

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 ГРК «Камелот»)»**

Студента II курсу ГР-286 групи
спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»
Рига О.Р.
Керівник: к. е. н. Муха Р.А.

Національна шкала _____

Оцінка: ECTS _____

Члени комісії

(підпис)

(прізвище та ініціали)

(підпис)

(прізвище та ініціали)

(підпис)

(прізвище та ініціали)

м. Тернопіль – 2021р.

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.....	7
РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ДЛЯ ГОТЕЛЬНО- РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ «КАМЕЛОТ».....	13
2.1 Аналіз діяльності готельно-ресторанного комплексу «Камелот».....	13
2.2 Суть та структура проєкту готельно-ресторанного комплексу «Камелот».....	20
2.3 Очікувані результати впровадження проєкту.....	23
ВИСНОВКИ.....	26
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	28
ДОДАТКИ.....	30

ВСТУП

З розвитком ринкової економіки України почала більш інтенсивно розвиватися сфера послуг. Саме до неї привертається все більша увага. На сьогодні в ресторанному бізнесі триває жорстока боротьба за споживача. Конкурентоспроможному підприємству слід постійно впроваджувати новітні прогресивні проекти, тобто підвищувати рівень обслуговування, надавати нові ексклюзивні послуги тощо.

Ефективний розвиток підприємства у ринковому середовищі можливий лише за умов постійного вдосконалення його діяльності, підтримання здобутих і формування нових конкурентних переваг. Визначення сфер і напрямів діяльності, обґрунтування і вибір проектів – у сучасних умовах має стати одним з пріоритетних напрямків розвитку кожного підприємства сфери гостинності.

Проектів у готельно-ресторанній сфері стає все більше, особливо напередодні великих заходів та знакових подій. Менеджери управління проектами стикаються з такою проблемою, як правильне використання і збалансування трьох основних чинників реалізації проектів, які представляють собою кошти, якість і терміни.

Актуальність теми полягає у тому, що розробка нових проектів завжди привертає увагу споживачів, що є важливою складовою для сучасних закладів готельно-ресторанного господарства.

Метою роботи є розкриття основних елементів управління проектом готельно-ресторанного господарства, а також сприяння розвитку пошуку сучасних наукових досягнень у сфері готельно-ресторанного бізнесу.

Реалізація поставленої мети потребує вирішення наступних завдань:

- розкрити теоретичні основи проекту та етапів його створення;
- охарактеризувати принципи та методи управління проектами у готельно-ресторанній справі;
- розробити проект для готельно-ресторанного комплексу «Камелот»;

- описати суть та структуру проєкту для готельно-ресторанного комплексу «Камелот»;
- прорахувати очікувані результати впровадження проєкту для готельно-ресторанного комплексу «Камелот».

Об'єкт дослідження виступає готельно-ресторанний комплекс «Камелот», який знаходиться на вул. Об'їзна міста Тернопіль.

Предметом вивчення є процеси, функції, завдання і методи управління проєктами.

Джерелами інформації при написанні курсової роботи виступають закони, підзаконні акти, накази, нормативно-довідковий матеріал; планові та звітні документи об'єкту дослідження, дані власних спостережень і досліджень.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ПРОЄКТІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

1.1 Проєкт та етапи його створення

Проєкт — це певний захід (або процес) з чітко визначеними термінами, мета якого — створити унікальний продукт або отримати певні інноваційні результати. У бізнесі метою проєкту часто називають рішення конкретних завдань. Відповідно, управління проєктами (як прийнято це називати, Project Management) — це конкретна діяльність, мета якої — реалізувати всі поставлені проєктом завдання. Для цього прикладається максимальна кількість зусиль, знань, досвіду, методик та інструментарію [2, с. 34].

Самі по собі проєкти — невід'ємна частина реального життя кожної організації. У кожній компанії є своя стратегія розвитку і передбачені нею цілі, які і формуються в окремі проєкти. Важливо розуміти, чим вони відрізняються від повсякденних дій в організації. По-перше, тим, що у кожного проєкту є своя унікальна мета і часові обмеження на її досягнення. У повсякденних діях мета повторюється, дедлайни також. По-друге, проєкт має властивість завершуватися, досягнувши заданої мети. Повсякденні ж дії мають нескінченний характер і їх мета — підтримка нормального руху бізнесу.

У цілому для структуризації проєктів використовується цілий ряд спеціальних моделей:

- дерево рішень;
- дерево цілей;
- дерево робіт;
- структура використаних ресурсів;
- сітьова модель;
- структура вартості;
- структура витрат.

Усі методи структуризації проєкту принципово зводяться до двох технологічних ходів: «зверху вниз», тобто визначення загальних завдань із подальшою деталізацією, і «знизу вгору» – визначення окремих завдань з наступним їх узагальненням.

Учасники проєкту – це люди або організації, які залучені до виконання проєкту, а також ті, хто залежить чи зацікавлений в кінцевих результатах проєкту, його успішному виконанні. Серед учасників проєкту особливо виділяють команду управління проєктом – менеджера проєкту й функціональних менеджерів як членів команди проєкту, безпосередньо зайнятих його управлінням. В мало масштабних проєктах команда керування проєктом може включати практично усю команду проєкту [15, с. 26].

Залежно від типу проєкту кількість учасників команди може коливатись від одного до декількох десятків чи навіть сотень.

Ключові учасники будь-якого проєкту представлені у табл.1.

Таблиця 1.1

Ключові учасники проєкту

№ п/п	Учасник проєкту	Визначення і функції
1.	Менеджер проєкту	Особа, відповідальна за управління проєктом.
2.	Інвестор	Суб'єкт інвестиційної діяльності, що здійснює вкладення власних, позикових або залучених коштів у форми інвестицій і забезпечує їх цільове використання.
3.	Замовник	Інвестори або будь-які інші фізичні та юридичні особи, уповноважені інвесторами здійснювати реалізацію проєкту, не втручаючись при цьому в підприємницьку чи будь-яку іншу діяльність учасників проєкту, якщо інше не передбачено договором між ними.
4.	Споживач	Особа або організація, що використовує продукт проєкту.
5.	Виконуюча організація/ виконавець	Організація, чії співробітники безпосередньо притягнуті до виконання проєкту.
6.	Проектувальник	Особа або організація, що здійснює розробку всіх проєктних рішень.
7.	Постачальник	Особа або організація, що займається матеріально-технічним забезпеченням проєкту.
8.	Підрядник	Організація, що проводить будівельно-монтажні роботи, здійснює налагодження і пуск устаткування, виробничі випробування перед здачею готових об'єктів в експлуатацію.

