МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.05 – МКР. 2143 “С” 2021.12.29. 002 ПЗ

Красноштана Олександра Олександровича

2022 р.

НУБіП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСТИТЕТ БІОРЕСУРСІВ

І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет аграрного менеджменту

УДК: 005.511 (083.92):635.8

ПОГОДЖЕНО
Декан факультету аграрного менеджменту

_____ А. Д. Остапчук
(підпис)
“ ” _____ 2022 р

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту

_____ М. М. Дєліні
(підпис)
“ ” _____ 2022 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «БІЗНЕС-ПЛАН ВІДКРИТТЯ ПІДПРИЄМСТВА З ВИГОТОВЛЕННЯ СУХОФРУКТІВ»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами»

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Гарант освітньої програми

д.е.н., професор _____ Шинкарук Лідія Василівна
(підпис)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

к.е.н., доцент _____ Гаврилюк Віталій Петрович
(підпис) (ПІБ)

Виконав _____ Красноштан Олександр Олександрович
(підпис) (ПІБ студента)

НУБіП України

КИЇВ – 2022

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСТИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
д.е.н., професор _____ Дєліні М. М.
(підпис)
“ ” _____ 2022 р.

З А В Д А Н Я
ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ

Красноштана Олександра Олександровичі
(прізвище, ім’я, по батькові)

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами»

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Тема магістерської кваліфікаційної роботи: «Бізнес-план відкриття підприємства з виготовлення сухофруктів»

затверджена наказом ректора НУБіП України від 29 грудня 2021р. №2143 «С»
Термін подання завершеної роботи на кафедру 4 листопада 2022 р.
(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: закони та нормативно-правові акти України; словникові та довідникові джерела; електронні джерела; іноземні джерела.
Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Визначення особливостей функціонування ринку сухофруктів в Україні.
2. Розробити бізнес-план відкриття підприємства з виготовлення сухофруктів.
3. Здійснити оцінку ефективності реалізації розробленого бізнес-плану.

Дата видачі завдання «29» грудня 2022 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи _____ Гаврилюк В.И.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання _____ Красноштан О.О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Магістерська робота «Бізнес-план відкриття підприємства з виготовлення сухофруктів»» складається з трьох розділів, висновків та списку використаних джерел і містить 50 с., 8 рис., 10 табл., 24 джерел.

У першому розділі було розглянуто та проаналізовано особливості внутрішнього ринку виробництва сухофруктів; оглянуто зарубіжний досвід виробництва сухофруктів, в особливості методом сублімації; визначено соціально складову у сфері виробництва їжі довготривалого зберігання.

У другому розділі було визначено концептуальне значення та цілі бізнес-проекту; виокремлені особливості цільової аудиторії та проведено аналіз конкурентного середовища; розроблено організаційно-виробничий та маркетинговий план; проведена фінансова і економічна оцінка ефективності бізнес-проекту; оцінено ризики та ринкові можливості запуску бізнес-проекту з виробництва сухофруктів.

У третьому розділі визначено пропозиції з реалізації бізнес-плану та хід розвитку проекту.

Ключові слова: бізнес-план, інвестиції, сухофрукти, рентабельність проекту, сублімована продукція.

НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України

ЗМІСТ

ВСТУП 5
РОЗДІЛ 1. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗДОРОВОГО ХАРЧУВАННЯ 8
1.1. Особливості внутрішнього ринку сублімованих сухофруктів в Україні 8
1.2. Ринок сухофруктів в Україні 11
1.3 Аналіз зовнішнього ринку сухофруктів 15
РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН З ВІДКРИТТЯ ВИРОБИЦТВА СУБЛІМОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ 18
2.1. Резюме проекту 18
2.2 Основні характеристики бізнесу. Поставлені цілі та вирішувані проблеми 18
2.3 Аналіз конкурентів 22
2.4 Виробничий план 24
2.5. Організаційно-виробничий план 28
2.6. Фінансовий план. 37
2.7. Оцінка ефективності проекту 39
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС ПЛАНУ 42
ВИСНОВКИ 46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 48

НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України

ВСТУП

Основою всіх життєвих процесів організму людини є постійний обмін речовин між організмом і навколишнім середовищем. Із довкілля людина споживає кисень, воду і харчові продукти. Роль їжі полягає в поповненні енергії і тканинних елементів, необхідних для росту, розвитку і функціонування організму, забезпечення обмінних процесів, нормального стану здоров'я і працездатності. Саме завдяки харчуванню забезпечується безперервність перебігу двох протилежних і взаємопов'язаних процесів асиміляції і дисиміляції.

У різні історичні часи склад їжі й характер харчування змінювались залежно від розвитку виробничих сил суспільства, клімато-географічних умов, напрямку господарської діяльності тощо. Характер харчування населення формувався поступово залежно від економічного і культурного рівня розвитку країни з урахуванням національних звичаїв і особливостей.

Актуальність теми. У сучасному світі одне з найважливіших місць в житті людини займає харчування як запорука здоров’я та високої якості життя. Поширення тенденцій швидкого харчування сильно впливає на здоров’я споживачів, яке можна нівелювати правильно підібраними та максимально поживними перекусами.

Мета магістреської роботи полягає в пошуку шляхів розвитку та впровадження сублімованої продукції як корисної альтернативи фастфуду

Для досягнення мети нами визначені наступні завдання:

- Визначити поняття здорового харчування
- Розглянути наявну методологію виробництва та поширення сублімованої продукції
- Провести аналіз ринку продукції, що аналогічна нашій
- Сформулювати основні проблеми розвитку даної ніші
- Виокремити наявні проблеми дистрибуції готового товару
- Запропонувати бізнес-план з розвитку виробництва сублімованих сухофруктів

НУБіП України

Об’єктом дослідження є процес розроблення бізнес-плану відкриття підприємства з виготовлення сухофруктів методом сублімації.

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та практичні аспекти розвитку даного бізнес-плану

Харчування є основною біологічною потребою людини. Узагальнюючи свої уявлення про роль харчування, видатний фізіолог І.П.Павлов зробив висновок, що їжа уособлює собою життєвий процес в усьому його об'ємі – від найелементарніших фізіологічних властивостей організму, аж до найвищих проявів людської натури".

Неправильне харчування впливає на розвиток організму, знижує його захисні сили, може бути причиною багатьох хвороб. В.І. Смоляр вважає, що більше ніж половина випадків передчасної смерті (до 65 років) чоловіків і жінок в Україні зумовлена хворобами, у виникненні яких харчування відіграє важливу роль.

НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України

РОЗДІЛ 1. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗДОРОВОГО ХАРЧУВАННЯ

1.1. Особливості внутрішнього ринку сублімованих сухофруктів в Україні

Правильне харчування — це сучасна тенденція в житті людей, яка зберігає здоров'я та форму, навіть при споживанні смачної їжі. Але ми повинні поступово змінити свій спосіб життя, перш ніж смачна і швидка їжа нам зашкодить.

Частою причиною, чому люди стають на шлях до правильного харчування, є бажання отримати потрібну вагу тіла. За статистикою, 54% чоловіків і 59% жінок мають надлишкову вагу. В основному через шкідливі харчові звички, неправильне харчування, вживання висококалорійної їжі та відсутність фізичної активності.

Безсумнівно, ПХ — це широкий термін, який включає багато факторів. Перехід на цю дієту підійде тим, хто вирішив:

- схуднути і позбутися зайвої ваги;
- вести здоровий спосіб життя;
- більше займайтеся спортом і залишайтеся в хорошій формі;
- Уникати проблем зі здоров'ям, викликаних неправильним харчуванням;
- Запровадити здорові звички.

При зміні харчових звичок результати будуть помітні відразу у вигляді зменшення обхвату тіла.

НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України

Рис. 1.1. Частка людей, яка страждає від надмірної ваги в Україні (2020 рік), %

Щоб зберегти корисні речовини в овочах та фруктах, було придумано велику кількість методів зберігання продуктів, таких як консервування, заморожування та сушіння. Негативною рисою консервації, а також заморожування є те, що багато важливих компонентів продукту втрачаються. Відбувається це через дуже низькі або дуже високі температури.

Сушіння – найкращий спосіб зберегти корисні властивості плодів, в тому числі полегшити їх зберігання та подальше використання. Заморожені продукти та консерви не зберігаються довго після того, як ви відкриєте банку та розморозите їх, а час зберігання сухофруктів дуже великий. Бізнес на сухофруктах є високомаржинальним. По-перше, сушені плоди зараз мають великий попит, по-друге, гстувати їх дуже просто, по-третє, ці продукти не вимогливі до умов зберігання. Популярними стали така сушеня із полуниці, яблук, груш, винограду чи фруктів з-за кордону.

Вартість започаткування цього бізнесу невисока. Спочатку нам потрібно взяти в оренду місце з підведеною водою, газом та електрикою. Далі вам знадобиться спеціальні апарати для виготовлення сухофруктів. Ми плануємо випускати цей продукт у великій кількості, тому думаємо над придбанням

спеціального міні-комплексу. Сюди входить миюче обладнання, яке очищає та нарізує сировину для сушіння. Значна кількість міні-комплексів на ринку оснащені функцією вимірювання ваги і фасування готового товару. Звичайно, ці комплекси дорогі, але за рахунок багатьох спеціальних функцій, які є в наявності пристрої, технологія виробництва продукту автоматизована.

