

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

“ ____ ” _____ 25 ____ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ
СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ
РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ (НА ПРИКЛАДІ КАВ'ЯРНІ-КНИГАРНІ)»**

Виконавець:

студентка ФЕУП

Махно Діана Анатоліївна _____

Науковий керівник:

к.,е.,н., ст. викладач

Колесник Ольга Олексіївна _____

ОДЕСА - 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ.....	6
1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи на ринку ресторанного бізнесу	6
1.2. Огляд нормативно-правових засад відкриття бізнесу.....	11
1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування	15
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КАВ'ЯРНІ-КНИГАРНІ	20
2.1. Аналіз ринку ресторанного бізнесу	20
2.2. Аналіз внутрішніх конкурентних переваг кав'ярні-книгарні	22
2.3. Формування витрат на відкриття книгарні	26
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ КАВ'ЯРНІ-КНИГАРНІ	37
3.1. Характеристика життєвого циклу проєкту.....	37
3.2. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту.....	41
3.3. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання	48
ВИСНОВКИ	51
Список використаних джерел.....	51
Додатки.....	54

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи у сучасних умовах трансформації культурного та економічного середовища України особливого значення набувають підприємницькі ініціативи, що поєднують комерційну діяльність із соціальною та культурною функцією. До таких інноваційних форматів належать кав'ярні-книгарні – простори, де відвідувачі можуть одночасно насолодитися напоями та ознайомитися з книжковим асортиментом, брати участь у культурних подіях і відновлювати емоційний баланс.

На тлі повномасштабної війни зросла потреба у безпечних і затишних місцях для соціалізації, підтримки ментального здоров'я, читання українською мовою, волонтерства й громадської активності. Зростання попиту на українську літературу, інтерес до історії та психології, а також тенденції відкриття нових незалежних кав'ярень і книгарень підтверджують актуальність бізнес-моделей, орієнтованих на культурне підприємництво.

Наукові аспекти започаткування малого бізнесу, інвестування та планування підприємницької діяльності розглянуто у працях Благун І., Кубарич Т. [4], Домбик О.М. [5], Стамат В.М. [8], що дозволяє адаптувати загальні підходи до специфіки локального проєкту Miseri Bookstore Café. Водночас специфіка поєднання книготоргівлі та послуг харчування в межах одного простору ще не знайшла достатнього відображення у вітчизняних дослідженнях, що й зумовлює потребу у подальшій розробці цього напрямку.

Таким чином, обрана тема є актуальною як з економічної, так і з соціокультурної точки зору та відповідає сучасним запитам суспільства, державної політики підтримки малого бізнесу і культурного розвитку громад.

Мета кваліфікаційної роботи теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи в сфері ресторанного бізнесу.

Для досягнення мети були визначені наступні **завдання**:

- дослідити бізнес-ідею створення кав'ярні-книгарні на ринку ресторанного бізнесу;
- охарактеризувати нормативно-правову базу відкриття власної справи;
- обґрунтувати вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування;
- проаналізувати ринок ресторанного бізнесу в Україні;
- визначити внутрішні конкурентні переваги кав'ярні-книгарні.
- розрахувати витрати на відкриття закладу;
- описати життєвий цикл реалізації проекту;
- провести розрахунок грошового потоку та оцінити економічну ефективність;
- проаналізувати ризики реалізації проекту та запропонувати шляхи їх зменшення.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є процес створення закладу громадського харчування на українському ринку.

Предмет дослідження кваліфікаційної роботи є бізнес-проектування кав'ярні-книгарні як форми малого підприємництва.

Методи дослідження кваліфікаційної роботи використано загальнонаукові методи (аналіз, синтез, порівняння), маркетингові методи (SWOT-аналіз, опитування), економіко-статистичні методи (групування, табличний та графічний аналіз), а також методи економіко-математичного моделювання для прогнозування фінансових показників. Обробку даних виконано з використанням Microsoft Excel.

Інформаційною базою дослідження базується на нормативно-правових актах України, офіційній статистиці Державної служби статистики України, матеріалах наукових публікацій та фахових видань, аналітичних звітах,

маркетингових дослідженнях, інформації з офіційних веб-сайтів підприємств і галузевих асоціацій.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (39 найменувань) та 5-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 68 сторінок. Основний зміст викладено на 54 сторінках. Робота містить таблиць 18, 2 рисунків і 2 діаграми.

Публікації та апробація результатів дослідження. За результатами проведених досліджень була опублікована стаття: Махно Д.А., Колесник О.О. Організаційно-правові засади відкриття кав'ярні-книгарні. *Науковий студентський вісник. Одеський національний економічний університет. Факультет економіки та управління підприємництвом.* 2025. № 42. С.134-138

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи на ринку ресторанного бізнесу

Ідея створення кав'ярні-книгарні ґрунтується на сучасних тенденціях ринку та потребах споживачів. За даними Української книжкової асоціації, кількість видавництв в Україні у 2023 році становила 302, що майже вдвічі більше, ніж у 2022 році. Це свідчить про зростання попиту на друковану продукцію, особливо серед молоді та тих, хто прагне культурного розвитку. Кількість книгарень у 2023 році спостерігалось збільшення кількості книгарень: станом на лютий 2024 року їх налічувалося 461, порівняно з 422 у вересні 2023 року. Це свідчить про динамічний розвиток книжкового ринку, що дає перспективу для інтеграції концептуальних закладів, таких як кав'ярня-книгарня «Miseri Bookstore Cafe».

У сучасному світі люди шукають не просто місця для проведення вільного часу, а особливе місце яке поєднує в собі естетику, комфорт та культурний розвиток. Такий підхід має на меті створити унікальний досвід, який залишиться в пам'яті відвідувачів надовго.

Інтер'єр кав'ярні виконаний у ретро-стилі з японськими акцентами. Дерев'яні полиці, заставлені книжками, крісла-татамі та прикраси у вигляді японських гравюр і фігурок створюють автентичну атмосферу. Живі рослини, ліхтарі, мінімалістичні меблі та пастельні кольори надають простору затишності та легкості. Особливістю закладу є авторські кавові напої, розроблені бариста спеціально для кав'ярні. У меню – від класичної кави до японських сиропних латте, матча-латте та інших напоїв за унікальними рецептами. У меню також є японські десерти, такі як мочі, дайфуку та десерти

із зеленого чаю матча. Це надає закладу особливого шарму і дозволяє задовольнити смаки найвибагливіших відвідувачів.

Кав'ярня-книгарня виконує важливу функцію культурного осередку. Тут регулярно організовують літературні заходи, презентації нових видань, творчі майстерні для письменників і художників, а також зустрічі з авторами. Заклад пропонує відвідувачам майстер-класи з японської каліграфії, мистецтва заварювання матча, тематичні події, присвячені манзі та аніме, а також лекції про японську культуру. Це не лише місце для приємного відпочинку, а й простір для культурного розвитку, знайомств і обміну ідеями.

Книжковий асортимент включає класичну та сучасну літературу, книги з бізнесу, маркетингу, психології, а також популярну мангу різних жанрів. Для нас важливо створити простір, який відповідає потребам та вподобанням сучасної аудиторії.

Попри складні економічні умови та війну, в Україні триває активне відкриття книгарень-кав'ярень. Це доводить успіх таких закладів, як «Сенс» у Києві, «Книжковий Лев» у Львові та Києві, ReadEat (Київ), Zakapelok (Львів) і книгарня-кав'ярня Старого Лева.

Співзасновники книгарень зазначають, що поєднання книги та кави не лише збільшує середній чек, а й допомагає залучати нових відвідувачів. Деякі гості приходять саме за кавою, а вже потім зацікавлюються книжками. Це доводить ефективність концепції книгарні-кав'ярні як сучасного культурного простору.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика кав'ярні та кав'ярні-книгарні.

Критерії	Кав'ярня	Книгарня-кав'ярня
Основний дохід	Продаж кави, напоїв, десертів	Продаж кави, десертів + продаж книг

Продовження Таблиці 1.1

Додаткові джерела доходу	Мерч, доставка, співпраця з пекарнями	Літературні заходи, майстер-класи, книжкові клуби, настільні ігри.
Цільова аудиторія	Любителі кави, студенти, офісні працівники	Любителі кави, читачі, студенти, культурні діячі
Час перебування гостей	30-60 хвилин	1-3 години або більше
Формат простору	Мінімалістичний, спрямований на швидке обслуговування	Затишний, облаштований для читання та подій
Рентабельність	Висока, особливо в центрі міста	Вища завдяки додатковим джерелам доходу а також місцезнаходження
Відвідуваність	Стабільна, залежить від якості кави та маркетингу	Вища завдяки заходам, співпраці з видавництвами
Конкуренція на ринку	Висока, багато незалежних кав'ярень та мереж	Менша, унікальний формат, що поєднує культуру та гастрономію
Маркетинг	Соцмережі, акції, співпраця з інфлюенсерами	Літературні події, авторські вечори, тематичні клуби

Джерело: складено автором на основі [3]

Книгарні-кав'ярні вигідніші з точки зору залучення клієнтів та різноманітності доходів, тоді як кав'ярні більш мобільні та швидші в обслуговуванні.

Згідно з останніми дослідженнями, приблизно 35% українців читають книги щодня або кілька разів на тиждень, тоді як 30% – раз на місяць чи рідше. Це свідчить про конкурентоспроможність бізнесу на книгарні і відкриває можливості для залучення нових клієнтів через різні тематичні заходи.

Основні фактори, які сприяють розвитку кав'ярень-книгарень:

- зростаючий інтерес до української літератури;
- потребу в фізичних локаціях для спілкування та відпочинку без використання гаджетів;
- бажання людей поєднувати каву з читанням;
- підтримка з боку держави, а також субсидії на розвиток книговидавництва.

У 2023–2024 роках з’явилися нові кав’ярні-книгарні такі як «Сенс» у Києві, «Книжковий Лев» у Львові і Києві, при цьому деякі з них вже планують розширення у інші міста.

Проте бізнес також стикається з певними викликами:

- потреба у значних стартових вкладенням (наприклад, «Сенс» інвестував \$200 тис.);
- сезонні коливання попиту взимку більше купують книги, а влітку - каву;
- необхідність дотримання санітарних норм і отримання дозволів.

Основна цільова аудиторія – молоді люди віком від 16 до 27 років, серед яких студенти, фрилансери, любителі літератури, кави та культурного відпочинку. Вони прагнуть не лише випити каву, а й знайти атмосферу для натхнення, роботи, читання чи спілкування. Також значну частину нашої аудиторії складатимуть офісні працівники, які хочуть комфортно провести обідню перерву або швидку зустріч.

На діаграмі відображені дані про частоту читання книг серед різних категорій населення. Ці дані допомагають зрозуміти, яку частину потенційних клієнтів може зацікавити концепція кав’ярні-книгарні.



Рис.1.1. Зацікавленість аудиторії у відкритті закладу кав’ярня-книгарня за даними опитування

Джерело: складено автором на основі[2]

Діаграма відображає частоту читання книг серед різних категорій населення. Як видно з графіка, близько 35% людей читають щодня або кілька разів на тиждень, що свідчить про значний інтерес до літератури та потенційний попит на послуги книгарень. Однак 30% читають раз на місяць або менше, що вказує на можливість стимулювання інтересу до читання через організацію культурних заходів, таких як літературні вечори. Інші 25% людей читають лише зрідка, і 10% взагалі не читають, що залишає перспективу залучення цих груп через цікаві та інтерактивні пропозиції.

Ці дані допомагають визначити, основні акценти в концепції кав'ярні-книгарні «Miseri Bookstore Cafe», орієнтуючи увагу на активних читачах, а також залучаючи менш активних через привабливу атмосферу, різноманітний асортимент книг і цікаві заходи.

Наші відвідувачі – це люди, яка цінують якісну каву, затишок і можливість зануритися в світ книг. Вони зазвичай займаються саморозвитком, читають сучасну літературу чи мангу, а також цікавляться новими ідеями, мистецтвом і культурними проявами. Багато з них активно користуються соціальними мережами, тому візуальне оформлення і інтерактивні заходи відіграють для них важливу роль.

Час активності наших гостей варіюється в залежності від дня тижня: у будні дні більшість приходять вранці перед роботою, під час обідньої перерви або ввечері для розслаблення. У вихідні «Miseri Bookstore Cafe» стане чудовим місцем для зустрічей з друзями, читання або участі в культурних подіях.

«Miseri Bookstore Cafe» вирізняється серед інших закладів своїм акцентом на японську культуру, що відображається в дизайні, меню та культурних заходах. Це не просто кав'ярня чи книгарня, а місце, яке дозволяє гостям знайти гармонію, відчувати дух Японії та насолодитися приємною атмосферою.

Нашим прагненням є, щоб кожен відвідувач, завітавши у «Miseri Bookstore Cafe», відкрив для себе щось нове: будь то улюблена книга, незвичайний десерт, чи теплі спогади про культурний вечір.

«Miseri Bookstore Cafe» буде розташований в торговому центрі що допоможе залучити різноманітну аудиторію: молодь, сім'ї з дітьми, туристів та випадкових відвідувачів, які шукають щось цікаве. Для кращого розуміння їхніх потреб перед відкриттям я провела аналіз району та визначила, що акцент у маркетингу варто зробити на авторській каві, літературних заходах і японському стилі.

Локація на вулиці Катерининська 27/1 у ТЦ «Kadott»(Додаток В) є ідеальним варіантом для відкриття закладу, оскільки торговий центр приваблює велику кількість відвідувачів різного віку, забезпечуючи популярність локації, гарантуючи безпеку та створюючи додаткові маркетингові можливості. Участь у заходах, які проводить торговий центр, допоможе залучити нових клієнтів і підвищити впізнаваність бренду.