Команда проекту повинна чітко визначити склад учасників, їх потреби й сподівання для того, щоб згодом управляти проектом, впливаючи на ці сподівання для досягнення успіху проекту. Досить час то визначення всіх учасників проекту є непростим завданням.

Основні зацікавлені особи належать до проектної команди й формують організаційну інфраструктуру її підтримки. Вони мають не тільки договірні або правові зобов'язання по відношенню до проектної команди, наділені необхідними повноваженнями, вони також несуть відповідальність за управління ресурсами згідно з графіком робіт, обумовленим рівнем витрат і цілями.

Однієї із складових завдання ідентифікації зацікавлених осіб проекту, що стосується готельно-ресторанного господарства і не тільки є збір інформації стосовно останніх. Аналіз слабких і сильних сторін зацікавлених осіб має важливе значення у справі розробки стратегії проекту. Ґрунтуючись на розумінні стратегій та завдань зовнішнього оточення проекту, проектна команда може успішно прогнозувати його можливу поведінку й забезпечити розробку конкретних контр-стратегій відносно тих осіб, що мають власні інтереси, які можуть стати на заваді інтересам проекту. В остаточному підсумку через значну кількість учасників і різноманітність їх цілей та інтересів задоволення сподівань учасників проекту може бути ускладненим. Як правило, розбіжності між учасниками повинні вирішуватися на користь споживачів продукту проекту. Але це не означає, що сподівання інших учасників повинні ігноруватися. Пошук компромісу між різними очікуваннями є концептуальною основою керування проектами, оскільки спрямовується на розв'язання конфліктних ситуацій.

1.2 Принципи та методи управління проектами у готельно-ресторанній справі

Управління проектами (або проектний менеджмент) як раз і допомагає швидко і ефективно досягати поставлених цілей. Крім того, в процесі цього

формується ціла система комплексів, які можуть бути використані для досягнення загальних цілей компанії, а також розробляється схема розумного розподілу ресурсів.

На даний момент управління проектами підприємств готельно-ресторанної справи - ціла наука, яка обросла системою знань, правил і стандартів. Найбільш відомий ресурс - РМВОК. Це певна «книга знань» в сфері проектного менеджменту, в якій описані кращі практичні поради і тематичні знання [2, с. 55].

Головною ціллю управління проектами підприємств готельно-ресторанної справи є вирішення наступних завдань у найкоротший час, із найменшими витратами та найкращою якістю:

- посилення перспективності проекту;
- підвищення якості рішень;
- збільшення оперативності управління;
- забезпечення економічної ефективності проекту;
- підвищення відповідальності за проєктні рішення.

Прогресивні рішення позитивно впливають на розвиток підприємства: невдачі, навпаки, призводять до втрат ресурсів та відбиваються на матеріальному й моральному стані розробників.

Важливим у процесі управління проектами є дотримання основних принципів. Основними принципами управління проектами є:

1) Ціле направленість, що виражається в цільовій орієнтації проєкту на забезпечення кінцевих цілей діяльності підприємства;

2) Системність, що передбачає розгляд проєкту нововведень із системних позицій. Це означає, з однієї сторони, те, що процес управління проектами є одним цілим із своїми закономірностями формування й розвитку, а, з іншої, можливість розділення проєкту на підсистеми і дослідження їх взаємозв'язку, оскільки кожна з них впливає як на всі інші підсистеми, так і на весь проєкт в цілому [15, с. 64];

3) Комплексність передбачає розгляд явищ в їх зв'язку і залежності;

4) Забезпеченість, яка полягає в тому, що всі заходи, що передбачені проєктом, повинні бути укомплектовані різними видами ресурсів, що необхідні для його реалізації;

5) Пріоритетність означає, що при розробці і реалізації проєкту перевага надається першочерговим завданням, виходячи з загальної концепції стратегічного розвитку;

6) Економічна безпека заходів, що плануються. Вона повинна розраховуватися на основі оцінки ймовірності виникнення збитків або будь-яких втрат в результаті нездійснених запланованих проєктом подій.

Досягнення цілей проєкту підприємств готельно-ресторанної справи можливе при застосуванні наступних загальновідомих підходів до управління:

1) Класичний підхід, який об'єднує такі основні функції управління, як планування, організацію, впровадження, контроль та керівництво. Цей підхід був запропонований Генрі Файолем у 1949 році;

2) Управління проєктом як циклом розв'язання проблеми. Для вирішення проблеми, що виникла, потрібно здійснити відповідні кроки реалізації проєкту. На першому етапі необхідно провести аналіз проблеми, зібрати відповідні дані, розробити можливі пропозиції вирішення проблеми, провести їх оцінку. На наступному етапі важливо здійснити альтернативний вибір (прийняти найкраще рішення). Наступним кроком є організація команди виконавців, розробка плану, його впровадження, та проведення моніторингу [2, с. 112].

3) за життєвим циклом проєкту. Життєвий цикл проєкту - це час від моменту його задуму до моменту ліквідації.

Життєвий цикл проєкту розбивають на фази та стадії. Виділяють такі фази життєвого циклу проєкту:

- зародження;
- зростання;
- зрілості;
- завершення.

Фаза зародження включає такі стадії, як розробка концепції, яка характеризується появою загальної ідеї; стадія аналізу та вивчення можливостей, що визначає приблизні витрати, обсяг робіт, терміни виконання, визначається реальність даного проєкту.

Фаза зростання включає стадії планування та конструкторської розробки. На даному етапі розробляється план виконання, готуються необхідні документи, тобто загальний бюджет проєкту, план ресурсного забезпечення та календарний план.

Фаза зрілості включає стадію забезпечення необхідними матеріалами та обладнанням та стадію виробництва. Проводиться контроль обсягів, витрат, якості та своєчасності виконання робіт.

