

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
**Національний університет «Запорізька політехніка»**

Гуманітарний факультет

Кафедра туристичного, готельного та ресторанного бізнесу

## **Пояснювальна записка**

до кваліфікаційної дипломної роботи  
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

на тему ПРОЄКТ КАВ'ЯРНІ ФОРМАТУ «COFFEE TO GO» У МІСТІ  
ДНІПРО  
(назва теми)

Виконала: студентка 4 курсу, групи ГФ-112  
Спеціальності 241 Готельно-ресторанна справа  
(код та назва)

Освітня програма (спеціалізація) Готельно-ресторанна справа

ПОВОЛОЦЬКА Ю.П.

(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник

ЛЕНЕРТ С.О.

(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент

ЗАХАРОВА С.Г.

(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет гуманітарний

Кафедра Туристичного, готельного та ресторанного бізнесу

Ступінь вищої освіти Перший (бакалаврський) рівень

Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр

Спеціальність 241 Готельно-ресторанна справа

(шифр і назва)

Освітня програма (спеціалізація) Готельно-ресторанна справа

(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ТГРБ

В.М. Зайцева

«12» лютого 2026 року

З А В Д А Н Н Я  
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

ПОВОЛОЦЬКОЇ Юлії Павлівни

(прізвище, ім'я по батькові)

1. Тема роботи Проект кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро

керівник роботи (проекту) ЛЕНЕРТ С.О., д.т.н., доц.,  
затвердженні наказом вищого навчального закладу від «11» лютого 2026 року № 48

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 01.06.2026 р.

3. Вихідні дані до роботи (проекту) в роботі використанні результати наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, вітчизняні нормативно-правові та нормативні документи, статистичні дані, матеріали неурядових вітчизняних та зарубіжних організацій, дані спеціалізованих періодичних видань з питань організації діяльності закладів ресторанного господарства, організації обслуговування споживачів, результати проведеного автором дослідження.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) \_\_\_\_\_

Розділ 1. Теоретичні основи функціонування кав'ярень формату «coffee to go».

Розділ 2. Обґрунтування проекту кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро.

Розділ 3. Технологічне проектування кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

47 таблиць, 8 рисунків

6. Консультанти розділів дипломної роботи

| Розділ                | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата   |                  |
|-----------------------|-------------------------------------------|----------------|------------------|
|                       |                                           | завдання видав | завдання прийняв |
| <b>1</b>              | ЛЕНЕРТ С.О., д.т.н., доц.                 | 21.03.2026     | 09.04.2026       |
| <b>2</b>              | ЛЕНЕРТ С.О., д.т.н., доц.                 | 10.04.2026     | 25.04.2026       |
| <b>3</b>              | ЛЕНЕРТ С.О., д.т.н., доц.                 | 26.04.2026     | 10.05.2026       |
| <b>Нормо-контроль</b> | МАМОТЕНКО Д.Ю., к.е.н., доц.              | 28-30.05.2026  |                  |

7. Дата видачі завдання 12.02.2026 р.

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п     | Назва етапів дипломної роботи                             | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|-----------|-----------------------------------------------------------|-------------------------------|----------|
| <b>1</b>  | <b>Узгодження теми, складання змісту</b>                  | 11-20.11.2025                 | виконано |
| <b>2</b>  | <b>Вивчення літературних джерел</b>                       | 21.11.2025-10.02.2026         | виконано |
| <b>3</b>  | <b>Збір матеріалу на кваліфікаційну дипломну роботу</b>   | 21.12.2025-31.01.2026         | виконано |
| <b>4</b>  | <b>Групування та аналіз зібраного матеріалу</b>           | 01.02-20.03.2026              | виконано |
| <b>5</b>  | <b>Виконання першого розділу</b>                          | 21.03.2026-09.04.2026         | виконано |
| <b>6</b>  | <b>Виконання другого розділу</b>                          | 10.04-25.04.2026              | виконано |
| <b>7</b>  | <b>Виконання третього розділу</b>                         | 26.04-10.05.2026              | виконано |
| <b>8</b>  | <b>Формування висновків та рекомендацій</b>               | 11-20.05.2026                 | виконано |
| <b>9</b>  | <b>Оформлення кваліфікаційної дипломної роботи</b>        | 21.05-25.05.2026              | виконано |
| <b>10</b> | <b>Перевірка роботи керівником</b>                        | 21.03-30.05.2026              | виконано |
| <b>11</b> | <b>Одержання відгуку та рецензії</b>                      | 01-13.05.2026                 | виконано |
| <b>12</b> | <b>Попередній захист кваліфікаційної дипломної роботи</b> | 16-31.05.2026                 | виконано |
| <b>13</b> | <b>Подання роботи на кафедру</b>                          | 01.06.2026                    | виконано |
| <b>14</b> | <b>Захист кваліфікаційної дипломної роботи</b>            | 05-30.06.2026                 | виконано |

Студент

\_\_\_\_\_

(підпис)

ПОВОЛОЦЬКА Ю.П.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

\_\_\_\_\_

(підпис)

ЛЕНЕРТ С.О.

(прізвище та ініціали)

## РЕФЕРАТ

**Актуальність теми.** Сфера ресторанного господарства є однією з найбільш динамічних складових економіки, яка оперативно реагує на зміни у споживчій поведінці населення, розвиток урбаністичного середовища, цифровізацію та трансформацію способу життя. В сучасних умовах зростає попит на мобільні, швидкі та зручні формати обслуговування, що зумовлює активний розвиток кав'ярень формату «coffee to go», орієнтованих на споживачів із високим темпом життя. Особливо актуальним є створення таких закладів у великих містах, зокрема у місті Дніпро, яке характеризується значною діловою активністю, високою щільністю населення та сформованою культурою споживання кави.

У цих умовах важливого значення набуває комплексне обґрунтування створення кав'ярні формату «coffee to go», яке передбачає розроблення концепції закладу, формування асортименту продукції, організацію технологічних процесів, визначення оптимальної структури управління та забезпечення економічної ефективності діяльності.

**Метою кваліфікаційної дипломної роботи** є розробка комплексного проєкту кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро. Виходячи з поставленої мети, у роботі вирішено такі завдання: досліджено теоретичні основи функціонування закладів ресторанного господарства та особливості кав'ярень формату «coffee to go»; проведено обґрунтування проєкту кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро; здійснено технологічне проєктування закладу з урахуванням сучасних вимог.

**Об'єктом дослідження** є кав'ярня формату «coffee to go».

**Предметом** дослідження є організаційно-технологічні та економічні аспекти проєктування кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро.

**Методи дослідження:** аналіз літературних джерел, метод логічного узагальнення, системно-аналітичний, економічних розрахунків, графічні та розрахункові методи.

**Інформаційну базу дослідження** становлять праці вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків, які присвячені галузі гостинності, результати власних досліджень.

**Практичне значення.** Практичне значення дослідження полягає у можливості використання розробленого проєкту кав'ярні формату «coffee to go» як готової моделі для відкриття підприємства ресторанного господарства у великому місті. Запропоновані рішення можуть бути використані підприємцями та інвесторами при створенні аналогічних закладів, а також керівниками підприємств для оптимізації виробничих процесів, підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності.

**Апробація результатів кваліфікаційної дипломної роботи.** Головні положення та результати кваліфікаційної роботи представлені у виступі на щорічній науково-практичній конференції «Тиждень науки – 2026» в Національному університеті «Запорізька політехніка», 13 – 17 квітня 2026 р. на тему: «Інноваційні підходи до організації діяльності кав'ярень формату «coffee to go» в умовах урбанізації».

**Структура і обсяг роботи.** Кваліфікаційна дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку посилань (36 найменувань), додатків. Загальний обсяг роботи становить 89 сторінок, основний зміст роботи викладено на 78 сторінках. Робота містить 47 таблиць та 8 рисунків.

## **АНОТАЦІЯ**

**Поволоцька Ю.П. Проєкт кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро.**

Робота присвячена дослідженню особливостей створення проєкту кав'ярні формату «coffee to go». У роботі розглянуто теоретичні основи функціонування підприємств ресторанного господарства та сучасні тенденції розвитку кавового бізнесу. Другий розділ присвячений аналізу ринку кав'ярень міста Дніпро, вибору місця розташування, формуванню концепції

закладу, асортименту продукції, меню та організаційної структури персоналу. У третьому розділі здійснено технологічне проектування кав'ярні формату «coffee to go», визначено виробничі потужності, обладнання та організацію процесів обслуговування. Результати дослідження можуть бути використані підприємцями та інвесторами при створенні та розвитку підприємств ресторанного господарства.

*Ключові слова:* кав'ярня, coffee to go, ресторанне господарство, проєкт, асортимент, обслуговування, ефективність.

## ANNOTATION

**Povolotska Y.P. A project for a coffee shop in the «coffee to go» format in the city of Dnipro.**

The paper is devoted to the study of the peculiarities of the creation of a coffee shop project of the «coffee to go» format. The paper examines the theoretical foundations of the functioning of restaurant enterprises and modern trends in the development of the coffee business. The second section is devoted to the analysis of the market of coffee shops in the city of Dnipro, the choice of location, the formation of the concept of the establishment, the range of products, the menu and the organizational structure of the staff. In the third chapter, the technological design of the coffee shop of the «coffee to go» format was carried out, the production capacity, equipment and organization of service processes were determined. The results of the study can be used by entrepreneurs and investors in the creation and development of restaurant enterprises.

*Keywords:* coffee shop, coffee to go, restaurant industry, design, assortment, service, efficiency.

# ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

див. – дивись

ДСТУ – Державний стандарт України

г – грам

год. – година

грн – гривня

ін. – інше

м<sup>2</sup> – метр квадратний

од. – одиниця

р. – рік

рис. – рисунок

т – тонна

табл. – таблиця

тис. – тисяча

ISO – Міжнародна організація зі стандартизації

HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Points

% – відсоток

## ЗМІСТ

|                                                                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВСТУП                                                                                                         | 9  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАВ'ЯРЕНЬ<br>ФОРМАТУ «COFFEE TO GO»                                | 12 |
| 1.1. Особливості функціонування кав'ярень формату «coffee to go»                                              | 12 |
| 1.2. Організаційно-технологічні аспекти діяльності кав'ярень                                                  | 17 |
| РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ КАВ'ЯРНІ ФОРМАТУ<br>«COFFEE TO GO» У МІСТІ ДНІПРО                             | 21 |
| 2.1. Аналіз ринку ресторанних послуг міста Дніпро                                                             | 21 |
| 2.2. Вибір місця розташування та конкурентне середовище кав'ярні                                              | 25 |
| 2.3. Формування концепції кав'ярні та визначення цільової аудиторії                                           | 29 |
| 2.4. Формування асортименту продукції та розробка меню                                                        | 32 |
| 2.5. Організаційна структура управління та характеристика персоналу                                           | 37 |
| РОЗДІЛ 3. ТЕХНОЛОГІЧНЕ ПРОЄКТУВАННЯ КАВ'ЯРНІ ФОРМАТУ<br>«COFFEE TO GO» М. ДНІПРО                              | 42 |
| 3.1. Виробнича програма, кількість споживачів та товарооборот<br>кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро    | 42 |
| 3.2. Технологічне проєктування виробничих процесів, розрахунок<br>потреби в сировині та матеріальних ресурсах | 48 |
| 3.3. Економічне обґрунтування проєкту кав'ярні формату «coffee to go»                                         | 60 |
| ВИСНОВКИ                                                                                                      | 75 |
| ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ                                                                                              | 79 |
| ДОДАТКИ                                                                                                       | 84 |

## ВСТУП

Ресторанне господарство є важливою складовою сфери послуг та невід'ємним елементом індустрії гостинності, що забезпечує організацію харчування населення та створює додану вартість у міській економіці. Особливістю функціонування підприємств ресторанного господарства є комплексний характер їх діяльності, який поєднує виробництво продукції, її реалізацію та надання послуг обслуговування. У сучасних умовах розвитку урбанізованого суспільства заклади харчування виступають не лише як суб'єкти підприємницької діяльності, а й як важливі елементи соціальної інфраструктури міста, що формують культуру споживання та стиль життя населення.

Сучасний ринок ресторанних послуг характеризується високим рівнем конкуренції, швидкою зміною споживчих уподобань та активною сегментацією за форматами закладів. Одним із найбільш динамічних і перспективних сегментів є кав'ярні формату «coffee to go», які відповідають сучасним тенденціям мобільності, економії часу та зручності споживання. Такий формат орієнтований на споживачів із активним способом життя, що віддають перевагу швидкому обслуговуванню без втрати якості продукції. Зростання попиту на каву високої якості, розвиток культури споживання кавових напоїв та поширення форматів швидкого обслуговування сприяють активному розвитку даного сегмента ресторанного господарства.

Місто Дніпро є одним із найбільших промислових і ділових центрів України, що характеризується значною чисельністю населення, високою концентрацією бізнес-активності та розвиненою інфраструктурою. Інтенсивний ритм життя, значна кількість офісних працівників, студентів та транзитних споживачів формують стабільний попит на послуги швидкого харчування, зокрема кав'ярень формату «coffee to go». Водночас функціонування підприємств ресторанного господарства в умовах економічної нестабільності та воєнного стану потребує обґрунтованого

підходу до проєктування, оптимізації витрат, ефективного використання ресурсів та підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, розроблення проєкту кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро є актуальним як з точки зору розвитку міської інфраструктури та задоволення попиту споживачів, так і з позиції формування ефективної моделі функціонування підприємства ресторанного господарства в сучасних умовах.

Проблеми розвитку ресторанного господарства, організації обслуговування та проєктування закладів досліджували такі українські науковці, як Л. Агафонова, Г. Круль, Т. Кукліна, М. Мальська, А. Мазаракі, Л. Мостова, Л. Нечаюк. Питання економіки підприємств гостинності, формування товарообороту, визначення собівартості та ефективності діяльності розкрито у працях В. Данильчука, О. Корнієнко, Д. Мамотенко, В. Топольника та інших.

Метою дослідження є розробка комплексного проєкту кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- визначити теоретичні основи функціонування закладів ресторанного господарства та особливості кав'ярень формату «coffee to go»;
- провести обґрунтування проєкту кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро;
- виконати технологічне проєктування кав'ярні формату «coffee to go» з урахуванням сучасних вимог.

Об'єктом дослідження є кав'ярня формату «coffee to go».

Предметом дослідження є організаційно-технологічні та економічні аспекти проєктування кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро.

Методи дослідження. У роботі використано системний підхід до проєктування кав'ярні формату «coffee to go», що дозволяє розглядати заклад як цілісну соціально-економічну та виробничо-технологічну систему. Для досягнення поставлених завдань застосовано сукупність загальнонаукових і

спеціальних методів дослідження, зокрема: метод логічного узагальнення – для систематизації теоретичних положень; системно-аналітичний метод – для формування концепції закладу та визначення його організаційної структури; метод економічних розрахунків – для визначення виробничої програми, обсягу товарообороту та ефективності діяльності; графічні та розрахункові методи – при розробленні планувальних рішень і технологічних схем.

Інформаційну базу дослідження становлять праці вітчизняних і зарубіжних учених у сфері ресторанного господарства, нормативно-правові акти України, державні стандарти, аналітичні матеріали та результати власних досліджень.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання розробленого проєкту кав'ярні формату «coffee to go» як готової моделі створення підприємства ресторанного господарства в умовах великого міста. Результати дослідження можуть бути використані підприємцями, інвесторами та керівниками підприємств для підвищення ефективності діяльності, оптимізації витрат і посилення конкурентних позицій на ринку.

Апробація результатів кваліфікаційної дипломної роботи. Головні положення та результати кваліфікаційної роботи представлені у виступі на щорічній науково-практичній конференції «Тиждень науки – 2026» в Національному університеті «Запорізька політехніка», 13 – 17 квітня 2026 р. на тему: «Інноваційні підходи до організації діяльності кав'ярень формату «coffee to go» в умовах урбанізації».

Структура кваліфікаційної дипломної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, який налічує 36 джерел та додатків. Кваліфікаційну роботу бакалавра викладено на 89 аркушах (з них 78 сторінок основного тексту) комп'ютерного набору, включаючи 47 таблиць, 8 рисунки. Перелік посилань містить 36 найменувань.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАВ'ЯРЕНЬ ФОРМАТУ «COFFEE TO GO»

### 1.1. Особливості функціонування кав'ярень формату «coffee to go»

Ресторанне господарство є важливою складовою сфери послуг та невід'ємним елементом індустрії гостинності, що забезпечує організацію харчування населення, формує культуру споживання та відіграє значну роль у розвитку міської економіки [6].

У сучасних умовах підприємства ресторанного господарства функціонують як багатофункціональні соціально-економічні системи, діяльність яких поєднує виробничі, торговельні та сервісні процеси. Специфіка їх функціонування полягає у нерозривності виробництва продукції та її реалізації, що відрізняє цю сферу від інших галузей економіки.

Сутність закладів ресторанного господарства полягає у задоволенні потреб споживачів у харчуванні та організації дозвілля шляхом виробництва, реалізації кулінарної продукції та надання супутніх послуг. У цьому контексті такі підприємства виконують не лише економічну, а й соціальну функцію, сприяючи підвищенню якості життя населення, розвитку туристичної інфраструктури та формуванню позитивного іміджу територій.

Класифікація закладів ресторанного господарства здійснюється за низкою ознак, що дозволяє систематизувати їх діяльність та визначити особливості функціонування (див. табл. 1.1). Однією з основних є класифікація за типом закладу, відповідно до якої виділяють ресторани, кафе, бари, їдальні, заклади швидкого обслуговування та спеціалізовані підприємства. Кожен із зазначених типів має власні організаційні, технологічні та економічні характеристики, що визначають специфіку обслуговування, асортимент продукції та рівень сервісу [13].

Важливою класифікаційною ознакою є формат обслуговування, який визначає спосіб взаємодії підприємства зі споживачем.

Таблиця 1.1 – Класифікація закладів ресторанного господарства [11]

| Класифікаційна ознака      | Види закладів                  | Характеристика                                                                           |
|----------------------------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| За типом закладу           | Ресторан                       | Заклад із широким асортиментом страв, високим рівнем сервісу та організацією дозвілля    |
|                            | Кафе                           | Заклад із середнім рівнем сервісу та різноманітним, але обмеженим асортиментом продукції |
|                            | Бар                            | Заклад, що спеціалізується на реалізації напоїв (алкогольних і безалкогольних)           |
|                            | Їдальня                        | Заклад масового харчування з простим асортиментом і доступними цінами                    |
|                            | Заклад швидкого обслуговування | Орієнтований на швидке приготування та реалізацію продукції                              |
| За форматом обслуговування | Повне обслуговування           | Обслуговування офіціантами, високий рівень сервісу                                       |
|                            | Часткове обслуговування        | Поєднання самообслуговування та обслуговування персоналом                                |
|                            | Самообслуговування             | Споживач самостійно здійснює вибір і отримання продукції                                 |
|                            | «Take away» / «coffee to go»   | Реалізація продукції для споживання поза межами закладу                                  |
| За спеціалізацією          | Універсальні                   | Широкий асортимент страв і напоїв                                                        |
|                            | Спеціалізовані                 | Орієнтація на певний вид продукції (кав'ярні, піцерії, суши-бари тощо)                   |
| За рівнем цін              | Економ-клас                    | Доступні ціни, мінімальний рівень сервісу                                                |
|                            | Середній клас                  | Оптимальне співвідношення ціни та якості                                                 |
|                            | Преміум-клас                   | Високі ціни, ексклюзивний асортимент і сервіс                                            |
| За місцем розташування     | Міські                         | Розташовані в межах населених пунктів                                                    |
|                            | Придорожні                     | Орієнтовані на обслуговування транзитних споживачів                                      |
|                            | При готелях                    | Обслуговують гостей засобів розміщення                                                   |
|                            | У торгових центрах             | Орієнтовані на відвідувачів ТРЦ                                                          |
| За цільовою аудиторією     | Загальнодоступні               | Орієнтовані на широкий сегмент споживачів                                                |
|                            | Спеціалізовані                 | Орієнтовані на певні групи (студенти, бізнес-клієнти, сім'ї тощо)                        |

У сучасних умовах виділяють традиційні формати обслуговування (з повним або частковим сервісом) та інноваційні формати, що базуються на принципах самообслуговування, швидкого обслуговування або мобільного споживання. Саме розвиток останніх є відповіддю на трансформацію

споживчої поведінки, що характеризується дефіцитом часу та орієнтацією на швидкість отримання послуг [9].

