

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЧЕРНІГІВСЬКИЙ КОЛЕГІУМ»
ІМЕНІ Т. Г. ШЕВЧЕНКА**

Природничо-математичний факультет
Кафедра хімії, технологій та фармації

КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ ПРОЄКТ
Освітній ступінь: БАКАЛАВР
на тему: **ПРОЄКТ ПІЦЕРІЇ З ДИТЯЧОЮ КІМНАТОЮ НА 60 МІСЦЬ**

Виконав(ла):
студент(ка) 4 курсу 47-ФМТ групи
спеціальності 241 Готельно-ресторанна
справа
Білобородько Анастасія Сергіївна

Керівник:
к.т.н., доцент **Лапицька Н. В.**

Чернігів 2026

15.06

Роботу подано до розгляду « » травня 2026 року.

Студентка

(підпис)

Білобородько А. С.

(прізвище та ініціали)

Керівник

(підпис)

Лапицька Н. В.

(прізвище та ініціали)

Рецензент

(підпис)

Мехід 0.5

(прізвище та ініціали)

Кваліфікаційну роботу (проект) розглянуто на засіданні кафедри хімії, технологій та фармації. Протокол № 14 від «15» травня 2026 року.

Студентка допускається до захисту даної роботи в екзаменаційній комісії.

Завідувач кафедри

(підпис)

Курмакова І. М.

(прізвище та ініціали)

Факультет	<u>природничо-математичний</u>
Кафедра	<u>хімії, технологій та фармації</u>
Освітній рівень	<u>перший (бакалаврський)</u>
Спеціальність	<u>241 Готельно-ресторанна справа</u>
Освітня програма	<u>Готельно-ресторанна справа</u>
(шифр і назва)	

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ ПРОЄКТ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Білобородько Анастасії Сергіївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Проект піцерії з дитячою кімнатою на 60 місць»

керівник роботи Лапицька Надія Василівна, канд техн. наук, доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

2. Строк подання студентом роботи ____ «...» ____ р. ____

3. Вихідні дані до роботи: передбачити наявність дитячого меню, організацію дитячих свят, тематичних свят та доставку продукції

4. Зміст дипломного проєкту ВСТУП. РОЗДІЛ 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ПІЦЕРІЇ ЯК ЗАКЛАДУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 1.1. Характеристика місця розташування піцерії та особливості роботи з дітьми у закладах ресторанного господарства; 1.2. Аналіз ринку наявних закладів гостинності та розрахунок туристичних потоків; 1.3. Аналіз переваг та ризиків відкриття нової піцерії з дитячою кімнатою. РОЗДІЛ 2 РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ ПІЦЕРІЇ, МЕНЮ ТА ПОСЛУГ 2.1. Концепція закладу; 2.2. Розробка меню та послуг; 2.3. Оперативне планування меню; 2.4. Організація постачання. РОЗДІЛ 3 БУДІВЕЛЬНО-АРХІТЕКТУРНІ РІШЕННЯ 3.1. Характеристика ділянки для будівництва піцерії; 3.2. План озеленення території; 3.3. Проектні рішення щодо будівлі. РОЗДІЛ 4. ТЕХНОЛОГІЧНІ ТА ТЕХНІЧНІ РОЗРАХУНКИ. РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ. РОЗДІЛ 6. ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІЦЕРІЇ. ВИСНОВОК. СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

5. Перелік графічного матеріалу: 1 – План благоустрою території піцерії та схема проїзду до закладу; 2 – план торгівельної зали піцерії; 3 – план дитячої кімнати, передбаченої у піцерії; 4 – дизайнерські рішення для дитячої кімнати; 5 – план складських та санітарно-гігієнічних приміщень закладу; 6 – план виробничого цеху піцерії; 7 – загальний план і розріз будівлі; 8 – план евакуації

6. Дата видачі завдання ____ р. ____

Студент

Білобородько А. С.

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Керівник кваліфікаційного проєкту

Лапицька Н. В.

(підпис)

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПІЦЕРІЇ ЯК ЗАКЛАДУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	7
1.1. Характеристика місця розташування піцерії та особливості роботи з дітьми у закладах ресторанного господарства;.....	7
1.2. Аналіз ринку наявних закладів гостинності та розрахунок туристичних потоків	13
1.3. Аналіз переваг та ризиків відкриття нової піцерії з дитячою кімнатою	25
РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ ПІЦЕРІЇ, МЕНЮ ТА ПОСЛУГ	30
2.1. Концепція закладу	30
2.2. Розробка меню та послуг.....	39
2.3. Оперативне планування меню	44
2.4. Організація постачання	56
РОЗДІЛ 3. БУДІВЕЛЬНО-АРХІТЕКТУРНІ РІШЕННЯ	60
3.1. Характеристика ділянки для будівництва піцерії.....	60
3.2. План озеленення території	62
3.3. Проектні рішення щодо будівлі.....	66
РОЗДІЛ 4. ТЕХНОЛОГІЧНІ ТА ТЕХНІЧНІ РОЗРАХУНКИ	71
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ	94
РОЗДІЛ 6. ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІЦЕРІЇ	116
ВИСНОВКИ.....	128
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	130

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сфера ресторанного господарства стрімко розвивається в Україні, адже є однією з динамічних галузей економіки. Сфера ресторанного господарства сприяє розвитку малого бізнесу, створює нові робочі місця та значно підвищує привабливість міст для туристів та мешканців. На сьогоднішній день перспективним напрямком є проектування сімейних закладів харчування, які орієнтовані на комфортне проведення дозвілля як для дорослих, так і для дітей [1].

Проектування сімейної піцерії у мікрорайоні Масани м. Чернігів є перспективним, оскільки відповідає глобальній тенденції у формуванні концептуальних закладів та збігається із запитами населення щодо якісного, доступного та надійного відпочинку у родинному колі. Проектування такого виду закладу буде сприяти зміцненню сімейних цінностей та створенню затишного міського простору.

З економічної точки зору, проектування сімейної піцерії забезпечить появу нових робочих місць, що у свою чергу знизить рівень безробіття. Також відбудеться збільшення обсягів податкових нарахувань до місцевих бюджетів, що сприяє посиленню фінансової стабільності громади. Проектування сімейної піцерії вплине на стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу в місті Чернігів. Крім того, створення такого закладу сприятиме створенню позитивного іміджу Чернігова як міста з комфортним середовищем для сімейного відпочинку.

Проектований заклад буде мати такі основні зони як зала для гостей, дитяча кімната, виробниче та службово-побутові приміщення. Декор та меблювання таких зон як торгівельна зала та дитяча кімната будуть орієнтовані на формування затишної родинної атмосфери, що сприяє тривалому перебуванню гостей закладу.

Мета дослідження. Метою кваліфікаційного проєкту є розробка проєкту сімейної піцерії на 60 місць з дитячою кімнатою у мікрорайоні Масани м. Чернігів.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі **завдання дослідження:**

1. Здійснити аналіз та обґрунтувати місце розташування проєктованого закладу та оцінити конкурентне середовище.
2. Сформулювати концепцію сімейної піцерії, здійснити оперативне планування меню та його розробку, охарактеризувати раціональну систему постачання.
3. Зробити оцінку обраної земельної ділянки для будівництва закладу, розробити план щодо озеленення прилеглої території та представити проєктні рішення для будівлі закладу.
4. Провести технологічні та технічні розрахунки, обрати технологічне обладнання, розробити виробничо-торгівельну структуру закладу.
5. Здійснити економічне обґрунтування проєкту та визначити основні фінансові підсумки та окупність інвестицій.
6. Сформулювати та пояснити основні аспекти, що впливають на імідж сімейної піцерії.

Об'єкт дослідження: процес проєктування, функціонування та організації діяльності закладів ресторанного господарства сімейного формату.

Предмет дослідження: концептуальні, архітектурно-планувальні, організаційно-виробничі та техніко-економічні рішення для створення сімейної піцерії на 60 місць з дитячою кімнатою у межах мікрорайону Масани м. Чернігів.

Методи дослідження. У роботі застосовано комплекс наукових методів таких, як системний та порівняльний аналіз, статистичні та балансові методи, аналіз туристичної активності, SWOT- та PEST-аналізи, а також методи фінансово-економічного моделювання та техніко-економічного проєктування.

РОЗДІЛ 1

ХАРАКТЕРИСТИКА СІМЕЙНОЇ ПІЦЕРІЇ

1.1. Характеристика місця розташування сімейної піцерії

Оптимальний вибір локації для закладу ресторанного господарства є одним з фундаментальних факторів, що визначають його успішність. Вигідне просторове розташування гарантує безперервний приплив гостей, а також підвищує вірогідність повторних відвідувань, оскільки споживачі, як правило, надають перевагу закладам, до яких зручно дістатися з дому або з роботи.

Також місце розташування закладу залежить і від його формату. Заклади сімейного типу найкраще розташовувати у житлових районах. Для розташування проєктованої сімейної піцерії був обраний достатньо молодий район міста Чернігова – Масани.

Район Масани є історичною місцевістю та житловим мікрорайоном у північно-західній частині міста Чернігова, що розташований у межах Новозаводського адміністративного району. Масани, що засновані як сільське поселення у XVII столітті, вперше згадуються в історичних документах у 1638 році. У 1973 році, в рамках розширення міської межі, село було інтегровано до складу міста Чернігів. До цих змін Масани перебували у підпорядкуванні Котовської сільської ради та входили до Холявинської волості Чернігівського повіту. Зараз це один із найбільш динамічних та густонаселених районів Чернігова (чисельність населення сягає приблизно 30 тис. осіб), що характеризується активним розвитком в останні роки [2].

Район Масани географічно розташований у північно-західній частині Чернігова. Його орієнтовні межі визначаються вулицями Незалежності та Красносільського. Вулиця Незалежності виконує роль головної транспортної магістралі, забезпечуючи зв'язок житлового масиву з

центральною частиною міста. Сумарна відстань до центру Чернігова складає приблизно 8 кілометрів. Однією із вагомих переваг району є його близькість до лісових масивів, що зумовлює сприятливі умови та потенціал для рекреаційної діяльності.

Район Масани характеризується високим рівнем житлової забудови, що включає в себе як багатоквартирні будинки, так і приватні садиби. Також в районі діють заклад загальної середньої освіти (№ 35), декілька дошкільних навчальних закладів та філіал дитячої поліклініки. Район Масани має достатньо розвинену торгову інфраструктуру: працюють великі супермаркети таких мереж як «Велмарт», «АТБ» та «Сільпо», також є значна кількість невеликих торгових точок та діє локальний ринок. В районі розташовані дитячі майданчики та дві великі зелені зони, що є важливим для його мешканців, оскільки є місце для прогулянок з дітьми та тваринами, а також для проведення дозвілля та занять спортом.

Масани характеризуються розвиненою транспортною інфраструктурою, що забезпечує зручне сполучення з центральною частиною міста. Транспортне обслуговування здійснюється тролейбусами, автобусами та маршрутними таксі. Орієнтовний час поїздки до центру становить 15–20 хвилин [3].

Район характеризується усталеною думкою про нього як про територію, що гармонійно поєднує спокій приміської зони з перевагами міської інфраструктури. Великі прибудинкові території, розвинена зелена зона та сучасна забудова формують сприятливу атмосферу, що сприяє комфортному та безпечному проживанню, роблячи його бажаним місцем для молодих сімей та громадян, зацікавлених у якісному житті, віддаленому від центральної міської активності.

За опитуванням мешканців мікрорайону Масани склались декілька недоліків та переваг цього району [4]. Серед недоліків мікрорайону мешканці називають:

1. Висока концентрація населення в даному районі призводить до очевидного дефіциту загальноосвітніх та дошкільних навчальних закладів;
2. Багато хто з мешканців скаржиться на те, що після 8 вечора складно дістатись громадським транспортом до мікрорайону;
3. Відсутність доступного спортивного об'єкту.

Незважаючи на недоліки, мешканці виділяють низку переваг проживання у цьому районі:

- 1) Відносно високий рівень розвитку інфраструктури;
- 2) Забезпеченість населення необхідним обсягом громадського транспорту, який їде в центр;
- 3) Наявність великих зелених зон у близькому розташуванні;
- 4) На думку мешканців, це єдиний житловий район у Чернігові, де було споруджено новий дитячий садок;
- 5) У мікрорайоні триває активна забудова, споруджуються нові житлові комплекси, розвивається загальна інфраструктура.

Район Масани у місті Чернігів представляє значний інтерес для розміщення сімейної піцерії, зважаючи на його демографічні, інфраструктурні та соціальні параметри. Прогресуючий розвиток, що спостерігається останніми роками, трансформує його в сучасний житловий центр, особливо привабливий для молодих сімей.

При відкритті сімейного закладу, важливим є компетентність персоналу у взаємодії з дітьми різного віку та характеру. Це має фундаментальне значення для успішного функціонування закладів сімейного формату, через те, що переваги дітей визначають вибір батьків та є значним чинником повторних відвідувань. Відсутність навичок комунікації з дітьми загрожує формуванням негативного іміджу, втратою клієнтської бази та закріпленням репутації закладу, несприятливого для сімейного відпочинку. Натомість, кваліфіковані співробітники, які

володіють навичками взаємодії з дітьми, здатні стимулювати зростання дохідності завдяки залученню сімейної аудиторії.

Працівники закладу ресторанного господарства при обслуговуванні дітей повинні виявляти підвищену емпатію та стриманість з моменту початкової взаємодії. Спочатку рекомендується безпосередньо звертатися до дитини, присідаючи до її рівня для встановлення візуального контакту, привітатися з посмішкою та зверненням на ім'я (за умови, що воно відоме). Це сприяє формуванню довіри та підвищує відчуття значущості у дитини. Доцільно пропонувати спеціалізоване дитяче меню, що характеризується яскравим візуальним оформленням, оптимізованими розмірами порцій та креативною презентацією страв, разом із супутніми елементами для дозвілля, такими як розмальовки, олівці, фломастери, мініатюрні ігрові меню або нескладні інтерактивні розваги.

Пріоритетним є прийняття замовлення від дитини, навіть за наявності їх батьків, ставлячи питання у простій та доступній формі, що передбачає вибір страви. При цьому важливо схвалювати вибір дитини та утримуватися від будь-якої критики її смакових уподобань [5].

Дитяче меню у закладах ресторанного господарства не є спрощеною версією страв, призначених для дорослих, а являє собою ретельно розроблений асортимент, адаптований до специфічних потреб та смакових уподобань дітей, із наголосом на візуальну привабливість, поживну цінність та оригінальність подачі.

