

ГАЛИЦЬКИЙ КОЛЕДЖ ІМЕНІ В'ЯЧЕСЛАВА ЧОРНОВОЛА

*Кафедра готельно-ресторанної справи*

## **МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА**

**на тему: «Управління проєктами готельно-  
ресторанного комплексу в сучасних умовах  
(на прикладі пивоварної ресторації «Ковчег»))»**

Студента(ки) II курсу ГР-286 групи  
спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»  
Мазур О.М.  
Керівник: к.е.н. Бажанова Н.В.

Національна шкала \_\_\_\_\_

Оцінка: ECTS \_\_\_\_\_

Члени комісії

_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)

**м. Тернопіль – 2020р.**

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ПРОЄКТІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ.....	5
1.1 Проєкт та етапи його створення.....	5
1.2 Принципи та методи управління проєктами у готельно-ресторанній справі.....	10
РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ДЛЯ ПИВОВАРНА РЕСТОРАЦІЯ "КОВЧЕГ" .....	14
2.1 Аналіз діяльності підприємства готельно-ресторанного комплексу ..	14
2.2 Суть та структура проєкту для Пивоварна ресторація "Ковчег".....	27
2.3 Очікувані результати впровадження проєкту.....	33
ВИСНОВКИ.....	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	36
ДОДАТКИ.....	38

## ВСТУП

В період сьогодення готельно-ресторанний комплекс являє собою складне підприємство, в якому зайняті сотні людей різних професій для забезпечення обслуговування туристів. Кадровий склад готельно-ресторанних комплексів досить складний і різноманітний до нього входять фахівці різного рівня кваліфікації і різної професійної спрямованості. По суті своїх функціональних обов'язків одна частина персоналу спілкується безпосередньо з клієнтами, надаючи їм певні послуги, інша частина персоналу не спілкується з туристами, але від якості його роботи залежать задоволення клієнтів рівнем сервісу, їхнє ставлення до даного підприємства. На сьогоднішній день зростають вимоги до фахівців у галузі туризму та готельно-ресторанного сервісу. Створення сучасної індустрії туризму вимагає розвиненою інфраструктури з обслуговування туристів. Сучасний менеджер повинен не тільки володіти технологією обслуговування клієнтів, а й мати чітке уявлення про планувальної організації підприємств, що входять до складу туристських і готельно-ресторанних комплексів, їх матеріально-технічні бази та технічне оснащення, розробка проєктувальних рішень цих підприємств повинна спиратися на нормативні вимоги до проєктування і експлуатації житлових і громадських приміщень готельно-ресторанного комплексу.

При проєктуванні закладу ресторанного господарства (ЗРГ) слід врахувати безліч нюансів. Це і прив'язка до місцевості з урахуванням інфраструктури та розміщення сусідніх будівель, і норми техніки безпеки та санітарні норми, інженерно-технологічні аспекти та економічні фактори, враховується передбачувана кількість і контингент відвідувачів, розташування устаткування, дизайн тощо.

Проєктування підприємств ЗРГ вимагає глибокого заглиблення у специфіку ресторанного господарства, знання основних принципів ведення ресторанного бізнесу.

**Об'єктом дослідження** є підприємство громадського харчування, розташоване в місті Тернопіль, пивоварна ресторація «Ковчег», що розміщена по вулиці Анатолія Живова, 5А, в місті Тернопіль..

**Предмет** – процес розробки проекту спеціалізованого літнього пивна ресторація “Ковчег” , де зможуть відпочити і поїсти люди разом зі своїми чотириногими улюбленцями.

**Мета курсової роботи** - розробка проекту розвитку підприємства громадського харчування пивоварна ресторація «Ковчег».

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- розкрити сутність проекту і зміст управління проектами;
- виявити особливості організації проектної діяльності в сфері ресторанного бізнесу;
- проаналізувати сучасний досвід управління проектами в сфері ресторанного бізнесу;
- вибрати інструментарій для оцінки проектної пропозиції;
- виконати аналіз ринку, на який заплановано впровадження проекту;
- провести організаційно - економічну характеристику ресторану;
- розробити проект;
- провести економічну оцінку ефективності проекту;
- розробити заходи щодо реалізації проекту.

При дослідженні будуть використані наступні **методи і інструменти**:

- аналіз фінансово-економічних показників;
- організаційно - економічна характеристика; структурний аналіз, SWOT- аналіз;
- концепція проекту, статут проекту, життєвий цикл проекту;
- аналіз показників ефективності.

**Структура дослідження.** Курсова робота складається з вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ПРОЄКТІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

### 1.1 Проєкт та етапи його створення

Поняття «проєкт» об'єднує багатоманітні види діяльності, що формуються рядом ознак, найбільш загальними з яких є наступні:

- спрямування на досягнення визначених цілей, конкретних результатів;
- координоване здійснення численних, взаємопов'язаних дій;
- обмежена протяжність в часі, з певним початком і кінцем.

Розрізнення проєкту від виробничої системи полягає в тому, що проєкт є одноразовою, що не циклічною діяльністю. Серійний же випуск продукції не має заздалегідь визначеного кінця в часі і залежить лише від наявності та величини попиту. Коли зникає попит, виробничий цикл закінчується. Виробничі цикли в чистому вигляді не є проєктами. Однак останнім часом проєктний підхід все частіше застосовується і до процесів, орієнтованим на безперервне виробництво. Наприклад, проєкти зростання виробництва до зазначеного рівня протягом певного періоду, виходячи з заданого бюджету, або виконання певних замовлень, мають договірні терміни поставки [4,с.89].

Як система діяльності проєкт існує рівно стільки часу, скільки його потрібно для отримання кінцевого результату. Концепція проєкту, однак, не суперечить концепції фірми або підприємства і цілком сумісна з нею. Більш того, проєкт часто стає основною формою діяльності фірми. Існує ряд визначень терміну «проєкт», кожне з яких має право на буття, в залежності від реального доручення, що стоїть перед спеціалістом.

У найзагальнішому вигляді проєкт – це «що-небудь, що замислюється або планується, наприклад, велике підприємство».

З точки зору системного підходу, проєкт може аналізуватися як процес переходу з нижчого стану в кінцевий результат за участю ряду обмежень і механізмів.

У «Кодексі знань про управління проєктами» проєкт – окреме завдання з певними вихідними даними і необхідними результатами (цілями), що зумовлюють спосіб її вирішення. Проєкт включає в себе задум, засоби його реалізації (вирішення проблеми) і отримані в процесі реалізації результати.

Проєкт – це акція, яка визначає інвестиції певної кількості ресурсів, в тому числі фінансових, інтелектуальних, матеріальних, людських, для отримання запланованого результату і досягнення певних цілей в обумовлені терміни. Фінансовим результатом проєкту найчастіше є прибуток / дохід, а матеріально-речовим результатом – нові або реконструйовані основні фонди (об'єкти) або придбання та використання фінансових інструментів або нематеріальних активів з подальшим отриманням доходу. У тому випадку, коли в якості результатів виконання проєкту виступають деякі фізичні об'єкти (будівлі, споруди, виробничі комплекси), визначення проєкту може бути конкретизовано таким чином: Проєкт цілеспрямоване, завчасно відпрацьований і заплановане створення або модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів щодо їх виконання [10,с.78].

Отже, в новочасному розумінні проєкти це те, що перетворює наш світ: будівництво житлового будинку або промислового об'єкту, програма науково-дослідних робіт, створення нової організації, реконструкція підприємства, розробка нової техніки та технології, спорудження корабля, створення кінофільму, розвиток регіону, це все проєкти.

Методи управління проєктами дозволяють:

- сформулювати цілі проєкту і втілити в життя його обґрунтування;
- викласти структуру проєкту (підцілі, основні етапи роботи, які припадає виконати);

- схарактеризувати потрібні обсяги та джерела фінансування;
- підшукати виконавців - для прикладу, через процедури торгів і конкурсів;
- підготувати та укласти контракти;
- визначити терміни виконання проєкту, скласти графік його реалізації, розрахувати необхідні ресурси;
- розрахувати кошторис і бюджет проєкту;
- планувати і враховувати ризики;
- забезпечити контролювання за ходом виконання проєкту та багато іншого.

