживаються та трансформуються у затрати.

При дослідженні господарської діяльності будь-якого підприємства сфери гостинності, велику увагу приділяють аналізу ефективності фінансових показників. Актуальність вивчення основних особливостей аналізу ефективності фінансових результатів виявляється у тому, що він дозволяє оприділити найбільш раціональні методи та способи застосування ресурсів, формувати структуру доходу і затрат, й побачити реальні прибутки або збитки закладу.

Оскільки ефективність функціонування закладу харчування, незалежно від організаційно-правової структури й видів його діяльності у певних умовах ринку відзначається здатністю закладу приносити хороший прибуток. Також прибуток і є різницею між чистим доходом й від реалізації товарів чи послуг і їх повною собівартістю.

Таким чином, маємо прямо пропорційну залежність, тобто чим вищий прибуток отримує заклад, тим кращі його фінансові результати.

Фронтальний стан закладу протягом 2017–2019 років наведено у таблиці 2.1, що побудована за даними показників фінансово-господарської діяльності ресторану «Галич».

Таблиця 2.1

**Фінансово-господарські показники ресторану «Галич»
за 2017-2019 рр.**

Найменування показника	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення у абсолютному виразі (+/-)		Відхилення у відносному виразі, %	
				2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
Виторг від реалізації послуг, тис. грн.	2847	3286	4985	436	1698	1,4	1,6
Загальні затрати на весь об'єм виробн., тис. грн.	1994,6	2066	2623	75,4	576	1,04	1,5
Чистий прибуток від продажу, тис. грн.	856,4	1215	2362	365,6	1172	1,5	1,6
Чисельність працюючих, осіб	27	36	35	4	2	0	0
Фонд заробітної плати, тис. грн.	256	327,4	328,4	76,4	1,7	0	0
Продуктивність праці працівників, тис. грн./чол.	101,8	102,7	155,78	0,6	3	55,5	1,3

Із даних табл.. 2.1 видно, що в 2018 р. виторг від реалізації підвищився на 436 тис. грн. та за рахунок підвищення чисельності працюючих, що залучають для здійснення організації роботи ресторану «Галич». Теж підвищилися загальні затрати на всю кількість на 1,04% за рахунок зросту фонду заробітної плати на 1,7%.

Валові затрати на виробництво в 2019 році зросли на 576 тис. грн., які пояснюється відкриттям нового магазину і підвищенням виторгу від продажу на 1,6%.

Чистий прибуток після створення ресторану «Галич» в 2018 році, підвищився на 1,5% та на 1,6% після відкриття нового магазину на початку 2019 р.

Оцінка ефективності діяльності ресторану «Галич» проводиться не лише за показниками затрат та збитків, але і за показником рентабельності закладу.

Здійснення аналізу динаміки рентабельності реалізації виконаємо в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки рентабельності реалізації послуг ресторану «Галич» за 2017-2019 рр.

Показники	За 2017 рік	За 2018 рік	За 2019 рік	Відхилення 2018-2017 р.	Відхилення 2019-2018 р.
Чистий прибуток від продажу, тис. грн.	856,4	1215	2362	+366,6	+1162
Виторг від реалізації послуг, тис. грн.	2847	3286	4985	+436	+1696
Рентабельність продажу, %	2,3	4,7	5,1	-0,7	-0,7

Тобто рентабельність продажу розраховують діленням чистого прибутку й на загальну суму виторгу від продажу послуг:

$$P_{п} = Ч_{п} / В, \quad (2.1)$$

$$P_{п\ 2018} = 2362 / 4985 = 5,1\%.$$

$$P_{п\ 2017} = 1215 / 3286 = 4,7\%,$$

$$P_{п\ 2016} = 856,4 / 2847 = 2,3\%,$$

Так при підвищенні чистого прибутку з 2018 по 2019 рік, не дає зросту рентабельності, що зумовлено специфікою здійснення роботи закладу, бо при своїй роботі заклад харчування для підвищення виторгу від продажу пропонує клієнтам акції і знижки.

