**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

_____
*(підпис)*
“___” _____ 2024 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 ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ КАВ’ЯРНІ ШВИДКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ»**

**Виконавець:**

студентка ЦЗВФН

Іщук Анастасія Русланівна_____

**Науковий керівник:**

к.е.н., доцент

Колесник Ольга Олексіївна_____

Одеса-2024

# ЗМІСТ

**ВСТУП**……3

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ**…..……6

1.1. Загальна концепція створення кафе швидкого обслуговування.……...….6

1.2. Нормативно-правове регулювання діяльності підприємств швидкого харчування……..14

1.3. Організаційно-правова форма та система оподаткування бізнесу у сфері громадського харчування……..……..19

**РОЗДІЛ 2. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ СТВОРЕННЯ ЗАКЛАДУ ШВИДКОГО ХАРЧУВАННЯ**……..24

2.1. Аналіз стану українського ринку послуг у сфері громадського харчування….....24

2.2. Конкурентні переваги кафе швидкого харчування…….30

2.3. Формування виробничої і фінансової моделі бізнесу…….34

**РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЄКТУ...41**

3.1.Аналіз прибутковості та рентабельності проєкту ……41

3.2. Точка беззбитковості та строки окупності проєкту……47

3.3. Аналіз ризиків та шляхи їх мінімізації…….54

**ВИСНОВКИ**…….60

**Список використаних джерел**…….62

Додатки ----------65

# ВСТУП

***Актуальність теми випускної роботи.*** Сучасний ринок кав'ярень демонструє стійке зростання, що робить його перспективним для інвестування. Збільшення темпу життя та зміна споживчих очікувань сприяють популярності кав'ярень швидкого обслуговування, які пропонують якісну каву, комфортне середовище та швидке обслуговування. В Україні кількість новостворених малих підприємств з кожним роком зростає, проте навіть при постійному вдосконаленні законодавчої бази та стабільній економічній обстановці, відкриття власного бізнесу все ще несе значний ризик.

Кав'ярня — це бізнес, що може приносити прибуток, але одночасно дуже конкурентний. За останні роки спостерігається значне зростання популярності кави, особливо серед молоді. Україна знаходиться на 25 місці у світі за обсягом споживання кави. У цілому в 2021 році обсяг ринку натуральної та розчинної кави в Україні склав 75 000 тонн, валове споживання становило 3,3% від світового, а імпорт склав 1379 тисяч мішків.

Сучасні люди все більше цінують свій час, тому кав'ярні швидкого обслуговування стають все більш популярними. Ці заклади дозволяють швидко та зручно отримати каву та інші напої, що відповідає потребам людей з динамічним способом життя. Проте споживачі очікують не лише якісної кави, але й комфортного середовища, Wi-Fi, можливості перекусити та зарядити телефон. Кав'ярні швидкого обслуговування, які враховують ці потреби, мають більше шансів на успіх.

Також порівняно з традиційними ресторанами, кав'ярні швидкого обслуговування потребують менших інвестицій та завдяки високій оборотності кав'ярні швидкого обслуговування можуть окупитися протягом 1-2 років.

Проблематикою бізнес-планування та стандартизації в галузях економіки займались багато вітчизняних вчених, зокрема Доброва Н.В.[34], Андрейченко А.В.[35], Карпов В.А[36], Траченко Л.А.[37], Захарченко Н.В.[38]. Але специфіка галузі вимагає індивідуального підходу до організації об’єктів

ресторанного бізнесу. Вищезазначені фактори визначили обрану тему дослідження, сформулювали її мету та завдання. У дипломній роботі ретельно обґрунтовано рішення розпочати підприємницьку діяльність у галузі громадського харчування, зокрема відкриття кав'ярні швидкого обслуговування в орендованому приміщенні.

***Метою роботи*** є розробка економічного обґрунтування та концепції кав'ярні швидкого обслуговування, що буде рентабельною та конкурентоспроможною на ринку.

Для досягнення поставленої мети визначені такі завдання:

- проведення маркетингового дослідження ринку кав'ярень, аналіз конкурентного середовища;
- розробка маркетингової стратегії;
- визначення цільової аудиторії;
- визначення цінової політики, розрахунок інвестицій, необхідних для відкриття кав'ярні;
- прогнозування доходів та витрат,визначення точки беззбитковості;
- оцінка рентабельності бізнесу;
- визначення ризиків, пов'язаних з відкриттям та веденням кав'ярні та розробка заходів щодо мінімізації ризик;

***Об'єкт дослідження*** – процес обґрунтування доцільності створення кав'ярні швидкого обслуговування та її конкурентоспроможності на сучасному ринку ресторанних послуг.

***Предмет дослідження*** – бізнес-проєктування започаткування власної справи у сфері ресторанного господарства.

***Методи дослідження.*** У випускній роботі були використані такі методи дослідження: економічно-статистичний метод: аналіз ринку дослідження, аналіз ринку кав'ярень, конкурентного середовища, цільової аудиторії; маркетинговий метод: SWOT-аналіз, тобто визначення сильних та слабких сторін, можливостей

та загроз для проекту кав'ярні; аналітичний метод: аналіз рентабельності, розрахунок інвестицій, доходів, витрат, точки беззбитковості;

***Інформаційною базою дослідження*** слугували інтернет-ресурси: веб-сайти кав'ярень та кавових компаній, статті про кавовий бізнес, блоги та форуми, соціальні мережі кав'ярень. Також допоміжними ресурсами були статті в наукових журналах з питань розвитку ринку кав'ярень та аналітичні звіти дослідницьких центрів.

***Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.*** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 69 сторінок. Основний зміст викладено на 60 сторінках. Робота містить 10 таблиць та 3 рисунки.

# РОЗДІЛ 1
# ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

## 1.1. Загальна концепція створення кафе швидкого обслуговування

Гостинність — це одна з ключових цінностей людської цивілізації, яка в наш час виявляється через такі сфери економічної діяльності, як готельний та ресторанний бізнес. Протягом віків ця сфера пройшла складний еволюційний шлях, перетворившись від простих місць для ночівлі та харчування подорожуючих до створення потужних мереж готелів і ресторанів.

Ресторанна галузь є специфічним сектором економіки, де суб'єкти господарювання пропонують різноманітні послуги для задоволення гастрономічних потреб споживачів, вони можуть бути пов'язані як із розвагами, так і без них. Суб'єкти господарювання здійснюють діяльність у галузі ресторанного господарства через підприємства (заклади) ресторанного господарства.

Ресторанна сфера в Україні зараз нараховує понад 60 тисяч об'єктів гастрономічної діяльності (підприємств-юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців) майже на 3 млн. місць. Якщо в 2000-му році їхній вклад становив практично 80%, то на теперішній час цей показник зменшився менше половини.

Починаючи з економічної трансформації, було помітне скорочення ресторанної галузі при установах, промислових підприємствах, навчальних закладах тощо, які надають послуги споживачам, об'єднаних за професійними ознаками за місцем роботи або навчання. Тоді як станом на кінець 1990 року ці закриті мережі становили понад 70 %, на сьогоднішній день ця частка зменшилася до менше ніж 20%. Відповідним чином, відсоток мережі загальнодоступних закладів збільшилася з 30% до більш ніж 80 %. Зменшення відсотка закритої мережі та виразна орієнтація фізичних осіб-підприємців на досягнення швидкого комерційного успіху встановили характерні зміни у

структурі мережі ресторанного бізнесу України за типами її об'єктів. Наприклад, спостерігається зменшення кількості фабрик-кухонь і фабрик-заготівель більш ніж удвічі, оскільки установи, які обслуговують напівфабрикати та готова продукція поступово скорочують свою інтенсивність. У той же час кількість ресторанів збільшується (з щорічним приростом приблизно 2%), але їх відсоток залишається невеликим - лише 3,3%. Це пояснюється тим, що під час ринкових трансформацій в Україні стали з'являтися ресторани, які здебільшого спрямовані на елітний клас. За думкою фахівців, на даний момент, ці заклади можуть відвідувати всього 2-3% населення країни (Рис. 1.1.)

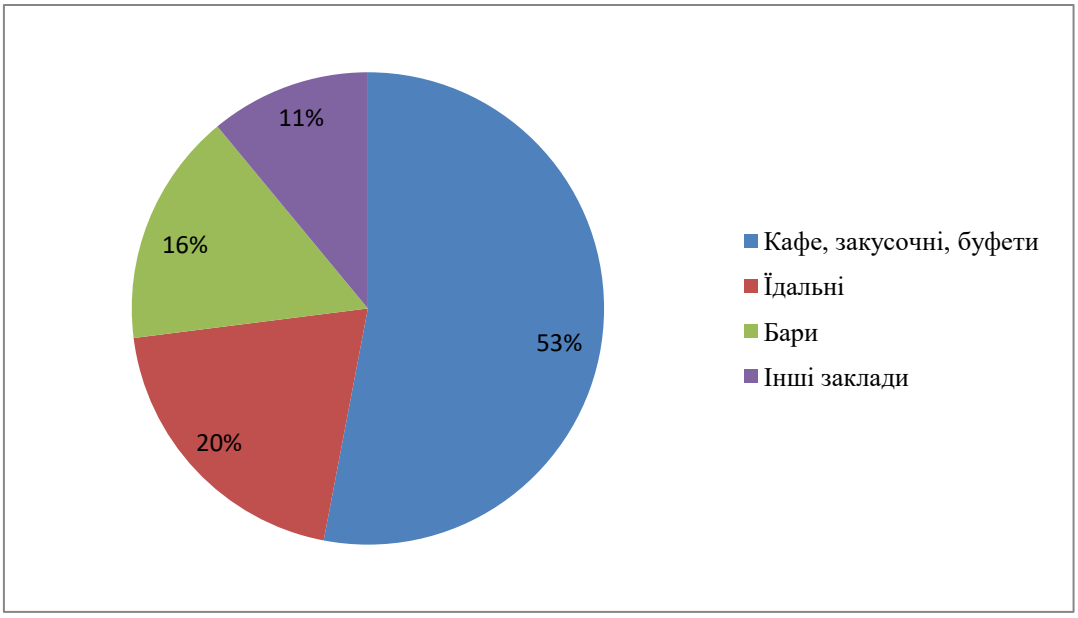



Рис. 1.1. Структурні галузі ресторанного господарства в Україні.

*Джерело*: складено за матеріалами [1]

Частка об'єктів ресторанного господарства у готелях та інших об’єктах для короткотермінового проживання націлюється на зростання, проте поки що не перевищує 2 % від економічної діяльності "Готелі та ресторани".

Український ринок ресторанного господарства вирізняється різноманітністю, вишуканістю та високою якістю надавання послуг, при цьому три ключові мережеві системи здобули особливе визнання: елітні заклади ресторанного господарства (або так званих закладів "високої кухні"); формат Quick & Casual; заклади швидкого обслуговування.

Збільшення ефективності обслуговування клієнтів та розвиток виробничої та збутової діяльності закладів швидкого обслуговування, а також формату Quick & Cacual, залежать від наявності сучасного обладнання та інноваційних методів обслуговування. Ефективність розвитку як мережевих, так і немережевих закладів суттєво залежить від якості функціонування їх виробничих та організаційно-обслуговуючих системм. Цей підхід дозволяє ефективно регулювати робочий час та вдосконалювати ступінь використання людських ресурсів. Заклад швидкого обслуговування - тип закладу гастрономічної сфери характеризується своєрідністю, оскільки він використовує метод самообслуговування та пропонує обмежений асортимент продукції. Це сприяє не лише прискоренню процесу обслуговування, але і створює унікальний експериментальний простір для клієнтів[1].

Ідея відкрити кав'ярню швидкого обслуговування є перспективною. У такому закладі обслуговування гостей здійснюється за лічені хвилин. Існують два основних види цього обслуговування. Перший варіант передбачає, що касир приймає замовлення і особисто віддає обрані клієнтом страви. Другий варіант включає в себе унікальний підхід, де відвідувач, тримаючи тацю, прогулюється уздовж рядів прилавків, самостійно обирає страви та завершивши свій вибір, розраховується на касі. Основною відмінністю цих підприємств є їхня вища швидкість обслуговування, що визначає багато деталей. Меню повинно бути створено зрозуміло і наочно, щоб клієнт швидко зробив вибір. Деякі кав'ярні швидкого обслуговування використовують цікавий підхід. Він полягає у використанні монопродукту. Тобто усе меню побудовано навколо одного основного продукту, такого як сендвічі, млинці, десерти або салати в боксах. Цей підхід допомагає спростити вибір для клієнтів та робить акцент на унікальність конкретного продукту, створюючи особливий характер закладу.

Страви повинні піддаватися максимальній адаптації для швидкого приготування і подачі клієнту. Таке кулінарне мистецтво базується на використанні високоякісних напівфабрикатів та заготовок, які доводяться до готовності у присутності гостя або з невеликим випередженням.

Спосіб подачі страв продиктований зручністю споживання. Сервіровка — це максимально спрощений процес: мінімальна кількість приборів або навіть їх відсутність, використання одноразового посуду або просто стильних обгорток. Відсутність потреби у митті столового посуду дозволяє економити на персоналі, обладнанні та просторі. Технологічні процеси кухні виконані за чіткими нормами та передбачають прості операції. Заклад спрямований на масове виробництво та часте відтворення операцій, щоб надавати нашим гостям високий рівень якості та сервісу. У закладах швидкого обслуговування навіть некваліфікований персонал може швидко вивчити відпрацьовані технології та надавати продукцію стандартно високої якості після короткого тренування.

Особливістю кав'ярні є мінімальне обслуговування в залі та відсутність офіціантів, щоб максимально задовольнити потреби. Персонал в залі зазвичай відповідає за чистоту та порядок, сприяючи при цьому швидкому обороту столиків. Відсутність необхідності в митті столового посуду дозволяє економити на персоналі, обладнанні та приміщенні. Вартість блюд зменшується завдяки ефективності, масовому виробництву і чіткому контролю. Такий підхід дозволяє забезпечити доступність продукції і залучити широку аудиторію клієнтів[2].

Індустрія кав’ярень швидкого харчування успішно подолала випробування останніх п'яти років, активно відновлюючись та адаптуючись до змін споживчих уподобань. Спираючись на зростаючий попит на здорові харчові рішення, точки швидкого харчування та франшизи вдосконалили свої меню, враховуючи тенденцію до усвідомленості ризиків для здоров'я, пов'язаних з дієтою з високим вмістом жирів.

Галузь також зростала завдяки розробці продуктів за привабливими цінами, щоб витримати повільне відновлення економіки, що призвело до значного зростання прибутків. Прогнозується, що ці позитивні тенденції будуть триматися й надалі, сприяючи подальшому росту доходів у майбутньому [3].

Заклади готові надавати своїм клієнтам широкий спектр різноманітних послуг, які можна класифікувати за наступними категоріями:

— послуги з харчування, що охоплюють різноманітні гастрономічні враження.
— послуги з виготовлення кондитерських виробів.
— послуги з реалізації продукції, що включають у себе можливість придбати якісні товари.
— послуги з організації обслуговування споживачів, спрямовані на створення комфортного середовища для клієнтів.
— послуги з організації дозвілля, які дозволять насолоджуватися часом, проведеним в закладі.
— інформаційно-консультативні послуги, що спрямовані на надання корисної інформації для клієнтів.
— інші послуги, які можуть включати у себе різноманітні додаткові сервіси та можливості.

Послуги харчування - це невичерпний перелік послуг, які охоплюють виготовлення кулінарної продукції, її реалізацію та організацію споживання в різних типах закладів, таких як ресторани, кафе, бари, їдальні, закусочні.