Складові компоненти меню мають охоплювати порційні основні страви (наприклад, м'ясні вироби у формі тварин або мініатюрні бургери), корисні закуски (наприклад, фруктові канапе), негазовані напої (наприклад, свіжовичавлені соки) та десерти зі зниженим вмістом цукру (наприклад, морозиво з ягідними наповнювачами). Розмір порцій повинен відповідати віку дитини: для найменших передбачаються пюреподібні страви для годування з ложечки, тоді як для дошкільнят рекомендовані візуально привабливі тарілки. Подібне меню, візуально оформлене ілюстраціями

анімаційних персонажів або інтерактивними ігровими елементами, сприяє стимуляції апетиту, підвищує привабливість їжі та усуває занепокоєння батьків щодо збалансованості раціону харчування.

З метою залучення дитячої аудиторії та трансформації візиту в інтерактивний досвід, заклади ресторанного господарства пропонують різноманітні розважальні компоненти. До них відносяться: надання розмальовок та олівців на кожному столі; імітаційні меню з інтерактивними магнітними елементами, а також атрибутика для рольових ігор, така як паперові кухарські ковпаки.

Серед популярних інтерактивних компонентів вирізняють спеціально обладнані ігрові зони з м'якими кріслами, конструкторами або компактними атракціонами, що функціонують під наглядом кваліфікованого працівника. Для старших дітей можна організувати конкурси художньої творчості із заохочувальними призами або фотозони з тематичними костюмами. Таке дозвілля не лише сприяє усуненню нудьги у дітей, але й формує емоційний зв'язок, стимулюючи повторні візити родин. Важливою умовою при цьому є акцент на безпеці використовуваних матеріалів та дотриманні гігієнічних норм [6].

Забезпечення безпеки та оперативність обслуговування є першочерговими принципами при подачі страв та напоїв дітям. Не бажано розміщувати гарячий посуд безпосередньо перед маленькими гостями. Для ємностей з напоями варто застосовувати спеціальні накриття з метою запобігання проливань. Дитячі стільчики для годування слід розташовувати в зонах підвищеної безпеки, на достатній відстані від прохідних шляхів та інших столів. У випадку, коли дитина потребує допомоги у прийомі їжі, персонал може делікатно її надати, включаючи здійснення нарізання продуктів, охолодження страви або прибирання розлитих рідин. Ці дії здійснюються лише за згодою батьків та уникаючи прямого фізичного контакту з дитиною, з метою мінімізації дискомфорту та стресу. [6, 7].

У разі виникнення безладдя або прояву нестабільної поведінки у дитини, персонал повинен демонструвати витримку та спокійну реакцію, оперативно надаючи засоби для прибирання, застосовуючи методи відволікання (наприклад, пропонують іграшку або жартівливий коментар), без підвищення тону голосу та уникаючи будь-яких звинувачень на адресу батьків. У ситуаціях, що потребують особливого підходу, наприклад, при взаємодії з гіперактивними дітьми, варто залучати менеджера для делікатного вирішення. Це може включати пропонування переміщення до спеціалізованої дитячої зони, що функціонує під наглядом кваліфікованого персоналу [8].

Ефективна організація сервісу для маленьких гостей в ресторанних закладах передбачає своєрідний підхід, який враховує їхні вікові та індивідуальні особливості, що значною мірою сприяє формуванню лояльності сімейних гостей. Для дітей необхідно передбачати наявність спеціалізованих стільчиків для годування, укомплектованих гігієнічними покриттями, а також стерилізованих столових приборів та обладнання для підігріву дитячого харчування.

Дітям дошкільного віку важлива пріоритетна швидкість обслуговування, зокрема подача дитячих страв у першу чергу, з огляду на їхню обмежену здатність до тривалого очікування. Для дітей шкільного віку доцільно впроваджувати інтерактивні розваги, наприклад, можливість спостерігати за кулінарним процесом через оглядове вікно кухні або участь у творчих конкурсах [9].

Ключовим аспектом успішного функціонування закладу сімейного типу є належна підготовка персоналу щодо толерантного ставлення до типових проявів дитячої активності, таких як підвищений рівень шуму, рухливість чи незначне забруднення. Реагування на ці ситуації має бути професійним та доброзичливим, без створення дискомфорту для інших гостей. У таких закладах оптимальним рішенням є введення спеціалізованої посади аніматора або «дитячого офіціанта» у легко впізнаваній формі. Цей

співробітник відповідатиме за організацію ігрових та розважальних заходів, забезпечуючи якісне дозвілля для дітей та, відповідно, можливість відпочинку для їхніх батьків [6].

Обслуговування дитячої аудиторії у закладах ресторанного господарства вимагає певної стратегії, що поєднує психологічну компетентність персоналу, дитяче меню та інтерактивні елементи. Такий підхід забезпечує створення сприятливого середовища для сімейного дозвілля.

1.2. Аналіз ринку наявних закладів гостинності та розрахунок туристичних потоків

На території мікрорайону Масани міста Чернігова функціонує розгалужена інфраструктура закладів ресторанного господарства. Вона охоплює об'єкти різного формату: заклади швидкого обслуговування, кав'ярні, піцерії, івент-кафе, заклади, що орієнтовані на виготовлення та доставку продукції та інші, що пропонують широкий спектр кулінарних напрямків та представляють різноманіття світових кухонь. Діючі заклади зумовлюють формування конкурентного середовища для проєктованої сімейної піцерії.

Щоб оцінити конкурентне середовище для проєктованої піцерії проведемо аналіз наявних закладів ресторанного господарства, що діють у мікрорайоні Масани м. Чернігів. Результати наведені у таблиці 1.1.

Результати дослідження конкурентного середовища вказують на високий рівень насиченості ринку послуг у сфері громадського харчування на території району Масани. Аналіз конкурентного поля показує, що у районі діють заклади ресторанного господарства, що презентують широкий спектр кулінарних концепцій, зокрема національну, азійську та європейську гастрономію.

Таблиця 1.1

Заклади гостинності, що діють у мікрорайоні Масани [10–14]

Назва закладу	Тип закладу	Основні послуги, що надаються	Додаткові послуги, що надаються	Інфраструктурна характеристика об'єкта
Княжий орден	Ресторан	Страви європейської кухні, банкетні зали, кейтерингові послуги, доставка їжі, організація різного типу заходів	Система лояльності, кенді-бар, оформлення зали	Окрема будівля; інтер'єр виконаний у середньовічному стилі; має банкетні зали; прилегла територія служить для паркування автотранспорту
Pelicata	Івент-кафе	Страви європейської та української кухні, дитяче меню, проведення різних заходів для дорослих та дітей	Попереднє бронювання столика, послуги кейтерингу, доставка	Вбудована будівля; має невеликий літній майданчик
BigShawa	Заклад швидкого харчування	Продаж готової їжі: шаурма, бургери та ін., обслуговування на місці	Доставка, самовивіз	Вбудоване приміщення на першому поверсі житлового будинку; мінімальна кількість посадкових місць; відкрита кухня

Продовження таблиці 1.1

РК Базис	Ресторан / боулінг	Європейська кухня, надання послуг з організації дозвілля для дітей та дорослих, банкетні зали, дитяче меню	Доставка, організація заходу, бронювання доріжок для боулінгу, дитяча кімната	Окрема будівля; має боулінг-зону, дитячу зону, ресторанну зону; наявна парковка перед будівлею
Базис №12	Піцерія	Європейська кухня, обслуговування в закладі	Доставка, самовивіз	Вбудована будівля на першому поверсі житлового будинку; має невелику кількість посадкових місць
Краш Кава	Кав'ярня	Приготування та продаж кави, продаж випічки	Доставка, самовивіз, ранкова акція, продаж кави в зернах	Окрема будівля; має літній майданчик
KILOG-RAM. Pizza & Sushi	Спеціалізована закусочна	Приготування суші та ролів, піци, їх доставка, самовивіз	Безкоштовна доставка, попереднє замовлення, онлайн замовлення	Вбудована будівля на першому поверсі житлового будинку; акцент на виробничій зоні; має невелику зону очікування

Завершення таблиці 1.1

Варенична Балувана Галя	Варенична	Українська кухня, виробництво напівфабрика- тів	Доставка, самовивіз	Вбудована будівля на першому поверсі житлового будинку; інтер'єр - сучасний етно- стиль; наявний літній майданчик
-------------------------------	-----------	---	------------------------	---

Спектр послуг, що пропонуються цими закладами, охоплює послуги з надання харчування, організацію спеціалізованих заходів, виїзне обслуговування, послуги з доставки та самовивіз. Цільовою аудиторією є переважно сім'ї, студенти, школярі та люди середнього віку.

Комплексний аналіз ринку закладів ресторанного господарства, що діють у районі Масани, виявляє наявність перспективної ринкової ніші для проєктування сімейної піцерії, що передбачає акцент на італійській кухні в поєднанні з європейською, орієнтована на сімейну аудиторію та забезпечуватиме підвищений рівень комфорту і високу якість сервісу.

Проектований ресторанний заклад матиме ключову відмінність від конкурентів завдяки акценту на створенні комфортної та доброзичливої атмосфери для всієї родини. Його концепція передбачає поєднання високоякісної італійської кухні з оптимальною ціновою політикою та оригінальними авторськими рецептами піц. Заклад пропонуватиме спеціалізоване дитяче меню, облаштовану дитячу кімнату та можливість організації тематичних заходів. На противагу існуючим закладам ресторанного господарства в районі Масани, сімейна піцерія акцентуватиме увагу на невимушеній, доброзичливій, сімейній атмосфері та функціональності, ставлячи в пріоритет оперативне обслуговування та можливість проведення сімейних урочистостей. Це сприятиме залученню

широкої аудиторії, від дітей до дорослих, та підвищить її доступність і привабливість для місцевих мешканців.

Ініціатива зі створення нового закладу ресторанного господарства у мікрорайоні Масани міста Чернігова потенційно сприятиме інтенсивному економічному розвитку регіону. На поточному етапі мікрорайон Масани характеризується значним потенціалом для розвитку, оскільки стає одним із найбільших привабливих районів для молодих сімей з дітьми, а це в свою чергу зумовлює попит на розширену інфраструктуру дозвілля. Створення сімейної піцерії може генерувати нові вакансії та активізувати місцеву підприємницьку діяльність. Це, як наслідок, стане доповненням соціальної інфраструктури, яка безпосередньо направлена на підвищення рівня комфорту мешканців Масанів.

На даний момент у мікрорайоні Масани спостерігається дефіцит закладів ресторанного господарства, спеціалізованих на обслуговуванні сімейних груп із урахуванням сучасних вимог (зони для розваг, розширене дитяче меню, оптимізований сервіс), що обмежує потенціал розвитку внутрішнього туризму та якість обслуговування місцевого населення. З метою оптимізації економічної ситуації доцільно стимулювати створення подібних об'єктів, які можуть суттєво підвищити інвестиційну привабливість мікрорайону Масани. Відтак, будівництво сімейної піцерії може стати одним із ключових прискорювачів розвитку району, сприяючи соціальній єдності та економічному зростанню [15].

Важливим є також розрахунок туристичних потоків, які являють собою сукупність якісних та кількісних показників, що характеризують динаміку переміщення туристів у просторі та часі. Розрахунок туристичних потоків буде здійснюватися за статистичним методом, балансовим методом та методом коефіцієнтів туристичної активності, за формулами 1.1, 1.2 та 1.3.

1. Статистичний метод:

$$T = \sum N_{\text{в'їзд}} + \sum N_{\text{виїзд}} + \sum N_{\text{внутрішні}} \quad (1.1)$$

де $N_{в'їзд}$ – кількість іноземних туристів; $N_{виїзд}$ – кількість громадян, що виїхали за кордон; $N_{внутрішні}$ – кількість внутрішніх туристів.

За даними Державної прикордонної служби України, у період з 1 січня по 1 липня 2025 року, в Україну в'їхало 1 195 000 іноземців. Також за даними цієї служби, станом на 1 серпня 2025 року зафіксовано 54 450 000 виїздів за межі України. За даними Державного агентства розвитку туризму України, за перше півріччя 2025 року, кількість внутрішніх туристів становить 11 299 осіб [16–18]. За цими даними розраховуємо туристичні потоки відповідно до формули 1.1:

$$T = 1\,195\,000 + 54\,450\,000 + 11\,299 = 55\,656\,299 \text{ осіб}$$

2. Балансовий метод:

$$TP = (T_{прибуття} - T_{виїзд}) \times k \quad (1.2)$$

де $T_{прибуття}$ – кількість прибулих туристів; $T_{виїзд}$ – кількість туристів які виїхали; k – коефіцієнт середньої тривалості перебування (у днях).

Кількість прибулих туристів на Чернігівщині, у 2024 складала 424 180 осіб. Кількість туристів, які виїхали – 132 512 осіб. Середня тривалість їх перебування складає 5 днів [19]. Розраховуємо туристичні потоки за формулою 1.2:

$$TP = (424\,180 - 132\,512) \times 5 = 1\,458\,340$$

3. Метод коефіцієнтів туристичної активності:

$$K_{активності} = \frac{N_{туристів}}{N_{населення}} \times 100\% \quad (1.3)$$

де $N_{туристів}$ – кількість туристів у регіоні; $N_{населення}$ – чисельність постійного населення у регіоні.

Кількість туристів на Чернігівщині становить 346 701 осіб. Чисельність населення цього регіону становить приблизно 732 000 осіб [20]. Рахуємо коефіцієнт туристичної активності за формулою 1.3:

$$K_{активності} = \frac{346\,701}{732\,000} \times 100\% = 47,36\%$$

Наступним кроком є розрахунок коефіцієнту привабливості для обраної місцевості (дестинації) за формулою 1.4:

$$K_{\text{пр}} = \frac{\sum(w_i \times b_i)}{\sum w_i} \quad (1.4)$$

де w_1 – вага i -того критерію (значущість); b_1 – бал оцінки критерію (від 0 до 10).

Для розрахунку цього коефіцієнта потрібно провести аналіз місцевості та визначити вагу і бали для кожного критерію привабливості.

Чернігів вирізняється одним із найзначніших накопичень історико-культурних пам'яток на теренах України. Ключовим елементом цього надбання є концентрація близько чверті усіх архітектурних споруд домонгольського періоду Східної Європи, серед яких виділяються Спасо-Преображенський та Борисоглібський собори. Цей архітектурний ансамбль доповнюють унікальні Антонієві печери та історичний комплекс Дитинця (Валу). Окрім багатого історичного фундаменту, місто також володіє значним природним потенціалом, представленим річкою Десною та обширними парковими зонами, які органічно інтегровані в центральну частину міського ландшафту. Внаслідок військових дій, реалізація великомасштабних подій зазнає обмежень, проте, культурна сфера продовжує свою діяльність [21; 22].