Управління проєктами методологія організації, планування, керівництва, координації трудових, фінансових і матеріально-технічних ресурсів протягом проєктного циклу, спрямована на ефективне досягнення його цілей шляхом застосування сучасних методів, техніки і технології управління для досягнення визначених у проєкті результатів за складом і обсягом робіт, вартості, часу, якості й задоволення учасників проєкту [9,с.86].

Привабливою є так звана «процесна» теорія керівництва проєктами, що набула поширення на Заході. Сутність її полягає в тому, що проблематична інтегрована природа описується через процеси, з яких воно складається, і їх взаємозв'язку. В даному випадку під процесами розуміються дії і процедури, пов'язані з реалізацією функцій управління.

У зв'язку з тим, що методи управління проєктами в важливій мірі залежать від діапазону проєкту, термінів реалізації, обмеженості ресурсів, якості, місця і умов реалізації, розглянемо основні види спеціальних проєктів, в яких один з перерахованих чинників виконає панівну роль і вимагає до себе специфічної уваги, а вплив інших чинників послаблюється за сприянням стандартних процедур контролю.

Нижче розглянуті «класичні» типи «нормальних» проєктів, класифіковані за масштабами, термінами реалізації, якості виконання, обмеженості ресурсів,

конструктивним виконанням, учасникам. Малі проєкти невеликі за масштабом, прості і обмежені обсягами.

Так, в американській практиці: капіталовкладення: до \$ 10-15 млн .; трудовитрати: до 40-50 тис. Людино-годин. Приклади типових малих проєктів: невеликі (часто в блочно-модульному виконанні) промислові підприємства, дослідно-промислові установки, модернізація діючих виробництв. Малі проєкти допускають ряд спрощень у процедурі проєктування і реалізації, формування команди проєкту (можна просто короткочасно перерозподілити інтелектуальні, трудові та матеріальні ресурси) [1,с.66].

Разом з тим утруднення в виправленні допущених помилок в зв'язку з дефіцитом часу на їх усунення вимагає досить ретельного визначення об'ємних характеристик проєкту, учасників проєкту та методів їх роботи, графіка проєкту і форм звіту, а також умов контракту.

Мегапроєкти це цільові програми, що містять безліч взаємопов'язаних проєктів, об'єднаних спільною метою, виділеними ресурсами і відпущеними на їх виконання часом. Такі програми можуть бути міжнародними, державними, національними, регіональними (наприклад, розвиток вільних економічних зон, республік, малих народностей Півночі і т. д.), міжгалузеві (зачіпати інтереси декількох галузей економіки), галузеві та змішані. Як правило, програми формуються, підтримуються і координуються на верхніх рівнях управління: державному (міждержавному), республіканському, обласному, муніципальному і т. д.

Мегапроєкти мають ряд відмінних рис [12,с.78]:

- високою вартістю (близько \$ 1 млрд. і більше);
- капіталоємністю потреба у фінансових коштах в таких проєктах, як правило, вимагає нетрадиційних (акціонерних, змішаних) форм фінансування, зазвичай силами консорціуму фірм;
- трудомісткістю 2 млн. Людино-годин на проєктування, 15-20 млн. Людино-годин на будівництво;
- тривалістю реалізації: 5-7 і більше років;



- закономірністю участі інших країн;
- віддаленістю районів реалізації, а отже, додатковими витратами на інфраструктуру;
- ефектом на соціальну та економічну середовища регіону і навіть країни в цілому.

Найбільш характерні приклади галузевих мегапроектів ті, що виконуються в паливно-енергетичному комплексі і, зокрема, нафтогазової галузі. Так, системи магістральних трубопроводів, що зв'язали нафтогазоносні райони Крайньої Півночі з центром країни, західними кордонами і великими промисловими районами, споруджувалися чергами ( «нитками») протягом 2-3 років кожна. При цьому тривалість такого проекту становила в середньому 5-7 років, а вартість – понад 10-15 млрд.доларів [19,с.101]

Складні проекти мають на увазі наявність технічних, організаційних або ресурсних завдань, рішення яких передбачає нетривіальні підходи та підвищені витрати на їх рішення.

Природно, на практиці зустрічаються «скошені» варіанти складних проектів з переважним ефектом будь-якого з перерахованих видів складності наприклад, використання нетрадиційних технологій будівництва, значне число учасників проекту, складні схеми фінансування і др все це суть прояву складності проектів. Короткострокові проекти зазвичай реалізуються на підприємствах з виробництва новинок різного роду, досвідчених установках, відбудовних роботах.

На таких об'єктах замовник звичайно йде на зростання остаточної (фактичної) вартості проекту, проти початкової, оскільки найбільше він зацікавлений у якнайшвидшому його завершенні. Бездефектні проекти в якості домінуючого чинника використовують підвищену якість.

Зазвичай вартість бездефектних проектів дуже висока і вимірюється сотнями мільйонів і навіть мільярдами доларів (наприклад, атомні електростанції).

Міжнародні проекти зазвичай виділяються значною складністю і вартістю. Їх відрізняє також важлива роль в економіці і політиці тих країн, для яких вони

розробляються. Ці проєкти зазвичай засновані на взаємодоповнюючих відносинах і можливостях партнерів. Нерідко для вирішення завдань таких проєктів створюються спільні підприємства, які об'єднують двох або більше учасників для досягнення деяких комерційних цілей під певним спільним контролем. При цьому кожен партнер вносить свій внесок і певним чином бере участь у прибутках.

За своєю суттю проєкт є відкритою складною системою, яка знаходиться в тісному взаємозв'язку з факторами зовнішнього і внутрішнього середовища, що здійснюють свій вплив на нього.

## **1.2 Принципи та методи управління проєктами у готельно-ресторанній справі**

Проектування ресторанного бізнесу тісно пов'язане з пошуком оригінальних рішень, які вимагають істотних ресурсних вкладень. Наскільки ефективним є використання коштів саме в обраному напрямку, який термін окупності і на який результат можна розраховувати, всі ці та інші, пов'язані з реалізацією інноваційної пропозиції питання вирішуються з в процесі розробки проєкту.

Розрізняють такі варіанти схем управління проєктом [4,с.66]:

«Основна» система. Керівник проєкту представник замовника, фінансової відповідальності за прийняті рішення не несе. Ним може бути будь-яка людина учасник проєкту, що має ліцензію на професійне управління. У цьому випадку менеджер проєкту забезпечує координацію і управління ходом розробки та реалізації проєкту, в контрактних відносинах з іншими учасниками проєкту (крім замовника) не перебуває. Перевага системи об'єктивність проєкт-менеджера, недолік відповідальність за результати проєкту цілком покладається на замовника.

Система «розширеного управління». Керівник (менеджер) проєкту приймає відповідальність за проєкт у межах фіксованої (кошторисної) ціни. Менеджер забезпечує управління та координацію процесів проєкту за угодами між ним,

замовником і учасниками проєкту. Як і в «основний» системі, їм може бути будь-яка особа учасник проєкту, що має ліцензію на професійне управління і здатне відповідати за своїми зобов'язаннями перед замовником. Проєкт-менеджер управляє проєктом, координує поставки та роботи з інжинірингу. У цьому випадку відповідальність покладається на менеджера проєкту в межах контрактних умов.

Система «під ключ». Керівник (менеджер) проєкту проєктно-будівельна фірма, з якою замовник укладає контракт «під ключ» з оголошеною вартістю проєкту.

В сучасних умовах сукупність методів і засобів управління проєктами є високоефективною методологією управління інвестиціями, що дозволяє[11,с.54]:

- реалізувати аналіз ринку та сформувати портфель компанії з його оцінкою за критеріями прибутковості, ризику і ліквідності;
- оцінити ефективність інвестицій з урахуванням факторів ризику і невизначеності;
- розробити стратегію формування ресурсів компанії з оцінкою загальної потреби в ресурсах, доцільності використання залучених та запозичених коштів;
- провести відбір і оцінку привабливості конкретних проєктів;
- оцінити якості окремих фінансових інструментів і відібрати найбільш ефективні з них;
- реалізувати планування та оперативне управління реалізацією конкретних проєктів і програм;
- організувати процедуру закупівель і поставок, а також управління якістю проєкту;
- забезпечити ефективне здійснення процесу, приймаючи управління змінами і підготовку рішень про своєчасне закриття неефективних проєктів (продаж окремих фінансових інструментів) і реінвестування капіталу;
- організувати завершення проєкту;

– в повній мірі врахувати психологічні аспекти управління інвестиціями, нерідко надають вирішальний вплив на показники проєкту в цілому.