Послуги з організації споживання продукції та обслуговування споживачів охоплюють широкий спектр можливостей:

— організацію обслуговування у різноманітних подіях, включаючи свята та сімейні обіди.
— організацію обслуговування учасників семінарів, нарад, культурно-масових заходів та інших подій.
— послуги офіціанта або бармена з високоякісним обслуговуванням.
— доставку кулінарної продукції та кондитерських виробів.
— бронювання місць у залі закладу для комфортного перебування гостей.
— послуги з організації розваг, такі як музичне обслуговування, концерти та відео-програми.
— забезпечення газетами, журналами, настільними іграми та іншими засобами для приємного відпочинку.

У процесі обслуговування ресторанні заклади зазвичай пропонують споживачам комплекс послуг, перелік яких обумовлений типом та класом закладу (Таблиця 1.1.)

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика існуючих концепцій та утворювального закладу

| **Назва концепції** | **Опис концепції** | **Концепція утворювального закладу** |
|---|---|---|
| Fast Food | Концепція фастфуду - це спосіб, який пропонує швидке та зручне харчування. В основі цієї концепції лежить ідея надання клієнтам швидкого доступу до готової їжі, яка може бути приготована та подана миттєво.<br>Варто зазначити, що фастфуд часто критикують за його вплив на здоров'я. Багато страв фастфуду містять велику кількість калорій, насичених жирів, солі та цукру, що може призводити до проблем з ожирінням та хронічними захворюваннями. | Наш заклад буде володіти сучасною атмосферою з основним акцентом на створення комфортного середовища для харчування. Гості, як правило, замовляють їжу за лічені хвилини. Схоже на фаст-фуд, але меню буде включати не шкідливі для здоров’я страви. Серед них можуть бути страви, які готуються на замовлення, такі як салати, сендвічі, вафлі або вже готові десерти без цукру та глютену. |
| Fast casual | Одна з головних особливостей фаст-кажуал харчування - це використання вищої якості інгредієнтів. Багато ресторанів фаст-кажуал ставлять собі за мету використовувати свіжі, місцеві й органічні інгредієнти, щоб створити смачні та корисні страви. Це дозволяє клієнтам насолоджуватися вищою якістю їжі порівняно з традиційним фаст-фудом. | Ми пропонуємо новий ресторан в стилі фаст-кажуал, який пропонує свіжі, здорові та смачні страви в швидкому та невимушеному середовищі. Наша основна мета - надати клієнтам можливість насолоджуватися високоякісною їжею. |
| Street food | Швидка їжа на вулиці. Найчастіше спеціалізується на монопродуктом. Поруч практично немає столів, максимум 2-3 високих столів без посадочних місць. Потрібно дотримуватися правила «однієї руки» - гість повинен змогти нести куплене в одній руці. | Наш заклад харчування, який пропонує альтернативу вуличному фастфуду. Він робить акцент на свіжих, якісних інгредієнтах, здоровому приготуванні їжі та приємній атмосфері, де є до 5-ти посадочних місць і при цьому можна взяти їжу с собою. |

Продовження Таблиці 1.1.

| | | |
|---|---|---|
| Quick cosual | Концепція закладу харчування, яка поєднує швидке обслуговування та неформальну атмосферу з високоякісною їжею. | Наш заклад пропонує затишне місце, де відвідувачі можуть насолодитися смачними закусками та десертами, не гаючи часу на тривале очікування. |
| A-la cart | Обслуговування по меню, виключаючи варіанти сетів, спеціальних пропозицій, знижок і інші варіації. | Наш заклад пропонує особливі акції та знижки. Як для відвідувачів які у нас вперше, так і для постійних клієнтів. |

*Джерело:* складено за даними [4]

Отже, загальна концепція кав'ярні швидкого обслуговування трохи відмінна від концепцій уже існуючих закладів. Пропонується швидке та якісне обслуговування. Меню складається з корисних страв та десертів без цукру. Замовлення можна буде взяти з собою, або скуштувати у закладі. А також, для клієнтів буде система накопичення та бонусів.

При наданні цих послуг велика увага приділяється врахуванню принципів ергономічності, що включає в себе відповідність умов обслуговування гігієнічним, антропометричним та фізіологічним можливостям споживачів. Дотримання ергономічних стандартів сприяє наданню комфорту в обслуговуванні, забезпеченню збереження здоров'я та підтриманню працездатності клієнтів

Ще однією важливою складовою є естетичність наданих послуг, що виражається у гармонійності архітектурно-планувального і колористичного дизайну приміщення, а також умов обслуговування. Це включає в себе зовнішній вигляд персоналу, спосіб сервірування столів, а також подачу страв.

Вимога до інформаційної обізнаності передбачає повноту, достовірність та своєчасність інформації, яку отримує споживач про надані послуги, зокрема стосовно харчових і енергетичних характеристик кулінарної продукції. Це дозволяє клієнту, враховуючи його вік та стан здоров'я, правильно вибирати страви. Забезпечення інформаційних вимог також реалізується за допомогою різноманітних видів реклами.

Послуги ресторанів та їх умови надання повинні гарантувати безпеку здоров’я та життя споживачів, а також збереження їх майна та захист середовища в якому вони знаходяться. Умови надання послуг повинні відповідати чинному законодавству з щодо рівня шуму, освітлення, санітарним нормам і правилам, архітектурно-планувальним рішенням, вимогам електро-, пожежо- та вибухобезпечності. Забезпечення екологічної безпеки передбачає дотримання норм охорони навколишнього середовищ, систем вентиляції, технічного стану та утримання приміщень, каналізації, водопостачання тощо, відповідно до державних стандартів системи безпеки праці.

Виробничий та обслуговуючий персонал повинен мати відповідну спеціальну підготовку у санітарії та знати правила особистої гігієни на робочому місці, а також при зберіганні та споживанні кулінарних продуктів [5].

Незважаючи на видиму насиченість галузі, бізнес ресторанного обслуговування продовжуватиме процвітати, оскільки завжди існуватиме попит на харчування та швидко випити каву на перерві, перед роботою чи після. Такий вид бізнесу залишає достатньо простору для підприємців-початківців, які прагнуть відкрити свою кав'ярню швидкого обслуговування в Україні.

Більше того, цей сегмент бізнесу є достатньо прибутковим, і будь-який підприємець, що вперше зібрався відкрити свою справу, може взяти на себе ініціативу та розпочати бізнес саме у цій галузі.

## 1.2. Нормативно-правове регулювання діяльності підприємств швидкого харчування

Якщо готувати й продавати тільки кавові напої для кав’ярні потрібно зареєструвати КВЕД 56.30 «Обслуговування напоями». Цей рід діяльності охоплює приготування напоїв та надання послуг обслуговування для безпосереднього споживання на місці. Можна відкрити бар, кафе, ларьок або пересувний кіоск.

Та для кав'ярні де буде продаватися не лише кава, а й випічка, десерти, потрібен КВЕД 56.10 «Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування». Клас такої діяльності охоплює роботу кафе, ресторанів та закладів самообслуговування, де клієнти можуть насолоджуватися стравами прямо на місці або взяти замовлення з собою [6].

Різновид послуг включає в себе харчові пропозиції для споживачів, будь то у спеціалізованих закладах громадського харчування чи ресторанах самообслуговування, або ж у форматі самовивозу або для вживання вдома. Цей клас включає такі види діяльності: кафе, ресторани, кав'ярні швидкого обслуговування, мобільні кав'ярні.

Важливо відзначити, що до класу не входять автоматизовані торгові пункти з продажу харчових продуктів, а також надання послуг закладами на умовах концесії [7].

Спершу потрібно зареєструвати новий КВЕД у держреєстратора. Для цього вам слід представити заповнену форму 11 - заяву про державну реєстрацію змін. Наступний крок полягає у повідомленні податкової служби про те, що ви розпочинаєте ведення бізнесу за новим кодом КВЕД, подайте заяву про застосування спрощеної системи оподаткування. А вже після того як новий КВЕД буде внесений до реєстру ви законно можете отримувати за ним дохід[6].

На етапі реєстрації підприємства з відкриття кав'ярні збережете значно менше часу, порівняно з розробкою концепції та іншими деталями. У випадку, якщо кав'ярня планує працювати без алкоголю, потрібно зібрати наступний набір документів:

— документи для реєстрації ФОП: паспорт та ідентифікаційний код. Завдяки реєстрації ФОП 2 типу та вказанню КВЕД для кав'ярні, кафе чи навіть магазину, ви зможете швидко вступити в правовий статус.

— висновок СЕС: оформлення договору оренди приміщення, в якому буде кав'ярня, разом з обладнанням санвузла та водопроводу є ключовим етапом. Це важливо для забезпечення дотримання всіх санітарних норм.

— декларація від пожежної служби: забезпечити дотримання всіх правил безпеки в закладі, і надіслати акт представникам пожежної служби для отримання декларації.

До внутрішніх документів бізнес-проекту кав'ярні слід включити журнали з охорони праці та пожежної безпеки, а також власний куточок для клієнтів [8].

Реєстрація ФОП в Україні є відносно легким та економічно вигідним процесом, вимагаючи мінімальних матеріальних та тимчасових затрат. Достатньо лише заповнити реєстраційну форму та представити паспорт і податкову ідентифікаційну картку.

В Україні діє дві основні форми: загальна та спрощена. Однак, якщо діяльність передбачає торгівлю тютюном та алкоголем, вибір спрощеної форми недоступний. Крім того, ви отримуєте можливість займатися різноманітними видами діяльності (з урахуванням необхідних дозволів та ліцензій), а також можливість маєте мати необмежену кількість працівників та обсяг прибутку. Проте, недоліком загальної системи є складне ведення бухгалтерського та податкового обліку.

Заклади, які не мають наміру продавати алкоголь та тютюнові вироби, сміливо можуть переходити на спрощену систему оподаткування. Ця система підходить як для підприємств першої, так і для другої групи платників податків.

Друга група включає у себе заклади, кількість працівників яких не перевищує 10 осіб, а обсяг доходу не повинен перевищувати 1,5 млн. гривень. Податкова ставка в цьому випадку становить до 20% від суми мінімальної заробітної плати.

Третій сегмент включає в себе заклади, де немає обмежень на кількість працівників, але обсяг прибутку не перевищує 5 млн. гривень. Вартість оподаткування складає 3% від доходу при реєстрації ПДВ або 5% для тих, хто не є платником ПДВ.

Важливо пам'ятати про необхідність отримання висновку санітарно-епідеміологічної служби. Це обов'язково, за винятком ситуації, коли в

орендованому приміщенні вже існував заклад громадського харчування, і ви не плануєте його реконструювати або переобладнувати.

Щоб отримати висновок СЕС, потрібно надати:

1) посвідчення про держреєстрацію;
2) паспорт платника податків;
3) довідку з БТІ;
4) архітектурний та технологічний проєкт, що включає схему кондиціювання, вентиляції;
5) заяву власника;
6) копію статуту ТОВ (якщо ви оформляєте заклад на юридичну особу);
7) договір купівлі-продажу чи оренди приміщення;
8) погодження введення об’єкта в експлуатацію із боку СЕС.

Отримати дозвіл СЕС можна у дозвільному центрі у районі, де розташований заклад. Вимоги до санітарії персоналу, який працює у сфері обробки та обігу харчових продуктів:

- приймається на роботу тільки той персонал, у якого немає медичних протипоказань для роботи з харчовими продуктами. Усі працівники проходять обов'язкове навчання з гігієни персоналу.
- персонал періодично проходить навчання з гігієнічних вимог виробництва та обігу харчових продуктів.
- усі працівники ресторанного господарства повинні пройти медичне обстеження згідно з чинним законодавством. Результати цього обстеження документуються в їх особових медичних книжках.
- всі підприємства повинні мати належне документальне оформлення, таке як: Правила роботи закладів ресторанного господарства, Санітарні правила, особові медичні книжки працівників, журнали реєстрації вступного інструктажу та інструктажів з охорони праці.

Вимоги до торговельних, виробничих та побутових приміщень закладів ресторанного господарства, інвентарю, переліку послуг, технологічних режимів виробництва продукції є важливим аспектом, регульованим законодавством України.

Відповідно до Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» рухомі та/або тимчасові потужності такі як: кіоски, палатки, прилавки, повинні відповідати наступним критеріям:

— підтримувати чистоту та належний стан;
— забезпечувати захист від будь-якого ризику забруднення, включаючи заходи проти шкідників та гризунів;
— мати спеціальні засоби для підтримання належної особистої гігієни;
— здатність легко чистити та дезінфікувати поверхні, які контактують з харчовими продуктами, зроблені з гладких, нержавіючих, нетоксичних матеріалів;
— забезпечувати належні умови для гарячої та/або холодної питної води;
— мати належні засоби для гігієнічного зберігання та видалення небезпечних та\або неїстівних речовин;
— забезпечувати та контролювати необхідні температурні умови для зберігання харчових продуктів;
— здійснювати розміщення харчових продуктів таким чином, щоб максимально знизити ризик їх забруднення.

Вимоги до якості продовольчої закупних товарів, сировини, харчових продуктів та напівфабрикатів, їх маркування, упаковки, транспортування, приймання, строків придатності до споживання чи дат закінчення строків придатності до споживання чітко визначені законодавством України. Відповідно до Закону України “Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів” обов'язковим супровідним документом під час перевезення харчових продуктів, не пов'язаного з експортно-імпортними операціями, є товарно-транспортна накладна.

У випадку, якщо продукція може мати загрозу життю або здоров’ю споживача, суб’єкт господарської діяльності повинен негайно припинити її продаж і виробництво до усунення причин, що можуть викликати таку небезпеку.

У випадку, коли виправлення причин стає неможливим, суб'єкт зобов'язаний вилучити з обігу неякісну та небезпечну продукцію. Усі завданні споживачу збитки, пов'язані з відкликанням продукції, виробник має повністю компенсувати [10].

Крім виконання основних процедур необхідно укласти договори на обслуговування з організацією, яка відповідає за протипожежну безпеку, вивіз сміття, дератизацію та дезінсекцію. Ці документи допоможуть вам під час проходження перевірок Державної інспекції України з питань захисту прав споживачів та ДСНС [9].

Успішне відкриття та функціонування закладу визначаються не лише виконанням основних етапів, але й правильним оформленням документації та подальшим дотриманням всіх встановлених норм і правил. В Україні законодавчі вимоги регулярно переглядаються та змінюються, що вимагає постійного вивчення та оновлення інформації.

## 1.3.Організаційно-правова форма та система оподаткування бізнесу у сфері громадського харчування

Організаційно-правова форма підприємства визначається відповідно до класифікації, що ґрунтується на формах власності та методах управління майном, передбаченими Конституцією України та Законом України "Про власність".

Кілька фундаментальних факторів, які впливають на обрання організаційно-правової форми підприємства:

— сформульовані цілі та завдання, які ставить перед собою підприємець та стратегії їх досягнення в конкретних умовах.

- методи формування початкового капіталу, що визначають фінансову стійкість та здатність підприємства розвиватися на ринку.
- вибір методів виробничо-господарської діяльності, які враховують специфіку продукції чи послуг підприємства.
- система організації та управління, яка забезпечує ефективність функціонування підприємства.
- законодавчі та нормативно-технічні вимоги, що регламентують створення, функціонування та ліквідацію підприємства.
- форма власності на майно підприємства та її вплив на його фінансову стійкість та розвиток.
- організаційна структура виробництва, яка визначається характером та масштабами виробництва продукції чи надання послуг.