Інфраструктура Чернігова відзначається оптимізованою просторовою організацією та високою функціональністю. Транспортне сполучення зі столицею (на відстані приблизно 140 кілометрів) сприяє позиціонуванню міста як оптимального напрямку для короткотермінових візитів. Хоча залізничний та автобусний транспортний зв'язок з Києвом є регулярним, логістичні процеси ускладнюються наявністю контрольно-пропускних пунктів та поточною безпековою ситуацією. Сектор гостинності представлений як модерними готельними комплексами міжнародних мереж, так і різноманітними приватними апартаментами підвищеного комфорту. Ефективно функціонує «Туристичний інформаційний центр» (розташований за адресою: вул. Шевченка, 9), який забезпечує комплексний сервіс для відвідувачів та підтримує власні цифрові платформи, включаючи офіційний веб-сайт та сторінки у соціальних мережах [21–24].

Протягом 2024 року Чернігівська область зафіксувала прибуття понад 424 тисяч відвідувачів, що становить збільшення на 65 тисяч осіб порівняно з 2023 роком. Ця тенденція вказує на пожвавлення зацікавленості регіоном. Переважна більшість цих візитів має внутрішній характер і є економічно орієнтованою, а також включає волонтерські та ділові подорожі [25].

Щодо безпекової ситуації, то географічна наближеність до прикордонних територій ворога, а також досвід військових дій, зокрема облоги 2022 року, генерують значні безпекові виклики. Отже, наявність адекватних захисних споруд та належна підготовленість інфраструктури до реагування на екстремальні обставини є ключовими факторами для потенційних відвідувачів [26].

Чернігів успішно закріпив за собою бренд «Місто легенд», який користується широким визнанням. Починаючи з 2022 року, до його ідентичності було інтегровано статус «Міста-героя», що суттєво трансформувало суспільне сприйняття: місто тепер сприймається не лише як древній осередок, але й як символ незламності та стійкості. Високі показники оцінювання на цифрових картографічних платформах та позитивні свідчення щодо місцевої гостинності є ключовими факторами у формуванні ефективного рекомендаційного маркетингу. Медійна репрезентація міста характеризується стабільністю, проте вимагає безперервного акцентування на його життєздатності та готовності приймати відвідувачів [27; 28].

Після аналізу потрібно дати оцінку кожному критерію. Результати наведені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Критерії та ваги привабливості DESTИНАЦІЇ м. Чернігова

Критерії привабливості за якими оцінюють	Вага критерію	Бал критерію
<i>Туристичні ресурси:</i>	0,3	6
- Культурна спадщина	0,15	8
- Природно-рекреаційні ресурси	0,1	7

Продовження таблиці 1.2

- Події та фестивалі	0,05	5
<i>Інфраструктура</i>	0,25	6
- Засоби розміщення	0,1	6
- Транспортна доступність	0,1	6
- Туристичні сервіси	0,05	8
<i>Попит і ринок</i>	0,2	5
- Кількість відвідувачів	0,1	6
- Середні витрати	0,05	5
- Завантаженість засобів розміщення	0,05	5
<i>Безпека та комфорт</i>	0,15	5
- Рівень безпеки	0,07	6
- Стійкість інфраструктури	0,05	6
- Екологія та санітарні умови	0,03	5
<i>Репутація та медійність</i>	0,1	8
- Впізнаваність у медіа та соцмережах	0,04	9
- Рейтинги і відгуки туристів	0,04	8
- Участь у національних/міжнародних рейтингах	0,02	8

За цими даними розраховуємо коефіцієнт привабливості:

$$K_{\text{пр}} = \frac{(0,3 \times 5) + (0,25 \times 6) + (0,2 \times 5) + (0,15 \times 5) + (0,1 \times 8)}{(0,3 + 0,25 + 0,2 + 0,15 + 0,1)} = 5,85$$

Також важливо використовувати поправку на безпекові фактори, що розраховуються за формулою 1.5:

$$K'_{\text{пр}} = K_{\text{пр}} \times S \quad (1.5)$$

де S – це коефіцієнт безпеки, що має значення від 0 до 1 (1 – повна безпека, 0,6 – часткові обмеження, 0,3 – високі ризики, 0 – небезпечна ситуація).

Підставляємо дані та розраховуємо за формулою 1.5:

$$K'_{\text{пр}} = 5,85 \times 0,6 = 3,51$$

Так як Чернігів є привабливим для туристів, що показує розрахований коефіцієнт привабливості, у післявоєнний час особливо зростуть потоки туристів. Проте мікрорайон Масани не є частиною туристичного маршруту, оскільки тут відсутні пам'ятки архітектури, що не є надто привабливим для

туристів. Через доцільно було вивчити критерії та ваги привабливості DESTИНАЦІЇ саме для мікрорайону Масани. Результати представлені у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Критерії та ваги привабливості DESTИНАЦІЇ мікрорайону Масани

Критерії привабливості за якими оцінюють	Вага критерію	Бал критерію
<i>Туристичні ресурси:</i>	0,3	0
- Культурна спадщина	0,15	0
- Природно-рекреаційні ресурси	0,1	0
- Події та фестивалі	0,05	0
<i>Інфраструктура</i>	0,25	4
- Засоби розміщення	0,1	0
- Транспортна доступність	0,1	5
- Туристичні сервіси	0,05	1
<i>Попит і ринок</i>	0,2	0
- Кількість відвідувачів	0,1	0
- Середні витрати	0,05	0
- Завантаженість засобів розміщення	0,05	0
<i>Безпека та комфорт</i>	0,15	5
- Рівень безпеки	0,07	5
- Стійкість інфраструктури	0,05	6
- Екологія та санітарні умови	0,03	5
<i>Репутація та медійність</i>	0,1	2
- Впізнаваність у медіа та соцмережах	0,04	4
- Рейтинги і відгуки туристів	0,04	0
- Участь у національних/міжнародних рейтингах	0,02	0

За даними таблиці 1.3 спостерігаємо, що район Масани не розрахований для туристів, оскільки відсутні основні показники привабливості для відвідувачів місця.

Для району Масани, як і для міста, аналогічним чином потрібно розрахувати коефіцієнт привабливості за даними таблиці 1.3. Розрахунок здійснюємо за формулою 1.4:

$$K_{\text{пр}} = \frac{(0,3 \times 0) + (0,25 \times 4) + (0,2 \times 0) + (0,15 \times 5) + (0,1 \times 2)}{(0,3 + 0,25 + 0,2 + 0,15 + 0,1)} = 1,95$$

Розраховуємо ще поправку на безпекові фактори за формулою 1.5:

$$K'_{\text{пр}} = 1,95 \times 0,6 = 1,17$$

Для туристів важливо не тільки подивитись на головні архітектурні пам'ятки міста, а й гарно та цікаво провести дозвілля. На мою думку, у мікрорайоні Масани таку функцію виконає Розважальний комплекс “Базис”, оскільки він поєднує захопливий відпочинок разом зі споживанням смачних страв. Для туристів відвідати боулінг на Масанах буде цікавим досвідом.

Для проєктованої сімейної піцерії є можливість залучити корпоративних туристів міста до відвідування закладу, через свою унікальну та цікаву концепцію. Проте для закладу ресторанного господарства у мікрорайоні Масани більш важливим є врахування привабливості району для внутрішніх туристів. В інших районах проживає багато сімей з дітьми, які також мають потребу до закладів ресторанного господарства сімейного формату. Проєктована сімейна піцерія зможе забезпечити виконання цієї потреби, оскільки націлена на родинну концепцію та домашній затишок, а також на сімейну аудиторію незалежно з якого району міста. Простір для дитячого дозвілля та інші послуги для дітей стануть головними аспектами для приваблення внутрішніх туристів, оскільки в основному батьки при виборі закладу ресторанного господарства в першу чергу звертають увагу на зручності для своєї дитини.

При проєктуванні сімейної піцерії важливо врахувати внутрішньоміську міграцію населення. Розрахунок ведеться за формулою 1.6:

$$K = \frac{N - (N_1 - N_2) \times K_c}{N} \quad (1.6)$$

де N – кількість населення, яке проживає в певному районі; N_1 – кількість населення, яке від'їжджає з цього району до 9...10 години ранку; N_2 – кількість людей, які приїжджають у цей район удень; K_c – поправковий коефіцієнт попиту на продукцію та послуги ресторанного господарства мігруючого населення порівняно з попитом населення, яке постійно проживає в мікрорайоні ($\sim 1,6$).

Дані про кількість населення, що від'їжджає з району Масани та приїжджає сюди удень, становлять відповідно 6344 осіб та 3218 осіб. За відомими даними можна розрахувати коефіцієнт внутрішньоміської міграції:

$$K = \frac{30000 - (6344 - 3218) \times 1.6}{30000} = 0,82$$

Далі необхідно розрахувати потреби в місцях мережі загальнодоступних закладах ресторанного господарства з урахуванням коефіцієнту внутрішньоміської міграції. Це значення розраховується за формулою 1.7:

$$p = \frac{N \times K \times n}{1000} \quad (1.7)$$

де p – необхідна кількість місць для обслуговування населення; N – кількість населення мікрорайону; n – норматив місць на 1000 мешканців.

Загальна кількість місць у загальнодоступних закладах харчування міста Чернігів, для обласних центрів, на розрахунковий (20-25 років) та на першу чергу (5-7 років) становлять відповідно 46 та 31 місць. Маючи данні, можна розрахувати необхідну кількість місць для обслуговування населення на довгостроковий та короткий терміни:

$$p = \frac{30000 \times 0,82 \times 46}{1000} = 1131$$

$$p = \frac{30000 \times 0,82 \times 31}{1000} = 762$$

Також потрібно розрахувати необхідну кількість обслуговуючого персоналу для обслуговування розрахованої кількості відвідувачів проєктованого закладу:

$$N_o = \frac{N}{X} \quad (1.8)$$

де N – кількість гостей (кількість місць, на яку розрахований заклад харчування), осіб; X – норма гостей на одного офіціанта (9...12).

Так як проєктована сімейна піцерія розрахована на 60 місць, то кількість обслуговуючого персоналу становить:

$$N_o = \frac{60}{10} = 6$$

На основі отриманих даних потрібно здійснити розрахунок денної чисельності відвідувачів сімейної піцерії за такою формулою 1.9:

$$N = P \times \eta \quad (1.9)$$

де P – кількість місць у залі, осіб; η – оборотність місць за день, разів.

Кількість місць у проєктованому закладі становить 60, оборотність їх за день становить 9 разів. За наведеними даними проводимо розрахунок денної чисельності відвідувачів сімейної піцерії:

$$N = 60 \times 9 = 540$$

Результати наведених розрахунків представлені у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Дані щодо кількості відвідувачів та працівників сімейної піцерії

Назва показника	Значення
Коефіцієнт внутрішньоміської міграції	0,82
Необхідна кількість місць для обслуговування населення	1131/762
Необхідна кількість обслуговуючого персоналу на розраховану кількість місць	6
Запропонована кількість сімейних піцерій що проєктується	1
Денна чисельність відвідувачів бару	540

1.3. Аналіз переваг та ризиків при проєктуванні сімейної піцерії

SWOT-аналіз є потрібним для проєктованого закладу для оптимізації конкурентних переваг, оскільки кожен виявлений недолік, зрештою, має бути трансформований у сильну сторону. Застосування SWOT-аналізу дозволяє поглибити та вдосконалити наявні сильні сторони, перетворюючи їх у стійкі конкурентні переваги. Також цей аналіз застосовується з метою мінімізації слабких сторін. Успішне їх усунення генерує додаткову конкурентну перевагу. Здійснення SWOT-аналізу використовується для ідентифікації потенційних ризиків та загроз, спроможних негативно вплинути на бізнес у короткостроковій перспективі. Прогнозування загроз дозволяє значно мінімізувати їхню вірогідність або повністю їх уникнути.

Застосування SWOT-аналізу допомагає виявити перспективні можливості що можуть бути використані бізнесом для сталого розвитку та розширення діяльності. Шляхом аналізу зовнішніх факторів, зокрема економічних, підприємство отримує інструменти для адаптивного управління усіма аспектами бізнесу, на які прямий вплив є обмеженим або неможливим [29; 30].

При проектуванні сімейної піцерії для початку варто визначити сильні та слабкі сторони майбутнього закладу. Дані наведено у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Сильні та слабкі сторони підприємства

№	Фактор	Сильна сторона (+)	Слабка сторона (-)
	Організаційна структура	Спрощена ієрархічна структура управлінської моделі; швидке формування стратегічних та оперативних рішень	Суттєва залежність від власника закладу та обмежений розподіл функцій
2	Правові ресурси	Дотримання вимог законодавства щодо реєстрації суб'єкта господарювання та отримання ліцензій на ведення торговельної та харчової діяльності	Обмежений досвід роботи зі сферою договірних відносин (постачальники, оренда) та наглядовими органами
3	Виробничі потужності	Просторові параметри кухні та зала є адекватними для забезпечення обслуговування гостей закладу та організації невеликих урочистих подій	Просторові обмеження щодо розширення виробництва; у період пікового навантаження спостерігається обмежена доступність посадкових місць
4	Технологічні потужності	Потенціал застосування передових інформаційно-технологічних рішень з метою оптимізації процесів обробки замовлень та обліку операцій; укомплектована кухня інноваційним високопродуктивним устаткуванням	Простої у функціонуванні при виникненні несправностей або відмови ключових систем
5	Фінансові ресурси	Стабільне надходження фінансових ресурсів забезпечується формуванням постійного потоку гостей та налагодженою системою доставки	Обмеженість початкових стартових ресурсів; великі витрати на ремонт, облаштування та рекламу

Продовження таблиці 1.5

6	Система менеджменту	Здійснення моніторингу та безпосереднього оцінювання якості обслуговування	Відсутність систематизованих підходів до оцінки та мотивації персоналу; обмежений управлінський досвід у сфері громадського харчування
7	Система маркетингу	Організація та проведення заходів для дитячої та дорослої аудиторії; впровадження різних акцій та програм лояльності	Обмежені можливості для залучення споживачів за межами району; низька впізнаваність торгової марки серед потенційних відвідувачів; конкурентний тиск з боку інших закладів ресторанного господарства в межах району

З наведених даних у таблиці 1.5, проєктований заклад має значну кількість сильних сторін та слабких. Їх аналіз виявив переваги операційної діяльності та технологічного забезпечення, що визначаються оперативністю прийняття управлінських рішень, обумовленою оптимізованою організаційною структурою. Це доповнюється наявністю адекватного виробничого потенціалу та розвиненим інформаційно-технологічним потенціалом, що сприяє раціоналізації та автоматизації процесів. Крім того, відзначається фінансова стійкість, що ґрунтується на стабільних поточних надходженнях, яка посилюється завдяки стійкій лояльності клієнтської бази.