Процес управління проєктами повинен бути належним чином інформатизованим, підтримуватися сучасними технологіями, для чого необхідно:

- створити і підтримувати в актуальному стані бази і банки даних по всіх фазах і етапах життєвого циклу проєктів;
- впровадити сучасні автоматизовані системи планування і контролю, а також засоби обробки і передачі даних[22,с.75].

Слід пам'ятати, що ступінь складності (а, значить, і ціна) використовуваної інформаційної технології повинні відповідати складності і розміру проєкту. Якщо це правило порушити, замовник понесе необґрунтовані втрати як у випадку невиправданої складності використовуваної технології, так і при недооцінки важливості цього вельми істотного фактора. Найбільш складним для сучасного проєкт-менеджера є не автоматизація процесу управління (це лише функція здатності замовника оплатити сучасні технічні і програмні засоби), а інформаційний «вакуум», що утворився в її сфері в результаті розпаду старої системи технічного нормування і практичної неможливості створення «поодиночки» нової, адекватної сучасним умовам інформаційної системи підтримки інформаційної діяльності.

Процеси управління проєктом поділяються на п'ять категорій, які відомі як групи процесів управління проєктом (або групи процесів).

1. Група процесів ініціації. Це процеси, що виконуються для визначення нового проєкту або нової фази існуючого проєкту;

2. Група процесів планування. Це процеси, необхідні для встановлення змісту робіт, уточнення цілей і визначення напрямку дій, необхідних для досягнення цілей проєкту;

3. Група процесів виконання. Це процеси, які застосовуються для виконання робіт, зазначених в плані управління проєктом, з метою відповідності специфікаціям проєкту;

4. Група процесів моніторингу та контролю. Це процеси, які потрібні для відстеження, аналізу, а також регулювання виконання проєкту; виявлення областей, що потребують внесення змін до плану; і ініціювання відповідних змін;

5. Група процесів закриття. Це процеси, які виконуються для завершення всіх операцій в рамках всіх груп процесів з метою формального закриття проєкту або його фази.

Що стосується досвіду управління проєктами в сфері громадського харчування, то на сьогоднішній день управління проєктами є визнаною у всьому світі професійної дисципліною, де методологія і засоби управління проєктами широко використовуються у всіх сферах цілеспрямованої і проєктно-орієнтованої діяльності.

## РОЗДІЛ 2

### РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ДЛЯ ПИВОВАРНА РЕСТОРАЦІЯ "КОВЧЕГ"

#### 2.1 Аналіз діяльності підприємства готельно-ресторанного комплексу

Об'єктом нашого дослідження є Пивоварна ресторація "Ковчег".

Жодного подібного проєкту на території всієї України не існує. «Ковчеги» збудовані ентузіастами в Нідерландах та Японії, як екскурсійні бутафорні об'єкти. «Ковчег» Наповнений живим пивом, органічною їжею, тваринками та людьми! «Ковчег» – перший екологічний проєкт в Тернополі.

Пивоварна ресторація "Ковчег" входить в мережу ресторанів “Самогонна Ресторація” і знаходиться поблизу паркової зони міста Тернополя за вулицею Анатолія Живова 5. «Ковчег» – єдиний у світі ресторан-пивоварня у формі корабля. Він частково забезпечений своїми джерелами енергії та створений за старовинними технологіями будівництва. Це окраса паркової зони в органічному поєднанні з навколишнім природним ландшафтом. Матеріали, використані під час створення ковчега-броварні, переважно натурального походження.

Сімейний ресторан, який має найбільшу в Україні кількість топіарів (величезні фігури тварин з квітів та рослин – справжні витвори ландшафтного мистецтва).

Для дітей у "Ковчезі" є казкова дитяча кімната та спортивно-ігровий майданчик. Також, тут відкрили перший в Україні пташиний ресторан. Є невеличкий звіринець. Багато літніх терас. Повітря біля закладу дуже чисте, а навколо тиша і спокій. Все це – завдяки вдалому розміщенні закладу – у парковій зоні Тернополя. І в той же час, не далеко від центру міста.

У мережі закладів “Самогонна Ресторація” створений комплекс діагностичних заходів по оцінці діяльності закладів мережі. Також діє загальна корпоративна система управління мережею: побудована системи корпоративного

обліку та звітності, сформована управлінська компанія і її функціональні обов'язки та структура, функціонує власна товарна політика та управління асортиментом, технологічне управління і товарознавство, фінансова політика і система основних показників ефективності, бюджетна політика і управління витратами, кадрова політика і розвиток персоналу, ІТ-управління та безліч іншого.

Найбільш простою та зручною технологією для аналізу ситуації є SWOT–метод. Він полягає у виявленні факторів внутрішнього і зовнішнього середовища організації, розподілу їх на чотири категорії Strengths (сильні сторони), Weaknesses (слабкі сторони), Opportunities (можливості) і Threats (загрози) та встановленні зв'язків між ними.

Широке застосування та розвиток SWOT-аналізу пояснюється тим, що стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, а відтак виникає потреба в пошуку, розробці та застосуванні методів організації такої роботи. Зараз SWOT аналіз один з найпоширеніших методів аналізу, оскільки завдяки концептуальній простоті та наочності його можна застосовувати практично в будь-якій сфері діяльності.

Елементи SWOT-аналізу організації поділяються на дві групи фактори внутрішнього і зовнішнього середовища. Таким чином, сильні і слабкі сторони це фактори внутрішнього середовища організації, отже їй підконтрольні. Можливості і загрози пов'язані з характеристиками зовнішнього середовища і непадвладні впливу організації.

Як зазначає О. Романюк: «Не потрібно боятися показувати в SWOT-аналізі слабкості і загрози. На перший погляд може здатися, що нерозумно самому розкривати свої слабкості, але таке враження оманливе. Незабувайте, що з планом роботи бібліотеки знайомляться представники влади, які крім сильних сторін бібліотечної установи оцінюють і те, наскільки ґрунтовно враховані загрози і слабкості. До того ж, знаючи про свої слабкості і загрози, легше їх уникнути або попередити».

Результати SWOT-аналізу діяльності пивоварної ресторації «Ковчег» представлені в таблиці 2.1.

**Таблиця 2.1.**

**SWOT-аналіз діяльності пивоварної ресторації «Ковчег»**

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє середовище	Оригінальне меню; інтер'єр та екстер'єр; кваліфіковані офіціанти; велика площа ресторану та його місткість; можливість проведення масштабних банкетів та фуршетів; вдала концепція закладу; проекти “Самогонної ресторації”; порівняно невелика кількість конкурентів в цьому районі; зручне розташування закладу	Високі ціни; однотипність меню; обмежений контингент гостей; слабка реклама; нестача коштів для розвитку
Зовнішнє середовище	Тенденція до закриття конкуруючих ресторанів; відкриття великої кількості малих підприємств в безпосередній близькості від ресторану; розширення меню ресторану	Коливання курсу іноземної валюти; зміни в політиці постачальників; активізація конкуруючих ресторанів

Для визначення сильних і слабких сторін пивної ресторації, крім інформації взятої з Інтернет-ресурсів, ми керувалися результатами дослідження відгуків гостей ресторану, а також результатами аналізу діяльності конкурентів.

До сильних сторін діяльності ресторану, на нашу думку, належать такі.

Оригінальне меню.

Страви у «Ковчезі» виробляються з екологічно чистих продуктів. Це стало можливим завдяки співпраці з приватними господарствами, але найголовніше це наявність власного виробництва. Більшість продуктів вирощуються на особистій фермі в Тернопільській області та на господарстві в Закарпатській області. Відвідування об'єктів конкурентів показали, що подібного асортименту страв не пропонує жоден інший ресторан в місті. Заклад має власну пивоварню, пиво виробляється із німецьких сортів солоду — Pilsner, Munchen та Carafa. В



залежності від сорту воно має термін «визрівання» 21-25 діб та термін зберігання 5 – 7 діб;

Інтер'єр та екстер'єр. Пивоварна ресторація збудована у вигляді човна, аналогів якому не має у світі. «Ковчег» це ще й екологічний проєкт – він забезпечений своїми джерелами енергії. В планах — остаточно відмовитись від комунальних джерел електроенергії завдяки сонячним панелям, що уже вкрили дах будинку. А ландшафт ресторану та його інтер'єр прикрашають чудові тематичні скульптури. Керівництво ресторану розробило чітку стратегію його розвитку, відповідно до якої ведеться і розвивається його діяльність.