При покупці обладнання ми звертаємо особливу увагу на його потужність. На ринку зараз виставлено безліч видів сушильних шаф. Вони мають однаковий принцип роботи: потік гарячого повітря зменшує % вологи у виробі. Ці шафи не надто великі за обсягом та вагою, тому за один раз у них можна сушити до п'ятнадцяти кілограм, залежно від сорту фруктів. Середня ціна шафи коливається від 400 до 2000 доларів. Ми вибрали унікальний метод сушки, а саме сублімацію.

Особливо актуальним в такому випадку стає використання сублімованої продукції. Цей метод заснований на процесі "взгоники" - переходу замороженої води в продукті із твердого стану одразу в газоподібний. Для того, щоб провести даний процес необхідно в умовах вакууму глибоко заморозити продукт. Цей етод дозволяє зберегти значну частину поживних речовин - близько 90-97%. Цей метод з'явився в 1900-х роках, під час дослідження витривалості мікробного життя в екстремальних умовах. В подальші роки цей метод став популярним в фармацевтичній та харчовій промисловості.

Сухофрукти - це висушені фрукти або ягоди із залишковою вологістю близько 18-22%. Можна сушити природним шляхом (наприклад, на сонці) або промисловим способом (наприклад, у сушилці).

Волоські горіхи багаті вітамінами (А, В1, В2, В3, В5, В6) і мінералами (залізом, кальцієм, магнієм, фосфором, калієм, натрієм) і містять близько 253 калорій і 2-4,3 грамів білка на 100 грамів. Мають довготривалий термін придатності і не потребують зберігання в прохолодному місці, це одна з їхніх головних переваг, і в цьому сенсі вони є зручною заміною свіжих фруктів (особливо поза сезоном) і містять вітамін С, переважно після сушіння.

НУБіП України

На кухні сухофрукти додають у тістечка, сухі сніданки та мюслі. Вони мають сильний смак, оскільки більша частина вологи видаляється під час сушіння (вони можуть втратити до 80% своєї ваги).

У промислових умовах їх можна обробити діоксидом сірки, щоб зберегти колір і запобігти псуванню. Сирі сухофрукти можуть мати відносно темний колір.

1.2. Ринок сухофруктів в Україні

Ми аналізуємо український ринок горіхів і сухофруктів, щоб визначити його поточну ситуацію та перспективи на майбутнє. У ході дослідження ринку було визначено обсяг ринку, структуру та географічне розташування імпорту, а також інвестиційну привабливість нової організації збуту горіхів та сухофруктів.

Актуальність цієї ідеї також варто обговорювати в контексті ділових і соціальних трендів. Мода на дієти та здорове харчування існує вже давно, але свого піку вона досягла в середині 20 століття.

За останні 25 років кількість людей, які бажають брати участь у впровадженні такої дієти для себе, зросла в усьому світі, і моя країна не стала винятком. Однак, як ми вже зазначали, через зайнятість не всі встигають приготувати смачні та корисні страви, тому багато хто воліє замовляти додому чи на роботу.

Крім того, полиці в сучасних супермаркетах рясніють смачними, але не дуже корисними продуктами, тому для тих, хто сидить на дієті, похід в такі магазини може стати додатковим стресом, який може призвести до краху дієти.

Клієнти компанії можуть бути найрізноманітнішими: від мам у декретній відпустці та на домашньому лікуванні до тих, хто просто не встигає готувати та харчуватися п'ятиразово.

В даний час на світовому ринку продається більше десяти видів горіхів. Багато з них, такі як волоські, фундук, арахіс, кешью, фісташки, бразильські горіхи, легкодоступні в Україні, але більшість з них імпортується в нашу країну. Незважаючи на сприятливі кліматичні та ґрунтові умови для вирощування різних видів горіхів, потенціал цієї галузі агропромислового комплексу в Україні ще не

повністю використаний. Наші фермери роблять ставку лише на волоський горіх, який становить майже 98% усіх плантацій волоського горіха.

Джерело: дані Державної служби статистики України

Рис. 1.2. Площі під горіхами

Аналіз ринку горіхів і сухофруктів показує, що навіть українські горіхи насправді не переробляються: експортуються в шкаралупі або споживаються відразу; лише невеликий відсоток використовується у виробництві солодощів. Всі інші види горіхів імпортуються в Україну або для виробничих потреб харчових підприємств, або після первинного фасування та пакування для реалізації.

Що стосується сухофруктів, то хоча в Україні добре вирощується необхідна сировина для виробництва кураги, сливи та родзинок, не кажучи вже про сушені яблука та груші, імпорт теж помітний.

НУБіП України

Джерело: за даними Державної служби статистики України

Рис. 1.3. Об'єм виробництва сушених ягід

Дослідження ринку сухих плодів і сухофруктів наочно відображає, що українські горіхи насправді не переробляються: експортуються не лущеними чи споживаються відразу; невеликий відсоток використовується у харчовій промисловості. Решта різновидів горіхів імпортуються до нас або для промиловості (закриття потреб харчових підприємств), чи первинного фасування та пакування для реалізації.

В частині сухофруктів, то хоча у нас добре вирощується необхідна сировина для виготовлення кураги, сливи та сухого винограду, і особливо сушені яблука та груші, імпорт теж помітний.

Під час дослідження відчизняного ринку горіхів та сушені було звернуто увагу на наступні типові проблеми галузі:

- Дорога вартість висушування: кінцева вартість продукту така ж, як ціна імпорту;
- Сезонність: сухі інгредієнти доставляються під в +/- один сезон
- Відсутність високоякісної сировини: лише деякі види фруктів годяться для висушування, за винятком волоського горіха, місцеве горіхівництво розвинене недостатньо;
- залежність ціни іноземних товарів від кон'юнктури курсу валюти;
- Недостатній рівень споживання горіхів і сушені всередині країни ;

- Горіхи та сушеня не є товаром базового споживання, і споживачі можуть без проблем відмовитися від них, коли ціни зростають.

Висновком нашого аналізу стало те, що український ринок горіхів і сушені має величезний невикористаний потенціал як на місцевому, так і на зарубіжному рівнях. Виробництво волоського горіха обмежене дороговизною енергоносіїв, вирощування такого горіху вже має кілька переваг з точки зору потенціалу:

1. Можливість довготривалого зберігання;
2. Вартість продукції все ще висока;
3. Різні канали продажу;
4. Період врожайності плодового саду відносно довготривалий.

У перспективі на 5-7 років очікується збільшення видів горіхів, які вирощуються у нас, за допомогою фундука та інших нестандартних сортів.

Рис.1.4. Аналіз внутрішнього ринку в Україні (2020 рік)

Використовуючи дані, які наведені на рисунку 1.4, проаналізуємо, яку кількість органічної продукції було вироблено в Україні в 2019 році. Всього на внутрішньому ринку в 2019 році за оціночними даними реалізовано 7350 тонн органічної продукції на суму 575 млн грн. (еквівалент 24,3 млн дол. США за

курсом НБУ на 31.12.2019). Слід зауважити, що вартість молочної продукції оцінювалась на суму 320 млн. грн, круп'яні та зернові вироби – на 115 млн. грн, овочі та фрукти – на 35 млн. грн, соки та напої – на 15 млн. грн, м'ясна продукція – на 30 млн грн., прянощі та спеції – на 10 млн грн., а інша продукція (хлібобулочні та макаронні вироби, яйця, олія, шоколад, чай) – на 35 млн грн.

1.3 Аналіз зовнішнього ринку сухофруктів

На нашому ринку збільшується інтерес до виготовлення сухофруктів і ягід: минулого року експорт сушені став рекордним за останні роки. Збільшення по експоненті передбачається і в наступному році.

В минулому році на початку сезону (початок-середина літа) відчизняні виробники відвантажили майже 400 000 тонн горіхів вартістю близько 600 000 дол. Для порівняння - минулорічний період виділяється експортом більш ніж 3 000 тонн горіхів, виручка від експортних продажів склала 280 000 дол.

Проте, незважаючи на гарне зростання експорту горіхів і сушені, наша країна є імпортером даних товарів. Крім цього, останні п'ять сезонів щорічно зростає імпорт сухофруктів. Якщо в 2016/17 році імпорт горіхів становив лише 2,8 млн тонн, то в 2020/21 році цей рівень сягнув 12 тис. тонн.

Головною причиною збільшення експорту сушені і ягід сьогодні є стрімке зростання імпортних товарів, так як ми частково реекспортуємо іноземну сушеню.

Збільшення місцевого виробництва в нашій країні та будівництво фруктово-ягідних сушильних заводів на жаль, має низькі темпи, тому підвищений попит на сушеню в країні зазвичай перекривається закупівлями з Ближнього Сходу.

У цих країнах температурні умови більше підходять для широкомасштабного сушіння фруктів і ягод на сонці, зазвичай без зайвих витрат на промислове сушильне обладнання та електроенергію. Але кліматична зона, в якій знаходимося ми, не дає можливості використовувати «техніку» вищезгаданих країн для висушування плодів і ягід.

Через це українські виробники сушать лише за участю промислових сушарок. У цьому є значні плюси: висушування фруктів і ягід на сучасному обладнанні дає можливість виробляти якісний продукт, чого неможливо, якщо в країнах Азії сушать фрукти на сонці.

Представники компанії «Tolsma Teknik», що спеціалізується на переробці та переробці плодів, спеціально для українських виробників та агропідприємств, звернули увагу на те, що обладнання для сушіння навіть зберігає поживні елементи в плодах. у свіжих продуктах, тоді як сухі набагато легше зберігати.

«Зазвичай, сушити плоди на сонці дешевше, тому що рахунок за електрику нульовий. В той же час, цей спосіб сушіння пов'язаний із застосуванням постійної ручної праці. Крім того, продукт необхідно ретельно оберігати від шкідників.

