МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Економіки, права та планування бізнесу

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
_____
(підпис)
“___”_____20___ р.

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

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБРҐУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ»**

Виконавець:
Студентка ЦЗФН
Чіканчій Василіса Олександрівна _____

Науковий керівник:
к. е. н., доцент
Кічук Надія Вячеславівна _____

Одеса 2025

АНОТАЦІЯ

Чіканчій В. О. «Економічне обґрунтування проєкту створення підприємницької діяльності у сфері ресторанного бізнесу».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» «Економіка та планування бізнесу». Одеський національний економічний університет. Одеса, 2025.

У роботі розглянуто теоретичні аспекти започаткування власного бізнесу в Україні у сфері ресторанної справи. Визначено бізнес-ідею та проведено аналіз нормативно-правової бази, що регулює підприємницьку діяльність у даній галузі.

Досліджено конкурентне середовище ресторанного ринку та окреслено внутрішні конкурентні переваги майбутнього закладу. Запропоновано конкретний бізнес-проєкт зі створення ресторану, сформовано необхідний стартовий капітал, розраховано поточні витрати та здійснено прогноз прибутковості проєкту.

Оцінено економічну доцільність впровадження бізнес-ідеї, визначено ключові ризики під час реалізації проєкту та запропоновано ефективні заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: ресторан, економіка, конкурентні переваги, бізнес-проект, прибутковість, ефективність, ризики.

ANNOTATION

Chikanchii V. O. "Economic substantiation of the project of creation of entrepreneurial activity in the restaurant business sphere".

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities» for the educational program «Economics and business planning». Odessa National Economics University. Odessa, 2025.

The paper considers the theoretical aspects of starting your own business in Ukraine in the restaurant business. A business idea is defined and an analysis of the regulatory framework regulating entrepreneurial activity in this industry is conducted.

The competitive environment of the restaurant market is studied and the internal competitive advantages of the future establishment are outlined. A specific business project for creating a restaurant is proposed, the necessary start-up capital is formed, current expenses are calculated and a forecast of the project’s profitability is made.

The economic feasibility of implementing the business idea is assessed, key risks during the project implementation are identified and effective measures are proposed to minimize them.

Keywords: restaurant, economy, competitive advantages, business project, profitability, efficiency, risks.

ЗМІСТ

ВСТУП..... 4

РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ……. 7

1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері ресторанного бізнесу …… 7

1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері ресторанної справи..……..... 14

1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємства та вибір системи оподаткування…… 17

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ РЕСТОРАНУ…… 22

2.1. Аналіз конкурентного середовища в ресторанному бізнесі в Україні та в місті Одеса…….. 22

2.2. Аналіз конкурентних переваг підприємства …… 31

2.3. Формування витрат на створення та функціонування ресторану …….. 38

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ РЕСТОРАНУ……..……..... 53

3.1. Розрахунок показників економічної ефективності бізнес-проекту…… 53

3.2. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх запобігання…… 61

ВИСНОВКИ 67

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 70

ВСТУП

Актуальність теми дослідження зумовлена рядом чинників. По-перше, ресторанний бізнес сьогодні є одним із найдинамічніших та перспективних напрямів підприємництва, оскільки все більше споживачів віддають перевагу харчуванню поза домом. По-друге, висока конкуренція у сфері громадського харчування потребує чітко продуманої стратегії розвитку, ефективного управління ресурсами та економічного обґрунтування для успішного функціонування закладу. По-третє, грамотне фінансове планування на етапі створення ресторану дозволяє зменшити ризики, пов'язані з відкриттям нового бізнесу, та сприяє забезпеченню його сталого розвитку.

Саме тому тема «Економічне обґрунтування проєкту створення ресторану» є надзвичайно актуальною для підприємців, які планують започаткувати власну справу у цій галузі та прагнуть її успішного впровадження.

Процес відкриття ресторану – складний і відповідальний, адже вимагає детального фінансового аналізу, прогнозування витрат і доходів, а також оцінки можливих ризиків. Актуальність теми полягає у необхідності системного підходу до вивчення економічних аспектів реалізації ресторанних проєктів та пошуку ефективних шляхів зниження потенційних загроз.

У межах цієї роботи буде досліджено теоретичні основи започаткування підприємницької діяльності в ресторанній сфері в умовах України, проаналізовано чинне нормативно-правове регулювання, охарактеризовано конкурентне середовище та визначено внутрішні конкурентні переваги майбутнього закладу.

Серед авторитетних дослідників у цій сфері варто відзначити таких провідних українських науковців, як Б. Я. Полотай, О. В. Насонова [3] (дослідження факторів успішності ресторану, фінансові аспекти започаткування ресторанного бізнесу) та Б. В. Жмур-Клименко [4] (ефективність маркетингових стратегій у сфері ресторанних послуг).

В Україні також ведуться ґрунтовні дослідження у сфері економічного обґрунтування проектів ресторанного бізнесу. Зокрема, серед вітчизняних науковців, які вивчають різні аспекти цієї теми, слід відзначити О. М. Гненний, Т. Ю. Чаркіна [5], А. В. Бебко-Мінаєва [6]. Їх роботи спрямовані на визначення та планування підприємницької діяльності в умовах українського ринку громадського харчування.

Метою випускної роботи є дослідження теоретичних, методичних та прикладних аспектів створення бізнесу у сфері ресторанного господарства.

Досягнення поставленої мети передбачає наступні ***завдання:***

- охарактеризувати бізнес-ідею започаткування власної справи на ринку ресторанних послуг;
- проаналізувати чинну нормативно-правову базу, що регулює підприємницьку діяльність у цій галузі;
- вивчити конкурентне середовище та виявити конкурентні переваги майбутнього ресторану;
- обґрунтувати структуру витрат на створення і функціонування закладу;
- розробити проект відкриття ресторану та визначити необхідні змінні витрати;
- здійснити розрахунок поточних витрат і прогноз очікуваного прибутку;
- надати економічне обґрунтування доцільності реалізації проєкту;
- визначити можливі ризики під час реалізації бізнес-ідеї та окреслити шляхи їх мінімізації.

Об'єкт дослідження – процес економічного обґрунтування створення власної справи у сфері послуг.

Предмет дослідження – бізнес-проєктування як інструмент започаткування підприємницької діяльності у ресторанному сегменті.

У роботі використано такі ***методи дослідження:***

- метод системного аналізу – для вивчення конкурентного середовища у сфері послуг;

- метод аналогії – для порівняння сильних і слабких сторін аналогічних закладів;
- економіко-статистичні методи, зокрема табличний і графічний – для узагальнення та візуалізації інформації;
- маркетингові методи, включаючи SWOT-аналіз – для комплексного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища бізнесу.

У ході розробки проєкту застосовувались сучасні програмні засоби, зокрема Microsoft Excel – для виконання розрахунків, обробки фінансових даних та побудови графічних і табличних моделей.

Інформаційна база дослідження охоплює широкий спектр джерел, зокрема: наукові публікації та монографії вітчизняних і зарубіжних дослідників, чинні нормативно-правові акти України, матеріали науково-практичних конференцій, результати аналітичних досліджень, статистичні звіти та інформаційні ресурси державних установ, зокрема Державної служби статистики України.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (41 найменування). Загальний обсяг роботи становить 70 сторінок. Основний зміст викладено на 67 сторінках. Робота містить 16 таблиць, 5 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері ресторанного бізнесу

Ресторанний бізнес є надзвичайно популярним і прибутковим в усіх країнах світу. Популярним він є також і в Україні і особливо в місті Одеса, яка є перлиною туризму і характеризується великою кількістю цікавих ресторанних закладів.

Але, все ж таки, ресторанний бізнес в Україні зазнав серйозних викликів у зв’язку з повномасштабною війною, розпочатою росією у 2022 році. Повітряні тривоги, обстріли, перебої з електроенергією, зниження купівельної спроможності населення та релокація частини населення у безпечніші регіони або за кордон суттєво вплинули на роботу закладів громадського харчування.

Попри ці труднощі, багато ресторанів адаптувалися до нових умов завдяки впровадженню інновацій: змінили формати на "take away" та доставку, скоротили меню, оптимізували витрати, перейшли на денний графік роботи та активізували присутність в онлайн-просторі. Деякі заклади також здійснюють волонтерську діяльність, готуючи їжу для військових, переселенців і лікарень.

У певних регіонах країни, особливо у західній частині та в обласних центрах, ресторанний бізнес навіть демонструє ознаки відновлення. Люди шукають можливість зберегти елементи нормального життя, що підтримує попит на послуги громадського харчування. Крім того, значна частина нових бізнесів створюється саме переселенцями, які змінюють ринок пропозицій.

Загалом, ресторанна сфера в Україні під час війни трансформується: від розважального до соціально важливого сегмента, що підтримує економіку, громади та бойовий дух населення.

Основними викликами, з якими зіштовхнувся ресторанний бізнес в Україні, стали:

Закриття закладів. До кінця травня 2022 року в Україні припинили діяльність 37% закладів громадського харчування, а ресторанний сектор втратив до 60% працівників.

Дефіцит кадрів. Міграція та мобілізація населення призвели до відтоку робочої сили та зменшення кількості відвідувачів.

Зниження прибутків. У 2024 році виручка закладів зросла на 10% порівняно з 2023 роком, середній чек збільшився на 17%, але відвідуваність знизилася на 3%.

Адаптація та нові формати. Для збереження життєздатності багато ресторанів перейшли на формати "take away" та доставку, скоротили меню, оптимізували витрати, змінили робочий графік на денний і активізували онлайн-присутність.

Соціальна відповідальність. Деякі заклади брали участь у волонтерській діяльності, готуючи їжу для військових, переселенців та лікарень.

Тенденції та перспективи. Відновлення діяльності: до травня 2023 року в Україні відновили роботу більше половини закладів, порівняно з довоєнним рівнем.

Підтримка держави. Держава надає гранти на розвиток бізнесу, що сприяє відкриттю нових закладів та відновленню діяльності існуючих.

Ресторанний бізнес в Україні демонструє стійкість та адаптивність в умовах війни, впроваджуючи нові формати та стратегії для забезпечення своєї життєздатності й розвитку. У 2024 році виторг українських ресторанів і кафе зріс у середньому на 10% порівняно з 2023 роком, а середній чек збільшився на 17%. Це зростання стало можливим завдяки підвищенню цін на продукти.

Проте, українці стали рідше відвідувати заклади громадського харчування, зменшивши частоту візитів на 3% порівняно з минулим роком. Найбільше зниження відвідуваності спостерігалося в Дніпрі, де вона впала на 5% серед великих міст.

При цьому 47% власників опитаних закладів зазначили, що рентабельність

їхнього бізнесу знизилася. Показники розвитку ресторанного бізнесу за 2023-2024 роки, представлені на рис. 1.1:

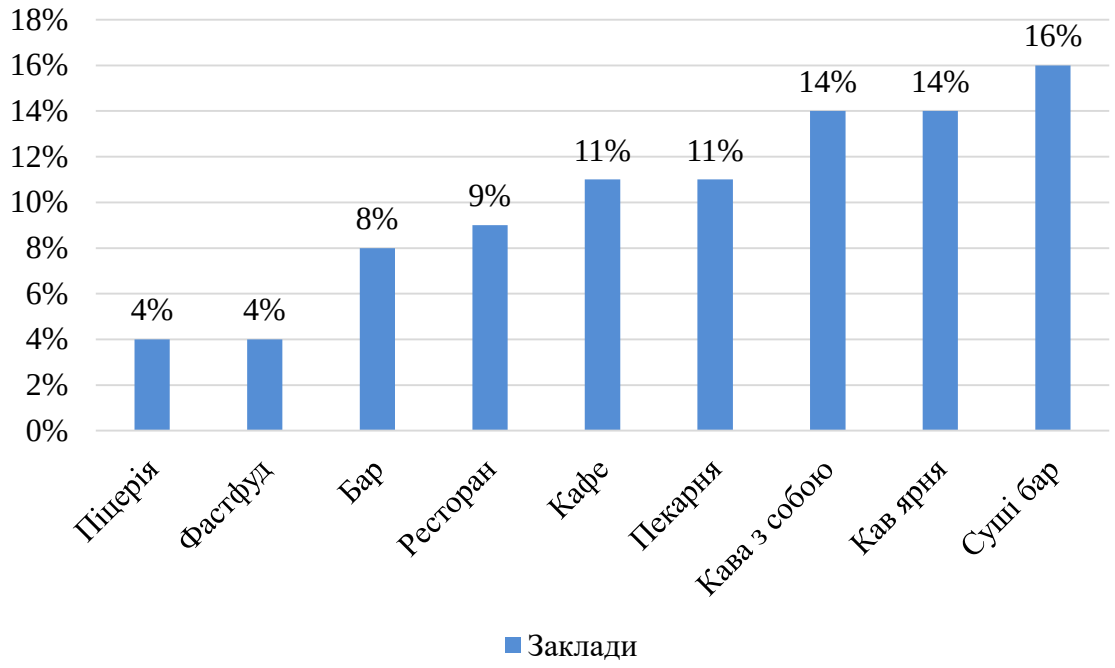


Рис. 1.1. Зміни у прибутках закладів ресторанного господарства у 2023-2024 роках в Україні.

(*Джерело*: складено на основі [1])

Тенденції останніх років свідчать про зростання не лише виручки, а й середнього чеку в різних сегментах ресторанного бізнесу. Середній чек у ресторанах зріс на 18%, з 518 гривень до 610 гривень.

Піцерії, бари та фастфуди продемонстрували помірне зростання виручки — в середньому на 4%. Водночас середній чек піцерій збільшився на 12%, з 261 до 293 гривень, барів — на 13%, з 369 до 418 гривень, а фастфудів — на 13%, зі 155 до 175 гривень.

У 2024 році майже всі категорії закладів показали зростання виручки та середнього чеку, що зумовлено підвищенням цін:

Виручка закладів, що спеціалізуються на суші, зросла на 16%, а середній чек

збільшився на 10%, з 557 до 613 гривень.

Виручка кав'ярень зросла на 14%, середній чек — на 15%, з 83 до 95 гривень.

Сегмент «кава з собою» показав зростання виручки на 13%, а середній чек — на 15%, з 68 до 79 гривень. (рис. 1.2.):

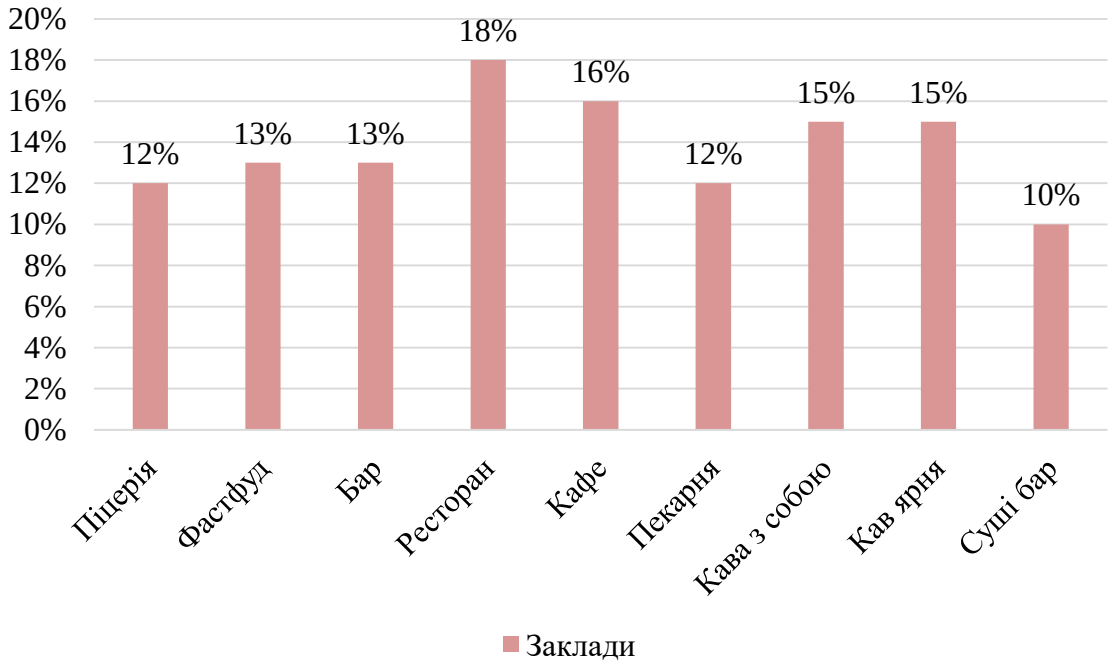


Рис. 1.2. Зміни у середньому чеку закладів ресторанного господарства у 2023-2024 роках в Україні.