Кваліфіковані офіціанти. Гості закладу завжди відзначили високу якість обслуговування в ресторані. Офіціанти проходять спеціальну підготовку та стажування перед прийняттям в штат, а також здають іспит на знання асортименту напоїв і меню ресторану. Пивна ресторація володіє приміщенням з великою площею ресторану та його місткістю. Дана позитивна характеристика ще надає можливість проведення масштабних банкетів та фуршетів. “Ковчег” розташований в такій зоні міста Тернополя, де існує порівняно невелика кількість конкурентів в цьому районі. Не зважаючи на невелику конкуренцію у місці розташування, пивна ресторація володіє зручною локацією закладу. Ресторан розташований в мальовничому місці зі зручною транспортною розв'язкою і парковою зоною, поблизу від нього знаходяться офісні центри, житловий квартал та неподалік знаходиться центр міста.

Вдала концепція безперечно позитивно впливає на успіх закладу, адже окрім таких характеристик як смачна кухня, приємна атмосфера та красивий інтер'єр споживачів приваблює ще й концепція.

Проєкти “Самогонної Ресторачії”. Керівництво ресторації розробило безліч різноманітних проєктів для залучення гостей. Серед них можна виділити: “Програма лояльності” система дисконтних знижок та продаж, “Фермерська крамниця” продаж екологічно чистої продукції власного виробництва та благодійний фонд під назвою “Рука допомоги” збір пожертв, спрямованих на потреби онкохворих дітей, дітей сиріт та молоді із малозабезпечених сімей.

Окрім безлічі позитивних характеристик, пивна ресторація має також певні слабкі сторони.

Серед них:

Високі ціни. Специфіка ресторану передбачає подачу дорогих страв, так як при їх приготуванні використовуються унікальні технології і дорогі інгредієнти, також на ціну впливає висока заробітна плата персоналу і шеф-кухарів. Більшість гостей ресторану відзначили, що не можуть дозволити собі відвідувати заклад частіше, ніж раз в один два місяці.

Однотипність меню. Гостям представлені здебільшого м'ясні страви та закуски до пива. Заклад не передбачив особливості харчування гостей, які потребують дієтичного харчування або мають певні обмеження щодо вживання певних продуктів.

Обмежений контингент гостей. Ресторан розрахований на людей з середнім та вище середнього рівнем доходу, що призводить до обмеження прохідності. Фактично, підвищити прохідність досить складно за умови збереження таких розцінок.

Слабка реклама. Хоча, в закладі велика кількість відвідувачів, в них не має достатньої кількості реклами як на місцевому, так і на регіональному ринках. Нестача коштів для розвитку. Велика частина прибутку йде на заробітні плати персоналу, закупівлю продуктів, тому не залишається резервних коштів на додатковий розвиток пивної ресторації “Ковчег”.

Для визначення сприятливих можливостей і зовнішніх загроз розвитку бізнесу ми провели аналіз діяльності пивоварної ресторації “Ковчег”. Даний аналіз дозволив нам виокремити основні можливості для розвитку бізнесу закладу.

Через нестабільну економічну ситуацію в країні існує тенденція до закриття конкуруючих ресторанів. Цей факт дозволяє залучити колишніх клієнтів цього закладу в ресторан “Ковчег”. Відкриття великої кількості малих підприємств в

безпосередній близькості від ресторану дає перспективу щодо залучення працівників офісів як гостей ресторану, особливо під час обідньої перерви чи для проведення ділових зустрічей. Розширення меню ресторану надасть можливість залучити більшу кількість гостей в ресторан. Також ми визначили потенційні загрози для розвитку ресторанного бізнесу пивної ресторації “Ковчег”, що впливають із не підконтрольного зовнішнього середовища. Коливання курсу іноземної валюти може привести до підвищення закупівельних цін на продукти, а відповідно, до зростання цін в меню ресторану. Зміни в політиці постачальників.

Плановане скорочення відстрочки платежів може викликати недолік оборотних коштів в ресторані. Активізація конкуруючих ресторанів може призвести до розробки нових маркетингових стратегій та залучення PR компаній для популяризації на ринку ресторанних послуг. Це може перешкодити пивній ресторації в реалізації однієї зі своїх можливостей. Отже, в ході SWOT аналізу ми зіставили сильні слабкі сторони ресторану, його потенційні можливості та загрози.

Зважаючи на певні зовнішні загрози та внутрішні слабкі сторони пивна ресторація “Ковчег” є безперечним лідером на ринку ресторанних послуг міста Тернополя.

Вплив конкурентів на діяльність ресторану "Ковчег" є доволі значним. Адже сфера конкурентів представлена підприємствами, які надають аналогічні види послуг і претендують на споживача послуг пивоварної ресторації “Ковчег” .

При аналізі конкурентів дуже важливо визначити основні фактори, які їх характеризують:

- вибір основних конкурентів за наданням подібних послуг;
- частка ринку основних конкурентів;
- місце розташування конкурентів;
- цілі та стратегії конкурентів;
- методи конкурентної боротьби, що застосовують конкуренти;
- стан торгово-виробничої діяльності конкурентів;
- основні показники ефективності діяльності конкурентів.

Для того, щоб реалізувати аналіз конкурентного середовища ресторану "Ковчег" в ході написання даної роботи було проведено маркетингове дослідження.

В районі вулиці Живова та паралельних вулиць не було визначено конкурентних закладів ресторанного господарства, які мають власну кухню та кількість місць більше 50.

Більше того, аналогів "Ковчегу" за концепцією, інтер'єром, кухнею та меню не має по цілому місту. Використана вибірка серед закладів ресторанного господарства мала на меті звужити коло досліджуваних закладів до найбільш подібних.

Основними параметрами вибору можна визначити наступні:

належність до певного сегменту ринку, пов'язаного з обслуговуванням певного континенту споживачів;

місце розташування в одному районі, віддаленість один від одного не більше чим на відстані 500-600 метрів;

наявність власної кухні та глибина асортименту продукції власного виробництва не менше 25 страв;

однакові методи та форми обслуговування споживачів( цей параметр є найбільш відносним);

приблизно однакові можливості формування ресурсного потенціалу (трудових та товарних ресурсів, інвестицій).

Перші три ознаки є найбільш вагомими при визначенні кола підприємств конкурентів. Інформація яка була використана в ході дослідження закладів ресторанного господарства, була первинною і зібрана безпосередньо автором на основі спостережень, проведених в залах даних закладів за їх діяльністю[13].

Основними конкурентами пивної ресторації "Ковчег" були визначені паб "Файне місто" та ресторан "Шинок", адже дані заклади мають схожі асортименти страв та концепції. Проте, безперечно, пивна ресторація "Ковчег" має ряд переваг, серед яких: 1. Висока якість страв; 2. Власна броварня; 3. Унікальна концепція; 4.

Зона парковки; 5. Оригінальний інтер'єр та багато іншого. Аналіз сильних і слабких сторін здійснюється за допомогою порівняльних методів.

Так, кожна позиція, визначена, наприклад, в SWOT аналізі, оцінюються за визначеною шкалою оцінки (бальною) та, як правило, ранжується за важливістю, тобто зважується (для отримання більш достовірних результатів). Конкурентні сили підприємства за окремими позиціями визначаються шляхом порівняння його оцінок.

Для отримання загального результату оцінки застосовується показник "абсолютної конкурентної сили", для цього дається оцінка підприємствам ресторанного господарства за низкою показників (таблиця 2.2).

Звичайна оцінка конкурентної сили пивної ресторації "Ковчег" визначається як сума балів за всіма видами факторів, що були обрані для аналізу.

Порівняння звичаної оцінки конкурентної сили пивної ресторації "Ковчег" зі звичайними оцінками конкурентної сили її конкурентів, а саме пабу "Файне місто" та ресторану "Шинок", надало можливість визначити "Ковчег" як лідера на ринку ресторанних послуг.