За часи своєї діяльності ресторану «Галич», найбільш високий рівень рентабельності був протягом 2018 року й складав 5,1%.

Таким чином, в результаті дослідження та проведеного аналізу фінансової діяльності ресторану «Галич» можна зробити наступний висновок, що фінансове й загалом основне становище закладу є стабільним й стійким.

2.2 Суть та структура проєкту для ресторану «Галич»

Для ресторану «Галич» буде актуальним розробки проєкту пов'язаного із доставкою їжі.

Назва проєкту: «Доставка їжі».

У ресторані «Галич» немає такого сервісу тому для закладу це хороший спосіб щоб залучити додатково клієнтів і загалом збільшити свої прибутки.

Для організації доставки у ресторані «Галич» необхідно отримати наступне:

Необхідні документи для ведення такого роду діяльності:

1. Подорожній лист, який повинен бути у кожного водія.
2. Договір, який підтверджує поставки.

Даний список ділових паперів потрібен для підписання договорів між замовником і постачальниками. Обов'язки кожної зі сторін прописані нормативними стандартами. Виконання даних простих вимог дасть можливість займатися доставкою їжі по місту, не порушуючи закон.

Можливі способи організації доставки.

До способів доставки можна віднести:

Власний інтернет-магазин з великим каталогом продукції. Як мінімум ви зіткнетеся з двома проблемами, вирішення яких вимагає великих матеріальних витрат:

- для створення сайту необхідно наймати програміста і з ним співпрацювати постійно, так як сайт може бути нестабільним;
- важко створити склад, де буде зберігатися весь пропонований асортимент, адже все, що є в базі даних сайту, має бути в наявності.

1. Доставка товарів з магазинів і супермаркетів. Даний вид роботи в реалізації простіше першого. Адже все що буде необхідним - це транспортний засіб, тямущий менеджер і час для пошуку необхідних товарів.

2. Кур'єрська розвозка продуктів додому. Цей варіант можна вважати найбільш зручним і легким способом заробити на постачання провізії з малими вкладеннями.

Алгоритм роботи:

Всі продукти, з якими проводиться робота обов'язково повинні бути свіжі, якісні та доставлені вчасно. Для цього необхідно правильно скласти шаблон форми замовлення, вказуючи як можна більш детально свої послуги і ціни.

Питання оплати та інші нюанси

Всю доставку, яку пропонують подібні фірми можна розділити на 4 види, а саме:

Доставка на точний час. Вона дешевше попереднього варіанту. Суть даного виду в тому, що клієнт обумовлює з менеджером точну дату і час, коли необхідно надати свої послуги.

Доставка за день. Її ціна середня.

Експрес доставка. Як правило, вона одна з найдорожчих. Клієнту привозять його замовлення так швидко, як тільки можливо.

Доставка за пару днів. Немає точної дати. Оформлена заявка виконується протягом 2-3 днів. Вона найдешевша.

Стартові кроки для створення доставки у ресторані «Галич»:

- підбір співробітників;
- створення сайту для роботи фірми;
- якісна доставка;
- покупка транспорту.

устаткування

Працювати можна як і в спеціально орендованому офісі, також і віддалено з дому. Для економії можна прийняти на роботу водія зі своїм власним автомобілем.

Для якісно роботи потрібно:

1. Транспорт

Автомобіль найкраще мати з термокузовом. Саме таким транспортним засобом можна доставити товар, не порушивши правила його зберігання. Замовляється продукт може бути дуже специфічним і вимагати точно фіксований температурний режим, вологість і т.д.

2. Персонал

Колектив співробітників в обов'язковому порядку повинен включати:

- менеджера;
- водія;
- кур'єра.

Водій і кур'єр, може бути однією людиною.

Менеджер буде:

безпосередньо працювати з замовником;
складати списки покупок;

3. Реклама

Даний бізнес має значний мінус - необхідно багато реклами. Спочатку треба подавати оголошення в усі номери міських газет великим шрифтом. Це допоможе створити велику клієнтську базу. Також можна звернутися на місцеву радіостанцію.

