

Вельмишановні члени державної комісії , до вашої уваги надано
ВИПУСКНА РОБОТА за темою:

**«Розробка та обґрунтування доцільності та ефективності
інвестиційного проекту створення кав'ярні
«BREWBAR» »**

Актуальність даної роботи обумовлена тим, що інвестиційна діяльність – це одна з необхідних умов сталого зростання економіки, ефективного функціонування, конкурентоспроможності, розвитку підприємства.

Метою роботи є створення, доведення ефективності і доцільності інвестиційного проекту кав'ярні.

Відповідно до поставленої мети у роботі визначені **завдання**, спрямовані на її досягнення:

- Визначення поняття та сутності інвестиційного проекту
- Дослідження та побудова структури бізнес - плану
- Розробка та застосування методики оцінки бізнес - плану
- Обґрунтування доцільності інвестиційного проекту
- Застосування на практиці методів власного інвестиційного проекту
- Визначення основних ризиків проекту та способів контролю за ними.

Об'єктом дослідження є процес розробки та оцінювання ефективності інвестиційного проекту зі створення кав'ярні «BREWBAR».

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних, організаційних питань, що стосуються створення, обґрунтування та аналізу ефективності інвестиційного проекту підприємства кав'ярні «BREWBAR».

Для побудови бізнес-планів існують міжнародні стандарти у бізнес-плануванні, розроблені Європейським банком реконструкції й розвитку (ЄБРР), організацією United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) та консалтинговою компанією KPMG (таблиця 1).

UNIDO	KPMG	ЄБРР
<p>1. Резюме</p> <p>2. Опис галузі й компанії</p> <p>3. Опис послуг (товарів)</p> <p>4. Продажі і маркетинг</p> <p>5. План виробництва</p> <p>6. Організаційний план</p> <p>7. Фінансовий план</p> <p>8. Оцінка ефективності проекту</p> <p>9. Гарантії й ризики компанії</p> <p>Додатки</p>	<p>1. Титульний лист</p> <p>2. Меморандум про конфіденційність</p> <p>3. Резюме</p> <p>Короткий огляд</p> <p>Пропонована продукція й послуги</p> <p>Місія, цілі й завдання</p> <p>4. Продукція й послуги</p> <p>Вступ</p> <p>Продукція й послуги</p> <p>Супутні товари й послуги</p> <p>5. Аналіз ринку й галузі</p> <p>Використання продукту й послуги</p> <p>демографічний аналіз</p> <p>Конкуренція</p> <p>SWOT-аналіз</p> <p>6. Цільові ринки</p> <p>Цільові споживачі</p> <p>Географія цільового ринку</p> <p>Ціноутворення</p> <p>7. Стратегії реклами й просування</p> <p>Стратегія просування</p> <p>Способи поширення реклами</p> <p>Прогноз продажів</p> <p>8. Управління</p> <p>Організація й основний персонал</p> <p>Постійне споживання активів</p> <p>Витрати на підготовку виробництва</p> <p>9. Фінансовий аналіз</p> <p>Собівартість реалізованої продукції</p> <p>Аналіз беззбитковості</p> <p>Кількісний аналіз</p> <p>Доходи й витрати</p> <p>Рух грошових коштів</p>	<p>1. Титульний лист</p> <p>2. Меморандум про конфіденційність</p> <p>3. Резюме</p> <p>4. Підприємство</p> <p>Історія розвитку підприємства і його стан на момент створення бізнес-плану, опис поточної діяльності</p> <p>Власники, керівний персонал, працівники підприємства</p> <p>Поточна діяльність</p> <p>Фінансовий стан</p> <p>Кредити</p> <p>5. Проект</p> <p>Загальна інформація про проект</p> <p>Інвестиційний план проекту</p> <p>Аналіз ринку, конкурентоспроможність</p> <p>Опис виробничого процесу</p> <p>Фінансовий план</p> <p>Екологічна оцінка</p> <p>6. Фінансування</p> <p>Графіки одержання й погашення кредитних коштів</p> <p>Застава й поручництво</p> <p>Обладнання й роботи, які будуть фінансуватися за рахунок кредитних коштів</p> <p>SWOT-аналіз</p> <p>Ризики й заходи щодо їх зниження</p> <p>7. Додатки</p>

	Баланси підприємства Ризики Додатки	
--	---	--

В нашому бізнес-плані ми орієнтувалися на методику KPMG.