Крім того, заклади ресторанного господарства класифікуються за рівнем цін, спеціалізацією, асортиментом продукції, цільовою аудиторією та місцем розташування. У межах сучасної ринкової економіки особливого значення набуває сегментація закладів за концепцією та форматом, що дозволяє підприємствам адаптуватися до потреб конкретних груп споживачів і забезпечувати конкурентні переваги.

Сучасний розвиток ресторанного господарства характеризується появою нових форматів закладів, що орієнтовані на змінені потреби споживачів та трансформацію способу життя населення. Одним із таких форматів є кав'ярні «coffee to go», які являють собою спеціалізовані підприємства ресторанного господарства, діяльність яких спрямована на швидке приготування та реалізацію кавових напоїв і супутньої продукції з можливістю споживання поза межами закладу [34].

Особливістю функціонування кав'ярень формату «coffee to go» є їх орієнтація на швидкість обслуговування, мобільність та оптимізацію виробничих процесів. На відміну від традиційних кафе, де значну роль відіграє атмосфера та тривалість перебування споживача, у даному форматі ключовим є мінімізація часу обслуговування та забезпечення стабільної якості продукції. Це зумовлює необхідність впровадження ефективних технологічних рішень, стандартизації процесів приготування та використання сучасного обладнання.

Важливою характеристикою кав'ярень «coffee to go» є обмежений, але чітко структурований асортимент продукції, основу якого становлять кавові напої (еспресо, американо, капучино, латте та їх варіації), а також додаткові позиції, такі як чай, прохолодні напої та легкі десерти. Такий підхід дозволяє оптимізувати виробничу програму, зменшити витрати на сировину та підвищити ефективність використання ресурсів.

Організація діяльності кав'ярень даного формату передбачає

компактність виробничих і торговельних площ, раціональне розміщення обладнання та мінімізацію витрат на утримання приміщення. Часто такі заклади розміщуються у місцях із високим пішохідним трафіком, зокрема поблизу транспортних вузлів, бізнес-центрів, навчальних закладів та центральних вулиць міст. Це забезпечує стабільний потік споживачів і високу оборотність продукції [27].

Особливу роль у функціонуванні кав'ярень «coffee to go» відіграє стандартизація обслуговування та використання сучасних інформаційних технологій. Автоматизація процесів прийому замовлень, використання мобільних додатків, програм лояльності та безконтактних способів оплати сприяють підвищенню рівня сервісу та формуванню лояльності клієнтів [8].

Порівняльна характеристика форматів закладів ресторанного господарства (restaurant vs coffee to go) представлена в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Порівняльна характеристика форматів закладів ресторанного господарства (restaurant vs coffee to go)

| Критерій                          | Ресторан                                      | Кав'ярня «coffee to go»                   |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Формат обслуговування             | Повне або часткове обслуговування офіціантами | Самообслуговування, швидке обслуговування |
| Час обслуговування                | 30 – 90 хвилин                                | 2 – 5 хвилин                              |
| Тривалість перебування гостя      | Тривала                                       | Мінімальна                                |
| Асортимент продукції              | Широкий (гарячі страви, закуски, напої)       | Обмежений (кава, напої, десерти)          |
| Складність технологічного процесу | Висока (повний цикл приготування страв)       | Низька/середня (стандартизовані процеси)  |
| Площа приміщення                  | Значна (зали, кухня, складські приміщення)    | Мінімальна (барна зона, зона видачі)      |
| Кількість персоналу               | Велика (кухарі, офіціанти, адміністратори)    | Невелика (бариста, касир)                 |
| Рівень інвестицій                 | Високий                                       | Відносно низький                          |
| Собівартість продукції            | Вища через складність виробництва             | Нижча, стандартизована                    |
| Оборотність продукції             | Середня                                       | Висока                                    |
| Цільова аудиторія                 | Широка, орієнтація на дозвілля                | Активні споживачі, «міський ритм»         |
| Локація                           | Різноманітна (центри міст, туристичні зони)   | Місця з високим пішохідним трафіком       |

Порівняльний аналіз форматів закладів ресторанного господарства свідчить про суттєві відмінності між традиційними ресторанами та кав'ярнями формату «coffee to go», що зумовлені різними моделями функціонування, цільовими сегментами ринку та організаційно-технологічними підходами до діяльності. Ресторан виступає складною багатофункціональною системою, яка забезпечує повний цикл виробництва кулінарної продукції та організацію дозвілля споживачів, що потребує значних інвестицій, розвиненої інфраструктури та високого рівня сервісу. Водночас кав'ярні формату «coffee to go» орієнтовані на інтенсивний потік клієнтів, мінімізацію часу обслуговування та стандартизацію технологічних процесів, що дозволяє забезпечити високу оборотність продукції та ефективність використання ресурсів [8].

Ключовою відмінністю є формат споживання: якщо ресторан передбачає тривале перебування споживача та отримання комплексної послуги, то «coffee to go» реалізує концепцію швидкого обслуговування з мінімальними витратами часу. Це безпосередньо впливає на організацію виробничих процесів, структуру персоналу, вимоги до площі та рівень інвестицій. Крім того, кав'ярні даного формату демонструють вищу гнучкість та адаптивність до змін ринкового середовища, що є особливо важливим в умовах сучасної економіки та урбанізованого способу життя.

З економічної точки зору, даний формат характеризується відносно невеликими інвестиційними витратами, швидкою окупністю та високою рентабельністю за умови правильного вибору локації та ефективної організації діяльності. Водночас високий рівень конкуренції на ринку кавових напоїв зумовлює необхідність постійного вдосконалення якості продукції, розвитку бренду та впровадження інноваційних рішень [15].

Таким чином, кав'ярні формату «coffee to go» є перспективним напрямом розвитку ресторанного господарства, що відповідає сучасним тенденціям урбанізації, цифровізації та зміни споживчої поведінки, і потребує комплексного підходу до проектування та управління діяльністю

підприємства.

## 1.2. Організаційно-технологічні аспекти діяльності кав'ярень

Організаційно-технологічні аспекти діяльності кав'ярень становлять основу ефективного функціонування підприємств ресторанного господарства та визначають їх конкурентоспроможність у сучасних умовах ринку.

Специфіка кав'ярень, зокрема формату «coffee to go», полягає у поєднанні високої інтенсивності обслуговування, стандартизації технологічних процесів та необхідності забезпечення стабільної якості продукції за мінімального часу її приготування. У цьому контексті організація діяльності кав'ярні розглядається як цілісна система, що включає виробничі, обслуговуючі та управлінські процеси [11].

Організаційний аспект діяльності кав'ярні передбачає формування раціональної структури управління, визначення функціональних обов'язків персоналу та забезпечення ефективної взаємодії між усіма елементами системи. Як правило, у кав'ярнях використовується спрощена організаційна структура, що обумовлено невеликими масштабами діяльності та обмеженою кількістю працівників [31]. Структура організаційної діяльності кав'ярні формату «coffee to go» представлено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Структура організаційної діяльності кав'ярні формату «coffee to go»

| Елемент організації | Зміст            | Характеристика                              |
|---------------------|------------------|---------------------------------------------|
| Управління          | Керівник/власник | Прийняття стратегічних і оперативних рішень |
| Виробництво         | Бариста          | Приготування напоїв, контроль якості        |
| Обслуговування      | Бариста/касир    | Прийом замовлень, розрахунок клієнтів       |
| Постачання          | Постачальники    | Забезпечення сировиною та матеріалами       |
| Контроль якості     | Адміністратор    | Контроль стандартів обслуговування          |

Основними категоріями персоналу є бариста, адміністратор (або

керуючий) та допоміжний персонал. В умовах формату «coffee to go» особливого значення набуває універсализація працівників, що дозволяє одному співробітнику виконувати декілька функцій, зокрема приготування напоїв, обслуговування клієнтів та здійснення розрахункових операцій.

Важливим елементом організаційної складової є раціональне планування робочого часу, що забезпечує безперервність обслуговування споживачів та оптимальне використання трудових ресурсів. З урахуванням пікових навантажень, характерних для кав'ярень (ранкові та обідні години), формується гнучкий графік роботи персоналу, що дозволяє мінімізувати черги та підвищити швидкість обслуговування [33].

Технологічний аспект діяльності кав'ярень охоплює сукупність процесів, пов'язаних із підготовкою сировини, приготуванням продукції, її реалізацією та забезпеченням санітарно-гігієнічних умов. Основу виробничого процесу становить приготування кавових напоїв, що здійснюється відповідно до встановлених технологічних карт та стандартів якості. Важливу роль відіграє дотримання параметрів приготування кави, зокрема температури води, тиску, часу екстракції та співвідношення компонентів, що безпосередньо впливає на органолептичні характеристики готового продукту [28].

Організація технологічного процесу в кав'ярнях формату «coffee to go» базується на принципах потоковості, безперервності та мінімізації часу виконання операцій. Це досягається шляхом раціонального розміщення обладнання, оптимізації робочих зон та стандартизації операцій. Типова технологічна схема включає прийом замовлення, підготовку інгредієнтів, приготування напою, видачу продукції та розрахунок зі споживачем. Важливим є забезпечення логічної послідовності цих етапів, що дозволяє уникнути зайвих переміщень персоналу та підвищити продуктивність праці.

Організацію технологічних потоків у кав'ярні представлено в таблиці 1.4.

Особливе значення має підбір і розміщення технологічного

обладнання, яке повинно відповідати вимогам продуктивності, енергоефективності та зручності експлуатації. До основного обладнання кав'ярень належать професійні кавомашини, кавомолки, холодильне обладнання, блендери, водонагрівачі та касові системи. Раціональне розміщення обладнання забезпечує ергономічність робочого місця бариста та сприяє скороченню часу обслуговування.

Таблиця 1.4 – Організація технологічних потоків у кав'ярні [24]

| Тип потоку      | Напрямок руху                      | Характеристика                        |
|-----------------|------------------------------------|---------------------------------------|
| Сировинний      | Постачальник → склад → виробництво | Забезпечує безперервність виробництва |
| Виробничий      | Приготування → оформлення          | Основний технологічний процес         |
| Потік продукції | Видача → споживач                  | Завершальний етап                     |
| Потік відходів  | Виробництво → утилізація           | Дотримання санітарних норм            |
| Потік клієнтів  | Вхід → замовлення → видача → вихід | Формує сервісний процес               |

Не менш важливим є забезпечення санітарно-гігієнічних вимог та впровадження принципів системи НАССР, що передбачає контроль якості сировини, дотримання умов зберігання, запобігання перехресному забрудненню та регулярний контроль технологічних процесів. Це є обов'язковою умовою безпечного функціонування підприємства ресторанного господарства та формування довіри споживачів [7].

У сучасних умовах значну роль відіграє цифровізація діяльності кав'ярень, що проявляється у використанні автоматизованих систем обліку, програм лояльності, мобільних додатків та безконтактних способів оплати. Це дозволяє оптимізувати управлінські процеси, підвищити швидкість обслуговування та покращити взаємодію зі споживачами.

Таким чином, організаційно-технологічні аспекти діяльності кав'ярень є комплексною системою, що охоплює управління персоналом, організацію виробничих процесів, використання сучасного обладнання та забезпечення якості продукції. Ефективна реалізація цих аспектів є ключовою

передумовою успішного функціонування кав'ярні формату «coffee to go» та забезпечення її конкурентоспроможності на ринку ресторанних послуг.

### Висновок з 1 розділу

Ресторанне господарство є складною соціально-економічною системою, яка поєднує виробничі, торговельні та сервісні функції та відіграє важливу роль у формуванні інфраструктури міста і задоволенні потреб населення. Класифікація закладів ресторанного господарства за типом, форматом обслуговування, рівнем цін, спеціалізацією та іншими ознаками дозволяє систематизувати їх діяльність і визначити місце кожного формату на ринку. В умовах трансформації споживчої поведінки та урбанізації особливого розвитку набувають заклади швидкого обслуговування, зокрема кав'ярні формату «coffee to go». Їх популярність обумовлена орієнтацією на мобільність, економію часу та зручність споживання, що відповідає сучасному стилю життя населення великих міст.

Ключовими особливостями функціонування кав'ярень формату «coffee to go» є висока швидкість обслуговування, стандартизація технологічних процесів, обмежений, але оптимізований асортимент продукції, компактність виробничих площ та мінімізація витрат ресурсів. Це забезпечує високу оборотність продукції, ефективність використання ресурсів та відносно швидко окупність інвестицій.

Ефективна діяльність кав'ярні базується на раціональній організації праці персоналу, оптимальному плануванні виробничих процесів, використанні сучасного обладнання та дотриманні санітарно-гігієнічних вимог. Важливу роль відіграє стандартизація операцій, що дозволяє забезпечити стабільну якість продукції та скоротити час обслуговування споживачів. Впровадження цифрових технологій, автоматизації обліку та сучасних форм взаємодії зі споживачами сприяє підвищенню ефективності управління діяльністю кав'ярні та формуванню лояльності клієнтів.

## РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ КАВ'ЯРНІ ФОРМАТУ «COFFEE TO GO» У МІСТІ ДНІПРО

### 2.1. Аналіз ринку ресторанних послуг міста Дніпро

Ринок ресторанних послуг України в останні роки демонструє адаптивність до складних соціально-економічних умов, зокрема воєнного стану, інфляційних процесів та змін у споживчій поведінці населення. Водночас структура галузі зазнає трансформації у напрямі розвитку форматів швидкого обслуговування, серед яких провідне місце займають кав'ярні, зокрема сегмент «coffee to go». Це обумовлено зміною стилю життя населення, зростанням мобільності та попиту на швидкі та зручні послуги харчування.

Загалом ринок кави в Україні характеризується позитивною динамікою розвитку. За даними аналітичних досліджень, споживання кави зростає, а культура її споживання поступово переходить на якісно новий рівень, що супроводжується підвищенням вимог споживачів до якості продукції та сервісу [5; 21].

Україна не вирощує каву, тому повністю залежить від імпорту. Основні постачальники сировини на ринок кави в Україні – Бразилія, Польща, В'єтнам, Італія та Німеччина. Така структура робить ринок вразливим до глобальних факторів. Серед ключових проблем: зростання світових цін через кліматичні зміни в країнах-виробниках; подорожчання логістики та упаковки; перебої з енергопостачанням, що збільшують операційні витрати обсмажувальних компаній. Незважаючи на це, споживання кави знизилося лише на 1%. Більшість відвідувачів кав'ярень спокійно сприйняли підвищення цін, а популярність альтернативних форматів – дріп-кави та зернової кави – навіть зросла. [28].

Динаміка ємності ринку кави в Україні за 12 місяців 2024 року представлено на рисунку 2.1.

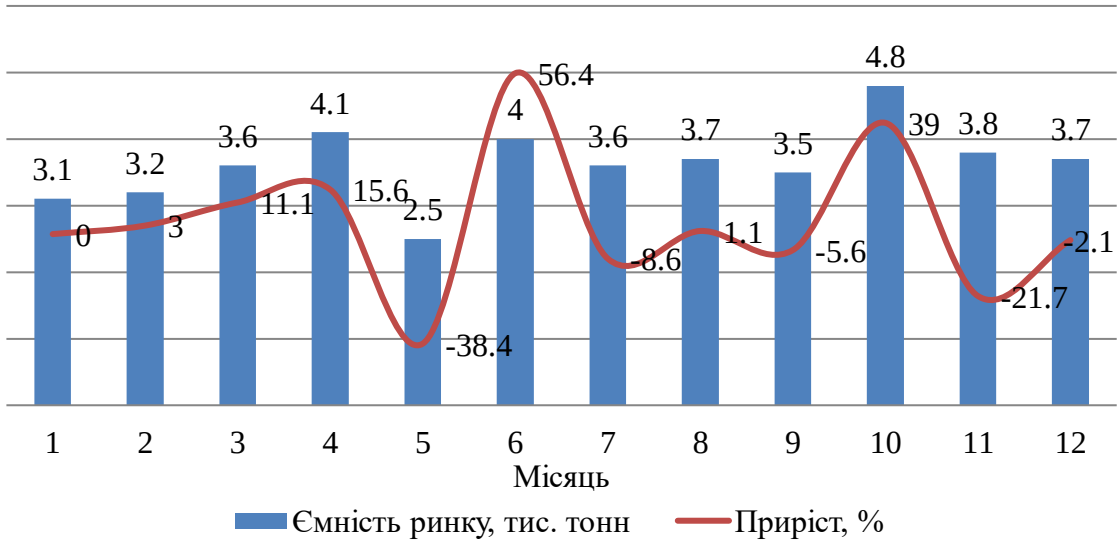


Рис. 2.1 – Динаміка ємності ринку кави в Україні за 12 місяців 2024 року

Сегмент кав'ярень та закладів швидкого обслуговування демонструє найвищі темпи зростання серед усіх форматів ресторанного господарства.

Ринок ресторанних послуг України у 2025 році продовжує функціонувати в умовах адаптації до воєнного стану, інфляційного тиску та трансформації споживчої поведінки (див. табл. 2.1).

Незважаючи на складні макроекономічні умови, галузь демонструє ознаки відновлення та структурної перебудови, зокрема за рахунок активного розвитку форматів швидкого обслуговування та вузької спеціалізації закладів.

Одним із найбільш динамічних сегментів залишається ринок кав'ярень, особливо формат «coffee to go», який відповідає сучасним трендам мобільності та економії часу [6].

У 2025 році ключовою тенденцією є зростання вартості продукції та середнього чека, що обумовлено підвищенням цін на сировину, логістичними витратами та енергоресурсами. Водночас попит на каву залишається стабільно високим, що пояснюється її відносною доступністю та сформованою культурою споживання. Споживачі дедалі більше орієнтуються на якість продукції, швидкість обслуговування та зручність розташування закладів.

Таблиця 2.1 – Основні показники розвитку ринку кав’ярень України (2023 – 2025 рр.) [6; 21; 28]

| Показник                 | 2023 р.  | 2024 р.  | 2025 р. (оцінка) | Тенденція             |
|--------------------------|----------|----------|------------------|-----------------------|
| Кількість кав’ярень      | ~4 200   | ~5 500   | ~6 200           | Зростання             |
| Середній чек, грн        | 65 – 75  | 75 – 90  | 90 – 110         | Зростання             |
| Приріст ринку, %         | +18%     | +25–30%  | +12–18%          | Уповільнене зростання |
| Частка «coffee to go», % | ~55%     | ~60%     | ~65%             | Зростання             |
| Рентабельність, %        | 15 – 20% | 18 – 25% | 20 – 28%         | Зростання             |

Як видно з таблиці 2.1, у 2025 році зберігається позитивна динаміка розвитку ринку кав’ярень, однак темпи зростання дещо уповільнюються порівняно з попереднім роком, що є ознакою переходу ринку до стадії стабілізації. Водночас сегмент «coffee to go» продовжує зміцнювати свої позиції, займаючи дедалі більшу частку ринку. Місто Дніпро як один із найбільших урбанізованих центрів України характеризується значним потенціалом для розвитку ресторанного бізнесу (див. табл. 2.2). Населення міста перевищує 900 тис. осіб, що формує значний споживчий ринок.

Таблиця 2.2 – Характеристика ринку ресторанних послуг міста Дніпро (2025 р.)

| Показник                                     | Значення                        | Характеристика                    |
|----------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| Кількість закладів ресторанного господарства | понад 1 200                     | Високий рівень конкуренції        |
| Частка кав’ярень                             | ~30 – 35%                       | Один із домінуючих сегментів      |
| Частка формату «coffee to go»                | ~60% кав’ярень                  | Найбільш популярний формат        |
| Середній чек у кав’ярнях, грн                | 85 – 110                        | Середній рівень платоспроможності |
| Основні локації                              | центр міста, ТРЦ, бізнес-райони | Високий пішохідний трафік         |
| Основна аудиторія                            | студенти, офісні працівники     | Активні споживачі                 |

Крім того, у місті зосереджено значну кількість студентів, офісних працівників та підприємців, що створює стабільний попит на послуги

швидкого харчування.