Однак, згадані переваги значною мірою компенсуються низкою суттєвих внутрішніх недоліків, зокрема: високим ступенем централізації управління, зумовленим критичною залежністю від ключової фігури власника; обмеженою ресурсною базою на початковому етапі та значним фінансовим тиском; відсутністю ефективної системи мотивації та стимулювання персоналу, що несе загрозу стабільності та якості надання послуг; а також просторовими обмеженнями та низьким рівнем впізнаваності торгової марки поза межами локального ринку, що, у свою чергу, обмежує перспективи розвитку.

Наступним етапом визначаються можливості розвитку та загрози для проєктованої сімейної піцерії. Дані наведені у таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

SWOT-аналіз підприємства

Можливості розвитку	Загрози
Розширення меню з додаванням до нього більшої кількості вегетаріанських та безглютенових страв	Конкурентний тиск з боку діючих закладів
Використання новітніх технологій для оптимізації замовлень	Потенційні порушення у забезпеченні сировини, спричинені транспортними труднощами чи сезонними коливаннями
Формування та посилення іміджу бренду через залучення мережевих ресурсів та механізмів партнерської взаємодії.	Трансформація споживчих вподобань

Аналіз можливостей розвитку закладу демонструє наявність виразних стратегічних напрямків для розширення його присутності на ринку та посилення конкурентної позиції. Пріоритетним напрямком є розширення асортименту продукції шляхом включення позицій вегетаріанської та безглютенової кухні. Це сприятиме охопленню нових цільових груп клієнтів, орієнтованих на здоровий спосіб життя та осіб з особливими дієтичними потребами. Другим перспективним напрямком є використання інноваційних технологій з метою раціоналізації процесу оформлення замовлень. Запровадження високопродуктивних інформаційних систем (наприклад, розробка корпоративного мобільного застосунку) не лише поліпшить зручність процесу замовлень, але й забезпечить підвищення ефективності операційної діяльності. Третій напрямок полягає у формуванні та посиленні репутації бренду через цифрові платформи та стратегічну партнерську взаємодію. Це дозволить зміцнити лояльність існуючої аудиторії, а також сприятиме розширенню впізнаваність бренду за

межами району шляхом реалізації спільних маркетингових ініціатив та активної присутності в медіапросторі соціальних мереж.

Зовнішнє середовище характеризується наявністю значних ризиків, що зумовлює необхідність розробки превентивних стратегічних заходів. Пріоритетною загрозою є посилення конкурентного тиску з боку існуючих суб'єктів господарювання в локальному ринковому сегменті, що може спровокувати необхідність корекції цінової політики в бік зниження або спричинити постійне оновлення асортименту. Другим критичним ризиком є потенційні збої у системі постачання сировини, спричинені транспортними ускладненнями або сезонними коливаннями. Даний ризик безпосередньо впливає на стабільність якісних показників та безперебійність постачань. Третя загроза, що полягає у трансформації споживчих уподобань, зумовлює потребу в постійному моніторингу ринку. У разі зміни трендів щодо основного продукту, підприємство ризикує стрімко втратити свою ринкову актуальність.

Здійснений SWOT-аналіз дозволяє чітко ідентифікувати стратегічне позиціонування сімейної піцерії, що засвідчує наявність у проєктованого закладу міцного внутрішнього потенціалу для досягнення операційної дієвості. Однак, перспективи її подальшого масштабування стримуються внутрішніми системними обмеженнями та суттєвими зовнішніми ризиками, що вимагає розробки та впровадження певних стратегій для вирішення даних проблем.

РОЗДІЛ 2

РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ ДЛЯ СІМЕЙНОЇ ПІЦЕРІЇ, МЕНЮ ТА ПОСЛУГ

2.1. Концепція закладу

Розробка концепції діяльності закладу ресторанного господарства є важливою, оскільки це визначає його конкурентоспроможність на ринку послуг гостинності. Під час розробки концепції для сімейної піцерії важливо враховувати орієнтацію на певну цільову аудиторію, вподобання потенційних споживачів, якість та різновид послуг та загальну атмосферу закладу.

Цільовою аудиторією проектованої сімейної піцерії є, передусім, родини з дітьми, які прагнуть знайти комфортний простір для спільного дозвілля. Крім того, заклад орієнтований на школярів та дошкільнят, що віддають перевагу відвіданню цікавих та неформальних місць. Потенційними споживачами можуть бути особи різних вікових груп. Додатково, значну частку відвідувачів становитимуть туристи та гості міста, зацікавлені у відвідуванні закладу з приємною сімейною атмосферою.

Аналіз споживчих уподобань цільової аудиторії демонструє, що основними потребами цієї аудиторії є затишна атмосфера разом з привітним та якісним сервісом, відповідність найвищим стандартам якості та безпеки харчової продукції, з особливим акцентом на дитяче харчування, надання послуг з організації святкових заходів та майстер-класів для дітей [31; 32].

Отже, зазначена сімейна піцерія націлена на широке коло споживачів із помірним рівнем прибутків, що шукають затишний відпочинок та якісну кулінарну продукцію.

У своїй діяльності сімейна піцерія буде дотримуватись певних принципів, спрямованих на забезпечення безпеки та зручності відвідувачів. Заклад пропонуватиме його відвідувачам високоякісну та смачну їжу,

виготовленої виключно з безпечної та свіжої продукції. Крім того, пріоритетним є формування сприятливої атмосфери, що характеризується відчуттям домашнього затишку, де кожен гість зможе почуватися захищено та комфортно. Сімейна піцерія забезпечуватиме професійний рівень сервісу, а також надаватиме можливості для організації різноманітних подій та розважальних програм для дітей. Дотримання загальних нормативно-правових актів є також важливим аспектом діяльності закладу для забезпечення його законного та безпечного функціонування. Впровадження зазначених загальних принципів сприятиме підтримці стабільного потоку відвідувачів, безперебійній роботі та розвитку сімейної піцерії.

Основна ідея сімейної піцерії полягає у формуванні привабливого та сприятливого середовища, де сім'ї мають можливість спільно проводити час, насолоджуватися високоякісною їжею та відчувати персоналізовану увагу до кожного відвідувача, незалежно від віку. Цей заклад поєднує якісну кухню, комфортабельну обстановку та наявність дитячого куточка разом з іншими розважальними елементами, що сприяє легкому, приємному та безпечному сімейному відпочинку. Це місце, яке викликає бажання повторного відвідування завдяки своїй атмосфері тепла, доступності, доброзичливості та відчуттю єдності.

Музичний супровід у сімейній піцерії повинен забезпечувати сприятливу атмосферу, адаптовану для відвідувачів будь-якого віку. Необхідно підтримувати помірний рівень гучності, щоб музика не перешкоджала спілкуванню, але сприяла створенню позитивного настрою та підвищенню прихильності гостей. Зазначений підхід гарантує зручність, особливість та захищеність для закладу [33].

Функціонування сімейної піцерії вимагає забезпечення високого рівня обслуговування, клієнтоорієнтованості та продуктивності персоналу. У проєктованому закладі обслуговування буде здійснюватися офіціантами та самообслуговування, коли гість закладу може замовити страву біля каси, оплатити своє замовлення та забрати його. При обслуговуванні гостей

офіціантами, персонал повинен бути привітним та уважним до кожного відвідувача, вміти пояснити гостю незрозумілу страву з меню та надати рекомендації щодо вибору за потреби. Також для підвищення зручності обслуговування відвідувачів сімейної піцерії буде впроваджено комплекс безконтактних рішень, що включає цифрові меню, замовлення через QR-код, онлайн-оплату та опитування для збору зворотнього зв'язку після відвідування закладу [34; 35].

Режим роботи сімейної піцерії буде орієнтований на зручність для гостей та охоплює широкий щоденний діапазон. У будні дні заклад працюватиме з 10:00 до 22:00, а у вихідні та святкові дні режим роботи закладу буде подовжено на одну годину, тобто з 10:00 до 23:00. Зазначений режим роботи сімейної піцерії уможливилює її відвідування як родинами у вихідні дні, так і окремими відвідувачами в будні.

У висновку, розроблена концепція сімейної піцерії буде базуватися на формуванні сприятливого та комфортного середовища для спільного проведення часу родиною, де кожен її член відчуватиме себе затишно.

Для проєктованої сімейної піцерії важливою є оцінка зовнішнього середовища, що здійснюється за допомогою PEST-аналізу. PEST-аналіз проводять з метою попередньої оцінки політичних, економічних, соціальних та технологічних чинників, які здатні істотно вплинути на ефективність діяльності майбутнього закладу. Цей аналіз визначає сприятливі умови, ризики та можливості зростання бізнесу [36].

Аналіз політико-правового середовища демонструє, що функціональність закладу ресторанного господарства залежить від суворого дотримання державних норм та вагомих механізмів фінансової підтримки. У своїй діяльності сімейна піцерія буде дотримуватися обов'язкового введенню системи управління безпечністю харчових продуктів (НАССР), що буде гарантувати високий рівень якості та безпеки продукції, який є особливо важливим для чутливих груп споживачів. Обов'язкове застосування програмних реєстраторів розрахункових операцій (ПРРО) та

фіксальне регулювання підприємницької діяльності індивідуальних суб'єктів посилюють вимоги щодо прозорості обліку та податкової системи. Чинний військовий стан вимагає від піцерії додаткових інвестицій у забезпечення автономності енергопостачання та розробку протоколів дій в умовах повітряної тривоги. На старті створення сімейна піцерія має можливість отримати мікрогрант у межах державної програми “єРобота” (переважно “Власна справа”). Це надає можливість залучити до 250 000 грн на купівлю професійного обладнання або сировини в обмін на створення закладом нових робочих місць [37; 38].

Згідно до аналізу, економічні чинники наразі справляють значний вплив на рентабельність закладів ресторанного господарства, що зумовлено інфляційними тенденціями та станом на ринку праці. Прискорення інфляційних темпів в Україні (на рівні 7,5% - 8,6% за прогнозами НБУ) відповідно збільшує собівартість продукції для сімейної піцерії. В умовах обмеженого зростання реальних доходів населення, споживачі демонструють підвищену цінову чутливість, що у свою чергу вимагає від проєктованого закладу застосування адаптивної цінової політики та розробки комплексних пакетних пропозицій задля збереження потоку відвідувачів. Супутнім викликом слугує відчутний дефіцит кадрів на регіональному ринку. Для сімейної піцерії це зумовлює необхідність систематичного коригування погодинної ставок оплати праці. У контексті високої конкуренції в сегменті доставки готових страв, зокрема піци, для закладу це стає потребою у постійному вдосконаленні сервісної діяльності [39].

Детальний аналіз соціальних чинників демонструє надзвичайну сприятливість для реалізації обраного формату піцерії, оскільки це затверджується ринковим попитом на концепцію сімейного закладу. Ключовою рушійною силою є стійка потреба в інтегрованому сімейному дозвіллі, де дорослі зможуть повноцінно відпочити, тоді як діти залучені до інтерактивних активностей. Виконання цієї потреби і є основою

функціонування закладу. Стратегічне розташування в густонаселеному районі Чернігова забезпечує безпосередній доступ до цільової аудиторії закладу, якою є сім'ї з дітьми. Водночас, широка популярність та привабливість піци серед всіх вікових категорій гарантує для піцерії стабільний потік замовлень. Підвищені вимоги батьків до дитячого харчування, надають можливість закладу вигідно виділятися серед конкурентів за рахунок збалансованого, раціонального та естетично оформленого меню [5].

Технологічні чинники для закладу відіграють ключову роль у оптимізації операційних витрат, мінімізації похибок у фінансових транзакціях та пришвидшення робочих процесів піцерії. Застосування сучасного обладнання уможливорює повну стандартизацію якості кулінарної обробки та оптимізує швидкість обслуговування під час годин максимального завантаження торгівельної зали. Запровадження хмарної POS-системи автоматизації обліку забезпечує прозорий контроль залишків на складах та фінансових операцій сімейної піцерії. Окрім цього, інтеграція з онлайн-сервісами доставки суттєво розширює канали збуту поза межами піцерії. Цифрові рішення для торгового залу сприяють покращенню загально рівня споживчого досвіду [40].

PEST-аналіз для макросередовища проєктованої сімейної піцерії наведено у таблиці 2.1

Таблиця 2.1

PEST-аналіз макросередовища проєктованої сімейної піцерії

Чинник	Складові чинника	Характер впливу на діяльність проєктованого закладу	Оцінка впливу (-3...+3)
P (Political)	Санітарно-гігієнічні вимоги та НАССР	Ретельний нагляд за дотриманням норм безпеки	+1
	Державна грантова підтримка нового бізнесу	Додаткове фінансування від держави	+2
	Податкове регулювання бізнесу	Оцінює обсяг фінансових зобов'язань	-1
	Безпекові вимоги	Створення умов для безпеки гостей за сучасних реалій	-2

Продовження таблиці 2.1

E (Economic)	Рівень інфляції	Зростання собівартості продукції	-2
	Доходи населення	Впливає на платоспроможність споживачів	-1
	Стан локального ринку праці	Зростання фонду оплати праці	-2
	Рівень концентрації та гострота конкуренції на локальному ринку	Стимулювання до підвищення ефективності сервісної діяльності	-1
S (Social)	Попит на комплексне сімейне дозвілля	Визначає концепцію закладу	+3
	Вимоги до дитячого харчування	Створення дитячого меню	+2
	Універсальність та висока популярність піци	Підтримка стабільного рівня попиту	+3
	Демографічна структура населення	Формує цільову аудиторію	+3
T (Tehnological)	Сучасне обладнання (ротатійні/конвеєрні печі)	Оптимізація процесу видачі страв	+2
	Система автоматизації обліку (POS)	Відкритий моніторинг ресурсів	+2
	Інтеграція з онлайн-сервісами доставки	Збільшення обсягів реалізації продукції	+2
	Цифрові рішення для торгового залу (QR-меню, дитячі інтерактивні зони)	Забезпечують оптимальні умови для відвідувачів	+1

У висновку, проведений PEST-аналіз основних чинників свідчить, що, незважаючи на значні економічні виклики, соціальні та технологічні аспекти демонструють виразну позитивну динаміку.

Наступним кроком розраховуємо коефіцієнт насиченості ринку за формулою 2.1:

$$K_n = \frac{N}{P}, \quad (2.1)$$

де N – кількість аналогічних закладів у зоні охоплення; P – чисельність населення або туристичний потік.