Фаза завершення характеризується завершенням робіт, проводиться оцінка отриманих результатів, аудит, порівняння з наміченими цілями, підсумкова звітність, нагороджується та розпускається команда. Зрозуміло, що наприкінці проєкту робляться відповідні висновки, узагальнюються позитивні та негативні результати, їх причини з метою прийняття відповідних рішень та накопичення досвіду.

В міжнародній практиці виділяють чотири стадії розробки та реалізації інвестиційного проєкту у готельно-ресторанному бізнесі:

- передінвестиційна;
- інвестиційна;
- експлуатаційна;
- ліквідаційна.

На першій стадії аналізується ідея ініціатора та розробляється концепція проєкту. З метою обґрунтування концепції проєкту обов'язково вивчаються прогнози і напрямки розвитку інноваційної діяльності, шляхи розвитку регіону, міста, країни, що зачіпають інтереси підприємства. Особлива увага повинна приділятися аналізу умов для реалізації початкового задуму проєкту та передпроєктному обґрунтуванню інвестицій, оцінці життєздатності проєкту і т.п. Поява задуму проходить в процесі стратегічного планування як елемент стратегії

фірми. За результатами робіт, що виконані на даній стадії, приймається попереднє інвестиційне рішення та розробляється попередній план. План проєкту являє собою перелік робіт із зазначенням термінів, виконавців, результатів, які ведуть до отримання комплексу показників, що намічені концепцією проєкту. Він є основою для проведення тендерів, укладання контрактів із розробниками й виконавцями всіх передбачених робіт, складання детального сіткового графіка роботи та оцінки робіт, що заплановані. Частіше всього передінвестиційна стадія закінчується розробкою бізнес-плану, який являє собою конкретний план дій підприємця (суб'єкта господарювання) по реалізації своєї ідеї.

Інвестиційна стадія проєкту включає розробку проєктно-кошторисної документації, підготовку до будівельно-монтажних робіт, проведення тендерів, конкурсів, аукціонів, укладання контрактів, організацію закупівель і постачання матеріальних цінностей, необхідних для реалізації проєкту і т.д. До цієї стадії відноситься і реалізація проєкту. Реалізація проєкту це введення в дію окремих елементів проєкту. Наприклад, в інноваційній сфері реалізація заключається в переході до випуску і продажу нової продукції. Дана стадія являється найбільш ризиковою [15, с.118].

Стадія експлуатації включає весь період експлуатації проєкту. За цей період проєкт повинен окупити вкладені в розробку та реалізацію ресурси.

На стадії ліквідації проєкту проводиться завершення проєкту як одноразовий захід. Хоча можливо деякі його частини застосовувати для розробки іншого проєкту.

Специфіка методології управління проєктами викликає необхідність виокремлення основних функцій, тобто тих задач, які розв'язуються проєкт-менеджерами в процесі реалізації проєкту, а саме:

1. Прогнозування та планування проєктної діяльності;
2. Організацію роботи;
3. Координацію й регулювання процесів розробки і реалізації проєкту;
4. Активізацію і стимулювання праці виконавців;

5. Облік, контроль і аналіз ходу розробки і реалізації проєкту.

Основними функціями проєктного менеджменту, які визначені Американським Інститутом управління проєктами та спрямовані на управління цілями є: управління обсягом робіт, якістю, витратами, часом.

Для проєкту готельно-ресторанної справи повинні бути встановлені вимоги та стандарти якості результатів, по яких оцінюється успішність проєкту. Це забезпечує виконання такої функції як управління якістю.

Функція управління витратами - це фінансовий контроль завдяки накопиченню, аналізу та складанню звітів по витратах проєкту.

В кожному проєкті встановлюється період часу та терміни виконання проєкту. Управління часом - передбачає планування, складання календарних графіків та їх контроль для забезпечення вчасного виконання проєкту.

Кожний проєкт має також встановлений бюджет, але для того, щоб він був здійснений в рамках бюджету необхідне управління вартістю.

Додатковими функціями, які спрямовані на управління певними об'єктами є:

1. Управління персоналом або людськими ресурсами;
2. Управління комунікаціями або інформаційними зв'язками;
3. Управління контрактами та забезпеченням проєкту;
4. Управління ризиком;
5. Управління проєктною інтеграцією - забезпечує координацію всіх функцій проєкту [2, с. 156].

Саме поєднання даних функцій та інструментів їх реалізації забезпечує реалізацію проєкту, дозволяє досягнути бажаного результату.

Отже, не важливо який метод управління проєктами підприємств готельно-ресторанної справи використає маркетолог головне, щоб він був дієвим та прибутковим для закладу готельно-ресторанної справи.

РОЗДІЛ 2

РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ДЛЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ «КАМЕЛОТ»

2.1 Аналіз діяльності готельно-ресторанного комплексу «Камелот»

Об'єктом дослідження обрано готельно-ресторанний комплекс «Камелот». Заклад знаходиться на околиці міста Тернополя. Це дуже зручне розташування як для тернополян, так і для гостей міста [13].

Готельно-ресторанний комплекс «Камелот» у собі містить:

- готель на 5 класів номерів;
- ресторан;
- закрита територія із 9-ти літніми альтанками;
- конференц-зал;
- SPA-центр із 2-ма саунами та окремими басейнами;
- дитячий майданчик із атракціонами.

Готель «Камелот» налічує 32 кімнати номерного фонду. Всі номери містять супутниковим телебаченням, кондиціонери, необмежений та цілодобовий доступом до мережі Інтернет через мережу Wi-Fi.

Ресторан “Камелот” надає послуги харчування та організації різних свят, ділових зустрічей, романтичних вечорів при свічках, корпоративних вечірок, бенкетів з фуршетами, весіль, днів народжень, ювілеїв, дитячих свят і т.д. Меню ресторану містить асортимент різних страв української та італійської кухні, де кожен гість може обрати саме те, що буде відповідати його смакам й вподобанням. Також у ресторані представлений широкий асортимент винної карти. Ресторан вміщує посадку на 150 місць та працює з 7:30 - 23:00 год. [13].

SPA-комплексу «Камелот» пропонує послуги відпочинку, що включає дві фінські сауни, затишні кімнати відпочинку, басейни з гідромасажем та сучасною системою очистки води.