Тому промислове висушування плодів і ягід є більш безпечним способом, оскільки продукт проходить усі етапи підготовки на заводі: миття, сортування тощо, тому ймовірність псування продукту мінімальна."

Природне сушіння не є конкурентоспроможним. На львівському оптовому ринку «Шувар», який можна назвати західними торговельними воротами країни, 4/5 сухофруктів іноземні та 1/5 вітчизняні. Це непоганий відсоток, оскільки на інших українських ринках частка імпорту ще вища. В основному Україна продає сухофрукти з десятка країн, переважно зі Східної Азії. «Останніми роками більшість сухофруктів на ринок «Шувар» постачалося з Туреччини, Узбекистану та Китаю.

Виробництво цієї продукції є високим у місцях з набагато кращими енергетичними та кліматичними умовами, ніж в Україні. Наприклад, собівартість кураги з України становить 50 грн, а кураги з Узбекистану – 30 грн. Зрозуміло, що українські виробники провалюються з цінами, пояснив радник директора ОРСП «Шувар» Іван Стефанишин. на агропромисловий комплекс. — Сьогодні українські сухофрукти зазвичай сушать природним шляхом, особливо на сонці. Однак така продукція не є конкурентоспроможною і змушує виробників шукати нові технології та нові можливості для бізнесу."

За словами торговців звичайних ринків, більшість із нечисленних українських сухофруктів на їхніх прилавках копчені. Цей прийом більш примітивний, але нездоровий: під час копчення накопичуються канцерогенні речовини. Загалом, можна сказати, що «базарний варіант» сухофруктів – це окремий продукт, не завжди якісний, пережиток радянських часів.

З іншого боку в Україні з кожним роком з'являються нові виробники, які роблять ставку на якісну, снекову продукцію, виготовлену на професійному сушильному обладнанні з дотриманням технологій, без застосування шкідливих речовин. Здебільшого вони використовують інфрачервону сушку. Ці нові гравці ринку вливають на поліпшення асортименту продукції.

НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України

РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН З ВІДКРИТТЯ ВИРОБИЦТВА СУБЛІМОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

2.1. Резюме проекту

Таблиця 2.1

Резюме проекту відкриття підприємства з виготовлення сухофруктів

Назва	**Відкриття підприємства з виготовлення сухофруктів**
Ініціатор	Красноштан Олександр Олександрович
Мета проекту	Відкриття підприємства з виробництва сухофруктів для підтримки відчизняної сфери харчової промисловості
Джерела фінансування	Власні кошти
Термін реалізації проекту	3 роки
Термін прогнозу, міс.	36
Ставка дисконтування	15,0%
IRR (Внутрішня норма доходності), % на міс.	1,9%
Загальний обсяг фінансування проекту	265 500 грн
Чистий грошовий потік	372 000 грн
NPV (Чистий дисконтований дохід)	268 217 грн
NPV (Чистий дисконтований дохід) з урахуванням вартості бізнесу	936 687 грн
Термінальна вартість бізнесу	668470 грн
PB (Простий термін окупності), роки	1
DPB (Дисконтований термін окупності), роки	1,1
PI (Індекс доходності за проектом)	2,03

2.2 Основні характеристики бізнесу. Поставлені цілі та вирішувані проблеми

Метою реалізації проекту є відкриття виробництва сублімованої продукції.

Доцільність реалізації даного проекту підтверджує наведене нижче дерево цілей

НУБіП України

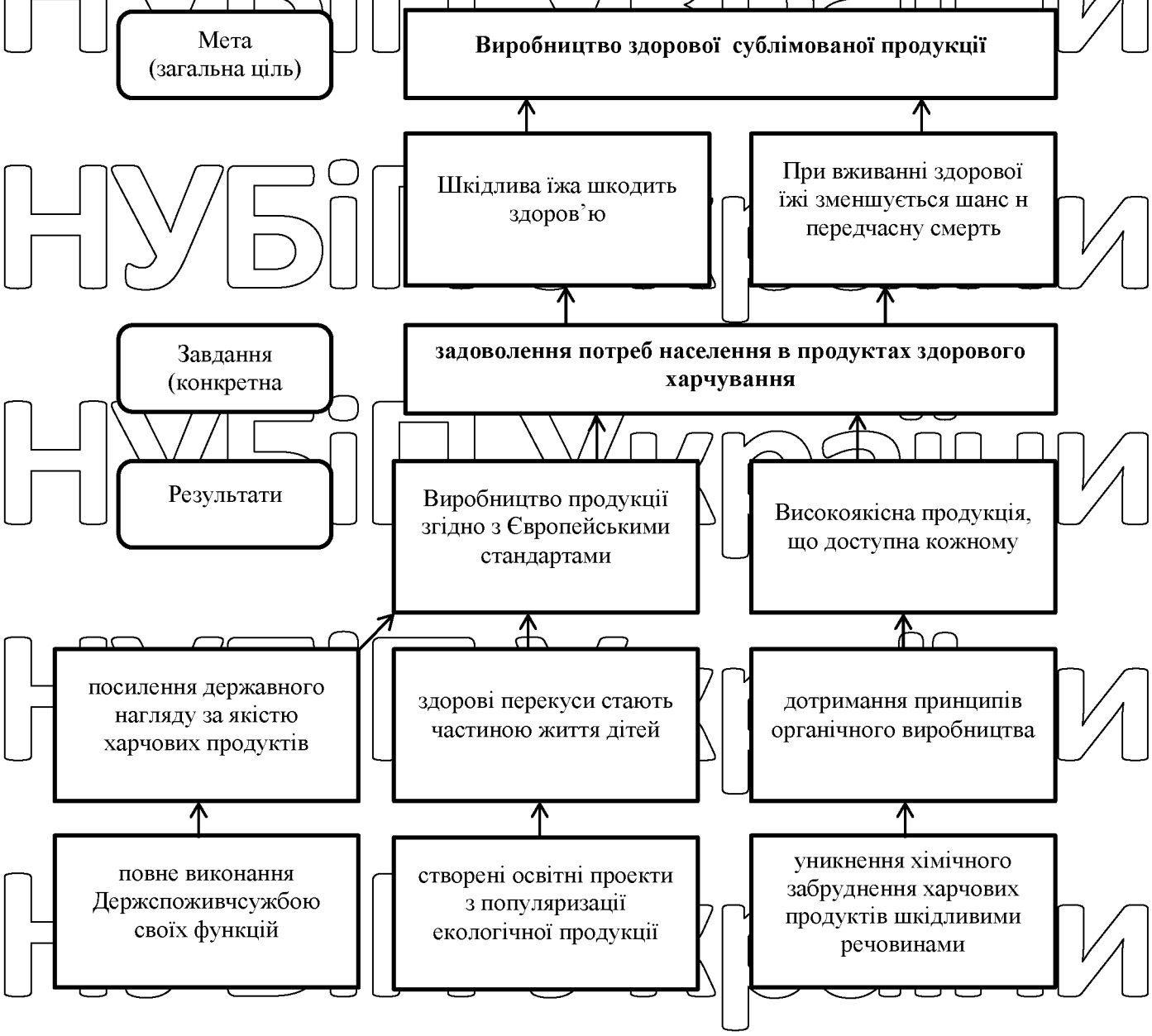

Рис. 2.1. Дерево цілей

Джерело: сформовано автором.

Основною метою відкриття виробництва сублімованої продукції є задоволення потреб населення в продуктах здорового харчування та отримання прибутку завдяки швидкому зростання обсягів продажів, високої якості обслуговування, та відносно низьких виробничих витрат.

Нижче зображено «дерево проблем» по проекту.