Аналіз структури ринку Дніпра свідчить про значну конкуренцію у сегменті кав'ярень, що обумовлює необхідність ретельного підходу до вибору концепції та локації майбутнього закладу (див. табл. 2.3). Найбільш ефективними є точки, розташовані у місцях із високим пішохідним трафіком: поблизу транспортних вузлів, навчальних закладів, бізнес-центрів та торговельно-розважальних комплексів [10].

У 2025 році спостерігається зміщення попиту в бік компактних закладів із мінімальними витратами на утримання та швидкою окупністю. Це пов'язано з підвищенням вартості оренди та енергоресурсів, що змушує підприємців оптимізувати бізнес-моделі. У цьому контексті формат «coffee to go» є найбільш адаптивним, оскільки дозволяє забезпечити високу оборотність продукції при мінімальних інвестиціях [6].

Таблиця 2.3 – Ключові фактори конкурентоспроможності кав'ярень у 2025 році

| Фактор                   | Вплив на діяльність          | Значущість |
|--------------------------|------------------------------|------------|
| Локація                  | Визначає потік клієнтів      | Висока     |
| Якість продукції         | Формує лояльність споживачів | Висока     |
| Швидкість обслуговування | Впливає на оборотність       | Висока     |
| Цінова політика          | Визначає доступність         | Середня    |
| Бренд і маркетинг        | Формує імідж закладу         | Середня    |
| Цифрові технології       | Підвищують ефективність      | Зростаюча  |

Таким чином, аналіз ринку ресторанних послуг міста Дніпро у 2025 році свідчить про наявність сприятливих умов для реалізації проекту кав'ярні формату «coffee to go». Незважаючи на високий рівень конкуренції, сегмент кавових напоїв залишається одним із найбільш стабільних і перспективних, що обумовлено стійким попитом, адаптивністю бізнес-моделі та відповідністю сучасним тенденціям споживчої поведінки. Це дозволяє зробити висновок про доцільність відкриття кав'ярні даного формату за умови правильного вибору локації, концепції та організаційно-технологічних

рішень.

## 2.2. Вибір місця розташування та конкурентне середовище кав'ярні

Вибір місця розташування підприємства ресторанного господарства є одним із ключових факторів, що визначає ефективність його функціонування, рівень попиту та фінансові результати діяльності. Для кав'ярень формату «coffee to go» значення локації набуває особливої ваги, оскільки даний формат орієнтований на високий пішохідний трафік, імпульсний попит і мінімальний час обслуговування споживачів. У зв'язку з цим правильний вибір місця розташування безпосередньо впливає на обсяг реалізації продукції, оборотність та рентабельність закладу.

Місто Дніпро як великий адміністративний, промисловий і освітній центр України характеризується значною концентрацією потенційних споживачів, що створює сприятливі умови для розвитку кавового бізнесу. Основними категоріями клієнтів кав'ярень формату «coffee to go» є офісні працівники, студенти, підприємці, а також транзитні споживачі, які віддають перевагу швидкому обслуговуванню та мобільному формату споживання (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Критерії вибору місця розташування кав'ярні

| Критерій                | Характеристика                             | Вплив на діяльність                 |
|-------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------|
| Пішохідний трафік       | Кількість людей, що проходять повз локацію | Визначає потенційний обсяг продажів |
| Транспортна доступність | Наявність зупинок, метро, парковок         | Забезпечує зручність доступу        |
| Наявність конкурентів   | Кількість кав'ярень у зоні                 | Впливає на рівень конкуренції       |
| Цільова аудиторія       | Наявність студентів, офісів, ТРЦ           | Формує стабільний попит             |
| Вартість оренди         | Ціна за м <sup>2</sup>                     | Визначає рівень витрат              |
| Видимість локації       | Наявність вітрини, фасаду                  | Впливає на залучення клієнтів       |

На основі зазначених критеріїв найбільш доцільними для розміщення

кав'ярні формату «coffee to go» є центральні райони міста Дніпро, зокрема території з високою концентрацією ділової активності та інтенсивним пішохідним рухом (див. табл. 2.5). До таких локацій належать центральні вулиці, райони поблизу бізнес-центрів, навчальних закладів, транспортних вузлів та торговельно-розважальних комплексів.

З урахуванням проведеного аналізу було обрано умовну локацію в центральній частині міста Дніпро, поблизу навчальних закладів та офісних приміщень, що забезпечує постійний потік потенційних клієнтів протягом усього дня. Така локація характеризується високим рівнем пішохідного трафіку в ранкові та обідні години, що є оптимальним для функціонування кав'ярні формату «coffee to go».

Таблиця 2.5 – Порівняльна оцінка можливих локацій у місті Дніпро

| Локація               | Трафік   | Оренда  | Конкуренція | Загальна оцінка |
|-----------------------|----------|---------|-------------|-----------------|
| Центр міста           | Високий  | Висока  | Висока      | Висока          |
| Бізнес-райони         | Високий  | Середня | Середня     | Висока          |
| Спальні райони        | Середній | Низька  | Низька      | Середня         |
| ТРЦ                   | Високий  | Висока  | Висока      | Висока          |
| Поблизу університетів | Високий  | Середня | Середня     | Дуже висока     |

Аналіз наведених даних свідчить, що найбільш оптимальними є локації поблизу університетів та бізнес-центрів, де поєднуються високий рівень трафіку, стабільний попит і прийнятний рівень витрат на оренду. Саме такі території забезпечують максимальну ефективність діяльності кав'ярень формату «coffee to go», оскільки відповідають потребам основної цільової аудиторії. Важливим фактором є також видимість та доступність закладу, що включає наявність фасадної частини, можливість розміщення вивіски та зручний підхід для споживачів. Для кав'ярень даного формату критично важливим є швидкий доступ до точки продажу, що зменшує бар'єри для здійснення покупки.

З економічної точки зору, оптимальна локація повинна забезпечувати

баланс між рівнем орендних витрат та потенційним обсягом виручки. Надмірно висока орендна плата може знизити рентабельність бізнесу, навіть за умов високого трафіку, тому важливо обирати місця з максимальною ефективністю використання площі.

Оцінка ефективності обраної локації здійснена на основі багатокритеріального підходу з використанням вагових коефіцієнтів, що дозволяє комплексно врахувати вплив ключових факторів на діяльність кав'ярні формату «coffee to go» (див. табл. 2.6). Найбільшу вагу у моделі мають показники пішохідного трафіку та відповідності цільової аудиторії, що обумовлено специфікою даного формату, орієнтованого на швидке обслуговування та імпульсний попит.

Таблиця 2.6 – Оцінка ефективності обраної локації для кав'ярні формату «coffee to go»

| Критерій оцінки         | Вага (коеф.) | Оцінка (1 – 5) | Зважений бал | Характеристика                                 |
|-------------------------|--------------|----------------|--------------|------------------------------------------------|
| Пішохідний трафік       | 0,30         | 5              | 1,50         | Високий потік (центр, студенти, офіси)         |
| Цільова аудиторія       | 0,25         | 5              | 1,25         | Відповідає формату (молодь, офісні працівники) |
| Рівень конкуренції      | 0,15         | 3              | 0,45         | Наявна конкуренція, але попит високий          |
| Вартість оренди         | 0,15         | 4              | 0,60         | Середній рівень витрат                         |
| Транспортна доступність | 0,10         | 5              | 0,50         | Зручна логістика, близькість зупинок           |
| Видимість локації       | 0,05         | 5              | 0,25         | Хороша візуальна доступність                   |
| Разом                   | 1,00         | –              | 4,55         | Висока ефективність                            |

Результати оцінювання свідчать, що обрана локація має максимальні значення за критеріями трафіку та цільової аудиторії, що забезпечує стабільний потік клієнтів і високий рівень потенційного попиту. Високі показники транспортної доступності та видимості локації додатково сприяють залученню споживачів та формуванню конкурентних переваг.

Разом з тим, рівень конкуренції оцінено як середній, що свідчить про

наявність інших закладів аналогічного формату, однак не створює критичних бар'єрів для входу на ринок. Вартість оренди знаходиться на прийнятному рівні та не перевищує допустимих меж для забезпечення рентабельності бізнесу.

Сумарний інтегральний показник ефективності локації становить 4,55 бала з 5 можливих, що свідчить про високий рівень доцільності розміщення кав'ярні у вибраному місці. Таким чином, проведене оцінювання підтверджує економічну обґрунтованість вибору локації та її відповідність вимогам функціонування закладів формату «coffee to go» в умовах сучасного міського середовища. Карта-схема запропонованого розташування кав'ярні «coffee to go» представлена в Додатку А. Проведений аналіз конкурентного середовища ринку кав'ярень міста Дніпро свідчить про високий рівень насиченості сегмента, зокрема у форматі «coffee to go» (див. табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Аналіз основних конкурентів кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро

| Назва закладу                 | Формат                     | Середня ціна (грн) | Сильні сторони                                          | Слабкі сторони                                             |
|-------------------------------|----------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Coffee Life                   | Мережа, coffee to go + зал | 80 – 110           | Відомий бренд, стабільна якість, широка мережа          | Вищі ціни, стандартизованість без унікальності             |
| Aroma Kava                    | Мережа, coffee to go       | 70 – 95            | Швидкість обслуговування, доступні ціни, багато локацій | Середня якість продукції, відсутність унікальної концепції |
| Lviv Croissants (кава)        | Fast casual + coffee to go | 85 – 120           | Високий трафік, поєднання їжі та кави                   | Основний акцент не на каві                                 |
| Takava Coffee-Buffer          | Спеціалізована кав'ярня    | 90 – 120           | Якісна specialty кава, сильний бренд                    | Вищий ціновий сегмент                                      |
| Coffee Drive (локальні точки) | Coffee to go               | 60 – 85            | Низькі ціни, швидкість                                  | Нестабільна якість, слабкий бренд                          |
| Cofein                        | Кав'ярня з посадкою        | 90 – 130           | Якість, атмосфера, бренд                                | Не орієнтований на швидке споживання                       |
| My Coffee (локальні)          | Coffee to go               | 65 – 90            | Доступність, зручні локації                             | Обмежений асортимент, слабка диференціація                 |

Основними гравцями ринку є як національні мережі (Coffee Life, Aroma Kava), так і локальні заклади, що функціонують у нижчому та середньому цінових сегментах.

Найбільш поширеною конкурентною перевагою є зручне розташування та швидкість обслуговування, що відповідає вимогам споживачів у великих містах. Мережеві оператори мають перевагу за рахунок впізнаваності бренду, стандартизації якості та масштабованості бізнесу. Водночас їх слабкою стороною є відсутність індивідуалізації та обмежена гнучкість у формуванні унікальної пропозиції.

Локальні кав'ярні, у свою чергу, конкурують переважно за рахунок нижчої цінової політики та гнучкості, однак часто поступаються у стабільності якості продукції та рівні сервісу. Окрему нішу займають specialty-кав'ярні, які орієнтовані на більш вимогливу аудиторію, але не повністю відповідають концепції швидкого обслуговування.

Таким чином, конкурентне середовище у місті Дніпро є насиченим, але водночас відкриває можливості для входу нового гравця за умови правильної диференціації. Основними напрямками формування конкурентних переваг можуть бути поєднання високої якості продукції, швидкості обслуговування, оптимальної цінової політики та вигідної локації.

### 2.3. Формування концепції кав'ярні та визначення цільової аудиторії

Формування концепції закладу ресторанного господарства є ключовим етапом проєктування, що визначає його ринкове позиціонування, конкурентні переваги та ефективність функціонування. Концепція кав'ярні охоплює сукупність взаємопов'язаних елементів, зокрема формат діяльності, стиль закладу, асортимент продукції, цінову політику та характеристики цільової аудиторії. Саме узгодженість цих складових забезпечує цілісність бізнес-моделі та її відповідність сучасним тенденціям розвитку ресторанного ринку.

З урахуванням результатів аналізу ринку ресторанних послуг міста Дніпро та особливостей споживчого попиту, для проєктованого закладу обрано формат кав'ярні «coffee to go» (див. рис. 2.2). Даний формат передбачає швидке приготування та реалізацію напоїв і супутньої продукції без тривалого перебування споживачів у закладі. Його ключовими характеристиками є компактність, висока оборотність продукції, стандартизація технологічних процесів та орієнтація на імпульсний попит. Вибір саме такого формату обумовлений високим рівнем урбанізації міста, інтенсивним ритмом життя населення та зростанням попиту на мобільні формати споживання.

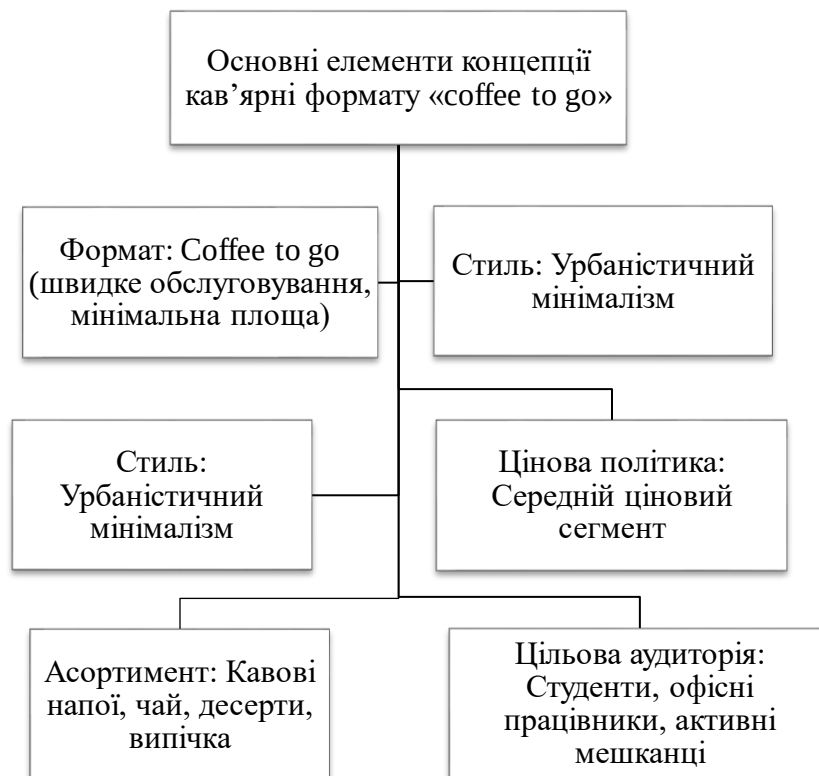


Рис. 2.2 – Основні елементи концепції кав'ярні формату «coffee to go»  
м. Дніпро

Стиль кав'ярні визначається як сучасний урбаністичний мінімалізм, що поєднує функціональність, ергономічність та візуальну привабливість.

Основною метою стилістичного оформлення є створення впізнаваного бренду, який асоціюється з якістю, швидкістю та комфортом. Дизайн інтер'єру передбачає використання натуральних матеріалів (дерево, метал), стриманої кольорової гами та акцентних елементів, що формують унікальний візуальний образ закладу. В умовах формату «coffee to go» особлива увага приділяється оформленню фасаду, вітрини та зони видачі, які виконують не лише функціональну, а й маркетингову роль (див. дод. Б).

Асортимент продукції кав'ярні формується з урахуванням сучасних тенденцій ринку та переваг споживачів. Основу меню становлять класичні кавові напої (еспресо, американо, капучино, латте), а також авторські варіації, холодні напої (cold brew, фрапе), чай та супутня продукція (випічка, десерти).

Такий підхід дозволяє задовольнити потреби різних категорій клієнтів та забезпечити стабільний попит протягом дня. При цьому важливим є дотримання оптимального балансу між широтою асортименту та швидкістю обслуговування.

Цінова політика кав'ярні визначається як середня, що відповідає платоспроможності основної цільової аудиторії та конкурентному середовищу міста Дніпро. Орієнтація на середній ціновий сегмент дозволяє поєднати доступність продукції з належним рівнем якості та забезпечити конкурентоспроможність закладу. Водночас передбачається використання гнучких маркетингових інструментів, зокрема програм лояльності, акційних пропозицій та комбо-наборів.

Ключовим елементом концепції є визначення цільової аудиторії, яка формує основний попит на продукцію кав'ярні (див. табл. 2.8). До неї належать студенти, офісні працівники, підприємці та активні мешканці міста віком 18 – 45 років, які ведуть динамічний спосіб життя та віддають перевагу швидкому обслуговуванню. Для даної категорії споживачів важливими є такі фактори, як якість кави, швидкість приготування, зручність розташування та доступна ціна.

Таблиця 2.8 – Характеристика цільової аудиторії кав'ярні

| Сегмент споживачів | Вік           | Характеристика                      | Потреби                        |
|--------------------|---------------|-------------------------------------|--------------------------------|
| Студенти           | 18 – 25 років | Активні, мобільні, обмежений бюджет | Доступна ціна, швидкість       |
| Офісні працівники  | 23 – 45 років | Стабільний дохід, обмежений час     | Якість, швидкість, зручність   |
| Підприємці         | 25 – 50 років | Динамічний ритм життя               | Якість, сервіс, імідж          |
| Мешканці міста     | 20 – 60 років | Регулярні споживачі                 | Зручність, стабільність якості |

Формування концепції кав'ярні також передбачає створення унікальної торговельної пропозиції, яка дозволяє виділити заклад серед конкурентів. У даному випадку такою перевагою може бути поєднання високої якості кави, швидкого обслуговування та оптимального співвідношення ціни і якості.

Особливу роль у формуванні концепції відіграє брендинг, який включає розробку назви, логотипу, фірмового стилю та комунікаційної стратегії. Бренд повинен бути простим, запам'ятовуваним та асоціюватися з якістю і швидкістю обслуговування. Важливим інструментом просування є використання цифрових каналів комунікації, зокрема соціальних мереж та програм лояльності.

Таким чином, сформована концепція кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро базується на поєднанні сучасного формату обслуговування, урбаністичного стилю оформлення та чітко визначеної цільової аудиторії. Це забезпечує можливість створення конкурентоспроможного закладу, який відповідає сучасним тенденціям розвитку ресторанного бізнесу та потребам споживачів.

#### 2.4. Формування асортименту продукції та розробка меню

Формування асортименту продукції є одним із ключових етапів проєктування підприємства ресторанного господарства, оскільки саме

асортимент визначає рівень задоволення потреб споживачів, конкурентоспроможність закладу та ефективність його діяльності. Для кав'ярень формату «coffee to go» особливого значення набуває оптимізація асортименту, яка передбачає поєднання достатньої різноманітності продукції з високою швидкістю обслуговування та стандартизацією технологічних процесів.

При формуванні асортименту враховано результати аналізу ринку ресторанних послуг міста Дніпро, споживчі переваги цільової аудиторії, а також специфіку функціонування кав'ярень формату «coffee to go». Основу меню становлять кавові напої, які є ключовим продуктом даного формату, доповнені супутніми позиціями, що забезпечують додатковий попит і збільшують середній чек.

Асортимент продукції структуровано за основними групами (див. табл. 2.9): гарячі кавові напої, холодні кавові напої, альтернативні напої, безалкогольні напої та супутня продукція (випічка та десерти). Такий підхід дозволяє задовольнити потреби різних категорій споживачів та забезпечити стабільний попит упродовж дня.

Таблиця 2.9 – Структура асортименту кав'ярні формату «coffee to go»

| Група продукції     | Асортимент                                     | Характеристика                      |
|---------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Гарячі кавові напої | Еспресо, американо, капучино, латте, флет-вайт | Основний попит, швидке приготування |
| Авторські напої     | Лате з сиропами, сезонні напої                 | Формують унікальність закладу       |
| Холодні напої       | Айс-латте, фрапе, cold brew                    | Попит у теплий період               |
| Альтернативні напої | Чай, какао                                     | Розширення аудиторії                |
| Супутня продукція   | Круасани, мафіни, печиво                       | Підвищення середнього чека          |

Особливістю формування меню є обмеження кількості позицій з метою забезпечення швидкості обслуговування та оптимізації виробничих процесів (див. табл. 2.10). Оптимальний асортимент для кав'ярні формату «coffee to

go» становить 15 – 25 позицій, що дозволяє уникнути перевантаження виробництва та забезпечити стабільну якість продукції.