Аналогічних закладів у мікрорайоні Масани становить 5, чисельність населення складає 30 тис. осіб. За цими даними рахуємо коефіцієнт насиченості ринку відповідно до формули 2.1:

$$K_n = \frac{5}{30000} = 0,0002$$

Аналіз конкурентного середовища мікрорайону Масани демонструє низький коефіцієнт насиченості ринку. Це свідчить про високу сприятливість створення та розвитку сімейної піцерії саме у цьому районі, яка б відповідала запитам місцевого населення.

Наступним етапом потрібно здійснити розрахунок інтегрального індексу конкурентоспроможності. Розрахунок проводимо за формулою 2.2:

$$I_k = \sum(w_i \times q_i), \quad (2.2)$$

де w_i – вагомість і-того параметра (ціна, сервіс, локація); q_i – оцінка параметра (0...1).

Для розрахунку інтегрального індексу варто провести аналіз переваг проєктованої сімейної піцерії за певними параметрами. Аналіз представлений у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз конкурентних переваг сімейної піцерії

Назва закладу	Параметр	Вагомість параметру	Оцінка параметру (0-1)
Сімейна піцерія	Ціна	0,3	0,8
	Сервіс	0,3	0,7
	Локація	0,4	0,9

Тепер знаючи вагомість та оцінку кожного параметру з таблиці 2.2 розрахуємо інтегральний індекс за формулою 2.2:

$$I_k = (0,3 \times 0,8) + (0,3 \times 0,7) + (0,4 \times 0,9) = 0,84$$

Розрахований інтегральний індекс конкурентоспроможності сімейної піцерії складає 0,84, що свідчить про високу конкурентну перевагу концепції закладу.

Також потрібно здійснити дослідження попиту. Розрахунки проводимо за формулою 2.3:

$$M_r = N_n \times f \times S \quad (2.3)$$

де N_n – чисельність населення зони охоплення; f – частота відвідування закладів ресторанного господарства (разів/рік); S – середній чек, грн

Чисельність мікрорайону складає 30 тис. осіб, середній показник частоти відвідування для піцерій та кафе у Чернігові складає 43 разів на рік, а середній чек для піцерій становить 300 грн. Підставляємо дані та розраховуємо місткість ринку за формулою 2.3:

$$M_r = 30000 \times 44 \times 300 = 396\,000\,000 \text{ грн}$$

Далі розраховуємо прогноз попиту за формулою 2.4:

$$D = M_r \times k_z \quad (2.4)$$

де k_z – коефіцієнт охоплення ринку (0,05...0,15)

За попередніми розрахунками місткість ринку становить 387 млн. грн, коефіцієнт охоплення ринку приймаємо в межах 0,15. Проводимо розрахунки за формулою 2.4:

$$D = 396000000 \times 0,15 = 59\,400\,000 \text{ грн}$$

За результатами розрахунків річний прогнозований попит для сімейної піцерії становить 59 400 000 грн.

Також необхідно здійснити розрахунок коефіцієнту платоспроможного попиту за формулою 2.5:

$$K_{пп} = \frac{C_d}{Ц_d} \quad (2.5)$$

де C_d – середньомісячний дохід споживача; $Ц_d$ – середня вартість споживання послуги.

Середньомісячний дохід споживача, що проживає у місті Чернігів становить 22 500 грн. Середня вартість споживання послуги базується на добутку середнього чеку та прогнозованої частоти відвідувань закладу особою за місяць. Приймаємо, що споживач відвідує піцерію 3 рази на

місяць, а середній чек, як вже відомо, складає 300 грн, тоді середня вартість споживання послуг становить 900 грн. Розраховуємо коефіцієнт за формулою 2.5:

$$K_{\text{пп}} = \frac{22500}{900} = 25$$

За розрахунками коефіцієнт платоспроможного попиту становить 25. Це означає, що концепція є фінансово доцільною.

Наступним кроком потрібно обґрунтувати потужність проєктованої сімейної піцерії. Для цього варто визначити доцільну кількість місць за формулою 2.6:

$$M = \frac{D}{Z \times d} \quad (2.6)$$

де D – прогнозований річний попит (відвідувачі); Z – середня оборотність місця за день; d – кількість днів роботи

Оскільки для розрахунків необхідний показник прогнозованого річного попиту у натурально виразі (відвідувачі), варто здійснити перерахунок грошового показника ($D=59\,400\,000$ грн) шляхом поділу на середній чек ($S=300$ грн). У результаті показник прогнозованого річного попиту складає 198 000 відвідувачів. Середня оборотність місця у піцерії становить 9 разів, а кількість днів роботи за рік приймаємо 360 днів. Тепер рахуємо доцільну кількість місць за формулою 2.6:

$$M = \frac{198000}{9 \times 360} \approx 60 \text{ місць}$$

Тобто, доцільна кількість місць для нашого закладу має становити 60 місць.

Останнім, потрібно розрахувати цінову концепцію для сімейної піцерії. Розраховувати будемо використовуючи метод ринкового ціноутворення за формулою 2.7:

$$Ц = Ц_{\text{кон}} \times k_{\text{поз}} \quad (2.7)$$

де $Ц_{\text{кон}}$ – середня ціна конкурентів; $k_{\text{поз}}$ – коефіцієнт позиціонування (0,9...1,2)

З аналізу конкурентних закладів, їх середня ціна становить 450 грн, коефіцієнт позиціонування приймає 0,9. Проводимо розрахунки за формулою 2.7:

$$Ц=450 \times 0,9=405 \text{ грн}$$

Розрахована цінова концепція складає 405 грн, що на 10% менше ніж у конкурентів. це демонструє, що заклад матиме перевагу у ціні і буде залучати більшу кількість споживачів.

2.2. Розробка меню та послуг

Значну роль у досягненні успіху закладу відіграє меню, оскільки воно формує первинне враження відвідувача, сприяє ознайомленню з пропонованим асортиментом та, певною мірою, впливає на психологію споживання. Створення меню являє собою креативний та багатоаспектний процес, що враховує різноманітні фактори, зокрема вподобання споживачів, сезонність продуктів та загальну концепцію підприємства. Ефективно розроблене меню не лише надає інформацію про наявні страви та напої, але й стає дієвим інструментом просування закладу ресторанного господарства [41].

У меню сімейної піцерії піца займає центральне місце, оскільки вона є головним продуктом концепції, а також вона користується привабливістю для широкого кола відвідувачів різних вікових категорій, які цінують її гастрономічні якості, варіативність та практичність. Асортимент буде включати як загальновідомі рецептури, так і оригінальні з морепродуктами, грибами, м'ясом та овочами. Крім того, у меню буде наявна можливість персоналізації замовлення, дозволяючи гостям створити піцу за власними уподобаннями. Ця стратегія спрямована на задоволення індивідуальних гастрономічних потреб кожного відвідувача, сприяючи позитивній атмосфері та затишному відпочинку у закладі.

Наявність дитячого меню є суттєвою характеристикою сімейної піцерії, оскільки задовольняє потреби цільової аудиторії – сімей з дітьми. Розробка даного розділу меню вимагає ретельного підходу з урахуванням специфічних вимог до дитячого харчування. Необхідно, щоб страви дитячого меню готувалися з використанням корисних інгредієнтів, без додавання штучних барвників, ароматизаторів, підсолоджувачів та інших харчових добавок. Слід уникати консервованих, маринованих, солоних, копчених, смажених продуктів, надмірної кількості спецій та сирих компонентів, оскільки вони можуть негативно впливати на здоров'я дитини.

Важливо враховувати гастрономічні вподобання дитячої аудиторії. Найпопулярнішими позиціями зазвичай є піца, картопля фрі, какао та компоти. Для підвищення привабливості страв рекомендується подавати їх у оригінальних формах, що сприятиме зацікавленню дитини та позитивному сприйняттю. У проєктованій сімейній піцерії дитяча піца може бути представлена у вигляді фігурок тварин. Оперативність подачі страв також є важливим аспектом, оскільки діти мають меншу толерантність до очікування, ніж дорослі. Отже, при розробці дитячого меню слід враховувати швидкість, технологічну простоту приготування страв та їх оригінальну подачу [41; 42].

Паста відіграє важливу роль у меню сімейної піцерії, оскільки вона розширює вибір італійських страв та задовольняє потреби гостей, які не віддають перевагу піці або мають бажання спробувати альтернативні варіанти. У меню піцерії буде представлено широкий вибір видів пасти. Зазначений асортимент дає можливість врахувати вподобання всіх членів родини, як дітей, так і дорослих, які є шанувальниками автентичної італійської кухні.

Пропонований асортимент напоїв для сімейної піцерії враховує різні вподобання споживачів, включаючи стандартні безалкогольні позиції, такі як чай, кава, лимонади, компоти, натуральні соки та вода. Алкогольні напої

також будуть присутні у меню, але така категорія буде мати обмежений вибір.

У меню проєктованої сімейної піцерії кожна страва супроводжуватиметься детальним описом інгредієнтів, що дозволяє клієнтам ознайомитись зі складом кожної позиції та зробити вибір, виходячи з індивідуальних смакових переваг.

Враховуючи зростаючу популярність вегетаріанства, у меню будуть представлені відповідні страви, задовольняючи потреби споживачів, які прагнуть бачити такі пропозиції у закладах громадського харчування [43].

У подальшому розвитку закладу доцільно розглянути можливість розширення асортименту продукції шляхом впровадження безглютенової основи для піци. Враховуючи поширеність целиакії серед населення, пропонування піци, що не містить глютену, може виявитись оптимальним рішенням. Крім того, така альтернатива є привабливою для споживачів, які віддають перевагу здоровому харчуванню. Завдяки модифікованому складу, ця страва стає доступною для широкого кола осіб, включно з тими, хто прагне до гастрономічних експериментів [44].

Розширення асортименту сімейної піцерії шляхом фірмових піц дозволяє закладу відрізнатись на фоні конкурентів та сприяє залученню споживачів ексклюзивними смаковими поєднаннями.

Впровадження сезонного меню в сімейній піцерії закладі є ефективним засобом залучення відвідувачів шляхом пропонування страв, що відповідають актуальній наявності інгредієнтів та кулінарним трендам. У різні пори року асортимент може змінюватися за допомогою включення піц з використанням осінніх овочів, весняних трав або літніх фруктів, а також сезонних напоїв та інших страв. Це, у свою чергу, робить меню цікавим та різноманітним для гостей, що спонукає їх до частих відвідувань [45].

Дизайн для меню сімейної піцерії повинен бути зручним, легко зрозумілим та передавати індивідуальний характер закладу. Меню буде

мати певну кольорову палітру, з якісними фото страв. Також воно буде розподілене на логічні категорії такі як, піци, дитяче меню, паста, напої та інші. Для формування позитивного іміджу закладу харчування, необхідно надавати детальну інформацію про склад страви, розмір порції та вартість. Доцільним є впровадження QR-кодів для доступу до електронного меню, що сприяє оперативному внесенню змін в асортимент та представленню сезонних пропозицій. Зазначений підхід забезпечує зручність для споживача, сприяє створенню професійного та привабливого образу закладу [46].

Сімейна піцерія планує надавати розширений спектр послуг харчування. Основною послугою закладу є виготовлення та продаж піци, напоїв, страв італійської та національної кухонь, доступних для споживання в приміщенні або на винос. Сімейна піцерія гарантує якісний сервіс, комфортну обстановку та оперативне виконання замовлень. Першочергова увага приділятиметься дитячому меню та зручностям для сімей з дітьми.

У закладі передбачено надання додаткових послуг. Зокрема, планується організація дитячих святкових подій, днів народжень, а також проведення кулінарних майстер-класів. Реалізація подібних заходів є важливим елементом стратегії сімейної піцерії, оскільки сприяє залученню основної цільової аудиторії – сімей з дітьми. Для дітей, участь у святкових заходах у сімейній піцерії забезпечить позитивні та незабутні враження, а для їхніх батьків – безпечне, зручне та добре організоване місце для урочистостей.

Для забезпечення якісного проведення заходів передбачається залучення аніматорів та розробка змістовних і цікавих розважальних програм. Оформлення святкової атмосфери буде здійснюватися з урахуванням побажань дитини, що святкує день народження – від оригінального декору до вибору улюблених страв із асортименту закладу. Додатково, для святкових подій буде запропоновано спеціалізоване меню, що включатиме корисні та популярні серед дітей страви. У рамках

кулінарних майстер-класів, наприклад, можлива організація майстер-класу з приготування піци під керівництвом шеф-кухаря. Такий досвід стане для дітей захопливим та пізнавальним [41].

Послуги з доставки їжі є ще одним важливим аспектом розширення аудиторії та підвищення лояльності відвідувачів. Деякі дослідження демонструють, що наявність у закладах харчування такої послуги як доставка, є додатковим каналом продажів. Також це дає можливість насолодитись стравами закладу, не виходячи з дому [47]. Крім того, доставка слугує удосконаленню сервісу внаслідок зручному замовленню онлайн, можливості слідкувати за станом замовлення та вибору зручного часу доставки [48].

У сімейній піцерії доставка їжі в межах міста Чернігів реалізовуватиметься як власними кур'єрами, так і через партнерські сервіси. Задля збереження якості та температурного режиму страв, передбачається застосування екологічно безпечного та термостійкого пакування. Оформлення замовлень на доставку буде доступне безпосередньо через веб-сайт закладу, мобільні додатки служб доставки та за контактним номером телефону. Дана послуга доставки зосереджуватиметься не тільки на оперативності, але й на створенні атмосфери затишку, націленої на те, щоб гості відчували піклування закладу навіть за його межами.

Ще однією додатковою послугою буде попереднє бронювання столиків. Цей сервіс дозволить відвідувачам завчасно планувати своє дозвілля, гарантуючи наявність вільного місця в закладі на обраний час. Система онлайн-бронювання сприятиме оптимізації завантаження зали, підвищенню прихильності постійних гостей та мінімізації випадків відмови через відсутність вільних місць [49]. У сімейній піцерії бронювання місць здійснюватиметься за допомогою телефонного номеру або через офіційний веб-сайт закладу, надаючи гостям можливість вибору конкретного столика у бажаній частині закладу.

Для підвищення конкурентоспроможності та створенню постійної бази відвідувачів, у сімейній піцерії буде запроваджена програма лояльності. Найчастіше, споживачі обирають заклади, у яких наявна прозора та персоналізована програма лояльності [50]. У проєктованому закладі передбачено надання знижок, призначених до визначних дат, зокрема до дня народження, державних свят, а також тематичних подій, таких як День захисту дітей, Міжнародний день піци, Міжнародний день сім'ї та інші. Додатково, передбачається реалізація маркетингових заходів, наприклад, акцій типу «1+1=3» на піцу. Для стимулювання лояльності відвідувачів планується запровадження оформлення карток постійного гостя.