Абсолютна конкурентна сила це показник, який має інакший зміст. Він дозволяє визначити позицію ресторанного підприємства, що досліджується, відносно умовної "ідеальної" компанії.

**Таблиця 2.2.**

**Аналіз сильних і слабких сторін ресторанних підприємств**

Фактор	"Ковчег"	"Файне місто"	"Шинок"
1. Прибутковість	9	9	9
2. Репутація (імідж)	10	7	9
3. Продуктивність праці	9	7	6
4. Інноваційний потенціал	9	5	5
5. Рівень обслуговування	10	5	8
6. Асортимент продукції	6	7	8
7. Обізнаність про стан ринку	7	6	9
8. Впровадження новинок	8	4	6
9. Соціальна відповідальність	10	3	3
Конкурентна сила:	78	53	63
Абсолютна конкурентна сила:	5	1	3

Отже, абсолютна конкурентна сила пивної ресторації “Ковчег” оцінюється у 5 балів. Для того, щоб знати, мало це чи багато, необхідно за даними табл. 2.2 визначити абсолютну силу всіх чотирьох конкурентів. Цей показник становить 1 і 3 бали для 1-го і 2-го конкурентів відповідно.

Як бачимо, лише пивна ресторація “Ковчег” має найбільше значення абсолютної конкурентної сили і випереджає за цим показником найближчого конкурента на 2 бали.

Розглянемо основні економічні показники діяльності Пивна ресторація “Ковчег” .

Аналіз основних економічних показників діяльності Пивна ресторація “Ковчег” показав, що показник рентабельності підприємства зменшується, що свідчить про неефективність використання ресурсів підприємства.

Зниження фондоддачі свідчить про менш ефективне використання основних засобів порівняно з минулим роком.

**Таблиця 2.3**

**Основні економічні показники діяльності Пивна ресторація “Ковчег” за 2017-2019 рр.**

Показники	2017 р.	2018 р.	2019р.	2019р. до 2017р	
				+/-	%
Обсяг виробництва продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	26606522	20881188	33872667	7266145	-72,69
Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	26907117,9	22392977	26436592	-470526	-1,75
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	20882305	22390318	26419696	5537391	26,52
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	( 21820342 )	( 20968066 )	( 27436494 )	-5616152	25,74
Валовий прибуток, тис. грн.	( 938037 )	1422252	( 1016798 )	-78761	8,40
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	( 2513100 )	915891	( 1835472 )	677628	-26,96
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	12359	11881	11706	-653	-5,28
Середньорічна вартість: необоротних активів, тис. грн.	11772169	22062072	27393558	15621389	132,70
оборотних активів, тис. грн.	11319490	16457867	19435690	8116200	71,70
Фондовіддача, грн.	1,99	1,46	1,14	-0,84617	-42,52
Продуктивність праці, тис. грн. / чол.	2152,81	1757,53	2893,62	740,8104	34,41
Коефіцієнт оборотності	0,42	0,73	0,74	0,314494	74,76
Тривалість одного обороту ОЗ, дні	855,74	489,82	489,68	-366,067	-42,78
Рентабельність підприємства, %	90,43	58,13	56,42	-34,0152	-37,61

Проведемо аналіз фінансової стійкості підприємства (таблиця 2.4)

**Таблиця 2.4****Показники фінансової стійкості Пивна ресторація “Ковчег”**

Показник	Норматив	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. у (+/-) до 2017 р.
1. Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	>0,5	0.511	0.529	0.515	0.004
2. Маневреність робочого капіталу	За планом	7.09	3.88	8.05	0.96
3. Коефіцієнт фінансової залежності	<2,0	1.96	1.89	1.94	-0.02
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,5	0,011678	0,030262	0,012615	0,000937
5. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	0,04932	0,470374	0,484407	0,435087
6. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	<0,5	0,1434	0,1157	0,1312	-0,0122
7. Коефіцієнт забезпечення власними коштами	>0,1	1,2976	1,3128	1,3086	0,011
8. Коефіцієнт фінансової стабільності	>1,0	0,024156	0,064336	0,026042	0,001886
9. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	<0,5	0,8325	0,7829	0,8413	0,0088
10. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	За планом	0,032	0,71	0,030	-0,002

Отримані результати дозволяють побачити, що досліджуване підприємство характеризується досить високою незалежністю від зовнішніх джерел фінансування, коефіцієнт автономії організації станом на звітну дату склав 0.515 (частка власних коштів у загальній величині джерел фінансування на кінець звітного періоду становить 51,5%).

Отримане значення свідчить про оптимальний баланс власного і позикового капіталу. Іншими словами даний показник свідчить про хороше фінансове становище.

Коефіцієнт вище нормативного значення 0.5, при якому позиковий капітал може бути компенсований власністю підприємства. Коефіцієнт автономії знизився одночасно зі зростанням співвідношення позикових і власних коштів, це означає зниження фінансової незалежності організації та підвищення ризику фінансових труднощів в майбутні періоди.

Про досить стійкий фінансовий стан свідчить той факт, що на кінець періоду коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами склав 1.3086, тобто 130.9% власних коштів організації направлено на поповнення оборотних

активів.

Коефіцієнт фінансового левериджу дорівнює 0.8413. Це означає, що на кожен рубль власних коштів, вкладених в активи підприємства, припадає 0.84грн. позикових коштів. Зростання показника в динаміці на 0.0584 свідчить про посилення залежності організації від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про деяке зниження фінансової стійкості.

Проведемо оцінку ліквідності Пивна ресторація “Ковчег” (таблиця 2.5)

**Таблиця 2.5**

**Оцінка ліквідності хлібопекарського комплексу Пивна ресторація “Ковчег”**

Показник	Норматив	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. у (+/-) до 2017 р.
Коефіцієнт ліквідності балансу	>1	1,28	1,27	1,22	-0.06
1. Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	>1	1,05	1,07	1,03	-0,02
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,5	0,907	0,739	0,831	-0,075
3. Коефіцієнт незалежної ліквідності	>0,5	4.3214	1.1583	5.4747	1.1533
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,030	0,011	0,076	0,046
5. Частка оборотних активів в загальній сумі активів	за планом	49,02	42,73	41,5	-7.51
6. Частка виробничих запасів в оборотних активах	>0,5	13,26	17,97	16,88	3.62

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності виявилося нижче допустимого, що говорить про те, що підприємство не в повній мірі забезпечено засобами для своєчасного погашення найбільш термінових зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів (організація може покрити 6.5% своїх зобов'язань).

Відповідним нормі виявився коефіцієнт швидкої ліквідності (6.1124 при нормі 1). Таким чином, якщо організація отримає гроші від дебіторів, то на кінець періоду вона зможе розплатитися за всіма своїми боргами. За аналізований період коефіцієнт виріс на 5.33.

Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності у звітному періоді знаходиться вище нормативного значення, що говорить про те, що підприємство в повній мірі забезпечено власними коштами для ведення господарської діяльності і своєчасного погашення термінових зобов'язань.



Проведемо аналіз рівня показників фінансових результатів діяльності досліджуваного підприємства в 2017-2019 рр. (таблиця 2.6)

Таблиця 2.6

### Аналіз рівня показників фінансових результатів

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р.	
				абсолютне	відносне, %
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	20882305	22390318	26419696	5537391	26,52
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	( 21820342 )	( 20968066 )	( 27436494 )	-5616152	25,74
Валовий прибуток	( 938037 )	1422252	( 1016798 )	-78761	8,40
Інші операційні доходи	222067	879428	1207023	984956	443,54
Адміністративні витрати	( 296691 )	( 257395 )	( 267948 )	28743	-9,69
Витрати на збут	( 606498 )	( 623466 )	( 1122800 )	-516302	85,13
Інші операційні витрати	( 128734 )	( 183947 )	( 1011263 )	-882529	685,54
Фінансові результати від операційної діяльності	( 1747893 )	1236872	( 2211786 )	-463893	26,54
Фінансові витрати	( 631231 )	( 456236 )	( 168899 )	462332	-73,24
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	( 2359840 )	857241	( 2462915 )	-103075	4,37
Податок на прибуток від звичайної діяльності	-153260	58650	627443	780703	-509,40
Фінансові результати від звичайної діяльності	( 2513100 )	915891	( 1835472 )	677628	-26,96
Чистий прибуток	( 2513100 )	915891	( 1835472 )	677628	-26,96

Дані таблиці свідчать про те, що результати діяльності досліджуваного ресторану у 2019 році гірші порівняно з 2018 роком. Це пояснюється значним зростанням собівартості продукції та витрат діяльності. Хоча чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2019 році в порівнянні з 2017 роком зросла на 26,52%.