Торговий центр обладнаний:

- Сучасною системою клімат-контролю, яка забезпечує комфортні умови для відвідувачів та персоналу у будь-яку пору року.
- Системами безпеки та протипожежного захисту від передових виробників, що гарантують відповідність вимогам протипожежної безпеки та знижують витрати підприємця на додаткове обладнання.

1.2. Огляд нормативно-правових засад з відкриття бізнесу

Функціонування закладу формату кав'ярні-книгарні, що поєднує реалізацію кулінарної продукції та напоїв із продажем друкованих видань, вимагає від суб'єкта господарювання уваги до низки специфічних правових аспектів, які регулюють повсякденну операційну діяльність.

Одним із перших кроків у налагодженні роботи є коректне визначення видів економічної діяльності відповідно до національного класифікатора (КВЕД) [28]. Для діяльності, пов'язаної з приготуванням та реалізацією напоїв, включаючи ті, що готуються одразу, доцільним є обрання коду 56.30. Якщо ж у асортименті передбачається власна випічка чи десерти з можливістю споживання на місці або виносу, релевантним стає код 56.10. У випадку здійснення торгівлі готовими харчовими продуктами, наприклад, упакованими снеками, застосовується КВЕД 47.81. Для реалізації кавових напоїв через автомати самообслуговування використовується код 47.99 [29].

Організація прийому платежів від споживачів передбачає можливість використання як готівкової, так і безготівкової форми розрахунку. Незважаючи на відсутність імперативної норми, що зобов'язує всіх без винятку суб'єктів господарювання встановлювати платіжні термінали, його наявність у кав'ярні-книгарні є суттєвою перевагою, оскільки значна частина споживачів надає перевагу безготівковим розрахункам. Законодавство встановлює винятки щодо обов'язкового застосування терміналів для населених пунктів з чисельністю населення менше 25 тисяч осіб та для закладів закритого типу. Однак, прийнявши рішення про встановлення терміналу, підприємець зобов'язаний забезпечити його постійне використання. Відмова у прийнятті до оплати банківської картки за наявності терміналу може кваліфікуватися як порушення прав споживачів та тягнути за собою фінансові санкції, зокрема штраф у розмірі 8500грн. відповідно до частини 12 статті 23 Закону України «Про захист прав споживачів» № 1023-ХІІ від 12.05.1991р. в редакції 24.12.2024 р. [30] Крім того, порушення права споживача на вільний вибір форми оплати є підставою для адміністративної відповідальності згідно зі статтею 163-15 Кодексу України про адміністративні правопорушення № 8073-Х від 07.12.1984р. в редакції 17.04.2025 р. [31], яка передбачає штрафні санкції як за перше, так і за повторне протягом року порушення. Частина 2 статті 17 Закону України «Про

захист прав споживачів» підтверджує право споживача на вільне використання електронних платіжних засобів для розрахунку [32].

Важливим аспектом функціонування закладу є належне оформлення трудових відносин із найманими працівниками, такими як бариста чи продавці-консультанти. Законодавство вимагає укладання саме трудових договорів у випадках, коли працівник виконує роботу відповідно до визначеного графіка та внутрішнього трудового розпорядку. Оформлення працівників за цивільно-правовими договорами в такій ситуації є некоректним і може бути розцінене як порушення трудового законодавства [33], що, попри можливе попередження при першому виявленні, підвищує ризик подальших перевірок з боку Державної служби України з питань праці. У трудовому договорі мають бути чітко визначені функціональні обов'язки працівника, що для баристи може включати приготування напоїв, замовлення та облік продуктів.

Перед початком роботи працівники зобов'язані пройти обов'язковий медичний огляд, а надалі проходити його періодично, як правило, не рідше одного разу на два роки, згідно Закону України «Про захист населення від інфекційних хвороб» № 1645 від 06.04.2000р. в редакції 01.01.2025р. [34] та Закону України «Про систему громадського здоров'я» № 2573-IX від 06.09.2022р. в редакції 18.12.2024 р. [35]. Витрати, пов'язані з проведенням медичних оглядів, несе роботодавець, а результати фіксуються в особистих медичних книжках працівників.

Взаємовідносини зі споживачами регулюються також вимогами щодо надання інформації. В закладі обов'язково мають бути доступні для ознайомлення меню та прейскурант цін на продукцію, що реалізується. Відсутність цих документів на видному місці є підставою для застосування штрафних санкцій відповідно до пункту 7 частини 1 статті 23 Закону України «Про захист прав споживачів» [30], а також може тягнути адміністративну відповідальність згідно зі статтею 155 Кодексу України про адміністративні

правопорушення [31]. Крім того, у закладі має бути облаштований «куточок споживача», що містить необхідну інформацію про суб'єкта господарювання та контактні дані органів захисту прав споживачів.

Також необхідно провести державну реєстрацію потужностей з обігу харчових продуктів, на які не вимагається отримання експлуатаційного дозволу згідно з Законом України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» № 771/97-ВР від 23.12.1997 р. в редакції 18.12.2024 р. [29].

Щодо асортименту напоїв, слід враховувати особливості реалізації продукції з вмістом алкоголю. Навіть додавання алкогольних компонентів до кави, якщо вміст етилового спирту перевищує 0,5% об'ємних одиниць, перетворює такий напій на алкогольний коктейль, що підлягає оподаткуванню акцизним податком відповідно до Податкового кодексу України № 2755-VI від 02.12.2010 р. в редакції 01.04.2025 р. [37]. Для законної реалізації таких напоїв, а також іншого алкоголю, необхідно отримати відповідні ліцензії на роздрібну торгівлю алкогольними напоями.

Оскільки кав'ярня поєднується з книгарнею, діяльність з розповсюдження книг потребує врахування норм авторського права. Відтворення, розповсюдження, публічне виконання, переклад та адаптація літературних творів є виключним правом автора або його законного представника. Відповідно, для легальної реалізації книг у закладі необхідно укласти відповідні договори, що надають право на розповсюдження творів. Це є важливим для дотримання законодавства у сфері інтелектуальної власності та уникнення правових конфліктів [38].

Аналізуючи правові аспекти просування діяльності закладу формату кав'ярні-книгарні, необхідно виходити з актуальних норм Закону України «Про рекламу» № 270/96-ВР від 03.07.1996р. в редакції 01.04.2025р.[39], до якого протягом останніх років були внесені суттєві зміни, спрямовані на імплементацію європейського законодавства. Згідно з цими змінами,

рекламою вважається будь-яка інформація про особу, ідею чи товар, розповсюджена за винагороду або з метою самореклами, що має на меті формування або підтримку обізнаності та інтересу споживачів. Ключовим юридичним імперативом є чітке відокремлення рекламної інформації від іншого контенту та її належне маркування, зокрема, з використанням слова «Реклама» або «На правах реклами». Це стосується будь-яких каналів комунікації – друкованих та електронних медіа, зовнішньої реклами, а також розміщення інформації в мережі Інтернет, включаючи соціальні мережі. Отже, суб'єкту господарювання, що оперує кав'ярнею-книгарнею, при здійсненні будь-яких рекламних активностей необхідно забезпечити прозорість та ідентифікованість рекламного повідомлення відповідно до чинних законодавчих вимог, що є необхідною умовою правомірності рекламної діяльності.

Забезпечення пожежної безпеки у приміщенні кав'ярні-книгарні є ключовим юридичним імперативом, відповідальність за виконання якого покладається безпосередньо на власника або керівника закладу. Згідно з законодавством, суб'єкт господарювання зобов'язаний розробити та імплементувати комплекс протипожежних заходів, що охоплюють як технічні аспекти, так і організаційні процедури. Це включає забезпечення приміщення необхідними засобами пожежогасіння та системами сигналізації, розробку інструкцій та планів евакуації, а також проведення регулярних навчань для персоналу щодо дій у разі пожежі.

1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми та системи оподаткування

Для реалізації проєкту кав'ярні-книгарні обрано організаційно-правову форму суб'єкта підприємницької діяльності - фізична особа-підприємець

(ФОП). Такий варіант є оптимальним для малого бізнесу, особливо на початкових етапах його розвитку.

Основною особливістю цієї форми є те, що підприємець несе особисту відповідальність за всі фінансові зобов'язання, що означає, що можливі штрафи та компенсації покриваються його приватним майном. Однак переваги форми ФОП значно перевищують її недоліки, що робить її популярною серед малих підприємців, особливо у сфері громадського харчування та торгівлі.

Ключові переваги ФОП:

1. Простота реєстрації та адміністрування.

Процес реєстрації ФОП є швидшим, дешевшим і менш складним у порівнянні з реєстрацією ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю). Це дозволяє підприємцеві заощаджувати час і гроші на юридичні аспекти та більше зосередитися на розвитку бізнесу. Також адміністрування фінансових операцій у цій формі є спрощеним, що знижує необхідність утримання штатного бухгалтера.

2. Для кав'ярні-книгарні обрана спрощена система оподаткування — 2 група ФОП, яка передбачає фіксовану ставку єдиного податку у розмірі до 20% від мінімальної заробітної плати (на 2025 рік — до 1 600 грн на місяць) та єдиний соціальний внесок (ЄСВ) — 22% від мінімальної зарплати.

Ця система дозволяє уникнути обов'язкового використання касового апарата (РРО) у разі дотримання певних умов та значно спрощує облік. Максимальний обсяг доходу для використання цієї системи становить до 7,8 млн грн на рік (відповідно до чинного законодавства України), що є цілком достатнім для початкового етапу роботи кав'ярні-книгарні. Така модель оподаткування дозволяє знизити податкове навантаження, оптимізувати фінансові витрати підприємця та забезпечити просте адміністрування бізнесу.

3. Проста організаційна структура.

Форма ФОП не потребує створення корпоративних органів управління, таких як збори засновників або рада директорів, що спрощує прийняття рішень. Власник може самостійно контролювати всі аспекти діяльності, що забезпечує оперативність і гнучкість у роботі.

4. Низькі стартові витрати.

Реєстрація ФОП вимагає мінімум початкових витрат. Відсутність необхідності створення статутного капіталу, залучення юристів або нотаріусів на початкових етапах робить цю форму найбільш доступною для малого бізнесу.

Обрана спрощена система оподаткування, а саме друга група, найкраще відповідає потребам кав'ярні-книгарні з таких причин:

1. Обмеження доходу.

Ліміт доходу для другої групи є достатнім для малого бізнесу (у 2025 році уточнюються, але, як правило, перевищує кілька мільйонів гривень на рік).

2. Орієнтація на населення.

Кав'ярня-книгарня, в основному, працює з фізичними особами і не має потреби укладати великі угоди з юридичними особами чи брати участь у тендерах.

3. Простота адміністрування.

Спрощена система оподаткування дозволяє зосередитися на розвитку бізнесу, мінімізуючи витрати часу на звітність.

Необхідні дозвільні документи для початку діяльності кав'ярні-книгарні:

Для легальної роботи підприємства потрібно отримати такі дозволи та сертифікати:

- Ліцензія на торгівлю книгами – дає змогу здійснювати роздрібну торгівлю книжковою продукцією, включаючи літературу, манга та інші друковані матеріали;

- Сертифікати на харчову продукцію – стосується кавових напоїв, десертів та інших товарів, що пропонуються в закладі; сертифікація підтверджує якість продукції та відповідність вимогам безпеки;
- Дозвіл на встановлення системи вентиляції. Оскільки кав'ярня надає послуги громадського харчування, приміщення повинно відповідати санітарно-гігієнічним нормам, зокрема мати якісну систему вентиляції;
- Висновок санітарно-епідеміологічної експертизи – підтверджує відповідність закладу вимогам безпеки для здоров'я відвідувачів і працівників.
- Погодження протипожежної безпеки гарантує, що приміщення відповідає вимогам пожежної безпеки.

Враховуючи, що кав'ярня-книгарня розташовуватиметься у торговому центрі, частина інфраструктурних вимог (протипожежна система, вентиляція) вже реалізована адміністрацією будівлі. Це суттєво полегшує процес отримання дозвільної документації.

Висновки до 1 розділу

У першому розділі було розглянуто ключові теоретичні аспекти відкриття власної справи у сфері громадського харчування, зокрема концепцію кав'ярні-книгарні, що поєднує продаж книг та надання послуг харчування. На основі аналізу літературних джерел і ринкових досліджень зроблено такі висновки:

1. Сучасні тенденції розвитку кав'ярень-книгарень в Україні та за кордоном. Вивчено загальні тренди розвитку закладів, які поєднують культуру та гастрономію. Встановлено, що у 2023 році кількість книгарень в Україні сягнула 461, що підтверджує позитивну динаміку розвитку ринку. Зростання попиту на такі заклади зумовлене популяризацією читання, культурного відпочинку та зміною споживчих уподобань.

2. Попит на послуги кав'ярень-книгарень серед різних груп споживачів Основною аудиторією таких закладів є молодь віком від 16 до 27 років, студенти, фрилансери, офісні працівники та любителі літератури. Попит на кав'ярні-книгарні зумовлений прагненням людей отримати унікальний досвід, що включає не лише споживання напоїв, але й занурення в літературну атмосферу, участь у заходах і можливість працювати у комфортному середовищі.