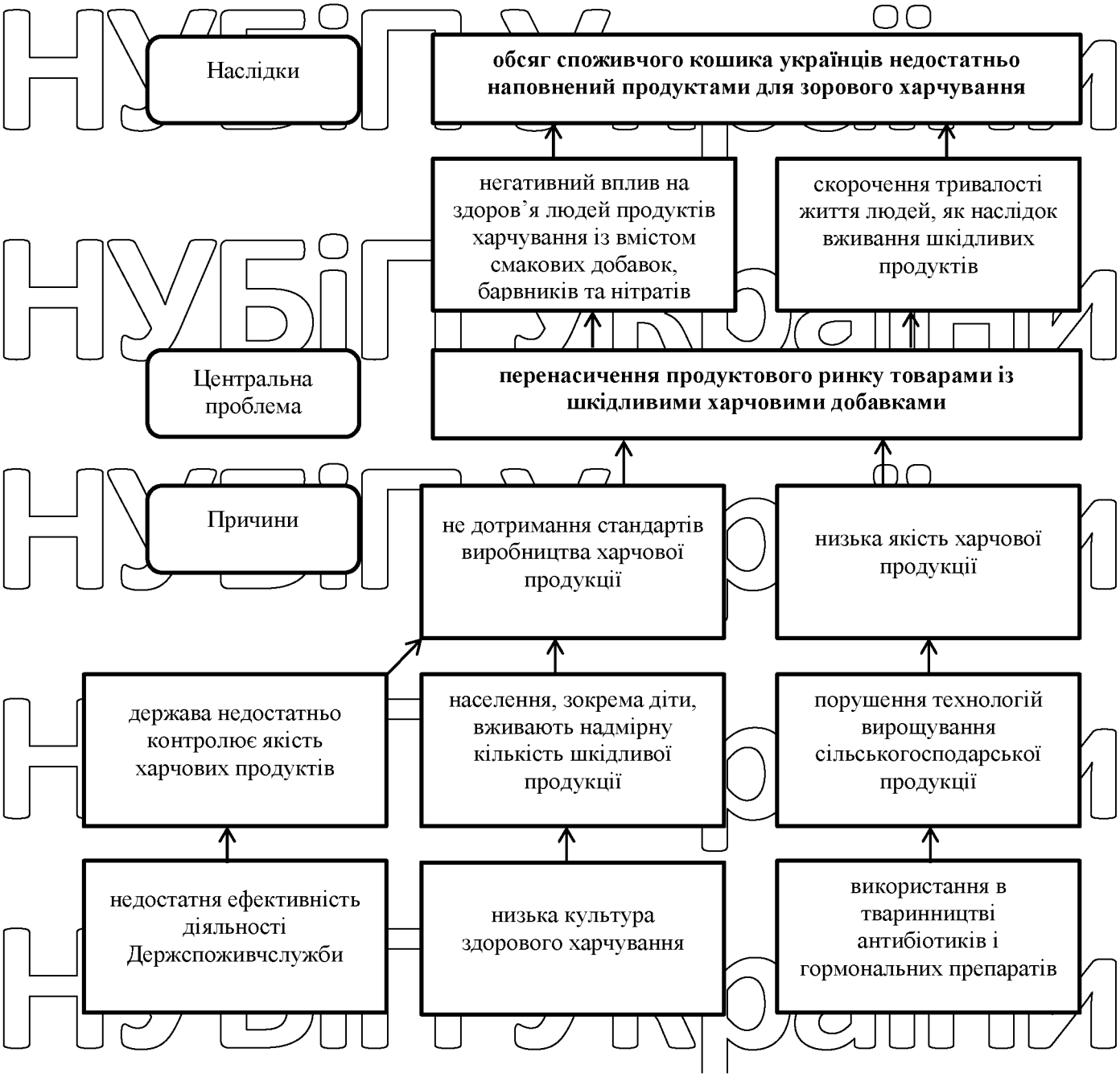

Рис. 2.2. Дерево проблем

Джерело: сформовано автором.

Для досягнення мети з найменшими витратами і в найкоротші терміни необхідно сформулювати певні принципи і методи на основі його організації, прийняти прогресивні форми виробництва і методи виробництва.

Ці принципи є вихідними положеннями, на яких будуються, запускаються і розвиваються виробничі процеси. Дотримання організаційних принципів виробничого процесу є однією з основних умов успішної діяльності підприємства.

Організаційні принципи виробничого процесу - це наукові правила, яких необхідно дотримуватися під час виробничої системи компанії та її функціонування. Основними принципами є пропорційність, паралельність, прямота, безперервність, ритмічність, гнучкість [6, с.231].

Ми застосовуємо декілька принципів одночасно, які більш детально описані нижче.

Принцип пропорційності певною мірою поширюється на продуктивність ланок ланцюга, що відносяться до окремого виробництва, і на співвідношення виробничих потужностей парку обладнання. Цей принцип забезпечує однакову виробничу потужність на різних робочих місцях у процесі виробництва. Коефіцієнт масштабування, що дорівнює відношенню мінімальної до максимальної пропускної здатності, можна використовувати як оцінку пропускної спроможності технологічного ланцюга.

Принцип безперервності — принцип раціональної організації виробничого процесу, який визначається відношенням робочого часу до загальної тривалості виробничого процесу з урахуванням простоїв або стелажування заготовок. Він відноситься до усунення або скорочення перерв у виробничому процесі і характеризується коефіцієнтом.

Принцип паралельності — принцип раціональної організації виробничого процесу, який характеризує ступінь суміщення операцій у часі. Це може бути, наприклад, паралельне виробництво різних вузлів і деталей або одночасне виконання різних операцій при обробці одних і тих же деталей і вузлів на паралельному обладнанні.

Принцип безпосередності — принцип раціональної організації виробничого процесу, що характеризує оптимальність шляху проходження робочого елемента. Це оцінюється прямим коефіцієнтом, що дорівнює відношенню оптимальної довжини шляху (без урахування непотрібних з'єднань, повернень тощо) до фактичної довжини.

Принцип ритмічності описує часову узгодженість виконання виробничого процесу. Коефіцієнт ритмічності — це відношення обсягу фактично виконаної

роботи до запланованого обсягу за певний період часу, що означає, що виробництво має швидко адаптуватися до випуску нової продукції відповідно до вимог ринку.

Сукупність усіх принципів раціональної організації виробничого процесу можна звести до принципу оптимальності, тобто здійснення всіх процесів, які забезпечують отримання продукту з найбільшою ефективністю і найменшими витратами.

Підсумовуючи, виробничий процес — це сукупність усіх видів поведінки та засобів виробництва штучних продуктів.

Виробничий процес складається з таких процесів: основного, допоміжного та обслуговуючого. В умовах автоматизації, автоматизації та гнучкого інтегрованого виробництва допоміжні та обслуговуючі процеси певною мірою поєднуються з основним і стають невід'ємною частиною виробничого процесу.

Щоб досягти мети виробництва з найменшими витратами і в найкоротші терміни, його необхідно організувати на основі певних принципів. Дотримання організаційних принципів виробничого процесу є однією з основних умов успішної діяльності підприємства.

Під принципами організації виробничого процесу ми розуміємо наукові правила, яких необхідно дотримуватися при створенні виробничої системи компанії. і її функціонуванні. Основними принципами є пропорційність, паралельність, прямоточность, безперервність, ритмічність, гнучкість.

2.3 Аналіз конкурентів

Український ринок здорового харчування дуже конкурентний. Згідно зі статистикою, більше 90% закладів харчування та напоїв закривають свої двері в перший рік роботи. Причини цього – неграмотні організації бізнесу, гостра конкуренція та високі податки.

НУБіП України

Проте на ринку громадського харчування є незадіяна ніша — виробництво сублімованих продуктів. Вони популярні в Європі та США, але в Україні вони менш доступні, ніж звичайні кафе та ресторани.

Низька конкуренція робить цей бізнес менш ризикованим, ніж класичний ресторан.

Цільовою аудиторією (ЦА), тобто потенційними відвідувачами, є люди різного віку, стан здоров'я яких контролюється.

сегменти ЦА:

- Спортсмени;
- Підприємці та офісні працівники;
- Люди старше 20 років, які люблять здорову їжу;
- люди з проблемами здоров'я;
- Сімейні пари.

Найбільш високооплачувані глядачі від 20 до 45 років. Вони частіше ходять в кафе, щоб купити здорові снеки.

Люди ходять в ресторани не тільки для того, щоб втамувати голод. Для багатьох кафе, де подають сублімовані продукти, є місцем відпочинку та проведення ділових зустрічей. Тому такий механізм повинен бути зручним.

Вибираючи бізнес-концепцію, зверніть увагу на різні сегменти Центрально-Азіатського регіону і подбайте про те, щоб кожен почувався комфортно в сублімованому кафе.

Кафе сублімаційної продукції можна об'єднати з фітнес-студіями, тренажерними залами або будь-якими іншими популярними спортивними об'єктами міста. Це зробить його популярним серед спортсменів і тих, хто стежить за своїм харчуванням. Для цього не потрібно відкривати власний тренажерний зал, партнера буде простіше знайти, і їм пропозиція буде вигідною.

НУБіП України

Щоб задовольнити потреби кожного клієнта, рекомендується розширити перелік послуг та надати:

- зробити замовлення;
- замовлення з собою;
- доставка страв в офіс;
- Доставка.

При організації цього проекту можуть існувати такі ризики:

- Труднощі в просуванні. Таких закладів не вистачає. Не всі представники ЦА знають про ці кафе, тому агресивну рекламу потрібно робити на початковому етапі.
- Тривалий період відновлення. Це властиво всім ресторанним підприємствам, навіть найуспішнішим.
- Низька відвідуваність. Цей ризик пов'язаний з невеликими містами, куди населення буває рідко.
- Підвищення конкуренції. Ніша ще не освоєна, тому в майбутньому конкуренція буде посилюватися.

2.4 Виробничий план

Складаючи бізнес-план кафе виробництва сублімованої продукції, врахували безліч факторів. Але основним є фінансове питання, саме від правильно проведених інвестицій залежатиме швидкість окупності бізнесу загалом.

Нижче наведено кілька розрахунків, щоб приблизно розуміти рівень вкладень.

Необхідне обладнання:

- камера холодильна – $1100
- холодильник – $540
- електроплита – $1600

НУБіП України

- електронна вага з дозатором – $100
- витяжка вентиляційна - $380
- стіл для обробки металевий (2 шт.) – $610/шт
- мийна ванна (2 шт.) – $185
- міксер - $37
- меблі – $1500.
- елементи декору та дизайн приміщення – $1000.
- Ліофільна сушарка $10 000

Підготовка приміщення до роботи починається з технічного проектування, в рамках якого розглядають загальне планування, шляхи прокладання інженерних комунікації та розстановку обладнання.

При оформленні інтер'єру краще застосовувати натуральні матеріали та природні кольори: якщо досвід не дозволяє підприємцю зробити проект самостійно, йому потрібно доручити завдання дизайнеру.

Керуючись нормативом 1,6 м² на посадкове місце, для облаштуваиня закладу на 30 осіб потрібно орендувати приміщення 100 м². На цій території має бути:

- Торговий зал для відвідувачів;
- Виробничий блок із боксом для яєць;
- Склад продуктової сировини;
- Сховище миючих засобів та тари;
- Кімната відпочинку для працівників;
- Кабінет адміністрації;
- Санвузол для працівників.

У процесі проведення ремонтних робіт слід враховувати, що облаштування будь-яких закладів громадського харчування суворо регламентується санітарними правилами СП 2.3.6.1079-01. Вони детально описано, як відкрити виробництво з нуля.