Готельно-ресторанний комплекс «Камелот» - ідеальне місце для проведення ділових зустрічей, переговорів, корпоративних заходів та конференцій, для даних послуг обладнаний сучасною технікою конференц-зал на 90 місць з окремим виходом на закриту територію комплексу та кімната переговорів на 20 місць.

Без додаткової оплати заклад надає: мультимедійний проєктор з екраном, мікрофон з акустичною системою, фліп-чарт і набір паперу та маркерів.

Готельно-ресторанний комплекс «Камелот» також пропонує за додаткову оплату організацію харчування учасників заходу у конференц-залі це таке як бізнес-ланч/вечір, кава-брейки та різноманітні фуршети і бенкетне меню.

Розглянемо загальну інформацію про ГРК «Камелот» (див. табл. 2.1.).

Таблиця 2.1

**Загальна інформація
про готельно-ресторанний комплекс «Камелот» [13]**

№ з/п	Характеристики	Дані про заклад
1.	Адреса	вул. Об'їзна, 6, м. Тернопіль (Східний масив)
2.	Номер телефону у готель/ SPA-центр	+38 067 354 56 86
3.	Номер телефону ресторан/конференц-зал	+38 067 350 89 44
4.	Веб-сайт	https://hotel-kamelot.te.ua
5.	Сторінки у соц. мережах	facebook: https://www.facebook.com/kamelot.ternopil/ instagram: https://www.instagram.com/kamelot_ternopil/
6.	e-mail	office@hotel-kamelot.te.ua
7.	Розклад роботи:	понеділок-неділя: цілодобово, без перерви

Також на території готельно-ресторанний комплекс «Камелот» є цілодобова безкоштовна автостоянка на 50 парко-місць, яка знаходиться під охороною та з відео-наглядом.

Готельно-ресторанний комплекс «Камелот» на своїй території містить літні альтанки:

7 альтанок до 8 осіб;

1 альтанка до 30 осіб;

1 альтанка до 35 осіб [13].

У готельно-ресторанному комплексі «Камелот» можна розрахуватися за отримані послуги як готівкою так і банківськими картками Master Card та Visa.

Проведемо аналіз показників економічної діяльності готельно-ресторанного комплексу «Камелот». Дослідження по основних статтях витрат зведемо у таблицю нижче (див. табл. 2.2, що розроблена на основі показників додатку А).

Таблиця 2.2

Аналіз витрат виробництва продукції у готельно-ресторанному комплексі «Камелот» за у 2019-2020 рр.

№ п/п	Показники	Сума витрат (тис.грн.)		Темп приросту	Відхилення
		2019 р.	2020 р.		
1.	Витрати на оплату праці	993,8	1329,9	133,82	+ 336,1
2.	Матеріальні витрати	4464,3	8175,4	183,13	+ 3711,1
3.	Відрахування на соціальні заходи	369,1	499,0	135,2	+ 129,9
4.	Амортизаційні витрати	459,8	430,9	93,71	- 28,9
5.	Інші операційні витрати	483,0	1862,0	385,51	+ 1377
6.	Разом	6766,0	12273,1	181,39	+ 5507,1

Із даних табл. 2.2 за аналізований період протягом 2019-2020 рр. у готельно-ресторанному комплексі «Камелот», в основній сумі витрати зростають майже по усіх показниках зокрема до 12273,1 тис. грн., що становить їх збільшення на 55074,1 тис. грн.. або тем приросту більше ніж 181 %, проте слід пам'ятати про інфляцію, тобто збільшення індексу цін на основну сировину у закладі.

Якщо здійснити деталізований аналіз розрахунків витрат готельно-ресторанного комплексу необхідно обчислити витрати на 1-ну гривню товарної продукції, тобто загальну суму витрат за 2020 рік поділимо на показник товарної продукції 2020 року:

$$В/1 \text{ грн. тов. прод.} = \frac{12273,1}{15423,6} = 0,8 \quad (2.1)$$

де, В/1 грн. тов. прод. - витрати на одну гривню товарної продукції

Тобто, на 1-ну гривню товарної продукції готельно-ресторанного комплексу «Камелот» у 2020 році витрати склали 0,8 грн. Аналогічно обчислимо витрати на 1-ну грн. товарної продукції за 2019 рік:

$$В/1 \text{ грн. тов. прод.} = \frac{6766,0}{8461,0} = 0,8 \quad (2.2)$$

Отже, протягом 2019 року у готельно-ресторанному комплексі «Камелот» на 1-ну гривню товарної продукції склали 0,8 грн.

Якщо спів ставити показники за 2019 та 2020 рр. щодо витрат на 1-ну гривню, то можна стверджувати, що загалом витрати не зросли, а збільшення показників витрат за звітний період це в основному наслідки інфляції (зростання загального рівня цін, що відображає зменшення купівельної спроможності грошової одиниці). Якщо брати до уваги готельно-ресторанний комплекс «Камелот», то загалом збільшення цін відбулося в основному на сировину, зокрема на продукти харчування для ресторану та товари готельного бізнесу, а також ціни на пальне, що супроводжує збільшення вартості усіх інших товарів, що стосуються закладів готельно-ресторанного бізнесу.

За основу будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, зазвичай, обирає собі мету, яка загалом стосується прибутку.

Щоб визначити динаміку фінансового стану підприємства аналізують показник рентабельності це стосується і закладів готельно-ресторанного господарства, тому проведемо аналіз показників рентабельності готельно-ресторанного комплексу «Камелот» (див. табл. 2.3. що розроблена на основі показників додатку Б).