(*Джерело*: складено на основі [1])

У 2024 році ринок громадського харчування в Україні продемонстрував помірне зростання. Пекарні зафіксували підвищення виручки на 11%, а середній чек зріс на 12% — з 67 до 75 гривень. Кафе показали приріст виручки на 9%, тоді як середній чек зріс на 16%, досягнувши 276 гривень порівняно з 239 гривнями торік. У ресторанах виручка зросла на 8%, а середній чек — на 18%, із 518 до 610 гривень.

Попри ці позитивні тенденції, 54% рестораторів визнали, що результати роботи їхніх закладів у 2024 році виявилися нижчими за очікувані. Для порівняння, у

попередньому році таких було 43%. Лише 11% респондентів повідомили про перевищення очікуваних показників.

У 2024 році ресторанна галузь в Україні зіткнулася з новими викликами, які суттєво вплинули на її стабільність та здатність до відновлення. Однією з найгостріших проблем став відтік кадрів: частина працівників виїжджає за кордон у пошуках більш передбачуваних умов праці, інші — мобілізуються до Збройних сил України. Це створює додаткове навантаження на бізнес, який змушений інвестувати ресурси в пошук і навчання нових працівників — кухарів, офіціантів та адміністративного персоналу.

Серйозним фактором тиску також є конкуренція з боку великих ресторанних мереж. Такі компанії мають більше фінансових і технічних можливостей для адаптації до нестабільної ситуації, впровадження нових сервісів, збереження якості та маркетингової активності. Натомість малі заклади змушені постійно експериментувати з форматом, цінами та послугами, щоб утримати клієнтську базу.

Повномасштабна війна також суттєво вплинула на географію бізнесу. З початку вторгнення в Україні припинили роботу близько 7 000 закладів харчування. Найбільше падіння обсягів ринку зафіксовано у прифронтових регіонах — Харківській, Миколаївській, Запорізькій та Донецькій областях, де ринок скоротився більш ніж наполовину порівняно з 2021 роком. У таких умовах помітно зростає роль форматів, орієнтованих на базові потреби та швидке обслуговування — зокрема, популярності набувають закусочні, булочні та невеликі кафе, здатні оперативно адаптуватися до умов обмеженого попиту та непередбачуваної логістики.

Попри всі виклики, справжня українська кухня залишається незмінно популярною серед споживачів. Її поєднання з найкращими стравами різних кухонь світу утворює привабливий формат, який користується стабільним попитом як у туристів, так і у місцевих жителів. Саме тому концепцією нашого бізнес-проєкту є відкриття ресторану у центрі міста Одеси, що спеціалізуватиметься на традиційній українській кухні з додаванням популярних міжнародних страв.

Планується розміщення ресторану у центральній частині міста — районі з активним пішохідним трафіком, добре розвиненою інфраструктурою, зручним доступом до громадського транспорту та можливістю паркування. Така локація забезпечить постійний потік потенційних відвідувачів — як одеситів, так і туристів.

Меню закладу буде засноване на українській гастрономічній традиції — борщ, вареники, деруни, запечене м'ясо, домашні настоянки та інші аутентичні страви, приготовані з місцевих продуктів за класичними рецептами. Окрім цього, для розширення цільової аудиторії, у меню буде представлено обмежений набір популярних страв інших національних кухонь — середземноморської, кавказької та паназійської.

Однією з ключових переваг ресторану стане високий рівень обслуговування. Кваліфікований персонал забезпечить уважний підхід до кожного гостя, допомагаючи з вибором страв та створюючи атмосферу гостинності. Інтер’єр закладу буде оформлено у сучасному національному стилі, що підкреслює культурну ідентичність, але водночас відповідає очікуванням сучасного відвідувача.

Ресторан буде універсальним простором — він підійде як для ділових зустрічей, так і для затишних вечорів із родиною чи друзями. Затишок, продуманий дизайн і музичний супровід сприятимуть позитивному враженню від перебування у закладі.

Для залучення клієнтів передбачено активне використання маркетингових інструментів: просування у соціальних мережах, реклама в місцевих медіа, програми лояльності, акції для нових і постійних гостей, співпраця з туристичними компаніями та гідами.

Хоча ринок Одеси представлений закладами як української, так і міжнародної кухонь, наш ресторан вирізнятиметься завдяки поєднанню автентичності, високої якості сервісу, вигідної локації та орієнтації на сучасні гастрономічні тренди. Унікальний формат дозволить привернути широку аудиторію та створити успішний і впізнаваний бренд у сфері гостинності.

Запуск ресторану потребує суттєвих стартових інвестицій. Основними

витратними статтями є оренда приміщення, закупівля професійного кухонного обладнання, меблів, елементів інтер’єру, початкове поповнення складу інгредієнтами та формування фонду оплати праці для персоналу. Проте за умов грамотного управління бізнесом ресторан має потенціал для стабільного прибутку і окупності інвестицій у середньостроковій перспективі.

Ресторан української кухні із включенням популярних світових страв здатен привабити широку цільову аудиторію. Це, зокрема, туристи, які прагнуть познайомитися з культурою та традиціями країни, місцеві жителі, що віддають перевагу автентичним смакам і якісному сервісу, а також бізнес-аудиторія, яка обирає ресторани для ділових зустрічей та обідів.

У перспективі можливий розвиток бізнесу через розширення меню, відкриття філій у інших містах або країнах, впровадження сервісу доставки страв, а також запуск програми лояльності для постійних клієнтів.

Втім, ресторанна справа не позбавлена ризиків. Серед них: сезонність попиту, нестабільні ціни на продукти та зміни у витратах на оплату праці, загальна економічна ситуація в країні, нововведення у сфері харчових стандартів та законодавства, а також висока конкуренція з боку інших закладів.

Зменшити вплив ризиків можна за рахунок впровадження ефективної системи управління витратами, точного прогнозування попиту та контролю залишків, моніторингу ринку та змін законодавства, активного маркетингу та участі у заходах, що популяризують українську культуру. Важливо також дотримуватися високих стандартів безпеки харчових продуктів та якості приготування.

Для забезпечення ефективної роботи ресторану доцільно застосовувати сучасні цифрові рішення: програмне забезпечення для автоматизації обліку, управління запасами, моніторингу якості та оцінки продуктивності персоналу. Водночас важливо налагодити якісну комунікацію з клієнтами, забезпечити зручні способи замовлення, оплату та доставку, а також створити комфортні умови перебування у закладі.

Щоб привернути нових гостей та збільшити обсяги продажів, варто впроваджувати інноваційні маркетингові підходи — запуск онлайн-замовлень, проведення акцій, створення сезонних пропозицій та розширення переліку супутніх послуг.

Таким чином, відкриття ресторану в Одесі має всі шанси стати успішним бізнес-проєктом за умови стратегічного планування, адаптації до ринкових викликів та послідовного дотримання стандартів якості і клієнтоорієнтованого підходу.

1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері ресторанної справи

Умови ведення підприємницької діяльності в Україні в галузі ресторанного бізнесу регулюються законодавчими та нормативно-правовими актами. Однією з важливих вимог є отримання ліцензії на здійснення діяльності у сфері громадського харчування при відкритті ресторану.

Ключовим аспектом є дотримання норм охорони праці та забезпечення безпеки харчових продуктів. Для цього необхідно пройти спеціальне навчання, отримати відповідні сертифікати, а також дотримуватися стандартів якості та безпеки продукції, що вимагає регулярного контролю.

Ринок ресторанного бізнесу в Україні є висококонкурентним та динамічним, що вимагає від підприємців інноваційного підходу та ефективного управління. Для успішної роботи важливо мати належну фінансову стабільність та забезпечити стійкий прибуток.

Підприємці, що працюють у ресторанному бізнесі, повинні також враховувати специфічні податкові умови та вимоги. Для оптимізації фінансів і зменшення податкового навантаження важливо вивчити чинне законодавство, а також мати чітке

розуміння принципів бухгалтерії та податкової звітності.

Загалом, ведення бізнесу в ресторанному секторі в Україні вимагає уваги до численних аспектів, зокрема аналізу ринку, розробки бізнес-плану, укладення угод з постачальниками та партнерами, а також формування команди кваліфікованих спеціалістів.

Українське законодавство також передбачає ряд заходів підтримки для малих та середніх підприємств. Наприклад, за Законом України "Про державну підтримку малого та середнього підприємництва", підприємці можуть отримувати пільги, кредити, субсидії, участь у державних закупівлях та інші форми допомоги.

Крім того, підприємці ресторанного бізнесу можуть отримати підтримку від місцевих органів влади, які працюють над розвитком інфраструктури та туристичного потенціалу міст і регіонів.

Успішна підприємницька діяльність у сфері ресторанного бізнесу в Україні залежить від низки важливих факторів, таких як розуміння законодавства, здатність конкурувати на ринку, ефективне управління фінансами та створення високоякісного продукту, що відповідає потребам клієнтів.

Щоб організувати та вести ресторанний бізнес в Україні, необхідно виконати ряд вимог та умов, встановлених законодавством. По-перше, згідно з Законом України "Про підприємництво" [2], кожен підприємець, який має намір займатися підприємницькою діяльністю, повинен зареєструвати свою діяльність і отримати статус підприємця відповідно до вимог законодавства. Для ресторанного бізнесу це включає реєстрацію підприємства та вибір форми оподаткування.

По-друге, для діяльності в сфері громадського харчування потрібна ліцензія [4]. Для її отримання необхідно відповідати вимогам щодо освіти чи досвіду роботи, а також забезпечити належні умови для зберігання і обробки продуктів харчування.

По-третє, важливо дотримуватися законодавчих вимог щодо працевлаштування працівників [3], зокрема встановлення мінімальної заробітної плати, виплати відпусток

і соціальних гарантій.

По-четверте, ресторани повинні пройти санітарно-гігієнічну оцінку відповідно до встановлених норм і правил [8], а також дотримуватися вимог щодо охорони праці [7].

Реклама та маркетинг є ключовими елементами для успіху ресторану. Необхідно розробити маркетингову стратегію, яка допоможе залучити нових клієнтів і збільшити продажі. Серед основних інструментів маркетингу можна використовувати знижки для нових клієнтів, програми лояльності для постійних, акції, рекламу в соціальних мережах, на платформах доставки їжі та на місцевих телебаченні й радіо [6].

Ресторанний бізнес в Одесі є дуже конкурентним. Тому важливо дослідити ринок, скласти список конкурентів і їх сильних і слабких сторін. Щоб привернути клієнтів і конкурувати з іншими закладами, необхідно запропонувати унікальний досвід відвідування ресторану, який буде відрізнятися від інших. Це може бути не лише висока якість їжі, а й особливий інтер'єр, оригінальне меню, атмосферна музика, тематичні вечірки та інші унікальні елементи [7].

Для успішного функціонування ресторанного бізнесу в Україні необхідно мати висококваліфіковану команду, до якої входять кухарі, офіціанти, бармени та інші працівники. Важливо ретельно підбирати кадри з урахуванням їх досвіду та кваліфікації, а також створити ефективну систему оплати праці, що буде мотивувати працівників та допоможе залучити найкращих фахівців.

Окрім того, в Україні є регуляторний орган, що здійснює контроль у сфері ресторанного бізнесу — Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів [5]. Цей орган відповідає за дотримання вимог законодавства у галузі харчування та контролює якість і безпеку продуктів, які використовуються в ресторанах.

Реєстрація ресторану передбачає зазначення певних кодів видів економічної діяльності відповідно до КВЕД-2010. Це є важливим етапом для правильного вибору організаційно-правової форми підприємства та системи оподаткування.

Основні види економічної діяльності для ресторану, згідно з КВЕД-2010, включають:

- Секція I — Тимчасове розміщування й організація харчування.
- Розділ 56 — Діяльність із забезпечення стравами та напоями.
- Клас 56.30 — Обслуговування напоями.
- Клас 56.10 — Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування.
- Клас 47.25 — Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах.

Цей клас охоплює роздрібну торгівлю алкогольними та безалкогольними напоями, що не споживаються на місці.

- Клас 47.29 — Роздрібна торгівля іншими продуктами харчування в спеціалізованих магазинах.

Згідно з наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України № 590 від 01.10.2012, підприємства повинні впроваджувати систему управління безпечністю харчових продуктів (HACCP), що включає спрощені процедури контролю небезпечних факторів у виробництві, зважаючи на технологічні процеси та потужність підприємства.

Організація ресторанного бізнесу в Україні потребує ретельного вивчення законодавчих та регуляторних вимог, отримання відповідних дозвільних документів, налагодження співпраці з постачальниками та споживачами, а також постійного контролю якості та безпеки продуктів харчування. Проте, правильно організований ресторан може стати успішним і прибутковим бізнесом, надаючи високоякісне харчування та обслуговування клієнтів.

1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємства та системи оподаткування

Для успішного розвитку ресторанного бізнесу в Одесі важливо вибрати

оптимальну організаційно-правову форму підприємства та систему оподаткування. Існує кілька варіантів, кожен з яких має свої переваги.

Організаційно-правові форми:

1. Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Це форма, яка надає обмежену відповідальність для учасників і дозволяє залучати інвестиції [1]. Однак, управління ТОВ є більш складним порівняно з іншими формами, що потребує додаткових зусиль для організації та управління бізнесом.
2. Фізична особа-підприємець (ФОП). Це найбільш проста форма для відкриття ресторану, оскільки не потрібно платити статутний капітал, а процес реєстрації та початку діяльності є швидким і менш витратним [2]. Однак, відповідальність у цій формі не обмежена, що може бути ризиковим у разі великих зобов'язань.

Система оподаткування:

1. Податок на прибуток підприємств (ППП). Ця система застосовується для ТОВ і є загальним методом оподаткування для більшості підприємств в Україні [3]. Вона вимагає ведення бухгалтерії та податкової звітності за стандартними вимогами.
2. Спрощена система оподаткування (ССО). Ця система доступна для ФОП та дозволяє значно знизити податкове навантаження. Підприємці можуть обрати одну з підгруп цієї системи, що залежить від доходів і видів діяльності. Вона дає можливість сплачувати фіксовані податки та спрощує ведення бухгалтерії [4].

Оптимальний вибір для ресторанного бізнесу:

З огляду на специфіку ресторанного бізнесу в Одесі, для вибору оптимальної форми організації підприємства варто враховувати такі фактори:

- Якщо планується залучення інвестицій або партнерів, найкращим варіантом буде ТОВ, оскільки ця форма дозволяє обмежити відповідальність учасників і забезпечує більшу фінансову стійкість [2].
- Якщо ресторан планується відкривати індивідуально або в межах невеликого бізнесу, тоді реєстрація як ФОП і використання спрощеної системи оподаткування

може бути оптимальним вибором. Це дозволить знизити витрати на оподаткування та спростить процес ведення бізнесу.

Основні види економічної діяльності для ресторанного бізнесу згідно КВЕД:

- 56.10 — Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування.
- 56.30 — Обслуговування напоями.
- 47.25 — Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах.
- 47.29 — Роздрібна торгівля іншими продуктами харчування в спеціалізованих магазинах.

Згідно з українським законодавством, ресторанний бізнес має виконувати всі вимоги, що стосуються безпеки харчових продуктів, дотримання стандартів якості та безпеки, а також контролю за процесами виробництва і обслуговування клієнтів.