НУБіП України

Заклад можна облаштовувати як у окремих будинках, і перших поверхах житлових будинків.

При проектуванні приміщень необхідно уникнути зустрічного або перехресного руху сировини та готової продукції, чистого та брудного посуду, гостей та співробітників; Підлога на кухні повинна бути зроблена з міцного водонепроникного матеріалу.

Стіни потрібно покрити плиткою до висоти 1,7-1,8 м, а стелі пофарбувати; Для облаштування торгового залу слід використовувати оздоблювальні матеріали та меблі, що витримують вологе прибирання та дезінфекцію;

У проекті виробництва сублімованої продукції потрібно передбачити монтаж ізольованої від загальнобудинкової системи вентиляції з подачею не менше ніж 30 м³ на одне місце;

Лінії електропостачання необхідно проектувати з урахуванням потужності кухонного обладнання, що може досягати 30-40 кВт;

Електричні дроти не можна розміщувати біля теплових агрегатів. Освітлювальні прилади на кухні повинні бути закриті захисними плафонами; У всіх виробничих приміщеннях слід передбачити подачу води та відведення стоків.

Умивальники на кухні повинні бути забезпечені педальним керуванням; Співробітники та гості повинні використовувати різні санвузли. Каналізаційні труби забороняється укладати у місцях приготування страв та у торговому залі;

Виробництво потрібно оснастити системами опалення та кондиціювання, щоб забезпечити в приміщеннях оптимальну температуру 18-26 ° С у будь-яку пору року;

Для освітлення можна застосовувати природні, штучні та комбіновані схеми. Рівень освітленості в залі не менше 300 лк; на кухні не менше 200 лк; Виробничі та торгові приміщення слід забезпечити пожежною сигналізацією та засобами пожежогасіння з розрахунку 2 штуки на 50 м² приміщення.

НУБіП України

Особливість кафе здорового харчування – корисність продуктів. Тому важливо знайти постачальників, які зможуть забезпечити стабільне постачання таких продуктів.

Де краще замовляти:

- у фермерських господарств;
- у оптовиків;
- у компаній, що спеціалізуються на постачанні продуктів до ресторанів.

Важливо, щоби продукти завжди були свіжими.

Ефективні засоби залучення клієнтів

Найефективніший спосіб просування – добре виконувати свою роботу. Задоволені клієнти повертатимуться знову та рекомендуватимуть заклад друзям. Тому з першого дня після відкриття потрібно працювати на репутацію.

На початковому етапі для просування рекомендується використовувати:

Зовнішню рекламу Вона чудово підходить для закладів громадського харчування.

- Рекламу у ЗМІ, газетах, журналах.
- Роздача листівок, запрошень на відкриття. Наприклад, власнику флаєра знижка 30% та бонуси.
- Рекламу в Інтернеті. Просування власного сайту допоможе залучити додаткових клієнтів та дізнатися, як покращити сервіс. Наприклад, клієнти рідко показують своє невдоволення, натомість на сайті частіше залишають коментарі та відгуки. Ведення сторінок у соціальних мережах дозволить утримати постійних клієнтів. Щоденні публікації в Інстаграмі спонукатимуть користувача частіше відвідувати заклад.

Додаткові джерела просування:

- акції;
- бонуси;
- накопичувальні карти;

НУБіП України

2.5. Організаційно-виробничий план

Діаграма Ганта – іншими словами ілюстрація графіку робіт за проектом:

Таблиця 1

Таблиця за Діаграмою Ганта

	Час початку проєкту, дні	Тривалість, дні	Закінчення
Відкриття ФОП	01.05.2022	2	03.05.2022
Найм персоналу	02.05.2022	15	17.05.2022
Підбір місця розташування та оформ. документації	04.05.2022	10	14.05.2022
Навчання персоналу	17.05.2022	14	31.05.2022
Підготовка виробничої площі	10.05.2022	40	19.06.2022
Придбанння сировини	12.05.2022	15	27.05.2022
Придбання обладнання	11.05.2022	15	26.05.2022
Установка обладнання	26.05.2022	30	25.06.2022
Укладання договорів про співробітництво	27.05.2022	15	11.06.2022
Проведення маркетингової кампанії	05.06.2022	60	04.08.2022

НУБіП України

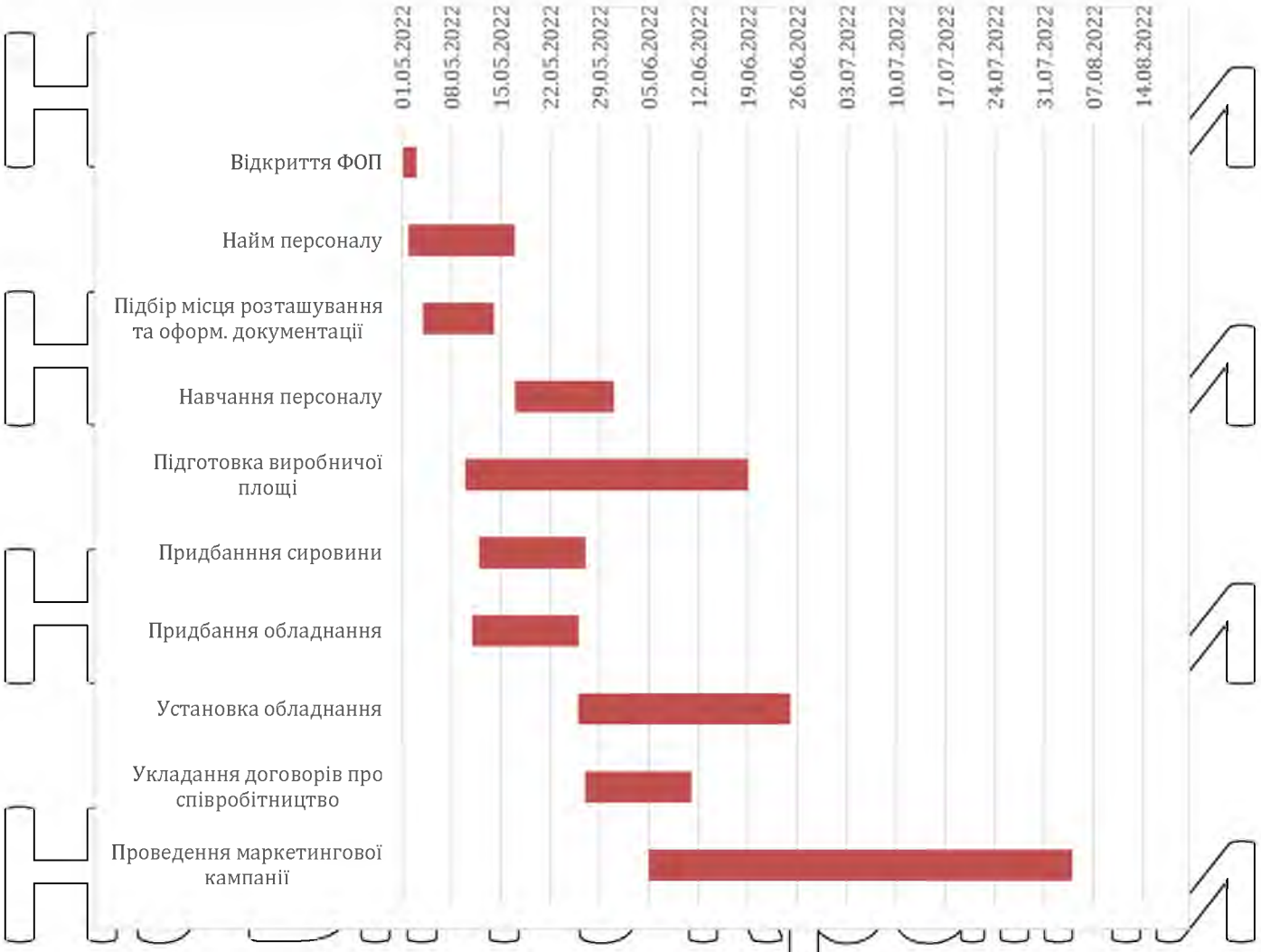

Рис. 2.3. Діаграма Гантта

Реєстрація підприємницької діяльності.

Щоб мати змогу легально вести підприємницьку діяльність ми маємо пройти державну реєстрацію юридичної особи чи ФОП. Максимально простим рішенням в даній ситуації є відкриття ФОП 2 групи з системою оподаткування Єдиний податок 20% від мінімальної заробітної плати раз на квартал (+ ЄСВ за себе та найманих працівників) за КВЕД 10.85 Виробництво готової їжі та страв.

Відкриття ФОП проводиться через портал Дія в автоматичному режимі за допомогою ЕЦП за допомогою онлайн-форми. Повідомлення про реєстрацію ФОП з'явиться в кабінеті Дія та на електронній пошті. Після того, як запис про реєстрацію ФОП з'явиться в Єдиному державному реєстрі, впродовж 2 робочих днів потрібна отримати виписку з реєстру в кабінеті громадянина або у ЄДР за кодом доступу — він надійде на пошту.

НУБіП України

Оскільки ми обрали спрощену систему оподаткування вести бухгалтерський облік будемо у будь-якій зручний спосіб. Реєструвати книгу обліку доходів у податковій не потрібно.

Підбір приміщення.

Для приміщення потрібна доволі велика площа, адже для початку ми плануємо розмістити виробництво включаючи обладнання. Також потрібно буде помістити стіл для персоналу, шафу для персоналу, шафу для одягу. Для цього підійде площа у 12-150 кв.м.

Види послуг та товарів.