Таблиця 2.7

### Аналіз динаміки чистого прибутку Пивна ресторація “Ковчег”

Період, роки	Показники, грн.	Абсолютний приріст, грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий
2017	( 2513100 )	-	-	-	-	-	-
2018	915891	-1597209	-1597209	-0,36	-0,36	63.5	63.5
2019	( 1835472 )	-2751363	-4348572	-2,00	0,73	300.0	173.0

Аналіз динаміки чистого прибутку досліджуваного підприємства показує що у 2019 році чистий прибуток підприємства в порівнянні з 2017 роком зменшився на 4348572 тис.грн.

Таблиця 2.8

**Основні показники рівня ефективності господарської діяльності Пивна ресторація “Ковчег”**

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. у (+/-) до 2017 р.
1. Валова рентабельність виробничих витрат	-998,48	6,783	-1037,56	-2036,04
2. Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,017	0,93648	1,03849	0,02149
3. Рентабельність основної діяльності	-6,43	5,6138	-7,413	-13,843
3. Коефіцієнт окупності чистого доходу, од.	-1,876	0,643972	-1,805	-3,681
5. Рентабельність господарської діяльності	-8,029	3,7934	-8,159	-16,187
6. Рентабельність підприємства	-2,376	2,38	-3,9195	-6,2955
7. Валова рентабельність виручки від реалізації продукції	-2,456	6,3521	-3,849	-6,305
8. Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції	-6,124	4,0906	-6,947	-13,031
10. Загальна економічна рентабельність	-5,6	4,09	-6,9	-12,5

Загальна економічна рентабельність характеризує ефективність господарської діяльності підприємства створеним прибутком і активами, які приймали участь у формуванні фінансового результату. На загальну економічну рентабельність можна впливати шляхом зростання комерційної рентабельності та швидкості обертання активів. Розглядаючи проведені розрахунки можемо зробити висновок, що досліджуване підприємство є нерентабельним.

Постійні відвідувачі ресторану це працівники, які працюють близько розташованих будівлях, випадкові перехожі, жителі міста. Пивна ресторація “Ковчег” надає послуги з організації великих банкетів, а також сімейних торжеств, зустрічей і так далі.

Відмінне місце для батьків з дітьми і тваринами, студентів, офісних співробітників і всіх жителів міста.

Підприємства громадського харчування розрізняють з цеховою і безцеховою структурою виробництва.

Пивна ресторація “Ковчег” має цехову структуру виробництва, в якому представлені гарячий, холодний, м'ясо-рибний, овочевий, борошняний цехи.

Основа будь-якої організації це персонал, від діяльності якого залежить досягнення спільної мети підприємства, реалізація та підвищення ефективної

діяльності і багато інші економічні показники. Прийом на роботу, керівництво і контроль за виробництвом здійснює директор пивна ресторація “Ковчег” .

Адміністратор стежить за порядком в залі, навчає і розподіляє по столах офіціантів, приймає замовлення на банкети.

Технологічним процесом на кухні керує завідувач виробництвом. В обов'язки завідувача виробництвом входять: розробка нової страви, складання технологічної карти, розробка нового меню, навчання кухарів, стеження за технологічним процесом.

Завідувачу виробництвом підпорядковуються кухарі та кухонні працівники.

Враховуючи вищесказане, можна зазначити, що пивна ресторація “Ковчег” є унікальною та займає одне з провідних місць на ринку послуг закладів ресторанного господарства міста Тернопіль.

## **2.2 Суть та структура проєкту для Пивоварна ресторація "Ковчег"**

Суть проєкту полягає в створенні спеціалізованого літнього пивна ресторація “Ковчег” , де зможуть відпочити і поїсти люди разом зі своїми чотириногими улюбленцями. Дане ресторація буде єдиним місцем в місті, де господар може по-людськи відпочити зі своїм чотириногим другом.

У проєкті розглядається розширення діяльності пивної ресторації “Ковчег” шляхом введення нової послуги з додатковим обслуговуванням споживачів з тваринами.

Фінансування проєкту буде здійснюватися за рахунок власних коштів у сумі 57100 грн.

При цьому передбачається зростання відвідувачів на 40%, очікуваний чистий прибуток від зростання кількості клієнтів складе 300 тисяч гривень за 6 місяців, тобто проєкт повністю окупиться через 2,5 місяця.

Для організації виробництва потрібно придбати:

- Технологічне обладнання (підставки під миски для собак з різним ростом, миски для собак, окреме обладнання для зберігання їжі для собак і її оброблення;

- Меблі.

- Провести невеликий ремонт приміщення спрямований на акцентування уваги на специфіку пивна ресторація “Ковчег” , поліпшення інтер'єру.

- Агресивна реклама .

- Купівля спеціального корму для собак .

Основні вимоги до персоналу наявність необхідної професійної кваліфікації.

Загальна кількість створюваних робочих місць 10 осіб.

Цілями проекту є:

- 1) створення спеціалізованого літнього на базі вже існуючої пивної ресторації “Ковчег”, для людей із середнім рівнем доходу і для їх собак;

- 2) максимально можливий прибуток;

- 3) введення нового сервісу для тварин.

Пивна ресторація “Ковчег” відрізняється вигідним розташуванням, в порівнянні з іншими підприємствами громадського харчування і може обслуговувати тварин, які відвідувачі пивна ресторація “Ковчег” взяли з собою.

Переваги:

зручне місце розташування;

відмінний дизайн, музика і колектив;

обслуговування відвідувачів з тваринами;

всі страви з якісної продукції;

відмінне місце для батьків з дітьми, студентів, офісних співробітників і всіх жителів міста.

На сьогоднішній день проблема громадського харчування разом з собаками досить актуальна. Особливо гостро ця проблема відчувається в місці передбачуваного розміщення спеціалізованого літнього закладу харчування

“Ковчег” . У цьому районі розташована велика паркова зона, яка прекрасна підходить для вигулу своїх вихованців і в той же час коли господар або його собака хочуть перекусити, то зробити це можна тільки прив'язавши свого улюбленця де-небудь і купивши в пивній ресторації “Ковчег” бутерброд, жувати його на ходу.

У нашому місті існує 2 групи підприємств громадського харчування: до перших можна віднести ресторани і кафе. Їх відмінною особливістю є високий сервіс і якість обслуговування при досить високій ціні (середній обід обходиться приблизно в 300 гривень і вище), тобто вони орієнтовані на людей з високим рівнем доходу. До других відносяться невеликі закусочні і бари. Їх умовно можна розділити ще на два типи:

1. Дорогі фірмові закусочні і бари, які відрізняються високою якістю обслуговування і досить високими близькими до великих підприємств громадського харчування цінами.

2. Невеликі закусочні, які пропонують хоча і дешеву, але не завжди якісну продукцію. Загальною відмінною рисою є обмежений асортимент продукції, що випускається, що викликано невеликими розмірами займаних ними приміщень.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що діючі в місті підприємства громадського харчування не можуть в повній мірі задовольнити існуючий на даному ринку попит та існує реальна потреба в літньому спеціалізованому закладі “Ковчег” з широким асортиментом пропонованої продукції, високим сервісом і якістю обслуговування і порівняно не високими цінами.

Даний проєкт передбачає створення підприємства, яке має зайняти порожню на сьогоднішній день нішу на ринку громадського харчування.

**Таблиця 2.9**

**Меню пивна ресторація “Ковчег” для відвідувачів з собаками**

Найменування продукту	Одиниці виміру	Ціна, грн.
Кава	чашка	150
Морозиво	порція	200
Коктейлі	250г	220

Прод.таблиці 2.9		
Тістечко	шт.	100
Бутерброди	шт.	120
Гарячі страви	порція	400
Десертні страви	порція	250
Спиртні напої	50 гр	200
Пиво	пляшка	140
М'ясо гриль	порція	250
Салати	порція	150
Шампанське	келих	130
Розділ для собак		
Тістечко для собак	шт.	40
Цукрові кісточки	порція	50
PediGri	порція	60
Рибна страва	порція	60
Молочний коктейль	300 гр	40

У підготовчий період необхідно виконати наступний обсяг робіт:

1. Закупити необхідне додаткове кухонне обладнання;
2. Провести переоформлення та дообладнання приміщення;
3. Закупити меблі;
4. Отримати дозволи на обслуговування собак.
5. Закупити продовольство
6. Реклама

Порядок, тривалість і вартість етапів відображені в календарному плані.