У невеликих містах можна найняти промоутерів, які роздадуть ваші листівки. Це поширить інформацію про доставку продуктів між усіма класами міста.

4. Концепція

Наступний крок - вибрати формат бізнесу з кількох можливих варіантів:

Посередництво в чистому вигляді. Укладається договір з кафе або іншим закладом громадського харчування на розвіз продукції. Обов'язки одного боку полягають в пошуку клієнтури і розвезення їжі, друга сторона надає якісну їжу. Підприємець отримує дохід від кафе за послуги або виставляє націнку на меню.

Повний цикл. В цьому випадку бізнесмен продає їжу власного виготовлення. Тут поле для діяльності набагато ширше, але і ризиків більше - доведеться відповідати за якість продуктів, намагатися догодити клієнтам різноманітністю страв, встигати вчасно доставляти замовлення. Якщо на перших порах важко, але цілком реально одній людині поєднувати безліч функцій, то при збільшенні покупців будуть потрібні помічники, окреме приміщення, додаткове обладнання.

Перший варіант привабливий мінімумом обов'язків, однак, не завжди вдається залучити до співпраці недорогий заклад громадського харчування з

якісною продукцією. Тому підприємцю залишається розвивати в собі кухарські задатки, щоб організувати доставку обідів за другим сценарієм.

5. Устаткування

Перше, що потрібно для реалізації бізнес-ідеї з доставки обідів - місце для приготування їжі. Якщо справа відкриває підприємець з мінімальною сумою коштів, то оренда окремого приміщення буде відкладена до кращих часів і робочою площею стане власна кухня.

Якщо фінанси дозволяють зробити все за правилами, то оптимальний варіант для розміщення цеху - поруч із замовниками. Оренда в центрі міста обходиться дорого, зате накладні транспортні та часові витрати зведуться до мінімуму.

Технічне оснащення кухні також залежить від фінансових можливостей бізнесмена. Базовий набір однаковий для всіх:

1. Обробні столи.
2. Шафи, полиці, стелажі.
3. Холодильне та морозильне обладнання.
4. Варильна панель.
5. Духова шафа.
6. Витяжка.
7. Мультиварка.
8. Мікрохвильова піч.
9. Ваги.
10. Блендер і міксер.
11. М'ясорубка.
12. Набір каструль, сковорідок, мисок, сотейників.
13. Форми для запікання в асортименті.
14. Обробні дошки.
15. Кухонні ножі для різних цілей.
16. Вилки, ложки, лопатки, тарілки, прихватки.

На кухні домогосподарки знайдеться велика частина зі списку. Крім того, буде потрібно одноразовий посуд і упаковка для доставки обідів:

- коробки;
- судочки;
- контейнери;
- склянки;
- вилки / ложки;
- серветки.

Для збереження потрібної температури продуктів в процесі перевезення бажано придбати кілька термопосуд. Для розвезення на великі відстані необхідний автомобіль, хоча в мегаполісах типу Москви або Пітера швидше і надійніше метро.

2.3 Очікувані результати впровадження проєкту для ресторану «Галич»

Такого роду проєкт окупиться лише при злагодженій роботі менеджерів і доставщиків. Необхідно стежити, щоб кожен співробітник у повному обсязі виконував свої зобов'язання. Контролювати звітність по кожному з замовлень.

Головне правило при доставці продуктів - не забути надати клієнту чек з магазину, щоб клієнт міг довіряти організації з якою працює і розуміти, що його не обманюють.

Фінансова складова бізнесу

Можливий дохід прямо залежить від кількості виконаних і оплачених замовлень. Спочатку, молодому підприємцю доведеться виконувати функції і начальника, і кур'єра, а також працювати за мінімальну ціну для вироблення авторитету.

Бізнес по доставці продуктів - це малозатратна і легко реалізована ідея для розвитку. Кожен може спробувати себе в цій сфері і отримувати стабільний, регулярний прибуток. Важливо тільки грамотно підійти до задумом і не кидати її на півдорозі.