Було визначено цільовий ринок збуту кави (люди у віці від 16 до 55 років)., проведено SWOT-аналіз кав'ярні « BREWBAR» (Табл.2), розроблено організаційний план, розраховано вартість початкових інвестицій (401800 грн), собівартість продукції та розраховано показники ефективності інвестиційного проекту

Таблиця 2

SWOT-аналіз кав'ярні « BREWBAR»	
ВНУТРІШНІ:	ЗОВНІШНІ:
Сильні сторони:	Можливості:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ ✓ Відносно невелика кількість кав'ярень на ринку які спеціалізуються на альтернативній каві; ✓ ✓ Відносно не великі суми початкових вкладень; ✓ ✓ Першокласний сервіс та індивідуальний підхід до кожного гостя; ✓ ✓ Тільки найкращі сорти кавових зерен та найбільш якісні продукти; ✓ ✓ Кавова машина преміум – класу які і все кофейне обладнання; ✓ ✓ Професійні бариста; ✓ ✓ Незабутня атмосфера закладу; ✓ ✓ Креативність у всьому, що ми робимо, від варки кави до дизайну стін; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ✓ Створення повноцінної школи бариста; ✓ ✓ Удосконалення ITсфери (можливість створення вебінарів і дистанційне навчання бариста); ✓ Постійний розвиток нових альтернативних методів заварювання кави ; ✓ Розширення номенклатури послуг, що надаються; ✓ Співпраця з великими компаніями в якості партнера чи спонсора різноманітних заходів.
Продовження табл. 2.3	

Слабкі сторони:	Загрози:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Велика конкуренція зі сторони звичайних кав'ярень; ✓ Недостатність володіння інформацією щодо ефективної технології бізнесу, особливостей та вимог споживачів; ✓ Обмеженість фінансових ресурсів ✓ Не великий досвід у сфері організації праці. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Відносно не велика кількість людей готова платити вищу ціну за кращу якість продукту ✓ Можлива невідповідність України і Європи тренду на альтернативні види кави ✓ Залежність від коливань іноземних валют, оскільки вся сировина постачається з закордону.

Приймаючи рішення щодо доцільності інвестицій, необхідно ґрунтувати своє рішення на проведеному розрахунку ефективності інвестиційного проекту.

До основних методів оцінки ефективності інвестиційного проекту можна віднести наступні:

- метод розрахунку чистого приведенного доходу
- метод визначення індексу рентабельності інвестицій
- метод визначення норми прибутковості
- визначення дисконтованого терміну окупності інвестицій

Із таблиці 3 видно, що чистий грошовий потік за 2020 рік склав 28860,00 грн, за 2021 рік – 450415,00 грн, за 2022 рік – 1471361,00 грн, за 2023 рік – 1640067,00 грн, за 2024 рік – 2430806,00 грн. Це означає, що різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками в рамках діяльності підприємства збільшувалась, що є позитивною тенденцією. Дисконтований грошовий потік складе 24040,38 грн за 2020 рік, 312588,01 грн за 2021 рік, 851918,01 грн за 2022 рік, 790512,29 грн за 2023 рік та 977184,01 грн за 2024 рік. Це означає, що різниця між дисконтованими вхідними та вихідними грошовими потоками також буде збільшуватися. Дисконтування було проведено для того, щоб приблизно визначити грошовий потік на 5 років вперед з урахуванням інфляції та інших факторів, які не залежать від підприємства. Об'єм інвестицій до початку реалізації інвестиційного проекту

склав 401800,00 грн, що в свою чергу означає, що ці кошти були затрачені на купівлю обладнання для кафе ще до його відкриття. Що стосується чистої теперішньої вартості, то за 2020 та 2021 роки вона була від'ємною і тільки з 2022 року вартість проекту вийшла в плюс; в 2024 році чиста теперішня вартість проекту склала 2554442,7 грн, та так як за 5 років цей показник значно перевищив об'єм витрат та початкових інвестицій, то інвестувати в нього безпечно. Також, закономірно, що **індекс прибутковості** був менше одиниці в перший рік та досяг показника **6,57 на кінець 2024 року**; а це, в свою чергу означає, що позитивне значення ЧДД забезпечено. Таким чином, простий період окупності інвестиційного проекту склав **0,33 років**, а це близько 4-х місяців в той час як **дисконтований період окупності склав 0,68 років, або 8-м місяців**. **Внутрішня норма рентабельності проекту склала 112,73%** що є достатньо високим показником. **Середній темп росту чистого прибутку склав 200,00 % і дає підґрунтя для подальших оптимістичних прогнозів щодо подальшого розвитку та розширення бізнесу.**