3. Конкурентне середовище на ринку громадського харчування та продажу книг. Було проведено аналіз ринку книгарень-кав'ярень та звичайних кав'ярень, що дозволило виявити основні переваги та недоліки обраного формату. Згідно з дослідженням, книгарні-кав'ярні мають вищу рентабельність завдяки додатковим джерелам доходу (організація заходів, літературні вечори, продаж книг). Водночас висока конкуренція у сфері кав'ярень змушує шукати унікальні концепції для залучення клієнтів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КНИГАРНІ

2.1. Аналіз ринку ресторанного бізнесу

Український книжковий ринок у 2023–2024 роках демонструє позитивну динаміку, попри складну економічну ситуацію. За даними Українського інституту книги, кількість видавництв зросла до 302, що майже вдвічі більше, ніж у 2022 році. Станом на лютий 2024 року в Україні працювало 461 книгарень, що свідчить про поступове відновлення та розвиток ринку після значного скорочення під час пандемії та війни.

Зростання кількості книгарень та попиту на друковану продукцію можна пояснити кількома факторами:

- Зростання інтересу до української літератури;
- Відсутністю російськомовних книг на українському ринку через законодавчі обмеження;
- Державна підтримка у вигляді субсидій та сертифікатів на придбання книг;
- Популяризація культурних просторів, таких як книгарні-кав'ярні, які поєднують гастрономію та літературу.

Ринок книгарень має високий потенціал зростання, оскільки, згідно з опитуваннями, близько 35% українців читають книги щодня або кілька разів на тиждень, а ще 30% читають книги раз на місяць або рідше. Таким чином, є значна цільова аудиторія для бізнесу, яка базується на продажах книг і проведенні культурних заходів.

Український ринок кави також демонструє позитивні тенденції. Виручка закладів громадського харчування у 2024 році зросла на 10% порівняно з 2023 роком, середня виручка 17%,. Частково це пов'язано зі зростанням цін на продукти харчування. Водночас відвідувачів кав'ярень у 2024 році

зменшилась на 3%, що пояснюється економічною нестабільністю та мобілізаційними процесами.

Кількість кав'ярень постійно зростає, особливо у великих містах, де вживання кави стало частиною повсякденного життя. Останнім часом спостерігається тенденція до відкриття кав'ярні-книгарні, які поєднують продаж кави та книг, створюючи багатофункціональні простори для відпочинку та роботи.

Одним із ключових показників кон'юнктури ринку є виробництво смаженої кави. За офіційними даними виробництво смаженої кави, у 2020 році становило 9569,4 тонни, а у 2021 році виробництво показало незначне зниження до 9042,2 тонни. Через недостатню кількість даних за 2022–2025 роки ускладнює прогнозування, проте, виходячи з поточних тенденцій, можна припустити що виробництво буде зменшуватися або стабілізуватися.

Використовуємо метод найменших квадратів. Лінія тренду прогнозування обсягу виробництва представлено на рис. 2.1

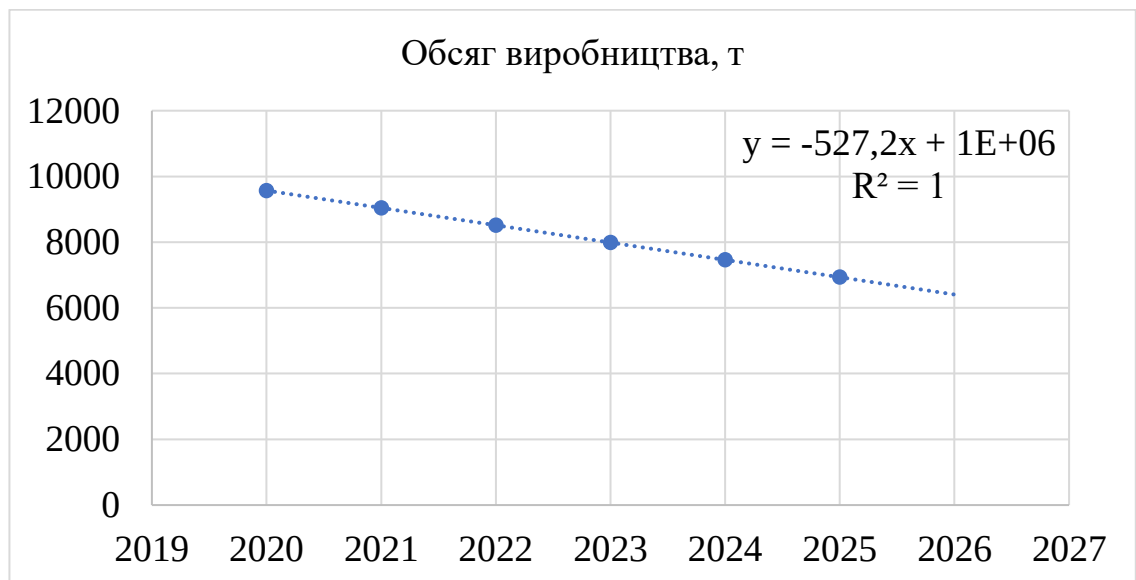


Рис. 2.1. Лінія тренду прогнозування обсягу виробництва у 2025-2026 рр.

Джерело: складено автором на основі[9]

З рисунку 2.1. слідує, що обсяг виробництва у 2025-2026 рр. зменшується. В аналітичному вигляді прогноз обсягу виробництва у 2025-2026 рр. представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Прогноз обсягу виробництва кондитерських виробів у 2025-2026 рр.

Рік	Обсяг виробництва, т
2020	9569,4
2021	9042,2
2022	8515
2023	7987,8
2024	7460,6
2025	6933,4
2026	6256,8

Джерело: складено автором на основі[9]

Таблиця 2.1. демонструє загальну тенденцію до падіння виробництва, що може бути наслідком як економічних факторів, так і змін у поведінці споживачів. Незважаючи на це, ринок кави залишається стабільним, а попит на якісну каву в закладах громадського харчування продовжує зростати.

Аналіз українського книжкового та кавового ринку демонструє значний потенціал для розвитку книгарень-кав'ярень. Збільшення кількості книгарень, зростання попиту на українську літературу, стабільний ринок кави створюють сприятливі умови для відкриття бізнесу у цьому сегменті. Однак слід враховувати економічні ризики, зокрема можливі коливання попиту через загальну фінансову ситуацію в країні. Реалізація унікальної концепції та надання якісного сервісу дозволить зайняти стабільну позицію на ринку.

2.2. Аналіз внутрішніх конкурентних переваг кав'ярні-книгарні

Розглянемо аналіз конкурентних переваг кав'ярні-книгарні, яка поєднує літературний простір із кавовою культурою. Для оцінки ринку проведено аналіз основних гравців даного сегменті в місті Одеса. Також враховувалися

вподобання споживачів, рівень обслуговування та концептуальні характеристики кожного об'єкта.

Таблиця 2.2

Порівняльний аналіз найближчих конкурентів кав'ярні-книгарні

Фактор	Книгарня-кав'ярня (Катерининська, 77)	Книгарня-кав'ярня «Старого Лева» (Катерининська, 2)
Місце розташування	Розташована у центрі міста, що забезпечує високий пішохідний трафік і зручний доступ для студентів, місцевих жителів та туристів.	Також знаходиться у самому центрі міста, біля туристичних об'єктів та популярних маршрутів, що приваблює широку аудиторію.
Загальна концепція	Поєднання книжкової торгівлі з кавовою культурою, створення затишної атмосфери для читання та спілкування.	Окремий акцент на українській та світовій літературі, преміальному сегменті кави, організації заходів з культурною складовою.
Асортимент книжкової продукції	Широкий вибір літератури для різних вікових категорій — сучасні бестселери, романи, дитячі книжки, нон-фікшн, фентезі, детективи.	Ексклюзивні видання та авторська література, українська та світова класика, видання для інтелектуально підготовленої аудиторії.
Асортимент кавових напоїв та десертів	Стандартний асортимент кави середньої цінової категорії та смачні десерти, які підходять для повсякденного візиту.	Преміальна кава високої якості та вишукані десерти, що відповідають концепції преміум-сегменту.
Цільова аудиторія	Молодь, студенти, туристи, які шукають доступний заклад для спілкування та відпочинку.	Літературно освічені клієнти, любителі культури, люди похилого віку та ті, хто шукає інтелектуальне та естетичне задоволення.
Конкурентні переваги	Затишна атмосфера, середня цінова політика, організація літературних заходів та автограф-сесій, дружня атмосфера для нових відвідувачів.	Високоякісна кава та десерти, ексклюзивні книжкові видання, культурні події з письменниками, акцент на унікальному досвіді та преміум-сервісі.
Рівень сервісу	Ввічливий персонал, створення комфортних умов для проведення часу за книгою чи у компанії друзів.	Високий рівень обслуговування, турбота про клієнта, акцент на атмосферу та імідж культурного простору.
Цінова політика	Середня, демократична, доступна для широкої аудиторії.	Вища за середню, що пояснюється високою якістю продукції та орієнтацією на преміум-сегмент.

Джерело: складено автором на основі[12]

Проведений порівняльний аналіз двох найближчих конкурентів - книгарні-кав'ярні на вулиці Катерининській, 77 та книгарні-кав'ярні «Старого

Лева» на вулиці Катерининській, 2 - дозволяє побачити їхні спільні риси та відмінності. Незважаючи на однакове розташування в центральній частині міста, кожен заклад орієнтується на власну цільову аудиторію та має унікальні конкурентні переваги. Заклад на Катерининській, 77 пропонує доступні ціни та широкий вибір літератури, що приваблює молодь і туристів. Натомість «Старий Лев» позиціонується як елітарний простір із преміум-літературою та високоякісною кавою, орієнтований на літературно підготовлену публіку та цінителів культури. Такий детальний аналіз допомагає краще зрозуміти ринкові ніші й дає змогу сформуванню конкурентну стратегію для власного бізнесу, яка враховує потреби цільової аудиторії та можливості виділитися на фоні вже існуючих гравців.

Сервіс в обох закладах – на високому рівні, персонал проходить спеціальну підготовку, забезпечується привітне обслуговування. Проте, «Старий Лев» вирізняється активною організацією літературних заходів, презентацій, автограф-сесій, зустрічей з авторами, що робить його культурним простором.

Miseri bookstore café це кав'ярня-книгарня з унікальною концепцією, орієнтована на шанувальників аніме-культури. Головною перевагою є спеціалізований асортимент манги, японське меню, декорації у стилі аніме, тематичні заходи (косплей-вечірки, перегляди серіалів, творчі вечори), а також активне просування в соцмережах (Instagram, TikTok).

Такий підхід дозволяє сформуванню віддану аудиторію та залучити молодь, яка захоплюється поп-культурою. У той час як конкуренти дотримуються класичного підходу до організації та просування, Miseri bookstore cafe використовує новітні маркетингові інструменти та тренди.

З метою глибшого розуміння сильних і слабких сторін кожного з конкурентів, а також особливостей їхнього позиціонування на ринку, доцільно провести порівняльний аналіз за маркетинговою моделлю 4P (Product, Price, Place, Promotion), результати якого наведено в таблиці Додатку А.

Порівняльний аналіз із застосуванням моделі 4Р демонструє, що Miseri Bookstore Café вирізняється вузькою цільовою клієнтською базою та використанням сучасних методів просування. Завдяки цьому заклад має потенціал зайняти унікальну нішу на ринку. Для глибшого розуміння внутрішнього потенціалу закладу та зовнішніх ризиків пропонується провести SWOT-аналіз Miseri Bookstore Cafe (Таблиця 2.3):

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Унікальна концепція, що поєднує мангу, кав'ярню та заходи. 2. Активна присутність у соцмережах (TikTok, Instagram, YouTube). 3. Японське тематичне меню та напої, що приваблюють фанатів. 4. Проведення косплей-вечірок, аніме-марафонів, майстер-класів. 5. Продаж як манги, так і літератури інших жанрів. 6. Розташування в центральному ТЦ – висока прохідність.	1. Вузька спеціалізація – не всі споживачі цікавляться аніме. 2. Високі витрати на декор і підтримку тематичності інтер'єру. 3. Обмежена впізнаваність бренду на старті. 4. Менша клієнтська база порівняно з традиційними кав'ярнями. 5. Потенційні складнощі з постачанням японських виробів. 6. Потреба у спеціалізованому персоналі з знанням поп-культури.
Можливості	Загрози
1. Розвиток тренду на аніме серед молоді в Україні. 2. Розширення асортименту продукції 3. Співпраця з аніме-фестивалями, блогерами, локальними авторами. 4. Онлайн-продаж манги та сувенірів по всій Україні.	1. Зростаюча конкуренція з боку нових тематичних закладів. 2. Економічна нестабільність впливає на купівельну спроможність. 3. Валютні коливання, які впливають на імпорتنі закупки. 4. Обмеження або зміни в торгівлі з Японією/Азією.

Джерело складено автором на основі[15]

Війна в Україні суттєво вплинула на всі галузі економіки, в тому числі й на малий бізнес. Для Miseri Bookstore Café війна створює додаткові ризики, або нові можливості. З одного боку, економічна нестабільність, зниження купівельної спроможності населення та логістичні труднощі з імпортом товарів (зокрема манги та японської продукції) можуть стати серйозними викликами. З іншого боку, в умовах постійного стресу та соціальної тривоги, зростає попит на комфортні простори, які забезпечують емоційну розрядку,

саме таким місцем і може стати Miseri. Крім того, зростаючий інтерес молоді до культурної самореалізації, косплею, фан-культури та соціального об'єднання є можливістю створити не лише бізнес, а спільноту, яка надає підтримку й натхнення у важкі часи [16].

2.3. Формування витрат на відкриття книгарні

У процесі відкриття бізнесу однією з найважливіших аспектів є формування стартового капіталу. Це загальні витрати, необхідні для реалізації бізнес-ідеї, що включаючи інвестиції, прямі та загальні витрати.