Розмір майбутніх доходів

Необхідний дохід в результаті ми отримуємо завдяки накрутці цін на доставлену продукцію. Вона може бути до 200%, все залежить від популярності ваших послуг. Спочатку дохід може варіювати від 30 до 60 тис. грн. Зі збільшенням клієнтської бази та спектру послуг буде зростати і рівень доходу.

Термін окупності

Термін окупності залежить від інтенсивності роботи. Якщо розвитку бізнесу і його рекламі приділяти увагу, то в середньому всі вкладені гроші окупляться за 3-5 місяців. По закінченні цього терміну ви почнете працювати, не щоб вийти в «нуль», а щоб вже отримувати прибуток від вкладених зусиль.

Якщо поставитися до справи з усією відповідальністю і розумінням, то у вас все вийде. Головне ретельно продумати бізнес-план і підібрати хороших працівників.

Існує безліч ідей по створенню своєї справи домашніх умовах. Наприклад, доставка обідів як бізнес: рентабельність, бізнес-план з розрахунками і детальним описом необхідних дій для розвитку мікропідприємства.

Часто подібний вид бізнесу починається як додатковий вид заробітку для людей з обмеженими фінансовими можливостями - пенсіонерів, молодих мам в декреті, студентів. Всі стикаються з однотипними проблемами - з чого почати, де знайти клієнтів, як скоріше повернути вкладення.

ВИСНОВКИ

Ресторанний бізнес відрізняється від усіх інших видів бізнесу. Ресторан – це підприємство, яке поєднує в собі мистецтво і традиції, механізми діяльності і досвід маркетологів, філософію обслуговування та концепцію формування потенційної аудиторії. З року в рік ресторанний бізнес України розвивається, на нього виходять нові гравці з новими гастрономічними пропозиціями. Так, наприклад, в останні десятиліття поширеними в нашій країні стали натуральність та вегетаріанство, що призвело до відкриття вегетаріанських кафе і ресторанів та ресторанів здорового харчування.

Було проаналізовано показники економічної ефективності інвестиційного проекту. Як висновок, можна відмітити, що різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками в рамках діяльності підприємства збільшувалась, що є позитивною тенденцією. Потім було продисkontовано грошові потоки та підтверджено існуючу тенденцію (дисконтуння було проведено для того, щоб приблизно визначити грошовий потік на 3 роки вперед з урахуванням інфляції та інших факторів, які не залежать від підприємства). Внутрішня норма рентабельності на підприємстві склала 35,64 %, що дає підґрунтя для подальших оптимістичних прогнозів щодо подальшого розвитку та розширення закладу.

У курсовій роботі обрано об'єктом дослідження ресторан «алич», який потребує збільшення кількості послуг, а саме доставки їжі, тому назва проекту буде: «Доставка їжі».

З ціллю удосконалення проекту, було проведено порівняння його із проектом і з альтернативним джерелом фінансування створення нової послуги у ресторані «Галич» – отримання обладнання ресторану в лізинг за допомогою методу інтегральної оптимізації. Використана методика дає можливість підвищити точність і об'єктивність оцінки ефективності інвестування на підприємстві, а також усунути суб'єктивні чинники. На основі аналізу результатів можна обґрунтувати оптимальний вибір інвестиційного проекту для підприємства. За проведеними розрахунками інтегрального показника, на наш

погляд, вибір проєкту придбання обладнання в лізинг для впровадження ресторану «Галич» буде більш оптимальним з точки зору ефективності, ніж банківське кредитування.