Таблиця 2.10 – Приклад меню кав'ярні формату «coffee to go»

| Назва продукції  | Об'єм (мл) | Ціна (грн) |
|------------------|------------|------------|
| Еспресо          | 30         | 40         |
| Американо        | 200        | 50         |
| Капучино         | 250        | 75         |
| Латте            | 300        | 85         |
| Флет-вайт        | 200        | 85         |
| Айс-латте        | 300        | 90         |
| Фрапе            | 300        | 95         |
| Чай (асортимент) | 300        | 50         |
| Какао            | 250        | 70         |
| Круасан          | –          | 60         |
| Мафін            | –          | 55         |

Меню кав'ярні формату «coffee to go» з автоматичним розрахунком собівартості та маржі представлено в додатку В.

Важливим аспектом ефективного функціонування кав'ярні формату «coffee to go» є стандартизація рецептур і технологічних процесів, яка забезпечує стабільність якості продукції незалежно від часу доби, інтенсивності потоку клієнтів чи рівня підготовки персоналу. В умовах високої конкуренції на ринку кавових напоїв саме сталість смакових характеристик і передбачуваність якості є ключовими факторами формування лояльності споживачів та довіри до бренду.

Стандартизація передбачає розробку та впровадження єдиних технологічних підходів до приготування кожної позиції меню. Це дозволяє мінімізувати вплив людського фактору, знизити ризики помилок у процесі приготування та забезпечити відповідність готової продукції встановленим стандартам якості. Особливо важливо це для формату «coffee to go», де швидкість обслуговування поєднується з необхідністю збереження високого рівня якості напоїв.

Основним інструментом стандартизації є технологічні карти, які

виступають регламентуючим документом для кожної одиниці продукції (див. табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Приклад технологічної карти кавового напою

| Показник         | Одиниця виміру | Значення  | Примітка         |
|------------------|----------------|-----------|------------------|
| Назва напою      | —              | Капучино  | Базовий напій    |
| Кількість кави   | г              | 18 – 20   | Свіжий помел     |
| Об'єм води       | мл             | 30        | Еспресо          |
| Кількість молока | мл             | 140 – 160 | Пінка 1 – 2 см   |
| Температура води | °C             | 90 – 96   | Оптимальна       |
| Час екстракції   | сек            | 25 – 30   | Контроль якості  |
| Час приготування | хв             | 1 – 2     | Для coffee to go |

У технологічній карті детально визначаються склад інгредієнтів, їх точні пропорції, послідовність виконання операцій, параметри приготування (температура води, тиск, час екстракції, об'єм напою), а також вимоги до оформлення та подачі продукції. Наприклад, для приготування еспресо чітко фіксуються такі показники, як маса меленої кави (18 – 20 г), час екстракції (25 – 30 секунд), об'єм напою (30 – 40 мл) та температура води (90 – 96°C), що забезпечує оптимальні органолептичні характеристики.

Важливим елементом є також стандартизація допоміжних процесів (див. табл. 2.12), зокрема підготовки сировини, налаштування обладнання, очищення робочих поверхонь та обслуговування техніки.

Таблиця 2.12 – Стандартизація технологічних процесів у кав'ярні

| Етап                   | Операція             | Стандартизація                 | Результат            |
|------------------------|----------------------|--------------------------------|----------------------|
| Підготовка             | Помел кави           | Чіткий розмір помелу           | Стабільний смак      |
| Екстракція             | Приготування еспресо | Час, температура, тиск         | Якість напою         |
| Додавання інгредієнтів | Молоко, сиропи       | Фіксовані пропорції            | Стандартизація смаку |
| Видача                 | Упаковка             | Єдиний формат стаканів         | Брендинг             |
| Контроль               | Перевірка якості     | Візуальний + смаковий контроль | Стабільність         |

Регулярне калібрування кавомолок, контроль ступеня помелу, температурного режиму та тиску в кавомашині дозволяє підтримувати стабільну якість напоїв навіть при зміні партій кавових зерен або зовнішніх умов.

Крім того, стандартизація технологічних процесів сприяє підвищенню продуктивності праці персоналу (див. табл. 2.13). Чітко визначена послідовність дій дозволяє скоротити час обслуговування одного клієнта, оптимізувати робочі процеси та забезпечити безперервність обслуговування у години пік. Це особливо важливо для кав'ярень формату «coffee to go», де швидкість обслуговування є одним із ключових конкурентних факторів.

Таблиця 2.13 – Нормативи часу приготування напоїв

| Напій     | Час приготування (сек) | Рівень складності |
|-----------|------------------------|-------------------|
| Еспресо   | 25 – 30                | Низький           |
| Американо | 30 – 40                | Низький           |
| Капучино  | 50 – 60                | Середній          |
| Латте     | 60 – 70                | Середній          |
| Фрапе     | 80 – 90                | Високий           |

Не менш важливим є навчання персоналу відповідно до затверджених стандартів. Бариста повинні володіти не лише практичними навичками приготування напоїв, але й розуміти технологічні процеси, вплив окремих параметрів на якість продукції та принципи роботи обладнання. Регулярні тренінги, внутрішні інструкції та контроль якості дозволяють підтримувати високий рівень професійної підготовки працівників.

Таким чином, стандартизація рецептур і технологічних процесів є необхідною умовою забезпечення стабільної якості продукції, підвищення ефективності діяльності кав'ярні та формування її конкурентних переваг. Вона дозволяє забезпечити узгодженість усіх елементів виробничого процесу, мінімізувати витрати ресурсів та створити надійну основу для масштабування бізнесу в майбутньому.

## 2.5. Організаційна структура управління та характеристика персоналу

Ефективне функціонування підприємства ресторанного господарства значною мірою залежить від раціональної організації управління та оптимального формування персоналу. Для кав'ярні формату «coffee to go» характерною є спрощена організаційна структура, що обумовлено невеликими масштабами діяльності, компактністю виробничих процесів та високим рівнем стандартизації операцій. Водночас навіть за умов мінімальної кількості працівників важливо забезпечити чіткий розподіл функцій і відповідальності, що сприяє підвищенню ефективності діяльності закладу.

Організаційна структура управління проєктованої кав'ярні має лінійний характер, що передбачає підпорядкованість усіх працівників керівнику закладу. Така структура забезпечує оперативність прийняття рішень, спрощує систему комунікацій та дозволяє швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища. Основною перевагою лінійної структури є її простота та ефективність у малих підприємствах, до яких належить кав'ярня формату «coffee to go».

До складу персоналу кав'ярні входять керівник (власник або адміністратор), бариста та допоміжний персонал (див. табл. 2.14).

Таблиця 2.14 – Організаційна структура персоналу кав'ярні

| Посада                   | Кількість осіб | Основні функції                                      |
|--------------------------|----------------|------------------------------------------------------|
| Керівник / адміністратор | 1              | Управління діяльністю, контроль фінансів, постачання |
| Бариста                  | 2 – 4          | Приготування напоїв, обслуговування клієнтів         |
| Допоміжний персонал      | 1              | Прибирання, підтримка чистоти                        |

Керівник здійснює загальне управління діяльністю підприємства, організовує постачання сировини, контролює фінансові результати,

відповідає за маркетингову політику та забезпечує дотримання стандартів якості. У невеликих закладах функції керівника часто поєднуються з адміністративними та обліковими обов'язками (див. табл. 2.15).

Таблиця 2.15 – Характеристика персоналу кав'ярні

| Критерій       | Бариста                                  | Адміністратор               |
|----------------|------------------------------------------|-----------------------------|
| Освіта         | Професійна або короткострокове навчання  | Вища або середня спеціальна |
| Навички        | Приготування кави, комунікація           | Управління, організація     |
| Досвід роботи  | Бажаний                                  | Обов'язковий                |
| Основні якості | Ввічливість, швидкість, відповідальність | Лідерство, організованість  |

Основною виробничою одиницею кав'ярні є бариста, який виконує ключові функції: приготування напоїв, обслуговування клієнтів, прийом замовлень та здійснення розрахунків. У форматі «coffee to go» бариста виступає універсальним працівником, що поєднує декілька функцій, що дозволяє оптимізувати чисельність персоналу та зменшити витрати на оплату праці. Важливою вимогою до бариста є володіння технологією приготування кавових напоїв, знання стандартів обслуговування та навички комунікації з клієнтами.

Допоміжний персонал може включати прибиральника або працівника, який забезпечує підтримання санітарного стану приміщення, а також допомогу у підготовчих процесах. У невеликих кав'ярнях ці функції часто виконуються основним персоналом, що є характерною особливістю малого бізнесу.

Формування чисельності персоналу здійснюється з урахуванням режиму роботи кав'ярні, інтенсивності потоку клієнтів та необхідності забезпечення безперервного обслуговування. Зазвичай робота організовується у дві зміни, що дозволяє забезпечити функціонування закладу протягом усього робочого дня. У години пік (ранок, обід) доцільно передбачити збільшення кількості працівників або залучення додаткового

персоналу.

Особливу увагу приділяють підготовці персоналу, оскільки саме рівень професійної компетентності працівників безпосередньо впливає на якість продукції та обслуговування. Навчання бариста включає ознайомлення з технологічними картами, стандартами приготування напоїв, правилами експлуатації обладнання та принципами обслуговування клієнтів. Регулярне підвищення кваліфікації сприяє підтриманню високого рівня сервісу та формуванню позитивного іміджу закладу.

Значну роль у підвищенні ефективності діяльності відіграє мотивація персоналу, яка може включати систему преміювання, бонуси за виконання планових показників, а також нематеріальні стимули (гнучкий графік, можливість професійного розвитку). Це сприяє підвищенню продуктивності праці та зниженню плинності кадрів.

Таким чином, організаційна структура управління кав'ярні формату «coffee to go» є простою та ефективною, що відповідає особливостям малого підприємства (див. рис. 2.3). Рациональне формування персоналу, чіткий розподіл функцій та належний рівень підготовки працівників забезпечують стабільну роботу закладу, високу якість обслуговування та конкурентоспроможність на ринку ресторанних послуг.



Рис. 2.3 – Організаційна структура кав'ярні формату «coffee to go»

Формування штатного розпису кав'ярні здійснюється з урахуванням обраного формату діяльності, обсягів виробничої програми, режиму роботи закладу та необхідності забезпечення безперервного обслуговування

споживачів. Для кав'ярні формату «coffee to go» характерною є мінімізація чисельності персоналу за рахунок універсалізації функцій працівників та високого рівня стандартизації технологічних процесів.

Згідно з розробленим штатним розписом, загальна чисельність персоналу становить 5 осіб, що відповідає масштабам підприємства та забезпечує ефективну організацію діяльності (див. табл. 2.16).

Таблиця 2.16 – Штатний розпис кав'ярні формату «coffee to go»

| Посада                   | Категорія персоналу | Кількість штатних одиниць | Характер роботи     | Середня заробітна плата, грн |
|--------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------|------------------------------|
| Керівник / адміністратор | Управлінський       | 1                         | Повна зайнятість    | 20 000                       |
| Бариста                  | Основний виробничий | 3                         | Позмінна робота     | 14 000                       |
| Допоміжний персонал      | Обслуговуючий       | 1                         | Часткова зайнятість | 8 000                        |
| Разом                    | –                   | 5                         | –                   | –                            |

Запропонований штатний розпис забезпечує баланс між рівнем обслуговування, продуктивністю праці та витратами на оплату праці. Така структура дозволяє ефективно функціонувати підприємству в умовах високої конкуренції, забезпечуючи якісне та швидке обслуговування клієнтів.

### Висновок з 2 розділу

Проведений аналіз ринку ресторанних послуг засвідчив, що сегмент кав'ярень є одним із найбільш динамічних і перспективних напрямів розвитку галузі. У 2025 році спостерігається стабільний попит на кавові напої, зростання середнього чека та розширення частки форматів швидкого обслуговування. Особливої актуальності набувають кав'ярні «coffee to go», які відповідають сучасному урбаністичному способу життя та орієнтовані на мобільність, швидкість і зручність обслуговування.

У результаті дослідження було обґрунтовано доцільність вибору локації у центральній частині міста Дніпро, зокрема поблизу навчальних закладів та бізнес-центрів, що забезпечує високий рівень пішохідного трафіку та стабільний потік потенційних клієнтів. Застосування багатокритеріальної оцінки ефективності локації підтвердило її високий рівень привабливості для реалізації проєкту.

Аналіз конкурентного середовища показав наявність значної кількості як мережевих, так і локальних кав'ярень, що зумовлює високий рівень конкуренції. Водночас було визначено можливості для входу на ринок за рахунок формування чіткої концепції закладу, орієнтованої на поєднання якості продукції, швидкості обслуговування та оптимальної цінової політики.

У процесі розробки концепції кав'ярні визначено її основні параметри: формат «coffee to go», сучасний урбаністичний стиль, оптимізований асортимент продукції та орієнтацію на активну цільову аудиторію віком 18–45 років. Обрана концепція відповідає сучасним ринковим тенденціям та забезпечує конкурентні переваги закладу.

Сформований асортимент продукції є збалансованим і передбачає оптимальне поєднання основних кавових напоїв, альтернативних позицій та супутньої продукції. Стандартизація технологічних процесів та використання технологічних карт дозволяє забезпечити стабільну якість продукції та високу швидкість обслуговування, що є критично важливим для обраного формату діяльності.

Розроблена організаційна структура управління та штатний розпис відповідають масштабам підприємства та забезпечують ефективне використання трудових ресурсів. Застосування лінійної структури управління сприяє оперативності прийняття рішень, а універсалізація функцій персоналу дозволяє оптимізувати витрати та підвищити продуктивність праці.

### РОЗДІЛ 3. ТЕХНОЛОГІЧНЕ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ПРОЄКТУВАННЯ КАВ'ЯРНІ ФОРМАТУ «COFFEE TO GO» М. ДНІПРО

#### 3.1. Виробнича програма, кількість споживачів та товарооборот кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро

Виробнича програма підприємства ресторанного господарства є системоутворюючим елементом технологічного та економічного проєктування, що визначає обсяги виробництва і реалізації продукції, параметри завантаження виробничих потужностей, потребу в ресурсах та очікувані фінансові результати діяльності. У контексті функціонування кав'ярні формату «coffee to go» виробнича програма формується з урахуванням інтенсивності пішохідного трафіку, коефіцієнта конверсії потенційних споживачів у реальних клієнтів, середнього чека, структури попиту та часової нерівномірності навантаження.

Методологічною основою розрахунку виробничої програми є поєднання емпіричних оцінок (на основі аналізу ринку та конкурентного середовища) та розрахунково-аналітичного підходу, що базується на використанні ключових показників ефективності діяльності підприємства (KPI), зокрема: інтенсивності потоку клієнтів, коефіцієнта обслуговування, середньої кількості продукції на одного споживача та пропускну здатності робочого місця бариста.

З урахуванням обраної локації у центральній частині міста Дніпро, де середній пішохідний трафік у години пік може становити 800 – 1200 осіб на годину, приймається середній денний потік потенційних споживачів на рівні 1500 – 1800 осіб.

За умови застосування коефіцієнта конверсії на рівні 10 – 15% (характерного для закладів швидкого обслуговування), фактична кількість клієнтів становитиме 180 – 270 осіб на добу. Для подальших розрахунків приймається усереднене значення – 200 клієнтів на добу, що відповідає

реалістичним умовам функціонування кав'ярні.

Важливим параметром є середній коефіцієнт замовлення, який відображає кількість одиниць продукції, що припадає на одного клієнта. Для кав'ярень формату «coffee to go» цей показник коливається в межах 1,2 – 1,5, залежно від структури асортименту та рівня продажу супутньої продукції. У даному проєкті приймається значення 1,3 одиниці продукції на одного клієнта, що є економічно обґрунтованим і відповідає середньоринковим показникам (див. табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Розрахунок добової виробничої програми (аналітична модель)

| Показник                     | Формула розрахунку         | Значення  |
|------------------------------|----------------------------|-----------|
| Потік потенційних споживачів | –                          | 1600 осіб |
| Коефіцієнт конверсії         | –                          | 12,5%     |
| Кількість клієнтів           | Потік × конверсія          | 200 осіб  |
| Середня кількість продукції  | –                          | 1,3       |
| Добовий обсяг продукції      | Клієнти × коеф. замовлення | 260 од.   |

Отримані результати свідчать, що оптимальний добовий обсяг виробництва продукції становить 260 одиниць, що відповідає пропускній здатності закладу та забезпечує ефективне використання ресурсів.

Для більш глибокого аналізу виробничої діяльності доцільно визначити структуру виробничої програми, яка відображає розподіл попиту за основними групами продукції (див. табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Структурна модель виробничої програми

| Група продукції     | Частка, % | Кількість, од./добу | Економічна роль |
|---------------------|-----------|---------------------|-----------------|
| Гарячі кавові напої | 65%       | 169                 | Основний дохід  |
| Холодні напої       | 15%       | 39                  | Сезонний попит  |
| Чай, какао          | 10%       | 26                  | Диверсифікація  |
| Супутня продукція   | 10%       | 26                  | Збільшення чека |
| Разом               | 100%      | 260                 | –               |

Структурний аналіз демонструє домінування кавових напоїв у

загальному обсязі реалізації, що відповідає концепції підприємства. Водночас наявність супутніх товарів виконує функцію підвищення середнього чека та зменшення ризиків сезонних коливань попиту.

Важливим аспектом є оцінка пропускної здатності виробничої системи. За умови середнього часу обслуговування одного клієнта на рівні 2 – 3 хвилин, один бариста може обслуговувати приблизно 20 – 30 клієнтів на годину. При роботі двох бариста у пікові години пропускна здатність становить до 50 – 60 клієнтів на годину, що є достатнім для покриття пікового попиту.

Річна виробнича програма визначається з урахуванням кількості робочих днів (див. табл. 3.3). За умови функціонування кав'ярні 360 днів на рік, річний обсяг виробництва становить:

Таблиця 3.3 – Річна виробнича програма підприємства

| Показник                | Формула             | Значення   |
|-------------------------|---------------------|------------|
| Добовий обсяг продукції | –                   | 260 од.    |
| Кількість робочих днів  | –                   | 360        |
| Річний обсяг продукції  | Добовий обсяг × дні | 93 600 од. |

Отриманий обсяг виробництва свідчить про достатній рівень завантаження підприємства та формує основу для подальших економічних розрахунків, зокрема визначення товарообороту, витрат і прибутку.

Виробнича програма кав'ярні формату «coffee to go» характеризується високим рівнем інтенсивності використання ресурсів, коротким виробничим циклом та значною залежністю від факторів зовнішнього середовища (локація, трафік, сезонність). Її оптимізація передбачає баланс між попитом і пропускною здатністю підприємства, що дозволяє мінімізувати втрати часу та забезпечити максимальну ефективність діяльності.

Таким чином, розроблена виробнича програма є економічно обґрунтованою, відповідає сучасним умовам функціонування ринку ресторанних послуг та створює надійну основу для подальшого

технологічного і фінансового проєктування кав'ярні.

Одним із ключових етапів технологічного та економічного проєктування кав'ярні формату «coffee to go» є визначення кількості споживачів та прогнозного товарообороту підприємства. Саме ці показники дозволяють оцінити потенціал майбутнього закладу, визначити рівень завантаження виробничої системи, обґрунтувати доцільність інвестицій та сформувати базу для подальших розрахунків витрат, прибутку й рентабельності. Для підприємств ресторанного господарства малого формату, орієнтованих на швидке обслуговування, розрахунок кількості споживачів здійснюється з урахуванням локаційних переваг, інтенсивності пішохідного трафіку, часової структури попиту та коефіцієнта конверсії потенційного потоку в реальних клієнтів.

Обрана локація кав'ярні у місті Дніпро характеризується високим рівнем пішохідного руху, наявністю цільової аудиторії та достатньою транспортною доступністю. Враховуючи це, а також результати оцінки ефективності локації, у розрахунках приймається середній денний потік потенційних споживачів на рівні 1600 осіб. Для закладів формату «coffee to go», які працюють у місцях із високим пішохідним трафіком, коефіцієнт конверсії може коливатися в межах 10 – 15%. У даному проєкті доцільно прийняти середнє значення на рівні 12,5%, що відповідає реалістичній моделі функціонування кав'ярні в умовах міського середовища.