Згідно з проєктом відкриття книгарні-кав'ярні Miseri Bookstore Cafe, планується розмістити заклад у ТЦ «Kadott» в місті Одеса. Приміщення здається в оренду, що дозволяє зменшити витрати. Основні витрати, які необхідно передбачити для відкриття кав'ярні-книгарні, включають орендну плату, проведення ремонту для створення затишного і функціонального простору, придбання обладнання (кавомашини, холодильники, полиці для книг, вітрини тощо) та меблів (столи, стільці, зона для читання та роботи з ноутбуками)

Усі витрати, необхідні для реалізації проєкту Miseri Bookstore Café до початку операційної діяльності, згідно з фінансовим планом, відносяться до нульового року. Це дає змогу чітко розмежувати інвестиційну стадію запуску бізнесу та подальший період його функціонування. Витрати на оренду, ремонт, закупівлю обладнання та товарів, рекламну кампанію, оформлення дозволів та інші витрати, що формують стартовий капітал, здійснюються до відкриття закладу та є складовою одноразових інвестиційних витрат нульового року.

Таблиця 2.4

Формування стартового підприємницького капіталу

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)	10 000	1,86%
2	Орендна плата за оренду приміщення (за 2 місяця)	60 000	11,19%
3	Витрати на ремонт приміщення (дизайн приміщення)	89 500	15,69%
4	Позареалізаційні витрати (кавомашини, холодильник, вітрини) (за 2 місяці)	50 000	9,27%
5	Витрати на придбання транспорту / Оренда транспорту	15 000	2,80%
6	Транспортні витрати	5 000	0,93%
7	Вартість сировини (чай, кава, молоко вершки) за 2 місяці	36 200	6,75%
8	Вартість закупівлі товарів (тара, книги, сувенірна продукція, засоби гігієни, канцелярія) за 2 місяці	45 000	8,39%
9	Витрати на придбання меблів (столи, стільці, дивани)	82 000	14,29%
10	Витрати на придбання комп'ютерної техніки (комп'ютер, принтер та ін.) та програмного забезпечення	42 000	7,83%
11	Вартість підключення до Інтернет	1 000	0,19%
12	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	10 000	1,86%
13	Витрати на придбання реєстратора розрахункових операцій (РРО)	6 000	1,12%
14	Витрати на установку охоронної сигналізації	10 000	1,86%
15	Страховання бізнесу	85 000	14,85%
16	Інші	6 000	1,12%
	У С Ь О Г О	552 700	100%
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	150 325	27,20%
2	Кредити комерційних банків	402 375	72,80%

Джерело: складено автором

Для фінансування проєкту передбачено кредит у розмірі 402 375 грн строком на 24 місяці. Банком-партнер обрали АТ «Ощадбанк» [20], який

пропонує програму кредитування малого бізнесу «Робота» з наступними умовами.

- Сума кредиту: 402 375 грн;
- Процентна ставка: 13,5% річних;
- Термін кредитування: 24 місяці;
- Орієнтовний щомісячний платіж: $\approx 18\,978$ грн;
- Загальна сума до повернення: приблизно 455 472 грн;
- Цільове призначення: запуск малого бізнесу.
- Загальна сума до повернення: $18\,978 \times 24 = 455\,472$ грн.
- Загальна переплата: $455\,472 - 402\,375 = 53\,097$ грн.

Постачальники обладнання та товарів:

- Обладнання та меблі – Rozetka [21] і локальні меблеві виробники;
- Кавомашини, продукти та інгредієнти - Zavarі, Аромат Кави [22,23];
- Книги (манга) – офіційні українські дистриб'ютори *Nasha Idea*, *КСД* [24,25].

Книги є основною товарною позицією і закуповуються безпосередньо у відомих українських видавництв, таких як KSD, Наш Формат, Vivat тощо. В асортименті - як новинки художньої літератури, так і спеціалізовані видання (бізнес-література, книги з психології, мистецтва тощо).

Кава, чай та супутні інгредієнти (молоко, вершки, сиропи) закуповуються оптовими партіями у спеціалізованих постачальників кавової продукції та супутніх товарів. Напої (лате, капучино, мокко, американо, чайні напої тощо) готуються на місці бариста з використанням свіжих зерен та якісних інгредієнтів.

Десерти (мочі, дайфуку, дайфуку з різними начинками, тайяки, данго) постачаються від локальних кондитерів та десертних цехів, які спеціалізуються на японських солодощах. Це готова продукція, яку не виготовляють на місці, а лише реалізують у кав'ярні.

Сувенірна продукція (мерч) (чашки, блокноти, листівки, тематичні аксесуари) закуповується для створення додаткової цінності й залучення шанувальників кав'ярні-книгарні та культури аніме/манги, що становить частину концепції Miseri Bookstore Café.

Таблиця 2.5

Розрахунок витрат функціонування за 1 рік

Стаття витрат	Кількість	Ціна одиниці (грн)	Сума за місяць (грн)	Сума за рік (грн)
Кава зернова	30 кг.	500	15 000	180 000
Чай	5 кг.	400	2 000	24 000
Молоко, вершки, сиропи	30 л.	80	2 400	28 800
Десерти закупні (мочі, дайфуку)	200 шт.	115	23 000	276 000
Упаковка (стаканчики, серветки, кришки)	600 од.	10	6 000	72 000
Книги (закупівля для перепродажу)	80 шт.	250	20 000	240 000
Сувеніри / мерч	70 од.	100	7 000	84 000
Засоби гігієни	-	-	1500(умовно)	18 000
Канцелярія	-	-	800 (умовно)	9 600
Усього	=	1 455	77 700	931 400

Джерело: складено автором

Упаковка (стаканчики, серветки, кришки, пакети) закуповується великими партіями, адже передбачено як споживання в залі, так і формат «кава з собою». У штатному розкладі для створюваного СПД Miseri Bookstore Café, передбачені ключові посади, необхідні для забезпечення ефективної роботи закладу. Кількість працівників, яких потрібно найняти, визначається виходячи з потреб бізнесу на стартовому етапі. Зокрема, враховано кількість персоналу для забезпечення функціонування кав'ярні, обслуговування відвідувачів, продажу книг і культурної продукції.

Для кожної посади зазначено заробітну плату без урахування ЄСВ, а також відображається сума, яка включає нарахування Єдиного соціального внеску, що є обов'язковою частиною витрат на оплату праці. Заробітна плата була розрахована відповідно до ринкових умов та мінімальних вимог законодавства України [22].

Заробітні плати працівників були визначені на основі таких критеріїв, як рівень кваліфікації, досвід роботи та необхідність виконання конкретних завдань. Наприклад, менеджер і кухар отримуватимуть вищу заробітну плату, оскільки їхня роль є критично важливою для управління закладом та забезпечення якості обслуговування.

Запропонований штатний розклад є оптимальним для відкриття бізнесу, і в разі розширення проєкту можна буде змінити кількість працівників або коригувати умови праці залежно від потреб. Ця структура також дозволяє визначити основні витрати на робочу силу, які є критичним фактором у фінансовому плануванні протягом перших кількох років роботи кав'ярні (Таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Штатний розклад створюваного СПД

Посада	Кількість посадових ставок	Заробітна плата за місяць <i>без</i> ЄСВ, грн	Заробітна плата за місяць <i>з</i> ЄСВ, грн
Менеджер	1	23 790	30 500
Бариста	1	20 000	24 400
Кухар	1	16 000	19 520
Продавець – консультант	2	28 000	34 160
Прибиральник	1	10 000	12 200
Усього	6	97 790	120 780

Джерело: складено автором на основі [26]

- робота в 4 зміни зі змінним графіком для співробітників;
- 1 зміна – 7-годинний робочий день;
- в 1 робочий день допускається за планом 2 зміни.

Оплата праці працівників підприємства залежить від якості роботи і розрахунків, закладених в бізнес плані проєкту.

Заробітна плата без урахування ЄСВ - це сума, яку отримує працівник за відпрацьований місяць до нарахування Єдиного соціального внеску.

Заробітна плата з ЄСВ - це сума, до якої входить ЄСВ (від 22% до базової ставки). Це максимальна сума витрат на заробітну плату для підприємства, оскільки ЄСВ покриває внески на соціальні та пенсійні програми.

Мінімальна заробітна плата в Україні станом на 2025 рік – 8 000 грн. Усі ставки мають відповідати мінімальним вимогам. Амортизаційне відрахування дозволяє рівномірно розподілити вартість основних засобів протягом терміну їх корисного використання. Відповідно до норм Податкового кодексу України, кожен об'єкт основних засобів належить до відповідної амортизаційної групи та має встановлений термін служби.

У таблиці нижче наведено приклад розрахунку амортизаційних відрахувань для основних засобів, необхідних для роботи кав'ярні - книгарні Miseri Bookstore Café.

Вартість кожного виду обладнання, кількість одиниць та термін експлуатації взято на основі планових закупівель та технічних характеристик. Місячна сума амортизації визначається шляхом ділення вартості основних засобів на термін їх служби у місяцях.

Загальна сума амортизаційних відрахувань за місяць становить 7 742,34 грн, а за рік – 92 900,04 грн. Ці показники враховано у структурі поточних витрат, що є важливою складовою фінансового планування та оцінки рентабельності проєкту.

Забезпечення регулярного нарахування амортизації дає змогу планувати оновлення обладнання, підтримувати його технічний стан та своєчасно здійснювати капітальні інвестиції у розвиток підприємства. Це важливо не лише з точки зору фінансової стабільності, а й для підвищення конкурентоспроможності закладу. Регулярне оновлення матеріально-

технічної бази дозволяє запроваджувати нові технології, підвищувати якість обслуговування та швидкість приготування продукції, що у свою чергу позитивно впливає на лояльність клієнтів і збільшення обсягів продажів.

Таблиця 2.7

Розрахунок амортизаційних відрахувань за місяць та за рік

Основні засоби	Вартість , грн	Кількість, од.	Термін служби , роки	Сума амортизаційних відрахувань за місяць, грн	Сума амортизаційних відрахувань за рік, грн
Комп'ютерна техніка (ПК, принтер тощо)	42 000	1	2	1 750	21000
Кондитерська вітрина	55 000	1	5	916,67	11 000,04
Кава машина	27 000	1	5	450	5 400
Холодильник	19 000	1	5	317	3 800
Офісні меблі	182 000	1	4	3 791,67	45 500
Транспортний засіб	15 000	1	5	250	3 000
Охоронна система	10 000	1	5	167	2 000
РРО (касовий апарат)	6 000	1	5	100	1 200
.....					
Усього	356 000			7 742,34	92 900,04

Джерело: складено автором

Іншим важливим фактором поточних витрат новоствореного бізнесу є вартість комунальних послуг.

Комунальні витрати — ключова складова поточних витрат кав'ярні-книгарні, оскільки вони безпосередньо впливають на забезпечення комфортного функціонування закладу та якісне обслуговування клієнтів. До основних видів комунальних послуг належать: водопостачання,

електроенергія, опалення, телекомунікаційні послуги (зв'язок та Інтернет), а також вивезення твердих побутових відходів.

У таблиці 2.8. представлено розрахунок вартості кожного з видів комунальних послуг на основі середніх ринкових тарифів в Україні (з урахуванням типового споживання для кав'ярні та книгарні середніх розмірів).

Таблиця 2.8

Розрахунок витрат за комунальні послуги за місяць та за рік
функціонування СПД

Статті витрат	Тариф, грн	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
1	2	3	4
Водопостачання	50 грн/м ³ (45 м ³)	2 250	27 000
Електроенергія	4,5 грн/кВт·год (550 кВт·год)	3 600	43 200
Опалення(1,2 Гкал/міс)	1 813,944 / Гкал	2 177	26 124
Зв'язок та Інтернет	Фіксована вартість	1 000	12 000
Вивіз сміття	400 грн/місяць	400	4 800
Усього		9 427	113 124

Джерело: складено автором на основі[28]

- Водопостачання: передбачено споживання близько 20 м³ води на місяць, що відповідає потребам кухні, санвузлів та технічного прибирання. При тарифі 50 грн/м³ це становить 2 250 грн/міс або 27 000 грн/рік.
- Електроенергія: середнє щомісячне споживання для подібного закладу складає близько 800 кВт·год, враховуючи роботу освітлення, кавомашин, холодильного обладнання та комп'ютерної техніки. При тарифі 4,5 грн/кВт·год – це 3 600 грн/міс або 43 200 грн/рік.
- Опалення: у холодний період (опалювальний сезон) передбачено споживання 1,2 Гкал тепла на місяць. Середній тариф по місту становить 1 813,94 грн/Гкал. У місячному розрахунку це 2 177 грн, що дорівнює 26 124 грн/рік, враховуючи сезонність.

- Зв'язок та Інтернет: підключення до високошвидкісного Інтернету, телефонного зв'язку або сервісу обліку замовлень (POS-система) коштує близько 1 000 грн на місяць – або 12 000 грн на рік.
- Вивіз сміття: вартість цієї послуги становить приблизно 400 грн на місяць – це 4 800 грн на рік. Сюди входить регулярне вивезення побутових і харчових відходів згідно з санітарними вимогами.

Таким чином, сукупні комунальні витрати на місяць становлять 9 427 грн, а на рік – 113 124 грн, що є важливою частиною постійних витрат закладу. Рациональне управління споживанням ресурсів дозволить оптимізувати ці витрати без шкоди для комфорту клієнтів.

Для формування загальних поточних витрат за місяць та рік функціонування СПД можна скористатися таблицею 2.9.