2.3. Розрахунок наряду-замовлення та плану-меню

Здійснення розрахунку плану-меню проводиться з метою визначення денного обсягу реалізації пропонованої продукції сімейної піцерії. На його основі складається наряд-замовлення, за допомогою якого можливо провести розрахунок денної потреби у сировині та організувати безперебійне обслуговування відвідувачів закладу.

Для наступних розрахунків будемо використовувати вихідні дані сімейної піцерії, що наведені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Вихідні дані для розрахунку виробничої програми сімейної піцерії

Тип закладу	Клас закладу	Кількість місць
Сімейна піцерія	Закусочна/дитяче кафе	60

За таблицею 2.2 клас закладу визначено як закусочна та дитяче кафе, через те, що для деяких розрахунків бралися нормативні значення для дитячого кафе.

Розраховуємо чисельність відвідувачів, що обслуговується, за кожну годину роботи сімейної піцерії за даною формулою 2.8:

$$N_{\text{год}} = P \times \frac{60}{t} \times K_3 \quad (2.8)$$

де, P – кількість місць у залі, осіб;

t – тривалість прийому їжі, хв.;

$\frac{60}{t}$ – оборотність місць за годину;

K_3 – середня завантаженість зали за даний час, %.

Здійснимо розрахунки за формулою 2.10:

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 10\% (0,1) = 12;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 15\% (0,15) = 18;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 40\% (0,4) = 48;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 60\% (0,6) = 72;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 50\% (0,5) = 60;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 20\% (0,2) = 24;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 20\% (0,2) = 24;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 40\% (0,4) = 48;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 75\% (0,75) = 90;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 80\% (0,8) = 96;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 35\% (0,35) = 42;$$

$$N_{\text{год}} = 60 \times \frac{60}{30} \times 5\% (0,05) = 6.$$

Отримані дані будемо використовувати для заповнення таблиці графіка завантаження торговельної зали. Цей графік показує скільки споживачів у середньому відвідають заклад за один робочий день. Він потрібен для подальших розрахунків щодо кількості страв та напоїв, що будуть реалізовуватися закладом, та для складання виробничої програми. Також цей графік допоможе оптимізувати роботу виробничих приміщень та

персоналу піцерії. Графік завантаженості торговельної зали на 60 місць наведений у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Графік завантаження торговельної зали

на 60 посадочних місць

Час роботи закладу	Тривалість посадки, хв	Оборотність місць	Середня завантаженість зали	Кількість споживачів
	t	60/t	K_3	N
10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	30	2	10	12
11 ⁰⁰ -12 ⁰⁰	30	2	15	18
12 ⁰⁰ -13 ⁰⁰	30	2	40	48
13 ⁰⁰ -14 ⁰⁰	30	2	60	72
14 ⁰⁰ -15 ⁰⁰	30	2	50	60
15 ⁰⁰ -16 ⁰⁰	30	2	20	24
16 ⁰⁰ -17 ⁰⁰	30	2	20	24
17 ⁰⁰ -18 ⁰⁰	30	2	40	48
18 ⁰⁰ -19 ⁰⁰	30	2	75	90
19 ⁰⁰ -20 ⁰⁰	30	2	80	96
20 ⁰⁰ -21 ⁰⁰	30	2	35	42
21 ⁰⁰ -22 ⁰⁰	30	2	5	6
Разом:				540

За наведеними даними у таблиці 2.4 можемо сказати, що кількість споживачів, що відвідають заклад за один робочий день становить 540 осіб. Найбільш пікові години роботи закладу в період між 13-15 год та між 18-20 год. За розрахунками, у цей час спостерігається найбільша кількість відвідувачів.

Оскільки проєктований заклад розрахований також і на дитячу аудиторію, доцільним буде розрахунок чисельності дітей, що відвідають піцерію за один робочий день.

Для чисельності дитячої аудиторії, серед загальної кількості споживачів, приймаємо 30%. Такий відсоток ґрунтується на аналізі місця розташування закладу та його концепції. Мікрорайон, у якому безпосередньо буде розташована сімейна піцерія, характеризується достатньо високою щільністю проживання сімей з дітьми, а концепція

закладу передбачає проєктування окремої дитячої розважальної зони, наявність дитячого меню та включено посаду аніматора до штатного складу піцерії. Через це заклад має певну спрямованість на сімейне дозвілля. У висновку, такий відсоток дітей серед загальної кількості споживачів є прийнятним та адекватним для подальших розрахунків.

Маючи певний відсоток дітей серед загальної кількості споживачів, можемо розрахувати кількість дітей, що відвідають заклад за один робочий день, за формулою 2.9:

$$N_{\text{діт}} = N_{\text{спож}} \times \frac{\text{відсоток дітей}}{100} \quad (2.9)$$

де $N_{\text{спож}}$ – кількість споживачів протягом дня.

Підставляємо наші дані до формули 2.9:

$$N_{\text{діт}} = 540 \times \frac{30}{100} = 162 \text{ особи}$$

З цих розрахунків можна підсумувати, що кількість дітей серед загальної чисельності споживачів становить 162 особи.

Наступним кроком є визначення кількості та асортиментного складу виробництва денної продукції, який наведено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Розрахунок кількості страв за групами кулінарної продукції

Група страв	Одиниця виміру	коефіцієнт	Кількість страв на 540 особи, порцій
Холодні страви Гарячі закуски	страв	0,33	178
Перші страви (супи)	страв	0,3	162
Другі страви (Піца)	страв	1,0	540
Солодкі страви	страв	0,02	11
Дитячі страви	страв	1,6	259
Інша продукція власного виробництва та покупні товари			
Гарячі напої	л	0,1	54
Холодні напої	л	0,2	27
Хлібобулочні вироби	кг	0,2	22
Борошняні кондитерські вироби	шт.	0,25	139
Слабоалкогольні напої	л	0,025	14

У таблиці 2.5 наведено кількість страв, що буде вироблятися за день у піцерії. Найбільша увага буде приділятися реалізації других страв (піци), оскільки це основний продукт закладу. Борошняні кондитерські вироби також вироблятимуться у більшій кількості, через свою популярність серед дитячої та дорослої аудиторії.

Нижче буде наведено детальні розрахунки страв за кожною групою. Починаємо з розрахунків страв, що необхідно виробляти піцерії за один день безперебійної роботи, які здійснюються за формулою 2.10:

$$n = N \times m_{\text{спож}} \quad (2.10)$$

де, N – кількість споживачів протягом дня, осіб; $m_{\text{спож}}$ – загальний коефіцієнт споживання страв.

Спочатку проведемо розрахунок загального коефіцієнта споживання страв за формулою 2.11:

$$m = m_{\text{х.з}} + m_{\text{супи}} + m_{\text{д.ст}} + m_{\text{сол.ст}} \quad (2.11)$$

Підставляємо у формулу 2.11 дані, що стосуються проєктованого закладу:

$$m = 0,33 + 0,3 + 1,0 + 0,02 = 1,65$$

Далі розраховуємо за формулою 2.10:

$$n = 540 \times 1,65 = 891 \text{ страв}$$

$$n (\text{холодні закуски}) = 540 \times 0,33 = 178 \text{ страв}$$

$$n (\text{супи}) = 540 \times 0,3 = 162 \text{ страв}$$

$$n (\text{другі страви}) = 540 \times 1,0 = 540 \text{ страв}$$

$$n (\text{солодкі страви}) = 540 \times 0,02 = 11 \text{ страв}$$

Розраховані дані щодо кількості страв наводимо у таблиці 2.6.

За даними таблиці 2.6 загальну розраховану кількість страв на день, що повинна виробляти піцерія, становить 891 страва. За видом страв найбільшу кількість реалізації становлять другі страви (піци) - 540 одиниць, оскільки це страви, на виробленні яких в основному спеціалізується сімейна піцерія.

Таблиця 2.6

Розбивка страв, що реалізуються в закладі ресторанного господарства (сімейна піцерія) за асортиментом

Вид страв	Кількість споживачів	Коефіцієнт споживання кожного виду	Розрахована кількість страв кожного виду
Холодні закуски	540	0,33	178
Супи	540	0,3	162
Другі страви	540	1,0	540
Солодкі страви	540	0,02	11
РАЗОМ:			891

Також необхідно провести розрахунок дитячих страв з меню для розрахованої раніше кількості дітей. Загальний коефіцієнт споживання страв беремо як для дитячого кафе, тобто - 1,6. підставляємо дані у формулу 2.10:

$$n (\text{дитячі страви}) = 162 \times 1,6 = 259 \text{ страв}$$

Розрахунок показав, що дитячих страв, за один робочий день піцерії, має виготовлятися 259. Це означає, що загальна сума страв на день становитиме 1150.

Аналогічним чином, за формулою 2.10, розраховуємо кількість напоїв, фруктів, кондитерських виробів та хліба, що будуть реалізовуватися у піцерії.

Здійснюємо розрахунки за формулою 2.10:

$$n (\text{кава}) = 540 \times 0,07 = 38;$$

$$n (\text{чай}) = 540 \times 0,01 = 5;$$

$$n (\text{какао}) = 540 \times 0,02 = 11;$$

$$n (\text{фруктова вода}) = 540 \times 0,02 = 11;$$

$$n (\text{мінеральна вода}) = 540 \times 0,01 = 5;$$

$$n (\text{натуральний сік}) = 540 \times 0,02 = 11;$$

$$n (\text{пиво}) = 540 \times 0,025 = 14;$$

$$n (\text{житній хліб}) = 540 \times 0,02 = 11;$$

$$n (\text{пшеничний хліб}) = 540 \times 0,02 = 11;$$

$$n (\text{борошняні кондитерські вироби}) = 540 \times 0,25 = 135;$$

$$n (\text{цукерки}) = 540 \times 0,003 = 2;$$

$$n (\text{печиво}) = 540 \times 0,003 = 2;$$

$$n (\text{фрукти}) = 540 \times 0,02 = 11.$$

Розраховані дані наводимо у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

**Споживання напоїв, хліба, кондитерських виробів відвідувачами
закладом ресторанного господарства**

Вид продукції	Кількість споживачів	Коефіцієнт споживання кожного виду	Розрахована кількість продукції кожного виду
Кава	540	0,07	38
Чай	540	0,01	5
Какао	540	0,02	11
Фруктова вода	540	0,02	11
Мінеральна вода	540	0,01	5
Натуральний сік	540	0,02	11
Пиво	540	0,025	14
Житній хліб	540	0,02	11
Пшеничний хліб	540	0,02	11
Борошняні кондитерські вироби, що нарізаються	540	0,25	135
Цукерки	540	0,003	2
Печиво	540	0,003	2
Фрукти	540	0,02	11
РАЗОМ:			267

За даними таблиці 2.7 спостерігаємо, що найбільш споживаними категоріями є гарячі та холодні напої, а також борошняні кондитерські вироби, які відповідають загальній сімейній концепції закладу. З аналізу цієї таблиці у закладі передбачається наявність барної стійки, кавового апарата та закупівель різних видів напоїв, борошняних та кондитерських виробів. Також у таблиці наведено розрахунок для пива, йому є місце у сімейній

піцерії, оскільки це слабоалкогольний напій, який часто реалізується у закусочних типу піцерії. Для закладу, що позиціонує себе як сімейний, продаж міцного алкоголю категорично заборонений, тому у проєктованій сімейній піцерії він повністю відсутній.

За отриманими даними, з попередніх розрахунків, складаємо планове меню на тиждень для сімейної піцерії, мета якого полягає у забезпеченні стабільного виробничого процесу. Планове меню на тиждень наведене у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Планове меню закладу ресторанного господарства на тиждень

Найменування страв та закусок	Вихід, г	Кількість страв, що запланована за днями тижня						
		Пн.	Вт.	Ср.	Чт.	Пт.	Сб.	Нд.
Холодні страви та закуски								
Салат Цезар з куркою	200	50	-	40	45	40	50	38
Салат Грецький	200	48	60	40	-	40	30	50
Салат Капрезе	150	-	30	28	45	40	48	-
М'ясне плато з маслинами та зеленню	150/30	30	40	-	48	58	50	40
Брускети Дует	120	50	48	70	40	-	-	50
РАЗОМ		178	178	178	178	178	178	178
Гарячі закуски								
Курячі крильця в медово-соевому соусі	150/30	60	-	80	78	90	88	50
Картопляні часточки по-селянські з часниковим соусом	150/30	58	88	98	-	40	50	68
Запечені сирні палички	120	60	90	-	100	48	40	60
РАЗОМ		178	178	178	178	178	178	178
Перші страви								
Грибний крем-суп з крутонами	250/10	82	62	102	-	162	92	90
Томатний суп-пюре з пармезаном	250/5	80	100	60	162	-	70	72
РАЗОМ		162	162	162	162	162	162	162

Продовження таблиці 2.8

Піци (30-32 см)								
Піца Маргарита	380	60	70	60	70	60	50	55
Піца Пепероні	400	90	85	90	95	90	70	75
Піца 4 сири	380	60	70	60	80	70	60	65
Піца з куркою та ананасами	420	50	-	60	65	50	45	50
Піца з куркою та грибами	420	50	60	60	-	50	45	45
Піца м'ясна	440	100	110	90	110	90	75	80
Піца морська	400	-	-	30	-	30	30	25
Піца сімейна	420	60	65	60	-	60	65	70
Піца кальцоне	350	50	40	-	60	40	40	35
Піца вегетаріанська	410	-	20	30	25	-	20	15
Піца конструктор	400	20	20	-	35	-	40	25
РАЗОМ		540	540	540	540	540	540	540
Дитяче меню								
Овочеві палички з сирним соусом	100/30	35	45	20	50	-	30	35
Картопля фрі з кетчупом	100/25	50	60	59	-	70	50	45
Картопляне пюре	150	50	40	40	50	40	30	35
Курячий шашличок	100/30	40	45	40	39	39	35	40
Супчик з м'ітболами	200	29	44	40	40	30	34	30
Дитяча піца Рибка маргарита (20 см)	250	35	-	60	40	30	40	34
Дитяча піца з курячим філе та кукурудзою (20 см)	250	20	25	-	40	50	40	40
РАЗОМ		259	259	259	259	259	259	259
Солодкі страви								
Десерт тірамісу	120	3	-	4	2	5	2	3
Чізкейк з ягідним соусом	120/30	3	5	-	4	2	3	2
Морозиво з топінгом	100/20	3	4	3	-	4	4	3
Фруктовий салат	150	2	2	4	5	-	2	3
РАЗОМ		11	11	11	11	11	11	11
Гарячі напої								
Кава Еспресо	30	10	12	14	10	15	10	14
Кава Капучино	220	14	13	9	12	12	10	10
Кава Лате Макіато	250	10	12	10	7	11	10	10
Чай в асортименті	200	10	9	11	15	6	10	10
Какао з маршмелоу	250	10	8	10	10	10	14	10

Закінчення таблиці 2.8

РАЗОМ		54	54	54	54	54	54	54
Холодні напої								
Цитрусовий лимонад	300	10	-	12	15	10	9	8
Вода мінеральна (газована/негазована у пляшках)	330	10	15	8	12	8	10	9
Сік в асортименті	200	7	12	7	-	9	8	10
РАЗОМ		27	27	27	27	27	27	27
Хлібобулочні, борошняні та кондитерські вироби								
Фокачча з розмарином	200	60	-	81	80	70	50	61
Хлібні палички «Грисіні»	50	51	81	-	81	41	61	50
Мафіни в асортименті	90	50	80	80	-	50	50	50
РАЗОМ		161	161	161	161	161	161	161
Слабоалкогольні напої								
Пиво світле розливне	330	4	-	-	6	7	8	4
Пиво безалкогольне (у пляшці)	500	6	8	8	8	3	3	5
Сидр яблучний	330	4	6	6	-	4	3	5
РАЗОМ		14	14	14	14	14	14	14

Наведене меню у таблиці 2.8 розподілене по категоріям, відповідно до класу закладу. Піца займає основне місце у меню (540 порцій), оскільки на її виготовлені найбільше спеціалізується піцерія. Також не мало важлива наявність у меню категорії зі стравами для дітей, через концепцію закладу. Кожна категорія має відповідний до стандартів перелік страв та вагу порції.