Таблиця 2.3

**Аналіз фінансово-економічних показників
у ГРК «Камелот» за 2020 р.**

№ п/п	Найменування показника	Одиниця вимірювання	На початок 2020 р.	На кінець 2020 р.	Темп приросту, %	Відхилення
1.	Основні засоби і позаоборотні активи	тис грн.	3378,1	3711,6	109,87	+ 333,5
2.	Оборотні засоби	тис грн.	708,7	1735,9	244,91	+ 1027,2
3.	Вартість майна	тис грн.	4086,7	5446,3	133,27	+ 1359,0
4.	Виробничі запаси	тис грн.	641,5	1373,5	214,1	+ 732,0
5.	Собівартість реалізованої продукції	тис грн.	5383,0	10222,0	189,9	+ 4839,0
6.	Обсяг реалізованої продукції	тис. грн.	7053,0	12853,3	182,22	+ 5800,3
7.	Валовий прибуток від реалізації продукції	тис грн	1671,6	2650,3	158,55	+ 978,7
8.	Рентабельність	%	32,04	27,97	-	- 4,07

У 2020 році готельно-ресторанний комплекс «Камелот» отримав прибуток у сумі 3152,5 тис. грн., в порівнянні із 2019 р., коли прибуток становив 1798 тис. грн., тобто його збільшення відбулося на 1354,5 тис.грн. (див. додаток А).

Рентабельність готельно-ресторанного комплексу «Камелот» за 2019 р. склав 32,04 %, а на 2020 р. показник зменшився на 4,07 % і складає 27,97%. Проаналізувавши показники рентабельності можна зробити наступний висновок, що готельно-ресторанний комплекс «Камелот» знаходиться у правильному шляху свого розвитку, оскільки показник йде у гору збільшення.

Протягом 2019 р. обсяг реалізованої продукції у готельно-ресторанному комплексі «Камелот» складав 7053,0 тис. грн., а в 2020 р. уже становив 12853,3 тис.грн., тобто даний показник зріс на 5800, 3 тис. грн.

Для того, що здійснити характеристику фінансового стану та результатів діяльності закладу звернемось до даних із додатку Б, що містить показники фінансових результатів діяльності закладу готельно-ресторанного господарства.

На початок 2020-го року на балансі готельно-ресторанного комплексу «Камелот» було майна у загальному на суму 4086,7 тис. грн. та до кінця 2020-го року дана сума збільшилась до 5446,3 тис. грн., а це означає, що даному закладу вдалося збільшити вартість всього свого майна більше ніж на 1359 тис. грн.

Що стосується основних засобів і позаоборотних активів, то на початок 2020-го року у готельно-ресторанному комплексі даний показник становив 3378,1 тис. грн., а до кінця 2020-го року вартість позаоборотних активів та основних засобів уже становила 3711,6 тис.грн., тобто збільшення відбулося на суму 333,5 ттис. грн.

Оборотні засоби готельно-ресторанного комплексу «Камелот» на початок 2020-го року становили 708,7 тис. грн., а в кінці 2020-го року їх вартість підвищилася на 1027,2 тис. грн., та уже становила 1735,9 тис. грн.

Що стосується виробничих запасів то на початок 2020-го р. вони становили 641,5 тис. грн., а на кінець 2020-го р. уже становили 1373,5 тис.грн., тобто підвищення відбулося протягом року на суму на 732 тис. грн.

Із інформації вище можна зробити висновок, що готельно-ресторанний комплекс «Камелот» підвищує обсяги свого майна у наступних показниках: основні засоби таі позаоборотні активи 333,5 тис.грн., оборотні засоби на 1027,2

тис.грн. виробничі запаси на 732 тис. грн., тобто загалом всього майна на суму більше ніж 1359 тис. грн.

В основному таке збільшення майна готельно-ресторанного комплексу «Камелот» свідчить про те, що обладнання, що використовується у ресторані та у готелі, та усі інші основні й оборотні засоби знаходяться у хорошому стані для використання у роботі.

Наступним кроком у аналізі показників будуть дані закладу готельно-ресторанного господарства, що стосуються оборотності (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Аналіз показників оборотності готельно-ресторанного комплексу
«Камелот» за 2020 р.**

№ з/п	Найменування показника	Одиниця вимірювання	На початок 2020 р.	На кінець 2020 р.	Відхилення
1.	Одноденна реалізація	тис. грн.	20,32	37,2	+ 16,88
2.	Обсяг реалізації продукції	тис. грн.	7053	12853,3	+ 5800,3
3.	Оборотність коштів	у днях	213,2	156,66	- 56,54

Як видно вище із табл. 2.4 обсяг реалізації продукції у готельно-ресторанному комплексі «Камелот» протягом 2020-го року підвищився на 5800,3 тис. грн.

Одноденна реалізація також підвищилася на 16,88 тис.грн., проте зменшилася оборотність коштів у днях на 56,54 тис.грн., тобто на початок 2020-го року даний показник становив 213,2 а до кінця року зменшився до 156,66 тис. грн.

Отже, здійснивши аналіз показників фінансово-економічних результатів діяльності готельно-ресторанного комплексу «Камелот» можна зробити наступний висновок, що заклад збільшує свої обороти у діяльності та прибутковості, тобто досягає свою основну мету діяльності.

2.2. Суть та структура проєкту для готельно-ресторанного комплексу «Камелот»

Оскільки готельно-ресторанний комплекс «Камелот» розташований поблизу об'їзної дороги міста Тернополя, тому досить актуально буде реалізувати проєкт який би відштовхувався від попиту споживачів з різних регіонів, тобто те що задовольняло людей різного віку та фінансових можливостей. Дуже часто готельно-ресторанний комплекс «Камелот» відвідують гості із дітьми. Таким чином, розробка проєкту буде стосуватися саме вікової категорії діти.

Основна ідея проєкту полягає у розробці дитячого меню, а мета полягає у збільшенні кількості прибутку у готельно-ресторанному комплексі «Камелот», шляхом надходження додаткових коштів від продажу страв для дітей.

Назвемо проєкт: «Меню для малечі».

Всі страви та напої із меню будуть розміщені у послідовності до відповідного порядку приймання їжі у дітей.