Кількість споживачів визначається за формулою:

$$N_{\text{д}} = P \times K_{\text{к}} = 1600 \times 0,125 = 200 \text{ осіб} \quad (3.1)$$

де,  $N_{\text{д}}$  – кількість споживачів за добу, осіб;  $P$  – потік потенційних споживачів, осіб;  $K_{\text{к}}$  – коефіцієнт конверсії.

Отже, розрахункова кількість споживачів на добу становить 200 осіб.

Для поглиблення аналізу доцільно визначити структуру потоку споживачів за часовими інтервалами, оскільки для кав'ярень формату «coffee to go» характерна нерівномірність попиту. Найвищий попит припадає на

ранкові, обідні та вечірні години, коли споживачі здійснюють імпульсні покупки кавових напоїв дорогою на роботу, у перерві або після завершення робочого дня (див. табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Розподіл кількості споживачів кав'ярні протягом дня

| Часовий інтервал | Частка потоку, % | Кількість споживачів, осіб |
|------------------|------------------|----------------------------|
| 07:00 – 09:00    | 20               | 40                         |
| 09:00 – 12:00    | 18               | 36                         |
| 12:00 – 14:00    | 22               | 44                         |
| 14:00 – 17:00    | 15               | 30                         |
| 17:00 – 19:00    | 17               | 34                         |
| 19:00 – 21:00    | 8                | 16                         |
| Разом            | 100              | 200                        |

Наведені розрахунки свідчать, що найбільше навантаження припадає на часові інтервали 07:00 – 09:00 та 12:00 – 14:00, що має важливе значення для організації праці персоналу, визначення пропускну здатності робочих місць та оперативного управління виробничими процесами.

Наступним етапом є розрахунок товарообороту підприємства. У ресторанному господарстві товарооборот являє собою вартісний обсяг реалізованої продукції та є одним із базових показників оцінки господарської діяльності. Для кав'ярні формату «coffee to go» товарооборот формується за рахунок реалізації основних напоїв та супутньої продукції. Його величина залежить від кількості споживачів, середньої кількості замовлених одиниць продукції та середньої ціни реалізації.

Відповідно до виробничої програми, середня кількість продукції на одного споживача становить 1,3 одиниці. Таким чином, загальний добовий обсяг реалізації дорівнює:

$$Q_d = N_d \times K_z = 200 \times 1,3 = 260 \text{ осіб} \quad (3.2)$$

де,  $Q_d$  – добовий обсяг реалізації продукції, од.;  $N_d$  – кількість споживачів за добу, осіб;  $K_z$  – середня кількість одиниць продукції на одного споживача.

Отже, добовий обсяг реалізації продукції становить 260 одиниць.

Для визначення товарообороту доцільно врахувати середню ціну однієї реалізованої одиниці продукції. З огляду на сформоване меню, середню цінову політику закладу та структуру реалізації, середня ціна однієї одиниці продукції приймається на рівні 78 грн. Тоді добовий товарооборот розраховується за формулою:

$$T_d = Q_d \times C_{cp} = 260 \times 78 = 20280 \text{ грн} \quad (3.3)$$

де,  $T_d$  – добовий товарооборот, грн;  $Q_d$  – добовий обсяг реалізації, од.;  $C_{cp}$  – середня ціна реалізації одиниці продукції, грн.

Таким чином, прогностичний добовий товарооборот кав'ярні становить 20 280 грн.

Для обґрунтування структури товарообороту за основними групами продукції наведемо відповідний розрахунок (див. табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Структура добового товарообороту за видами продукції

| Група продукції     | Кількість, од./добу | Середня ціна, грн | Товарооборот, грн |
|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Гарячі кавові напої | 169                 | 78                | 13 182            |
| Холодні напої       | 39                  | 90                | 3 510             |
| Чай, какао          | 26                  | 60                | 1 560             |
| Супутня продукція   | 26                  | 78                | 2 028             |
| Разом               | 260                 | –                 | 20 280            |

Аналіз структури товарообороту свідчить, що основна частка виручки формується за рахунок реалізації гарячих кавових напоїв, які є базовим продуктом кав'ярні та визначають її спеціалізацію. Водночас супутня продукція і холодні напої виконують функцію додаткового джерела доходу та сприяють збільшенню середнього чека.

Наступним кроком є визначення місячного та річного товарообороту. За умови середньої тривалості роботи 30 днів на місяць і 360 днів на рік розрахунки мають такий вигляд:

$$T_{\text{міс}} = T_{\text{д}} \times 30 = 20280 \times 30 = 608400 \text{ грн} \quad (3.4)$$

$$T_{\text{рік}} = T_{\text{д}} \times 360 = 20280 \times 360 = 7300800 \text{ грн} \quad (3.5)$$

Отже, прогнозний місячний товарооборот становить 608 400 грн, а річний товарооборот – 7 300 800 грн.

Отримані результати дають підстави стверджувати, що проєктована кав'ярня має достатній потенціал для формування стабільного грошового потоку та ефективного функціонування в умовах міського ринку. Водночас розраховані показники товарообороту мають прогнозний характер і можуть коригуватися залежно від сезонних коливань попиту, маркетингової активності підприємства, цінової політики та змін зовнішнього середовища.

З економічної точки зору, визначений рівень товарообороту є достатньою основою для покриття поточних витрат, формування прибутку та забезпечення прийнятної рівня рентабельності. Крім того, структура реалізації свідчить про доцільність концентрації на основній групі продукції – кавових напоях – із паралельним розвитком супутнього асортименту як інструменту підвищення середнього чека.

Таким чином, проведений розрахунок кількості споживачів і товарообороту підтверджує економічну доцільність реалізації проєкту кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро та створює розрахункову основу для подальшого визначення собівартості продукції, витрат на виробництво, прибутку та показників ефективності діяльності підприємства.

### 3.2. Технологічне проєктування виробничих процесів

Технологічне проєктування виробничих процесів є ключовим етапом створення підприємства ресторанного господарства, що забезпечує раціональну організацію виробництва, ефективне використання ресурсів та стабільну якість продукції. Для кав'ярні формату «coffee to go» особливого значення набуває оптимізація технологічних процесів з метою досягнення

максимальної швидкості обслуговування при збереженні високих органолептичних характеристик напоїв.

Виробничий процес у кав'ярні є сукупністю взаємопов'язаних операцій, що включають приймання та зберігання сировини, підготовку інгредієнтів, приготування продукції, її реалізацію та утилізацію відходів (див. рис. 3.1). Специфікою даного формату є відсутність повного циклу приготування страв та концентрація на швидкому виробництві напоїв, що дозволяє значно скоротити виробничі площі та знизити витрати.

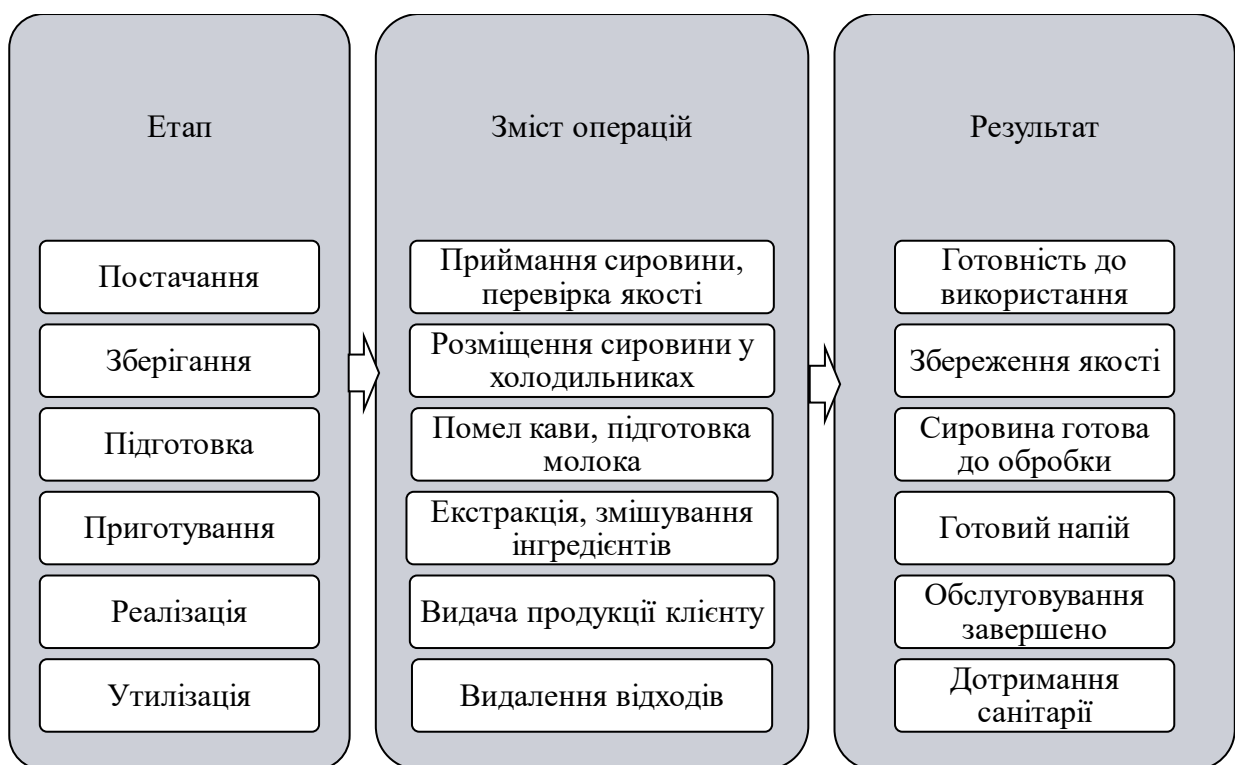


Рис. 3.1 – Структура виробничого процесу кав'ярні формату «coffee to go»

Організація виробничого процесу базується на принципах потоковості, безперервності, ритмічності та мінімізації зайвих переміщень персоналу. Це досягається шляхом функціонального зонування робочого простору та раціонального розміщення обладнання.

Ключовим елементом виробничого процесу є приготування кавових напоїв, яке здійснюється за допомогою професійного обладнання та

відповідно до технологічних карт. Технологічний цикл приготування одного напою складається з кількох послідовних операцій: дозування кави, екстракція, додавання інгредієнтів (молоко, сиропи), оформлення та видача.

Для забезпечення ефективності виробничих процесів важливим є правильне зонування приміщення кав'ярні (див. дод. В; див. табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Функціональне зонування виробничого простору

| Зона              | Призначення                | Обладнання            |
|-------------------|----------------------------|-----------------------|
| Зона приготування | Основний виробничий процес | Кавомашина, кавомолка |
| Зона зберігання   | Сировина та інгредієнти    | Холодильник, шафи     |
| Зона видачі       | Передача продукції клієнту | Каса, вітрина         |
| Технічна зона     | Допоміжні процеси          | Мийка, інвентар       |

Рациональне розміщення обладнання забезпечує мінімізацію рухів бариста та скорочення часу обслуговування (див. табл. 3.7). Робоче місце організовується за принципом «трикутника ефективності»: кавомашина, кавомолка та зона видачі розташовуються у безпосередній близькості один до одного.

Таблиця 3.7 – Основне технологічне обладнання кав'ярні

| Обладнання  | Призначення        | Кількість |
|-------------|--------------------|-----------|
| Кавомашина  | Приготування кави  | 1         |
| Кавомолка   | Помел зерен        | 1         |
| Холодильник | Зберігання молока  | 1         |
| Блендер     | Холодні напої      | 1         |
| POS-система | Облік і розрахунки | 1         |

Значну роль у технологічному проектуванні відіграє нормування часу виконання операцій. Середній час приготування напою становить 2 – 3 хвилини, що забезпечує високу пропускну здатність підприємства та можливість обслуговування значної кількості клієнтів у години пік.

Важливим аспектом є також впровадження принципів системи НАССР,

що передбачає контроль критичних точок у процесі виробництва (див. табл. 3.8). До них належать контроль якості сировини, дотримання температурних режимів зберігання, запобігання перехресному забрудненню та санітарна обробка обладнання.

Таблиця 3.8 – Критичні контрольні точки (НАССР)

| Етап               | Ризик                  | Контрольний захід    |
|--------------------|------------------------|----------------------|
| Приймання сировини | Низька якість          | Вхідний контроль     |
| Зберігання         | Порушення температури  | Контроль температури |
| Приготування       | Забруднення            | Санітарні норми      |
| Видача             | Контакт із середовищем | Упаковка             |

З технологічної точки зору, виробничі процеси кав'ярні формату «coffee to go» характеризуються високим рівнем стандартизації, коротким виробничим циклом та високою інтенсивністю використання обладнання. Оптимізація цих процесів дозволяє досягти максимальної ефективності діяльності підприємства, забезпечити стабільну якість продукції та задовольнити потреби споживачів у швидкому та якісному обслуговуванні.

Підбір технологічного обладнання та раціональна організація робочих місць є критично важливими складовими технологічного проектування підприємства ресторанного господарства, оскільки безпосередньо впливають на продуктивність праці, якість продукції, швидкість обслуговування та економічну ефективність діяльності. Для кав'ярні формату «coffee to go» ці аспекти набувають особливого значення, оскільки виробничий процес характеризується високою інтенсивністю, обмеженістю площі та необхідністю обслуговування значного потоку клієнтів у короткий проміжок часу.

Підбір обладнання здійснюється з урахуванням виробничої програми підприємства, структури асортименту продукції, технологічних вимог до приготування кавових напоїв, а також принципів енергоефективності та ергономічності (див. табл. 3.9). Основним критерієм вибору є здатність

обладнання забезпечити стабільну якість продукції при мінімальному часі обслуговування (див. Дод. Г).

Таблиця 3.9 – Основне технологічне обладнання кав'ярні

| Найменування обладнання | Технічні характеристики     | Кількість | Функціональне призначення    |
|-------------------------|-----------------------------|-----------|------------------------------|
| Кавомашина (2-групова)  | Потужність 3,5 – 4,5 кВт    | 1         | Приготування кавових напоїв  |
| Кавомолка               | Продуктивність 6 – 8 кг/год | 1         | Помел зерен                  |
| Холодильник             | Об'єм 200 – 300 л           | 1         | Зберігання молока            |
| Блендер                 | Потужність 1,5 кВт          | 1         | Приготування холодних напоїв |
| Мийка                   | Нержавіюча сталь            | 1         | Санітарна обробка інвентарю  |
| POS-система             | Програмне забезпечення      | 1         | Облік та розрахунки          |

Ключовим елементом технологічного оснащення кав'ярні є професійна еспресо-машина, яка повинна відповідати інтенсивності експлуатації та забезпечувати стабільні параметри екстракції. Для проєктованого закладу доцільно використовувати двогрупову автоматичну кавомашину, що дозволяє одночасно готувати декілька напоїв та забезпечує високу пропускну здатність.

Вибір обладнання обґрунтовується необхідністю забезпечення безперервності виробничого процесу, мінімізації часу простоїв та відповідності санітарно-гігієнічним нормам. При цьому важливим є дотримання принципу компактності розміщення, що дозволяє ефективно використовувати обмежену площу приміщення.

Організація робочих місць у кав'ярні базується на принципах ергономіки та раціонального використання виробничого простору. Основне робоче місце бариста повинно бути організоване таким чином, щоб забезпечити мінімальні витрати часу на виконання операцій та зменшити фізичне навантаження на працівника. Це досягається шляхом розміщення

обладнання у безпосередній близькості один до одного відповідно до логіки технологічного процесу (див. табл. 3.10).

Таблиця 3.10 – Організація робочого місця бариста

| Елемент робочого місця | Розташування         | Функція                    |
|------------------------|----------------------|----------------------------|
| Кавомашина             | Центральна зона      | Основний процес            |
| Кавомолка              | Поруч із кавомашиною | Підготовка сировини        |
| Робоча поверхня        | Перед бариста        | Підготовка інгредієнтів    |
| Холодильник            | Нижня зона           | Зберігання молока          |
| Зона видачі            | Передня частина      | Передача продукції клієнту |

Рациональне планування робочого місця дозволяє реалізувати принцип «мінімізації рухів», що передбачає скорочення кількості переміщень працівника під час приготування напою (див. табл. 3.11). В ідеальній організації всі необхідні елементи знаходяться в межах досяжності витягнутої руки, що значно підвищує продуктивність праці.

Важливим аспектом є також забезпечення відповідності обладнання вимогам системи НАССР, що передбачає використання матеріалів, які легко піддаються очищенню, наявність зон для роздільного зберігання сировини та дотримання санітарних норм.

Таблиця 3.11 – Вимоги до організації робочих місць

| Критерій       | Вимоги                         |
|----------------|--------------------------------|
| Ергономічність | Мінімальні рухи персоналу      |
| Санітарія      | Легкість очищення поверхонь    |
| Безпека        | Відповідність нормам           |
| Ефективність   | Скорочення часу обслуговування |

З технологічної точки зору, організація робочих місць у кав'ярні формату «coffee to go» повинна забезпечувати безперервність виробничого процесу, швидкість обслуговування та стабільність якості продукції. Це досягається за рахунок правильного підбору обладнання, його раціонального

розміщення та дотримання принципів ергономіки.

Розрахунок потреби в сировині та матеріальних ресурсах є важливим етапом технологічного та економічного проєктування кав'ярні формату «coffee to go», оскільки дозволяє визначити обсяг ресурсного забезпечення виробничої програми, обґрунтувати потребу у закупівлях, сформуванню систему постачання та забезпечити безперервність функціонування підприємства.

У закладах ресторанного господарства даний розрахунок має комплексний характер і охоплює як основну продовольчу сировину, так і допоміжні матеріали, пакування, мийні засоби та інші ресурси, необхідні для здійснення операційної діяльності.

Методичною основою розрахунку є виробнича програма підприємства, відповідно до якої добовий обсяг реалізації продукції становить 260 одиниць, а річний – 93 600 одиниць.

Враховуючи спеціалізацію закладу, основну частку сировинного забезпечення формують кавові зерна, молоко, сиропи, чайна сировина, какао, цукор, а також супутня продукція у вигляді випічки та десертів. Крім того, істотне значення для формату «coffee to go» мають одноразові стакани, кришки, серветки, розмішувачі та пакувальні матеріали, які формують значну частину поточних матеріальних витрат.

Для визначення потреби в основній сировині розрахунок здійснюється за нормативним методом, тобто шляхом множення норми витрати сировини на одиницю продукції на плановий обсяг її реалізації (див. табл. 3.12). Такий підхід дозволяє забезпечити точність планування та контроль витрат ресурсів.

З огляду на структуру виробничої програми, найбільшу частку реалізації становлять гарячі кавові напої – 169 од./добу, холодні напої – 39 од./добу, чай та какао – 26 од./добу, супутня продукція – 26 од./добу. Для розрахунків приймаються усереднені нормативи витрати сировини, характерні для базових позицій меню.

Таблиця 3.12 – Нормативи витрат основної сировини на одиницю продукції

| Вид продукції                          | Основна сировина           | Норма витрати на 1 од. |
|----------------------------------------|----------------------------|------------------------|
| Еспресо / американо / капучино / латте | Кавові зерна               | 0,018 кг               |
| Капучино / латте / флет-вайт           | Молоко                     | 0,15 л                 |
| Холодні напої                          | Кавові зерна               | 0,018 кг               |
| Холодні напої                          | Молоко / інші інгредієнти  | 0,10 л                 |
| Чай                                    | Чай листовий / пакетований | 0,005 кг               |
| Какао                                  | Какао-порошок              | 0,025 кг               |
| Усі напої                              | Цукор                      | 0,008 кг               |
| Супутня продукція                      | Випічка / десерти          | 1 од.                  |

На підставі зазначених нормативів визначається добова потреба в основних видах сировини (див. табл. 3.13). При цьому для спрощення розрахунку приймається, що гарячі та холодні кавові напої формують загальну групу кавової продукції у кількості 208 од./добу (169 + 39).