Спрощена система оподаткування (СПД-ФОП) є однією з найбільш популярних форм оподаткування серед підприємців в Україні, зокрема у сфері ресторанного бізнесу. Основною перевагою СПД-ФОП є зниження фінансових витрат на оподаткування, оскільки підприємці, які використовують цю систему, сплачують один податок на місяць, розрахований на підставі мінімального заробітку. Крім того, СПД-ФОП не вимагає ведення обліку великої кількості документації, що значно зменшує навантаження на бухгалтерію та спрощує процес здачі звітності.

Проте варто зазначити, що СПД-ФОП має певні обмеження. Наприклад, ця форма оподаткування не дозволяє вести розрахунки з підприємствами, які мають статус юридичної особи, а також не дозволяє здійснювати операції з іноземними контрагентами. Крім того, СПД-ФОП має обмеження щодо обсягу доходу, до якого застосовується ця система оподаткування. Якщо бізнес планує значний прибуток, то може бути доцільніше розглянути інші варіанти оподаткування.

Також важливо враховувати, що організаційно-правова форма підприємства залежить від виду ресторанного бізнесу, який планується. Якщо ми плануємо відкриття

ресторану, то оптимальним вибором може бути реєстрація ТОВ, оскільки ця форма має більш гнучкі умови управління та надає більшу юридичну захищеність власникам.

Щодо систем оподаткування, ми маємо можливість вибору між загальною системою оподаткування, яка передбачає сплату податку на прибуток, податку на додану вартість та інших податків, або ж спрощеною системою оподаткування (СПД-ФОП), яка передбачає сплату єдиного податку на малий підприємницький дохід. Вибір системи оподаткування залежить від розміру бізнесу, його виду та місцезнаходження.

Отже, вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування є важливим кроком при започаткуванні ресторанного бізнесу в Одесі. Він має бути обґрунтованим і здійсненим з урахуванням усіх факторів, що впливають на ефективність та прибутковість підприємства.

Зважаючи на специфіку ресторанного бізнесу та його розміри, для нашого проекту оптимальним варіантом є обрання Товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) як організаційно-правової форми та спрощеної системи оподаткування (СПД-ФОП) як системи оподаткування. Це забезпечить необхідний рівень юридичної захищеності та дозволить оптимізувати процеси управління та оподаткування.

Після реєстрації організаційно-правової форми підприємства, потрібно визначитись із системою оподаткування. В Україні для підприємців, як юридичних осіб, так і фізичних осіб-підприємців, існують дві основні системи оподаткування: загальна та спрощена. Для нашого ресторану ми обираємо загальну систему оподаткування.

Юридичні особи на загальній системі оподаткування сплачують податок на прибуток, який складає 18%. Звітний період для таких підприємств — це квартал і рік. Податок на прибуток визначається як різниця між доходами та витратами підприємства в звітному періоді.

Також важливим є податок на додану вартість (ПДВ). Основна ставка ПДВ становить 20%, але для деяких операцій, таких як експорт товарів, застосовується нульова ставка.

Крім того, усі підприємці сплачують єдиний внесок на соціальне страхування, що регулюється законом України від 08.07.2010 р. № 2464-VI «Про збір і облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Розмір цього внеску становить 22% для всіх платників, окрім пільгових категорій.

Отже, обрана система оподаткування та організаційно-правова форма дозволяють ефективно організувати роботу ресторану та знизити фінансові ризики для бізнесу.

Висновки до розділу 1

1. Після проведеного аналізу умов організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні в сфері ресторанного бізнесу, ми сформулювали загальну концепцію для запуску власного бізнесу. Вибір організаційно-правової форми, застосування загальної системи оподаткування та розробка унікальної торгової марки дозволять мінімізувати ризики та забезпечити ефективність функціонування нашого ресторану.
2. Для ведення бізнес-діяльності були обрані наступні КВЕДи: розділ 56 – «Діяльність із забезпечення стравами та напоями», підклас 56.30 – «Обслуговування напоями», клас 56.10 — «Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування». Для організаційно-правової форми підприємства було обрано Товариство з обмеженою відповідальністю, ресторан буде працювати на загальній системі оподаткування з податком на прибуток 18% та бути платником ПДВ.
3. Загальна концепція організації бізнесу в ресторанному секторі ґрунтується на дослідженні ринку та виборі оптимальних стратегій для досягнення успіху в галузі. Це передбачає розробку ефективних рішень для організації бізнесу, формулювання стратегії маркетингу та продажів, а також забезпечення належного управління компанією.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ РЕСТОРАНУ

2.1. Аналіз конкурентного середовища на ринку в ресторанному бізнесі в Україні та в місті Одеса

Ресторанний бізнес в Україні завжди активно розвивася, адже Україна славиться своєю гостинністю і доброзичливістю до гостей. За роки війни в Україні ресторанний бізнес зазнав значних втрат і переформувань.

Основними викликами воєнних років для представників галузі стали труднощі з наймом і утриманням персоналу, а також робота за умов відключень електроенергії. Також підприємці зазначали вплив мобілізації працівників, зниження власної мотивації та посилення перевірок бізнесу з боку контролюючих органів.

Майже половина рестораторів (47%) заявили про зниження рентабельності бізнесу. При цьому 20% отримували середню рентабельність у межах 10–15%, а 21% не мали прибутку взагалі.

На фоні економічного тиску 45% підприємців повідомили про зростання вартості продуктів у межах 10–20%, що змусило більшість закладів підвищити ціни на страви щонайменше на 10% протягом року.

Що стосується доставки, 34% рестораторів зауважили зростання кількості замовлень, водночас 31% не помітили суттєвих змін у цьому напрямі. У 2024 році ресторанний бізнес в Україні функціонував в умовах складної економічної та безпекової ситуації. Близько 39% рестораторів змогли зберегти свій штат у повному складі, а 28% навіть розширили команди, залучивши нових працівників. Основна частина закладів витрачала на заробітну плату персоналу від 20 до 30% від загальної виручки, хоча 12% опитаних вказали, що ця стаття витрат перевищувала 40%. Кількість закладів ресторанного господарства по містах України у 2023-2024 роках наведемо на рис. 2.1.:

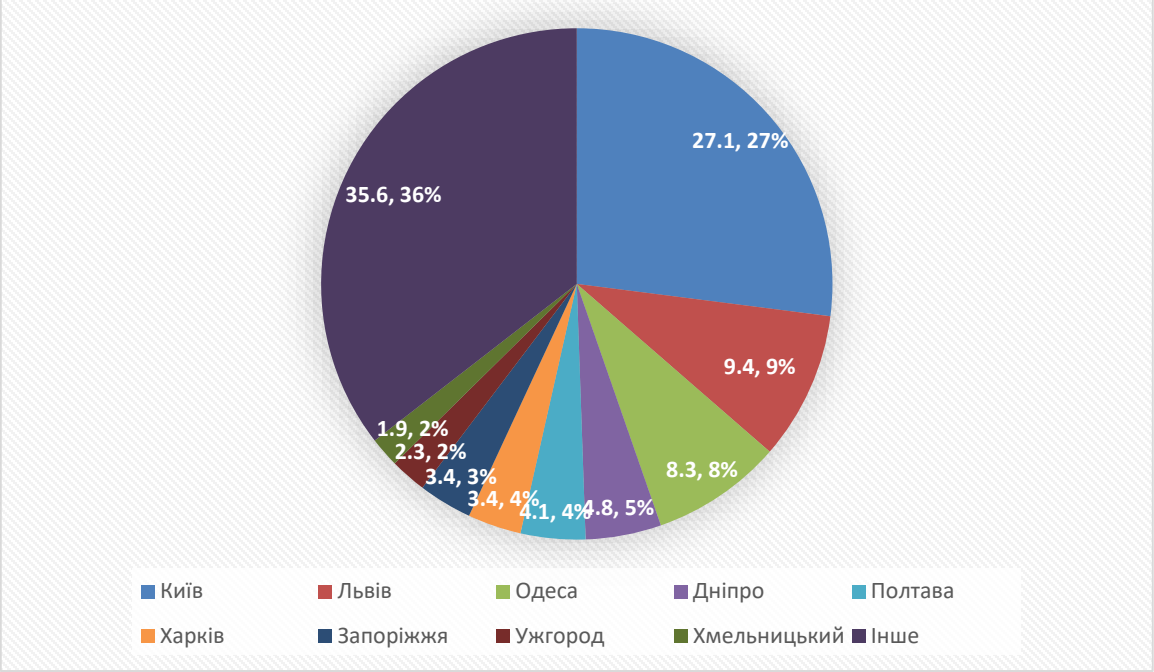


Рис. 2.1. Кількість закладів ресторанного господарства по містах України у 2023-2024 роках.

(*Джерело*: складено на основі [1])

В Україні заклади ресторанного господарства класифікуються відповідно до їх функцій, асортименту, форми обслуговування та рівня комфорту. Нижче подано основні види закладів ресторанного господарства, які відповідають законодавству, зокрема ДСТУ 4281:2004:

1. Ресторан характеризується наступними факторами:

– Високий рівень обслуговування.
– Широкий асортимент страв складного приготування.
– Алкогольні напої.
– Жива музика, інтер’єр з індивідуальним стилем.

До видів ресторанів можна віднести: ресторан-бар, ресторан-клуб, ресторан національної кухні, вишуканий (fine dining).

2. Кафе:

- Менш офіційне, демократичне обслуговування.
- Невеликий асортимент страв.
- Переважно місцеве відвідування.

Різновиди: кафе-кондитерська, кафе-морозиво, інтернет-кафе, дитяче кафе.

3. Бар:

- Основна продукція – алкогольні та безалкогольні напої.
- Можливість легкої закуски.
- Часто є барна стійка.

Різновиди: коктейль-бар, пивний бар, винний бар, спорт-бар.

4. Їдальня:

- Самообслуговування.
- Масове харчування за доступною ціною.
- Часто працюють при підприємствах, закладах освіти або лікарнях.

5. Закусочна:

- Мінімальний асортимент: бутерброди, хот-доги, пиріжки.
- Швидке обслуговування, зокрема на виніс.
- Часто без посадкових місць.

6. Кав’ярня:

- Основний акцент – кава, десерти, легкі закуски.
- Місце для зустрічей або роботи.
- Може бути як окремим закладом, так і частиною кафе чи ресторану.

7. Фаст-фуд (швидкого обслуговування):

- Швидке приготування і подача страв.
- Популярні бренди: McDonald's, KFC, local street-food.
- Часто – без офіціантів, замовлення через касу або термінал.

8. Буфет:

- Обмежений асортимент готової їжі (сендвічі, салати, напої).

– Часто в установах або громадських місцях.

9. Кейтеринг (виїзне обслуговування):

– Організація харчування за межами закладу (банкети, заходи).

– Може надаватися як самостійна послуга, так і додаткова до ресторану.

Основні типи закладів ресторанного господарства в Україні наведені на рис. 2.2.:

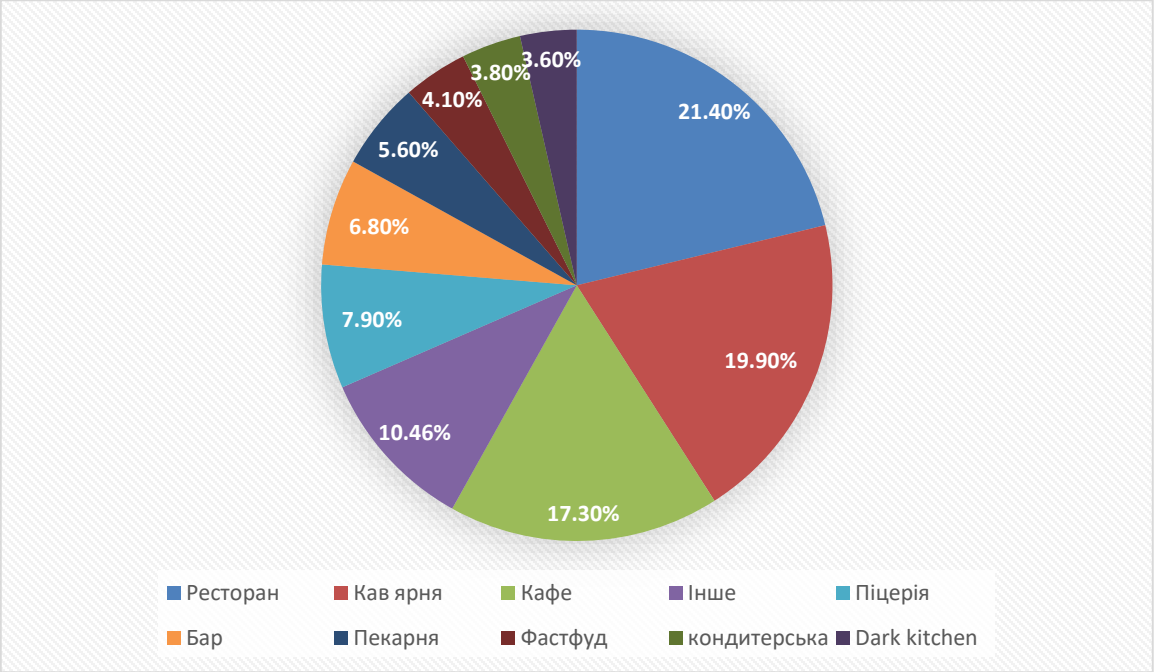


Рис. 2.2. Основні типи закладів ресторанного господарства по містах України у 2023-2024 роках.

(*Джерело*: складено на основі [1])

У 2024 році ресторанний бізнес в Україні функціонував в умовах складної економічної та безпекової ситуації. Близько 39% рестораторів змогли зберегти свій штат у повному складі, а 28% навіть розширили команди, залучивши нових працівників. Основна частина закладів витрачала на заробітну плату персоналу від 20 до 30% від загальної виручки, хоча 12% опитаних вказали, що ця стаття витрат перевищувала 40%.

Однією з головних проблем у 2024 році залишалася економічна нестабільність.

Інфляція та зростання цін на продукти, оренду і комунальні послуги спричинили підвищення собівартості страв. Як наслідок, власники змушені були піднімати ціни в меню, ризикуючи втратити частину клієнтів. Додатковим тиском стало збільшення податкового навантаження, зокрема військового збору, що підвищило витрати на оплату праці.

Паралельно зросла тенденція до економії серед споживачів. Зниження купівельної спроможності призвело до того, що люди стали рідше відвідувати ресторани, частіше віддаючи перевагу фастфуду, доставці або менш вартісним стравам.

До серйозних викликів також належали перебої у роботі через повітряні тривоги. Заклади, особливо ті, що працюють у торговельних центрах, змушені були призупиняти роботу під час загроз, що унеможливлювало стабільне планування графіків і призводило до втрат у доходах.

Додатковим ускладненням стали часті вимкнення електроенергії. У разі відсутності генераторів повністю зупинялась робота кухні, псувались продукти, зростали витрати. До цього додавались значні інвестиції в резервні системи живлення, облаштування укриттів, а також відновлення пошкоджень після обстрілів.

Ще однією проблемою стали залишки продуктів, які неможливо було реалізувати через непередбачувані зупинки роботи. Це призводило до списань і додаткових фінансових втрат. У сукупності ці чинники створили складні умови для стабільного функціонування ресторанної сфери в Україні.

Аналіз конкурентного середовища є ключовим етапом у розробці стратегії розвитку підприємства у сфері ресторанного бізнесу. В умовах Одеси, де ринок представлений великою кількістю гравців, виникає потреба у ретельному вивченні діяльності конкурентів.

Для здійснення такого аналізу можна застосовувати різноманітні методи, зокрема SWOT-аналіз, порівняльну оцінку тощо [1].

Серед основних учасників ресторанного ринку Одеси вирізняються великі

міжнародні мережі, такі як KFC та McDonald’s, а також популярні місцеві бренди, наприклад "Компот" і "Дача", які займають значну частку ринку.

Крім того, в місті діє велика кількість малих ресторанів, які пропонують різні кухні світу та унікальні концепції. Серед них – заклади східної кухні "Azuma", французький «Grand Prix Restaurant», кафе «LuLu», італійські ресторани "Bella Italia" та "Italia and more Prosecco", а також український ресторан "Куманець" та інші.