Таблиця 2.9

Загальні поточні витрати на функціонування СПД

Найменування витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
1	2	3	4
1. Матеріальні витрати	77 700	931 400	30,83 %
2. Заробітна плата (з ЄСВ)	120 780	1 449 360	47,94 %
3. Амортизаційні відрахування	7 743	92 900	3,07 %
4. Послуги інших установ	400	4 800	0,16 %
5. Комунальні платежі	9 427	113 124	3,74 %
6. Виплати по кредиту	18 978	227 736	7,53 %
7. Реклама	10 000	120 000	3,97 %
8. Послуги інтернету	1 000	12 000	0,4 %
Інші витрати	6 000	72 000	2,38 %
Усього	252 028	3 023 320	100%

Джерело: складено автором

Для оцінки фінансової стійкості та рентабельності новоствореного бізнесу Miseri Bookstore Café був зроблений детальний розрахунок загальних поточних витрат на місяць та на рік роботи підприємства. Усі витрати

згруповано за основними статтями, що відповідають потребам щоденного забезпечення операційної діяльності кав'ярні-книгарні.

За розрахунками, загальна сума поточних витрат за рік становить 3 023 320 грн, або 252 028 грн у середньому за місяць. Найбільш ресурсомісткою статтею витрат є заробітна плата персоналу з нарахуванням ЄСВ, яка становить 47,94 % загальних поточних витрат. Це пов'язано з необхідністю залучення кваліфікованих працівників для забезпечення високого рівня обслуговування, підтримки атмосфери закладу та ефективного функціонування обох напрямків діяльності – обслуговування у кав'ярні та реалізації книжкової продукції.

Матеріальні витрати становлять 30,83 % і включають закупівлю сировини, напівфабрикатів, санітарних засобів, пакування та ін. Виплати по кредиту припадає 7,53 % витрат, що свідчить про наявність часткового зовнішнього фінансування. Інші значні витрати включають комунальні платежі (3,74 %), рекламу (3,97 %), амортизаційні відрахування (3,07 %) та інші витрати (2,38 %), пов'язані з підтриманням повноцінної роботи бізнесу.

Висновки до розділу 2

У другому розділі бізнес-плану було здійснено комплексний аналіз та обґрунтування початкових і поточних витрат, необхідних для започаткування та стабільного функціонування бізнесу кав'ярні – книгарні Miseri Bookstore Café.

Розраховано загальний обсяг інвестицій, необхідний для відкриття закладу. Загальна сума стартового капіталу становить 522 700 грн. До основних витрат включено витрати на реєстрацію СПД, оренду та ремонт приміщення, придбання обладнання, меблів, комп'ютерної техніки та програмного забезпечення, рекламу, підключення до мережі Інтернет, встановлення охоронної сигналізації, страхування бізнесу та інші підготовчі

заходи. Таке планування забезпечує готовність бізнесу до ефективного старту та конкурентного функціонування на ринку.

У процесі фінансового аналізу також було здійснено розрахунок загальних поточних витрат на функціонування закладу на місяць та на рік. Згідно з розрахунками, сума поточних витрат за рік складає 3 023 320 грн, що еквівалентно 252 028 грн на місяць. Найбільшу частку поточних витрат займають витрати на оплату праці з нарахуванням єдиного соціального внеску - 47,94 % або 1 449 360 грн на рік, що свідчить про орієнтованість бізнесу на якісний сервіс та утримання кваліфікованого персоналу.

Також вагомими статтями витрат є:

- матеріальні витрати – 30,83 % (931 400 грн на рік);
- виплати по кредиту – 7,53 % (227 736 грн);
- реклама – 3,97 % (120 000 грн);
- комунальні платежі – 3,74 % (113 124 грн).

Меншу питому вагу мають відрахування на амортизацію (3.07 %), витрати на Інтернет, послуги інших установ та інші витрати займають меншу частку, однак їх також враховано для забезпечення повної прозорості та точності розрахунків.

Таким чином, на основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що створення Miseri Bookstore Café є фінансово обґрунтованим проєктом із чітко визначеною початковою та поточною структурою витрат. Детальний підхід до планування дозволяє забезпечити ефективне управління фінансами та мінімізувати підприємницькі ризики на початковому етапі реалізації бізнес-ідеї.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ КАВ'ЯРНІ-КНИГАРНІ

3.1. Характеристика життєвого циклу проєкту

План виробництва та реалізації продукції (надання послуг) є основою для прогнозування доходу комерційного суб'єкта господарювання. У випадку з книгарнею Miseri основними джерелами доходу є продаж напоїв та десертів, продаж книжкової продукції та організація культурних заходів (майстер-класів, тематичних вечорів, косплей-заходів тощо).

Для більш точного планування обсягів продажів доцільно враховувати середні доходи, сезонність попиту та середню кількість клієнтів на день. Розрахунок базується на середніх ринкових цінах, місткості об'єктів, очікуваному трафіку та маркетинговій активності.

Приклад створення плану виробництва для подальшого розрахунку виручки наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

План виробництва продукції

Вид продукції	Ціна одиниці продукції, грн	Обсяг виробництва в місяць		Обсяг виробництва в рік	
		одиниць	грн	одиниць	грн
Латте	85	400	34 000	4 800	408 000
Капучино	80	350	28 000	4 200	336 000
Американо	65	300	19 500	3 600	234 000
Еспресо	60	250	15 000	3 000	180 000
Мокко	90	200	18 000	2 400	216 000
Флет-уайт (Flat white)	95	150	14 250	1 800	171 000
Кава по-ірландськи	110	100	11 000	1 200	132 000
Кава з льодом	70	180	12 600	2 160	151 200
Аффогато	100	120	12 000	1 440	144 000
Чай матча	95	160	15 200	1 920	182 000
Bubble Tea	150	200	20 000	2 400	240 000
Мочі (Mochi)	70	200	14 000	2 400	168 000
Дораякі (Dorayaki)	85	180	15 300	2 160	183 600

Продовження таблиці 3.1

Вид продукції	Ціна одиниці продукції, грн	Обсяг виробництва в місяць		Обсяг виробництва в рік	
		одиниць	грн	одиниць	грн
Данго (Dango)	75	150	11 250	1 800	135 000
Тайякі (Taiyaki)	90	160	14 400	1 920	172 800
Ёкан (Yokan)	80	120	9 600	1 440	115 200
Jiggly Cat (пудинг-котик)	100	100	10 000	1 200	120 000
Усього	–	3 320	274 100		3 288 800

Джерело: складено автором

Успішна діяльність книгарні значною мірою залежить від співпраці з різними стейкхолдерами, як внутрішніми, так і зовнішніми. Кожен з цих стейкхолдерів має свої інтереси, які можуть впливати на стратегію та цілі компанії. Визначення та розуміння цих інтересів дозволяє підприємству ефективно взаємодіяти з усіма зацікавленими сторонами та забезпечувати взаємну вигоду для всіх учасників процесу.

Кожен стейкхолдер має власні цілі, які можуть як збігатися, так і суперечити цілям суб'єкта підприємницької діяльності. Незацікавленість або втрата довіри з боку окремих учасників може призвести до ризиків, зокрема - зниження якості обслуговування, порушення постачання, втрати клієнтів чи погіршення іміджу бізнесу.

Таблиця дозволяє систематизувати ключову інформацію щодо кожного стейкхолдера, визначити рівень його впливу на бізнес, очікування, інтереси, а також потенційні ризики, пов'язані з відсутністю належної взаємодії. Такий підхід сприяє зменшенню конфліктів, підвищенню рівня довіри, а також створенню умов для ефективного партнерства. Зрештою, це дозволяє оптимізувати процес реалізації проєкту Miseri Bookstore Café, забезпечуючи його сталість і позитивний соціальний ефект у довгостроковій перспективі.

Список стейкхолдерів доцільно представити у вигляді таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Список стейкхолдерів

Стейкхолдер	Внутрішній/ зовнішній	Ра нг	Цілі стейкхолдера	Цілі СПД	Результат незацікавленості
Власник бізнесу	Внутрішній	10	Прибуток і успішність	Прибуткова та стійка діяльність	Відсутність інвестицій, закриття бізнесу
Персонал	Внутрішній	7	Стабільність роботи і адекватна оплата	Якісне обслуговуван ня, лояльність клієнтів	Зниження рівня сервісу, конфлікти в колективі, висока плинність кадрів, погіршення репутації
Клієнти	Зовнішній	7	Якість продукції, зручність обслуговуванн я	Формування лояльної клієнтської бази	Втрата клієнтів, зниження прибутку
Постачальни ки	Зовнішній	7	Стабільність замовлень, вчасність поставок	Надійне постачання якісної продукції	Порушення графіків поставок, зростання витрат, втрата якості товару, пошук нових постачальників
Місцева влада	Зовнішній	6	Дотримання законів , соціальна відповідальніст ь	Соціальна відповідальніс ть, участь у подіях	Відсутність підтримки, байдужість, обмеження комунікації з потенційними клієнтами
Конкуренти	Зовнішній	4	Витіснення з ринку , банкрутство нашої компанії	Створення унікальної цінності для споживача	Зниження конкурентоспроможнос ті, витіснення з ринку, зниження прибутку, необхідність зниження цін
Громадські організації	Зовнішній	3	Соціальна відповідальніст ь, екологічність	Формування позитивного іміджу, участь у спільнотах	Втрата партнерство, менша впізнаваність, обмеження в розвитку

Джерело: складено автором

Успішне впровадження бізнес-проекту також потребує чіткого планування етапів реалізації. Для цього було складено діаграму Ганта, яка дозволяє візуалізувати строки виконання основних робіт, послідовність дій та залежності між етапами. Діаграма Ганта представлена у Додатку Б.

Цей інструмент дозволяє наочно відобразити етапи виконання проєкту, їхню тривалість, послідовність та взаємозв'язок, що є надзвичайно важливим для своєчасного і ефективного відкриття бізнесу.

На основі попередньо складеного графіка було визначено такі основні етапи:

1. Постачання матеріалів – забезпечення закладу базовими матеріалами для проведення ремонтних і монтажних робіт.
2. Оренда приміщення – оформлення договору оренди в ТЦ «Kadorr» (Одеса).
3. Постачання книжкової продукції – доставка першої партії книжок (включаючи мангу, артбуки, сучасну прозу).
4. Закупівля обладнання - придбання кавомашини, холодильника, меблів, техніки для зони перегляду.
5. Найм персоналу - підбір працівників відповідно до штатного розкладу.
6. Встановлення меблів – монтаж меблів та створення тематичного інтер'єру в стилі аніме.
7. Встановлення обладнання – підключення кавового обладнання, техніки, касових апаратів тощо.
8. Встановлення охоронної сигналізації – забезпечення безпеки об'єкта перед відкриттям.
9. Проведення рекламних заходів – просування бренду в соцмережах, запуск акцій, підготовка до відкриття.

Кожен етап має чітко визначену дату початку, тривалість (у днях) і дату завершення, що дозволяє відслідковувати прогрес проєкту в динаміці.

Загальна тривалість підготовчого періоду становить 30 календарних днів, протягом яких відбувається підготовка об'єкта до запуску. Такий темп є цілком реалістичним за умови належної організації роботи, адже більшість процесів виконуються паралельно.

Переваги використання діаграми Ганта полягають у:

- забезпеченні прозорості виконання кожного етапу;
- зменшенні ризиків затримки запуску проєкту;
- можливості оперативно коригувати плани;
- полегшенні координації між постачальниками, підрядниками та персоналом.

У сукупності це дозволяє дотримуватися стратегічного плану розвитку бізнесу та ефективно розподіляти ресурси.

3.2. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту

Розрахунок грошового потоку є важливим інструментом для оцінки фінансової стійкості та доцільності реалізації проєкту створення кав'ярні-книгарні Miseri Bookstore Café. Для цього здійснено прогноз основних показників доходу та витрат підприємства на період одного року функціонування.

Основною валютою розрахунків виступає українська гривня. Виручка розрахована на основі плану реалізації продукції та середнього чека. Поточні витрати враховують усі обов'язкові платежі, включаючи заробітну плату з ЄСВ, матеріальні витрати, комунальні послуги, витрати на рекламу, амортизаційні відрахування, сплату кредиту та інші адміністративні витрати. Додатково враховано суму амортизаційних відрахувань як елемент, що впливає на розмір чистого грошового потоку.

Після формування фінансового плану за рік, розраховано ключові показники ефективності проєкту:

- Чистий прибуток (Net Profit) – це фінансовий результат діяльності СПД після вирахування всіх витрат, включаючи податки.
- Грошовий потік (Cash Flow) – це сума чистого прибутку та амортизаційних відрахувань.

- NPV (Net Present Value) – чиста приведена вартість майбутніх грошових потоків, дисконтована на основі норми прибутковості.
- PI (Profitability Index) – індекс прибутковості, що дозволяє оцінити доцільність інвестування.
- IRR (Internal Rate of Return) – внутрішня норма прибутковості, яка показує, яку максимальну ставку дисконтування може витримати проєкт, залишаючись рентабельним.
- PBP (Payback Period) – термін окупності початкових інвестицій.

Для обліку фактору часу застосовано ставку дисконтування на рівні 13,5% - аналогічну до відсоткової ставки по банківському кредиту в межах програми «єРобота» від Ощадбанку. Такий підхід дозволяє забезпечити об'єктивність фінансової оцінки та врахувати альтернативну вартість капіталу.