Але є **Ризики інвестиційного проекту**, які чинять загрозу для підприємства

Як видно з **таблиці 4**, найбільш небезпечними для кав'ярні є **виробничий ризик**, оскільки більшість процесів приготування кави передбачає використання високоточного та складного обладнання. Саме через цей ризик можливе велике скорочення виручки, а разом із нею і доходів. Другим ризиком, який має великий вплив на кав'ярню є **валютний**. Підвищення цін закупки сировини, яка постачається за кордону, понесе пропорційне підвищення цін на кінцевий продукт, що в свою чергу зменшить кількість клієнтів а значить і доходи. Для запобігання та попередження ризиків було запропоновано такі методи: попередження ризиків, відмова від ризикованих проектів, хеджування та страхування ризиків.

Таблиця 4

Види ризику	Ознаки	Можливості проявлення	Наслідки
Фінансовий	Відсоткова ставка	Зміна відсоткової ставки	Втрата доходів
Комерційний	Втрата клієнтів, низький рівень маркетингу	Неконкурентоспроможність товарів, поява нових конкурентів	Зниження рентабельності, падіння прибутку, втрата долі ринку, банкрутство та ліквідація
Виробничий	Поломка обладнання	Застаріле обладнання, економія коштів на купівлі обладнання	Втрата прибутку і клієнтів, банкрутство та ліквідація
Підприємницький	Низький рівень кваліфікації робітників, недостатній рівень менеджменту та сервісу	Відсутність керівника та низька кваліфікація працівників	Скорочення прибутку, можливість боргів, втрата долі ринку
Нормативно-законодавчий	Зміни законодавства, протиріччя законодавчих актів	Політика уряду	Скорочення прибутку
Валютний	Зміна та коливання валютного курсу	Політика НБУ	Зростання собівартості, непередбачувані збитки, втрата клієнтів (падіння купівельної спроможності населення)
Форс-мажори	Стихійні лиха, пожежа, землетрус та інше	Зумовлюються діями природних сил	Різноманітні. Від відсутності наслідків до краху фірми

Для виявлення впливу несприятливих обставин для нашого проекту було змодельована ситуація, коли поточні витрати кав'ярні збільшились на **10%** (за рахунок підняття цін на закупівлю сировини, обладнання та їх комплектуючі внаслідок коливання курсів гривні до долара), а **виручка від реалізації зменшилась на 20%** (внаслідок зменшення гостей закладу через

підняття цін на кінцеву продукцію, що призвело до зменшення доходів). При розрахунку чутливості NPV було отримані наступні результати (табл. 5)

№ з/п	Показники	2024	2024(зі змінами)	Відхилення
1.	Поточні витрати, грн.	2086804,00	2295484,40	+208680,4
2.	Прибуток, грн	2401946	1890254,74	-511691,26
3.	Чиста теперішня вартість (NPV), грн	2554442,70	1286519,20	-1267923,5
4.	Індекс прибутковості (PI)	6,57	5,98	-0,59
5.	Середньорічний грошовий потік, грн	1204301,80	727620,36	-476681,44
6.	Середньорічний дисконтований грошовий потік, грн	591248,54	337663,84	-253584,7
7.	Простий період окупності (PP), років	0,33	0,55	+0,22
8.	Дисконтований період окупності (DPP), років	0,68	1,19	+0,51
9.	Внутрішня норма рентабельності (IRR), %	112,73	73,97	-38,76

В Таблиці 6 було порівняно показники ефективності проекту при сприятливих та несприятливих умовах

Як видно з таблиці 6, внаслідок збільшення витрат на 10% та зменшення Таблиця бприбутку на 20%, показник чистої теперішньої вартості на 2024рік зменшився з 2554442,7 грн до 1286519,2 грн (більше ніж удвічі), **внутрішня норма рентабельності знизилась з 112,73% до 73,97%,**