Таблиця 3.13 – Розрахунок добової потреби в основній сировині

| Вид сировини      | Норма на 1 од.  | Кількість продукції, од./добу | Добова потреба |
|-------------------|-----------------|-------------------------------|----------------|
| Кавові зерна      | 0,018 кг        | 208                           | 3,744 кг       |
| Молоко            | 0,15 л / 0,10 л | 169 / 39                      | 29,25 л        |
| Чай               | 0,005 кг        | 20*                           | 0,100 кг       |
| Какао             | 0,025 кг        | 6*                            | 0,150 кг       |
| Цукор             | 0,008 кг        | 234*                          | 1,872 кг       |
| Сиропи, топінги   | 0,015 л         | 60*                           | 0,900 л        |
| Випічка / десерти | 1 од.           | 26                            | 26 од.         |

Примітка: \* – частка окремих напоїв у групі чаю та какао, а також використання цукру та сиропів визначені на основі середньої структури попиту.

Розрахунки показують, що найбільша потреба припадає на молоко та кавові зерна, які є базовими компонентами виробничої програми. Це зумовлює необхідність налагодження стабільної системи постачання саме цих видів сировини, оскільки будь-які перебої з ними можуть безпосередньо вплинути на безперервність роботи підприємства.

Для формування системи матеріально-технічного забезпечення

доцільно визначити не лише добову, а й місячну та річну потребу в основних ресурсах (див. табл. 3.14). Місячна потреба розраховується виходячи з 30 днів роботи, а річна – з 360 робочих днів.

Таблиця 3.14 – Місячна та річна потреба в основній сировині

| Вид сировини      | Добова потреба | Місячна потреба | Річна потреба |
|-------------------|----------------|-----------------|---------------|
| Кавові зерна      | 3,744 кг       | 112,32 кг       | 1 347,84 кг   |
| Молоко            | 29,25 л        | 877,50 л        | 10 530,00 л   |
| Чай               | 0,100 кг       | 3,00 кг         | 36,00 кг      |
| Какао             | 0,150 кг       | 4,50 кг         | 54,00 кг      |
| Цукор             | 1,872 кг       | 56,16 кг        | 673,92 кг     |
| Сиропи, топінги   | 0,900 л        | 27,00 л         | 324,00 л      |
| Випічка / десерти | 26 од.         | 780 од.         | 9 360 од.     |

Поряд із продовольчою сировиною, для кав'ярні формату «coffee to go» критично важливим є розрахунок потреби в матеріальних ресурсах одноразового використання (див. табл. 3.15). Саме вони забезпечують можливість реалізації продукції поза межами закладу, формують зручність споживання та впливають на загальний рівень сервісу.

Таблиця 3.15 – Добова потреба в матеріальних ресурсах

| Матеріальний ресурс   | Норма на 1 од. | Кількість, од./добу | Добова потреба |
|-----------------------|----------------|---------------------|----------------|
| Паперові стакани      | 1 шт.          | 234                 | 234 шт.        |
| Кришки до стаканів    | 1 шт.          | 234                 | 234 шт.        |
| Розмішувачі           | 1 шт.          | 180*                | 180 шт.        |
| Серветки              | 2 шт.          | 260                 | 520 шт.        |
| Паперові пакети       | 1 шт.          | 26                  | 26 шт.         |
| Упаковка для десертів | 1 шт.          | 26                  | 26 шт.         |

Примітка: \* – частина напоїв може відпускатися без розмішувача залежно від складу замовлення.

Місячна та річна потреба в цих ресурсах формується за тим самим принципом множення добової потреби на кількість днів роботи (див. табл. 3.16).

Важливим аспектом планування потреби в сировині є формування

страхового запасу, який дозволяє уникнути перебоїв у виробництві внаслідок логістичних затримок, коливань попиту чи сезонних змін.

Таблиця 3.16 – Місячна та річна потреба в пакувальних і допоміжних матеріалах

| Матеріальний ресурс   | Добова потреба | Місячна потреба | Річна потреба |
|-----------------------|----------------|-----------------|---------------|
| Паперові стакани      | 234 шт.        | 7 020 шт.       | 84 240 шт.    |
| Кришки                | 234 шт.        | 7 020 шт.       | 84 240 шт.    |
| Розмішувачі           | 180 шт.        | 5 400 шт.       | 64 800 шт.    |
| Серветки              | 520 шт.        | 15 600 шт.      | 187 200 шт.   |
| Паперові пакети       | 26 шт.         | 780 шт.         | 9 360 шт.     |
| Упаковка для десертів | 26 шт.         | 780 шт.         | 9 360 шт.     |

Для швидкопсувної сировини, зокрема молока, доцільно формувати короткостроковий запас на 1 – 2 дні, тоді як для кавових зерен, цукру, сиропів та пакувальних матеріалів можливе створення запасу на 7 – 14 днів (див. табл. 3.17).

Таблиця 3.17 – Рекомендований страховий запас сировини

| Вид ресурсу  | Добова потреба | Рекомендований запас |
|--------------|----------------|----------------------|
| Кавові зерна | 3,744 кг       | 26 – 52 кг           |
| Молоко       | 29,25 л        | 29 – 58 л            |
| Цукор        | 1,872 кг       | 13 – 26 кг           |
| Сиропи       | 0,900 л        | 6 – 12 л             |
| Стакани      | 234 шт.        | 1 638 – 3 276 шт.    |

З економічної точки зору, точний розрахунок потреби в сировині та матеріальних ресурсах дає можливість оптимізувати обсяг закупівель, мінімізувати втрати від псування продукції, зменшити витрати на зберігання та забезпечити стабільність виробничої програми. Для кав'ярні формату «coffee to go» це особливо важливо, оскільки рівень рентабельності значною мірою залежить від контролю за витратами на сировину та пакування.

Таким чином, розрахована потреба в сировині та матеріальних

ресурсах відповідає масштабам діяльності проєктованої кав'ярні та забезпечує ресурсну основу для реалізації виробничої програми. Запропонована система ресурсного забезпечення дозволяє досягти безперервності виробничого процесу, підтримувати стабільну якість продукції та створює необхідні передумови для подальшого економічного обґрунтування витрат, собівартості та прибутковості підприємства.

Планувальні рішення підприємства ресторанного господарства є визначальним чинником ефективності організації виробничого процесу, раціонального використання площі та забезпечення належного рівня обслуговування споживачів. Для кав'ярні формату «coffee to go» особливого значення набуває компактність, функціональність і чітка організація внутрішнього простору, що дозволяє забезпечити високу швидкість обслуговування та мінімізувати витрати на експлуатацію приміщення.

Проєктоване приміщення кав'ярні має площу близько 45 – 55 м<sup>2</sup>, що відповідає вимогам малого підприємства ресторанного господарства. Планувальне рішення передбачає поділ простору на функціональні зони відповідно до технологічних процесів, потоків сировини та готової продукції, а також руху персоналу і споживачів. Основним принципом є забезпечення прямолінійності технологічного процесу та недопущення перехрещення потоків.

З урахуванням обраного формату діяльності структура приміщення включає мінімально необхідний набір функціональних зон, що забезпечують повний цикл обслуговування споживачів (див. табл. 3.18).

Таблиця 3.18 – Функціональне зонування приміщення кав'ярні

| №     | Зона              | Призначення                    | Площа, м <sup>2</sup> | Частка, % |
|-------|-------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------|
| 1     | Зона приготування | Основні виробничі процеси      | 18                    | 36        |
| 2     | Зона видачі       | Обслуговування клієнтів        | 10                    | 20        |
| 3     | Зона зберігання   | Сировина та інгредієнти        | 8                     | 16        |
| 4     | Технічна зона     | Мийка, допоміжні процеси       | 7                     | 14        |
| 5     | Клієнтська зона   | Очікування/коротке перебування | 7                     | 14        |
| Разом | –                 | –                              | 50                    | 100       |

Зона приготування є центральним елементом планувального рішення та займає найбільшу частку площі. У межах цієї зони розміщується основне технологічне обладнання, включаючи кавомашину, кавомолку, робочі поверхні та холодильне обладнання. Розміщення елементів здійснюється відповідно до принципу «технологічного трикутника», що забезпечує мінімізацію рухів бариста та скорочення часу обслуговування.

Зона видачі розташовується безпосередньо на межі контакту з клієнтами та включає барну стійку, касову зону та місце передачі готової продукції. Її розташування повинно забезпечувати зручний доступ для споживачів і одночасно не порушувати технологічний процес.

Зона зберігання передбачає розміщення холодильного обладнання, полиць та шаф для зберігання сировини. Вона повинна бути відокремлена від основної виробничої зони, але водночас забезпечувати швидкий доступ до необхідних інгредієнтів.

Технічна зона включає мийку, інвентар та допоміжне обладнання. Важливим є забезпечення її ізоляції від зони приготування з метою дотримання санітарно-гігієнічних норм та запобігання перехресному забрудненню.

Клієнтська зона у форматі «coffee to go» має обмежений характер і призначена для короткочасного перебування споживачів. Вона може включати невелику кількість посадкових місць або зону очікування.

Рациональне планування передбачає також організацію потоків у приміщенні. Рух сировини здійснюється від зони зберігання до зони приготування, тоді як готова продукція рухається у напрямку до зони видачі. При цьому забезпечується відсутність перехрещення потоків, що відповідає вимогам системи НАССР.

Важливим елементом планувального рішення є забезпечення нормативних проходів між обладнанням та зонами. Згідно з чинними будівельними нормами, мінімальна ширина проходів повинна становити не менше 1,2 м, що забезпечує безпечне та зручне переміщення персоналу.

З точки зору ергономіки, планування приміщення повинно забезпечувати:

- мінімальні переміщення персоналу;
- зручність доступу до обладнання;
- оптимальне розташування робочих зон;
- ефективне використання площі.

Таким чином, запропоноване планувальне рішення кав'ярні формату «coffee to go» відповідає сучасним вимогам до організації підприємств ресторанного господарства, забезпечує ефективність виробничих процесів, дотримання санітарних норм та високий рівень обслуговування споживачів. Рациональне зонування приміщення створює передумови для стабільної роботи підприємства, підвищення продуктивності праці та досягнення запланованих економічних результатів.

### 3.3. Економічне обґрунтування проєкту кав'ярні формату «coffee to go»

Економічне обґрунтування проєкту кав'ярні формату «coffee to go» є завершальним етапом комплексного проєктування підприємства та має на меті визначення фінансової доцільності реалізації запропонованої бізнес-моделі. У межах цього підпункту здійснюється оцінка основних економічних параметрів функціонування закладу, зокрема розрахунок доходів, поточних витрат, прибутку, рівня рентабельності та орієнтовного терміну окупності вкладених коштів. Саме ці показники дозволяють встановити, наскільки розроблений проєкт є ефективним з позиції підприємницької діяльності та чи забезпечує він достатній рівень фінансової стійкості в умовах сучасного ринку ресторанних послуг.

Методичною основою розрахунків є попередньо визначені параметри виробничої програми та товарообороту (див. табл. 3.19). Відповідно до здійснених розрахунків, кількість споживачів у день становить 200 осіб, добовий обсяг реалізації продукції – 260 одиниць, а середня ціна реалізації

однієї одиниці продукції – 78 грн. На цій основі було визначено, що добовий товарооборот кав'ярні становить 20 280 грн, місячний – 608 400 грн, а річний – 7 300 800 грн.

Таблиця 3.19 – Прогнозний дохід кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро

| Показник              | Формула розрахунку   | Значення      |
|-----------------------|----------------------|---------------|
| Добовий товарооборот  | $260 \times 78$      | 20 280 грн    |
| Місячний товарооборот | $20\,280 \times 30$  | 608 400 грн   |
| Річний товарооборот   | $20\,280 \times 360$ | 7 300 800 грн |

Отримані значення свідчать, що навіть за консервативного підходу до оцінки потоку клієнтів кав'ярня має потенціал формування стабільного обсягу виручки, достатнього для покриття поточних витрат та отримання позитивного фінансового результату.

Наступним етапом є визначення витрат, пов'язаних із функціонуванням підприємства. У структурі витрат кав'ярні доцільно виокремити змінні та постійні витрати.

До змінних витрат належать витрати на сировину, пакувальні матеріали, супутні ресурси, що прямо залежать від обсягу реалізації. До постійних витрат належать орендна плата, фонд оплати праці, комунальні послуги, амортизація обладнання, витрати на маркетинг, адміністративні та інші операційні витрати.

Для закладів формату «coffee to go» характерним є відносно високий рівень змінних витрат, оскільки значну частку собівартості формують кавові зерна, молоко, одноразове пакування та супутня продукція. У межах цього проєкту приймається, що змінні витрати становлять у середньому 35% від товарообороту, що відповідає типовій структурі витрат малого кавового бізнесу.

Тоді місячні змінні витрати становлять 212940 грн. Постійні витрати визначаються на основі розрахункових припущень щодо організації роботи підприємства (див. табл. 3.20).

Таблиця 3.20 – Місячні постійні витрати кав'ярні формату «coffee to go»  
м. Дніпро

| Стаття витрат                  | Сума, грн/міс. |
|--------------------------------|----------------|
| Оренда приміщення              | 35 000         |
| Фонд оплати праці              | 70 000         |
| ЄСВ та нарахування на зарплату | 15 400         |
| Комунальні послуги             | 12 000         |
| Амортизація обладнання         | 8 000          |
| Маркетинг і реклама            | 7 000          |
| Адміністративні витрати        | 6 000          |
| Поточні господарські витрати   | 5 000          |
| Разом постійні витрати         | 158 400        |

Таким чином, загальна сума місячних витрат підприємства визначається як сума змінних і постійних витрат: 371340 грн.

На цій основі розраховується прибуток від операційної діяльності:

$$\Pi_{\text{міс}} = D_{\text{міс}} - V_{\text{заг}} = 608400 - 371340 = 237060 \text{ грн} \quad (3.6)$$

де,  $\Pi_{\text{міс}}$  – прибуток в місяць, грн;  $D_{\text{міс}}$  – дохід в місяць, грн;  $V_{\text{заг}}$  – витрати загальні, грн.

Відповідно річний прибуток становитиме 2844720 грн.

Розрахунок фінансового результату діяльності представлено в таблиці 3.21.

Таблиця 3.21 – Розрахунок фінансового результату діяльності кав'ярні  
формату «coffee to go» м. Дніпро

| Показник                 | Значення      |
|--------------------------|---------------|
| Місячний дохід           | 608 400 грн   |
| Місячні змінні витрати   | 212 940 грн   |
| Місячні постійні витрати | 158 400 грн   |
| Місячний прибуток        | 237 060 грн   |
| Річний прибуток          | 2 844 720 грн |

З огляду на отримані результати, проєктована кав'ярня демонструє

достатньо високий рівень прибутковості. Наступним етапом є визначення рентабельності діяльності, яка відображає відносний рівень ефективності використання ресурсів.

Рентабельність продажів розраховується за формулою:

$$R_{\text{прод}} = \frac{P_{\text{міс}}}{D_{\text{міс}}} \times 100\% = \frac{237060}{608400} \times 100\% = 38,96\% \quad (3.7)$$

де,  $R_{\text{прод}}$  – рентабельність продажів, %;  $P_{\text{міс}}$  – прибуток в місяць, грн;  
 $D_{\text{міс}}$  – дохід в місяць, грн.

Отже, рівень рентабельності продажів становить близько 39%, що є високим показником для малого підприємства ресторанного господарства. Водночас слід враховувати, що на практиці цей показник може коливатися залежно від сезонності, реального потоку клієнтів, змін цін на сировину та інших зовнішніх чинників. Для оцінки інвестиційної привабливості проєкту доцільно також визначити орієнтовний обсяг початкових капіталовкладень. До них належать витрати на придбання та монтаж обладнання, меблів, ремонт приміщення, створення стартового запасу сировини, реєстраційні витрати та маркетинговий запуск закладу. Для проєктованої кав'ярні приймаємо орієнтовний обсяг початкових інвестицій на рівні 1 200 000 грн (див. рис. 3.2).



Рис. 3.2 – Орієнтовна структура початкових інвестицій кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро

Термін окупності проєкту визначається як співвідношення суми інвестицій до середньомісячного прибутку:

$$T_{\text{окуп}} = \frac{I}{P_{\text{сер.міс}}} = \frac{1200000}{237060} = 5,06 \text{ міс.} \quad (3.8)$$

де,  $T_{\text{окуп}}$  – термін окупності проєкту, міс.;  $I$  – суми інвестицій, грн;  
 $P_{\text{сер.міс}}$  – середньомісячний прибуток, грн.

Отже, орієнтовний термін окупності становить близько 5 – 6 місяців, що свідчить про високу інвестиційну привабливість проєкту. Водночас для більш консервативної оцінки доцільно враховувати можливі коливання попиту та зниження прибутку в перші місяці роботи. За такого підходу реальний термін окупності може становити 7 – 9 місяців, що все одно є прийнятним для малого бізнесу в сегменті «coffee to go».

Для систематизації розрахунків наведемо узагальнену таблицю 3.22 основних економічних показників проєкту.

Таблиця 3.22 – Узагальнені показники економічної ефективності проєкту

| Показник                     | Значення      |
|------------------------------|---------------|
| Добовий товарооборот         | 20 280 грн    |
| Місячний товарооборот        | 608 400 грн   |
| Річний товарооборот          | 7 300 800 грн |
| Місячні витрати              | 371 340 грн   |
| Місячний прибуток            | 237 060 грн   |
| Річний прибуток              | 2 844 720 грн |
| Рентабельність продажів      | 38,96%        |
| Початкові інвестиції         | 1 200 000 грн |
| Орієнтовний термін окупності | 5 – 6 міс.    |

Отримані результати дають підстави стверджувати, що реалізація проєкту кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро є економічно доцільною. Запропонована бізнес-модель характеризується достатнім рівнем доходу, контрольованою структурою витрат, високим показником прибутковості та відносно коротким терміном окупності. Особливу роль у

забезпеченні фінансової ефективності відіграють правильно обрана локація, раціональне планування виробничих процесів, оптимізований асортимент продукції та ефективна організація праці персоналу.

Таким чином, проведене економічне обґрунтування підтверджує, що проєктована кав'ярня має потенціал стабільного функціонування та може розглядатися як перспективний інвестиційний проєкт у сфері ресторанного господарства. Водночас довгострокова результативність діяльності значною мірою залежатиме від ефективності управління витратами, підтримання якості продукції, активного маркетингового просування та здатності підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища.

Оцінка ефективності та ризиків реалізації проєкту є завершальним етапом економічного обґрунтування кав'ярні формату «coffee to go», оскільки дозволяє не лише визначити очікуваний рівень фінансової результативності підприємства, а й оцінити стійкість запропонованої бізнес-моделі до впливу внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих чинників. Для малого підприємства ресторанного господарства, що функціонує в умовах високої конкуренції, нестабільності споживчого попиту, інфляційного тиску та загальних економічних ризиків, такий аналіз є необхідною умовою прийняття управлінських рішень щодо запуску й подальшого функціонування закладу.

У загальному розумінні ефективність реалізації проєкту відображає ступінь досягнення поставлених економічних цілей за умови раціонального використання наявних ресурсів. Для кав'ярні формату «coffee to go» основними критеріями оцінки ефективності виступають обсяг товарообороту, прибуток, рівень рентабельності, термін окупності інвестицій, а також здатність підприємства підтримувати безперервність операційної діяльності в умовах змін зовнішнього середовища. У попередньому підпункті було встановлено, що проєктована кав'ярня за умови реалізації виробничої програми у повному обсязі здатна забезпечити місячний дохід на рівні 608 400 грн, місячний прибуток – 237 060 грн, рентабельність продажів – 38,96%,

а орієнтовний термін окупності первинних інвестицій – 5 – 6 місяців. Зазначені показники свідчать про високий рівень потенційної економічної привабливості проєкту.

Разом з тим, для більш ґрунтовної оцінки доцільно розглянути не лише базовий, але й варіативний сценарій реалізації проєкту. Це дозволяє врахувати можливий вплив несприятливих змін у середовищі функціонування підприємства та оцінити межі його фінансової стійкості. Найбільш доцільним є застосування сценарного підходу, що передбачає формування трьох варіантів розвитку подій: оптимістичного, базового та песимістичного (див. рис. 3.3 та табл. 3.23).