Для більш наочної і точної оцінки фінансового стану майбутнього підприємства здійснено розрахунок прибутку та грошового потоку за перший рік функціонування кав'ярні-книгарні. У таблиці 3.3. подано основні фінансові показники проєкту, що включають виручку, поточні витрати, чистий прибуток та грошовий потік:

Таблиця 3.3

Розрахунок прибутку та грошового потоку за роками функціонування

Показники	За роками (грн.)				
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
1. Виручка від реалізації продукції (послуг), усього	3 288 800	3 617 680	3 979 448	4 377 392,8	4 815 132,08
2. Єдиний податок	19 200	19 200	19 200	19 200	19 200

3. Військовий збір	9 600	9 600	9 600	9 600	9 600
4. ЄСВ(за себе)	21 120	21 120	21 120	21 120	21 120
5.. Поточні витрати	3 023 320	3 325 652	3 658 217,2	4 024 038,92	4 426 442,8
6. Фінансовий результат (прибуток/збиток)	215 560	242 108	271 310,8	303 433,88	338 769,28
7. Чистий прибуток	215 560	242 108	271 310,8	303 433,88	338 769,28
8. Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	308 460,04	335 008,04	364 210,84	396 333,88	431 669,28

Джерело: складено автором

Амортизаційні відрахування за рік складає 92 900,04 грн.

Грошовий потік за 1 рік складає $215\,560 + 92\,900,04 = 308\,460,04$ грн., за 2 рік – 335 008,04 грн., за 3 рік – 364 210,84 грн., за 4 рік – 396 333,88 грн., за 5 рік – 431 669,28

Загальна сума грошового потоку складає 1 835 682,08 за 5 років.

Для повноцінної оцінки економічної ефективності проєкту Miseri Bookstore Café, окрім розрахунку номінальних показників прибутку та грошового потоку, необхідно провести аналіз дисконтованих показників. Такий підхід дозволяє врахувати зміну вартості грошей у часі та оцінити реальну дохідність інвестицій із урахуванням інфляційних ризиків, вартості капіталу та інших чинників зовнішнього середовища.

У рамках розрахунку використано ставку дисконтування 24%, що відповідає середньоринковій вартості залученого капіталу та включає в себе ризики, пов'язані з нестабільністю економіки та воєнним станом в Україні. Стартовий капітал, необхідний для реалізації проєкту, становить 552 700 грн і враховується як інвестиційні витрати нульового року.

У таблиці 3.4 представлено розрахунок дисконтованого грошового потоку за кожен рік життєвого циклу проєкту. Ці дані слугують основою для оцінки фінансової доцільності відкриття кав'ярні-книгарні Miseri Bookstore Café. Аналіз дисконтованих потоків дозволяє врахувати фактор часу і визначити реальну цінність майбутніх доходів. На основі цих розрахунків здійснено подальше обчислення ключових показників ефективності, таких як чиста приведена вартість (NPV), індекс рентабельності інвестицій (PI), внутрішня норма прибутковості (IRR) та термін окупності проєкту (PBP). Ці показники є важливими критеріями при ухваленні інвестиційного рішення, оскільки дають змогу оцінити прибутковість, ризикованість і загальну інвестиційну привабливість проєкту.

Розрахунок показників комерційної ефективності проєкту наведений у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок дисконтованого грошового потоку від реалізації проєкту

Показники	За роками, грн.					
	0-й рік	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
1.Ставка дисконтування	24%					
2.Стартовий капітал (початкові інвестиції)	552 700	-	-	-	-	-
3. Виручка від реалізації продукції (послуг)	0	3 288 800	3 617 680	3 979 448	4 377 436,8	4 815 180,48
4. Грошовий потік	0	308 460,04	335 008,04	364 210,84	396 333,88	431 669,28
5.Дисконтований грошовий потік	0	248 790,35	217 762,28	190 079,56	165 496,15	143 703,34

Джерело: складено автором

Аналіз показників економічної ефективності проєкту дає змогу оцінити доцільність реалізації бізнес-ідеї з фінансової точки зору. Розраховані

індикатори дозволяють зробити обґрунтований висновок щодо прибутковості, окупності та інвестиційної привабливості проєкту Miseri Bookstore Café. Усі показники базуються на прогнозованих доходах, витратах, амортизаційних відрахуваннях та враховують ставку дисконтування.

До основних показників ефективності належать: період окупності (PB), період окупності з дисконтуванням (PBP), середня норма рентабельності (ARR), чистий приведений дохід (NPV), індекс прибутковості (PI) та внутрішня норма рентабельності (IRR). Ці показники дають змогу оцінити не лише абсолютну вигоду, але й врахувати фактор часу, ризики та альтернативні витрати капіталу, що особливо важливо в умовах нестабільного економічного середовища.

Результати економічної (комерційної) ефективності проєкту доцільно представити у вигляді таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Показники економічної (комерційної) ефективності проєкту

Показник	Значення
Ставка дисконтування , %	24%
Період окупності – PB, міс (рік)	1,73 місяців(1 рік 9 місяців)
Період окупності з дисконтом PBP, міс (рік)	2,45 місяців (2 роки 5 місяців)
Середня норма рентабельності – ARR, %	49,63%
Чистий приведений дохід – NPV, тис. грн.	419 844
Індекс прибутковості – PI, %	1.76
Внутрішня норма рентабельності – IRR,%	27,97%

Джерело: складено автором на основі [34]

Наведені у таблиці показники дозволяють оцінити, наскільки проєкт створення кав'ярні-книгарні Miseri Bookstore Café є економічно доцільним і

життєздатним у довгостроковій перспективі. Подальші розрахунки демонструють, як були отримані ці показники – зокрема, шляхом аналізу грошових потоків, терміну повернення інвестицій, рівня прибутковості та дисконтованої вартості доходів.

Усі розрахунки базуються на реалістичних припущеннях щодо виручки, витрат, податкових ставок та амортизаційних відрахувань протягом п'ятирічного життєвого циклу проєкту. Враховано також ставку дисконтування на рівні 24%, яка відображає альтернативну вартість капіталу в сучасних економічних умовах України.

Нижче наведено детальні математичні обґрунтування основних показників ефективності.

Інвестиції (початкові витрати): 552 700 грн

Грошові потоки (чистий прибуток + амортизація):

- 1 рік: 308 460,04 грн;
- 2 рік: 335 008,04 грн;
- 3 рік: 364 210,84 грн;
- 4 рік: 396 333,88грн;
- 5 рік: 431 669,28 грн.

Ставка дисконтування: 24%

Період окупності (РВ)

Скільки років потрібно, щоб повернути інвестиції (552 700 грн), не враховуючи дисконтування.

- 1-й рік: 308 460 грн;
- 2-й рік: 335 008 грн.

Сума: 643 468 грн

$643\,468 > 552\,700 \rightarrow$ інвестиції повертаються на 2-му році.

Розрахунок залишку:

$552\,700 - 308\,460 = 244\,240$

Частка 2-го року $= 244\,240 / 335\,008 \approx 0.73$

PB $\approx$ 1.73 року ($\approx$ 1 рік і 9 місяців)

(1)

$$Investments = \sum_{t=1}^{DPB} \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}}$$

де $r=0.20$, t – рік

Розрахунок дисконтованих потоків:

- 1-й рік: $308460 / (1+0,24)^1 = 248790,32$ грн
- 2-й рік: $335008 / (1+0,24)^2 = 217939,81$ грн

Загальна сума дисконтованих потоків: $\approx 466\,730.13$ грн

PBP:

- 1-й рік: 248 758 грн;
- 2-й рік: 217 877 грн;

Сума після 2-го року: 466 635 грн

Залишок: $552\,700 - 466\,635 = 86\,065$ грн

Частка 3-го року:

$86\,065 / 191\,024 \approx 0.45$

PBP $\approx$ 2.45 року ($\approx$ 2 роки і 5 місяців)

Середня норма рентабельності (ARR)

(2)

$$ARR = \frac{(\sum_{t=1}^N) \div (\frac{N}{12})}{Investments}$$

Середній прибуток:

$215\,560 + 242\,108 + 271\,310,8 + 303\,433,88 + 338\,769,28 / 5 = 274\,236,39$ грн.

$ARR = 274\,236,39 / 552\,700 \times 100\% \approx 49,63\%$

(3)

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}} - Investments$$

NPV (Net Present Value, чистий приведений дохід)

де CF_t — грошовий потік у році t , $r = 0.2$, PI — інвестиції

Розраховані дисконтовані грошові потоки:

- 1-й рік: 248 758 грн;
- 2-й рік: 217 877 грн;
- 3-й рік: 191 024 грн;
- 4-й рік: 167 639 грн;
- 5-й рік: 147 246 грн.

Сума: $\approx 972\,544$ грн.

$NPV = 972\,544 - 552\,700 = 419\,844$ грн.

PI (Profitability Index, індекс прибутковості).

(4)

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}}}{Investments}$$

$419\,844 / 552\,700 \approx 1.76$

Для обчислення IRR було використано послідовний підбір ставки дисконту, за якої:

$NPV = 0$

Розрахунки проводилися на основі дисконтованого грошового потоку за 5 років. Отримане значення IRR становить 27,97%.

Ці показники свідчать про високу комерційну ефективність проєкту: позитивне значення NPV, $PI > 1$, IRR перевищує ставку дисконтування, а період окупності є прийнятним.

3.3. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

У процесі реалізації підприємницького проєкту Miseri Bookstore Café можливе виникнення низки ризиків, які здатні істотно вплинути на

ефективність функціонування закладу та досягнення запланованих результатів. Ризики умовно поділяються на зовнішні (економічні, правові, соціальні, форс-мажорні обставини) та внутрішні (організаційні, операційні, маркетингові). З огляду на складну ситуацію в країні, зокрема воєнний стан, економічну нестабільність та коливання ринку, аналіз ризиків є важливою складовою підготовки до запуску підприємницької діяльності.

Основними загрозами, що мають високу інтегральну оцінку, є ускладнення роботи в умовах воєнного стану, зниження купівельної спроможності населення, інфляційні процеси, а також коливання валютного курсу, що безпосередньо впливає на вартість імпортованої продукції та логістичні витрати. Серед внутрішніх ризиків слід виділити недостатню впізнаваність бренду на початковому етапі, можливі труднощі з підбором персоналу, який добре орієнтується в тематиці аніме-культури, що є концептуальною складовою проєкту, а також потенційні збої в роботі обладнання або проблеми з інтернет-зв'язком, що критично важливо для функціонування онлайн-продажів і цифрового маркетингу.

Для кожного з виявлених ризиків були розроблені відповідні стратегії управління, які охоплюють:

- стратегії пом'якшення (проведення маркетингових акцій, створення страхових запасів, впровадження онлайн-продажів, застосування програм лояльності);
- стратегії адаптації (розробка гнучкої бізнес-моделі, правова підтримка діяльності, перегляд цінової політики);
- стратегії запобігання (своєчасне технічне обслуговування обладнання, підбір і навчання персоналу, розробка резервного плану дій у разі кризових ситуацій).

Для більш детального й наочного представлення структури ризиків, їх імовірності, ступеня впливу на діяльність підприємства, а також запропонованих заходів щодо їх мінімізації, було складено таблицю ризиків,

яка з огляду на її обсяг та аналітичну наповненість винесена до Додатку Г. Такий підхід відповідає вимогам до структурування дипломних (бізнесових) документів і дозволяє забезпечити логічну послідовність викладу основного матеріалу, не перевантажуючи текст деталями.

Використання системного аналізу ризиків і чітке визначення превентивних заходів дозволяє сформувати ефективну систему управління ризиками, що, своєю чергою, сприяє стабільному розвитку проєкту навіть в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Забезпечення готовності до потенційних загроз дає змогу підприємству гнучко адаптуватися до змін і зберігати конкурентоспроможність на ринку.

Висновки до розділу 3

У результаті проведеного економічного обґрунтування проєкту створення кав'ярні-книгарні Miseri Bookstore Café встановлено, що бізнес-ідея є фінансово життєздатною та перспективною. Заплановані джерела доходу, зокрема продаж кавових напоїв, десертів, книжкової продукції та організація тематичних заходів, забезпечують стабільне надходження коштів. Проєкт демонструє позитивну динаміку фінансових результатів, зокрема зростання чистого прибутку та грошового потоку протягом п'яти років діяльності. Ключові показники ефективності (NPV, PI, IRR, PBP) підтверджують доцільність інвестицій. Аналіз ризиків дозволив виявити потенційні загрози та сформувати дієві стратегії їх мінімізації, що підвищує стійкість проєкту до зовнішніх і внутрішніх викликів.

ВИСНОВКИ

У результаті виконання кваліфікаційної роботи було повністю досягнуто мету дослідження та реалізовано основні етапи бізнес-проектування кав'ярні-книгарні Miseri Bookstore Café. Проведене дослідження підтвердило актуальність обраної бізнес-ідеї для українського ринку, особливо в умовах післявоєнного відновлення економіки та зростання попиту на простори, що поєднують культуру, спілкування та гастрономію.

1. Сучасні тенденції розвитку кав'ярень-книгарень в Україні та за кордоном є актуальним та затребуваним, так як цей формат закладу, поєднує елементи харчування та культури. У країнах Європи та США кав'ярні-книгарні слугують не лише місцем продажу кави та книг, а й осередком соціальної активності, читання, спілкування та творчості. В умовах української дійсності та з урахуванням викликів, спричинених війною, такий формат набуває ще більшого значення як інструмент підтримки національної ідентичності, відновлення психоемоційного стану населення і розвитку культурної сфери.

2. Аналіз нормативно-правових засад відкриття кав'ярні-книгарні дозволив встановити ключові вимоги до започаткування та ведення підприємницької діяльності у сфері торгівлі та громадського харчування. Визначено перелік необхідних КВЕДів, особливості реєстрації бізнесу, вимоги до організації розрахунків, оформлення трудових відносин, дотримання санітарних та пожежних норм, а також правила рекламної діяльності та реалізації друкованої продукції. Це створює нормативну основу для правомірного функціонування закладу та мінімізації юридичних ризиків.