Підприємства ресторанного господарства приймають різноманітні організаційно-правові форми для ефективного функціонування. У галузі громадського харчування існує можливість здійснення підприємницької діяльності без залучення найманої праці, реєструючи її як індивідуальну трудову діяльність. Також існує можливість реєстрації підприємницької діяльності з привласненням найманої праці як підприємства чи суб'єкта підприємницької діяльності без створення юридичної особи, наприклад, в якості приватного підприємця.

Підприємство є автономним суб'єктом господарювання, заснованим на виробництві товару і надання послуг для задоволення потреб споживачів і отримання прибутку. Воно самостійно веде свою діяльність, керує виробництвом та володіє прибутком отриманим після сплати податків. Законодавство передбачає можливість створення підприємств приватної, державної або комунальної власності. Комунальні підприємства, зазвичай, створюються органами місцевого самоврядування, а їх фінансування забезпечується за рахунок відповідного місцевого бюджету, майно перебуває у власності конкретного району чи міста [9].

Щодо ведення ресторанного бізнесу, сучасні умови дозволяють працювати у формі ФОП на другій групі єдиного податку. Ця опція визнається найбільш простою та вигідною, оскільки її основна сутність полягає в щомісячному платежі 42% мінімальної заробітної плати. У цій сумі враховано 20% від єдиного податку та 22% від Єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ), відповідно до чинного законодавства на 30 вересня 2022 року, що становить приблизно 2730,00 грн щомісяця. Така система надає можливість здобувати дохід до 5,3 млн грн на рік, при цьому уникнувши сплати ПДВ.

Так можуть працювати кав`ярні, пекарні, фаст-фуді. Однак слід зауважити, що якщо діяльність включає обіг міцних алкогольних напоїв, такий підхід стає недоступним. Продаж алкоголю дозволено лише суб'єктам, які обрали загальну систему оподаткування.

До основних переваг ФОП можна віднести:

1. Відсутність потреби вести касові ордери, заповнювати касову книгу та вносити готівку в банк робить бухгалтерію менш завантаженою, дозволяючи підприємцю фокусуватися на розвитку бізнесу.
2. Можливість виводу грошей без оподаткування, як особисті кошти, забезпечує підприємцю гнучкість у фінансовому плануванні та використанні зароблених коштів.
3. Здатність вносити гроші в бізнес без надмірних формальностей, уникаючи складних фінансових угод або необхідності збільшення статутного капіталу.
4. ФОПам необхідно створювати менше регулюючих документів порівняно з юридичними особами.
5. ФОП достатньо забезпечити якісний облік товарних запасів, уникнувши складного бухгалтерського обліку, як у юридичних осіб, що сприяє ефективнішій управлінській діяльності [11].

Громадяни, які вирішили розпочати свою підприємницьку діяльність та планують зареєструватися як фізична особа підприємець, повинні особисто вибрати систему оподаткування для своєї діяльності. Завданням майбутніх ФОП

є ретельне розглядання двох основних систем оподаткування: загальної та спрощеної.

Спрощена система оподаткування представляє собою унікальний механізм оподаткування, де ряд окремих податків замінюються на виплату єдиного податку (ЄП), а облік та звітність ведуться у спрощеному порядку. Цей підхід надає підприємцям значну гнучкість та спрощення у фінансовому веденні бізнесу.

ФОП може самостійно вибрати спрощену систему оподаткування, якщо вона відповідає критеріям, визначеним для груп платників єдиного податку. Друга група включає ФОП, які надають різноманітні послуги, включаючи побутові, платникам єдиного податку та/або населенню, займаються виробництвом та/або продажем товарів, а також здійснюють діяльність у сфері ресторанного господарства. Умовою для віднесення до цієї групи є відповідність протягом календарного року певним критеріям: не використовують працю найманих осіб або їх кількість не перевищує 10 осіб та дохід не перевищує 1500 тис.грн.

Для вибору спрощеної системи оподаткування, фізична особа підприємець повинна звернутися з Заявою про застосування спрощеної системи оподаткування, яка була затверджена наказом Міністерства фінансів України №308 від 16 липня 2019 року. Ця заява подається до державного реєстратора одночасно із заявою про державну реєстрацію ФОП, або, якщо фізична особа вже є платником інших податків та зборів і вирішила перейти на спрощену систему оподаткування, то подати заяву до контролюючого органу не пізніше, ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу [12].

Незважаючи на переваги спрощеної системи, існують певні недоліки:

1) суб'єкти, які вибрали спрощену систему, обмежені за обсягом діяльності та розміром виручки;
2) оподаткування найманих робітників. Якщо використовується праця найманих робітників фізична особа повинна сплатити за кожного з них по 50% від суми єдиного податку;

3) сума єдиного податку повинна сплачуватися авансом за квартал, незалежно від фактичного отримання доходу;
4) є обмеження щодо способів розрахунків з юридичними особами;
5) суттєвий недолік це елемент подвійного оподаткування у розміри ставки 6% за умовою сплати ПДВ [13].

Відповідно, бути платниками ПДВ не мають можливості ФОП на спрощеній системі 1 і 2 групи (таке обмеження випливає, зокрема, що ці категорії ФОП не підпадають під визначення "особа" для цілей ПДВ).

Отже, вище описаний суб'єкт підприємницької діяльності - кав'ярня швидкого обслуговування. Вона відноситься до КВЕДу 56.10 «Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування» [14]. За цим класом працюють кафе й ресторани, заклади самообслуговування, де відвідувачі можуть куштувати страви в приміщенні або забирати замовлення із собою. Обраний ФОП 2-ї групи, дозволяє мати спрощену систему оподаткування і не бути платником ПДВ. При цьому для відкриття бізнесу потрібні такі документи як: документи для реєстрації ФОП, висновок СЕС, декларація від пожежної служби.

Висновок до розділу 1

Створення кафе швидкого обслуговування – це складний процес, що вимагає детального планування та уважного врахування різних аспектів. Основні етапи цього процесу включають розробку концепції, оформлення необхідної документації, пошук відповідного приміщення, проведення ремонтних робіт та обладнання приміщення, найм персоналу, розробку меню та запуск рекламної кампанії. Відкриття кафе швидкого обслуговування може бути прибутковим бізнесом, але вимагає значних інвестицій та постійної уваги.

Діяльність підприємств швидкого харчування в Україні підконтрольна ряду законів та нормативно-правових актів, серед яких ключові: Закон України "Про безпечність та гігієну харчових продуктів", Правила виробництва та обігу харчових продуктів для громадського харчування, та Державні санітарні норми

та правила "Гігієнічні вимоги до експлуатації та санітарного утримання об'єктів громадського харчування". Підприємства швидкого харчування повинні строго дотримуватися цих нормативів, оскільки за їх порушення передбачені штрафні санкції.

Україна має декілька організаційно-правових форм для ведення бізнесу у сфері громадського харчування, кожна з них має свої особливості та систему оподаткування. Найпоширенішими формами є Фізична особа-підприємець (ФОП), Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) та Акціонерне товариство (АТ). Важливо правильно обрати організаційно-правову форму та систему оподаткування, оскільки це може значно вплинути на рентабельність бізнесу. Таким чином, створення кафе швидкого обслуговування вимагає не лише творчого підходу та бізнес-стратегій, але й врахування різних факторів, що впливають на його успішність та прибутковість.

# РОЗДІЛ 2
# ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ СТВОРЕННЯ ЗАКЛАДУ ШВИДКОГО ХАРЧУВАННЯ

## 2.1. Аналіз стану українського ринку послуг у сфері громадського харчування

Ринок ресторанного бізнесу в Україні один з найбільш динамічних, тому викликає зацікавлення у багатьох дослідників. Однак, знайти повну інформацію щодо стану його розвитку на даний момент практично неможливо через стрімкі темпи змін та особливості звітності підприємств цієї сфери. Тому актуальним є дослідження кількості закладів ресторанного господарства в розрізі областей України та аналіз рівня їх насиченості.

Сучасний ресторанний бізнес в Україні є досить молодим у порівнянні з іншими країнами. Його розвиток розпочався лише з 90-х років, і деякі дослідники вважають, що цей процес триває й досі. Протягом майже 30 років відбулося чимало змін під впливом різних чинників. Наприклад, у 90-х роках активно відкривалися нові заклади, проте до 2009 року їх кількість постійно зменшувалась. Хоча відбувалось і відкриття нових, кількість закритих перевищувала їх. Тільки в період з 2009 по 2011 рік ситуація стабілізувалась. Новий підйом наступив у 2012 році з проведенням Євро-2012, після чого відновився спад, особливо беручи до уваги політичну ситуацію.

Зниження купівельної спроможності українців у 2015 році призвело до закриття близько 1500 закладів ресторанної сфери (без урахування непідконтрольних територій) по Україні. Важливо, що економічну кризу не вдалося подолати тим закладам, що працювали на межі рентабельності та орендували приміщення.

Новий підйом припадає на 2018-2021 рр., проте з 2022 року починається нова хвиля ліквідації старих закладів, оскільки пропозиція сильно перевищувала попит.

Незважаючи на кризові періоди, ресторанний бізнес постійно змінювався, розвивався та вдосконалювався. Зміни стосувалися всіх аспектів: власності, організаційної структури, технології приготування та подачі страв, управлінні, фінансах, маркетингу та тенденціях харчування. З часом з'явився більший попит до здорового харчування, дієтичного харчування, вегетаріанської кухні, етнічної та молекулярної кухні.

Слід зазначити, що мова йде саме про «заклади ресторанного господарства», а не «підприємства ресторанної галузі», оскільки майже 90% зареєстрованих закладів - це фізичні особи підприємці, і лише невелика частина зареєстрована як юридичні особи.

Отже, кількість закладів в Україні на листопад 2019 року склала 57712, збільшившись на 7326 одиниць за період з 2015 по 2019 рік і це зростання спостерігалося в основному у 2018-2019 роках (Таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

Забезпеченість населення України закладами ресторанної сфери станом на 01.11.2019 р. у розрізі областей

| № | Область | Кількість закладів, од. | Населення, осіб | Забезпеченість, од./10 тис. осіб |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Вінницька область | 1727 | 1 560 394 | 11,07 |
| 2 | Волинська область | 1015 | 1 035 330 | 9,80 |
| 3 | Дніпропетровська область | 2977 | 3 206 477 | 9,28 |
| 4 | Донецька область | 2390 | 4 165 901 | 5,74 |
| 5 | Житомирська область | 1142 | 1 220 193 | 9,36 |
| 6 | Закарпатська область | 2855 | 1 256 802 | 22,72 |
| 7 | Запорізька область | 1830 | 1 705 836 | 10,73 |
| 8 | Івано-Франківська область | 2867 | 1 373 252 | 20,88 |
| 9 | Київська область | 4505 | 1 767 940 | 25,45 |
| 10 | Кіровоградська область | 938 | 945 549 | 9,92 |
| 11 | Луганська область | 1134 | 2 151 833 | 5,27 |
| 12 | Львівська область | 3606 | 2 522 021 | 14,30 |

Продовження Таблиці 2.2.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 13 | Миколаївська область | 1080 | 1 131 096 | 9,55 |
| 14 | Одеська область | 3722 | 2 380 308 | 15,64 |
| 15 | Полтавська область | 2135 | 1 400 439 | 15,25 |
| 16 | Рівненська область | 1265 | 1 157 301 | 10,93 |
| 17 | Сумська область | 1569 | 1 081 418 | 14,51 |
| 18 | Тернопільська область | 769 | 1 045 879 | 7,35 |
| 19 | Харківська область | 3698 | 2 675 598 | 13,82 |
| 20 | Херсонська область | 1271 | 1 037 640 | 12,25 |
| 21 | Хмельницька область | 2655 | 1 264 705 | 20,99 |
| 22 | Черкаська область | 1518 | 1 206 351 | 12,58 |
| 23 | Чернівецька область | 1025 | 904 374 | 11,33 |
| 24 | Чернігівська область | 1019 | 1005745 | 10,13 |
| Разом | | 57712 | 39202382 | 14,72 |

*Джерело:* складено за даними [15]

З наведених даних видно, що забезпеченість закладами по Україні в цілому складає 57712 об'єктів на майже 39 млн. осіб. Найбільше закладів знаходиться в Київській області (4505 об'єктів), а найменше - у Тернопільській (769 об'єктів). У чотирьох областях кількість закладів значно перевищує середнє значення для України в цілому. Згідно даних державного інформативного сервісу Start Business Challenge в країнах Західної Європи показник дорівнює 32 об'єктам на 10 тис. мешканців, це на 54% перевищує значення показника для України.

Перед початком світової пандемії COVID-19 український ресторанний ринок перебував у стадії активного росту, який, за передбаченнями фахівців, міг тривати до 2021 року. Однак кризова ситуація в світі ускладнила прогнози, адже кількість закладів ресторанного господарства в Україні виявилася майже вдвічі меншою, ніж у країнах Західної Європи.

Зважаючи на негативні тенденції у світовій індустрії гостинності, передбачити майбутнє ресторанного бізнесу стає надзвичайно складно [15].

У 2023 році українські заклади громадського харчування продовжували адаптуватися до нових реалій, пов’язаних з воєнним конфліктом, та змагалися зі збільшеним обсягом податкових перевірок. Стала актуальною проблема з наймом та утриманням персоналу.

У другому півріччі 2023 року виручка закладів громадського харчування зросла на 30%, відвідуваність збільшилася на 10%, а середній чек виріс на 18%. Найбільше зростання виручки у порівнянні з попереднім роком відзначено у сегменті ресторанів - на 37% (Рисунок 2.1).

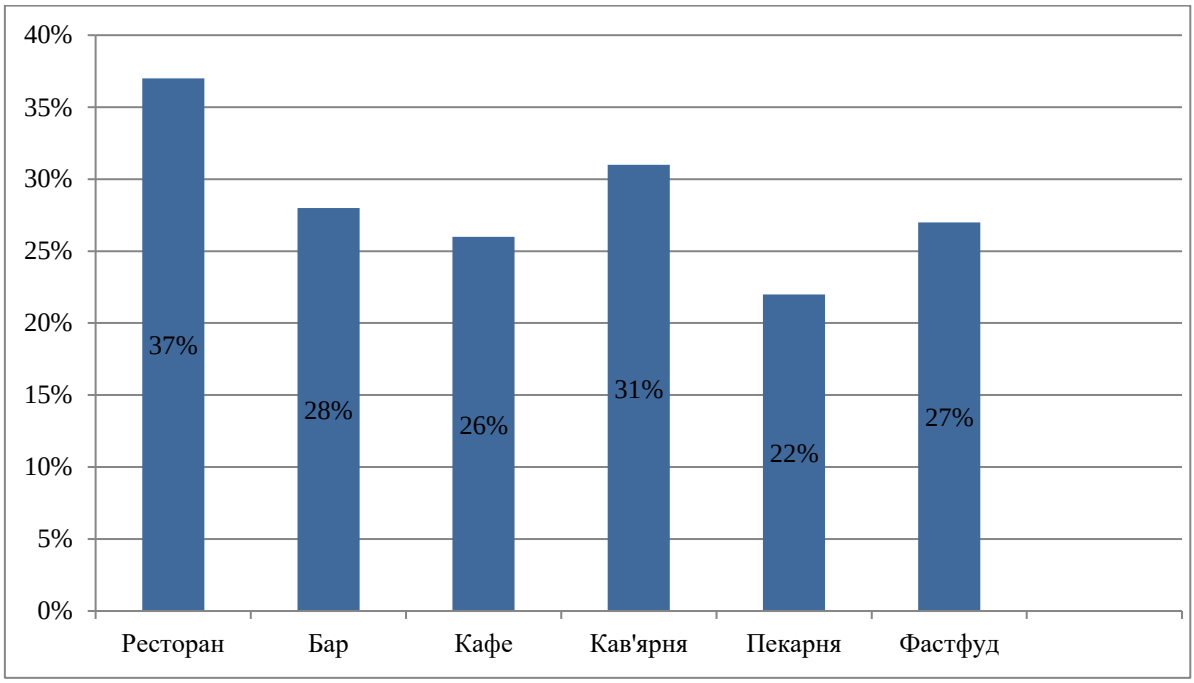



Рис.2.1. Зростання виручки закладів громадського харчування від II півріччя 2022 до II півріччя 2023, в %.