Для створення успішного та конкурентоспроможного ресторану важливо не лише враховувати сильні й слабкі сторони інших закладів, але й знаходити унікальні пропозиції, нові формати обслуговування й підходи до приготування страв [2]. Це передбачає регулярне проведення маркетингових досліджень, моніторинг тенденцій ринку та впровадження інновацій.

Першим кроком у дослідженні конкурентного середовища є визначення ключових гравців ринку ресторанних послуг у місті. Наступним етапом стане аналіз їхніх бізнес-стратегій, асортименту, цінової політики, а також вивчення відгуків споживачів щодо якості страв і рівня сервісу. Слід також брати до уваги особливості цієї галузі: розташування закладу, його площу, інтер’єр, концепцію, наявність літнього майданчика тощо.

Загалом, аналіз конкурентного середовища в Одесі дозволяє нашій команді чітко окреслити переваги та недоліки конкурентів, що є основою для формування ефективної стратегії розвитку та підвищення конкурентоспроможності нашого ресторанного проєкту.

Ринок ресторанів в Одесі досить насичений – тут працюють як локальні, так і міжнародні бренди. Частина закладів орієнтується на конкретні національні кухні: італійську, японську, українську тощо [1]. Водночас наш ресторан має низку власних переваг:

- Оригінальна концепція: ми поєднуємо традиційні страви європейської кухні з елементами української гастрономії, що дозволяє нам вирізнятися серед інших.

- Якість інгредієнтів: використовуємо тільки свіжі продукти, що гарантує високу якість страв.
- Високий рівень сервісу: наша команда забезпечує привітне й професійне обслуговування, створюючи приємну атмосферу.
- Зручне розташування: ресторан знаходиться у самому центрі Одеси, що дає змогу привабити як місцевих мешканців, так і туристів.

Назва ресторану – "Рідна Хата" – відображає українську автентичність і теплу гостинність. Вона викликає позитивні асоціації з рідним домом, материнською любов'ю та національними традиціями. У закладі будуть представлені як класичні страви української кухні, так і авторські інтерпретації з додаванням нових інгредієнтів та нестандартною подачею.

Ресторан буде розташовано за адресою: м. Одеса, вул. Європейська, 8/10. Площа закладу становить 180 м², орендна плата — 55 тис. грн. Приміщення вже має якісний ремонт, що дозволяє уникнути додаткових витрат на облаштування.

У процесі аналізу конкурентів ми виокремили основні ресторани, що становлять пряму конкуренцію:

- "Куманець" – заклад із сильною національною концепцією, популярний серед туристів і місцевих.
- "Maman" – ресторан сучасної європейської кухні, приваблює гостей відкритими терасами та видом на море.
- "MyButter" – розташований в історичному центрі, славиться вишуканим меню, авторською випічкою та широким вибором вин.
- «Хмари» – є одним із серйозних конкурентів є ресторан, розташований у центральній частині Одеси. Він вирізняється широким асортиментом страв, різноманітною кухнею, привабливою атмосферою, великими залами та терасами з видом на море. Такий формат безумовно користується популярністю серед відвідувачів.

Отже, з урахуванням усіх особливостей конкурентного середовища, наша команда сформувала чітке бачення реалізації концепції ресторану «Рідна Хата» та окреслила шляхи досягнення його конкурентоспроможності на ринку. Наш заклад має низку внутрішніх конкурентних переваг, які дають змогу ефективно позиціонувати себе на ринку. Зокрема, зручне розташування у порівнянні з конкурентами створює додатковий потік потенційних клієнтів. Важливою особливістю є також використання локальних продуктів для приготування унікальних страв, що може зацікавити гастрономічну аудиторію. Ми плануємо впровадити активну маркетингову стратегію для розширення клієнтської бази та підвищення рівня обізнаності про бренд. Основні комунікаційні канали — соціальні мережі Facebook та Instagram, через які проводитимуться рекламні кампанії, акції та розіграші для підписників. Особливу увагу буде приділено роботі з цільовими аудиторіями – внутрішньо переміщеними особами та військовослужбовцями – для яких передбачені знижки та спеціальні пропозиції. Крім того, передбачено співпрацю з місцевими готелями та туристичними агенціями з метою залучення туристів і іноземних гостей. Ми також плануємо створити умови для організації групових заходів і дегустацій української кухні для туристичних груп. У рамках підвищення якості обслуговування запровадимо постійний моніторинг клієнтських відгуків і побажань, що дозволить адаптувати наші послуги до очікувань споживачів. Репутація в онлайн-просторі буде уважно контролюватися: ми оперативно реагуватимемо на коментарі, зауваження та скарги.

Таким чином, реалізація комплексної маркетингової політики дозволить ефективно просувати ресторан на ринку, залучати нових клієнтів та забезпечувати стабільне зростання прибутковості закладу.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності основних гравців ринку нами було використано інтегральний показник, який включає такі критерії: вартість послуг, якість обслуговування, оформлення інтер’єру та асортимент меню. Детальний аналіз представлено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Основні конкуренти для «Рідна Хата» на ринку ресторанного бізнесу в м. Одеса

Критерії	Назва закладу					
	“Куманець”	“Italia and more Prosecco”	“My Butter”	“Хмари”	“Maman”	“Рідна Хата”
1.Середній чек, грн.	700	650	670	850	700	650
2.Місцезнахо-дження	Вул. Гаванна 7	Вул. Гаванна 10	Вул. Європейська 14	Вул. Європейська 27	Вул.Ланжеро-нівська 18	Вул. Катери-нинська 8/10
3.Якість обслуговування	Висока	Середня	Середня	Висока	Висока	Висока
4.Кількість місць	65	85	43	93	55	60
5.Час роботи	11:00 – 22:00	11:00 – 22:00	9:00 – 22:00	11:00 – 23:00	11:00 – 22:00	10:00 – 22:00
6.Оцінка користувачівGoogle	4,6	4,5	4,2	4,5	4,6	–
7. Широка обізнаність бренду	+	-	+	+	+	+
8.Наявність у меню комплексних страв (сніданки, ланчі та ін.)	+	–	–	+	+	–
9.Великий асортимент страв в меню	+	+	-	+	+	–
10. Високі ціни в меню	+	–	–	+	+	–
11.Якість обслуговування	Висока	Середня	Середня	Висока	Висока	Висока
12.Навність власної парковки	-	–	–	+	+	+

Джерело: розроблено автором

Отримані результати аналізу дозволяють глибше усвідомити конкурентну ситуацію на ринку ресторанного бізнесу в Одесі та сформувати ефективну стратегію розвитку нашого закладу. Узагальнюючи результати дослідження, можна зазначити, що ресторанний ринок міста є висококонкурентним і динамічним, із широкою представленістю як великих мережевих ресторанів, так і невеликих сімейних закладів. Водночас, наш ресторан володіє низкою ключових переваг, зокрема: високим рівнем сервісу, якісною європейською кухнею, затишною атмосферою та вигідним розташуванням у центрі міста. Додаткову конкурентну перевагу забезпечить реалізація активної маркетингової стратегії, включаючи акційні пропозиції та знижки для різних категорій клієнтів. Це сприятиме не лише залученню нових відвідувачів, але й утриманню постійної клієнтури.

2.2. Аналіз конкурентних переваг підприємства

Оцінка внутрішніх конкурентних переваг ресторану.

Наш ресторан має низку внутрішніх конкурентних переваг, які формують його потенціал для успішної діяльності на ринку:

- Вигідне розташування: заклад розташований у центральній частині Одеси, що забезпечує зручний доступ як для місцевих жителів, так і для туристів.
- Унікальний інтер'єр і концепція: планується створення авторського дизайну, який відображатиме концептуальну ідею закладу. Це стане важливим фактором диференціації від конкурентів.
- Висока якість страв: ресторан використовуватиме виключно свіжі та якісні продукти, що гарантує високий смаковий стандарт і довіру клієнтів.
- Професійна команда: наш персонал складається з фахівців із досвідом роботи в ресторанному бізнесі, що дозволяє гарантувати високий рівень обслуговування та задоволення потреб гостей.

- Різноманіття напоїв: широкий вибір алкогольних і безалкогольних напоїв сприятиме підвищенню лояльності клієнтів і задоволенню різних гастрономічних уподобань.

Завдяки цим перевагам наш ресторан має потенціал зайняти провідні позиції серед закладів громадського харчування в Одесі.

Значення SWOT-аналізу для нашого ресторану

SWOT-аналіз є ефективним інструментом стратегічного планування, що дозволяє комплексно оцінити як внутрішні, так і зовнішні чинники, що впливають на бізнес. Його застосування має такі ключові переваги:

Ідентифікація сильних і слабких сторін: дозволяє зосередитись на розвитку сильних сторін бізнесу та вчасному реагуванні на внутрішні недоліки.

Виявлення можливостей: допомагає знайти нові напрямки розвитку, зокрема розширення послуг, оновлення меню або залучення нових клієнтських сегментів.

Аналіз зовнішніх загроз: дає змогу підготуватись до потенційних ризиків з боку конкурентів, змін ринку або економічних факторів.

Формування стратегії: на основі SWOT-аналізу можна створити обґрунтований план дій, спрямований на стабільне зростання та підвищення конкурентоспроможності.

Загалом, SWOT-аналіз допоможе нашому ресторану «Рідна Хата» визначити оптимальні шляхи розвитку, зменшити ризики та посилити свої ринкові позиції.

SWOT-аналіз є важливим елементом стратегічного планування, оскільки дозволяє сформувати ефективну стратегію розвитку бізнесу на основі аналізу його внутрішніх і зовнішніх чинників. Він допомагає не лише виявити сильні та слабкі сторони підприємства, але й зрозуміти можливості для зростання, а також загрози, що можуть вплинути на його стабільність.

Цей інструмент дозволяє бізнесу:

– Сформувати обґрунтовану стратегію на основі глибокого розуміння власних

переваг і недоліків;

- Підвищити якість планування, оскільки дозволяє враховувати ризики та реагувати на них завчасно;
- Адаптуватися до змін на ринку, завдяки чіткому бачення потенційних викликів і точок росту.

Нижче представлено SWOT-аналіз ресторану «Рідна Хата»:

Сильні сторони (Strengths):

- Вигідне розташування в самому центрі Одеси, що сприяє постійному потоку клієнтів.
- Високий рівень сервісу та професійна кухня, що гарантує якість страв.
- Унікальний інтер’єр та затишна атмосфера, які створюють позитивний досвід для гостей.
- Наявність власної служби доставки, що дозволяє розширити аудиторію за межі закладу.

Слабкі сторони (Weaknesses):

- Висока цінова політика, яка може бути недоступною для частини потенційних клієнтів.
- Обмежений вибір страв, що може зменшити привабливість для вибагливих гостей.
- Відсутність зручного паркування, що створює дискомфорт для відвідувачів на автомобілях.

Можливості (Opportunities):

- Розширення меню з урахуванням гастрономічних уподобань різних категорій споживачів.
- Проведення активних рекламних кампаній у соціальних мережах та онлайн-просторі для залучення нових клієнтів.
- Розвиток кейтерингового напряму та укладення угод з офісами, готелями та іншими установами.

Загрози (Threats):

- Зниження туристичного потоку внаслідок воєнного стану, що зменшує кількість клієнтів.
- Економічна нестабільність, що змушує людей скорочувати витрати на ресторани.
- Посилення конкуренції з боку нових або вже відомих гравців на ринку.
- Зростання вартості продуктів і ресурсів, що може зменшити прибутковість закладу.

Такий підхід до SWOT-аналізу допоможе не лише краще зорієнтуватись у ситуації, а й визначити пріоритетні напрями розвитку для ресторану в умовах сучасного ринку.

Крім того, зміни у законодавстві щодо оподаткування можуть створити додаткові загрози для нашої діяльності. Зокрема, підвищення податків як на державному рівні, так і з боку місцевих органів влади може призвести до зростання витрат нашого ресторану [7].

У зв’язку з цим ми повинні бути готовими до потенційних викликів і ефективно використовувати наші сильні сторони для протидії цим загрозам. Для цього ми плануємо:

- Регулярно проводити моніторинг ринку та здійснювати глибокі аналітичні дослідження для виявлення нових можливостей розвитку та зміцнення позицій на ринку.
- Реалізовувати комплексну маркетингову стратегію, зосереджену на залученні нових клієнтів і підвищенні лояльності постійних гостей.
- Постійно вдосконалювати якість нашого сервісу та страв, підтримуючи високі стандарти обслуговування та відповідність очікуванням клієнтів.

Детальний SWOT-аналіз нашого ресторану представлено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз ресторану «Рідна Хата»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1.Висока якість обслуговування та страв.	1.Високий рівень цін на страви може зменшити доступність для деяких відвідувачів.
2.Зручне розташування в самому центрі міста, що забезпечує потік як місцевих жителів, так і туристів.	2.Невелика місткість закладу, що обмежує одночасне обслуговування великої кількості гостей
3.Оригінальний інтер'єр та затишна атмосфера, яка підкреслює концепцію закладу.	3.Відсутність окремих зон для відвідувачів, які не курять, що може знижувати комфорт частини клієнтів
4.Доступна вартість оренди приміщення, що сприяє зниженню загальних витрат на утримання бізнесу.	4.Залежність від імпортних постачань продуктів, що може створювати ризики через коливання цін або обмеження поставок
5.Регулярне впровадження щомісячних акцій та спеціальних пропозицій для стимулювання продажів	5.Низький рівень впізнаваності бренду на початковому етапі виходу на ринок
6.Широке меню з ексклюзивними та авторськими стравами, які приваблюють поціновувачів оригінальної кухні	6.Обмеження в графіку роботи (закриття до 22:00).
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1.Розширення асортименту страв та додаткових сервісів.	1.Скорочення потоку клієнтів через наслідки воєнних дій
2.Наявність перспективних ідей та їх реалізація для оптимізації прибутковості.	2.Цінова конкуренція з іншими закладами може мати негативний вплив на нашу рентабельність
3.Оренда або створення літньої тераси для збільшення кількості місць і привабливості для клієнтів в теплу пору року.	3.Невизначеність, спричинена воєнною ситуацією в Україні, може вплинути на стабільність бізнесу.
4.Активне використання соціальних мереж для рекламних кампаній з метою збільшення попиту	4.Негативні зміни в податковому законодавстві можуть збільшити фінансове навантаження на бізнес.
5.Перспектива залучення інвестицій для розширення та розвитку бізнесу	5.Підвищення вартості постачання продуктів і пального може збільшити витрати та вплинути на рентабельність бізнесу.
6.Організація рекламних кампаній та акцій для розширення клієнтської бази.	6.Збільшення конкуренції на ринку ресторанних послуг може призвести до зниження частки ринку та зменшення прибутковості
7.Створення додаткових залів для некурців та організації банкетів	7.Коливання валютних курсів та підвищення цін на інгредієнти можуть збільшити витрати на закупівлю та вплинути на фінансову стабільність

Джерело: розроблено автором

SWOT-аналіз допоможе визначити конкурентні переваги та недоліки, а також можливості і загрози на ринку ресторанного бізнесу. Завдяки цьому, ми зможемо розробити ефективну стратегію розвитку та зменшити ризики в майбутньому.

Щоб посилити слабкі сторони та усунути загрози, ми можемо застосувати наступні стратегії:

1. Розширення меню зі здоровими та дієтичними стравами: Цей крок допоможе привернути увагу нових клієнтів, зокрема тих, хто дотримується здорового способу життя або має особливі харчові потреби. Такий підхід не тільки збільшить продажі, але й дозволить залишити клієнтів навіть в умовах економічних чи безпекових загроз.
2. Вдосконалення рекламної стратегії: Активне використання соціальних мереж та онлайн-реклами дозволить залучати нових клієнтів. Спеціальні пропозиції та знижки можуть допомогти підтримати попит і стимулювати покупців відвідати ресторан.
3. Покращення якості обслуговування та сервісу: Акцент на високий рівень обслуговування є ключем до формування лояльності клієнтів. Це також включає навчання персоналу ефективним методам взаємодії з гостями та покращення їхнього досвіду.
4. Посилення заходів безпеки: Запровадження додаткових заходів безпеки (регулярне прибирання, дистанція між столами, дезінфекція) дозволить створити комфортну та безпечну атмосферу для наших клієнтів, що особливо важливо в умовах пандемії або інших непередбачуваних ситуацій.