3. Обґрунтовано вибір організаційно-правової форми – ФОП II групи. Така форма дає змогу законно провадити діяльність у сфері торгівлі та громадського харчування, використовувати спрощену систему оподаткування та забезпечити спрощене ведення обліку. Враховуючи плановий обсяг

виручки, ФОП II групи є оптимальним варіантом на стартовому етапі діяльності.

4. Виявлено, що основними внутрішніми конкурентними перевагами кав'ярні-книгарні Miseri Bookstore Café є якісне фінансове планування, орієнтація на високий рівень обслуговування завдяки залученню кваліфікованого персоналу, а також комплексний підхід до організації простору та сервісів. Завдяки детально розрахованим витратам і стратегії ефективного управління ресурсами, бізнес має високий потенціал для стабільного розвитку та конкурентоспроможності на ринку.

5. Проведений аналіз конкурентного середовища показав, що в місті вже працюють подібні заклади, як-от книгарні-кав'ярні на вул. Катерининській, 77 і «Старого Лева» на вул. Катерининській, 2. Водночас ніша доступного закладу з японською тематикою та культурними подіями залишається недостатньо заповненою. Це створює можливість для Miseri Bookstore Café зайняти унікальне місце на ринку. Розроблена концепція об'єднує кав'ярню, книгарню та арт-простір. Асортимент охоплює каву, японські десерти, мангу, книги українських і перекладних авторів. Заклад також планує проводити тематичні вечори, майстер-класи, презентації - створюючи комфортне середовище для спілкування та культурного відпочинку.

6. Проведено розрахунок витрат на відкриття Miseri Bookstore Café, які склали 552 700 грн, з яких 402 375 грн – залучені кошти (банківський кредит). Основними статтями стали: ремонт приміщення, закупівля меблів, техніки, книг, кавового обладнання, посуду, інтернету, РРО, реклами, оформлення дозвільної документації. Заплановано зменшення витрат на старт за рахунок оренди приміщення, а не його купівлі. Оцінено поточні витрати на рік функціонування підприємства, які становлять 2 330 000 грн. Найбільшу частку у структурі витрат займають: заробітна плата персоналу з нарахуваннями ЄСВ (47,94%), кредитні виплати, оренда, реклама, амортизація,

інтернет. Така структура дозволяє забезпечити стабільну роботу закладу та гнучке управління витратами.

7. Був охарактеризований життєвий цикл проєкту Miseri Bookstore Café, визначено джерела доходу, обсяг запланованого виробництва і реалізації продукції, а також окреслено ключових стейкхолдерів і їхній вплив на успішність бізнесу. На основі діаграми Ганта розроблено покроковий план запуску закладу, що передбачає логічну послідовність дій та дозволяє ефективно координувати ресурси і зменшити ризики. Такий підхід забезпечує системність у реалізації проєкту, прозорість етапів запуску та передумови для стабільної діяльності в довгостроковій перспективі.

8. Розраховано основні фінансові показники ефективності бізнес-проєкту, зокрема чистий прибуток, грошовий потік, NPV, IRR, термін окупності. У перший рік прибуток становитиме 215 560 грн, а грошовий потік –308 460,04 грн. Строк окупності проєкту менше ніж 2 роки. Це свідчить про інвестиційну привабливість проєкту і перспективу його масштабування.

9. Здійснено аналіз ризиків та розроблено заходи щодо їх мінімізації. До основних ризиків належать: зниження купівельної спроможності, перебої з постачанням книг та сировини, інфляційні коливання. Запропоновано впровадження наступних заходів для мінімізування ризиків: страхування бізнесу, укладання довгострокових контрактів з постачальниками, створення фінансової подушки безпеки, гнучке управління асортиментом і ціновою політикою.

Таким чином, проєкт Miseri Bookstore Café відповідає критеріям фінансової доцільності, інноваційності та соціальної значущості. Його реалізація створить нові робочі місця, сприятиме розвитку літературного середовища та креативного підприємництва в регіоні, а також посилить культурну присутність української книги й мови у публічному просторі.

Список використаних джерел

1. Український книжковий ринок продовжує зростати: видавництва, ритейл, тренди. Kyivstar Business Hub: веб-сайт. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/ukrayinskij-knizhkovij-rinok-prodovzhuye-zrostati-vidavnicztva-ritejl-trendi> (дата звернення 07.02.2025).
2. Павелецька С. Дослідження книжкового ринку. Головними покупцями книжок в Україні є жінки, але чоловіки читають більше. NV: веб-сайт. URL: <https://life.nv.ua/ukr/blogs/shcho-i-skilki-chitayut-ukrajinci-doslidzhennya-50357197.html> (дата звернення 13.01.2025).
3. Батуревич І., Бойко О. Обережний оптимізм попри ризики: як живуть українські книгарні під час війни. Chytomo: веб-сайт. URL: <https://chytomo.com/oberezhnyj-optymizm-popry-ryzyky-iak-zhyvut-ukrainski-knyharni-pid-chas-vijny/> (дата звернення 02.02.2025).
4. Силівейстр В. Які документи потрібні для відкриття кафе та ресторану в Україні. Poster: веб-сайт. URL: <https://joinposter.com/ua/post/dokumenty-dlya-vidkryttya-zakladu-v-ukrayini> (дата звернення 06.02.2025).
5. Акастелова А. Бізнес-план кав'ярні у 2025 році – приклад із розрахунками. Poster: веб-сайт. URL: <https://joinposter.com/ua/post/biznes-plan-kavyarni> (дата звернення 27.01.2025).
6. Кіхтенко В. Як відкрити книгарню-кав'ярню та вижити. Розповідають власники закладів «Сенс» і «Книжковий Лев. Village: веб-сайт. URL: <https://www.village.com.ua/village/business/how/337297-yak-pratsyue-ekonomika-kav-yaren-knigaren> (дата звернення 23.01.27. КВЕД ДК 009:2010).
7. Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text> (дата звернення: 20.02.2025).
8. Ткаченко В. П., Гордєєв А.С. Оптимізація технологічних процесів у поліграфії. Секція 1 – Технічні й технологічні інновації у виробництві

друкованої продукції та пакувальному виробництві. URL: <https://openarchive.nure.ua/server/api/core/bitstreams/51beb88c-29c6-4cd4-a8ad-42717221dbb2/content> (дата звернення 26.02.2025).

9. Державна служба статистики України. Ukrstat: офіційний веб- сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 19.03.2025).

10. Світу загрожує дефіцит кави? Чому дорожчав цей продукт і що буде з цінами в Україні? Черкаська правда: веб-сайт. URL: <https://chpravda.com/economic/svitu-zagrozhuje-deficit-kavi-chomu-zdorozhchav-cej-produkt-i-shho-bude-z-cinami-v-ukra%D1%97ni/> (дата звернення 20.03.2025).

11. Качковська Я. Читають менше, але українською: скільки книжок на рік прочитали українці та українки. Суспільне культура: веб-сайт. URL: <https://suspilne.media/culture/901227-citaut-mense-ale-ukrainskou-skilki-knizok-na-rik-procitali-ukrainci-ta-ukrainki/> (дата звернення 20.03.2025).

12. Видавництво старого Лева: веб- сайт. URL: <https://starylev.com.ua/?srsltid=AfmBOor5iwu-UYUGAWTXgZbqTWnvB8o66ZVF7VUdCtcClhTwq-XTSP7v> (дата звернення 06.04.2025).

13. Книжковий магазин Книгарня – кав'ярня. List: веб-сайт. URL: <https://surl.li/nmmnbb> (дата звернення 06.04.2025).

14. Що таке 4P маркетинг? Елементи моделі, сучасні альтернативи та приклади. Webpromo: веб-сайт. URL: <https://web-promo.ua/ua/blog/sho-take-4r-marketing-elementi-modeli-suchasni-alternativi-ta-prikladi/> (дата звернення 06.04.2025).

15. SWOT-аналіз із прикладами. eSputnik: веб-сайт. URL: https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=CIS%20DSA%20UA%20Common&utm_id=21099992559&utm_term=&utm_content=156800064461&gad_source=1&gad_campaignid=21099992559&gbraid=0AAAAADd2CkW3_c6tXaMLDtDR7uDcf2yBI&gclid=Cj0KCQJwgIXCBhDBARIsAELC9Zh

WNY_CGZjeVO_FPH4drO7keo5cCQL6GYs8Xj6WSd9хуtpryzxJ4NHwaAvXgE
ALw_wcB (дата звернення 06.04.2025).

16. Російсько-українська війна. BBC News Україна: веб-сайт. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/topics/czp6w66edqpt> (дата звернення 06.04.2025).

17. Демчина Д. Які документи потрібні для відкриття кафе та ресторану з нуля: Покрокова інструкція. Go Deal Brokers: веб-сайт. URL: <https://business-broker.com.ua/blog/iaki-dokumenty-potribni-dlia-vidkryttia-kafe-ta-restoranu-z-nulia-pokroкова-instruktsiia/> (дата звернення 14.04.2025).

18. Рейнікова В. Як відкрити кафе в 2025 – скільки коштує відкрити своє кафе з нуля. Poster: веб-сайт. URL: <https://joinposter.com/ua/post/yak-vidkryti-kafe> (дата звернення 14.04.2025).

19. Добрава Н. В., Осипова М. М. Основи бізнесу: навч. посіб. / Н. В. Добрава, М. М. Осипова. – Одеса: Бондаренко М. О., 2018. – 305 с. – ISBN 978-617-7613-01-4. URL: <https://studfile.net/preview/7577590/> (дата звернення 14.04.2025).

20. Кредити для бізнесу. Oschadbank: веб-сайт. URL: <https://www.oschadbank.ua/msb/credits-msb> (дата звернення 14.04.2025).

21. Rozetka: веб-сайт. URL: <https://rozetka.com.ua/> (дата звернення 14.04.2025).

22. Кавові машини в Україні. Zavari: веб-сайт. URL: <https://www.zavari.ua/zv-categori/coffee-machines/> (дата звернення 14.04.2025).

23. Інтернет магазин товарів для кав'ярні. Аромат кави: веб-сайт. URL: <https://aromatkavy.com.ua/> (дата звернення 14.04.2025).

24. Nasha idea – Закохані в книжки. Купити книги недорого. Nasha idea: веб-сайт. URL: <https://nashaidea.com/> (дата звернення 14.04.2025).

25. КСД: веб-сайт. URL: https://bookclub.ua/?gad_source=1&gbraid=0AAAAADq3rgv1DT9hIi5Pldeu3EvPPCZ6_&gclid=CjwKCAjwwe2_BhBEEiwAM1I7sbO1Q7AsamGCs3llbjq_SnlE

BnBOz1JFSkzZvkrWiNPahQwHdhxLyxoCbQ8QAvD_BwE (дата звернення 14.04.2025).

26. Robota.ua: веб-сайт. URL: <https://surl.li/nvdtch> (дата звернення 15.04.2025).

27. Податковий кодекс України. Дата оновлення 01.04.2025р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n1185> (дата звернення 15.04.2025).

28. Класифікатор видів економічної діяльності ДК 009:2010: наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики №457 від 11.10.2010р. в редакції 04.01.2023р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

29. Закону України «Про захист прав споживачів» № 1023-XII від 12.05.1991р. Дата оновлення: 24.12.2024р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

30. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». Верховна Рада України. 2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

31. Кодекс України про адміністративні правопорушення № 8073-X від 07.12.1984р. Дата оновлення 17.04.2025р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

32. Кодекс законів про працю України. № 322-VIII від 10.12.1971р. в редакції 01.01.2025р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

33. Закон України «Про захист населення від інфекційних хвороб» № 1645 від 06.04.2000р. Дата оновлення: 01.01.2025р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1645-14#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

34. Які ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ обов'язково повинні бути розраховані в бізнес-плані. Майстерня бізнес – планів: веб-сайт. URL: <https://teo.biz.ua/ua/n196520-kakie-pokazatelieffektivnosti.html?srsltid=AfmBOory62hn2UfcV3USpPRjUFq5-PVUEX2onHkW418nbCh7IxdBuGwB#MIRR> (дата звернення: 12.05.2025).

35. Закону України «Про систему громадського здоров'я» № 2573-IX від 06.09.2022р. Дата оновлення: 18.12.2024р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2573-20#Text> (дата звернення: 27.04.2025)

36. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» № 771/97-ВР від 23.12.1997р. Дата оновлення: 18.12.2024р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

37. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010р. Дата оновлення: 01.04.2025р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

38. Закон України про авторське право та суміжні права № 2811-IX від 01.12.2022р. Дата оновлення: 15.11.2024р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2811-20#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

39. Закон України «Про рекламу» № 270/96-ВР від 03.07.1996р. Дата оновлення: 01.04.2025р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 27.04.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А

Порівняльний аналіз кав'ярень-книгарень за моделлю 4Р

4Р	Кав'ярня-книгарня Miseri bookstore cafe	Книгарня-кав'ярня Старого Лева (Катерининській, 2)	Книгарня-кав'ярня (Катерининській, 77)
	Спеціалізується на продуктах, пов'язаних із аніме-індустрією, включаючи мангу, тематичні напої та десерти, а також проведення заходів, як-от косплей-вечірки чи покази	Книгарня-кав'ярня Старого Лева (вул. Катерининська, 2): Орієнтована на українську літературу, книги для дітей і дорослих, класичне меню кави й десертів.	Книгарня-кав'ярня (вул. Катерининська, 77): Зосереджена на класичній літературі, сучасних бестселерах та стандартному меню кави й випічки.
Price (Ціна)	Ціни на каву та десерти можуть бути трохи вищими через унікальність пропозиції (наприклад, тематичні напої чи десерти в аніме-стилі), середній чек — близько 150–200 грн.	Середній чек — 100–180 грн, доступні ціни на книги й каву.	Середній чек близько 120–150 грн.
Place (Місце)	Катерининська 27/1, у ТЦ Kadorr.	Катерининська, 2	Катерининська, 77
Promotion (Просування)	Активно використовуємо соціальні мережі, орієнтуючись на молодь та шанувальників аніме через платформи TikTok, Instagram. Організовує тематичні заходи (анімаційні марафони, майстер-класи, косплей-вечірки) та акції (знижки на книги або каву для відвідувачів у косплей-костюмах).	Використовує сильний бренд видавництва «Старого Лева», активно просуває книги й культурні заходи через соцмережі та співпрацює з відомими авторами.	Просувається через стандартні канали, такі як Instagram, фокусуючись на літературних акціях і презентаціях.