**Таблиця 2.10**

**Календарний план**

№ Найменування етапу	Тривалість (днів)	дата початку	дата закінчення	Вартість етапу (грн)
1Купівля холодильника	1	28.01.21	28.01.21	9 000
2Придбання обладнання кухонного додаткового	7	20.01.21	27.01.21	3 000

Прод.таблиці 2.10				
3 Купівля меблів	7	20.01.21	27.01.21	9 000
4 Обробка приміщень	15	13.01.21	28.01.21	14 300
5 Отримання дозволів	7	05.01.21	12.01.21	
6 Закупівля їжі для собак	3	30.01.21	03.02.21	1 800
7 Реклама	31	01.01.21	31.02.21	20 000
РАЗОМ	57100			

Прогнозовані обсяги збуту продукції в кількісному вираженні наведені в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

**Фізичний обсяг збуту**

Найменування	01/2021	02/2021	03/2021	04/2021	05/2021
Кава	0	5400	4500	6400	6200
Морозиво	0	21000	25000	30000	29000
Коктейлі	0	4000	3800	4200	3750
Тістечко	0	4300	4100	5000	4200
Бутерброди	0	5000	4500	5100	4900
Гарячі страви	0	4400	4300	5000	4300
Десертні страви	0	4200	4100	4800	4650
Спиртні напої	0	11000	10500	16000	12000
Пиво	0	21000	22500	29000	27000
М'ясо гриль	0	2700	2500	3800	3500
Салати	0	2150	2000	2700	2500
Шампанське	0	1500	1200	2500	1300
Розділ для собак					
Тістечко для собак	0	3000	3500	4000	3000
Цукрові кісточки	0	7500	7650	8500	8000
PediGri	0	7000	6800	7200	6700
рибна страва	0	4870	4550	4390	4000
Молочний коктейль	0	1800	2000	2700	2400
РАЗОМ	0	110820	113500	141290	127400

Таким чином, ми бачимо що вже в перший місяць загальна виручка складе 110 820 грн. з неї 24170 грн це виручка від їжі для собак, другого місяця 24500 грн., і в третій місяць 26790 грн і ми вже в третій місяць зможемо покрити витрати по проекту в пивна ресторація “Ковчег” від продажу їжі для собак, а в

загальному пивна ресторація “Ковчег” покриє витрати на переорієнтацію вже в перший місяць і отримати прибуток.

Для забезпечення виробничого процесу передбачено наступний штатний розклад.

**Таблиця 2.12**

**Штатний розклад**

Посада	Кількість осіб	З / п тис. грн.	Виплати
Кухар	2	7	щомісяця
Прибиральниця	1	1,5	щомісячно
Офіціант	2	6	щомісяця
Охоронець	2	7	щомісяця
Бармен	2	8	щомісяця.

Разом витрата на з / п в місяць складе 34 500 гривень, при спеціалізації пивна ресторація “Ковчег” додаткових витрат на персонал не потрібно.

**Таблиця 2.13**

**Витрати по впровадженню проєкту**

Найменування	Тис.грн
Оренда і комунальні платежі	29
Транспортні витрати	0,5
Оплата праці	34,5
Інші витрати	7,1
Непередбачувані витрати	1
Разом	75,1

Здійснивши підрахунок усіх витрат в наступному підрозділі розрахуємо результати по впровадженню нашого проєкту.



## 2.3 Очікувані результати впровадження проєкту

Дата початку проєкту: 05.01.2021 Тривалість: 7 міс. Основна валюта проєкту: тис. грн.

**Таблиця 2.14**

### Звіт про прибутки і збитки (грн.)

Найменування статті	01/2021	02/2021	03/2021	04/2021	05/2021
Валовий обсяг продажів	0	110820	113500	141290	127400
Чистий обсяг продажів	0	110820	113500	141290	127400
Сировина і матеріали	21000	5300	7100	7400	7250
Інші прямі витрати	34300	0	0	0	0
Сумарні прямі витрати	55300	5300	7100	7400	7250
ВАЛОВИЙ ПРИБУТОК	-55300	105520	106400	133890	120150
оперативні витрати	29000	74800	74400	74100	74250
Сумарні постійні витрати	29000	74800	74400	74100	74250
ПРИБУТОК ДО ВИПЛАТИ ПОДАТКУ	-86100	30720	32000	59790	45900
ЧИСТИЙ ПРИБУТОК	-86100	30720	32000	59790	45900
Валовий обсяг продажів	0	110820	113500	141290	127400
Чистий обсяг продажів	0	110820	113500	141290	127400
Сировина і матеріали	21000	5300	7100	7400	7250
Інші прямі витрати	34300	0	0	0	0
Сумарні прямі витрати	55300	5300	7100	7400	7250
ВАЛОВИЙ ПРИБУТОК	-55300	105520	106400	133890	120150
оперативні витрати	29000	74800	74400	74100	74250

Далі необхідно розглянути можливі ризики, які можуть надати вплив на реалізацію проєкту. Для початку розглянемо реєстр ризиків в таблиці 2.15

**Таблиця 2.15**

### Реєстр ризиків проєкту

Тип ризику	Найменування ризику
Кадрові ризики	хвороба одного з ключових учасників проєкту
фінансові ризики	недостатнє фінансування проєкту
Форс-мажорні обставини	стихійні лиха пожежа
Ризики людського фактора	опір співробітників нововведенням організації (стандарту якості обслуговування)

Далі необхідно проранжувати ризики по ймовірності виникнення.

У таблиці 2.16 визначено рівень впливу ризику на проєкт, в разі його появи.

**Таблиця 2.16**

**Оцінка впливу ризику**

Рівень	Вплив на якість	Вплив на терміни	Вплив на витрати
1	мінімальне	мінімальне	мінімальне
2	трохи нижче середнього	для виконання термінів потрібні ресурси	<5%
3	істотно нижче середнього	терміни не можуть бути витримані, невеликий зсув за строками	5-7%
4	нижня межа допустимого	велике зрушення за термінами, вплив на критичний шлях	7-10%
5	неприйнятний	не можуть бути витримані головні віхи проєкту	> 10%

Після цього кожній області ризику присвоюється значення з кожної таблиці.

## ВИСНОВКИ

У першому розділі курсової роботи були розглянуті основні теоретичні аспекти розробки проєкту з розширенням послуг пивної ресторації «Ковчег».

Були розглянуто наступне: поняття та сутність проєктів, класифікація проєктів, етапи розробки і реалізації проєктів.

У другому розділі було проаналізовано діяльність пивної ресторації «Ковчег» з точки зору зовнішнього і внутрішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища визначив конкурентне становище пивної ресторації «Ковчег» на ринку громадського харчування міста Тернопіль, в ході якого було встановлено, що компанія знаходиться в ситуації помірної невизначеності.

Дані проблеми зумовили необхідність розробки проєкту підвищення лояльності споживачів через ряд наступних заходів: введення нового стандарту якості обслуговування, найм додаткового персоналу, проведення навчальних тренінгів для обслуговуючого персоналу і проведення дослідження смакових переваг клієнтів ресторану.

Розробка проєкту включала в себе:

підбір команди проєкту;

формування бюджету проєкту;

складання ієрархічної структури робіт;

визначення ризиків проєкту, оцінка ступеня їх впливу і розробка стратегії реагування на них.

На підставі техніко-економічного обґрунтування проєкту, проведених технологічних розрахунків, розроблений проєкт для пивна ресторація “Ковчег” з прийомом відвідувачів з тваринами.