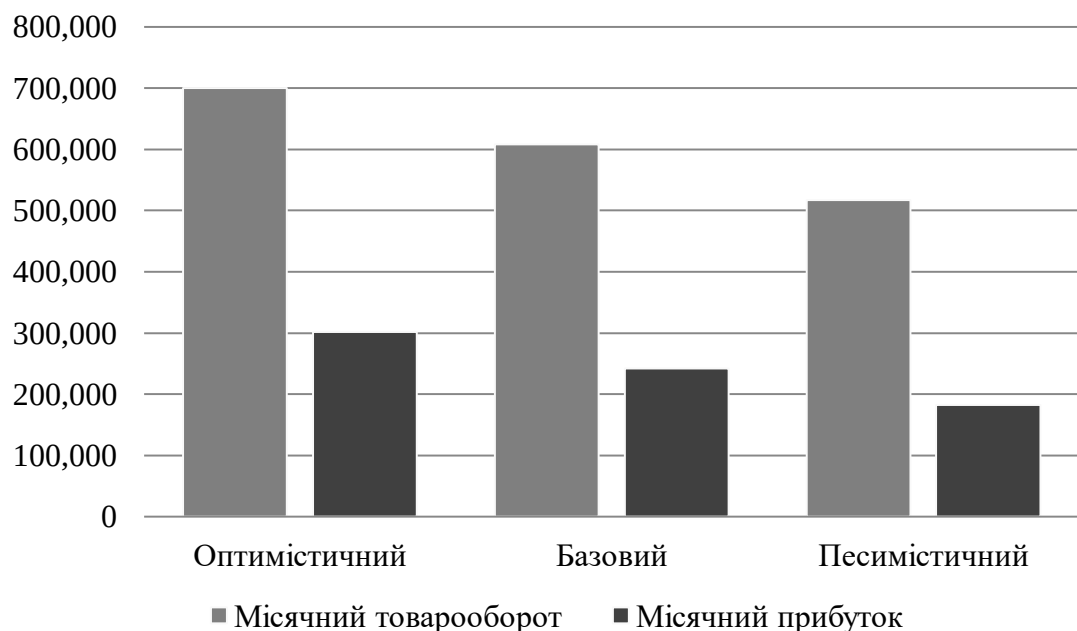


Рис. 3.3 – Сценарний аналіз доходу та прибутку проєкту кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро, грн/міс

З наведених даних видно, що навіть у песимістичному сценарії проєкт зберігає позитивний фінансовий результат та залишається економічно доцільним, хоча рівень рентабельності та швидкість повернення інвестицій знижуються. Це свідчить про достатню стійкість бізнес-моделі кав'ярні до помірного зниження попиту та інших несприятливих чинників.

Таблиця 3.23 – Сценарна оцінка ефективності реалізації проєкту кав'ярні  
формату «coffee to go» м. Дніпро

| Показник                           | Оптимістичний сценарій | Базовий сценарій | Песимістичний сценарій |
|------------------------------------|------------------------|------------------|------------------------|
| Кількість споживачів, осіб/добу    | 230                    | 200              | 170                    |
| Добовий товарооборот, грн          | 23 322                 | 20 280           | 17 238                 |
| Місячний товарооборот, грн         | 699 660                | 608 400          | 517 140                |
| Місячний прибуток, грн             | 298 000                | 237 060          | 150 000                |
| Рентабельність продажів, %         | 42,6                   | 39,0             | 29,0                   |
| Орієнтовний термін окупності, міс. | 4 – 5                  | 5 – 6            | 8 – 10                 |

Важливим інструментом оцінки ефективності є також аналіз беззбитковості, що дозволяє визначити мінімальний обсяг реалізації, необхідний для покриття всіх поточних витрат підприємства. Точка беззбитковості є критичним показником для малого бізнесу, оскільки відображає той рівень діяльності, нижче якого функціонування підприємства стає збитковим.

У межах проєкту, виходячи з розрахованих постійних витрат на рівні 158 400 грн/міс., змінних витрат – 35% від товарообороту, а також середньої ціни реалізації однієї одиниці продукції – 78 грн, визначається маржинальний дохід на одиницю продукції:

$$МД = Ц - ЗВ_{од} = 78 - (78 \times 0,35) = 50,7 \text{ грн} \quad (3.9)$$

де, МД – маржинальний дохід на одиницю продукції, грн; Ц – середня ціна реалізації одиниці продукції, грн; ЗВ<sub>од</sub> – змінні витрати на одиницю продукції, грн.

Тоді точка беззбитковості в натуральному виразі становить:

$$Q_{беззб} = \frac{ВП_{міс}}{МД} = \frac{158400}{50,7} = 3124 \text{ од./міс.} \quad (3.10)$$

де,  $Q_{беззб}$  – точка беззбитковості в натуральному виразі, од./міс.;  $ВП_{міс}$

– витрати постійні в місяць, грн; МД – маржинальний дохід на одиницю продукції, грн.

У перерахунку на кількість продукції на добу:

$$Q_{\text{доб.}} = \frac{Q_{\text{беззб}}}{30} = \frac{3124}{30} = 104 \text{ од./міс.} \quad (3.11)$$

Отже, підприємство досягає беззбитковості за умови реалізації приблизно 104 одиниць продукції на добу, що значно нижче від запланованого добового обсягу реалізації (260 одиниць). Це підтверджує достатній запас фінансової міцності проєкту (див. табл. 3.24).

Таблиця 3.24 – Показники беззбитковості проєкту кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро

| Показник                            | Значення |
|-------------------------------------|----------|
| Постійні витрати, грн/міс.          | 158 400  |
| Середня ціна одиниці продукції, грн | 78,0     |
| Змінні витрати на одиницю, грн      | 27,3     |
| Маржинальний дохід на одиницю, грн  | 50,7     |
| Точка беззбитковості, од./міс.      | 3 124    |
| Точка беззбитковості, од./добу      | 104      |
| Плановий обсяг реалізації, од./добу | 260      |
| Запас фінансової міцності, %        | 60,0     |

З економічної точки зору, запас фінансової міцності на рівні близько 60% означає, що підприємство має достатній резерв стійкості у випадку зниження попиту, сезонних коливань чи часткового зростання витрат. Такий результат є позитивним показником для нового закладу в сегменті швидкого обслуговування.

Термін окупності проєкту кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро із застосуванням сценарного підходу, що передбачає формування трьох варіантів розвитку подій: оптимістичного, базового та песимістичного, представлено на рисунку 3.4.

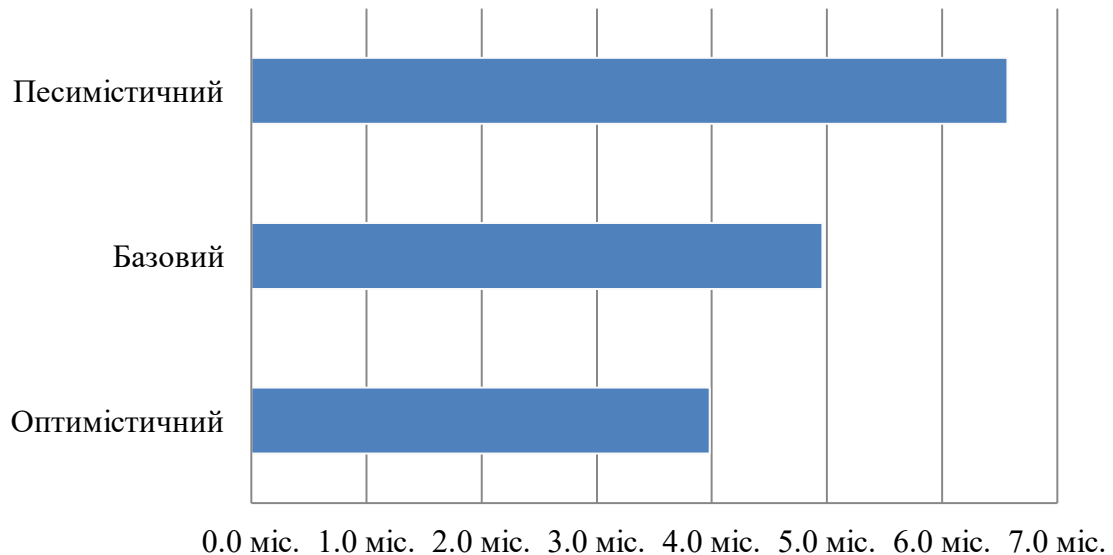


Рис. 3.4 – Сценарний аналіз терміну окупності проєкту кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро, міс.

Поряд з оцінкою фінансової ефективності, суттєвого значення набуває ідентифікація ризиків, які можуть вплинути на результати реалізації проєкту. Для кав'ярні формату «coffee to go» доцільно виділяти ринкові, фінансові, виробничо-технологічні, кадрові, логістичні та зовнішньоекономічні ризики (див. табл. 3.25). Кожна з цих груп ризиків може безпосередньо або опосередковано впливати на обсяги реалізації, витрати, якість продукції та загальний рівень прибутковості.

До ринкових ризиків належить зниження попиту внаслідок посилення конкуренції, зміни споживчих переваг або невдалої маркетингової політики. Для міста Дніпро цей ризик є актуальним через високу насиченість ринку кав'ярень, особливо у центральній частині міста. Фінансові ризики пов'язані з інфляційним зростанням цін на сировину, змінністю вартості оренди, комунальних послуг і можливим погіршенням купівельної спроможності населення. Виробничо-технологічні ризики включають перебої у постачанні, поломки обладнання, відхилення від стандартів якості та санітарних вимог. Кадрові ризики стосуються нестачі кваліфікованого персоналу, плинності кадрів та зниження продуктивності праці.

Таблиця 3.25 – Основні ризики реалізації проєкту кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро

| Група ризиків | Сутність ризику                            | Ймовірність | Ступінь впливу | Заходи мінімізації                                  |
|---------------|--------------------------------------------|-------------|----------------|-----------------------------------------------------|
| Ринкові       | Зниження попиту, посилення конкуренції     | Середня     | Високий        | Унікальна концепція, маркетинг, програми лояльності |
| Фінансові     | Зростання цін на сировину, оренду, енергію | Висока      | Високий        | Контроль витрат, перегляд цінової політики          |
| Технологічні  | Поломка обладнання, зупинка процесу        | Середня     | Середній       | Сервісне обслуговування, резервний фонд             |
| Логістичні    | Перебої у постачанні сировини              | Середня     | Середній       | Декілька постачальників, страховий запас            |
| Кадрові       | Плинність персоналу, нестача кваліфікації  | Середня     | Середній       | Навчання, система мотивації                         |
| Зовнішні      | Воєнний стан, перебої електропостачання    | Висока      | Високий        | Генератор, гнучкий графік, адаптивне управління     |

Окрему групу становлять зовнішні ризики, пов'язані з воєнним станом, перебоями в енергозабезпеченні, логістичними ускладненнями та змінами нормативно-правового середовища. Матриця пріоритетності ризиків проєкту кав'ярні формату «coffee to go» представлена в таблиці 3.26.

Таблиця 3.26 – Матриця пріоритетності ризиків проєкту кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро

| Ступінь впливу / Ймовірність | Низька                         | Середня                           | Висока              |
|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------|
| Високий вплив                | –                              | Ринкові                           | Фінансові, зовнішні |
| Середній вплив               | –                              | Технологічні, логістичні, кадрові | –                   |
| Низький вплив                | Локальні операційні відхилення | –                                 | –                   |

Профіль ризиків проєкту кав'ярні представлено на рисунку 3.5.

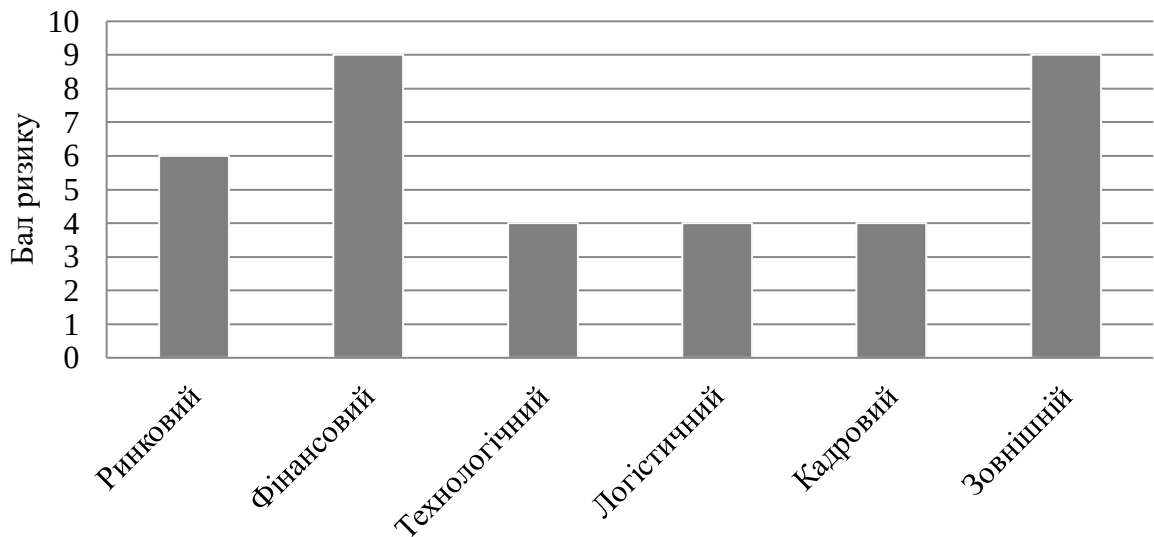


Рис. 3.5 – Профіль ризиків проєкту кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро

Для систематизації оцінки ризиків доцільно застосувати матрицю ризиків, яка поєднує два параметри: ймовірність настання та силу впливу на результати діяльності підприємства. У межах такого підходу найбільш критичними є ризики, що характеризуються одночасно високою ймовірністю та високим ступенем впливу. Для проєктованої кав'ярні до таких ризиків відносяться насамперед фінансові та зовнішні ризики, пов'язані з інфляційними процесами, воєнним станом і нестабільністю постачання.

Оцінка ризиків показує, що для забезпечення стабільної реалізації проєкту необхідне впровадження системи превентивного управління, яка включає диверсифікацію постачальників, формування страхових запасів сировини, регулярне технічне обслуговування обладнання, адаптацію цінової політики до змін витратного середовища, а також створення ефективної системи мотивації персоналу. Окрім того, доцільним є використання елементів антикризового управління, зокрема гнучкого коригування асортименту, перегляду виробничої програми залежно від рівня попиту та швидкого впровадження цифрових інструментів взаємодії зі споживачами.

Важливим індикатором стійкості проєкту є співвідношення між ризиками та очікуваними фінансовими результатами. Незважаючи на наявність зовнішніх і внутрішніх загроз, кав'ярня формату «coffee to go» має

низку переваг, що підвищують її адаптивність: компактний формат, відносно невеликі стартові інвестиції, короткий виробничий цикл, швидкий оборот коштів, висока мобільність бізнес-моделі та можливість швидкого перегляду асортименту. Саме ці характеристики забезпечують здатність підприємства зберігати операційну ефективність навіть в умовах нестабільного середовища (див. табл. 3.27).

Таблиця 3.27 – Узагальнена оцінка ефективності та стійкості проєкту кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро

| Критерій оцінки                     | Характеристика проєкту |
|-------------------------------------|------------------------|
| Рівень доходності                   | Високий                |
| Рівень прибутковості                | Високий                |
| Рентабельність продажів             | Близько 39%            |
| Запас фінансової міцності           | Достатній              |
| Термін окупності                    | Короткий               |
| Чутливість до ризиків               | Помірна                |
| Загальна інвестиційна привабливість | Висока                 |

Таким чином, проведена оцінка ефективності та ризиків реалізації проєкту дає підстави стверджувати, що відкриття кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро є не лише економічно доцільним, але й достатньо стійким з точки зору функціонування в умовах сучасного ринкового середовища. Проєкт характеризується високими показниками прибутковості, коротким терміном окупності та прийнятним рівнем ризиків, більшість з яких може бути мінімізована за рахунок ефективного управління. Це дозволяє розглядати його як перспективний об'єкт інвестування у сфері ресторанного господарства та як реалістичну бізнес-модель, придатну для практичної реалізації.

### Висновок з 3 розділу

У результаті визначення виробничої програми встановлено, що

кав'ярня здатна обслуговувати в середньому 200 споживачів на добу при середньому коефіцієнті замовлення 1,3 одиниці продукції на одного клієнта. Це дозволило обґрунтувати добовий обсяг реалізації на рівні 260 одиниць продукції та річну виробничу програму в обсязі 93 600 одиниць. Розрахунок кількості споживачів і товарообороту показав, що при середній ціні реалізації 78 грн добовий товарооборот становитиме 20 280 грн, місячний – 608 400 грн, а річний – 7 300 800 грн, що підтверджує економічну доцільність реалізації проекту.

У межах технологічного проектування обґрунтовано логіку виробничих процесів, що охоплюють приймання і зберігання сировини, її підготовку, приготування напоїв, видачу готової продукції та утилізацію відходів. Встановлено, що для формату «coffee to go» визначальними є принципи потоковості, безперервності, стандартизації операцій і дотримання вимог НАССР. У результаті підбору технологічного обладнання визначено оптимальний склад технічного оснащення, а раціональна організація робочих місць бариста забезпечує мінімізацію переміщень персоналу та скорочення часу обслуговування.

Аналіз планувальних рішень і зонування приміщення показав, що запропонований розподіл простору на виробничу, видавальну, складську, технічну та клієнтську зони є функціонально обґрунтованим і відповідає технологічній логіці роботи кав'ярні. Розрахунок потреби в сировині та матеріальних ресурсах дозволив визначити необхідні обсяги основних видів ресурсного забезпечення, що створює основу для безперебійного функціонування підприємства.

Економічне обґрунтування проекту засвідчило його високу фінансову привабливість. Встановлено, що за прогнозованого місячного товарообороту 608 400 грн кав'ярня здатна формувати місячний прибуток у розмірі 237 060 грн, річний прибуток – 2 844 720 грн, а рентабельність продажів становитиме близько 39%. За орієнтовного обсягу початкових інвестицій 1 200 000 грн термін окупності проекту складає близько 5 – 6 місяців, що свідчить про

високий рівень інвестиційної доцільності.

Оцінка ефективності та ризиків реалізації проєкту підтвердила достатній рівень його фінансової стійкості. Навіть у песимістичному сценарії підприємство зберігає позитивний фінансовий результат, а точка беззбитковості є суттєво нижчою за плановий обсяг реалізації. Таким чином, проєкт кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро є технологічно обґрунтованим, організаційно доцільним та економічно ефективним, що підтверджує перспективність його практичної реалізації.

## ВИСНОВКИ

Ресторанне господарство є складною соціально-економічною системою, яка поєднує виробничі, торговельні та сервісні функції та відіграє важливу роль у формуванні інфраструктури міста і задоволенні потреб населення. Класифікація закладів ресторанного господарства за типом, форматом обслуговування, рівнем цін, спеціалізацією та іншими ознаками дозволяє систематизувати їх діяльність і визначити місце кожного формату на ринку.

В умовах трансформації споживчої поведінки та урбанізації особливого розвитку набувають заклади швидкого обслуговування, зокрема кав'ярні формату «coffee to go». Їх популярність обумовлена орієнтацією на мобільність, економію часу та зручність споживання, що відповідає сучасному стилю життя населення великих міст.

Ключовими особливостями функціонування кав'ярень формату «coffee to go» є висока швидкість обслуговування, стандартизація технологічних процесів, обмежений, але оптимізований асортимент продукції, компактність виробничих площ та мінімізація витрат ресурсів. Це забезпечує високу оборотність продукції, ефективність використання ресурсів та відносно швидко окупність інвестицій.

Ефективна діяльність кав'ярні базується на раціональній організації праці персоналу, оптимальному плануванні виробничих процесів, використанні сучасного обладнання та дотриманні санітарно-гігієнічних вимог. Важливу роль відіграє стандартизація операцій, що дозволяє забезпечити стабільну якість продукції та скоротити час обслуговування споживачів. Впровадження цифрових технологій, автоматизації обліку та сучасних форм взаємодії зі споживачами сприяє підвищенню ефективності управління діяльністю кав'ярні та формуванню лояльності клієнтів.