Також за наведеним плановим меню спостерігаємо нерівномірний розподіл страв по дням тижня. Це зроблено для того, щоб скоригувати виробничу програму під коливання споживчого попиту у різні дні тижня, але при цьому плановий обсяг страв за день залишається постійним. У плановому меню майже всі страви виготовляються у вихідні, що дає визначити такі дні, як дні найбільшого завантаження для виробничого цеху.

Важливо на основі планового меню на тиждень розробити план-меню на день. Це дозволяє детально розписати кількість виготовлення страв по годинам для кращого розподілу технологічних процесів. План меню наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

План-меню сімейної піцерії на 30.05.2026 року

Найменування страв та закусок	Вихід, г	Кількість страв, шт	Випуск страв по партіях			
			До 10.00	До 14.00	До 18.00	До 22.00
Холодні страви та закуски						
Салат Цезар з куркою	200	50	-	18	12	20
Салат Грецький	200	30	-	10	8	12
Салат Капрезе	150	48	-	16	12	20
М'ясне плато з маслинами та зеленню	150/30	50	-	10	15	25
Разом:		178				
Гарячі закуски						
Курячі крильця в медово-соевому соусі	150/30	88	-	25	25	38
Картопляні часточки по-селянські з часниковим соусом	150/30	50	-	18	12	20
Запечені сирні палички	120	40	-	12	10	18
Разом:		178				
Перші страви						
Грибний крем-суп з крутонами	250/10	92	-	45	27	20
Томатний суп-пюре з пармезаном	250/5	70	-	35	20	15
Разом:		162				
Піци (30-32 см)						
Піца Маргарита	380	50	-	15	15	20
Піца Пепероні	400	70	-	20	20	30
Піца 4 сири	380	60	-	18	17	25
Піца з куркою та ананасами	420	45	-	12	13	20
Піца з куркою та грибами	420	45	-	15	10	20
Піца м'ясна	440	75	-	20	20	35
Піца морська	400	30	-	8	7	15

Продовження таблиці 2.9

Піца сімейна	420	65	-	15	15	35
Піца кальцоне	350	40	-	12	10	18
Піца вегетаріанська	410	20	-	6	5	9
Піца конструктор	400	40	-	10	10	20
Разом:	540					
Дитяче меню						
Овочеві палички з сирним соусом	100/30	30	-	10	8	12
Картопля фрі з кетчупом	100/25	50	-	15	15	20
Картопляне пюре	150	30	-	12	8	10
Курячий шашличок	100/30	35	-	10	10	15
Супчик з мідболами	200	34	-	18	10	6
Дитяча піца Рибка маргарита (20 см)	250	40	-	12	10	18
Дитяча піца з курячим філе та кукурудзою (20 см)	250	40	-	12	10	18
Разом:	259					
Солодкі страви						
Десерт тірамісу	120	2	-	-	1	1
Чізкейк з ягідним соусом	120/30	3	-	1	1	1
Морозиво з топінгом	100/20	4	-	1	1	2
Фруктовий салат	150	2	-	1	1	-
Разом:	11					
Гарячі напої						
Кава Еспресо	30	10	4	3	2	1
Кава Капучино	220	10	3	4	2	1
Кава Лате Макіато	250	10	2	3	3	2
Чай в асортименті	200	10	1	2	3	4
Какао з маршмелоу	250	14	-	5	5	4
Разом:	54					
Холодні напої						
Цитрусовий лимонад фірмовий	300	9	-	3	3	3
Вода мінеральна (газована/негазована у пляшках)	330	10	1	3	3	3
Сік в асортименті	200	8	-	3	2	3
Разом:	27					
Хлібобулочні, борошняні та кондитерські вироби						

Закінчення таблиці 2.9

Фокача з розмарином	200	50	-	18	12	20
Хлібні палички Грисіні	50	61	3	20	15	23
Мафіни в асортименті	90	50	10	15	15	10
Разом:		161				
Слабоалкогольні напої						
Пиво світле розливне	330	8	-	1	2	5
Пиво безалкогольне (у пляшці)	500	3	-	1	1	2
Сидр яблучний	330	3	-	1	1	3
Разом:		14				

Аналізуючи наведене у таблиці 2.9 план-меню можна підсумувати, що випуск страв по партіях повністю співпадає з графіком завантежності торговельного залу. Найбільше страв кожної категорії з меню випускається в межах між 18:00 та 22:00, так як ці години є «піковими» для піцерії. Так як заклад розпочинає свою роботу о 10 годині ранку, у меню не зазначено відпуск деяких страв до цієї години, оскільки в години перед початком зміни відбуваються процеси заготовки продукції.

Розроблені планові меню на тиждень та день дозволяють розподілити навантаження на виробничий цех та контролювати ресурси піцерії.

2.4. Організація постачання

Для продуктивного функціонування закладу ресторанного господарства необхідно впроваджувати оптимальні системи забезпечення продовольчими та непродовольчими товарами. Джерела постачання характеризуються широким вибором постачальників, зокрема оптові бази, аграрні підприємства та місцеві виробники. При визначенні конкретного джерела постачання слід враховувати ряд критеріїв, включаючи концепцію закладу, сезонні коливання, вимоги щодо безпеки харчової продукції та

стандарти якості вихідної сировини. Належним чином організована система постачання сприяє безперебійній діяльності закладу [51; 52].

Для проєктованої сімейної піцерії джерела постачання були підібрані в результаті аналізу асортиментного переліку страв у меню, з урахуванням сезонної динаміки попиту на окремі категорії товарів та параметрів якості продукції, що надходить від постачальників [53]. Список постачальників для продовольчих товарів наведено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Форма звітності для характеристики постачання

Джерела постачання	Найменування групи товарів	Періодичність завою	Примітки
СФГ «Колос», смт. Куликівка, Чернігівський р-н, Чернігівська обл.	М'ясо та м'ясопродукти	3 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
ТМ «Щасливе курча», смт. Березна, Чернігівський р-н, Чернігівська обл.	Птиця	2 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
ТОВ «Мурена», м. Чернігів	Риба та морепродукти	2 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
Філія «Менський сир» ПП «Консалтингова фірма «Прометей», м. Мена, Чернігівська обл.	Молоко та молочні продукти	Щоденно	Висока якість та безпечність продукції
ПП «Агрокомплекс количівський», с. Количівка, Чернігівський р-н, Чернігівська обл.	Яйця	3 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
Ринок Привокзальний; ринок Центральний, м. Чернігів	Овочі, фрукти, гриби (сезонні)	3 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
ТОВ «Журавка», с. Журавка, Прилуцький р-н, Чернігівська обл.	Овочі, фрукти, гриби (несезонні)	3 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
ПРАТ «Чернігівська макаронна фабрика»	Бакалійні товари	2 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
ПВТП «Джі-ен-ел», м. Чернігів	Борошно, крупи	3 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції

Продовження таблиці 2.10

ТОВ «Чернігівський хлібокомбінат № 2»	Випічка / хліб та хлібобулочні вироби	2 рази на тиждень / щоденно	Висока якість та безпечність продукції
Кондитерська фабрика «Десна», м. Носівка, Носівський р-н, Чернігівська обл.	Кондитерські вироби	2 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
ТОВ «Нептун», м. Мена, Чернігівська обл; ТОВ «Чернігівська чайна компанія»	Напої безалкогольні	2 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
ПРАТ «АБІНВЕБ ЕФЕС УКРАЇНА»	Напої слабоалкогольні	1 раз на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
Оптова база м. Чернігів	Спеції, приправи, добавки	2 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції
ТОВ «Експрес Кім», м. Чернігів	Напівфабрикати високого ступеня готовності	2 рази на тиждень	Висока якість та безпечність продукції

За результатами, наведеними у таблиць 2.10, для сімейної піцерії планується закуповувати продукцію у місцевих виробників та постачальників, що функціонують у межах міста Чернігів та Чернігівської області. Зазначений підхід є раціональним з огляду на забезпечення високої якості та свіжості продукції, мінімізацію транспортних витрат, а також підтримку регіональних виробників, що є важливим фактором для стабільного економічного розвитку регіону [54].

Для сезонної продукції, такої як овочі, фрукти, закупівля буде здійснюватися на місцевих ринках. Це дозволяє закладу забезпечити оптимальний рівень свіжості, стабільну якість та доступність продукції.

Постачання продукції у сімейну піцерію буде здійснюватися двома способами – централізовано, коли постачальник здійснює доставку продукції власним або залученим спеціалізованим транспортом, та децентралізовано, що передбачає самостійне транспортування сировини закладом за допомогою власних транспортних засобів. Для забезпечення ефективності постачання застосовуватимуться спеціалізовані вантажні автомобілі та транспортні засоби з контрольованою температурою, які

гарантують підтримання належних умов зберігання продукції протягом усього маршруту доставки [55].

Головними вимогами до постачальників є наявність всієї необхідної нормативної документації та сертифікатів якості на продукцію. Також постачальник повинен забезпечувати систематичне та своєчасне постачання продовольчих та непродовольчих товарів. Постачальник має надавати високоякісне сервісне обслуговування, що включає гнучкість у заміні невідповідних за якістю позицій та оперативне інформування про оновлення асортименту та зміни в ціновій політиці. З постачальниками будуть заключені договори, де будуть прописані всі особливості роботи, такі як графіки постачання, обсяг поставок для закладу, базовий прейскурант продукції, процедура врегулювання питань, пов'язаних з постачанням неякісної продукції та інші умови [56].

Постачання непродовольчих товарів, таких як меблі, інвентар, посуд, обладнання тощо, буде здійснюватися за допомогою спеціалізованих підприємств, що розташовані у межах Чернігівської області та інших областей України. Закупівля буде здійснюватися безпосередньо через виробників та за допомогою онлайн-платформ, які надають великий асортимент товарів.

З метою забезпечення стабільного функціонування сімейної піцерії при потенційних обмеженнях щодо доступності продукції в того, чи іншого постачальника, було розроблено концепцію диверсифікації систем постачання. Цей підхід передбачає формування альтернативних джерел для кожної товарної групи. Дана стратегія спрямована на зменшення потенційних ризиків, обумовлених дефіцитом необхідної сировини з боку постачальників, а також у разі припинення співпраці з конкретним контрагентом.

У висновку, розроблена система постачання для сімейної піцерії є фундаментальною передумовою сталого функціонування закладу та забезпечення високих стандартів обслуговування.

РОЗДІЛ 3

БУДІВЕЛЬНО-АРХІТЕКТУРНІ РІШЕННЯ

3.1. Характеристика ділянки для сімейної піцерії

Для проєктованої сімейної піцерії була обрана ділянка, що знаходиться у місті Чернігів, район Масани, біля житлового комплексу «Масани» (в районі будинків Незалежності 17 та Незалежності 19). Дана територія є оптимальною для розміщення проєктованого закладу. Це обумовлено її розташуванням у межах щільної житлової забудови, що сприяє формуванню стабільного потоку потенційних відвідувачів, зокрема представників цільової аудиторії – молодих сімей з дітьми. Наявність поблизу ключових об'єктів побутової інфраструктури (таких як поштові відділення, заклади краси тощо) створює вже сформований локальний центр активності, що дозволяє споживачам ефективно поєднувати вирішення щоденних побутових потреб з відвідуванням гастрономічного закладу.

Поряд з обраною ділянкою розташований житловий комплекс Масани та багатоквартирні будинки, за адресою Незалежності 17, Незалежності 15 та Незалежності 21. На рівнях першого поверху цих будинків функціонують об'єкти сфери обслуговування, зокрема заклади краси, барбершопи, невеликі заклади ресторанного господарства та роздрібної торгівлі. Також тут розміщені декілька поштоматів Нової пошти, дитячі майданчики та парковки. На певній відстані від обраної території діють автосалони Тойота Центр Чернігів, Соллі-Плюс та Соллі-Плюс - Чернігів. У прилеглий до об'єкта зоні не зафіксовано наявності промислових підприємств та структур, що володіють ознаками культурної спадщини, однак недалеко прилягають лісопаркові зони, функціональне призначення яких полягає в забезпеченні рекреаційних потреб.

Дана ділянка розміщена в межах міського житлового масиву, який характеризується переважно рівнинним топографічним профілем, що зазнав

часткової антропогенної трансформації внаслідок будівельної діяльності. На цій території збережені частини природного ґрунтового покриву, а також функціонує об'єднана система пішохідних комунікацій між об'єктами забудови.

Екологічна ситуація для даної території характеризується як переважно сприятлива. Це зумовлено відсутністю значних промислових об'єктів, що мінімізує техногенний тиск. Переважання житлової та громадської забудови, разом із ближнім розташуванням зелених зон, потенційно сприяє підвищенню рекреаційного потенціалу та забезпеченню комфортних умов для мешканців.

Доступ до ділянки забезпечується внутрішніми проїздами, які з'єднані з основною вулицею Незалежності. Тут налагоджено функціонування громадського транспорту та наявна розвинена транспортна інфраструктура, що гарантує оптимальну транспортну доступність як для автомобільного, так і для пішохідного руху до відповідної території. Найближчими зупинками громадського транспорту до даної ділянки є зупинки «Вулиця Глібова» та «Ринок».