Порядок переліку страв повинен відповідати кількості найменувань асортименту, тобто встановленій кількості страв чи напоїв, які слід реалізовувати щоденно у ресторані закладу, тому встановимо кількість страв по кожному найменуванні у дитячому меню (див.табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Кількості найменувань асортименту страв дитячого меню

№ з/п	Найменування позиції у меню	Кількість найменувань страв/напоїв у меню
1.	Холодні закуски	2
2.	Перші страви	2
3.	Гарячі страви	2
4.	Хлібобулочні вироби	3
5.	Десерти, морозиво	5
6.	Гарячі напої	2
7.	Молочні коктейлі та напоїв власного виробництва	6
8.	Соки	3

Основна ідея меню, тобто складання його асортименту буде на основі цікавих назв, наприклад назв героїв із дитячих казок. Тому складемо асортимент меню із цікавими назвами (див. табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Найменування асортименту страва дитячого меню

№ з/п	Найменування страв/напоїв	Склад страв/напоїв
1.	«Страва для Гаррі Поттера»	бургер
2.	«Сеньйор Помідор»	томат фарширований креветками
3.	«Те що їсть Леопольд»	курячі котлети
4.	«Обід губки Боба»	курячий шашлик
5.	«Обід богатиря»	курячі кульки з картопляним пюре
6.	«По щучому велінню»	рибні котлети
7.	«Картопляні палички»	картопля фрі
8.	«Мрія Буратіно»	картопляним пюре з котлетою
9.	«Розумний як фіксік»	молочний коктейль
10.	«Чай Аладіна»	чай в асортименті

Згідно табл. 2.5 діти будуть зацікавлені та батькам буде простіше обрати страву чи напої для своїх дітей.

Крім асортименту меню у розробку проєкту буде входити порадник для батьків, як краще обрати страву для дитини із асортименту дитячого меню у відповідності до періоду прийому їжі (див. додаток В).

Також необхідно розрахувати бюджет проєкту. Для реалізації проєкту визначмо основні витрати на наступне:

- 1) Розробка макету меню.
- 2) Виготовлення та друк дитячого меню
- 3) Друк порадника для батьків (як краще обрати страву для дитини із асортименту дитячого меню)

Для розробки дизайну та друку дитячого меню оберемо компанію «Лайт-Прінт» [16].

Проведемо розрахунок витрат на проєкт (див. табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Витрати на проєкт

№ з/п	Найменування витрат	Вартість, грн.
1.	Розробка макету (текст)	90
2.	Макет меню з фотографіями	290
3.	Друк меню (4 с.) 10 екземплярів	500
4.	Друк poradnika для батьків (10 екземплярів)	100
Всього		980

Витрати на проєкт згідно табл. 2.7 складають 980 грн., проте на даний час не обов'язково здійснювати друк, оскільки із розвитком технологій і в готельно-ресторанному бізнесі відбулися зміни і меню та інші друковані матеріали можна розмістити на офіційному сайті готельно-ресторанного комплексу «Камелот», таким чином витрати на проєкт без друку будуть становити всього 380 грн.

В подальшому поряд із повсякденним меню можна буде розробити і меню дитячих бенкетів. На даний час дитячі бенкети набувають величезної популярності, оскільки присвячуються подіям, що мають дуже велике значення для будь-якої дитини незалежно від віку. Повід організації такого свята може бути різний наприклад: день Святого Миколая, день буквара, на честь завершення чи початку навчального року, на честь особистих досягнень дитини (перемога у конкурсі, спортивному змаганні, олімпіаді, тощо), костюмована вечірка, дитячі покази мод, дефіле чи просто організація дня народження.

Отже, реалізація додаткового м допоможе будь-якому підприємству отримати додатковий прибуток, тому розробка дитячого меню для готельно-ресторанного комплексу «Камелот» є досить перспективним способом для підвищення своєї рентабельності.

2.3. Очікувані результати впровадження проєкту

Для будь-якого закладу готельно-ресторанного господарства, що розміщені неподалік транспортного сполучення, об'їзної дороги і т.д. мають великий попит відвідування гостей з різних регіонів, тому для готельно-ресторанного комплексу «Камелот» розробка та реалізація проєкту «Меню для малечі» буде додатковим способом для залучення нових відвідувачів закладу.

Найбільший пік відвідування готельно-ресторанного комплексу «Камелот» припадає у будні дні на період з 12:00 год. до 16:00 год., тобто на обід та з 19:00 год. до 21:00 год. на вечерю.

Зазвичай заклад відвідує кожного дня у будні дні близько 5-6 сімей з 1-2-ма дітьми. Якщо припустити, що на день протягом 5-ти днів ресторані закладу буде відвідувати 8 дітей. Зазвичай батьки замовляють дитині одну основну страву си десерт та один напій. Якщо розглянути цінову категорію закладу вартість одного прийому їжі однієї дитини буде становити у середньою 100 грн. то можна розрахувати дохід закладу від реалізації проєкту:

$$\mathbf{В\ денна} = K \times \mathbf{Вс.1} \quad (2.3)$$

де, **В денна** - денна виручка закладу;

К -кількість клієнтів (дітей);

Вс.1 - середня виручку від 1-го клієнта.

$$\mathbf{В денна} = 8 \text{ осіб} \times 100 \text{ грн.} = 800 \text{ грн/дн.}$$

Із розрахунків визначено, що кожного дня (у будні) готельно-ресторанного комплексу «Камелот» отримуватиме 800 грн. виручки від проєкту протягом 5-ти днів, то на місяць заклад отримуватиме прибуток від проєкту протягом 20-ти днів, звідси можна розрахувати скільки буде приносити проєкт виручки на місяць:

$$\mathbf{В на місяць} = K \times \mathbf{Вс.1} \quad (2.4)$$

В на місяць = 20 x 100 грн. = 2000 грн/міс

Собівартість страв/напоїв складає 70% від виручки, тому розрахуємо щоденні витрати 2000:

$$\text{Витрати} = \text{В на місяць} \times \text{С} \quad (2.5)$$

Де, С – собівартість.

$$\text{Витрати} = 2000 \text{ грн.} \times 70\% = 1400 \text{ грн/міс}$$

Тобто собівартість страв на місяць складуть 1400 грн.

Оскільки проєкт є не дуже затратним то немає потреби у розрахунку точки беззбитковості, тому складемо план прибутку від реалізації проєкту. З розділу про опис проєкту визначено два варіанти реалізації проєкту:

- спосіб №1 - без друку меню;
- спосіб №2 - з друком меню.

Складемо план прибутку від реалізації проєкту «Меню для малечі» за способом №1 (див. табл. 2.8).

Таблиця 2.8

План прибутку проєкту, грн.