*Джерело:* Складено за даними [16]

Середня сума чеку закладів зросла на 23%, з 508 грн до 625 грн, а кількість відвідувачів – на 11%. У сегменті кав'ярень спостерігалося зростання виручки на 31% протягом 2023 року. Відвідуваність також зросла на 9%, а середня сума чеку підвищилася на 20%, з 82 гривень до 98 гривень (Рис.2.2).

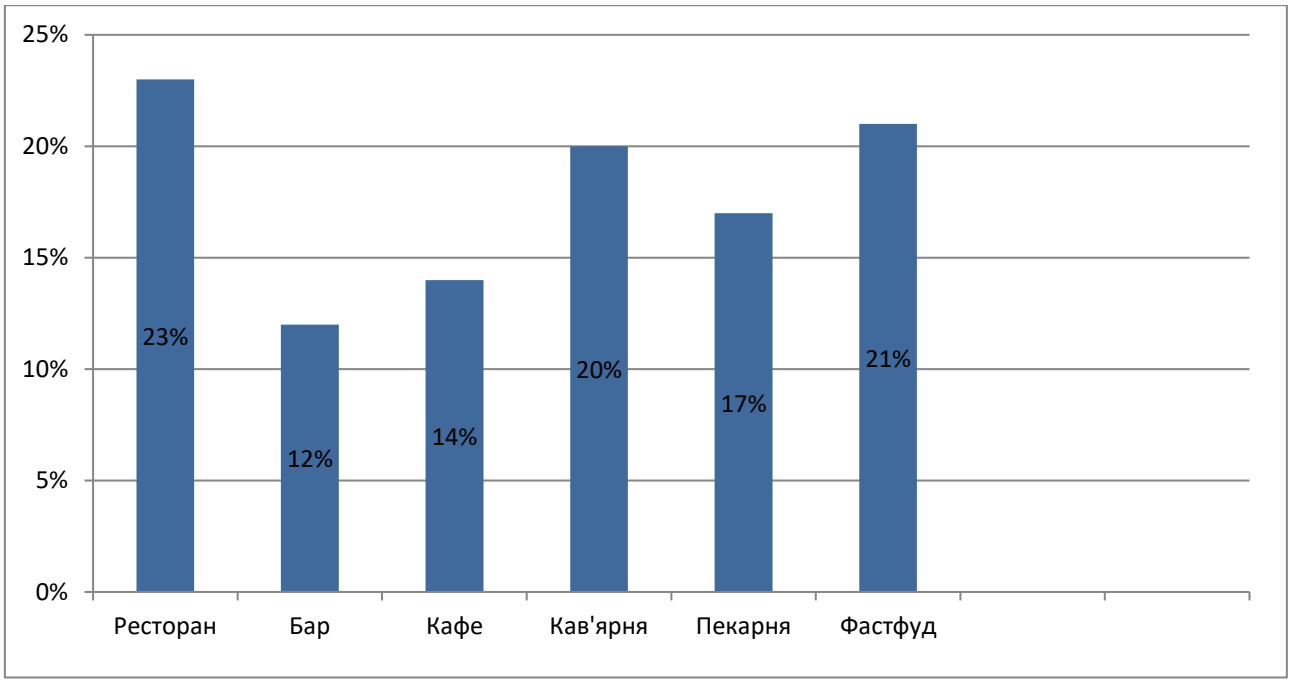



Рис. 2.2. Середній чек закладів громадського харчування (II півріччя 2022—II півріччя 2023, %.

*Джерело:* Складено за даними [16]

Відзначається позитивна динаміка у сегменті кафе, де виручка зросла на 26% порівняно з попереднім роком. Середня вартість замовлення також піднялася на 17%, з 187 гривень до 219 гривень, і кількість клієнтів збільшилася на 7%. Серед барів спостерігається аналогічна тенденція: виручка зросла на 28%, а середня сума замовлення - на 12%, з 311 гривень до 348 гривень. Відвідуваність також зросла на 15%. Щодо фастфуду, тут варто відзначити зростання виручки на 27%, середнього чеку на 21% (від 145 гривень до 175 гривень) та відвідуваності на 5%.

За даними опитування, 44% ресторатрів стверджують, що показники роботи закладів у 2023 році відповідали їхнім очікуванням, у 16% вони навіть перевищили очікування, але 40% виявили певні ризики.

У 2023 році рестораторам ускладнилося здійснювати найм та утримання персоналу, фіксувати ціни на страви при їх зростанні, знаходити мотивацію для праці та впоратися з контролем. Крім того, вони відзначають проблеми, пов'язані з комунальними послугами та корупцією, а також низькими оборотами. 38% рестораторів також стикалися зі зниженням рентабельності бізнесу, хоча така

сама кількість зазначила, що рентабельність залишалася стабільною. Більше половини мали середню рентабельність у 10-20%, а 13% не мали прибутку взагалі. Більшість також стверджують, що змогли зберегти свою команду на тому ж рівні, а 30% навіть розширили персонал через зміну споживчої поведінки [16].

Суб'єкт підприємницької діяльності - кав'ярня швидкого обслуговування, що розташовуватиметься в сімейному районі, міста Одеси. Це маленька кав'ярня на 3-5 столиків всередині та додаткових 2 столика у літній період. Бізнес орієнтується на своїх споживачів і використовує якісну сировину для приготування продукції. Меню складається в залежності від сезону: влітку до традиційних напоїв додаються різноманітні лимонади, холодна кава; взимку – це гарячі напої та вітамінні чаї з додаванням свіжих фруктів (Таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

План виробництва продукції

| **№** | **Вид продукції** | **Ціна одиниці продукції, грн** | **Обсяг виробництва в місяць** | | **Обсяг виробництва в рік** | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | **одиниць** | **грн** | **одиниць** | **грн** |
| 1. | Еспресо/Допіо | 65 | 30 | 1950 | 360 | 23400 |
| 2. | Американо | 65 | 60 | 3900 | 720 | 46800 |
| 3. | Американо з молоком | 70 | 40 | 2800 | 480 | 33600 |
| 4. | Капучино | 75 | 150 | 11250 | 1800 | 135000 |
| 5. | Капучино на рослинному | 95 | 50 | 4750 | 600 | 57000 |
| 6. | Лате | 85 | 100 | 8500 | 1200 | 102000 |
| 7. | Лате на рослинному | 100 | 50 | 5000 | 600 | 60000 |
| 8. | Раф кава | 80 | 30 | 2400 | 360 | 28800 |
| 9. | Флет уайт | 80 | 50 | 4000 | 600 | 48000 |
| 10. | Какао | 75 | 20 | 1500 | 240 | 18000 |
| 11. | Какао на рослинному | 85 | 10 | 850 | 120 | 10200 |
| 12. | Матча лате | 100 | 15 | 1500 | 180 | 18000 |

Продовження Таблиці 2.2

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 13. | Матча на рослинному | 120 | 10 | 1200 | 120 | 14400 |
| 14. | Чай в асортименті | 59 | 90 | 5310 | 140 | 8260 |
| 15. | Фірмові чаї | 95 | 40 | 3800 | 720 | 68400 |
| 16. | Класичний лимонад | 79 | 90 | 7110 | 1440 | 113760 |
| 17. | Лимонад малина | 79 | 90 | 7110 | 1440 | 113760 |
| 18. | Лимонад маракуйа | 79 | 90 | 7110 | 1440 | 113760 |
| 19. | Еспресо оранж | 120 | 20 | 2400 | 720 | 86400 |
| 20. | Еспресо тоник | 85 | 20 | 1700 | 720 | 61200 |
| 21. | Фундук у шоколаді | 20 | 30 | 600 | 360 | 7200 |
| 22. | Горішки в асортименті | 15 | 30 | 4500 | 360 | 5400 |
| 23. | Брауні | 25 | 15 | 375 | 180 | 4500 |
| 24. | Макаронси | 40 | 20 | 800 | 240 | 9600 |
| 25. | Печиво з передбаченням | 15 | 30 | 450 | 360 | 5400 |
| | Усього | | | 90865 | | 1164640 |

*Джерело:* розроблено автором

Ціни на продукцію коливаються від 15 до 120 гривень за одиницю. Найбільший обсяг виробництва має капучино – в місяць 150 одиниць, а в рік 1800 одиниць. Найвища вартість одиниці продукції має матча на рослинному - 120 гривень. Найменший обсяг виробництва в місяць та в рік має печиво з передбаченням - 15 одиниць за місяць та 180 одиниць за рік.

Загальний обсяг виробництва за місяць становить 90 865 одиниць, а за рік - 1 164 640 одиниць.

## 2.2. Конкурентні переваги кафе швидкого харчування

Кав'ярні швидкого обслуговування приваблюють різних людей, які мають різні потреби та цілі. Для студентів це місце для спілкування, для бізнесменів - можливість проведення важливих зустрічей, а деякі віддають перевагу самотності, де можна спокійно працювати або поспілкуватися з друзями.

У світі швидкого харчування крім фаст-фудів існують інші формати, такі як піцерії, кав'ярні та сучасні їдальні. Основна відмінність полягає в тому, що в

останніх страви готують на місці, а не з напівфабрикатів. Останні роки принесли значні зміни у сфері ресторанного бізнесу. Якщо раніше для відкриття ресторану потрібно було вкласти менше коштів, то сьогодні витрати на відкриття середнього фаст-фуду зросли, але й швидко окупаються завдяки більшим оборотам, максимум за два роки. Ніша швидкого харчування - одна з найменш ризикованих, на відміну від інших форматів ресторанів. З десяти закладів тільки два можуть бути неприбутковими.

Причина невдач часто полягає в неефективному розподілі фінансів, неправильному розташуванні закладу та відсутності базових знань і навичок у керуванні бізнесом. На сьогоднішній день виживання для самотніх ресторанів є вельми складним завданням, тоді як мережі мають більше можливостей. Розширення мережі, де перший заклад доповнюється ще чотирма філіями, може призвести до значно вищого прибутку. Проте, немає однозначної формули успіху у просуванні ресторанного бізнесу. Різні компанії обирають різні стратегії, це може бути розширення асортименту, індивідуальне обслуговування кожного клієнта або приваблення акціями та програмами зі знижками.

Український ринок ресторанів швидкого харчування все ще є досить хаотичним. Часто зустрічаються ситуації, коли нові позиції у меню закладу абсолютно не вписуються у його концепцію, але схожі на ті, що пропонуються у сусідньому закладі. Хоча деякі і не визнають проявів недобросовісної конкуренції, вони вважають, що розробка нових страв та їх впровадження - це стратегічна справа, яку варто тримати в секреті, щоб випередити конкурентів. Час, що йде на створення та впровадження новинок в меню, зазвичай складає від тижня до двох. Згідно з думкою рестораторів, конкуренція на ринку лише зростає, тому зростає і потреба у фахівцях, які добре розуміють цей бізнес, вміють утримувати постійних клієнтів і привертати нових.

Успішність у цій галузі бізнесу напряму залежить від наявності вільних приміщень в місцях найбільшого скупчення людей. Тому компанії стрімко розміщують свої кав’ярні в діловій частині міста та сімейних районах, де в обідній час потенційними клієнтами можуть бути службовці, студенти, мами та

інші. Боротьба йде за центральну вулицю Одеси - Дерибасівська та прилеглих до неї вулиць і провулків. Крім стабільного відвідування клієнтів протягом робочого тижня, у вихідні дні активність не знижується. Суттєвою перешкодою в розширенні бізнесу в центрі Одеси є високі орендні ставки, які не всім по кишені. Велика частина підходящої нерухомості перебуває в приватних руках.

У віддалених від центру районах також відкривають свої заклади, там чимало офісів та. Свої заклади в спальних масивах відкрили багато мереж кав'ярень швидкого обслуговування, через постійний попит на каву від батьків, що гуляють з дітьми [17].

Разом з тим, існують чинники, які негативно впливають на ринок швидкого харчування в Одесі. Наприклад, зростання доходів населення не встигає за підвищенням цін у ресторанах. Протягом останніх років вартість страв у закладах зросла на 20%, у той час як реальний наявний дохід українців збільшився всього на 6%. Збільшення орендних ставок, комунальних платежів, мінімальної зарплати та інших витрат ускладнює операторам ринку зберігати цінову стабільність, що, в свою чергу, стримує зростання попиту на їхні послуги.

Крім того, відкриття нових закладів перешкоджає низька вакантність відповідність приміщень. Практично не залишилося відповідних площ в торгових центрах, а орендодавці, користуючись дефіцитом, піднімають ціну оренди приблизно на третину в рік.

Аналіз ринку швидкого харчування дає підстави для висновку про його великий потенціал для подальшого розвитку. Насиченість закладами значно відстає від європейських показників. В Україні одне місце припадає на 30 жителів, тоді як у Європі - на 8. Подальшому розвитку ринку сприятимуть зростання купівельної спроможності населення та встановлення економічної стабільності в Україні [18].

Для більшої стабільності кожен заклад повинен мати свої переваги та подальші можливості (Таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз новостворюваного бізнесу

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|---|---|
| 1. Корисна їжа | 1.Невеликий початковий капітал |
| 2. Професійне обслуговування | 2.Мало сидячих місць |
| 3. Зручне місце розташування | 3.Відсутність доставки |
| 4. Швидкість обслуговування | 4.Персонал без досвіду |
| 5. Система накопичення та бонусів | 5.Невеликий асортимент продукції |
| Можливості | Небезпеки |
| 1. Залучати більше клієнтів | 1. Низька платоспроможність населення |
| 2. Збільшення кількості кав'ярень | 2.Низький прибуток через невдалий маркетинг |
| 3. Створення особистого рахунку з бонусами | 3.Зростання конкуренції, через постійне відкриття нових закладів |
| 4. Запропонувати новий продукт | 4.Кризова ситуація в країні |

*Джерело:* розроблено автором

Для того, щоб позбутися слабких сторін, поступово буде удосконалюватися та збільшуватися асортимент продукції. Планується розширення кав'ярень на декілька точок, розташованих у різних частинах міста. Персонал будуть навчати люди з досвідом та професіонали у сфері ресторанного бізнесу.

Щоб успішно працювати в галузі громадського харчування, фахівцям необхідно вміти орперативно реагувати на постійні зміни на ринку та приймати оптимальні рішення, що ґрунтуються на стратегії управління. Ця стратегія передбачає постійне впровадження інновацій, що є необхідністю в закладах. Це обумовлено постійним посиленням конкуренції, зміною моди, а також смакових уподобань клієнтів та стрімким розвитком технологій у галузі громадського харчування.