Для подальшого розвитку ми також плануємо:

- Розширення меню та внесення інноваційних страв: Це дозволить задовольнити смаки більш широкої аудиторії та привернути клієнтів, які прагнуть спробувати нові страви.
- Підвищення якості обслуговування: Продовження роботи над навчанням і

вдосконаленням навичок персоналу, що сприятиме зростанню лояльності наших постійних клієнтів та залученню нових.

Для посилення позицій нашого ресторану на ринку та зменшення впливу зовнішніх загроз, ми плануємо реалізувати низку стратегічних заходів:

Активне використання маркетингових інструментів, зокрема реклами в соціальних мережах та e-mail розсилок. Це дозволить не лише залучати нових клієнтів, а й підтримувати зв'язок із постійною аудиторією.

Співпраця з місцевими готелями та туристичними компаніями, що сприятиме залученню туристів і збільшенню клієнтської бази, особливо у сезон підвищеного туристичного потоку.

Впровадження програми лояльності з бонусами, знижками та подарунками для постійних клієнтів задля підвищення їхньої прихильності до нашого закладу.

Використання сучасних технологій та інновацій, таких як онлайн-бронювання столиків і можливість безконтактної оплати через мобільні додатки. Це не лише підвищить рівень зручності для клієнтів, але й покращить загальний імідж ресторану як сучасного закладу.

Розширення географії рекламних кампаній, орієнтованих на мешканців інших міст та регіонів, з метою залучення ширшої аудиторії.

Зважаючи на результати SWOT-аналізу, можна стверджувати, що наш ресторан має ряд важливих внутрішніх конкурентних переваг:

Вигідне розташування — ми знаходимося в самому центрі міста, поряд із ключовими туристичними об'єктами, що забезпечує постійний потік потенційних клієнтів.

Висока якість продукції — використання виключно свіжих, натуральних інгредієнтів та дотримання стандартів гігієни під час приготування і подачі страв.

Унікальне меню — наявність ексклюзивних авторських страв, які вирізняють нас серед конкурентів та формують імідж ресторану з індивідуальним підходом до кулінарії.

Привітний і професійний персонал — високий рівень обслуговування створює позитивне враження та сприяє формуванню лояльної клієнтської бази.

Завдяки цим перевагам і запланованим заходам, ми маємо всі підстави для впевненого розвитку бізнесу навіть в умовах підвищеної конкуренції та зовнішніх викликів.

2.3. Формування витрат на створення та функціонування ресторану

Формування витрат є ключовим етапом розробки бізнес-плану ресторану, оскільки дозволяє оцінити необхідний обсяг початкових інвестицій та спрогнозувати майбутні витрати на його щоденне функціонування. У процесі створення закладу слід враховувати низку факторів, які впливають на рівень витрат.

До основних початкових витрат належать витрати на оренду приміщення, проведення косметичного ремонту, придбання професійного кухонного обладнання, меблів, посуду, текстильних виробів, оформлення інтер’єру, організацію рекламної кампанії, навчання персоналу та першу закупівлю продуктів. Також необхідно врахувати витрати на оплату праці працівників на етапі запуску. Одним із ключових завдань є підбір приміщення, яке б відповідало вимогам безпеки та комфорту для відвідувачів. Вартість оренди може змінюватися залежно від місця розташування, площі, стану об’єкта та інших факторів. Площа запланованого закладу становить приблизно 180 м². Завдяки тому, що в приміщенні вже зроблено капітальний ремонт, необхідні лише косметичні доопрацювання. Закупівля кухонного обладнання повинна відповідати чинним нормам безпеки та санітарним стандартам. Продукти харчування – ще один вагомий компонент витрат. Їхня вартість змінюється в залежності від сезону, коливань цін на ринку та умов співпраці з постачальниками.

Витрати на створення ресторану включають:

- оренду приміщення;
- ремонтні роботи та облаштування;

- закупівлю обладнання (плити, холодильники, міксери тощо);
- придбання посуду, кухонного інвентарю та меблів;
- оформлення інтер’єру;
- стартові рекламні заходи;
- витрати на юридичні консультації та оформлення дозвільної документації.

Поточні щомісячні витрати включають:

- регулярні закупівлі продуктів;
- заробітну плату персоналу;
- оплату комунальних послуг;
- орендну плату;
- просування та погодження рекламних матеріалів;
- бухгалтерські та податкові витрати;
- закупівлю засобів гігієни та побутової хімії;
- технічне обслуговування обладнання;

Усі зазначені витрати мають бути точно розраховані та враховані у фінансовому плані для забезпечення ефективного функціонування закладу. Першим кроком нашим буде невеличкий косметичний ремонт, витрати на який наведемо в таблиці 2.3:

Таблиця 2.3

Витрати на ремонт приміщення

№	Матеріали	Кількість	Од.вимірювання	Ціна за од.(грн)	Сума(грн)
1	Лампи (основне освітлення)	48	шт	126,00	6048,00
2	Декоративні світильники	275	шт	112,00	30800,00
3	Двері міжкімнатні	3	шт	2850,00	8550,00
4	Дзеркала	5	м2	1750,00	8750,00
5	Елементи офлормлення	3	шт	1500,00	4500,00
6	Фарба	100	л	92,0	9200,00
7	Холсти	10	шт	230	2300,00
9	Інші витрати	4000	шт	0,5	2000,00
10	Обладнання	5	шт	820,00	4100,00
	Витрати на оплату вартості робіт				73 752,00
	Всього				170 000,00

Джерело: складено автором

Згідно з оцінкою попиту, ресторан зможе обслуговувати близько 100 клієнтів щодня, що є реалістичним для закладу середнього розміру в цьому регіоні. Орендна плата складатиме приблизно 20% від загальних витрат, що відповідає середньому рівню ринку.

Після завершення ремонту ми плануємо закупити всі необхідні меблі для створення комфортної та затишної атмосфери, яка сприятиме залученню більшої кількості клієнтів.

У ресторані буде 100 місць для гостей, включаючи барну стійку та стільці до неї. Для основних столів ми також плануємо придбати комфортні дивани та крісла. Деталізація витрат на меблі та інтер'єр буде наведена в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

Витрати на меблі для ресторану «Рідна Хата»

Назва	Кількість	Од. вимірювання	Ціна за од.(грн)	Сума (грн)
Барна стійка	1	шт	19000,00	19000,00
Стільці	100	шт	2700,00	270 000,00
Стіл	75	шт	3200,00	240 000,00
Барні стільці	9	шт	1700,00	15300,00
Дивани	20	шт	7380,00	147 600,00
Полиці	4	шт	2110,00	8440,00
Декоративні елементи	25	шт	327,00	8175,00
Всього				708 515,00

Джерело: складено автором

Підбір обладнання для закладу громадського харчування є індивідуальним процесом, який насамперед визначається форматом закладу. Це питання доцільно вирішувати ще на етапі планування ресторану. Слід зазначити, що далеко не всі виробники кухонного обладнання здатні надати вичерпну інформацію про всі наявні або потенційно необхідні пристрої.,.Щодо ресторану української кухні «Рідна Хата», у таблицях 2.4 та 2.5 наведено вартість кухонного обладнання та посуду, які планується використовувати в його діяльності.

Таблиця 2.5

Перелік необхідного кухонного обладнання для ресторану «Рідна Хата»

№	Назва	Кількість	Од. виміру	Ціна за од.(грн)	Сума(грн)
1	Холодильник HEINNER HFE-T165C+	2	шт	42000,00	84000,00
2	Морозильна камера Liebherr GP 1132 Frost Protect (TNR526)	1	шт	27500,00	27500,00
3	Мийка	1	шт	9225,00	9225,00
4	Сувід Sirman Cooker R C/N	1	шт.	10 576,00	10 576,00
5	Гриль Prestige 665 Napoleon KL65SS-5	1	шт	158750,00	158750,00
6	Пательні	5	шт	820,00	4100,00
8	Набір ємностей	20	шт	280,00	5600,00
9	Набір каструль	7	шт	830,00	5810,00
10	Кавамашина Philips series 1600 EP	1	шт	12700,00	12700,00
	Інше обладнання				15600,00
Всього					329 261,00

Джерело: складено автором

У рамках підготовки до відкриття ресторану також заплановано придбання техніки, необхідної для ефективної роботи закладу. Зокрема, передбачається купівля ноутбука для ведення обліку та організаційних завдань, службового мобільного телефону, касового апарата (РРО), Деталізовані витрати на електронне та технічне обладнання наведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Перелік необхідного технічного обладнання для відкриття ресторану «Рідна Хата»

№	Найменування обладнання	Кількість од., шт	Ціна за од., грн	Усього, грн.
1	Музикальна апаратура	1	16900,00	16900,00
2	Касовий апарат, RRO	1	12 500,00	12 500,00
3	Ноутбук	1	22 000,00	22 000,00
4	Wi-Fi модем	1	2 500,00	2 500,00
5	Телефон	1	10600,00	10600,00
	Всього:			55 500,00

Джерело: складено автором

Для визначення розміру амортизаційних відрахувань необхідно виокремити ті одиниці обладнання, вартість яких перевищує 6000 грн. До таких активів належать: кавомашина за 12 700,00 грн, холодильник – 42 000,00 грн, морозильна камера – 27 500,00 грн, пристрій сувід – 10 576,00 грн, а також касовий апарат вартістю 12 500,00 грн. На підставі цих даних щорічна сума амортизаційного фонду становить 68 385,00 грн, що в перерахунку на місяць дорівнює 5 698,92 грн. Деталізовану інформацію про структуру та обсяг амортизаційних відрахувань представлено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Амортизаційні відрахування ресторану «Рідна Хата»

Найменування	Кількість шт..	Ціна за од., грн	Усього грн	Строк служби років	Щорічні амортизаційні відрахування, грн	Щомісячні амортизаційні відрахування, грн
1	2	3	4	5	6	7
Холодильник HEINNER HFE-T165C+	2	42000,00	84000,00	5	16 800,00	1400,00
Морозильна камера Liebherr GP 1132 Frost Protect (TNR526)	1	27500,00	27500,00	5	5500,00	458,33
Сувід Sirman Cooker R C/N	1	10 576,00	10 576,00	5	2115,00	176,4
Гриль Prestige 665 Napoleon KL65SS-5	1	158750,00	158750,00	5	31750,00	2645,83
Каво-машина Philips series 1600 EP	1	12700,00	12700,00	5	2540,00	211,66
Касовий апарат POS-термінал ParTech термінал на SSD	1	12 500,00	12 500,00	5	2500,00	208,33
Ноутбук HP Laptop 15-fd1059ua (B22CCEA) Moonlight Blue	1	13900,00	13900,00	5	2780,00	231,7
Музикальна аппаратура	1	22 000,00	22000,00	5	4400,00	366,67
Усього	9	-	341 926,00	-	68 385,00	5698,92

Джерело: складено автором

Для повноцінного функціонування ресторану необхідно також забезпечити наявність посуду для бару та кухні. Планується придбати різноманітний набір: тарілки різних розмірів, столові прибори (ложки, виделки, ножі), чашки різного об’єму, склянки, кухонні дошки та інше необхідне приладдя.

Сумарні витрати на закупівлю кухонного та барного посуду наведено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Перелік необхідного посуду для ресторану

№	Назва	Кількість	Од. вимірювання	Ціна за од.(грн)	Сума(грн)
	1	2	3	4	5
1.	Тарілки	150	шт	175,00	26250,00
2.	Глибокі тарілки для салатів	130	шт	152,70	19851,00
3.	Келихи	80	шт	120,00	9600,00
4.	Чашки	145	шт	117,80	17081,0
5.	Чайники для чаю	75	шт	225,00	16875,00
6.	Виделки	150	шт	126,25	18937,5
7.	Ножи	150	шт	129,75	19462,5
8.	Ложки	150	шт	102,40	15360,00
9.	Ложки для чаю/кави	100	шт	75,00	7500,00
10.	Креманки для морозива	85	шт	157,90	13421,5
11.	Блюда	85	шт.	210,50	17850,5
12.	Дошки для подачі блюд	70	шт	150,00	10500,00
	Всього				192 688,00

Джерело: складено автором

Беручи до уваги поступове збільшення обсягів продажу протягом перших місяців, можна визначити середню кількість одиниць продукції, яку буде реалізовано протягом першого року роботи закладу. Інформація щодо сировини та продуктів для приготування основних страв, піци, салатів, кавових напоїв, чаю та какао, готової продукції, їх ціни, постачальники та необхідна кількість продуктів на один місяць

подана у таблиці 2.9. Розрахунки було здійснено на основі аналізу витрат сировини на одиницю продукції та очікуваної динаміки продажів ресторану.

Таблиця 2.9

Види та вартість сировини для старту ресторану «Рідна Хата»

	Назва	Кількість	Од. Вимірювання	Ціна за од.(грн)	Сума(грн)
1	2	3	4	5	6
4	Напівфабрикати в асортименті	30	кг	120,0	1920,00
1	Борошно вишого гатунку	50	кг	52,99	1370,00
5	Олія соняшникова	30	л	75,00	2160,00
2	Яйця	50	шт	7,3	370, 00
3	Джріжджі	50	шт	32,40	570,00
4	Сири в ассортименті:				
	- Дор Блю голубий	1	кг	650,00	500,00
	- Cheddar	1	кг	619,00	468,00
	- Королівський	3	кг	390,00	1140,00
	- Голандський	3	кг	420,00	1044,00
	- Пармезан	3	кг	480,00	1965,00
	- Фета	3	кг	365,00	1920,00
5	М'ясо в асортименті:				
	- говядина	10	кг	288,00	3900,00
	- свинина	10	кг	230,00	1990,00
	- курятина	10	кг	196,35	2110,00
8	Салати в ассортименті	3	кг	320,00	1440,00
9	Овочі в ассортименті:				
	- Картопля	20	кг	30,00	240,00
	- Цибуля	15	кг	31,83	531,00
	- Помідори	10	кг	120,00	800,00
	- Огірки	8	кг	72,90	608,00
	- Перець Солодкий	10	кг	155,00	1429,00
	- Буряк	5	кг	56,70	129,75
	- Морква	5	кг	49,90	178,8
10	Соус томатний	2	кг	120,00	220,00

Продовження табл.2.9

1	2	3	4	5	6
11	Гірчиця	2	кг	110,00	180,00
12	Цитрусові	15	кг	120,00	1200,00
13	Ягоди та фрукти	10	кг	145,00	900,00
14	Горіхи	5	кг	270,00	1000,00
15	Сік в асотименті	20	л	60,00	1100,00
16	Цукор,сіль,перець	2	кг	40,00	60,00
17	Вода фільтрована	103	л	18,9	515,00
18	Вода мінеральна	300	л	20,00	6000,00
19	Шоколад	3	кг	420,00	1200,00
20	Морозиво в асортименті	5	кг	520,00	1600,00
21	Молоко	20	л	55,90	1118,0
22	Вершки	10	л	265,00	2650,00
23	Чай в асортименті	3	кг	450,00	1350,00
24	Кава	20	кг	750,00	15200,00
25	Ром	4	л	450,00	1800,00
26	Віскі	4	л	700,00	2800,00
27	Джин	4	л	520,00	2080,00
28	Вино	10	л	150,00	1500,00
	Всього				69 256,55

Джерело: складено автором

Розробивши таблиці усіх стартових витрат, необхідних для створення ресторану, вважаємо доцільним представити їх у вигляді таблиці 2.9.

Основні витрати: закупівля устаткування та обладнання для кухні 329 261,00 грн., витрати на меблі склали 708 515,00 грн., місцем закупівлі став сайт prom.ua, косметичний ремонт приміщення розміром у 170 000,00 грн., а також орендні виплати за перших два місяця існування проекту.

Витрати на зарплату працівників є ще однією значною складовою витрат. Для забезпечення високої якості обслуговування та ефективної роботи ресторану, необхідно мати досвідчений персонал, що буде приносити додаткові витрати.