Ми будемо пропонувати такі основні види товарів послуг:

- Виробництво та продаж сублімованих продуктів,
- Консультація клієнтів по здоровому харчуванню.

Ці основні категорії комплексно доповнюють одна одну. Часто клієнти не розуміють переваги здорового харчування, а також мають упередження щодо сублімованої продукції

Нижче детальний список наших товарів та послуг:

- Продаж пророщеного сублімованого зерна
- Продаж сублімованих салатів
- Продаж органічних овочів сублімованих
- Продаж органічної кави (не смаженої)
- Продаж органічної кави (смаженої)
- Продаж сублімованого борщу (в пакетиках)
- Продаж сублімованих фруктів
- Продаж сублімованих ягід
- Продаж корисних органічних коктейлів
- Продаж книжки "Здорове життя - сублімована органіка" в комплекті із брошурою з переліком рецептів із сублімованих продуктів (лише тих, що ми прдаємо)

НУБіП України

- Продаж домашніх вакуматорів для зберігання сублімованої продукції, яка зберігається в розсипній формі
- Консультація клієнтів про впровадження здорового харчування (сублімованого, звісно)
- Консультація клієнтв про шкідливий вплив веганства та сироїдства
- Консультація наших партнерів про впровадження технологій виготовлення сублімованих продуктів

Сублімована їжа — це спосіб харчування для тих, хто постійно знаходиться в дорозі, але часу і відповідних умов для приготування повноцінного обіду чи вечері немає. Сублімати — це не просто їжа швидкого приготування. Завдяки технологіям, така їжа зберігає свій смак, корисні властивості і калорії, які так необхідні під час фізичних навантажень.

Спочатку вважалося, що продукти швидкого приготування розраховані на бідного покупця, оскільки суть технології виготовлення такої продукції заснована на дешевому термічному висушуванні продуктів.

Однак сублімація — це зовсім інший метод, під час якого речовина переходить з твердого стану в газоподібний, оминаючи стадію рідини. Таким чином сублімована їжа виготовляється за технологією, яка включає два етапи: заморожування та сушку у вакуумі.

Як виготовляють сублімати:

- Свіжу або приготовлену їжу миттєво заморожують і поміщають у вакуумну камеру.
- Видаляють до 98% рідини з продукту шляхом випаровування льоду.
- Сублімована їжа поміщається у спеціальну багатошарову упаковку і зберігається таким чином, щоб волога та кисень не потрапляли всередину. Свіжість продукту зберігається до моменту відкриття упаковки.
- Коли такий продукт знову зволожується, він відновлює свій вигляд, смак, аромат і структуру.

Закупівля обладнання та сировини.

Таблиця 2

Первинні витрати (в грн).

Придбання 3-х ноутбуків	~ 60 000
Придбання обладнання для сублімації	~ 120 000
Придбання обігрівачів в тепличний комплекс	~ 25 000
Придбання кабелів та інших комплектуючих	~ 9 000
Загалом:	~ 214 000

Придбання ноутбуків необхідне для цілого комплексу задач. В більшості свої вони будуть використовуватися для ведення внутрішнього обліку, спілкування з клієнтами, а також для контролю складного обладнання та використання специфічного програмного забезпечення.

Придбання обладнання для сублімації - основна інвестиція. Ми будемо купувати апарат SBL-800, від європейського виробника BioTechTraid GmbH, Germany. Основною перевагою обладнання даного виробника є більш економні витрати на електроенергію, а також повний закритий цикл сублімації, що дозволяє отримати готову продукцію з мінімальним втручанням людини в процес.

Придбання обігрівачів для тепличного комплексу також є важливим моментом у нашому виробництві. Більшість продуктів та сировину ми будемо закуповувати у місцевих виробників, але пророщену пшеницю будемо виробляти самі. В структурі собівартості готового пророщеного зерна більшу частину витрат складає електроенергія та логістика. Завдяки тому, що у нас на виробництві енергозберігаючий апарат, ми можемо частиною витрат на електроенергію знехтувати і відповідно отримати максимальну економію на логістиці.

Кабелі та комплектуючі – це периферійне обладнання, яке нам знадобиться для того, щоб об'єднати виробничі системи в один повноцінний комплекс.

Розроблення маркетингової стратегії та первинний маркетинг являються дуже важливим елементом в даному проекті, оскільки аудиторії потрібно

показати продукт, довести його потрібність. Покоління міленіалів підлягає впливу реклами в соціальних мережах, отже має бути яскрава жива картинка та чітко налаштований таргет. Активна сторінка в Instagram є обов'язковою умовою. Контент для сторінки загальноосвітній в галузі кінології та фактів про тварин з професійною рекламною картинкою та відео матеріалами жартівливого та освітнього характеру.

Соціальні мережі як рекламоносії мають ряд переваг, таких як: конкретний склад аудиторії, висока оперативність управління рекламною кампанією та отримання зворотнього зв'язку; можливість вимірювання ефективності; більш низька вартість контакту, в порівнянні з іншими ЗМІ. [13]

Таблиця 3

Кількість витратних матеріалів для виробництва однієї стандартної порції (100 г) сублімованої продукції:

Компоненти	**Співвідношення**
Сировина (фрукти, овочі, ягоди або готові продукти)	0,5-0,9 кг
Витрати на ПММ для обладнання для сублімації	50 мл мастила в'язкістю 10W-40
Пакування	1 стандартна целюлозна упаковка на 1 порцію
Етикетка	2 шт на одну поцію. Фронтальна з описом та фото, задня із складом та характеристиками

Таблиця 4

Калькуляція собівартості послуги, грн:

№ п/п	Стаття калькуляції	Ціна за 1 порцію сублімованих яблук, грн
1	Сировина	5
2	Оплата праці	33
3	Орендна плата	20
4	Електроенергія	30
5	Водопостачання	10
	Всього	**98 грн**

Таким чином, собівартість однієї пачки сублімованих яблук складе 98 грн, а виробляти таких пачок ми можемо в середньому до 110 в місяць. Детально проаналізувавши ринок конкурентів та пропозиції на ринку, ця ціна є прийнятною. Враховуючи, що даний товар виробляють більшість конкурентів, наша ціна перебиває їх на 15-20%. Ціна на середньому 180 грн – 200 грн. Виходячи з цього ми вважаємо нашу ціну прийнятною.

НУБіП України

Таблиця 5

Калькуляція собівартості нашої продукції, грн

№ п/п	Стаття калькуляції	Собівартість за 1 пачку / 1 послугу , грн
1	Продаж пророщеного сублімованого зерна	*98*
2	Продаж сублімованих салатів	*88*
3	Продаж органічних овочів сублімованих	*78*
4	Продаж органічної кави (не смаженої)	*85*
5	Продаж органічної кави (смаженої)	*98*
6	Продаж сублімованого борщу (в пакетиках)	*55*
7	Продаж сублімованих фруктів	*98*
8	Продаж сублімованих ягід	*104*
9	Продаж корисних органічних коктейлів	*39*
10	Продаж книжки "Здорове життя - сублімована органіка" в комплекті із брошурою з переліком рецептів із сублімованих продуктів (лише тих, що ми прдаємо)	*98*
11	Продаж домашніх вакуматорів для зберігання сублімованої продукції, яка зберігається в розсипній форм.	*180*
12	Консультація клієнтів про впровадження здорового харчування (сублімованого, звісно)	*250*
13	Консультація клієнтв про шкідливий вплив веганства та сироїдства	*250*
14	Консультація наших партнерів про впровадження технологій виготовлення сублімованих продуктів	*250*

Стосовно обсягу надання послуг ми плануємо отримати такі результати:

Таблиця 6

Назва	*Вартість товару, грн*
Продаж пророщеного сублімованого зерна	150
Продаж сублімованих салатів	135
Продаж органічних овочів сублімованих	120
Продаж органічної кави (не смаженої)	130
Продаж органічної кави (смаженої)	150
Продаж сублімованого борщу (в пакетиках)	85
Продаж сублімованих фруктів	150
Продаж сублімованих ягід	160
Продаж корисних органічних коктейлів	60
Продаж книжки "Здорове життя - сублімована органіка" в комплекті із брошурою з переліком рецептів із сублімованих продуктів (лише тих, що ми прдаємо)	150
Продаж домашніх вакуматорів для зберігання сублімованої продукції, яка зберігається в розсипній формі	300

Консультація клієнтів про впровадження здорового харчування (сублімованого, звісно)	500
Консультація клієнтів про шкідливий вплив вегенства та сироїдства	500
Консультація наших партнерів про впровадження технологій виготовлення сублімованих продуктів	500

Реалізувати даний товар плануємо в такій кількості на місяць:

Таблиця 7

Назва	к-сть, шт
Продаж пророщеного сублімованого зерна	120
Продаж сублімованих салатів	150
Продаж органічних овочів сублімованих	120
Продаж органічної кави (не смаженої)	100
Продаж органічної кави (смаженої)	90
Продаж сублімованого борщу (в пакетиках)	100
Продаж сублімованих фруктів	110
Продаж сублімованих ягід	120
Продаж корисних органічних коктейлів	60
Продаж книжки "Здорове життя - сублімована органіка" в комплекті із брошурою з переліком рецептів із сублімованих продуктів (лише тих, що ми прдаємо)	80
Продаж домашніх вакуматорів для зберігання сублімованої продукції, яка зберігається в розсипній формі	70
Консультація клієнтів про впровадження здорового харчування (сублімованого, звісно)	90
Консультація клієнтів про шкідливий вплив вегенства та сироїдства (прихована реклама сублімованого м'яса та сублімованих готових страв)	15
Консультація наших партнерів про впровадження технологій виготовлення сублімованих продуктів	15

НУБіП України

2.6. Фінансовий план.