## 2.3. Формування виробничої і фінансової моделі бізнесу

Відкриття кав'ярні або ресторану є складним процесом, який вимагає значних зусиль, побудови бізнес-плану, фінансових інвестицій, терпіння та рішучості. Для реалізації цього бізнесу необхідний стартовий капітал у розмірі 114000 гривень. Планується взяти в оренду приміщення та обладнання. Крім того, передбачається отримання кредиту для ФОП на суму 76000 гривень, з банком ПУМБ як кредитором. Термін кредитування становить 12 місяців за ставкою 0,0001% річних (Таблиця 2.4). Щомісячний платіж складатиме 7853,33 гривень, а загальна вартість кредиту становитиме 94240 гривень [19] (Таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Формування стартового підприємницького капіталу

| № | Статті витрат | Сума, грн | Питома вага, % |
|---|---|---|---|
| 1 | Витрати на реєстрацію | 3100 | 1,95 |
| 2 | Орендна плата за оренду приміщення | 14000 | 8,83 |
| 3 | Витрати на ремонт приміщення | 6865 | 4,33 |
| 4 | Орендна плата необхідного устаткування (за 2 місяці) | 9400 | 5,93 |
| 5 | Вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів | 21432 | 13,51 |
| 6 | Вартість закупівлі товарів за 2 місяці | 5950 | 3,75 |
| 7 | Вартість придбаних офісних меблів | 6144 | 3,87 |
| 8 | Вартість придбаних комп'ютерів, принтерів та програмного забезпечення. | 28300 | 17,84 |
| 9 | Вартість підключення до Інтернет | 1500 | 0,95 |
| 10 | Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу | 32400 | 20,43 |
| 11 | Витрати на установку охоронної сигналізації | 8499 | 5,36 |
| 12 | Страхування бізнесу | 13000 | 8,19 |
| 13 | Інші | 8000 | 5,04 |
| | Усього | 158590 | 99,98 |
| | Джерела фінансування | | |
| 1 | Власні засоби | 114000 | |
| 2 | Кредит | 76000 | |

*Джерело:* розроблено автором

Витрати на реєстрацію бізнесу включають в себе реєстрацію ФОП, нотаріальні послуги та отримання необхідних дозволів. Обране приміщення для

кав'ярні знаходиться в сімейному районі міста і має загальну площу 30 м2. Передбачається проведення невеликого ремонту та декорування приміщення. Сировина для виготовлення кавових напоїв буде закуповуватися у надійних постачальників, а товари у професійних кондитерів.

Офісних меблів буде не багато тому, що кількість сидячих місць 3 столика. Комп'ютери та принтер придбані у компанії Poster POS, яка забезпечить роботу з їхньою системою обслуговування. Рекламними заходами будуть керувати професійні блогери, які також будуть займатися таргетингом у соціальних мережах. Система сигналізації буде встановлена за допомогою послуг центру охоронних технологій "ЗЕВС". До інших витрат відносяться послуги перевезення товарів та розміщення вакансій для персоналу.

Успіх кав'ярні в значній мірі залежатиме від якості персоналу. При виборі працівників важливо звертати увагу не лише на їх досвід та кваліфікацію, але й на особисті якості, такі як відповідальність та здатність до роботи в команді. Кількість персоналу, необхідного для роботи закладу, залежатиме від його розміру та обсягу роботи. Для нового закладу складніше оцінити, скільки людей знадобиться і які обов'язки персонал виконуватиме. Посади в ресторані та кафе поділяють на працівників залу, керівників і працівників кухні. Кількість офіціантів залежить від посадкових місць у закладі. Зазвичай один офіціант обслуговує 4-8 гостей. У його обов'язки входить приймання замовлення, консультація гостей щодо меню і розрахунок гостя.

Для невеликих кав'ярень, як правило, достатньо мати одного бармена на зміну, який вміє готувати каву та безалкогольні напої. Він повинен добре розбиратися в обсмажуванні зерен і приготуванні смачної та првильної кави.

Підбір персоналу є складною справою, оскільки важливо знайти працівників, зацікавлених у тривалій співпраці з вашим закладом. Правильно підібраний персонал має значний вплив на ефективність роботи закладу. Постійна зміна персоналу є негативним явищем, оскільки на навчання нових працівників витрачається значна кількість часу і зусиль. Перш ніж формувати штат, важливо розглянути, скільки працівників потрібно та які посади вони

будуть обіймати. Найкраще спочатку найняти мінімальну кількість працівників, необхідну для запуску, і з часом додавати нових працівників [20].

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування є основним елементом фінансування соціальної системи України. Цей консолідований страховий внесок становить 22% від розміру поточної заробітної плати і обов'язково сплачується у системі державного страхування згідно з чинним законодавством. У 2024 році мінімальна зарплата планується збільшити: з 1 січня вона складе 7100 грн, а з 1 квітня - 8000 грн. У зв'язку з цим, з 1 січня мінімальний обов'язковий страховий внесок становитиме 1562 грн. [21].

Запуск бізнесу вимагає значних витрат на оренду приміщення, формування команди, отримання дозволів та розробку плану експлуатації. Резервні фонди становлять невід'ємну частину запуску кав'ярні, допомагаючи уникнути фінансових труднощів у перший рік діяльності, коли бізнес може ще не бути прибутковим. Ліквідні активи, такі як кредити, заощадження та кредитні лінії, є важливими для покриття непередбачених витрат і забезпечення стабільності підприємства (Таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

Штатний розклад кав'ярні швидкого обслуговування

| Посада | Кількість посадових ставок | Заробітна плата за місяць без ЄСВ, грн | Заробітна плата за місяць з ЄСВ, грн |
|---|---|---|---|
| Бариста-касир | 2 | 10500 | 12810 |
| Маркетолог | 1 | 8000 | 9760 |
| Усього | 3 | 18500 | 22570 |

*Джерело:* розроблено автором

При відкритті кав’ярні важливо враховувати управління та оплату праці при розгляді витрат. Кав'ярні, як правило, є невеликими закладами зі скромним рівнем прибутку, що залежить від попиту, тому вони можуть легко піти в мінус. Крім того, необхідно враховувати матеріальні витрати, такі як сировина,

матеріали, закупівельні напівфабрикати та комплектуючі, які придбані у зовнішніх постачальників.

Інвестори будуть зацікавлені в потенційних звіті прибутку та збитках (P&L), перш ніж вони зроблять свій внесок у ваш бізнес. Проте для складання такого звіту для ресторану, який ще не відкритий, необхідні обґрунтовані прогнози.

У кінці кожного фінансового кварталу важливо детально проаналізувати грошові потоки, що допоможе визначити, як будуть оплачуватися зарплати персоналу, закупівля витратних матеріалів і продуктів. Це відображатиме інвесторам, що кав'ярня може підтримувати себе без необхідності в додаткових інвестиціях.

Важливо продумати, як буде збалансований процес виробництва кавових зерен, чаю, кондитерських виробів, ваша власна заробітна плата та зарплата вашого персоналу, а також витрати на утримання кав'ярні та обладнання на кінець кожного фінансового кварталу [22].

Переваги кав'ярні швидкого обслуговування виражаються у різноманітному асортименті корисних десертів, оперативному обслуговуванні, зручному розташуванні та системі накопичення бонусів для клієнтів. Стартовий капітал для відкриття такого бізнесу складає 190 000 грн., включаючи урахування кредиту, а поточні витрати на відкриття закладу становлять 158 590 грн (Таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Загальні поточні витрати на функціонування кав'ярні

| Найменування витрат | Витрати за місяць, грн | Витрати за рік, грн | Питома вага, % |
|---|---|---|---|
| 1. Матеріальні витрати | 13691 | 164292 | 22,77 |
| 2. Заробітна плата (з ЄСВ) | 22570 | 270840 | 37,54 |
| 3. Послуги охорони | 500 | 6000 | 0,83 |
| 4. Комунальні платежі | 3800 | 45600 | 6,32 |

Продовження Таблиці 2.6.

| | | | |
|---|---|---|---|
| 5. Виплати по кредиту | 7854 | 94248 | 13,06 |
| 6. Реклама | 11400 | 136800 | 18,96 |
| 7. Послуги інтернету | 300 | 3600 | 0,49 |
| Усього | 60115 | 721380 | 99,97 |

*Джерело:* розроблено автором

Кав'ярня – це один із найвигідніших закладів громадського харчування. Основна особливість полягає в тому, що головним продуктом є кава. Це місце, куди люди приходять як за швидким кавовим напоєм (в тому числі, на винос), так і для приємного проведення часу, де можна насолоджуватися атмосферою, працювати, читати або спілкуватися з друзями.

При відкритті бізнесу потрібно вирішити безліч питань - забезпечити високу якість напоїв, забезпечити якісне обслуговування, створити неповторну атмосферу. Професійний та доброзичливий персонал є ключем до лояльності клієнтів, тому слід звернути належну увагу на його вибір. Крім того, можливість заощадити гроші завжди приваблює клієнтів. Тут можуть допомогти різноманітні акційні пропозиції, наприклад, 10% знижка для тих, хто принесе власну посудину [23].

## Висновок до розділу 2

Техніко-економічне обґрунтування передбачає аналіз ринку послуг закладів ресторанного господарства, включаючи розроблення концепції та моделювання процесів, обґрунтування місця та технічних можливостей будівництва, а також визначення вихідних даних та джерел постачання.

Важливим етапом в техніко-економічному обгрунтуванні є аналіз ринкових тенденцій та попиту на швидке харчування в конкретному регіоні або локації. Дослідження показників попиту дозволяє з'ясувати потреби споживачів

та їх уподобання, що є ключовими для визначення асортименту продукції та цінової політики закладу.

Дослідження попиту на продукцію та послуги ресторанного господарства повинні враховувати специфіку підприємств та особливості попиту, включаючи його взаємну замінність та доповнюваність виробів. Техніко–економічне обґрунтування проекту також має мотивувати економічну доцільність його реалізації, визначаючи параметри підприємства, його потенційних споживачів та асортимент продукції.

Комплексний характер попиту в ресторанному господарстві визначається різноманітними факторами, такими як рівень якості продукції, обслуговування та комфорту в залі, а також наявність додаткових послуг. У цьому сегменті також важлива взаємна замінність страв у меню, коли споживач може замінити одну страву іншою, а також взаємна доповнюваність виробів, де збільшення споживання одного товару призводить до зростання попиту на інші.

Технічне обгрунтування включає в себе визначення потреб у спеціальному обладнанні, персоналі, просторі, технологічних процесах та інших аспектах, необхідних для ефективної роботи закладу. На цьому етапі також розглядається вибір оптимального розміру та формату закладу, його розташування та інші технічні аспекти.

Економічне обгрунтування полягає у розрахунку витрат на відкриття та експлуатацію закладу, прогнозуванні прибутковості та окупності інвестицій. Це включає в себе оцінку потенційних витрат на оренду або купівлю приміщення, ремонтні роботи, закупівлю обладнання та інвентарю, заробітну плату персоналу, витрати на рекламу та маркетинг, а також прогнозування обсягів продажів та прибутку.

Загальний результат техніко-економічного обгрунтування - це документоване підтвердження того, що створення закладу швидкого харчування є доцільним та ефективним з погляду як технічних можливостей, так і економічних перспектив.

Український ринок ресторанного бізнесу є динамічним і постійно розвивається. Незважаючи на кризові періоди, він має значний потенціал для зростання. Забезпеченість закладами ресторанної сфери в Україні значно відстає від європейських показників. В Україні на 39 млн. осіб припадає 57712 закладів, тоді як у Європі - на 8 жителів.

Незважаючи на складні умови, ринок ресторанного бізнесу в Україні має потенціал для зростання. Цьому сприятиме збільшення купівельної спроможності населення та встановлення економічної стабільності.

Для успішного ведення бізнесу в цій галузі важливо постійно впроваджувати інновації, моніторити зміни на ринку та пропонувати клієнтам якісні продукти та послуги. Важливо пропонувати клієнтам якісні продукти та послуги й використовувати ефективні маркетингові стратегії для залучення клієнтів.

# РОЗДІЛ 3
# ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЄКТУ

## 3.1.Аналіз прибутковості та рентабельності проєкту

Прибуток і рентабельність є фундаментальними показниками ефективності конкретної виробничої діяльності. Величина прибутку відображає всі аспекти діяльності суб'єкта господарювання: технічне оснащення, технології, якість і асортимент продукції, організацію виробництва та управління, галузеві та інші особливості діяльності.

Прибуток є різницею між ціною товару і витратами на його виробництво. Він також розраховується як сума, на яку доходи суб'єкта господарювання перевищують пов'язані з ними витрати.

Завдання, які вирішуються під час аналізу прибутку і рентабельності, а також джерела інформації, використовуваних при цьому, переважно залежать від інтересів користувачів аналітичної інформації. Менеджери та власники підприємств зацікавлені у вирішенні усіх наведених вище завдань аналізу, використовуючи повний спектр джерел інформації. Результати аналізу можуть вважатися комерційною таємницю. Податкові органи й аудиторські фірми можуть проводити зовнішній аналіз прибутку на основі фінансової і податкової звітності з метою перевірки правильності нарахування прибутку та сплати податків. Банки та потенційні інвестори особливо цікавляться якістю прибутку, тобто його стійкістю та надійністю одержання прибутку в найближчій перспективі, з метою в майбутньому зменшити ризики кредитування підприємства та інвестувати кошти в його активи. Постачальникам та іншим партнерам підприємства за господарськими угодами аналіз прибутку і рентабельності надає можливість розробити стратегію відносин з підприємством, спрямовану на мінімізацію фінансового ризику під час реалізації господарських договорів [24].

Привабливість підприємства за певних умов господарювання можна оцінити за допомогою рентабельності звичайної діяльності. Цей показник узагальнює і дає якісну оцінку рівню формування прибутку з урахуванням усіх передбачуваних витрат. Він розраховується як співвідношення створеного фінансового результату звичайних витрат до витрат, що безпосередньо задіяні в господарській діяльності.

Рентабельність господарської діяльності узагальнює рівень ефективності усіх поточних передбачуваних та випадкових витрат, що виникають у процесі господарювання. Сума цих витрат безпосередньо впливає на загальний фінансовий результат і рівень ефективності господарської діяльності.

Водночас у формуванні фінансового результату враховуються інтереси власника і держави, які мають зацікавленість у тому, щоб прибуток був значним і постійно зростав, проте сперечаються за точність у його розподілі. При цьому прибуток, що залишився після сплати податків, надходить у повне для підприємства користування, яке нічим не регламентоване. Тому, раціонально розраховувати два показники рентабельності господарської діяльності: для оцінки загальної ефективності підприємства та його ефективності для власників.

Показники рентабельності господарської діяльності від усіх поточних витрат пропонується визначати, порівнюючи створений і чистий прибуток з використаними ресурсами підприємства. З показником рентабельності створеного прибутку можна вказувати на доцільність господарювання в межех території України, а з чистим прибутком відобразити привабливість підприємництва для власників. Методологічно важливо визначити створений прибуток з усіма видами податкових платежів та чистий прибуток за їх вирахуванням.

Оцінку ефективності інвестування коштів підприємств рекомендується реалізовувати за допомогою показників рентабельності активів, власного капіталу та статутного капіталу. Водночас, показники рентабельності досліджуються як за прибутком, створеним у процесі господарської діяльності, так і за прибутком, що залишається для власників.

Рентабельність активів дає можливість порівняти прибутковість різних підприємств. Цей показник відображає, який прибуток генерує кожна гривня, інвестована в активи підприємства, незалежно від джерела фінансування. Підхід дозволяє порівняти прибутковість підприємств з різною структурою активів і визначити, яке з них має найкращу рентабельність.

Показники рентабельності чистих активів і статутного капіталу демонструють загальну ефективність підприємницької діяльності відносно власних вкладень засновників у створенні та реінвестуванні прибутку. Вони є універсальним показником привабливості та вигідності інвестування для фактичних та потенційних власників, а також відображають вміння господарюючих суб'єктів працювати з ринком фінансових ресурсів.

Ефект від залучення в господарську діяльність власного капіталу виникає тоді, коли його рентабельність більша, ніж відсоток від вкладання коштів у комерційні банки.