Таблиця 2.9

Структура стартових витрат для відкриття ресторану «Рідна Хата»

№	Елементи стартового капіталу	Сума, грн.
1	Реєстрація	1990,00
2	Ліцензія з продажу алкагольних напоїв	9800,00
2	Оренда приміщення (за 2 місяця)	90 000,00
3	Ремонт приміщення	170 000,00
4	Кухонне обладнання	329 261,00
5	Меблі та декорації	708 515,00
6	Посуд	192 688,00
7	Технічне устаткування	55 500,00
8	Сировина та готова продукція (на 1 місяць)	69 256,55
9	Витрати на рекламу	7000,00
10	Охоронна та протипожежна система	1200,00
12	УСЬОГО ПОЧАТКОВІ ВИТРАТИ	1 634 710,55
13	Власні кошти	834 710,55
14	Кредитні кошти	800 000,00
	УСЬОГО	1 634 710,55

Джерело: складено автором

Не менш важливою складовою витрат є закупівля продуктів харчування та інгредієнтів. Наш ресторан буде використовувати тільки найкращі продукти, що гарантує високу якість страв і задоволення клієнтів. Окрім цього, необхідно врахувати витрати на маркетинг та рекламу. Ми плануємо застосовувати різні рекламні канали, такі як соціальні мережі, рекламні банери та інші методи просування, що допоможе зробити наш ресторан привабливим і залучити нових клієнтів.

До витрат на створення та функціонування ресторану також слід віднести оплату оренди приміщення, що використовуватиметься для ресторану, оплату комунальних послуг, закупівлю обладнання та інвентарю, придбання продуктів харчування та інгредієнтів,

витрати на рекламні кампанії та маркетинг, оплату праці персоналу, витрати на навчання та підвищення кваліфікації працівників, утримання ресторану в належному стані, ремонт і технічне обслуговування обладнання, а також непередбачувані витрати.

При формуванні витрат на функціонування ресторану важливо враховувати різні чинники, такі як сезонність, конкуренція на ринку, коливання цін на продукти та інші витрати. Необхідно регулярно проводити моніторинг та аналіз витрат для оптимізації витратних статей та збільшення прибутку ресторану.

Наші постачальники – надійні і якісні партнери. Ми працюємо лише з перевіреними постачальниками, які забезпечують нас свіжими та високоякісними продуктами. З ними у нас налагоджені довгострокові відносини, що дозволяє отримувати товари за вигідними цінами та вчасно. Ми також враховуємо відгуки та рекомендації наших клієнтів, які допомагають обирати найкращих постачальників і забезпечувати високий рівень обслуговування для наших гостей (див. таблицю 2.10).

Таблиця 2.10

Оцінка постачальників

Назва компанії	Товари/послуги	Ціна	Якість	Термін поставки	Репутація
Fresh Fruits	Овочі та фрукти	Висока	Висока	1-2 дні	Відмінна
Meats & More	М'ясо та м'ясні вироби	Середня	Висока	1-2 дні	Добра
Fish Company	Риба та морепродукти	Висока	Висока	1-2 дні	Відмінна
Bread Product	Хлібобулочні вироби	Висока	Висока	1 день	Відмінна
Wine Здфтуе	Вина	Висока	Висока	1-2 дні	Відмінна
Coffee & Tea	Кава, чай	Середня	Висока	1-2 дні	Відмінна

Джерело: розраховано автором

Усі постачальники, з якими ми співпрацюємо, мають значний досвід у своїй галузі та суворо дотримуються стандартів якості.

Ціни на їхні товари та послуги є конкурентоспроможними, відповідаючи середньоринковим, а репутація постачальників є позитивною.

Завдяки добрим взаєминам з постачальниками, ми маємо можливість отримувати знижки та спеціальні умови співпраці.

Поточні витрати на функціонування ресторану можуть включати наступні складові:

- Зарплата працівників – витрати на оплату праці шеф-кухаря, кухарів, офіціантів, барменів, прибиральників та іншого персоналу.
- Оренда приміщення – витрати на оренду ресторану, включаючи комунальні послуги та інші витрати, пов’язані з експлуатацією приміщення.
- Закупівля продуктів та інгредієнтів – витрати на придбання продуктів для приготування страв.
- Витрати на маркетинг та рекламу – витрати на рекламні матеріали, рекламу в ЗМІ, участь у гастрономічних виставках та інші маркетингові заходи.
- Витрати на утримання обладнання – витрати на обслуговування кухонного та барного обладнання, столового посуду та іншого необхідного інвентарю.
- Витрати на транспортування – витрати на доставку продуктів і інгредієнтів до ресторану.
- Витрати на послуги підрядників – витрати на бухгалтерські послуги, вивезення сміття, охоронні послуги та інші допоміжні послуги.

Для точного визначення обсягу постійних витрат важливо провести розрахунки вартості комунальних послуг, які включають опалення, водопостачання та електроенергію. У 2025 році тариф на електроенергію для юридичних осіб становить 10-22 грн за 1 кВт. Наш ресторан площею 180 м² при наявності відповідного обладнання, бойлера, освітлення та іншого споживе 740 кВт на місяць, що становить 7 400 грн.

Оскільки орендоване приміщення має бойлер, купівля гарячої води не потрібна. Вартість опалення на місяць для приміщення площею 180 м² складе 12 070 грн. Опалення здійснюється протягом 6 місяців, що в сумі становить 57 280 грн.

Таким чином, загальна вартість комунальних послуг для ресторану становить:

- 9220,0 грн у теплі місяці (без опалення);
- 13780,0 грн у холодні місяці (включаючи опалення).

Всього за рік витрати на комунальні послуги складатимуть 161 000 ,0 грн.

Обсяг поточних витрат буде змінюватися в залежності від розміру ресторану, кількості працівників, обсягів виробництва та інших факторів. Звіт про поточні витрати на функціонування ресторану представлений у таблиці 2.9. Сума витрат може змінюватися через підвищення цін на продукти, ремонт обладнання та інші непередбачувані витрати. Також, зарплата працівників без ЄСВ і з ЄСВ буде відрізнятися через вплив ЄСВ на дохід працівника, тому в таблиці додано дві колонки: "ЗП без ЄСВ" та "ЗП з ЄСВ".

Таблиця 2.11

Розрахунок заробітної плати працівників з ЄСВ

Посада	Кількість	Ставка зарплати	ЗП без ЄСВ	ЗП з ЄСВ
Директор ресторану	1	20 000	20 000	24 400
Шеф-кухар	1	17 000	17 000	20 740
Асистент кухаря	2	15 000	30 000	36 600
Офіціант	6	12 000	72 000	87 840
Бармен	2	12 000	24 000	29 280
Прибиральниця	2	10 000	10 000	12 200
Загальна заробітна плата:	14		173 000	211 060

Джерело: розраховано автором

У цій таблиці не враховані додаткові витрати на соціальні гарантії та інші обов'язкові виплати, які повинен сплачувати роботодавець.

Ці витрати необхідно включити при розрахунку загальних витрат на утримання ресторану. Загальні поточні витрати на функціонування ресторану складаються з кількох складових.

Основними з них є: закупівля продуктів харчування, напоїв, посуду, приладдя, засобів гігієни, витрати на прибирання та інші, заробітна плата з урахуванням ЄСВ, амортизаційні відрахування, послуги сторонніх організацій, комунальні платежі. Підсумувавши всі змінні витрати на створення ресторану, ми складемо таблицю сумарних поточних витрат для нашого ресторану «Рідна Хата» (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12

Поточні витрати ресторану «Рідна Хата»

<table>
<tr><td>№п/п</td><td>Стаття витрат</td><td colspan="2">Вартість за 1 міс (грн)</td><td>Вартість за 12 міс.(грн)</td></tr>
<tr><td>1</td><td>Оренда приміщення</td><td colspan="2">45 000,00</td><td>540 000,00</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Витрати на заробітну плату робітників (+ ЄСВ)</td><td colspan="2">211 060,00</td><td>2532 720,00</td></tr>
<tr><td>3</td><td>Комунальні витрати</td><td>9220,0 (4-9 міс)</td><td>13780,0 (10-3 міс)</td><td>161 000 ,0</td></tr>
<tr><td>4</td><td>Інтернет, абонемент</td><td colspan="2">300,00</td><td>3600,00</td></tr>
<tr><td>5</td><td>Маркетингові витрати</td><td colspan="2">7000,00</td><td>84 000,00</td></tr>
<tr><td>6</td><td>Сировина (середня сума)</td><td colspan="2">69 256,55</td><td>831 078,00</td></tr>
<tr><td>7</td><td>Амортизаційні відрахування</td><td colspan="2">5698,88</td><td>68 385,00</td></tr>
<tr><td>8</td><td>Погашення кредиту за стандартним методом(середня сума)</td><td colspan="2">58333,00</td><td>700 000,0</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">+ додаткові витрати на рекламу у перші 3 місяці</td><td>04-09 місяці</td><td>10-12 місяці</td><td rowspan="2">3 295 584,20</td></tr>
<tr><td>740 635,98</td><td>409 085,04</td></tr>
<tr><td colspan="2">Всього</td><td colspan="2">684 697,26</td><td>8 216 367,20</td></tr>
</table>

Джерело: складено автором

На основі проведених розрахунків маємо взяти кредит у сумі 800 000 грн. Кредит плануємо брати в Приватбанку під 14% річних, тому далі в таблиці 2.13 представимо виплати по кредиту. Виплати по кредиту: це витрати на погашення банківських кредитів, які взято на розвиток та функціонування ресторану.

Таблиця 2.13

Графік погашення позики у “Приватбанку ”

Місяць	Залишок кредиту,грн	Погашення кредиту,грн..	Погашення відсотків, грн..	Щомісячні виплати, грн
1	800000.00	66666.70	9333.40	76000.10
2	733333.30	66666.70	8555.60	75222.30
3	666666.60	66666.70	7777.80	74444.50
4	599999.90	66666.70	7000.00	73666.70
5	533333.20	66666.70	6222.30	72889.00
6	466666.50	66666.70	5444.50	72111.20
7	399999.80	66666.70	4666.70	71333.40
8	333333.10	66666.70	3888.90	70555.60
9	266666.40	66666.70	3111.20	69777.90
10	199999.70	66666.70	2333.40	69000.10
11	133333.00	66666.70	1555.60	68222.30
12	66666.30	66666.30	777.80	67444.10
Усього:		800 000.00	60667.20	860667.20

Джерело: складено автором

До поточних витрат підприємства також слід додати такі витрати:

- Реклама: витрати на рекламні та маркетингові заходи, які допоможуть залучити нових клієнтів до ресторану.
- Послуги інтернету та зв'язку: витрати на оплату послуг зв'язку, Інтернету, програмного забезпечення та інших технічних сервісів, необхідних для ефективної роботи ресторану.

Тепер, коли поточні витрати повністю сформовані, можна перейти до планування реалізації продукції та розрахунку прибутку для нашого ресторану.

Висновки до розділу 2

1. Аналіз показав, що відкриття ресторану в Одесі має чимало переваг. Місто вирізняється своєю багатою культурною спадщиною, що приваблює численних туристів, а також має добре розвинену інфраструктуру, яка сприяє ефективному

веденню підприємницької діяльності. Початкові інвестиції в проєкт складають 1 634 710,55 грн і охоплюють витрати на оренду приміщення, його ремонт, закупівлю необхідного обладнання та меблів, розробку меню, рекламну кампанію та оплату праці персоналу.

2. Щомісячні витрати на утримання ресторану становлять 684 697,26 грн. До них входять витрати на сировину та матеріали, заробітну плату з урахуванням ЄСВ, амортизацію, послуги сторонніх організацій, комунальні платежі, обслуговування кредиту, рекламні витрати, інтернет-послуги та інші поточні витрати.
3. Таким чином, відкриття ресторану в Одесі є перспективним напрямком із високим потенціалом отримання прибутку. Незважаючи на значні стартові та поточні витрати, при правильному стратегічному плануванні та відповідальному управлінні, цей бізнес має всі шанси на успіх.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ РЕСТОРАНУ

3.1. Розрахунок показників економічної ефективності бізнес-проекту

Прогнозування прибутку від реалізації ресторанного проєкту залежить від багатьох чинників, зокрема: розташування закладу, рівня конкуренції, площі ресторану, асортименту страв, цінової стратегії тощо. Незважаючи на ці змінні, на основі наявних даних та попереднього досвіду можливо здійснити орієнтовні розрахунки майбутнього прибутку.

Оцінка фінансових результатів проєкту є ключовим етапом бізнес-планування, що дозволяє визначити економічну доцільність та рентабельність ресторану. Вона базується на аналізі виручки, витрат, маржинального доходу, грошових потоків та інших економічних показників.

Для здійснення ефективного прогнозування необхідно врахувати:

- очікувану виручку від продажу послуг і продукції;
- собівартість приготування страв, включаючи витрати на сировину, оплату праці, енергоносії тощо;
- операційні витрати, такі як реклама, оренда приміщення, комунальні платежі, логістика та інші адміністративні витрати.

На основі цих даних проводяться розрахунки прогнозованого прибутку, які надалі можуть коригуватись залежно від реальних умов діяльності закладу.

Також слід враховувати сезонні коливання попиту, зміну обсягів виробництва, вплив клієнтських уподобань та конкурентного середовища.

Основні кроки у процесі прогнозування прибутку:

1. Аналіз ринку та конкурентів з метою визначення обсягів потенційної виручки.
2. Розрахунок собівартості продукції, яка включає витрати на інгредієнти, персонал,

обладнання, енергоносії тощо.

3. Оцінка додаткових витрат, пов’язаних із маркетингом, адміністративною діяльністю, обслуговуванням клієнтів.
4. Побудова фінансової моделі, що дозволяє розрахувати орієнтовний прибуток у коротко- та середньостроковій перспективі.

Оцінка витрат включає розрахунок бюджету на рекламні заходи, фонд оплати праці, витрати на оренду приміщення, комунальні послуги та інші постійні й змінні витрати, пов’язані з діяльністю ресторану.

Розрахунок прибутковості базується на зіставленні очікуваного доходу від реалізації продукції з витратами на її виробництво, просування та обслуговування. Це дозволяє визначити економічну ефективність проєкту.

План реалізації послуг та прогнозовані обсяги виробництва ресторану «Рідна Хата» наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

План реалізації послуг та обсяг виробництва ресторану «Рідна Хата»

Вид послуги	Ціна одиниці послуги, грн	Обсяг виробництва на місяць, од.	Обсяг виробництва на місяць, грн	Обсяг виробництва на рік, од.	Обсяг виробництва на рік, грн
Сніданки	270	500	135 000	6 000	1 620 000
Обіди	370	800	296 000	9 600	3 552 000
Вечері	450	600	270 000	7 200	3 240 000
Десерти	180	400	72 000	4 800	864 000
Напої	120	2000	288 000	24 000	2 880 000
Кейтеринг на події (в сердньому)	15 000	25	375 000	300	4 500 000
Усього:	-	4350	1436 000	51900	16 576 000

Джерело: розраховано автором

Оцінка рентабельності проекту передбачає визначення відсоткового співвідношення очікуваного прибутку до загального обсягу витрат, що дозволяє оцінити

економічну ефективність інвестицій.

Формування грошового потоку включає аналіз усіх планових надходжень і витрат коштів, що дозволяє визначити ліквідність проекту та його здатність генерувати позитивний фінансовий результат у різні періоди.

Для прогнозування прибутковості ресторану доцільно розпочати з оцінки потенційної кількості клієнтів, базуючись на демографічних даних, характеристиках місця розташування, аналізі конкурентного середовища та місткості закладу.

Наступним кроком є розрахунок середнього чека на одного клієнта, що здійснюється на основі аналізу меню та цінової політики. Знаючи ці показники, можна прогнозувати щоденну, щотижневу, щомісячну та річну виручку.

На основі цих даних розраховується очікуваний прибуток шляхом віднімання всіх операційних витрат (оренда, заробітна плата, комунальні платежі, закупівлі тощо) від прогнозованої виручки. При цьому варто враховувати сезонні коливання попиту, що можуть вплинути на рівень доходів.