У даному проєкті передбачені щомісячні постійні витрати (ті, що безпосередньо не змінюються при збільшенні або зменшенні масштабів виробництва) та змінні витрати (величина яких безпосередньо залежить від масштабів виробництва продукції) [15].

Виглядають вони наступним чином:

Таблиця 8

Прогноз витрат на 3 роки:

Статті витрат	Всього
Змінні витрати	6 748 441,41₴
Витрати на рекламу	102 400,00₴
витрати на сировину	6 193 441,41₴
Оплата за водопостачання	19 600,00₴
Оплата електроенергію	85 000,00₴
Витрати на послуги консультанта в сфері здорового харчування	225 000,00₴
Витрати на транспорт	123 000,00₴
Постійні витрати	2 656 806,00₴
Оплата праці	1 482 300,00₴
ЄСВ	326 106,00₴
Оплата бухгалтера на аутсорсі	276 000,00₴
Оренда приміщення	216 000,00₴
Непередбачувані витрати	54 000,00₴
Програмне забезпечення	61 200,00₴
Оплата за доступ до ПЗ для обладнання для сублімації	63 000,00₴
Витрати за інтернет	5 400,00₴
Витрати на послуги зв'язку та охорони	54 000,00₴
Оренда кавового апарату	10 800,00₴
Витрати на розробку та актуалізацію сайту	108 000,00₴
Амортизація	208 053,56₴
Разом	9 405 247,41₴
Разом з урахуванням амортизації	9 613 302,96₴

НУБіП України

Таблиця 8

Структура витрат:

Структура затрат	грн	%
Змінні витрати	*6 748 441*	*70,1990%*
Постійні витрати	*2 656 806*	*27,6368%*
Амортизація	*208 056*	*2,1642%*

Для початку бізнесу нам потрібний буде стартовий капітал в розмірі 214,000 грн, які повністю будуть внесені директором та засновником Красноштаном Олександром Олександровичем

Витрати за кожен окремий рік нашого проекту відображені в таблиці 10.

Таблиця 9

Статті витрат	Всього	1 рік	2 рік	3 рік
Змінні витрати	6 748 441,41₴	2 108 836,34₴	2 292 476,08₴	2 347 128,98₴
Витрати на рекламу	102 400,00₴	44 300,00₴	34 100,00₴	24 000,00₴
витрати на сировину	6 193 441,41₴	1 983 236,34₴	2 063 076,08₴	2 147 128,98₴
Оплата за водопостачання	19 600,00₴	6 300,00₴	6 300,00₴	7 000,00₴
Оплата електроенергію	85 000,00₴	25 000,00₴	30 000,00₴	30 000,00₴
Постійні витрати	2 656 806,00₴	852 720,00₴	876 720,00₴	927 366,00₴
Оплата праці	1 482 300,00₴	486 000,00₴	486 000,00₴	510 300,00₴
ЄСВ	326 106,00₴	106 920,00₴	106 920,00₴	112 266,00₴
Оплата бухгалтера на аутсорсі	276 000,00₴	84 000,00₴	96 000,00₴	96 000,00₴
Оренда приміщення	216 000,00₴	60 000,00₴	72 000,00₴	84 000,00₴
Непередбачувані витрати	54 000,00₴	18 000,00₴	18 000,00₴	18 000,00₴
Програмне забезпечення	61 200,00₴	20 400,00₴	20 400,00₴	20 400,00₴
Оплата за доступ до ГЗ для обладнання для сублімації	63 000,00₴	18 000,00₴	18 000,00₴	27 000,00₴
Витрати за інтернет	5 400,00₴	1 800,00₴	1 800,00₴	1 800,00₴
Витрати на послуги зв'язку та охорони	54 000,00₴	18 000,00₴	18 000,00₴	18 000,00₴
Оренда кавового апарату	10 800,00₴	3 600,00₴	3 600,00₴	3 600,00₴
Витрати на розробку та актуалізацію сайту	108 000,00₴	36 000,00₴	36 000,00₴	36 000,00₴
Амортизація	208 055,56₴	65 388,89₴	71 333,33₴	71 333,33₴
Разом	9 405 247,41₴	2 961 556,34₴	3 169 196,08₴	3 274 494,98₴
Разом з урахуванням амортизації	9 613 302,96₴	3 026 945,23₴	3 240 529,42₴	3 345 828,32₴

2.7. Оцінка ефективності проекту

Ми оцінюємо ефективність нашого проекту з виробництва горіхів (що є предметом цього бізнес-плану) і здатність компанії отримувати прибуток за допомогою низки показників, якими, згідно з міжнародною практикою, є в основному NPV, IRR, DPB.

Проект вважається прийнятним, якщо розрахована IRR не менше норми прибутку, зазначеної в інвестиційній політиці компанії.

Розрахунок показника:

$$\sum \frac{CF_t}{(1+IRR)^{t-1}} - Investments = 0$$ де Investments - початкові інвестицій;

CFt - чистий грошовий потік місяця t;

IRR - внутрішня норма рентабельності.

Розрахована внутрішня норма рентабельності (IRR) в нашому проекті становить 28,2%, а чистий приведений дохід (NPV) по основній валюті (грн) становить 50674. розрахунок показника:

$$NPV = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}} - Investments$$ де Investments - початкові інвестицій;

CFt - чистий грошовий потік місяця t;

r - місячна ставка дисконтування;

NPV - чистий приведений дохід.

Показник чистої приведеної вартості (NPV) являє собою абсолютну величину доходу від реалізації проекту з урахуванням очікуваних змін у грошовій вартості. [15] Цей показник цілком реальний. Беручи до уваги доходи, комісії, кредити, податки тощо, ми бачимо, що проект принесе значний дохід і, відповідно, генеруватиме чистий прибуток з другого року свого існування. Ми не мали втрат завдяки правильному вибору ціни продукту, що важливо для невеликої компанії, яка тільки починає випуск продукту.

ПБ - термін окупності (період). РО показує, як скоро гроші, використані для фінансування нашого проекту, будуть повернуті (сплачені) у повному обсязі. Дохід від використання коштів можна вивести лише після закінчення періоду інкасації. Передбачуваний термін окупності вказує компанії на те, що кошти, залучені через РВ, не будуть повністю розраховані з інвесторами.

Усі показники ефективності проекту наведені в таблиці 12.

Таблиця 10

Показники ефективності проєкту

Показники основної діяльності	**Середні значення за проєктом**
Середній обсяг реалізації продукції грн/міс.	*284 689*
Середній обсяг поточних витрат, грн/міс.	*261 257*
EBITDA, грн/міс.	*23 433*
Чистий прибуток, грн/міс.	*1 989*
Грошовий потік, грн/міс.	*8 925*

Показники продаж	**Значення за проєктом**
Точка беззбитковості, % реалізації продукції	*92%*
Точка беззбитковості, грн реалізації продукції	*9 430 024*
Точка беззбитковості, грн в середньому на міс.	*261 945*
Величина операційного важеля	*34%*

Показники рентабельності	**Середні значення за проєктом**
Рентабельність реалізації продукції по чистому прибутку	*2%*
Рентабельність реалізації продукції по EBITDA	*8%*
Рентабельність активів	*5,8%*

Показники оборотності	**Середні значення за проєктом**
Оборотність	*3,74*

Інвестиційні показники	**Значення за проєктом**
Термін прогнозу, міс.	*36*
Ставка дисконтування	*15,0%*
IRR (Внутрішня норма доходності), % на міс.	*0,1%*
Загальний обсяг фінансування проєкту	*265 500*
Чистий грошовий потік	*55 818*
NPV (Чистий дисконтований дохід)	*18 453*
NPV (Чистий дисконтований дохід) з урахуванням вартості бізнесу	*231 097*

Термінальна вартість бізнесу	*212 644*
PB (Простий термін окупності), роки	*2,1*
DPB (Дисконтований термін окупності), роки	*2,6*
PI (Індекс доходності за проєктом)	*1,07*

Отже, можна зробити висновок що запропонований проект забезпечує досягнення високих економічних показників діяльності. Реалізація цього проекту дозволить створити ефективно діючий проект.

НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Реалізація бізнес-плану означає виконання всіх робочих завдань усередині та поза компанією, переведення бізнес-проєкту зі стадії бізнес-планування в стадію виробництва. Варто розробити схему для різних етапів етапу виконання проєкту. У цій схемі етапи реалізації проєкту мають бути визначені з погляду ресурсів та тривалості кожного етапу. План виконання має містити тимчасову шкалу, що вміщує різні етапи впровадження в постійний план дій. Цей докладний графік має вміщувати інвестиційний етап, в тому числі час від інвестиційної фази до початкових стадій виробництва та подальшої експлуатації комерційного проєкту.

Різні складові впровадження бізнес-проєкту потребують різних затрат часу. Це сильно корелюється із ситуацією в Україні та конкретними потребами бізнес-проєкту. Відносно довгий термін проходить від моменту прийняття інвестиційного рішення до безпосередньої реалізації бізнес-проєкту. За цей період ми плануємо провести такі дії:

- Відкриття ФОП
- Найняття персоналу
- Підбір місця розташування та оформ. документації
- Навчання персоналу
- Підготовка виробничої площі
- Придбання сировини
- Придбання обладнання
- Установка обладнання
- Укладання договорів про співробітництво
- Проведення маркетингової кампанії

Іноді цикл реалізації може бути настільки довгим, що дані в бізнес-плані втрачають актуальність потребують перегляду. Інформація про витрати повинна бути датована та задокументована, для того, щоб можна було постійно

НУБіП України

відстежувати ціни за допомогою прогнозування та збирання фактичних даних. Шляхом порівняння фактичних даних, накопичених на етапі реалізації, з даними, наданими на етапі дослідження, можна визначити вплив перевитрати коштів на ліквідність, грошові потреби та комплексу дохідність проєкту.