Показники	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6
Витрати	- 380					
Собівартість страв	- 1400	- 1400	- 1400	- 1400	- 1400	- 1400
Доходи	+ 2000	+ 2000	+ 2000	+ 2000	+ 2000	+ 2000
Зміна	+ 200	+ 800	+ 1400	+ 2000	+ 2600	+ 3200

Таким чином, за табл. 2.8 за способом №1 можна зробити висновок, що проєкт буде приносити прибуток уже на першому місяці реалізації.

Складемо план прибутку від реалізації проєкту «Меню для малечі» за способом №2 (див. табл. 2.9).

Таблиця 2.9

План прибутку проєкту, грн.

Показники	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6
Витрати	- 980					
Собівартість страв	- 1400	- 1400	- 1400	- 1400	- 1400	- 1400
Доходи	+ 2000	+ 2000	+ 2000	+ 2000	+ 2000	+ 2000
Зміна	- 380	+ 220	+ 820	+ 1420	+ 2020	+ 2620

Згідно способу №2 плану доходів із табл. 2.9 перші прибутки готельно-ресторанний комплекс «Камелот» отримає уже на другому місяця впровадження проєкту «Меню для малечі».

Якщо порівняти спосіб №1 та спосіб №2, то перший варіант кращий оскільки беззбитковість проєкту буде уже на першому місяці реалізації, пороте і спосіб №2 є вигідним для готельно-ресторанному комплексу «Камелот», оскільки проєкт буде збитковим тільки на першому місяці його реалізації, тому спосіб №2 є також хорошим варіантом для підприємства оскільки заклад уже з другого місяця буде отримувати перші прибутки від реалізації проєкту.

Отже, проєкт є не дуже затратним та не настільки прибутковим, проте додатковий прибуток все таки готельно-ресторанному комплексу «Камелот» принесе, а тому реалізація проєкту «Меню для малечі» є перспективним для закладу.

ВИСНОВКИ

Визначено, що проєктом є тимчасова діяльність, що спеціально запланована для реалізації досить унікальних ідей. Розробка полягає у встановленні послідовності подій пов'язаних із запровадження інновацій для створення унікальності, що буде цінним для обох сторін замовника і виконавця. Кожен проєкт встановлює основну мету, загалом комерційну або соціальну. Пізніше описують ідею, розраховують витрати та очікувані прибутки. Також у проєкті слід встановити часові рамки та точку беззбитковості, щоб пересвідчитись у доцільності реалізації проєкту.

Один із найважливіших факторів у розробці та реалізації проєкту що стосується готельно-ресторанного бізнесу є складання бюджету, а також оптимізація його використання, встановлення рівні витрат та прибутків. Проте не всі суб'єкти господарювання можуть собі дозволити реалізувати проєкт за рахунок власних коштів, тому слід визначити варіант із зовнішніх джерел фінансування проєкту (позика, кредит) та всі нюанси, що стосуються даного питання.

Об'єктом дослідження обрано готельно-ресторанний комплекс «Камелот», що розташований неподалік об'їзної міста Тернополі.

Здійснивши оцінку основних фінансово-економічних показників готельно-ресторанний комплекс «Камелот» визначено, що у 2020 році заклад отримав збільшення прибутку на 1354,5 тис. грн. у порівнянні із 2019 роком, тому можна зробити висновок що підприємство добре набирає оборотів у прибутковості та своєму розвитку.

Частими гостями готельно-ресторанного комплексу «Камелот» є сім'ї із дітьми, тому розроблено проєкт для закладу саме для цього сегменту споживачів.

Назва проєкту: «Меню для малечі». Основна ідея проєкту полягає у розробці дитячого меню, а мета полягає у збільшенні кількості прибутку у готельно-ресторанному комплексі «Камелот», шляхом надходження додаткових коштів від продажу страв для дітей.

Згідно розрахунків визначено два способи реалізації фінансового плану проєкту. За способом №1 проєкт буде приносити прибуток уже на першому місяці реалізації та не буде мати збитковості.

Що стосується способу №2 плану доходів, перші прибутки готельно-ресторанний комплекс «Камелот» отримає уже на другому місяця впровадження проєкту «Меню для малечі».

Отже, для проєктної діяльності кожне підприємство готельно-ресторанного господарства і не тільки, буде приймати відповідні управлінські рішення, що пов'язані із плануванням різних аспектів, які стосуються даного проєкту. Основною умовою реалізації проєкту для комерційних підприємств є отримання прибутку, а оскільки запропонований проєкт несе за собою додаткову дохідність тому його реалізація буде перспективна для готельно-ресторанного комплексу «Камелот».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архіпов В. В. Ресторанна справа: Асортимент, технологія і управління якістю продукції в сучасному ресторані : навч. посіб. Київ, 2016. 382с.
2. Бізнес-планування та управління проєктами: навч. посіб. 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 Світ2000" 2018. 216 с
3. Бочко О. Ю. Основи планування діяльності підприємств невиробничої сфери: навч. посіб.. Київ: Ліра-К, 2014. 218 с.
4. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. Управління проєктами : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2014. 231 с.
5. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2018. 400 с.
6. Господарський кодекс України від 21.10.2019. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 01.04.2021).
7. Данилюк М. О. Планування і контроль на підприємстві: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2015. 328 с
8. Дехтяр Н. А. Фінансовий механізм діяльності суб'єктів господарювання : монографія. Київ : Ліра-К, 2015. 182 с.
9. Должанський І. З Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. Київ:ЦУЛ, 2019.384с.
10. ДСТУ 3279-95 Державний стандарт України. Стандартизація послуг. Основні положення. Від 27.12.95. Київ: Держспоживстандарт України, 2004. 9 с.
11. ДСТУ 3862-99 “Ресторанного господарства Терміни та визначення” Від 01.07.04. Київ : Держспоживстандарт України, 2004.
12. Лозовський О.М., Кашина О.О. Особливості використання системного підходу в управлінні проєктами на підприємстві. *Вісник ХНУ*, 2014. № 3. С. 51–54.
13. Офіційний сайт готельно-ресторанного комплексу «Камелот». URL: <https://hotel-kamelot.te.ua> (дата звернення: 01.04.2021).