Окрему увагу слід приділити маркетинговим заходам, які є важливим інструментом для підвищення впізнаваності закладу та залучення нових клієнтів. Ефективна рекламна стратегія сприяє зростанню відвідуваності та, відповідно, підвищенню прибутковості бізнесу.

Таким чином, прогнозування прибутку передбачає визначення очікуваного обсягу продажів, оцінку супутніх витрат і побудову фінансової моделі для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Оцінка обсягу продажів ресторану передбачає врахування таких ключових чинників, як розмір та динаміка розвитку цільового ринку, конкурентні переваги закладу, а також середній чек і кількість клієнтів.

Таким чином, проєкт ресторану має високий потенціал прибутковості, однак ефективне управління фінансами та гнучкість до ринкових змін є критично важливими для його стабільного розвитку.

Таблиця 3.2

Розрахунок фінансових показників

Показники	За роками (грн)		
	1-ий рік	2-ий рік	3-ий рік
1	2	3	4
1. Виручка від реалізації продукції, грн	16 576 000,0	18 233 600,0	20 056 960,0
2.ПДВ до бюджету, грн	3 315 200,0	3 646 720,0	4 011 292,00
3. Чистий дохід, грн	13 260 800,0	14 586 880,0	16 045 568,0
4. Поточні витрати, грн	8 216 367,2	9 038 003,9	9 941 804,0
5. Фінансовий результат, грн	5 044 432,8	5 548 876,00	6 103 763,6
6. Податок на прибуток, грн	907 997,904	998 797,69	1 098 677,46
7. Чистий прибуток, грн	2 763 134,25	3 039 447,67	3 343 392,4
8. Грошовий потік, грн	4 136 434,89	4 550 078,40	5 005 086,23

Джерело: розраховано автором

Прогноз фінансових результатів та грошового потоку ресторану

У представленому прогнозі фінансової діяльності ресторану ПДВ не включено до основних розрахунків, а подано окремою позицією для прозорості обліку.

Чистий дохід – це сума коштів, яка залишається після вирахування всіх поточних витрат, пов’язаних із діяльністю ресторану. До таких витрат належать витрати на закупівлю сировини та продуктів, виплата заробітної плати, сплата податків, комунальні платежі та інші операційні витрати.

$$ЧД = ВР - ПВ, \quad (3.1)$$

де ЧД – чистий доход,

ПВ - поточні витрати.

Поточні витрати — це загальна сума витрат на функціонування ресторану, включаючи закупівлю продуктів, оплату праці, комунальні послуги та інші поточні витрати. Вони складають: 8 216 367,2 грн на перший рік, 9 038 003,9 грн на другий рік і 9 941 804,0 грн на третій рік.

Фінансовий результат обчислюється як різниця між виручкою від реалізації та поточними витратами за кожен рік. Формула для розрахунку фінансового результату:

$$ФР = \text{виручка} - \text{поточні витрати}, \quad (3.2)$$

де ФР – фінансовий результат.

Чистий прибуток розраховується як різниця між фінансовим результатом та відрахуваннями на податок з прибутку за кожен рік. Формула для розрахунку чистого прибутку:

$$ЧП = ФР - \text{відрахування на податок з прибутку}, \quad (3.3)$$

де ЧП – чистий прибуток.

Грошовий потік — це сума грошових коштів, що надходять і витрачаються протягом певного періоду, зазвичай року.

$$ГП = ВР + ПДВ - ПВ - \text{відрахування податку на прибуток} - А, \quad (3.4)$$

Для визначення чистого дисконтованого доходу була використана така формула:

$$NPV = \Sigma(CF_t / (1 + r)^t) - I, \quad (3.5)$$

де CF_t - чистий грошовий потік за рік t,

r – розрахункова ставка дисконту,

I – витрати на створення бізнес-проекту.

Для розрахунку внутрішньої норми доходності використовуємо формулу:

$$IRR = \text{рішення } (NPV (r) = 0), \quad (3.6)$$

де NPV (r) - чистий дисконтований дохід за розрахунком ставки дисконту r.

Для розрахунку терміну окупності використовується наступна формула:

$$PP = I / ACF, \quad (3.7)$$

де ACF - середньорічний грошовий потік після відрахування витрат на створення бізнес-проекту.

Індекс рентабельності нами розрахований за наступною формулою:

$$PI = PV \text{ of future cash flows} / I, \quad (3.8)$$

де PV of future cash flows - дисконтована вартість всіх майбутніх грошових потоків,

I - витрати на побудову проєкту.

Для розрахунку показників економічної ефективності проєкту використаємо такі методи:

Метод чистого дисконтування потоків: саме цей метод дозволяє порахувати чистий дисконтований дохід (ЧДД) і внутрішню норму дохідності (ВНД) проекту. Для розрахунку ЧДД та ВНД використовуємо формулу:

$$ЧДД = \Sigma (Pn - Cn) / (1 + r)^n – I, \quad (3.9)$$

де Pn - дохід від продажу у року n,

Cn - витрати при виробництві у року n,

r - ставка дисконту,

I - інвестиції в проєкт.

ВНД розраховуємо за формулою:

$$ВНД = r0 + (ЧДД / I) \times 100\%, \quad (3.10)$$

де r0 - ставка безризикової відсоткової ставки.

Метод точки беззбитковості (ТБЗ): даний метод дозволить визначити, який саме обсяг продажу маємо досягти, щоб проєкт став прибутковим. Для розрахунку ТБЗ використовуємо формулу:

$$ТБЗ = Ф / (1 - (ЗП + ОП) / Ф), \quad (3.11)$$

де Ф - фіксовані витрати,

ЗП - змінні витрати,

ОП - інші види витрат.

Метод індексу віддачі інвестицій: даний метод дозволяє виявити, за який період часу вкладення повернуться. Для нього використовуємо формулу:

$$Метрика\ Пейбек = I / CF, \quad (3.12)$$

де I - вкладення в проект,

CF - грошовий потік.

Загалом, розрахунок показників економічної ефективності проекту є ключовим етапом у його розробці та оцінці. Це дозволяє визначити потенційні ризики та прибутковість, виявити слабкі місця та внести необхідні корективи у бізнес-план. Оцінка економічної ефективності дає змогу приймати обґрунтовані рішення, оскільки враховуються всі фактори, які впливають на прибутковість проекту.

Нижче наведена таблиця 3.3 з розрахунком показників економічної ефективності проекту ресторану:

Таблиця 3.3.

Показники економічної ефективності проекту ресторану «Рідна Хата»

Показник	Значення (гривня)
Ставка дисконтування, %	24,00
Початкові інвестиції, грн.	1 634 710,55
Сьогоднішня вартість грошового потоку, грн.	3 565 892,15
Період окупності (PP), міс.	8
Період окупності з дисконтом (DPP), міс.	8
Індекс прибутковості (PI)	2,12
Рентабельність інвестицій, %	70
Середня норма рентабельності, %	70,1
Чистий приведений дохід (NPV), грн	1 931 181,6
Внутрішня ставка доходу (IRR), %	253

Джерело: розраховано автором

Загалом, проведений розрахунок показників економічної ефективності проекту свідчить про його життєздатність і прибутковість. Зокрема, показники NPV (чистий приведений дохід), IRR (внутрішня норма доходності) та PI (індекс доходності) підтверджують, що проект створення ресторану є економічно ефективним. Прогнозований прибуток від реалізації проекту в перші три роки перевищує витрати на його створення та функціонування, що свідчить про його доцільність. Важливо регулярно відстежувати фінансову ситуацію та проводити аналіз ефективності проекту, щоб вчасно коригувати бізнес-план і враховувати будь-які зміни на ринку або в управлінні рестораном. Ці показники свідчать про те, що ресторан є перспективним і прибутковим проектом, який дозволить швидко повернути вкладені кошти (менше ніж за рік).

3.3. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації

Аналіз потенційних ризиків і заходи щодо їх зменшення є важливою частиною розробки будь-якого проекту, в тому числі ресторанного бізнесу. Ось кілька можливих ризиків для нашого ресторану та способи їх мінімізації:

1. Ризик змін у смакових уподобаннях споживачів. Одним із найбільших ризиків для ресторанного бізнесу є зміна смакових переваг клієнтів. Для мінімізації цього ризику необхідно відслідковувати нові тенденції в гастрономії та регулярно оновлювати меню, додаючи нові страви і напої.
2. Ризик неефективного управління. Успіх ресторану залежить від досвідченого та кваліфікованого управління. Для зниження цього ризику важливо наймати досвідчених керівників і проводити регулярні тренінги та навчання для персоналу.
3. Ризик нестачі кваліфікованих кадрів. Нестача кваліфікованого персоналу може стати серйозною перешкодою для успішної роботи ресторану. Щоб мінімізувати цей ризик, потрібно створити комфортні умови праці, пропонувати можливості для професійного розвитку і кар'єрного зростання.
4. Ризики для здоров'я та безпеки на робочому місці. Існує ризик травм або інших проблем зі здоров'ям на роботі. Щоб зменшити цей ризик, необхідно:
    - Забезпечити наявність необхідного обладнання та інструментів, щоб знизити ймовірність травм.
    - Навчати персонал правильному використанню обладнання.
    - Забезпечити наявність аптечки першої допомоги та навчити працівників надавати допомогу у разі потреби.
    - Дотримуватися правил техніки безпеки та протипожежної безпеки, включаючи розробку планів евакуації та проведення тренінгів.
5. Ризики, пов'язані зі змінами в законодавстві та податковій політиці. Зміни в законодавстві та податкових нормах можуть вплинути на фінансові результати

ресторану. Для зменшення цього ризику важливо уважно стежити за актуальними змінами в законодавстві та податковій сфері, а також консультуватися з юридичними експертами для своєчасного реагування на нововведення.

Необхідно бути готовим до можливих змін у законодавстві та податковій політиці і відповідно коригувати фінансове планування ресторану. Важливо також розробити план дій для виконання нових вимог законодавства та податкових норм. Регулярно аналізувати ринок і конкурентів, щоб бути готовим до можливих змін. Звертати увагу на зміни в законодавстві, що можуть вплинути на оподаткування, робочі години, а також на вимоги до безпеки і якості їжі. Щоб зменшити цей ризик, ресторан повинен мати всі необхідні ліцензії і документацію, а також суворо дотримуватися всіх нормативних вимог. До загальних ризиків, які можуть вплинути на успіх ресторану, належить фінансовий ризик. Він може виникнути, якщо ресторан не зможе забезпечити необхідний рівень доходів для покриття витрат, виплати кредитів та інших фінансових зобов'язань.

Таблиця 3.3

Визначення ризиків для ресторану «Рідна Хата»

№	Опис ризику	Ймовірність	Вплив на результат проєкту	Оцінка ризику	Стратегія реагування на ризик	Конкретні дії, які варто вжити
1	2	3	4	5	6	7
1	Недостатня кількість відвідувачів упродовж робочих днів	7	8	56	Ухилення	Розробка акцій, спрямованих на збільшення кількості відвідувачів у будні дні
2	Конкуренція з боку інших закладів громадського харчування, розташованих у цьому районі та по місту	8	7	56	Умовні дії	Розвиток унікальної концепції ресторану, яка поєднує елегантну кухню та високий рівень обслуговування

Продовження табл. 3.3.

1	2	3	4	5	6	7
3	Значні фінансові витрати на оренду приміщення та придбання необхідного обладнання	6	8	48	Передача	Розгляд різних варіантів оренди приміщення та укладання вигідних угод з постачальниками обладнання
4	Зміна вподобань та очікувань споживачів щодо якості, асортименту та формату обслуговування	7	7	49	Зниження	Регулярний моніторинг ринку та коригування меню та послуг відповідно до вимог клієнтів
5	Поширення негативних відгуків клієнтів у соціальних мережах	5	7	35	Зниження	Створення механізму зворотного зв'язку з клієнтами та швидка реакція на їхні коментарі та пропозиції
6	Зміни у законодавстві, що регулює сферу громадського харчування	8	8	64	Ухилення	Регулярне оновлення інформації про законодавчі зміни та взаємодія з юридичними експертами
7	Недостатня кваліфікація або нестача досвідченого персоналу	7	7	49	Умовні дії	Вкладення в освіту та розвиток професійних навичок працівників
8	Нестабільне постачання свіжих продуктів та інгредієнтів	6	8	48	Передача	Забезпечення угод з перевіреними постачальниками та формування резервів на випадок непередбачених ситуацій
9	Несправності або поломки ресторанного обладнання	5	5	25	Зниження	Організація регулярного технічного огляду та своєчасна заміна старого обладнання.
10	Загострення економічної ситуації в країні	9	9	81	Зниження	Розширення асортименту послуг та розробка цінової стратегії для забезпечення стабільної прибутковості

Джерело: складено автором

Після проведення аналізу ризиків та визначення степеню їх впливу на роботу підприємства, в таблиці 3.3 побудуємо на основі дослідження пелюсткову діаграму, яка графічно відобразить вплив ризиків на роботу ресторану (рис.3.2):

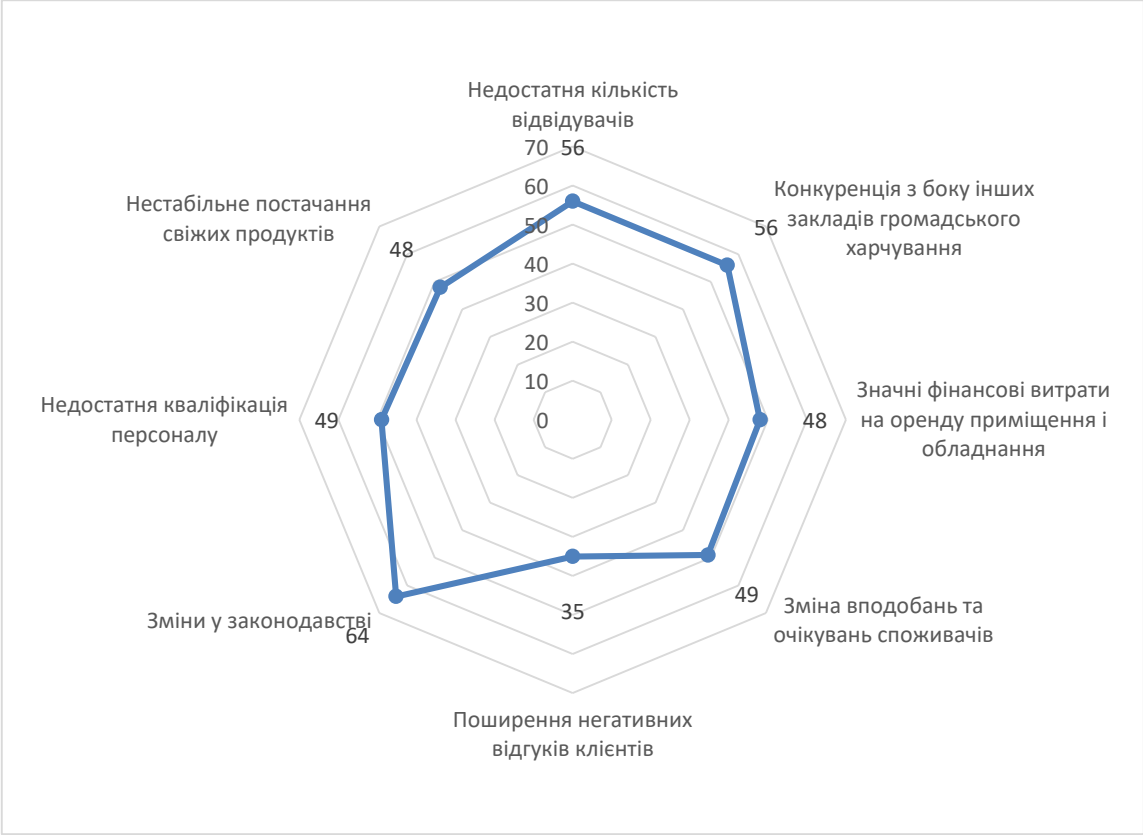


Рис. 3.1. Інтегральна оцінка ризиків для ресторану «Рідна Хата»

Джерело: складено автором.