Джерело складено автором на основі[14,12,13]

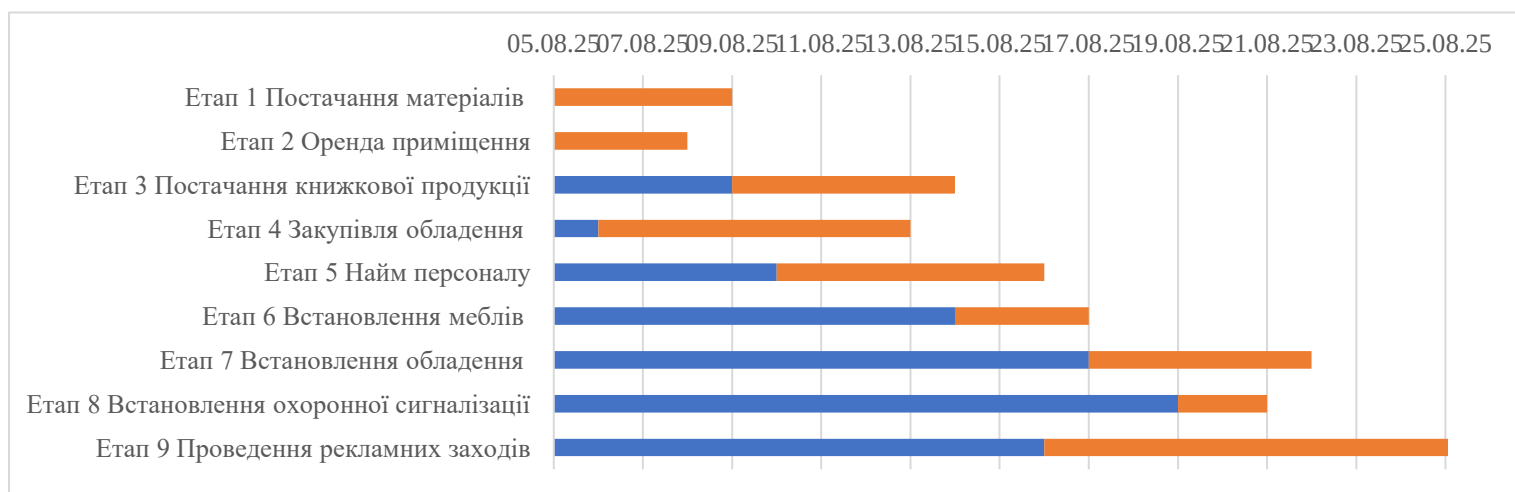
Додаток Б

Основні етапи реалізації проєкту створення кав'ярні-книгарні

Етап 1 Постачання матеріалів	05.08.2025	4	08.08.2025
Етап 2 Оренда приміщення	05.08.2025	3	07.08.2025
Етап 3 Постачання книжкової продукції	09.08.2025	5	13.08.2025
Етап 4 Закупівля обладнання	06.08.2025	7	12.08.2025
Етап 5 Найм персоналу	10.08.2025	6	15.08.2025
Етап 6 Встановлення меблів	14.08.2025	3	16.08.2025
Етап 7 Встановлення обладнання	17.08.2025	5	21.08.2025
Етап 8 Встановлення охоронної сигналізації	19.08.2025	2	20.08.2025
Етап 9 Проведення рекламних заходів	16.08.2025	10	25.08.2025

Джерело: складено автором

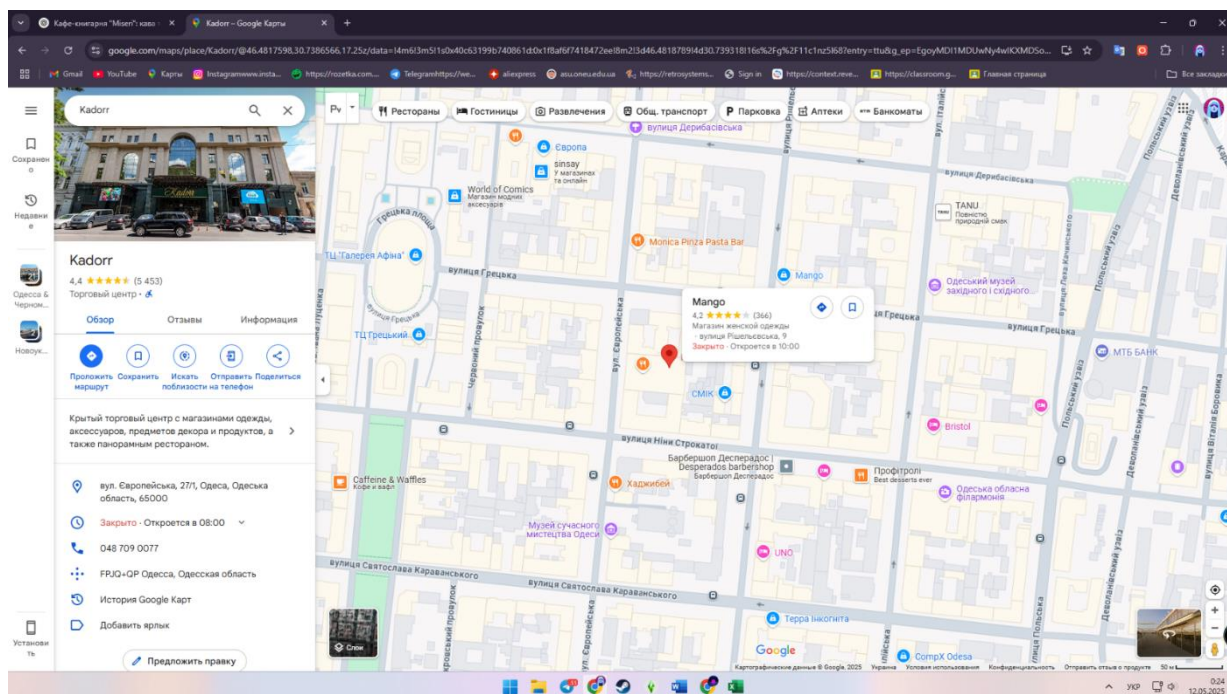
Діаграма Ганта



Джерело: складено автором

Додаток В

Локація кав'ярні-книгарні «Miseri Bookstore Cafe»



Додаток Г

Реєстр ризиків проекту

Ном ер ризи ку	Опис	Оцін ка ймо вірн ості	Оцінка впливу	Інте грал ьна оцін ка	Стратегія	Дії
1.	Коливання курсу валют, зростання цін на імпортовані книги та інгредієнти	8	7	56	Стратегії пом'якшення ризику	Диверсифікація постачальників, скорочення залежності від імпорту, збільшення запасів локальної продукції, коригування цін
2.	Зниження купівельної спроможності населення	9	8	72	Стратегії пом'якшення ризику	Проведення акцій, знижок, програми лояльності, варіативність цін, зменшення витрат на непотрібні послуги
3.	Ускладнення роботи через воєнний стан, повітряні тривоги	10	9	90	Стратегії пом'якшення ризику	Розробка кризового плану, розвиток онлайн-продажів, гнучкий графік роботи, евакуація при потребі
4.	Недостатньої впізнаваність бренду на старті	7	6	42	Стратегії пом'якшення ризику	Активне просування в соцмережах, співпраця з блогерами, проведення тематичних заходів, створення унікального контенту
5.	Вихід на ринок подібних закладів	8	7	56	Стратегії пом'якшення ризику	Унікальна пропозиція, розробка постійних нових акцій та подій, покращення сервісу, використання франчайзингу
6.	Збої в роботі обладнання або інтернету	5	4	20	Стратегії пом'якшення ризику	Регулярне технічне обслуговування, наявність резервного обладнання, купівля генератору
7.	Зміни в регулюванні торгівлі, оподаткуванні	6	7	42	Стратегії адаптації	Консультації з юристом, гнучка бізнес-модель, розробка нових оподатковуваних стратегій

Продовження Додатку Г

8.	Труднощі з наймом персоналу зі знанням специфіки	6	5	30	Стратегії пом'якшення ризику	Пошук через цільові спільноти, проведення тренінгів для персоналу, забезпечення мотивації та бонусної системи
9.	Нестабільність постачань імпортової манги через міжнародну логістику	7	6	42	Стратегії пом'якшення ризику	Пошук альтернативних постачальників, збільшення товарного запасу, перехід на цифрові формати в разі критичних затримок
10.	Втрата лояльності цільової аудиторії через зміну трендів	4	5	20	Стратегії пом'якшення ризику	Проведення опитувань клієнтів, додавання нових напрямів, постійний зворотній зв'язок

Джерело: складено автором

Додаток Д

Розрахунки в Microsoft Excel

A1 : ✕ ✓ <i>fx</i> =B1-22%*B1					
	A	B	C	D	E
1	23 790	30 500			
2	20 000	24 400			
3	16 000	19 520			
4	28 000	34 160			
5	10 000	12 200			
6	99 000	120 780			

E4 : ✕ ✓ <i>fx</i> =F4/12						
	A	B	C	D	E	F
1	Основні засоби	Вартість,	Кількіс	Термін	Сума	Сума
2		грн	ть, од.	служби,	амортизаційн	амортизаційни
3				роки	их	х відрахувань
					відрахувань	за рік,
					за місяць.	грн
4	Комп'ютерна	42 000	1	2	1750	21000
	техніка (ПК,					
	принтер тощо)					
5	Кондитерська	55 000	1	5	916,67	11 000,04
	вітрина					
6	Кава машина	27 000	1	5	450	5 400
7	Холодильник	19 000	1	5	317	3 800
8	Офісні меблі	182 000	1	4	3 791,67	45 500
9	Транспортний	15 000	1	5	250	3 000
	засіб					
10	Охоронна система	10 000	1	5	167	2 000
11	РРО (касовий	6 000	1	5	100	1 200
	апарат)					
12						
13	Усього	356 000			7 742,34	92 900,04

Продовження додатку Д

F4 : ✕ ✓ f _x =B4/D4						
	A	B	C	D	E	F
1	Основні засоби	Вартість,	Кількіс ть, од.	Термін служби, роки	Сума	Сума
2		грн			амортизаційн их відрахувань за місяць.	амортизаційни х відрахувань за рік,
3					грн	грн
4	Комп'ютерна техніка (ПК, принтер тощо)	42 000	1	2	1 750	21000
5	Кондитерська вітрина	55 000	1	5	916,67	11 000,04
6	Кава машина	27 000	1	5	450	5 400
7	Холодильник	19 000	1	5	317	3 800
8	Офісні меблі	182 000	1	4	3 791,67	45 500
9	Транспортний засіб	15 000	1	5	250	3 000
10	Охоронна система	10 000	1	5	167	2 000
11	РРО (касовий апарат)	6 000	1	5	100	1 200
12						
13	Усього	356 000			7 742,34	92 900,04

Продовження додатку Д

D18		:	✕	✓	<i>f_x</i>	=B18/\$B\$29
	A	B	C	D		
14						
15	Найменування витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік,	Питома вага,		
16			грн	%		
17	1	2	3	4		
18	1. Матеріальні витрати	77 700	931 400	30,83%		
19	2. Заробітна плата	120 780	1 449 360	47,94%		
20	(з ЄСВ)					
21	3. Амортизаційні відрахування	7 743	92 900	3.07 %		
22	4. Послуги інших установ	400	4 800	0,16%		
23	5. Комунальні платежі	9 427	113 124	3,74%		
24	6. Виплати по кредиту	18 978	227 736	7,53%		
25	7. Реклама	10 000	120 000	3,97%		
26	8. Послуги інтернету	1 000	12 000	0,40%		
27						
28	Інші витрати	6 000	72 000	2,38 %		
29	Усього	252 028	3 023 320	100%		

Продовження Додатку Д

G59 ✕ ✓ fx					
	A	B	C	D	E
57					
58	Стаття витрат	Кількість	Ціна одиниці (грн)	Сума за місяць	Сума за рік
59	Кава зернова	30 кг.	500	15 000	180 000
60	Чай	5 кг.	400	2 000	24 000
61	Молоко, вершки, сиропи	30 л.	80	2 400	28 800
62	Десерти закупні (мочі, дайфуку)	200 шт.	115	23 000	276 000
63	Упаковка (стаканчики, серветки, кришки)	600 од.	10	6 000	72 000
64	Книги (закупівля для перепродажу)	80 шт.	250	20 000	240 000
65	Сувеніри / мерч	70 од.	100	7 000	84 000
66	Засоби гігієни	-	-	1500(умовно)	18 000
67	Канцелярія	-	-	800 (умовно)	9 600
68	Усього	=	1 455	77 700	931 400