Технологічні розрахунки побудовані на основі одноденного розрахункового меню підприємства. При його складанні враховано тип підприємства харчування і асортиментний мінімум.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архіпов В. В. Організація ресторанного господарства. К. : Центр учбової літератури, 2017. 280 с.
2. Архіпов В. В. Ресторанна справа: асортимент, технологія і управління якістю продукції в сучасному ресторані. К. Центр учбової літератури; Фірма "Інкос". 2008. 384 с.
3. Афанасьєв М.В., Гонтарева І.В. Управління проектами: Навчально – методичний посібник. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. 272 с.
4. Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. Управління проектами: Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2014. 231 с.
5. Бізнес-планування та управління проектами: навчальний посібник / П. Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів, І. В. Когут, Г. Й. Лучко, Д. І. Скворцов, С.В. Шишковський; за ред. П. Г. Ільчука. Львів: "Новий Світ-2000" 2018. 216 с.
6. Бізнес-планування: навч. посіб. Т. Г. Васильців, Я. Д. Кочмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. Київ: Знання, 2013. 207 с.
7. Бочко О. Ю. Основи планування діяльності підприємств невиробничої сфери: навч. посіб. О. Ю. Бочко, В. Ф. Проскура. Київ: Ліра-К, 2014. 218 с.
8. Бушуев С.Д., Бушуева Н.С., Бабаев И.А., Яковенко В.Б., Гриша Е.В., Дзюба С.В., Войтенко А.С. Креативные технологии управления проектами и программами: Монография. К.: «Саммит-Книга», 2010. 768 с.
9. Должанський І. 3 Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. Київ:ЦУЛ, 2019.384с.
10. Збаразька Л.О., Рижигов В.С., Єрфорт І.Ю., Єрфорт О.Ю. Управління проектами. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. 168 с.
11. Кобиляцький Л.С. Управління проектами: Навч. посібник. К.: МАУП, 2012. – 200с.
12. Козик В. В., Тимчишин І. Є. Практикум з управління проектами. Навчальний посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. 180 с.

13. Козловський Є. Теоретико-методичні засади управління проєктами в сфері туризму. Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія : Туризм. 2019. Т. 2, № 2. С. 108-116.
14. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты: Конспект лекций. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2011. 500 с.
15. Ноздріна, В. І. Ящук, О. І. Полотай . Управління проєктами. Підручник К.: Центр учбової літератури, 2010.
16. Петренко Н. О. Управління проєктами [текст] навчальний посібник.. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 244 с.
17. Разу М.Л., Воропаев В.И., Якутин Ю.В. и др. Управление программами и проектами: модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 8. М.: ИНФРА-М, 2015. 320с.
18. Савчук В.П., Прилипко С.Н., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. К.: Абсолют-В, Эльта, 2009.
19. Управление проектами / Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Справочное пособие. – М.: Высшая школа, 2011. 875 с.
20. Сабина Пайпе. Проектный менеджмент: ускоренный курс. М.: Дело и Сервис. 2015. 192 с.
21. Управління діловими проєктами. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 280 с.
22. Тарасюк Г.М. Управління проєктами. Навчальний посібник. К.: Каравела, 2014. 344 с.
23. Тянь Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. Управління проєктами. Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 224 с

## ДОДАТОК А

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2019 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	8222	11853
первісна вартість	1001	50393	66140
накопичена амортизація	1002	42171	54287
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1571348	1170208
Основні засоби:	1010	20197222	25995686
первісна вартість	1011	20220650	27298605
знос	1012	23428	1302919
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	279697	212051
інші фінансові інвестиції	1035	216	216
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	5367	3544
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	22062072	27393558
Запаси	1100	4528981	4754211
Виробничі запаси	1101	2957775	3280116
Незавершене виробництво	1102	798435	941010
Готова продукція	1103	772687	532547
Товари	1104	84	538
Поточні біологічні активи	1110	0	0

Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9485485	12073422
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	806082	259982
з бюджетом	1135	997409	520775
у тому числі з податку на прибуток	1136	40000	40000
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	64561	16006
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	556106
Гроші та їх еквіваленти	1165	147408	659776
Готівка	1166	33	36
Рахунки в банках	1167	147375	276825
Витрати майбутніх періодів	1170	405272	560231
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	22669	35181
Усього за розділом II	1195	16457867	19435690
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	38519939	46829248

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1972965	1972965
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	13539742	17651889
Додатковий капітал	1410	1445121	1445121
Емісійний дохід	1411	1445121	1445121

Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	276009	276009
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3167307	2798870
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>20401144</b>	<b>24144854</b>
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1671652	2271510
Пенсійні зобов'язання	1505	1154968	1205449
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	362500
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>2826620</b>	<b>3839459</b>
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	4330	3770
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	10984258	13679569
за розрахунками з бюджетом	1620	25432	20029
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0



за розрахунками зі страхування	1625	17546	19353
за розрахунками з оплати праці	1630	37553	42167
за одержаними авансами	1635	1471719	2073011
за розрахунками з учасниками	1640	781083	781083
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	48969	82868
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1921285	2143085
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>15292175</b>	<b>18844935</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>38519939</b>	<b>46829248</b>

ДОДАТОК Б

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2019 рік**

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	26419696	22390318
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2015	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2016	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 27436494 )	( 20968066 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	0	1422252
Валовий: збиток	2095	( 1016798 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	1207023	879428
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	( 0 )	( 0 )
Адміністративні витрати	2130	( 267948 )	( 257395 )
Витрати на збут	2150	( 1122800 )	( 623466 )
Інші операційні витрати	2180	( 1011263 )	( 183947 )
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної	2190	0	1236872

діяльності: прибуток			
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	( 2211786 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	97999	185506
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 168899 )	( 456236 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 56551 )	( 17421 )
Інші витрати	2270	( 123678 )	( 91480 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	857241
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	( 2462915 )	( 0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	627443	58650
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	915891
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	( 1835472 )	( 0 )

## ДОДАТОК В

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2018 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4

<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	11179	8222
первісна вартість	1001	50382	50393
накопичена амортизація	1002	39203	42171
Незавершені капітальні інвестиції	1005	868332	1571348
Основні засоби:	1010	10493354	20197222
первісна вартість	1011	11608201	20220650
знос	1012	1114847	23428
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	284736	279697
інші фінансові інвестиції	1035	232	216
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	8115	5367
Відстрочені податкові активи	1045	106221	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>11772169</b>	<b>22062072</b>
Запаси	1100	2464427	4528981
Виробничі запаси	1101	1501225	2957775
Незавершене виробництво	1102	716169	798435
Готова продукція	1103	241556	772687
Товари	1104	5477	84
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7766291	9485485
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	109008	806082
з бюджетом	1135	356698	997409
у тому числі з податку на прибуток	1136	40000	40000

з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9992	64561
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	269235	147408
Готівка	1166	34	33
Рахунки в банках	1167	156429	147375
Витрати майбутніх періодів	1170	339024	405272
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	4815	22669
<b>Усього за розділом II</b>	1195	11319490	16457867
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	1200	0	0
<b>Баланс</b>	1300	23091659	38519939

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1972965	1972965
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	5668030	13539742
Додатковий капітал	1410	1445121	1445121
Емісійний дохід	1411	1445121	1445121
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	276009	276009
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1934083	3167307
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 1275 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	1495	11294933	20401144
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	1671652
Пенсійні зобов'язання	1505	984973	1154968

Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	1595	984973	2826620
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	7292	4330
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	7920331	10984258
за розрахунками з бюджетом	1620	20398	25432
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	16034	17546
за розрахунками з оплати праці	1630	34103	37553
за одержаними авансами	1635	1159941	1471719
за розрахунками з учасниками	1640	781172	781083
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	49300	48969

Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	823182	1921285
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>10811753</b>	<b>15292175</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>23091659</b>	<b>38519939</b>

## ДОДАТОК Г

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2018 рік**

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22390318	20882305
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0

Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2015	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2016	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 20968066 )	( 21820342 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1422252	0
Валовий: збиток	2095	( 0 )	( 938037 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	879428	222067
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	( 0 )	( 0 )
Адміністративні витрати	2130	( 257395 )	( 296691 )
Витрати на збут	2150	( 623466 )	( 606498 )
Інші операційні витрати	2180	( 183947 )	( 128734 )
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1236872	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	( 0 )	( 1747893 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	185506	84406
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 456236 )	( 631231 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 17421 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 91480 )	( 65122 )



Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	857241	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	( 0 )	( 2359840 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	58650	-153260
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	915891	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	( 0 )	( 2513100 )