Рекомендації для зменшення ризиків та забезпечення стабільного функціонування ресторану:

1. Аналіз ринку та конкурентів: Перед відкриттям ресторану необхідно провести детальне дослідження ринку, визначити попит на послуги ресторану та оцінити конкурентне середовище в обраній локації.
2. Набір кваліфікованого персоналу: Важливо забезпечити наявність досвідченого та

висококваліфікованого персоналу, організувати регулярні тренінги та підготовку для підтримки високого рівня обслуговування та якості страв.

3. Регулярний огляд обладнання: Потрібно здійснювати регулярну перевірку технічного стану обладнання, своєчасно проводити ремонт та заміну необхідних частин, щоб уникнути перебоїв у роботі ресторану.
4. Ефективний контроль за постачальниками: Слід обрати надійних постачальників та ретельно контролювати якість продуктів, щоб уникнути можливих проблем із постачанням чи невідповідністю стандартам.
5. Впровадження системи контролю якості: Встановлення чіткої системи контролю якості страв та обслуговування забезпечить стабільно високий рівень продуктів та задоволення клієнтів.
6. Створення запасів: Важливо мати запаси необхідних інгредієнтів та матеріалів, що дозволить безперервно забезпечувати роботу ресторану, навіть у випадку непередбачених ситуацій.
7. Страхування: Забезпечення страхування ресторану та його майна допоможе захистити бізнес від можливих фінансових ризиків і збитків у разі форс-мажорних обставин.

Впровадження цих заходів дозволить знизити ризики та забезпечити стабільне функціонування ресторану.

Висновки до розділу 3

1. У результаті проведеного дослідження та фінансових розрахунків було визначено валовий річний обсяг продажів ресторану. На основі прибутків від кожного виду послуг розраховано річний прибуток, який очікується від діяльності ресторану української кухні «Рідна Хата». Орієнтовну кількість клієнтів визначено шляхом аналізу аналогічних закладів. За підсумками, загальний обсяг продажів за перший рік

склав 16 576 000 грн.

2. Проведено аналіз ключових показників ефективності проєкту: чиста приведена вартість (NPV) становить 1 931 181,6 грн, індекс прибутковості (PI) – 2,12, внутрішня норма рентабельності (IRR) – 253 %, а термін окупності за дисконтованим методом – 8 місяців.
3. Також досліджено потенційні ризики, з якими може зіткнутися ресторан «Рідна Хата» на різних етапах функціонування. Визначено основні ризикові фактори та окреслено ефективні методи управління ризиками у ресторанній сфері. Відповідно до проведеного аналізу, відкриття ресторану «Рідна Хата» є доцільним і має високий рівень стійкості до можливих викликів.

ВИСНОВКИ

У роботі розглянуто теоретичні засади, методичні підходи та практичні аспекти започаткування власного бізнесу в галузі ресторанного господарства, що дозволяє зробити такі висновки:

1. Наведено детальну характеристику бізнес-ідеї відкриття власного закладу громадського харчування – ресторану української кухні. Зокрема, проаналізовано особливості створення та організації діяльності такого підприємства на прикладі ресторану «Рідна Хата». Актуальність реалізації подібного проєкту обумовлена стабільним попитом на страви української кухні, що робить цей вид підприємницької діяльності перспективним і прибутковим.
2. Досліджено ключові умови для здійснення підприємництва у сфері ресторанного бізнесу в Україні загалом та в місті Одеса зокрема. Проведено аналіз сучасного стану та динаміки розвитку ринку ресторанних послуг як у країні, так і в регіоні, наведено статистичні показники та обґрунтовано доцільність відкриття закладу саме в цьому сегменті ринку. Для реалізації бізнес-ідеї було обрано організаційно-правову форму ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю), із застосуванням загальної системи оподаткування за ставкою 18%. Крім того, підприємство зареєстроване як платник ПДВ. Заклад планується відкрити в центральній частині Одеси, за адресою: вул. Європейська, 8/10. Основною цільовою аудиторією є мешканці Приморського району, туристи, внутрішньо переміщені особи, а також інші відвідувачі, які цінують національну кухню.
3. Проведено ґрунтовний аналіз ринкової ситуації у сфері ресторанного бізнесу в Одесі. Визначено ключових конкурентів – заклади, розташовані неподалік від запланованого місця розташування ресторану та з подібним меню й ціновою політикою. До них віднесено: «Хмари», «Маман», «КлараБара», «Butter», «Italia & more Prosecco». Аналіз конкурентного середовища дозволив виявити як переваги, так і можливі виклики у цьому бізнес-сегменті. Було досліджено основні показники — кількість закладів та

обсяг товарообігу, а також простежено динаміку розвитку ринку ресторанних послуг у місті. Попри складну воєнну ситуацію, ринок зберігає стабільність, а попит на послуги громадського харчування залишається на високому рівні.

4. Було проведено оцінку внутрішніх конкурентних переваг ресторану «Рідна Хата». До них належать широкий вибір страв традиційної української кухні, оригінальне та привабливе меню, регулярне проведення акцій і знижок, а також доброзичливий, ввічливий персонал, який вміє встановлювати теплі взаємини з постійними клієнтами. Додатковою перевагою є розташування закладу в районі з високою купівельною спроможністю населення. Можливості подальшого розвитку ресторану включають: постійне вдосконалення якості страв і напоїв шляхом підвищення кваліфікації персоналу, залучення додаткового фінансування, реалізацію нових ідей для підвищення прибутковості, розширення мережі закладів, зростання популярності серед клієнтів, кар'єрний розвиток співробітників, премії за досягнення високих результатів, а також облаштування літнього майданчика на відкритому повітрі.

5. Сформовано структуру витрат, необхідних для відкриття та подальшого функціонування ресторану «Рідна Хата». Загальний обсяг початкових інвестицій складає 1 634 710,55 грн, що включає витрати на оренду приміщення, його ремонт, закупівлю кухонного обладнання та меблів, створення меню, проведення рекламної кампанії та оплату праці персоналу. Найбільша частина інвестицій буде спрямована на закупівлю сировини, кухонного оснащення та меблів. Найдорожчими позиціями є посуд і професійне обладнання для кухні. Для реалізації проєкту планується залучити 834 710,55 грн власних коштів. Додаткове фінансування буде отримане у вигляді банківської позики від АТ КБ «Приватбанк» на суму 800 000 грн строком на 12 місяців під 14% річних. Обрано класичну схему погашення кредиту.

6. Розроблено проект відкриття ресторану та визначити необхідний стартовий капітал складає 1 634 710,55 грн, що включає витрати на оренду приміщення, його ремонт, закупівлю кухонного обладнання та меблів, створення меню, проведення

рекламної кампанії та оплату праці персоналу. Проєкт створення ресторану української кухні «Рідна Хата» вважається прибутковим і перспективним.

7. Було здійснено розрахунки економічної доцільності відкриття ресторану «Рідна Хата». Надання послуг у сфері української кухні виявилось ефективним з економічної точки зору. Сучасна вартість грошового потоку за розрахунковий період становить 3 565 892,15 грн, а валовий річний обсяг продажів – 16 576 000 грн. Серед основних фінансово-економічних показників ефективності проєкту визначено: чисту приведену вартість (NPV) – 1 931 181,6 грн, індекс прибутковості (PI) – 2,12, внутрішню норму рентабельності (IRR) – 253%, строк окупності (дисконтований) – 8 місяців. Отже, враховуючи наведені результати, проєкт відкриття ресторану є високоприбутковим, економічно обґрунтованим і рекомендованим до впровадження.

8. Також проаналізовано ризики, які можуть виникати під час функціонування ресторану «Рідна Хата» на всіх етапах його розвитку. Визначено ключові фактори ризику, що можуть негативно вплинути на діяльність закладу, та окреслено ефективні методи управління ризиками у сфері ресторанного бізнесу. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що проєкт є не лише рентабельним, але й стійким до можливих зовнішніх і внутрішніх викликів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ресторанний бізнес в Україні: раніше і сьогодні. URL: https ://hub. kyivstar. ua/ articles/problemi-restorannogo-biznesu-v-ukrayini-u-2025-roczi-ta-rishennya-dlya-nih (дата звернення: 23.03.2025 р.).
2. Дефіцит кадрів, виклики, рентбельність: як змінився ресторанний бізнес за 2024 рік URL: https://delo. ua/news/serednii-cek-vikliki-renatbelnist-yak-zminivsya restoranni-biznes-za-2024-rik-440421/ (дата звернення: 23.03.2025 р.).
3. Полотай Б. Я., Жмур-Кліменко Б. В. Ресторанний бізнес під час війни. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі.* 2022. No 7. С. 37–42.
4. Насонова О.Ресторанний бізнес в кризу. *Економічна правда.* 17.02.2021. URL : https://www.epravda.com.ua/columns/2021/02/17/671122/ (дата звернення: 23.03.2025 р.).
5. Гненний О. М., Чаркіна Т. Ю., Полішко Т. В., Гребенюк Г. М., Пікуліна О. В. (2021) Інструментарій антикризового управління туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. Економіка та держава. 2021. No 4. С. 18–22. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.4.18.5. (дата звернення: 23.03.2025 р.).
6. Бебко-Мінаєва А. Як відновити ресторанний бізнес під час війни: Досвід співвласниці ресто-ранної мережі Rose Family. URL: https://womo.ua/yak-vidnoviti-restoranniy-biznes-pid-chas-viyni-dosvid-spivvlasnitsi-restorannoyi-merezhi-rose-family. (дата звернення: 24.03.2025 р.).
7. Друзюк Я. Це українські ресторани, які годують ЗСУ і тероборону. Розповідаємо, як їх підтримати. The Village Україна. URL: https://www.thevillage.com.ua/village/food/food-guide/324773-volonerski-kuhni-viyna-2022 (дата звернення: 24.03.2025 р.).
8. Анісімов Г. Аналіз стану мережі закладів ресторанного господарства адміністративних районів міста Харкова. Г. Анісімов, Є. Жуков, Д. Липовий.

Traektoria Nauki, Vol. 4, No. 1, pp. 1001-1013, 2018; doi: 10.22178/pos.30-2. URL: https://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm7abstract id=3120729 (дата звернення: 24.03.2025 р.)

9. Антонова В.А. Ресторанний бізнес в економічному розвитку України. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2020., Вип. 1 (11), С. 595 - 601.
10. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства: навч. Посібник. В.В. Архіпов. К.: Центр учбової літератури; Фірма «Інкос», 2020, 280 с.
11. Бутенко О. П. Стан ресторанного господарства України та перспективи його розвитку. *Вісник економіки транспорту і промисловості.*, 2019, Вип. 56, С. 18-24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp 2016 56 4 (дата звернення: 26.03.2025 р.)
12. Бутенко О.П. Аналіз ринку ресторанного господарства України та перспективи його розвитку. *Економічний простір*., 2019., № 74., С. 73 - 81. Борисова О.В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні.
13. Борисова О.В. Інноваційний потенціал підприємств ресторанного господарства та ефективність його використання. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* м. Харків. 2019 р., Ч.1., С.237-238. URL:http://tourlib.net/statti_ukr/borysova.htm (дата звернення: 26.03.2025 р.).
14. Горпинченко А. П. Особливості діяльності підприємств ресторанного господарства / А. П. Горпинченко. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*., 2021, № 1, С. 395–402.
15. Гусєв С.. Половина грошей на їжу: скільки заробляють і на що витрачають українці. URL:https://ukr.segodnva.ua/economics/enews/sko1ko-zarabatvvavut-i-na-chto-trat vatи кгаіпсу1117848.Ьіт11.1Шр5://аа7е1а.иа/аг1ic1e5/econotic5/nazvaliseredniichek-ukravinciv-u-restoranah/7582051 (дата звернення: 29.03.2025 р.)
16. Грінько А.П. Теоретичні та обліково-економічні аспекти формування інформації про витрати, доходи та фінансові результати на підприємствах ресторанного

господарства: монографія. А. П. Грінько, О. О. Кваша. Х. : Видавець Іванченко І. С., 2019. 290 с.

17. Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 29.03.2025 р.)
18. Дидковский С. Ресторaний бізнес как флагман української економіки та культури.URL:www.segodnva.ua/opinion/didkovskivco1umn/restorannvy-biznes-kak-flagmanukrainskov-ekonomiki-i-ku1turv-635568.html 150. (дата звернення: 9.04.2025 р.)
19. Статистичний збірник за 2020 р. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікро підприємництва. Офіційний веб-сайт. URL:: http://www.ukrstat.gov.ua. (дата звернення: 10.04.2025 р.)
20. Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник . К. : Державна служба статистики України., 2020, с. 588, с.21.
21. Заклади ресторанного господарства. Класифікація: ДСТУ 4281:2020., К.: Держспоживстандарт України, 2020, 12 с., 2015.
22. Доброва Н. В., Райлян О. Г. (2021) Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. *Наукові перспективи: журнал*. 2021. № 10 (16) 447 с. С. 303 – 315. DOI: https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-10(16)-303-315
23. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб / За заг. ред. Н. В. Сментини. К: ФОП Гуляєва В. М., 2019. 320 с.
24. Сутність і соціально-економічне значення ресторанного господарства. URL: http://buklib.net/books/30066/ (дата звернення: 15.04.2025 р.).
25. Індекс інфляції. URL:: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/ (дата звернення: 15.04.2025).
26. Кічук Н. В. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку економіки України. Збірник наукових праць: *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, №11-12, 2021. С. 167-184.

27. Кіркова Н.П. Моделі регулювання інвестиційних проектів. Кіркова Н.П. Савушкін Д.І. *Науковий вісник Херсонського державного університету*., 2018. Випуск 6. Частина 1. с. 84 - 86.
28. Лаврів Л. А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи. Л. А. Лаврів. *Інноваційна економіка*., 2020., №10., с. 104 – 111.
29. Ляшук М.М. Ресторанне господарство Волинської області: сучасний стан та динаміка. *Науковий вісник Волинського національного університета ім. Лесі Українки*.,2019., № 10., С 69 - 74.
30. Мазаракі А.А. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства: підручник. А.А. Мазаракі та ін.., за заг. ред. Н.О. П'ятницької., 2-ге вид., перероб. та допов., К.: Центр навч. л-ри, 2017., 584 с.
31. Мальська М. П. Ресторанна справа: технологія та організація обслуговування туристів (теорія та практика): підручник. М. П. Мальська, О.М. Гаталяк, Н.М. Ганич.,К.: Центр учб. л-ри, 2018., 304 с.
32. Приват банк. URL:https://privatbank.ua/(дата звернення 15.04.2025).
33. Міценко Н. Г. Тенденції розвитку попиту на продукцію та товарообороту ресторанного господарства. *Торгівля, комерція, підприємництво*, 2018., Вип. 14., С. 66-69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg 2012 14 17 (дата звернення: 15.04.2025 р.).
34. Разінькова М. Ю. Етапи проведення маркетингового планування в ресторанному бізнесі. Економіка та держава. 2020. No 2. С. 62-66..URL:http://www.economy.in.ua/pdf/2_2020/13.pdf(дата звернення:29.04.2025).
35. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2017., 348 с.
36. Новий формат на ресторанному ринку URL: http:// www.restoranoff.ru/actual /hottopics/originalnye_idei/novy/ (дата звернення: 15.04.2025 р.).
37. Компанія «Ресторанний консалтинг» URL: https://www.recon.com.ua/ (дата звернення: 15.04.2025 р.).

38. П’ятницька Г. Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація : моногр. Г. Т. П’ятницька. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019., 465 с.
39. Сучасний стан розвитку ринку послуг ресторанного господарства України та Одеської області. URL: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75976. (дата звернення: 20.04.2025 р.).
40. Янковець Т. М. Економічна сутність бізнес-плану інноваційного проекту. URL: http:// www. knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/statja_yankovec. (дата звернення: 23.04.2025 р.).
41. Карпов В. А. Планування та аналіз підприємницьких проектів: навч. посіб. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2019. С. 324.