Було проаналізовано ризики, що є потенційно небезпечними для роботи й функціонування підприємства. Серед них найнебезпечнішими є виробничий, нормативно-законодавчий, валютний та форс-мажорні ризики. Методом експертних оцінок нами визначені ризики проєкту інвестування ресторану «Галич». Цей підхід має в основі поділення ризиків на три рівні: макрорівень, мезорівень та макрорівень. Для дослідження було обрано перелік найтипівіших ризиків для кожного рівня та визначена їх оцінка експертним шляхом. Розрахований рівень скупного ризику ресторану «Галич» складає 37 %. 82

Хоча й під впливом ризиків проєкт і втратить частку прибутку, норми дисконту, що враховує всі притаманні проєкту ризики складе 40 %, що дає можливість зробити висновок, що незважаючи на ризики, що були представлені, проєкт є прибутковим. А тому, інвестувати кошти в інвестиційний проєкт ресторану «Галич» є доцільним з точки зору інвестора.

Для запобігання ризиків було виділено такі напрями в їх управлінні: уникнення ризиків шляхом відмовлення від ризикованих проєктів, хеджування, попередження ризиків шляхом створення спеціальних структурних підрозділів, страхування ризиків.

У ресторані «Галич» немає такої послуги, тому впровадження для закладу такого проєкту є хорошим способом залучення додаткових клієнтів й загалом підвищення своєї прибутковості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архіпов В. В. Ресторанна справа: Асортимент, технологія і управління якістю продукції в сучасному ресторані : навч. посіб. Київ, 2016. 382с.
2. Бізнес-планування та управління проектами: навч. посіб. П. Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів, І. В. Когут, Г. Й. Лучко, Д. І. Скворцов, С. В. Шишковський; за ред. П. Г. Ільчука. Львів: "Новий Світ 2000" 2018. 216 с
3. Бочко О. Ю. Основи планування діяльності підприємств невиробничої сфери: навч. посіб.. Київ: Ліра-К, 2014. 218 с.
4. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. Управління проектами : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2014. 231 с.
5. Відомості про діяльність ресторану «Галич» URL: <https://www.galuch.com.ua>. (дата звернення: 26.01.2020).
6. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2018. 400 с.
7. Господарський кодекс України від 21.10.2019. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 07.11.2019).
8. Данилюк М. О. Планування і контроль на підприємстві: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2015. 328 с
9. Дехтяр Н. А. Фінансовий механізм діяльності суб'єктів господарювання : монографія. Київ : Ліра-К, 2015. 182 с.
10. Должанський І. З Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2019. 384с.
11. ДСТУ 3279-95 Державний стандарт України. Стандартизація послуг. Основні положення. Від 27.12.95. Київ: Держспоживстандарт України, 2004. 9 с.
12. ДСТУ 3862-99 "Ресторанного господарства Терміни та визначення" Від 01.07.04. Київ : Держспоживстандарт України, 2004.
13. Панченко М. О. Управління якістю: теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 228 с.

14. Петренко Н. О. Управління проєктами: навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2015. 244 с.
15. Про господарські товариства : Закон України від 17.06.2018. № 1576-ХІІ. URL: 17.06.2018. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1576-12> (дата звернення: 07.11.2019).
16. Про затвердження Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства Мінекономіки, європ.інтеграції; Наказ, Правила від 06.07.2018 № z0680-02. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-02__ (дата звернення: 07.11.2019).
17. Тарасюк Г. М. Управління проєктами: навч. посіб. Київ : Каравела, 2014. 344с.
18. Технологічне проектування підприємств ресторанного господарства. навч. посіб. П. П. Павленкова, Л. М. Тележенко, І. Р. Біленька, Н. А. Дзюба. Одес. нац. акад. харч. технологій. Херсон. Олді-Плюс, 2016. 312 с.
19. Управління діловими проєктами: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2015. 280 с.
20. Цимбалюк Л. Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2018. № 3 (15). С. 88–95.
21. Чумак О.В., Андрющенко І.С. Управління витратами в інформаційно-аналітичній системі підприємств ресторанного господарства : монографія. Харків : Видавець Іванченко І.С., 2016. 268 с.
22. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія. Ч. 1.Х. : ВД «ІНЖЕК», 2017. 368 с.



АНТИПЛАГИАТ
ТВОРИТЕ СОБСТВЕННЫМ УМОМ

Sk
Skolkovo



ГЛАВНАЯ / КАБИНЕТ /

Оригинальность

73,71%

Заимствована