Для чіткого управління ефективністю надходження грошових потоків, що надходять від підприємницької діяльності, потрібно використовувати показники рентабельності чистого доходу. Показники дозволяють оцінити рівень прибутковості виручки, що отримує підприємство від реалізації об'єктів підприємницької діяльності та проведення фінансових, інвестиційних і надзвичайних операцій.

Показники рентабельності чистого доходу характеризують ефективність господарювання за певними показниками: валового прибутку, що результатом роботи структурних підрозділів і формують виробничі витрати; операційного прибутку, який відображає використання ресурсів під час виробництва, управління і збуту об'єктів операційної діяльності; прибутку від звичайної діяльності, що формує звичайні доходи; створеного прибутку, яиуй охоплює всі господарські операції; чистого прибутку, котрий враховує податкову політику держави щодо розподілу фінансового результату.

Всю систему показників рентабельності витрат і доходів можна розглядати як окрему складову системи показників управління підприємством. Якщо

підприємство має намір підвищити рівень прибутковості, йому, звісно, слід скоротити витрати або ж збільшити чистий дохід. Підвищення рівня рентабельності досягається за допомогою наступних заходів:

— продаж продукції за вищими цінами;
— продаж більших обсягів прибуткової продукції;
— зменшенням собівартості реалізованої продукції, а також рівня адміністративних витрат і витрат на збут;
— оптимізацією асортименту реалізованої продукції щодо збільшення питомої ваги більш прибуткових її видів.

Враховуючи це, основна мета аналізу показників рентабельності полягає у визначенні, моделювання та прогнозування оптимального співвідношення між споживчою вартістю, отриманою від об'єкта витрат, та витратами на формування.

Для того щоб оцінити ефективність господарської діяльності за показником рентабельності, необхідно знати:

— яке значення мав показник у попередні періоди;
— який рівень рентабельності свідчить про відсутність ризику;
— яка рентабельність на підприємствах цього ж або інших секторів економіки і регіонів;
— які фактори вплинули на зміну рентабельності в той час, її рівень в просторі за регіонами, порівнюючи з іншими класифікаційними ознаками підприємств.

Виявлення та кількісна оцінка впливу окремих факторів на зміну показника рентабельності є одним з ключових завдань аналізу. Фактори представляють собою процеси і явища, які як рушійні сили, впливають на зміну рентабельності.

Показники рентабельності описують взаємозв'язки між різними факторами та демонструють співвідношення прибутку до елементів, що сприяли його

отриманню. В залежності від впливу факторів, значення результативного показника рентабельності змінюється [25].

Функціонування підприємства є складним динамічним процесом, що виникає в результаті безперервного циклічного руху грошових потоків. Однією із проблем, що виникають перед підприємствами у сучасних умовах, є забезпечення відновлення і збереження динаміки циклів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, що є важливим для запезпечення необхідної ліквідної позиції підприємства та реалізації його фінансових потреб. Вирішення цієї проблеми неможливе без проведення глибоких досліджень економічних механізмів, які визначають грошові потоки кожного окремого суб'єкта господарювання.

Отже, існує потреба в розробці методики обліку, контролю і аналізу грошових потоків, підвищенні наукової обґрунтованості у процесі прийняття фінансових рішень в умовах нестабільності та ризику, а також у створенні системи аналітичних та модельних інструментів для управління коштами.

Необхідність організації обліку, контролю та економічного аналізу грошових потоків на підприємствах зумовлена практичними потребами фінансового управління, що стоять на виживання окремих підприємств, галузей та виходу з кризового стану економічної системи в цілому.

Щодо основних завдань аналізу грошових потоків, існує декілька думок і вони виділяють наступні завдання:

— виявлення тенденцій та закономірностей розвитку грошових потоків підприємства;
— оцінка ступеню раціонального використання грошових коштів;
— виявлення і запобігання можливості виникнення ситуації банкрутства;
— пошук резервів підвищення ефективності та інтенсивності використання грошових потоків в процесі діяльності підприємства та інші [26].

Визначення прибутку та генерації грошового потоку від реалізації продукції (послуг), наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

Рахунок прибутку та грошового потоку за роками функціонування

| № зп | Показники | За роками | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 1-й | 2-й | 3-й |
| 1 | Виручка від реалізації продукції, усього | 1164640 | 2329280 | 3493920 |
| | у т.ч. по видах продукції (товарів, робіт, послуг) | 1164640 | 2329280 | 3493920 |
| 2 | Чистий дохід | 1112680 | 2225360 | 3338040 |
| 3 | Поточні витрати | 721380 | 1442760 | 2164140 |
| 4 | Фінансовий результат (прибуток) | 391300 | 782600 | 1173900 |
| 5 | Чистий прибуток | 955005 | 1910010 | 2865015 |
| 6 | Грошовий потік | 443260 | 886520 | 1329780 |

*Джерело:* розроблено автором

**Виручка = РП*Ц,** **(1)**

де

РП – обсяг реалізованої продукції;

Ц – ціна одиниці продукції;

Розрахунки було взято з таблиці 2.2.

**ЧД = ВД – ІПП,** **(2)**

де

ВД – валовий дохід;

ІПП – інші податкові платежі та збори;

ЧД = 1164640 – 32720 – 19200 = 1112680 грн.

1. Розрахунок поточних витрат було взято з таблиці 2.6.
2. Фінансові результати = ЧД – Поточні витрати

   Фінансові результати = 1112680 – 721380 = 391300 грн.
3. ЧП = $П_{зв.д.}$ – ПП, де

   $П_{зв.д.}$ – Прибуток від звичайної діяльності;

   ПП – Податок на прибуток (18%);

   ЧП = 1164640 – 18% = 955005 грн.

**Грошовий потік = Виручка від реалізації продукції – витрати підприємства (3)**

Грошовий потік = 1164640 – 721380 = 443260 грн.

У процесі вивчення фінансово-економічного становища підприємства важливо також дослідити динаміку обсягів реалізації продукції. Цей показник впливає як на фінансові результати, так і на розміри зобов’язань підприємств з непрямих податків.

Рекомендується проводити аналіз продажів за кожний місяць, квартал, півріччя, рік. У ході його виконання фактичні дані порівнюються з плановими, попередніх періодів. Розраховується відсоток виконання плану, абсолютні відхилення від плану, темпи зростання та приросту за аналізований період, а також абсолютні значення одного відсотка приросту.

### 3.2. Точка беззбитковості та строки окупності проєкту

Точка беззбитковості відображає фінансовий стан бізнесу, коли збитків не відбувається, проте прибуток генерується. Розраховуючи її, можна визначити мінімальний обсяг реалізації, який дозволить досягти рівня беззбиткового результату.

Зазвичай точку беззбитковості використовують для прогнозування діяльності, особливо при оцінці потенційних інвестиційних проектів. Такий розрахунок допомагає визначити приблизний час окупності проекту.

Однак, такі розрахунки можуть бути корисними й у складних періодах для бізнесу. У такому випадку точка беззбитковості використовується для прогнозування критичного обсягу продажів, при якому прибуток стає негативним. Тому у цій ситуації доречніше використовувати термін "точка безприбутковості", адже мова йде про аналіз даних за минулі періоди.

Розрахунок точки беззбитковості має свої особливості через двовимірність обсягу реалізації - як у грошовому, так і у натуральному вимірі. З іншого боку,

це означає, що можна визначити, який обсяг продажів або яка сума грошей є необхідною для досягнення точки беззбитковості, де прибуток дорівнює нулю.

Розрахунок є корисним для фінансового моделювання, дозволяючи вплив зміни цін на продукцію та загальний дохід. Більш того, розрахунки точки беззбитковості дають підприємствам вагомі аргументи при обґрунтуванні продажу товарів за ціною нижче собівартості у разі виникнення суперечок з податковими органами.

Головний елемент для розрахунку - це виручка, що порівнюється з витратами для визначення обсягу діяльності, який забезпечує нульовий прибуток. Підприємства мають свободу вибору методу розрахунку виручки, використовуючи як загальноприйняті економічні формули, так і розробляючи власні специфічні алгоритми.

Традиційно виручка розраховується шляхом множення ціни продажу на обсяг реалізованої продукції. Проте, з урахуванням специфіки конкретного бізнесу, формула може бути адаптована для врахування загальних доходів або певних їх статей.

Формула для розрахунку виручки може зазнавати змін. Наприклад, деякі грошові суми можуть бути включені або виключені до загальних надходжень. У розрахунковому періоді дохід від реалізації може включати кошти, які надійшли від покупців як погашення старої заборгованості. У таких ситуація цю суму можуть виключити з “управлінської виручки”, щоб забезпечити точність розрахунків.

Ще одним показником для розрахунку є виручка. Однак для визначення точки беззбитковості розглядають не загальну суму витрат, а їх постійні та змінні складові.

Змінні витрати – це витрати, які залежать від обсягів реалізації. Іншими словами, чим більше товару продано, тим більше коштів буде витрачено. До змінних витрат зазвичай відносяться витрати на матеріали, податки, які обчислюються відсотком від виручки, а також частка заробітної плати працівників, яка залежить від виробництва.

Постійні витрати є стійкими та не змінюються залежно від обсягу реалізації. Вони залишаються незмінними незалежно від того, скільки продукції виготовляється або послуг надається. Наприклад, це можуть бути витрати на комунальні послуги, оренду приміщення, зарплата бухгалтера або фіксована сума податку.

Оскільки постійні і змінні витрати мають відмінну ступінь залежності від обсягів продажу, їх необхідно належним чином розподілити для розрахунку точки беззбитковості. Врахування цих показників у грошовому виразі є достатнім для розрахунку точки беззбитковості.

Проведення внутрішнього аудиту дозволить перевірити правильність розрахунків та підтвердити точність отриманих результатів. Це важливий етап для впевненості в достовірності фінансової аналітики та допоможе у визначенні правильного курсу дій для підприємства [27].

У наш час існує значна різноманітних класифікацій економічної ефективності, але часто увага зосереджується на загальних оцінках, не приділяючи достатньо уваги визначенню ефективності конкретних видів діяльності. Також важливим є уточнення економічної сутності управлінської ефективності та розроблення можливостей використання різноманітних показників для оцінки управління.

Ресурсна ефективність визначається як ступінь інтенсивності використання ресурсів економічного суб'єкта у контексті співвідношення між обсягами випуску різних видів продукції за певною технологією та витраченими ресурсами.

Інституціональна ефективність надзвичайно актуальна для економік, які перебувають у процесі трансформації та нестабільності, де велике значення мають інституційні аспекти діяльності. Роль кожного економічного суб'єкта розглядається в контексті його відповідності сталій сподіваній, що ставляться з боку економічних учасників і фізичних осіб. Це особливо важливо для великих акціонерних товариств, які є ключовими учасниками економічного життя. Дії цих підприємств суттєво впливають на різні групи зацікавлених осіб, таких як

акціонери, працівники, держави, кредитори. Тому при оцінці їхньої ефективності їх діяльності необхідно обов’язково враховувати інтереси всіх сторін.

Цільова ефективність визначається як ступінь відповідності функціонування системи її призначенню та досягнення еталонного рівня. У сучасній економічній теорії цей аспект ефективності отримав назву "результативність" і розвивається як окремий напрямок.

Народногосподарська ефективність виражає загальнонародний інтерес та оцінює рівень і динаміку ефективності суспільного виробництва з точки зору економічних інтересів суспільства в цілому [28].

Отже, економічна ефективність – це результативність функціонування економічної системи, яка виражається у співвідношенні між корисними кінцевими результатами та витраченими ресурсами. Ефективність економічної системи визначається ефективністю виробництва та соціальної сфери, які вимірюються за допомогою різноманітних кількісних показників.

Для оцінки ефективності виробництва використовують показники продуктивності праці, фондовіддачі, рентабельності, окупності тощо. Вони допомагають порівняти різні стратегії розвитку виробництвата знаходити оптимальні рішення. Вимірювання ефективності соціальної сфери потребує використання особливо якісних показників розвитку кожної з її галузей.

Для державної сфери потрібні спеціальні критерії відповідності витрат і результатів діяльності держави очікувані суспільством. Ефективність виробництва залежить від ефективності кожного підприємства, що включає в себе виробництво товарів чи послуг з мінімальними витратами.

Економічна ефективність відображається у його спроможності генерувати максимальний обсяг продукції високої якості з мінімальними затратами та ефективно продавати її з найменшими витратами. У порівнянні з технологічною ефективністю, успішність підприємства залежить від того, наскільки його продукція відповідає вимогам ринку та задовольняє потреби споживачів.

Однією із складових ефективності економічної системи є ефективність інвестицій. В Україні у період економічного піднесення спостерігається

підвищення ефективності виробництва, що базується на зростанні використаних наявних ресурсів й супроводжується скороченням кількості найманих працівників.

Останнім часом спостерігається зростання вартості робочої сили, при цьому зростання цін переважає підвищення продуктивності праці, що у майбутньому може призвести до розбіжностей між ресурсами розвитку та вимогами населення. Класичними показниками ефективності у господарюванні у ринковій економіці є рентабельність і прибуток .

Низький рівень професіоналізму, неоднозначність у прийнятті рішень, бездіяльність у їх втіленні на різних рівнях державного управління, злиття останнього з фінансовим і приватним сектором перетворилися на сталий явище у системі управління. Усі ці фактори негативно впливають на розвиток економіки країни й потребують дієвих заходів щодо підвищення її ефективності [29]. Показники економічної ефективності проєкту представлені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2.

Показники економічної ефективності проєкту

| № ЗП | Показники | За роками | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 1-й | 2-й | 3-й |
| 1 | Початкові інвестиції | 190000 | 100000 | 100000 |
| 2 | Грошовий потік | 443260 | 886520 | 1329780 |
| 3 | Ставка дисконтування | 129432 | 258864 | 388295 |
| 4 | Чиста теперішня вартість | 490139,319 | 645008,987 | 704907,236 |

Продовження Таблиці 3.2.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 5 | Внутрішня норма прибутковості | 13% | 13% | 13% |
| 6 | Індекс прибутковості | 2,57 | 3,39 | 3,71 |
| 7 | Термін окупності | 0,19 | 0,09 | 0,07 |

*Джерело:* розроблено автором

1. Дані для першого року взято з таблиці 2,4,, вже для наступних років взято приблизна сума інвестицій.
2. Сума грошових потоків взята з таблиці 3.1.

3. Ставка дисконтування = грошовий потік * ставка дисконту;

   Ставка дисконту:

   **(D) = ББс + ПР + І, (4)**

   де

   ББС – базова безризикова ставка = 14,5%(облікова ставка НБУ);

   ПР – премія за ризик = 10% (середня);

   І – рівень інфляції = 4,7% (станом на січень 2024 року, за данними Мінфіну);

   D = 14,5% + 10% + 4,7% = 29,2%

   Ставка дисконтування(1-й рік) = 443260*29,2% = 129432;

   Ставка дисконтування(2-й рік) = 886520*29,2% = 258864;

   Ставка дисконтування(3-й рік) = 1329780*29,2 = 388296;

4. Чиста теперішня вартість

$$\boldsymbol{NVP = \frac{CF_0 + CF_t}{(1+D)^t}} \qquad \textbf{(5)}$$

   $CF_0$ - початкові інвестиції у проєкті;

   $CF_t$ - грошовий потік у періоді;

   D – ставка дисконту;

$$NVP_1 = \frac{190000 + 443260}{1{,}292} = 490139{,}319$$

$$NVP_2 = \frac{190000 + 886520}{1{,}292^2} = 645008{,}987$$

$$NVP_3 = \frac{190000 + 1329780}{1{,}292^3} = 704907{,}236$$

5. Внутрішня норма прибутковості (IRR) – річний темп зростання, якому як очікується, сприятиме інвестиція. Розрахунки було проведено за допомогою програми Microsoft Excel. Для розрахунків було взято наступні дані: кількість років, доходи та витрати проєкту, грошовий потік.