Прогнозування, виконання та бюджетування бізнес-проектів включає такі основні моменти:

- визначити типи поточних завдань усередині та поза компанією, вирішення яких потрібно для впровадження в життя бізнес-проектів;
- визначати логічну послідовність пунктів реалізації у робочих проблемах;
- розробити план реалізації, що правильно розставляє робочі завдання у встановлені терміни та враховує належний час для виконання кожного завдання;
- Визначити ресурси та відповідні витрати, необхідні для вирішення одного завдання;
- підготовка бюджетів реалізації та руху коштів для фінансування реалізації та експлуатації комерційних проєктів;
- документування всіх даних про впровадження, що дозволяє коригувати плани та бюджети впровадження, а також прогнози, зроблені при складанні бізнес-плану.

Основні моменти впровадження бізнес-проєкту лише іноді підходять для покрокового аналізу. Часто одночасно планується значна кількість перехресть та різних заходів. Наприклад, навчання розпочатися занадто рано: ключові співробітники компанії довготривало навчається в іноземних навчальних закладах, а навчання сервісних техніків та операторів проводиться саме в момент впровадження та введення в експлуатацію. Дуже важливо порівнювати соціальне та економічне становище країни чи регіону з етапами у ході реалізації, для того, щоб визначити їх вплив на розробку графіків впровадження конкретних завдань.

Нижче ми розглянемо основні складові впровадження бізнес-проєкту докладніше.

1. Призначення групи виконання бізнес-проєкту. Запуск бізнесових проєктів часто залежить від старту команди. Якщо компанія, що будується, має кваліфікований персонал, може бути прийнято рішення про призначення групи впровадження, якою вона керуватиме. В іншому випадку можуть бути обрані професійні консультанти, які діють на користь інвестора. У нашому випадку до команди впровадження увійдуть спеціалісти харчової галузі, які зможуть максимально ефективно використовувати наявне обладнання.

2. Створення бізнесу та юридичних вимог. Наприклад, якщо інвестор планує розпочати проєкт і цей бізнес-проєкт не підходить для реалізації у рамках наявного бізнесу, необхідно створити новий бізнес. Наші проєкти є унікальними. Відкриємо FOP для другої групи.

3. Легітимізація та реєстрація. Якщо необхідно створити бізнес, необхідно визначити загальні та специфічні норми та правила, які варто дотримуватись, а також нюанси, рекомендовані місцевою владою для всіх етапів комерційного проєкту.

4. Дозвіл уряду. Зазвичай на початковому етапі процес затвердження урядом може зайняти відчутний термін, якщо йдеться про іноземні інвестиції. Наші комерційні проєкти не вимагають схвалення уряду. Ми купуватимемо продукти місцевого виробництва. Тільки професійні компанії імпортуватимуть обладнання, яке ми купуємо в Україні, мили.

5. Фінансове планування. Після того, як рішення про капітальні вкладення прийнято та відома загальна вартість інвестицій та їх графік, слід розпочати детальну підготовку до фінансування комерційного проєкту відповідно до наявних фінансових вимог. Фінансовий план виробництва горіхів докладно описано у попередньому розділі.

6. Організаційне управління. План та графік впровадження, розроблені у бізнес-плані, часто становлять базу майбутньої роботи групи впровадження. У завданні впровадження бізнес-проєкту інвестори мають насамперед обговорити управлінську команду компанії. Призначаючи спочатку головну особу, а наступним формуючи управлінську команду зі співробітників компанії або підбираючи її окремо від бізнес-проєкту, має сенс призначати консультанта з управління. Команда має необхідні повноваження щодо підрядників та консультантів, для забезпечення ефективного та своєчасного виконання бізнес-проєкту. Є дуже корисним, коли учасники команди добре розуміють місцеву ситуацію. Команди не повинні просто бездумно виконувати вказівки зверху. Через це необхідно сформувати кістяк адміністративного, оперативного та обслугового персоналу, який буде основою компанії.

НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України

ВИСНОВКИ

НУБіП України

Таким чином на основі виконаного дослідження можемо зробити наступні висновки:

1. Основою управління капіталом проекту виробництва сублімованих продуктів є управління нашими власними фінансовими ресурсами. З метою забезпечення ефективності управління потрібно розробити спеціальну фінансову політику. Утворити капітал ми можемо двома шляхами: внесенням власних коштів та активів, або накопиченням суми доходів;

2. Виконаний розрахунок фінансового плану показує, що при своєчасному отриманні необхідних засобів і організації робіт за проектом відповідно до розрахункових проектувань капіталовкладення окупляться протягом терміну проекту (вже в середині 3-го року);

3. Український ринок має мало конкурентів та аналогів запропонованого проекту, що робить його привабливим для споживачів та конкурентоспроможним. Даний сервіс покликаний задовольнити досить широку цільову аудиторію споживачів, що дозволяє робити позитивні прогнози;

4. Запропонований проект забезпечує досягнення високих економічних показників діяльності. Реалізація цього проекту дозволить створити ефективно діючий бізнес;

5. У розробленому проекті розраховане значення NPV (Чистий дисконтований дохід) по основній валюті (грн) становить 18 453 грн. Показник відповідає необхідній нормі рентабельності, яка визначається інвестиційною політикою компанії і підтверджує ефективність інвестиційного проекту та його низьку ризикованість, а виконаний розрахунок фінансового плану показує, що капіталовкладення окупляться і проект не буде збитковим;

6. Створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою умовою зростання нашого проекту, а облік власного капіталу вимагає особливої уваги, так як ця частина найбільш схильна до змін.

Актуальність створення проекту виробництва сублімованих продуктів обумовлена наявністю потенційного попиту на такі товари та послуги, адже зараз як ніколи людям потрібні корисні продукти, які можна зберігати дуже довго.

НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гоголєв О.Д., Паєнтко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. – 3-тє вид. – К.: Комп'ютерпрес, 2010. – 318 с.

2. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. Рекомендовано МОН / Савицька Г.В. – К., 2009. – 668 с.

3. Інвестування: Теорія і практика: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. Рекомендовано МОН / Борщ Л.М., Герасимова С.В. – К., 2009. – 685 с.

4. Коваленко С. О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення / С. О. Коваленко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2012. — № 38. — С. 366–368.

5. Про інвестиційну діяльність: Закон України, 18 вересня 1991 року N 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

6. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [Інструкція]: Постанова Правління Національного банку України N 388 від 21.11.97 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/

7. Стефанович Є.А. Інвестиційна діяльність як економічне явище/ Є. Стефанович// Економіка і держава. – 2010. – №11. – С. 60 – 64.

8. Тарасюк Г.М. Управління проектами: Навч. посібник для студентів ВНЗ. – 2-ге вид. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.

9. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uaib.com.ua.

10. Пєтухова О. М. Інвестування [текст] навч. посіб. / О.М. Пєтухова. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 336 с.

11. Череп А.В. Інвестознавство: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.

12. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець,П.Т. Саблук та ін. — К.: ННЦ "ІАЕ", 2011. — 1008 с.

13. Андрианов Д.С. Сущность и структура инновационного потенциала организации [Электронный ресурс] / Д.С. Андрианов // Вестник ТИСБИ. –

Казань, 2006. – №4. – Режим доступа : http://www.tisbi.org/science/vestnik/2006/issue4/Econom2.html

14. Гринько Т.В. Формування системи управління інноваційним розвитком підприємств / Т.В. Гринько // Вісник Хмельницького національного університету 2010. – № 4, Т.2. – С. 39-43.

15. Новицький В.С. Імперативи інноваційного розвитку / В.С. Новицький // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 45-52.

16. Писаренко Б.А. Управління інноваційним розвитком підприємств / Б.А.Писаренко, Н.Б. Проценко // Вісник економічної науки України. – 2010. – №1. – С. 81-85.

17. Радіонова Н.Й. Визначення ознак інноваційного розвитку підприємств /Радіонова Н.Й., Осеніна Г.Ю. // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2010. – №11, ч. 2. – С. 112-115.

18. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва/Дем'яненко М.Я., Алексійчук В.М., Борщ А.Г. та ін.; За ред. М.Я. Дем'яненка - К.: ІАЕ УААН, 2002 - 645 с.

19. Сільське господарство України 2018. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2019. – 360 с.

20. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

21. Мукоїд, Р. М., Ємельянова Н. О., Чумакова О. В., Василів В. П. Безглютенова сировина для оздоровчих і дієтичних продуктів. Наукові здобутки молоді у вирішенні актуальних проблем виробництва та переробки сировини, стандартизації і безпеки продовольства : тези доп. III міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених, асп. і студ., 17 квіт. 2013 р. Київ : НУБіП, 2013. С. 303-304.

22. Крилова Л. В. Розробка технології соусів емульсійного типу з використанням амаранту багряного : автореф. дис. на здобуття наук. Ступеня канд. техн. наук: 05.18. 16. Харків, 2003. 15 с.

23. Півень О.П. Маркетингова служба науково-дослідної організації фармацевтичного профілю // Вісник фармації. – 2002. - №1. – С.64-66.

24. Дейниченко Г.В., Крамаренко Д.П. Економічне обгрунтування конкурентоспроможності та доцільності виробництва МБФ з добавками морських водоростей // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту. – 2006. - №10. – С. 80-85.

НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України
НУБіП України