14. Панченко М. О. Управління якістю: теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 228 с.
15. Петренко Н. О. Управління проєктами: навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2015. 244 с.
16. Послуги дизайну компанії «Лайт-Прінт». URL: <https://liteprint.com.ua> (дата звернення: 13.04.2021).
17. Про господарські товариства : Закон України від 17.06.2018. № 1576-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1576-12> (дата звернення: 13.04.2021).
18. Про затвердження Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства Мінекономіки, європ.інтеграції; Наказ, Правила від 06.07.2018 № z0680-02. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-02__ (дата звернення: 01.04.2021).
19. Тарасюк Г. М. Управління проєктами: навч. посіб. Київ : Каравела, 2014. 344с.
20. Технологічне проектування підприємств ресторанного господарства. навч. посіб. П. П. Павленкова, Л. М. Тележенко, І. Р. Біленька, Н. А. Дзюба. Одес. нац. акад. харч. технологій. Херсон. Олді-Плюс, 2016. 312 с.
21. Управління діловими проєктами: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2015. 280 с.
22. Цимбалюк Л. Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2018. № 3 (15). С. 88–95.
23. Чумак О. В., Андрющенко І. С. Управління витратами в інформаційно-аналітичній системі підприємств ресторанного господарства : монографія. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2016. 268 с.
24. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія. Ч. 1. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2017. 368 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Загальні фінансові показники ГРК «Камелот» за 2019-2020 рр.

№ п/п	Показники	Сума витрат (тис.грн.)	
		2019 р.	2020 р.
1.	Витрати на оплату праці	993,8	1329,9
2.	Матеріальні витрати	4464,3	8175,4
3.	Відрахування на соціальні заходи	369,1	499,0
4.	Амортизаційні витрати	459,8	430,9
5.	Витрати товарної продукції	8461,0	15423,6
6.	Інші операційні витрати	483,0	1862,0
7.	Прибуток	1798,0	3152,5

Додаток Б

Фінансово-економічні показники у ГРК «Камелот» за 2020 р.

№ п/п	Найменування показника	Одиниця вимірювання	На початок 2020 р.	На кінець 2020 р.
1.	Основні засоби і позаоборотні активи	тис грн.	3378,1	3711,6
2.	Оборотні засоби	тис грн.	708,7	1735,9
3.	Вартість майна	тис грн.	4086,7	5446,3
4.	Виробничі запаси	тис грн.	641,5	1373,5
5.	Собівартість реалізованої продукції	тис грн.	5383,0	10222,0
6.	Обсяг реалізованої продукції	тис. грн.	7053,0	12853,3
7.	Одноденна реалізація	тис. грн.	20,32	37,2
8.	Обсяг реалізації продукції	тис. грн.	7053	12853,3
9.	Оборотність коштів	у днях	213,2	156,66
10.	Валовий прибуток від реалізації продукції	тис грн	1671,6	2650,3
11.	Рентабельність	%	32,04	27,97

Додаток В

1.	<p>Кращий сніданок для дитини - каша, сирна або овочева запіканка, сирники, омлет. Все це доповнюється чаєм (з помірною кількістю цукру) або какао. Важливо чергувати сніданки, акцент в яких робиться то на білки, то на вуглеводи. При розробці сніданку необхідно враховувати фізіологічні особливості кожного вихованця.</p>
2.	<p>Орієнтуйтеся на 4 тижні при складанні меню в дитячому садку. Дієтологи стверджують, що будь-обід в будь-яку пору року повинен починатися з 50-70 грам салату (природно, зі свіжих овочів). Заправляйте його рослинним маслом, повністю відмовившись від майонезу і соєвого соусу.</p>
3.	<p>Меню повинно включати не менше 5 супів, краще - не менше 10. Повторюватися супи можуть кожні 2 тижні. Овочеві супи, борщ, рибні супи, супи-пюре - поле для різноманітності чимале. У той же час краще виключити розсольник, солянки, супи з грибами і супи з великою кількістю прянощів.</p>
4.	<p>Меню повинно включати не менше, ніж 10 поєднань других страв. Бажаний м'ясо - тефтелі, зрази і гуляш. Смажене м'ясо виключається, замість нього - тушковане або запечене. М'ясо птахів повинно бути пісним і комбінуватися з овочевим пюре. Кращий гарнір до м'яса - гречка або рис. Рибу рекомендовано поєднувати з картопляним пюре. Запіканки відмінно підходять на роль другого блюда. Напої - натуральні соки, компоти і кисілі.</p>
5.	<p>Полуденок повинен бути не дуже калорійним і не дуже об'ємним. Універсальний варіант - запечене яблуко або груша. Вироби з сиру будуть актуальні у випадках, коли цей продукт не зустрічався на сніданок. Рисова запіканка з фруктовим підливою також є хорошим полуденком, особливо якщо на обід був овочевий гарнір.</p>

✓ Окончил ВУЗ в 2020 году или готовишься к защите в 2021 году? Приглашаем тебя принять участие и получить ценный приз! Подробнее о конкурсе можно узнать [здесь](#).



АНТИПЛАГИАТ
ТВОРИТЕ СОБСТВЕННЫМ УМОМ



ТАРИФ **NEW**
Бесплатный д
[ИЗМЕНИТЬ](#)

[ГЛАВНАЯ](#) / [КАБИНЕТ](#) / [РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ](#)

Оригинальность

74%

Заимствования

26%

Полный отчет

Краткий отчет

История отчетов

Свойства документа

Имя исходного файла

Рига РОЗДІЛ.txt

Параметры проверки

Авторы документа

Не указано

Текстовые метрики

Название документа

Рига РОЗДІЛ.txt

Статистика по документу

Тип документа

Не указано

[РЕДАКТИРОВАТЬ СВОЙСТВА](#)

Ім'я користувача:
Роксолана Муха

Дата перевірки:
14.05.2021 21:29:56 EEST

Дата звіту:
14.05.2021 21:31:22 EEST

ID перевірки:
1007862005

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

ID користувача:
100004238

Назва документа: Рига_ГР 286_перевірка-2

Кількість сторінок: 23 Кількість слів: 4852 Кількість символів: 35376 Розмір файлу: 77.24 KB ID файлу: 1007957381

27% Схожість

Найбільша схожість: 19.8% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1003376879)

19.7% Джерела з Інтернету

89

Сторінка 25

22.7% Джерела з Бібліотеки

34

Сторінка 25

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

11