6. Індекс прибутковості (PI) = NVP/IC, де

   NVP – чистий дисконтований прибуток;

IC - початкові інвестиції;

$PI_1$ = 490139,319/190000 = 2,57

$PI_2$ = 645008,987/190000 = 3,39

$PI_3$ = 704907,236/190000 = 3,71

7. Термін окупності:

**(ТО) = І/ЧП (6)**

де І - початкові інвестиції;

ЧП = чистий прибуток;

$ТО_1$ = 190000/ 955005 = 0,19 років

$ТО_2$ = 190000/ 1910010 = 0,09 років

$ТО_3$ = 190000/2865015 = 0,07 років

Поняття окупності можна розглядати як точку беззбитковості, за якою накопичені чисті грошові потоки стають позитивними. Крім того, з погляду суб'єкта господарювання, розрахунок строку окупності слід проводити на основі саме чистого прибутку, тобто реальних фінансових коштів, що залишаються у підприємстві після розрахунків з бюджетними організаціями. Однак при нестабільній податковій політиці для оцінки ефективності кількох проектів інвестування можна розраховувати строк окупності на основі балансового прибутку (тобто прибутку до оподаткування та сплати обов'язкових платежів).

### 3.3. Аналіз ризиків та шляхи їх мінімізації

Неспроможність ідентифікації та ефективного управління ризиками може негативно вплинути на вартість прийнятого рішення рішення. Систематичний аналіз та управління ризиками передбачає виявлення, оцінку та аналіз ризиків. У випадку відсутності достатніх інструментів контролю, бізнес-аналітики розробляють плани для уникнення, зменшення або модифікації ризиків, а також, за необхідності, впроваджують ці плани.

Управління ризиками - безперервна діяльність. Постійні консультації та комунікації зі зацікавленими сторонами допомагають як виявляти потенційні ризики, так і здійснювати моніторинг вже ідентифікованих ризиків.

Ризики виявляються та ідентифікуються за допомогою експертних оцінок, інформації від зацікавлених сторін, експериментів, минулого досвіду та аналізу історії подібних ініціатив та ситуацій. Основна мета полягає у визначенні повного спектру відповідних ризиків та мінімізації невідомих факторів. Процес ідентифікації ризиків є безперервним. Події ризику можуть бути одиночними або послідовними, або навіть відсутністю подій.

Умови ризику можуть складатися з однієї умови або комбінації умов. Одна подія або умова може мати декілька наслідків, і один наслідок може бути викликаний декількома різними подіями або умовами. Проведення аналізу ризику передбачає розуміння характеру ризику та оцінку його рівня. Іноді для управління деякими ризиками вже існують інструменти контролю, що також слід враховувати під час аналізу ризиків.

Імовірність настання ризику може бути виражена за числовою шкалою, або за допомогою категорій, таких як низький, середній та високий. Наслідки ризику оцінюються з урахуванням їх впливу на потенційну вартість. Цей вплив може бути описаний з точки зору вартості, тривалості, обсягу рішення, його якості або будь-якого іншого фактору, узгодженого зацікавленими сторонами, такого як репутація, соціальна відповідальність або дотримання вимог.

Для управління ризиком може бути використано один або кілька підходів, або ж їх комбінацію, залежно від конкретних умов і завдань:

1. Уникнення ризику означає усунення джерела ризику або внесення коректив до плану з метою унеможливлення його настання.
2. Передача ризику полягає у тому, що відповідальність за подолання ризику перекладається на третю сторону або розподіляється з нею.
3. Пом'якшення ризику включає зменшення ймовірності настання ризику або негативних наслідків, які можуть виникнути в разі його настання.

4. Прийняття ризику означає прийняття рішення не вживати жодних заходів для запобігання йому. У випадку, якщо ризик все ж таки виникає, буде розроблено альтернативний план дій.
5. Збільшення ризику означає прийняття рішення взяти на себе більшу кількість ризику з метою скористатися можливістю, яка може виникнути.

Після вибору стратегії управління конкретним ризиком розробляється план реагування, який доручається відповідальному власнику ризику, що має повноваження та несе відповідальність за управління цим конкретним ризиком. У випадку уникнення ризику, власник ризику вживає заходів, щоб змешнити ймовірність або вплив ризику до мінімуму. Для тих ризиків, які не можуть бути усунуті повністю, власник ризику відповідає за моніторинг ризику та реалізацію плану з мінімізації наслідків ризику.

Ризик повторно аналізується для визначення залишкового ризику, який представляє собою новий рівень ймовірності та впливу після впровадження заходів для модифікації ризику. Проводиться аналіз витрат та користі для оцінки того, чи зусилля, спрямовані на зниження ризику, варте інвестування. Ризики можуть бути недооцінені або переоцінені з точки зору залишкового ризику [30].

Аналіз ризиків починається із виявлення проблем, що може бути здійснено за допомогою трьох методів:

— згадати старі проблеми. Цей підхід полягає у визначенні всіх проблем в попередніх проектах компанії.
— обговорити проект із командою. Досвідчені спеціалісти допоможуть виявити можливі проблеми у майбутньому в залежності від цілей проекту, використовуваних технологій та доступних ресурсів.
— опитати експертів, продактів та представників бізнесу. Ця група осіб може виявити проблеми, пов'язані з конкуренцією, цільовою аудиторією, ринковими умовами та законодавством [31].

Стратегії раннього попередження виникнення ризиків та конкретні дії щодо мінімізації ризиків проєкту представлені у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3.

Реєстр ризиків проєкту

| Номер ризику | Опис ризику | Оцінка ймовірності (від 1 до 10) | Оцінка впливу (від 1 до 10) | Інтегральна оцінка (від 1 до 10) | Стратегія | Діїї |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | **Зниження попиту на каву** | 2 | 3 | 6 | Слідкувати за трендами та вподобаннями клієнтів, пропонувати нові та цікаві напої. | Проводити регулярні дослідження ринку, розробити план інновацій. |
| 2 | **Збільшення конкуренції** | 3 | 4 | 12 | Розробити чітку стратегію диференціації, пропонувати кращий сервіс та атмосферу, ніж у конкурентів. | Провести аналіз конкурентів, розробити план покращення сервісу та атмосфери |
| 3 | **Зростання цін на каву та інші інгредієнти** | 3 | 4 | 12 | Укласти довгострокові контракти з постачальниками, шукати альтернативні інгредієнти, оптимізувати рецепти. | Провести аналіз цін, знайти альтернативних постачальників, переглянути рецепти. |
| 4 | **Нестача кваліфікованих кадрів** | 2 | 3 | 6 | Розробити ефективну систему підбору та навчання персоналу, пропонувати конкурентну заробітну плату та умови праці. | Розробити план підбору та навчання, переглянути політику заробітної плати та умов праці. |
| 5 | **Збої в постачанні** | 2 | 4 | 8 | Створити резервні запаси інгредієнтів, диверсифікувати постачальників. | Створити резервні запаси, знайти нових постачальників. |

*Джерело:* розроблено автором

Усі проєкти мають свої ризики, навіть якщо вони не зазначені чітко. Важливо вміти працювати з ними, враховуючи свою роль у проєкті, глибину впровадження та потреби зацікавлених сторін. Наприклад, скрам-майстри можуть розпочинати з невеликого переліку проблем у тому ж інструменті, яким користується команда щодня.

Керівники проєктів, які мають більше впливу на обсяг, графік та бюджет, повинні розглядати більш масштабні списки проблем та ризиків і пропонувати відповідні рішення. У великих компаніях зі своїми департаментами і проєктними потребами, реєстри ризиків можуть мати більш структурований формат, але необхідність працювати з ризиками залишається незмінною.

Важливо розпочати роботу з простіших завдань і переходити до складніших по мірі їх вирішення. Ефективні інструменти допомагають управляти обсягом роботи і вирішувати проблеми, що виникають [32].

Аналіз ризиків є важливим етапом у процесі прийняття рішень. Розуміння та оцінка ризиків, пов’язаних з конкретними виборами, дозволяють нам приймати більш обґрунтовані рішення, які, ймовірно, дадуть позитивний результат. Такі техніки та методи, надають важливі інструменти для проведення ефективного аналізу ризиків. Незалежно від того, чи стосується прийняте рішення важливих бізнес-питань або просто вибору найкращого варіанту для бізнесу.

Отже, сьогодні в Україні зростає інтерес до пасивного доходу серед людей. Це ефективний спосіб отримання прибутку, який можна поєднувати з основною діяльністю. Це вимагає багатьох навичок і знань. Саме тому багато хто так і не наважується зайнятись інвестиціями, оскільки боїться втратити гроші.

Спочатку, оцінюючи інвестиційний проект, слід визначити потрібну суму для вкладення. Варто розглянути, чи розумно вкладати цю суму в один проект одразу. Після розрахунку часу, необхідного для повернення інвестиції, потрібно розрахувати очікуваний прибуток, який проект буде приносити щомісяця [33].

## Висновок до розділу 3

Аналіз ризиків є важливим етапом у процесі прийняття рішень. Розуміння та оцінка ризиків, пов’язаних з конкретними виборами, дозволяють нам приймати більш обґрунтовані рішення, які, ймовірно, дадуть позитивний результат. Такі техніки та методи, надають важливі інструменти для проведення

ефективного аналізу ризиків. Незалежно від того, чи стосується прийняте рішення важливих бізнес-питань або просто вибору найкращого варіанту для бізнесу.

Аналіз прибутковості та рентабельності проєкту є ключовим етапом в оцінці ефективності створення закладу швидкого харчування. Цей аналіз передбачає ретельне вивчення фінансових аспектів проекту, щоб визначити його можливість приносити прибуток та відшкодувати витрати.

Розрахунки певних показників допомагають зрозуміти, наскільки ефективно витрачені кошти та як швидко можна очікувати повернення інвестицій і початок отримання прибутку від проекту.

Точка беззбитковості визначає мінімальний обсяг продажів, який потрібно здійснити, щоб продаж та реалізація товарів або послуг стали прибутковими. Щодо строків окупності, вони визначають період часу, необхідний для повного покриття всіх витрат, пов'язаних з реалізацією проекту. Тобто це період, за який прибуток з проекту компенсує витрати на його реалізацію.

Отже, сьогодні в Україні зростає інтерес до пасивного доходу серед людей. Це ефективний спосіб отримання прибутку, який можна поєднувати з основною діяльністю. Це вимагає багатьох навичок і знань. Саме тому багато хто так і не наважується зайнятись інвестиціями, оскільки боїться втратити гроші.

Спочатку, оцінюючи інвестиційний проект, слід визначити потрібну суму для вкладення. Варто розглянути, чи розумно вкладати цю суму в один проект одразу. Після розрахунку часу, необхідного для повернення інвестиції, потрібно розрахувати очікуваний прибуток, який проект буде приносити щомісяця [33].

# ВИСНОВКИ

1. На сучасному ринку кав'ярень, який демонструє стійке зростання, відкриття кав'ярні швидкого обслуговування може стати перспективним видом бізнесу. Зважаючи на актуальність теми, дана дипломна робота ретельно дослідила та обґрунтувала доцільність започаткування такого підприємства.

Кав'ярня швидкого обслуговування - це особливий тип ресторану, що відрізняється швидким приготуванням їжі та мінімальним або відсутнім обслуговуванням відвідувачів офіціантом.

2. Метою аудиторії кав'ярень швидкого обслуговування є люди, які оцінюють свій час і прагнуть отримати швидкий та якісний перекус. Цей тип закладів пропонує зручне самообслуговування, яке заощаджує час і дозволяє клієнтам швидко отримати своє замовлення.

3. Для майбутньої кав'ярні обрано другу групу оподаткування для ФОП, оскільки річний дохід не буде перевищувати 1,5 млн гривень. Вона передбачає спрощену систему обліку та звітності, що заощаджує час та ресурси власника.

4. За допомогою аналізу SWOT новоствореної кав'ярні було виявлено її сильні сторони, серед яких: використання корисних і безглютенових інгредієнтів; професійне обслуговування; зручне розташування у сімейному районі; швидкість обслуговування; програма нагород та бонусів для привернення більшої кількості клієнтів.

5. Загальна сума початкових невиробничих витрат для створення підприємства складає 158590 гривень. З них 114000 гривень (або 60%) становлять власні кошти, а решта - 76000 гривень (або 40%) покриваються кредитом. Місячні постійні витрати цього нового закладу оцінюються у 60115 гривень.

6. Для забезпечення прибутковості нового закладу чітко визначений асортимент продукції та розроблена маркетингова стратегія, спрямована на встановлення належних цін на товари та зменшення загальних витрат. Це допоможе кав'ярні виділитися на конкурентному ринку та залучити нових

клієнтів. Ціни на асортимент товарів конкурують з тими, що пропонуються в інших кав'ярнях швидкого обслуговування в місті. Стратегія цінності передбачає можливість надавати продукцію за більш високими цінами, тому що заклад позиціонує себе як місце з більш високою якістю товарів та обслуговуванням.

7. Розроблено чітку концепцію закладу, яка відіграє ключову роль у відмінності від конкурентів. Вона включає унікальний дизайн інтер'єру, створення особливої атмосфери та акцентування на унікальних цінностях бренду. Прогнозовано доходи та витрати, включаючи детальний аналіз всіх аспектів роботи кав'ярні.

8. Проаналізовано потенційні загрози, з якими може стикнутися заклад, а також розроблено стратегії для їх мінімізації. Це підтверджує мету дипломної роботи та доводить, що кав’ярня буде рентабельною та конкурентоспроможною на ринку.

9. Аналіз показників ефективності підтверджує, що запропонований проект відкриття кав'ярні є вигідним. Термін окупності інвестицій у цей проект становить 19 місяців. Це період, протягом якого інвестовані кошти повністю будуть відновлені за рахунок здобутого прибутку. Чистий приведений дохід складає 1112680 гривень, тобто загальна сума прибутку, яку проект принесе протягом свого життєвого циклу, за вирахуванням усіх витрат. Внутрішня норма прибутковості становить 13%, а індекс доходності становить 2,57, що перевищує значення 1. Це свідчить про ефективність інвестування коштів у цей проект.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ


1. Балабанова, Л. В. Класифікація та типи підприємств ресторанного господарства: веб-сайт. URL: http://megalib.com.ua/content/754_11_Klasifikaciya_ta_tipi_pidpriemstv_restorannogo_gospodarstva.html (дата звернення: 08.01.2024).
2. Як відкрити fast-фуд ресторан швидкого харчування в Україні: веб-сайт. URL: https://proriat.com/uk/yak-vidkriti-fast-fud-restoran-shvidkogo-harchuvannya-v-ukrayini/ (дата звернення: 08.01.2024).
3. С. О. Кобеняк. Формати закладів ресторанного господарства: веб-сайт. URL: https://studfile.net/preview/5647529/page:2/#3 (дата звернення: 08.01.2024).
4. Комплекс послуг закладів ресторанного господарства: веб-сайт. URL: https://pidru4niki.com/13761025/turizm/kompleks_poslug_zakladiv_restorannogo_gospodarstva (дата звернення: 08.01.2024).
5. Який КВЕД обрати для кав'ярні. Журнал "Ресторатор": веб-сайт. URL: https://journal.ostapp.com.ua/uk/articles/post/kakoj-kved-vybrat-dla-kofejni (дата звернення: 15.01.2024).
6. Державна служба статистики України. КВЕД 56.10. URL: https://kved.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 15.01.2024).
7. Як відкрити свою кав'ярню. LookFort: веб-сайт. URL: https://lookfort.com/uk/yak-vidkryty-svoyu-kavyarnyu/ (дата звернення: 15.01.2024).
8. Документи для відкриття закладу в Україні. Кафе "Joinposter": веб-сайт. URL: https://joinposter.com/ua/post/dokumenty-dlya-vidkryttya-zakladu-v-ukrayini (дата звернення: 19.01.2024).
9. Вимоги санітарного законодавства для закладів громадського харчування. Компанія вікторія: веб сайт. URL: https://www.victorija.ua/njvina/vymohy-sanitarnoho-zakonodavstva-dlya-zakladiv-hromadskoho-harchuvannya.html (дата звернення: 19.01.2024).