індекс прибутковості у 2024р знизився з 6,57 до 5,98, а чистий грошовий потік зменшився з 1204301,8 грн до 727620,36 грн., тобто підприємству необхідно шукати шляхи збільшення прибутку, щоб бути більш захищеним від зміни кон'юктури ринку. Хоча під впливом ризиків проект втратив прибуток, але на четвертий рік чиста теперішня вартість проекту була позитивною, що дає можливість зробити висновок, що незважаючи на ризики проект є прибутковим. А тому, інвестувати кошти в інвестиційний проект кав'ярні є доцільним з точки зору інвестора.

Рекомендації з удосконалення та масштабування кав'ярні «BREWBAR»

Умови жорсткої конкуренції на «кавовому ринку» нашого міста змушують багато уваги приділяти саме створення своєї маркетингової і PR-стратегії.

Інструменти які ми плануємо використовувати для нашої PR- стратегії:

Instagram(інноваційна площадка яка дозволяє рекламувати заклад і його продукцію великому колу потенційних споживачів,за відносно невелику платню. Після того як ваша сторінка набирає все більше підписників,вона все частіше появляється в «рекомендованих» і все більше людей дізнається про продукцію яку ми пропонуємо);

- Facebook(ця сторінка буде містити скоріш інформаційних характер про життя та плани закладу. У Facebook зручно розміщувати розклад майстер-класів або запланованих закладів з прикріпленими контактами організаторів або ж адміністрації, для уточнення всіх запитань);
- GoogleAds або ж контекстна реклама в пошуковиках(суть контекстної реклами заключається в тому, що коли людина вводить запит в пошуковик їй видає велику кількість можливих варіантів відповідей, якщо окремі слова в її запиті будуть збігатись з нашими ключовими словами, їй буде пропонуватись у вигляді посилання наш сайт.

Допустимо людина вводить в пошуковик запит «Альтернативна кава Одеса» и завдяки GoogleAds посилання саме на наш сайт буде в топі;

- Сайт(інструмент який включає перші два, а саме рекламну функцію instagram та інформаційну функцію facebook і буде використовуватись як відображення всього життя кав'ярні з окремою фотогалереєю;

Але разом з тим, популярність кав'ярні формується не лише за допомогою реклами, вона містить безліч складових:

- Сарафанне радіо (рекомендації друзів та знайомих);
- Компетентний персонал (інколи ви приходите в заклад до конкретного бариста який уже став вашим другом ,знає усі ваші смаки та зварить саме таку каву яку ви забажаєте враховуючи все до дрібниць;
- Програма лояльності та програми постійних гостей (усі хочуть відчувати себе особливими);
- Незабутня атмосфера (місце, в яке хочеться повертатись знову і знову і де ти відчуваєш неначе ти вдома зі своєю сім'єю);
- Проведення спільних виставок з одеськими художниками (ми плануємо створювати невеликі арт-виставки на стінах нашого закладу, періодично міняючи експозицію, постійно змінюючи частину дизайну, завдяки чому отримаємо додатковий інтерес зі сторони споживачів.

Другим **фактором, який впливає на успіх та удосконалення бізнесу є масштабування**, тобто побудова мережі кав'ярень під одним брендом.

Побудова мережі включає в себе збереження ключової ідеї бізнесу, контроль якості, виконання стандартів варки кави та обслуговування гостей.

Третім фактором модернізації та успішності бізнесу можна виділити тренд і тематику. Альтернативна кава це щось стале і закономірне, альтернативна кава це експеримент та поєднання всего: від різноманіття

способів варки кави і їх варіацій до різноманіття кавових зерен та їх обсмаження та помолу.

Роблячи висновок всього вищесказаного можна зрозуміти, що бізнес не стоїть на місці і потребує постійної модернізації, постійної праці над залученням все нових і нових клієнтів, пошуку нових методів заварювання кави, нових кавових зерен і нового тренду, постійного руху та розширення. Все це дасть змогу саме нашому закладу стати лідером ринку не лише нашого міста, а і інших міст України в майбутньому.

Мою доповідь завершено, дякую за увагу!