Проведений аналіз ринку ресторанних послуг засвідчив, що сегмент кав'ярень є одним із найбільш динамічних і перспективних напрямів

розвитку галузі. У 2025 році спостерігається стабільний попит на кавові напої, зростання середнього чека та розширення частки форматів швидкого обслуговування. Особливої актуальності набувають кав'ярні «coffee to go», які відповідають сучасному урбаністичному способу життя та орієнтовані на мобільність, швидкість і зручність обслуговування.

У результаті дослідження було обґрунтовано доцільність вибору локації у центральній частині міста Дніпро, зокрема поблизу навчальних закладів та бізнес-центрів, що забезпечує високий рівень пішохідного трафіку та стабільний потік потенційних клієнтів. Застосування багатокритеріальної оцінки ефективності локації підтвердило її високий рівень привабливості для реалізації проєкту.

Аналіз конкурентного середовища показав наявність значної кількості як мережевих, так і локальних кав'ярень, що зумовлює високий рівень конкуренції. Водночас було визначено можливості для входу на ринок за рахунок формування чіткої концепції закладу, орієнтованої на поєднання якості продукції, швидкості обслуговування та оптимальної цінової політики.

У процесі розробки концепції кав'ярні визначено її основні параметри: формат «coffee to go», сучасний урбаністичний стиль, оптимізований асортимент продукції та орієнтацію на активну цільову аудиторію віком 18–45 років. Обрана концепція відповідає сучасним ринковим тенденціям та забезпечує конкурентні переваги закладу.

Сформований асортимент продукції є збалансованим і передбачає оптимальне поєднання основних кавових напоїв, альтернативних позицій та супутньої продукції. Стандартизація технологічних процесів та використання технологічних карт дозволяє забезпечити стабільну якість продукції та високу швидкість обслуговування, що є критично важливим для обраного формату діяльності.

Розроблена організаційна структура управління та штатний розпис відповідають масштабам підприємства та забезпечують ефективне використання трудових ресурсів. Застосування лінійної структури

управління сприяє оперативності прийняття рішень, а універсалізація функцій персоналу дозволяє оптимізувати витрати та підвищити продуктивність праці.

У результаті визначення виробничої програми встановлено, що кав'ярня здатна обслуговувати в середньому 200 споживачів на добу при середньому коефіцієнті замовлення 1,3 одиниці продукції на одного клієнта. Це дозволило обґрунтувати добовий обсяг реалізації на рівні 260 одиниць продукції та річну виробничу програму в обсязі 93 600 одиниць. Розрахунок кількості споживачів і товарообороту показав, що при середній ціні реалізації 78 грн добовий товарооборот становитиме 20 280 грн, місячний – 608 400 грн, а річний – 7 300 800 грн, що підтверджує економічну доцільність реалізації проєкту.

У межах технологічного проєктування обґрунтовано логіку виробничих процесів, що охоплюють приймання і зберігання сировини, її підготовку, приготування напоїв, видачу готової продукції та утилізацію відходів. Встановлено, що для формату «coffee to go» визначальними є принципи потоковості, безперервності, стандартизації операцій і дотримання вимог НАССР. У результаті підбору технологічного обладнання визначено оптимальний склад технічного оснащення, а раціональна організація робочих місць бариста забезпечує мінімізацію переміщень персоналу та скорочення часу обслуговування.

Аналіз планувальних рішень і зонування приміщення показав, що запропонований розподіл простору на виробничу, видавальну, складську, технічну та клієнтську зони є функціонально обґрунтованим і відповідає технологічній логіці роботи кав'ярні. Розрахунок потреби в сировині та матеріальних ресурсах дозволив визначити необхідні обсяги основних видів ресурсного забезпечення, що створює основу для безперебійного функціонування підприємства.

Економічне обґрунтування проєкту засвідчило його високу фінансову привабливість. Встановлено, що за прогнозованого місячного товарообороту

608 400 грн кав'ярня здатна формувати місячний прибуток у розмірі 237 060 грн, річний прибуток – 2 844 720 грн, а рентабельність продажів становитиме близько 39%. За орієнтовного обсягу початкових інвестицій 1 200 000 грн термін окупності проєкту складає близько 5 – 6 місяців, що свідчить про високий рівень інвестиційної доцільності.

Оцінка ефективності та ризиків реалізації проєкту підтвердила достатній рівень його фінансової стійкості. Навіть у песимістичному сценарії підприємство зберігає позитивний фінансовий результат, а точка беззбитковості є суттєво нижчою за плановий обсяг реалізації. Таким чином, проєкт кав'ярні формату «coffee to go» у місті Дніпро є технологічно обґрунтованим, організаційно доцільним та економічно ефективним, що підтверджує перспективність його практичної реалізації.

## ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». Відомості Верховної Ради України. 1997. № 771/97-ВР (зі змінами).
2. ДСТУ ISO 22000:2019 Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга. Київ : ДП «УкрНДНЦ», 2019.
3. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація. [Чинний від 2004-07-01]. Київ, 2004. (Національний стандарт України).
4. ДСТУ 3862-99. Ресторанне господарство. Терміни і визначення. [Чинний від 2003-12-01]. Київ, 2003. № 185. (Національний стандарти України).
5. Аналіз ринку кави в Україні. 2025 рік. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-kofe-v-ukraine-2025-god> (дата звернення: 30.03.2026 р.).
6. Аналіз ринку coffee-to-go в Україні. 2025 рік. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rinku-coffee-go-v-ukrayini-2025-rik> (дата звернення: 30.03.2026 р.).
7. Бізнес-план кав'ярні у 2026 році: приклад із розрахунками. URL: <https://joinposter.com/ua/post/biznes-plan-kavyarni> (дата звернення: 30.03.2026 р.).
8. Гаталяк О. М., Ганич Н. М. Термінологічний аналіз основних понять у ресторанному господарстві. *Гостинність, сервіс, туризм: досвід, проблеми, інновації*: Матеріали X Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 6–7 квітня 2023 р.) Київ : КНУКІМ, 2023. 478 с. С.25–27.
9. Гура О. Л. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. Випуск 2-1 (08) 2017. С. 97–100.

10. Дніпровська міська рада : офіційний вебсайт. URL: <https://dniprorada.gov.ua/uk> (дата звернення: 30.03.2026 р.).
11. Дубініна А. А., Мамотенко Д. Ю., Корнієнко О. М. Інноваційні технології в туризмі та готельно-ресторанному господарстві. *Інноваційний розвиток туризму та готельно-ресторанного господарства*: монографія / колектив авторів; за заг. ред. проф. В. М. Зайцевої. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2024. С. 27–49.
12. Зайцева В. М., Цвілий С. М., Кукліна Т. С. Маркетинг в готельно-ресторанному господарстві : навч. посіб. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2022. 260 с.
13. Корнієнко О. М., Кукліна Т. С., Біленко М. О. Туристична галузь України: стан та шляхи відновлення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 22. С. 68–73.
14. Корнієнко О.М., Кукліна Т.С., Жилко О.В. Імідж українських регіонів у контексті розбудови бренду України. *Туристична галузь України в період Євроінтеграції: теоретичний аспект* : монографія / А.В. Віндюк та ін. ; за заг. ред. В.М. Зайцевої. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2021. 187 с. С. 53–79.
15. Круль Г. Я. Основи ресторанного бізнесу : навч. посіб. Чернівці : ЧНУ ім. Юрія Федьковича, 2020. 495 с.
16. Кукліна Т. С., Цвілий С. М., Корнієнко О. М. Стан ресторанного господарства України під час війни. *Вісник ХНТУ*. № 2(81). ВД «Гельветика», 2022. С. 197–202.
17. Мазаракі А. А. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства: підручник. Київ : Центр навч. л-ри, 2011. 584 с.
18. Мостова Л. М., Новікова О. В., Ракленко І. М. Організація обслуговування в ресторанному господарстві : підручник. Харків : Світ Книг, 2021. 657 с.
19. Поволоцька Ю. В., Корнієнко О. М. Інноваційні підходи до організації діяльності кав'ярень формату «coffee to go» в умовах урбанізації.

*Тиждень науки-2026* : матер. щоріч. наук.- пр. конф. викл., наук., мол. уч., асп., студ. НУ «Запорізька політехніка», 13 – 17 квітня 2026 р. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2026.

20. Портал відкритих даних Дніпра. URL: <https://data.dniprorada.gov.ua/> (дата звернення: 30.03.2026 р.).

21. Ринок кави в Україні: 48% обсягу ринку припадає на домашнє споживання. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-kofe-v-ukraine-48-obema-rynka-prihoditsya-na-domashnee-potreblenie> (дата звернення: 30.03.2026 р.).

22. Нечаюк Л. І., Нечаюк Н. О. Готельно-ресторанний бізнес менеджмент : Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 348 с.

23. Топольник В. Г. Управління якістю продукції та послуг в готельно-ресторанному господарстві : навч. посібник. Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. 392 с.

24. Українці ходять у заклади рідше, але платять більше. Як змінився ресторанний рахунок у 2025-му – дослідження Poster. URL: <https://joinposter.com/ua/blog/management/yak-zminyvsia-restoranniyi-rakhunok-u-2025> (дата звернення: 30.03.2026 р.).

25. Цвілий С. М., Кукліна Т. С. Стратегічні маркетингові пріоритети готельно-ресторанного підприємства в посткоронавірусному середовищі вітчизняного туристичного ринку. *Особливості розвитку ринку туристичних послуг України під впливом COVID-19 та карантинних обмежень* : монографія. Кривий Ріг : Вид. ДонНУЕТ, 2021. С. 48–80.

26. Чуєва І., Корнієнко О. Вплив воєнного конфлікту на економіку та фінанси підприємств сфери обслуговування в регіонах України. *Формування сучасних концепцій управління туризмом та готельно-ресторанним бізнесом в умовах парадигми сталого розвитку* : колективна монографія / за заг. ред. Л. Безкоровайної. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2025. С. 147–169.

27. Як збільшити продажі у кав'ярні? 7 чинників зростання прибутку кав'ярні. URL: <https://joinposter.com/ua/post/7-faktoriv-yaki-vplyvayut-na-dokhid-tochok-z-kavy-navynos> (дата звернення: 30.03.2026 р.).

28. Як змінилися показники ресторанного ринку України. Підсумки 2024 року від Poster. URL: <https://joinposter.com/ua/blog/management/pidsumky-2024-roku-vid-poster> (дата звернення: 30.03.2026 р.).

29. Як найняти правильного бариста? URL: <https://joinposter.com/ua/post/yak-najnyaty-pravylnogo-barysta> (дата звернення: 30.03.2026 р.).

30. Як створити меню для кав'ярні? М <https://joinposter.com/ua/post/menyu-dlya-kavyarni>? (дата звернення: 30.03.2026 р.).

31. COVID-19 and a way forward for restaurants and street food vendors. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23311975.2021.1923359> (дата звернення: 30.03.2026 р.).

32. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). Food safety and quality guidelines. URL: <https://www.fao.org/food-safety> (дата звернення: 20.03.2026 р.).

33. HoReCa-Ukraine. URL: <https://horeca-ukraine.com/> (дата звернення: 30.03.2026 р.).

34. Kuklina T., Tsviliy S., Zhuravlova S., Korniienko O., Gurova D. The growing role of artificial intelligence in the organization of customer service in the tourism business. *Data economy: challengers and opportunities for business and goverment*: Monograph; Edited by L. Kvasnii, I. Tatomyr. Praha: Oktan print, 2025. 347 p. Pp. 129–139. DOI: <https://doi.org/10.46489/DECAO-25-03>

35. Mamotenko, D., Korniienko, O., But, T., Gubar, O., Pavlenchyk, A. Conceptual Strategies for Managing Innovation Processes in the Life Cycle of the EU Tourism Industry. In: Semenov, A., Yepifanova, I., Kajanová, J. (eds) *Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and*

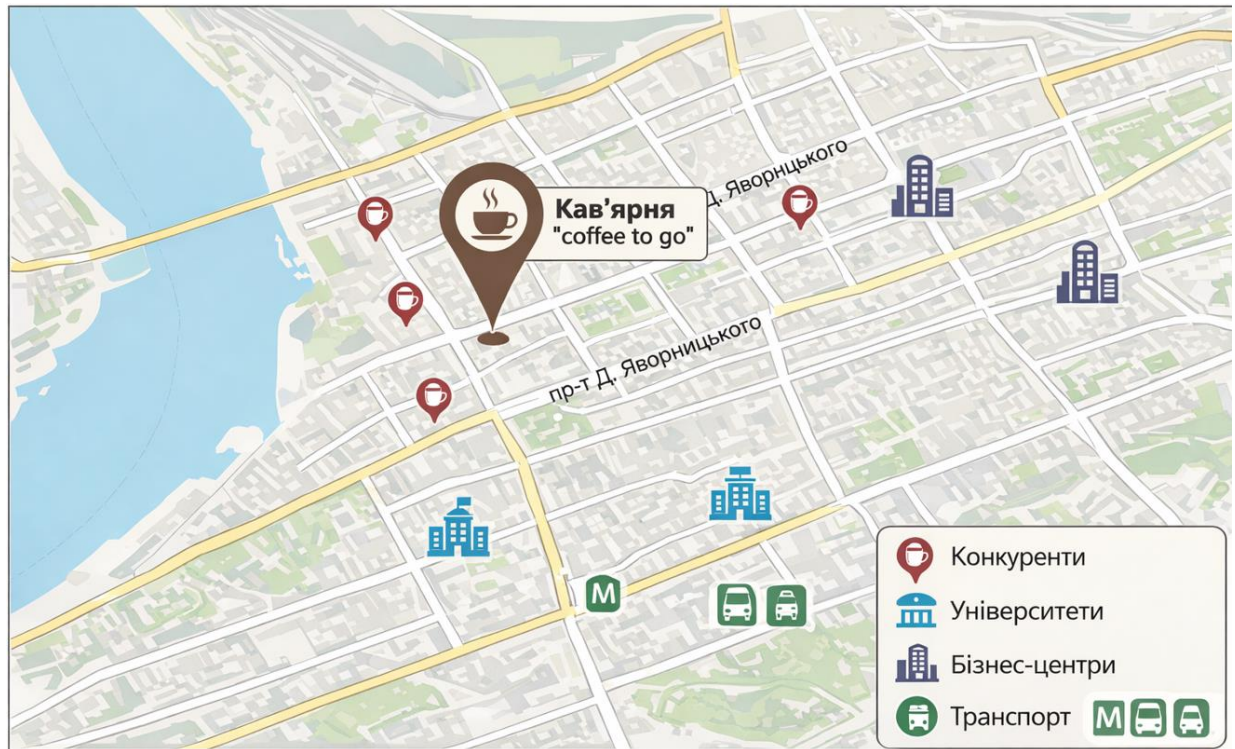
*Communications Technologies*. 2026. Vol. 272. Springer, Cham.  
[https://doi.org/10.1007/978-3-032-06608-4\\_15](https://doi.org/10.1007/978-3-032-06608-4_15).

36. Restaurant revolution: how the industry is fighting to stay alive. URL:  
[www.forbes.com/sites/hbsworkingknowledge/2020/08/10/restaurant-revolution-how-the-industry-is-fighting-to-stay-alive/?sh=2b331f34f1eb](http://www.forbes.com/sites/hbsworkingknowledge/2020/08/10/restaurant-revolution-how-the-industry-is-fighting-to-stay-alive/?sh=2b331f34f1eb) (дата звернення:  
30.03.2026 р.).

ДОДАТКИ

## Додаток А

Карта-схема локації кав'ярні формату «coffee to go» та основних закладів конкурентів у місті Дніпро



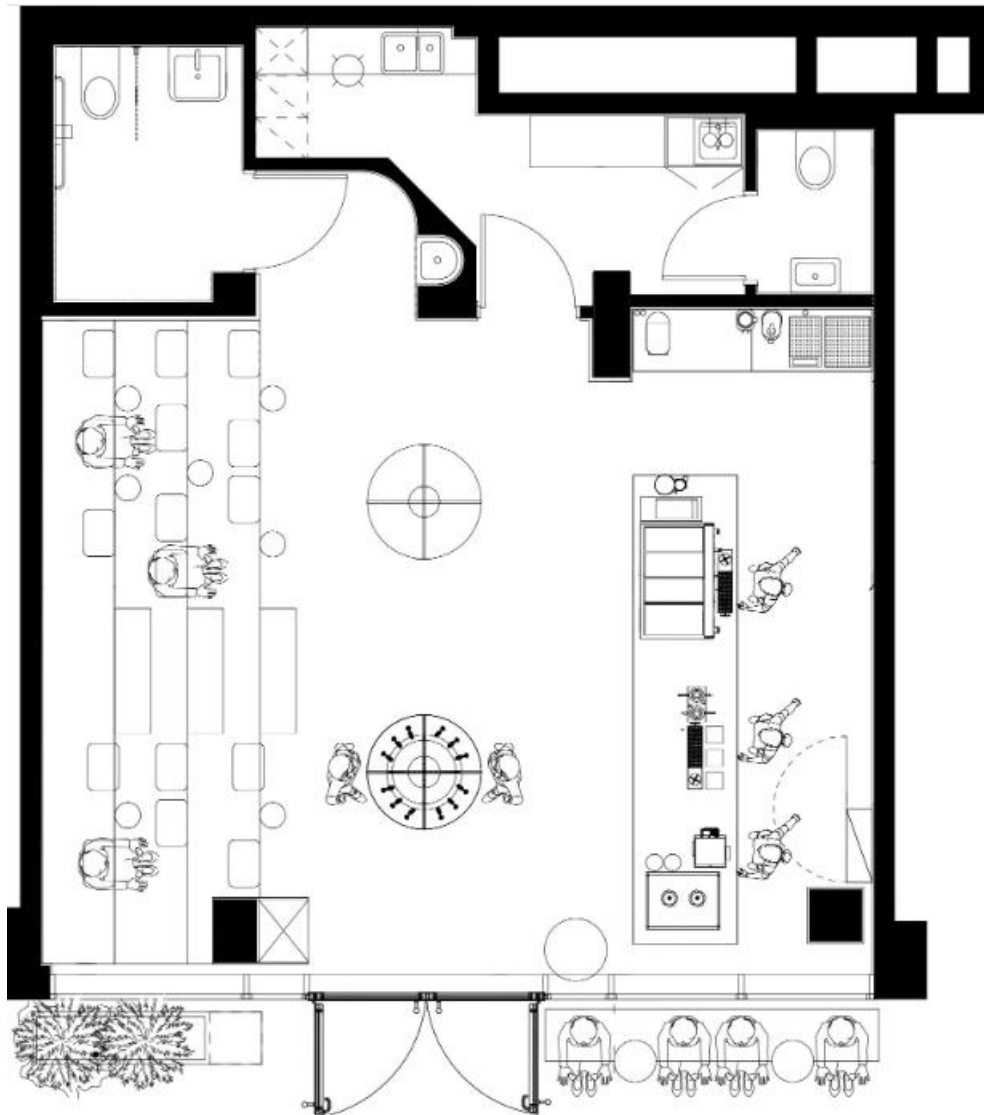
## Додаток Б

Проект стилістичного оформлення кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро



## Додаток В

Технологічний план приміщень кав'ярні формату «coffee to go» м. Дніпро



## Додаток Г

## Основне технологічне обладнання кав'ярні



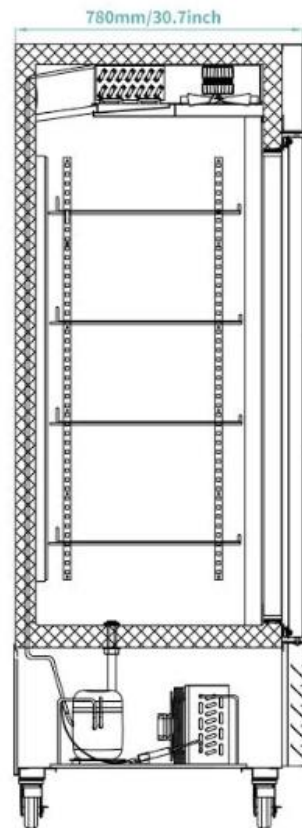
## Кавомашина



## Кавомолка



## Size



Холодильне обладнання



POS-система