10. Види організаційно-правових форм підприємств ресторанного господарства: веб-сайт. URL: https://pidru4niki.com/1680102852901/turizm/vidi_organizatsiyno-pravovih_form_pidpriyemstv_restorannogo_gospodarstva (дата звернення: 19.01.2024).
11. ФОП або ТОВ: яку форму бізнесу та систему оподаткування обрати ресторатору. Журнал "Ресторатор": веб-сайт. URL: https://www.restorator.ua/post/taxes_for_cafe (дата звернення: 19.01.2024).
12. Головне управління ДФС у Київській області. Інформація щодо спрощеної системи оподаткування: веб-сайт. URL: https://kyivobl.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-406892.html (дата звернення: 19.01.2024).
13. Ліцензування видів господарської діяльності: веб-сайт. URL: https://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=77982 (дата звернення: 19.01.2024).
14. Антошкова, О. В. Особливості розвитку ринку ресторанного господарства України. Видавництво ЛТЕУ, 2020. 372 с. С.203-205. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/antoshkova.htm (дата звернення: 12.02.2024).
15. Як змінилася виручка, середній чек і відвідуваність закладів харчування у 2023 році: три висновки і дев'ять інфографік з дослідження Poster. Forbes: веб-сайт. URL: http://surl.li/tcmfj (дата звернення: 12.02.2024).
16. Проблеми і перспективи українського ринку ресторанів швидкого обслуговування. Асоціація "Food Service": веб-сайт. URL: https://www.food-service.com.ua/ua/problemi-i-perspektivi-ukrainskogo-rinku-restoraniv-shvidkogo-obslugovuvannya-fast-fudiv-i118 (дата звернення: 20.02.2024).
17. "Консалтингова компанія Про-Консалтинг". Конкуренти домашнім бутербродам: ринок ресторанів швидкого харчування в Києві: веб-сайт. URL: https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/konkurenty-domashnim-buterbrodam-rynok-restoranov-bystrogo-pitaniya-v-kieve (дата звернення: 20.02.2024).
19. Кредитування. Банк ПУМБ: веб-сайт. URL: https://www.digital.pumb.ua/credit (дата звернення: 27.02.2024).

20. Як підібрати персонал в ресторан або кафе. Кафе "Joinposter": веб-сайт. URL: https://joinposter.com/ua/post/yak-pidibraty-personal-v-restoran-abo-kafe (дата звернення: 27.02.2024).
21. Розміри ЄСВ у 2024 році. Дебет-кредит: веб-сайт. URL: https://services.dtkt.ua/catalogues/indexes/13-rozmiri-jesv-2024 (дата звернення: 27.02.2024).
22. Відкриття кафе в Україні: веб-сайт. URL: https://proriat.com/uk/gotovij-biznes-plan-kavyarni-dlya-vidkrittya-kafe-v-ukrayini/ (дата звернення: 27.02.2024).
23. Успішна кав'ярня: 10 порад для розвитку бізнесу: веб-сайт. URL: https://www.032.ua/news/2670401/uspisna-kavarna-10-porad-dla-rozvitku-biznesu (дата звернення: 27.02.2024).
24. Фінансовий аналіз проектів. Університет економіки та права "КРОК": веб-сайт. URL: https://ea.ptngu.com/html/lec/lec2-11.html (дата звернення: 07.03.2024).
25. Аналіз ринку ресторанного господарства України. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства: веб-сайт. URL: https://subjectum.eu/economic/analysis1/42.html (дата звернення: 07.03.2024).
26. Фінансовий аналіз інвестиційних проектів: веб-сайт. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2201 (дата звернення: 07.03.2024).
27. Як обчислити точку беззбитковості: веб-сайт. URL: https://factor.academy/blog/yak-obchisliti-tochku-bezzbitkovosti/ (дата звернення: 21.03.2024).
28. Методи оцінки ефективності інвестицій: веб-сайт. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4011 (дата звернення: 21.03.2024).
29. Інвестиційний проект. Енциклопедія сучасної України: веб-сайт. URL: https://esu.com.ua/article-18769 (дата звернення: 21.03.2024).
30. Аналіз та управління ризиками: веб-сайт. URL: https://www.maxzosim.com/risk-analysis-and-management/ (дата звернення: 30.03.2024).

31. Ризики проекту: аналіз, оцінка та стратегії управління: веб-сайт. URL: https://skillsetter.io/blog/risk-management-ua (дата звернення: 30.03.2024).
32. Інструменти для управління ризиками: веб-сайт. URL: https://dou.ua/lenta/articles/tools-for-risk-management/ (дата звернення: 30.03.2024).
33. Оцінка привабливості інвестиційного проекту: веб-сайт. URL: https://max-estate.com.ua/otsinka-pryvablyvosti-investytsiynogo-proektu/ (дата звернення: 30.03.2024).
34. Основи бізнесу. Навчальний посібник / Доброва Н.В., Осипова М.М., 2018. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7148/1/Основи бізнесу.pdf (дата звернення: 30.03.2024).
35. Аналіз ринкової кон'юнктури. Навчальний посібник / Андрейченко А.В. та ін.; 2024. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1275/1/Аналіз ринкової кон'юнктури.pdf (дата звернення: 30.03.2024).
36. Аналіз фундаментальних протиріч ефективності грошових потоків проекту. Вісник соціально-економічних досліджень / Карпов В.А., 2015. URL: https://journals.uran.ua/vsed_oneu/article/view/214146 (дата звернення: 30.03.2024).
37. Процесний підхід у системах управління якістю підприємств сфери послуг. Траченко Л.А., 2018. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/pdf (дата звернення: 30.03.2024).
38. Організаційне проектування та впровадження управлінських інновацій. Науковий вісник Ужгородського національного університету / Захарченко Н. В., 2016. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/7_1_2016ua/37.pdf (дата звернення: 30.03.2024).
39. Шевцов І.М. Електронний посібник. Ресторанне господарства, його місце в індурстрії гостинності: веб-сайт. URL: https://elektronnij-posibnik.webnode.com.ua/konspekt-uroku/ (дата звернення: 08.01.2024).

# ДОДАТКИ

## Додаток А

# Порівняльна характеристика існуючих концепцій та утворювального закладу

| Назва концепції | Опис концепції | Концепція утворювального закладу |
|---|---|---|
| Fast Food | Концепція фастфуду - це спосіб, який пропонує швидке та зручне харчування. В основі цієї концепції лежить ідея надання клієнтам швидкого доступу до готової їжі, яка може бути приготована та подана миттєво.<br>Варто зазначити, що фастфуд часто критикують за його вплив на здоров'я. Багато страв фастфуду містять велику кількість калорій, насичених жирів, солі та цукру, що може призводити до проблем з ожирінням та хронічними захворюваннями. | Наш заклад буде володіти сучасною атмосферою з основним акцентом на створення комфортного середовища для харчування. Гості, як правило, замовляють їжу за лічені хвилини. Схоже на фаст-фуд, але меню буде включати не шкідливі для здоров’я страви. Серед них можуть бути страви, які готуються на замовлення, такі як салати, сендвічі, вафлі або вже готові десерти без цукру та глютену. |
| Fast cosual | Одна з головних особливостей фаст-кажуал харчування - це використання вищої якості інгредієнтів. Багато ресторанів фаст-кажуал ставлять собі за мету використовувати свіжі, місцеві й органічні інгредієнти, щоб створити смачні та корисні страви. Це дозволяє клієнтам насолоджуватися вищою якістю їжі порівняно з традиційним фаст-фудом. | Ми пропонуємо новий ресторан в стилі фаст-кажуал, який пропонує свіжі, здорові та смачні страви в швидкому та невимушеному середовищі. Наша основна мета - надати клієнтам можливість насолоджуватися високоякісною їжею. |
| Street food | Швидка їжа на вулиці. Найчастіше спеціалізується на монопродуктом. Поруч практично немає столів, максимум 2-3 високих столів без посадочних місць. Потрібно дотримуватися правила «однієї руки» - гість повинен змогти нести куплене в одній руці. | Наш заклад харчування, який пропонує альтернативу вуличному фастфуду. Він робить акцент на свіжих, якісних інгредієнтах, здоровому приготуванні їжі та приємній атмосфері, де є до 5-ти посадочних місць і при цьому можна взяти їжу с собою. |
| Quick cosual | Концепція закладу харчування, яка поєднує швидке обслуговування та неформальну атмосферу з високоякісною їжею. | Наш заклад пропонує затишне місце, де відвідувачі можуть насолодитися смачними закусками та десертами, не гаючи часу на тривале очікування. |
| A-la cart | Обслуговування по меню, виключаючи варіанти сетів, спеціальних пропозицій, знижок і інші варіації. | Наш заклад пропонує особливі акції та знижки. Як для відвідувачів які у нас вперше, так і для постійних клієнтів. |

**Додаток Б**

## Забезпеченість населення України закладами ресторанної сфери станом на 01.11.2019 р. у розрізі областей

| № | Область | Кількість закладів, од. | Населення, осіб | Забезпеченість, од./10 тис. осіб |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Вінницька область | 1727 | 1 560 394 | 11,07 |
| 2 | Волинська область | 1015 | 1 035 330 | 9,80 |
| 3 | Дніпропетровська область | 2977 | 3 206 477 | 9,28 |
| 4 | Донецька область | 2390 | 4 165 901 | 5,74 |
| 5 | Житомирська область | 1142 | 1 220 193 | 9,36 |
| 6 | Закарпатська область | 2855 | 1 256 802 | 22,72 |
| 7 | Запорізька область | 1830 | 1 705 836 | 10,73 |
| 8 | Івано-Франківська область | 2867 | 1 373 252 | 20,88 |
| 9 | Київська область | 4505 | 1 767 940 | 25,45 |
| 10 | Кіровоградська область | 938 | 945 549 | 9,92 |
| 11 | Луганська область | 1134 | 2 151 833 | 5,27 |
| 12 | Львівська область | 3606 | 2 522 021 | 14,30 |
| 13 | Миколаївська область | 1080 | 1 131 096 | 9,55 |
| 14 | Одеська область | 3722 | 2 380 308 | 15,64 |
| 15 | Полтавська область | 2135 | 1 400 439 | 15,25 |
| 16 | Рівненська область | 1265 | 1 157 301 | 10,93 |
| 17 | Сумська область | 1569 | 1 081 418 | 14,51 |
| 18 | Тернопільська область | 769 | 1 045 879 | 7,35 |
| 19 | Харківська область | 3698 | 2 675 598 | 13,82 |
| 20 | Херсонська область | 1271 | 1 037 640 | 12,25 |
| 21 | Хмельницька область | 2655 | 1 264 705 | 20,99 |
| 22 | Черкаська область | 1518 | 1 206 351 | 12,58 |
| 23 | Чернівецька область | 1025 | 904 374 | 11,33 |
| 24 | Чернігівська область | 1019 | 1005745 | 10,13 |
| Разом | | 57712 | 39202382 | 14,72 |

Джерело: побудовано автором

**Додаток В**

## План виробництва продукції

| № | Вид продукції | Ціна одиниці продукції, грн | Обсяг виробництва в місяць | | Обсяг виробництва в рік | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | одиниць | грн | одиниць | грн |
| 1. | Еспресо/Допіо | 65 | 30 | 1950 | 360 | 23400 |
| 2. | Американо | 65 | 60 | 3900 | 720 | 46800 |
| 3. | Американо з молоком | 70 | 40 | 2800 | 480 | 33600 |
| 4. | Капучино | 75 | 150 | 11250 | 1800 | 135000 |
| 5. | Капучино на рослинному | 95 | 50 | 4750 | 600 | 57000 |
| 6. | Латте | 85 | 100 | 8500 | 1200 | 102000 |
| 7. | Латте на рослинному | 100 | 50 | 5000 | 600 | 60000 |
| 8. | Раф кава | 80 | 30 | 2400 | 360 | 28800 |
| 9. | Флет уайт | 80 | 50 | 4000 | 600 | 48000 |
| 10. | Какао | 75 | 20 | 1500 | 240 | 18000 |
| 11. | Какао на рослинному | 85 | 10 | 850 | 120 | 10200 |
| 12. | Матча латте | 100 | 15 | 1500 | 180 | 18000 |
| 13. | Матча на рослинному | 120 | 10 | 1200 | 120 | 14400 |
| 14. | Чай в асортименті | 59 | 90 | 5310 | 140 | 8260 |
| 15. | Фірмові чаї | 95 | 40 | 3800 | 720 | 68400 |
| 16. | Класичний лимонад | 79 | 90 | 7110 | 1440 | 113760 |
| 17. | Лимонад малина | 79 | 90 | 7110 | 1440 | 113760 |
| 18. | Лимонад маракуйа | 79 | 90 | 7110 | 1440 | 113760 |
| 19. | Еспресо оранж | 120 | 20 | 2400 | 720 | 86400 |
| 20. | Еспресо тоник | 85 | 20 | 1700 | 720 | 61200 |
| 21. | Фундук у шоколаді | 20 | 30 | 600 | 360 | 7200 |
| 22. | Горішки в асортименті | 15 | 30 | 4500 | 360 | 5400 |
| 23. | Брауні | 25 | 15 | 375 | 180 | 4500 |
| 24. | Макаронси | 40 | 20 | 800 | 240 | 9600 |
| 25. | Печиво з передбаченням | 15 | 30 | 450 | 360 | 5400 |
| | Усього | | | 90865 | | 1164640 |

Джерело: побудовано автором

**Додаток Г**

## Реєстр ризиків проєкту

| Номер ризику | Опис ризику | Оцінка ймовірності (від 1 до 10) | Оцінка впливу (від 1 до 10) | Інтегральна оцінка (від 1 до 10) | Стратегія | Дії |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | **Зниження попиту на каву** | 2 | 3 | 6 | Слідкувати за трендами та вподобаннями клієнтів, пропонувати нові та цікаві напої. | Проводити регулярні дослідження ринку, розробити план інновацій. |
| 2 | **Збільшення конкуренції** | 3 | 4 | 12 | Розробити чітку стратегію диференціації, пропонувати кращий сервіс та атмосферу, ніж у конкурентів. | Провести аналіз конкурентів, розробити план покращення сервісу та атмосфери |
| 3 | **Зростання цін на каву та інші інгредієнти** | 3 | 4 | 12 | Укласти довгострокові контракти з постачальникам и, шукати альтернативні інгредієнти, оптимізувати рецепти. | Провести аналіз цін, знайти альтернатив них постачальни ків, переглянути рецепти. |
| 4 | **Нестача кваліфікован их кадрів** | 2 | 3 | 6 | Розробити ефективну систему підбору та навчання персоналу, пропонувати конкурентну заробітну плату та умови праці. | Розробити план підбору та навчання, переглянути політику заробітної плати та умов праці. |
| 5 | **Збої в постачанні** | 2 | 4 | 8 | Створити резервні запаси інгредієнтів, диверсифікувати постачальників. | Створити резервні запаси, знайти нових постачальни ків. |

Джерело: побудовано автором