Обрана ділянка має усталену орієнтацію: її північна межа прилягає до незабудованої, на даний момент, території. Південна сторона примикає до проїжджої частини. Зі східної сторони ділянка безпосередньо межує з новобудовами житлового комплексу «Масани». Західна ж сторона відокремлена земляним насипом, що слугує розмежувачем від західної частини забудованої території. Отже, ділянка орієнтована вздовж осі Північ-Південь із прямим доступом із південної сторони.

Забудова мікрорайону Масани характеризується значним поєднанням стилів, що зумовлено її становленням протягом двох відмінних історичних періодів. Найбільше тут переважає стиль модернізм з поєднанням сучасної житлової архітектури. Проєктований заклад буде збудований межах цих двох стилів.

Також при будівництві проєктованої сімейної піцерії важливо розрахувати площу ділянки для будівництва. Розрахунок здійснюється за формулою 3.1:

$$S_{\text{ділянки}} \approx \frac{S_{\text{буд}} + n \times a_{\text{пар}}}{1 - g} \times (1 + k) \quad (3.1)$$

Для початку розраховує площу «плями» будівлі за такою формулою (3.2):

$$S_{\text{буд}} = \frac{\text{загальна площа поверхів (GFA)}}{N_{\text{пов}}} \times 1,05 \dots 1,15 \quad (3.2)$$

Проєктована сімейна піцерія буде одноповерховою будівлею із загальною площею 210 м². кількість паркомісць для даного закладу буде становити 10, площа кожного складає 30 м². Озеленення даної території буде складати 30%, коефіцієнт на проїзди приймаємо 0,3. За цими даними розраховуємо площу ділянки для будівництва:

$$S_{\text{буд}} = \frac{210}{1} \times 1,1 = 231 \text{ м}^2;$$

$$S_{\text{ділянки}} \approx \frac{231 + 10 \times 30}{1 - 0,30} \times (1 + 0,3) = 986 \text{ м}^2.$$

Отже, для будівництва сімейної піцерії площа потрібної ділянки становить 986 м².

3.2. План озеленення території

Значення ландшафтного дизайну прилеглих територій підприємств ресторанного господарства полягає у формуванні естетично привабливого, комфортного та екологічно збалансованого простору, що сприяє підвищенню рівня психологічного комфорту та відчуття безпеки у відвідувачів. Рослинні композиції не тільки збагачують візуальну естетику закладу, але й виконують важливу функцію в оптимізації мікрокліматичних показників: вони мінімізують рівень пилового та шумового забруднення, сприяють очищенню повітря та створюють атмосферу релаксації і психологічного розвантаження. Озеленення території закладу спонукає

споживачів до подовження часу перебування на території закладу, що, у свою чергу, підвищує його конкурентоспроможність та сприяє формуванню позитивного іміджу серед цільової аудиторії [57].

У процесі проектування та реалізації заходів з озеленення зовнішнього простору закладу ресторанного господарства, потрібно дотримуватися положень та нормативів, викладених у Державних будівельних нормах України (ДБН) Б.2.2-5:2011 «Благоустрій території», а також ДБН В.2.2-25:2009 «Підприємства харчування (заклади ресторанного господарства)». Дані нормативи передбачають обов'язкове забезпечення мінімально необхідного відсотка озеленення на територіях громадського призначення, включно із закладами ресторанного господарства, з метою формування сприятливого мікроклімату та досягнення естетичної гармонії.

Додатково, важливим аспектом є забезпечення дотримання нормативів Санітарно-захисних зон (СЗЗ) для об'єктів, розташованих у безпосередній близькості до житлової забудови. Ці зони, регламентовані ДСП 173-96, передбачають створення зелених насаджень, які слугують шумопоглинаючими та пилозахисними бар'єрами, з метою мінімізації несприятливого впливу від технологічних процесів та інтенсивного транспортного потоку на прилеглі житлові споруди [58; 59].

Для сімейної піцерії, прилегла ділянка буде поділена на функціональні зони з метою гарантування безпеки, оптимізації логістичних процесів та забезпечення відповідності санітарно-гігієнічним вимогам. Зона для приймання та розвантажування продукції повинна бути ізольована від основного потоку відвідувачів та розташування має забезпечувати прямий та оперативний доступ до складських об'єктів. Зона для розташування контейнерів з твердими побутовими та харчовими відходами повинна бути обгородженою та розташовуватися на певній дистанції від закладу. Залишок території поділяється на паркувальну зону для транспортних засобів відвідувачів та зону вхідної групи (пішохідну/парадну).

Перед початком озеленення ділянки потрібно здійснити процес її підготовки в кілька етапів. Первинні заходи охоплюють очищення території від різноманітних забруднень, включаючи будівельні залишки та органічні рештки. Здійснюється також використання інертних матеріалів для стабілізації поверхні ділянки або влаштування елементів інфраструктури, таких як тротуарні доріжки. Інженерна підготовка включає вертикальне планування для формування оптимального рельєфу та забезпечення ефективного відведення поверхневих вод. Проводиться монтаж інженерних комунікацій, стабілізація схилів, а також виконання земляних робіт для майбутніх насаджень. Далі проводиться детальне обстеження ділянки з метою ідентифікації та збереження цінних екземплярів деревної та чагарникової рослинності, що формують локальний мікроклімат. Водночас здійснюється видалення уражених, небезпечних або малоцінних рослин, а також очищувальні та лікувальні заходи для існуючих вікових насаджень. Останній етап охоплює комплекс робіт з поліпшення якісних характеристик ґрунтового покриву. У випадках відсутності природного родючого шару передбачається формування штучного [60].

Концептуальний підхід до озеленення території зовнішнього простору сімейної піцерії спрямований на формування комфортного, візуально гармонійного та екологічно збалансованого просторового оточення для відвідувачів. Ключовою метою є поєднання естетичного потенціалу рослин із практичною ефективністю локації, з метою гарантування зручності для сімей з дітьми та стимулювання зростання привабливості та відвідуваності даного закладу.

Для формування позитивного початкового враження у відвідувачів, озеленення зони вхідної групи проєктованої сімейної піцерії повинно забезпечувати високий рівень естетичної привабливості та створювати атмосферу комфорту. З цією метою будуть використовуватися ландшафтні ансамблі з вічнозелених рослин, зокрема хвойних (наприклад, туї, ялівці) та широколистяних (наприклад, самшит) порід. Вони сприяють формуванню

симетричних квітників або живих лінійних огорож, що забезпечують функціональне розмежування вхідної зони від прилеглої вуличної території. Додатково буде передбачене влаштування бордюрних насаджень з таких декоративних видів, як лаванда або барбарис, котрі надають простору додаткової колористичної насиченості та ароматної привабливості.

Озеленення зони для приймання та відвантаження сировини для сімейної піцерії повинно відповідати критеріям функціональності та раціональності, оскільки ця зона зазвичай характеризується значним логістичним навантаженням, пов'язаним з переміщенням спеціалізованого транспорту та персоналу закладу. Для озеленення означеної зони будуть використані низькорослі чагарники або живі огорожі, які характеризуються легкістю в утриманні та підтримці охайного вигляду. Також важливе використання витривалих та невибагливих рослин, що потребують мінімального догляду.

Паркувальна зона, що прилягає до сімейної піцерії, повинна поєднувати естетичну привабливість та функціональність, згладжуючи візуальну монотонність асфальтового покриття. Озеленення тут відіграє ключову роль у зонуванні території, створенні тіні та оптимізації мікрокліматичних умов. Для досягнення цих цілей будуть використовуватися лінійні насадження деревних порід, таких як липа, клен гостролистий або декоративні форми ясена. Розміщення цих елементів озеленення має здійснюватися у захищених пристовбурних просторах згідно з чинними будівельними нормами. Для оформлення периметру паркувальної зони та умовного розмежування рядів доцільно використати витривалі чагарникові культури (наприклад, кизильник) або низькорослі декоративні трави, що сприяють абсорбції шуму та пилу.

Зона для розміщення контейнерів з побутовими та харчовими відходами вимагає ефективного візуального маскуванню згідно з чинними санітарними та будівельними нормами. З метою забезпечення цілорічного естетичного прикриття та візуального бар'єру, рослинний покрив на цих

ділянках має бути густим, достатньо висоти, та, за можливості, представленим вічнозеленими видами. Оптимальним підходом є формування живого зеленого екрану з використання швидкорослих, невибагливих та стійких до забруднень видів рослин, що добре адаптовані до міського середовища та регулярного формування крони (наприклад, деякі сорти туї, тиса, бирючини та інші). При цьому важливо забезпечити належну відстань між зеленими насадженнями та контейнерами. Також елементи озеленення не повинні сприяти розмноженню шкідливих організмів або погіршувати провітрювання території. З огляду на це, можна застосувати комбінований підхід, що передбачає поєднання капітальної огорожі із зовнішнім декоративним озелененням.

У результаті, розроблений план озеленення території сімейної піцерії є ключовим елементом стратегічного значення у формуванні позитивного іміджу. Основна перевага даного підходу полягає в його потенціалі трансформувати екстер'єр у функціональний, привабливий та комфортний простір.

3.3. Проектні рішення щодо будівлі

Організація простору сімейної піцерії вимагає ретельного планування, що передбачає чіткий поділ на функціональні зони з метою забезпечення зручності як для відвідувачів, так і для працівників. Ключові ділянки включають основну залу для відвідувачів, виробниче приміщення, дитячу ігрову кімнату, туалети та підсобні приміщення. Важливо брати до уваги оптимальне розміщення столів, для забезпечення комфортного пересування, та відокремлених зон для різних груп відвідувачів. Відкрита кухня забезпечить прозорість та інтерактивність у взаємодії між гостями та персоналом. Такий підхід дозволяє гарантувати високий рівень обслуговування, безпеку та комфорт для всіх відвідувачів закладу.

Наявність спеціалізованих дитячих ігрових зон у закладах ресторанного господарства являє собою зростаючу тенденцію у сфері ресторанного господарства. Ці простори є багатофункціональними, призначеними для оптимізації сімейного дозвілля у закладах ресторанного господарства, з метою максимального комфорту для відвідування закладу з дітьми. Нерідко виникають труднощі із доглядом за дитиною зі сторони інших осіб, тоді як потреба у споживанні їжі за межами дому та соціалізації залишається актуальною. У таких умовах наявність дитячого простору в закладі ресторанного господарства є необхідним, оскільки це сприятиме сталому притоку відвідувачів та забезпеченню високого рівня завантаженості у денні години вихідних днів.

Окреме приміщення, виділене для дитячого дозвілля у ресторанному господарстві виконує низку завдань. Ключовим аспектом дитячої кімнати є забезпечення дозвілля для дітей, що дозволяє батькам насолоджуватися перебуванням у закладі без зайвих турбот та переживань. Також необхідно вийти за межі просторового мислення, трансформуючи кожен візит дитини до закладу в унікальний та пам'ятний досвід. Це сприятиме формуванню лояльності та спонукатиме дітей до ініціювання потворних візитів, базуючись на позитивних емоціях від попереднього досвіду. Окрім того, доцільним є створення відокремленого простору, призначеного для соціальної взаємодії між дітьми, де вони зможуть брати участь у спільних іграх.

Існують деякі принципи облаштування дитячих зон у закладах ресторанного господарства [5]:

1. Просторове забезпечення. З огляду на активну рухливість дітей, необхідно забезпечити достатній об'єм вільного простору. У випадку обмеженості просторових ресурсів доцільно передбачити альтернативні, менш динамічні форми дозвілля та інтерактивних занять.

2. Універсальність використання. При плануванні функціоналу дитячої зони необхідно враховувати інтереси та потреби всіх вікових груп

відвідувачів. Це передбачає вибір ігрового обладнання та розвивальних матеріалів, адаптованих для різних вікових категорій, а також наявність меблів різної висоти та розміру. Ключовим аспектом є прагнення до максимального задоволення потреб усіх потенційних користувачів.

3. Дотримання санітарних норм та правил безпеки. Пріоритетним завданням є забезпечення високого рівня безпеки та передбачуваності середовища. Слід уникнути елементів з гострими кутами, дрібних, легко компонентів, а також доступних електричних розеток. Підлогове покриття повинно бути рівним, без перепадів висот і виступів, легко очищуваним та мати антиковзкі властивості.

4. Вибір меблевого обладнання. Рекомендується використання легких, міцних та компактних меблевих конструкцій. Важливими критеріями є відсутність травмонебезпечних елементів, легкість в обслуговуванні (можливість швидкого розбирання та очищення). У разі, якщо простір переважно функціонує як ігрова зона, а не як місце для прийому їжі, доцільно розглянути альтернативні рішення, такі як крісла-пуфи та м'які модульні елементи [5].

Оформлення стінових поверхонь у дитячій кімнаті проєктованої сімейної піцерії буде здійснено за допомогою застосування палітри акрилових візерунків, що слугують основою для стилізованих графічних зображень кулінарної тематики, таких як ілюстрації піци, кухарських ковпаків, качалок та інших характерних атрибутів. Подібний підхід не лише стимулює візуальне сприйняття дітей завдяки насиченості кольорової гами, але й гармонійно поєднує тематику закладу з ігровим простором. Наявність великоформатної грифельної поверхні збагачує естетичний компонент, трансформуючи стіни в інтерактивні зони для стимулювання креативності, що оптимально задовольняє вимоги до дитячого дозвілля.

Водно-дисперсійне акрилове покриття характеризується екологічною безпекою, низькою токсичністю та скороченим часом висихання. Також цей матеріал демонструє значну стійкість до стирання та механічних впливів,

що є критично важливим для поверхонь, що піддаються постійному контакту з дітьми. Акрилове покриття виявляє високу стійкість до вологого очищення: характерні дитячі забруднення ефективно усуваються за допомогою вологої губки без псування кольору та графічного елементу.

При виборі покриття підлоги для дитячої кімнати у сімейній піцерії першочерговим є забезпечення безпеки експлуатації, а не тільки естетичне оформлення. Оптимальним рішенням слугує використання м'якого амортизуючого покриття, такого як гумові плитки у вигляді різнокольорових пазлів або гумовий настил. Вони мінімізують ризик травматизму та сприяють забезпеченню шумоізоляції завдяки звукопоглинаючим властивостям. Ключовими експлуатаційними вимогами до такого покриття є висока зносостійкість та вологостійкість, оскільки матеріал повинен легко піддаватися очищенню та витримувати щоденне вологе прибирання, зберігаючи при цьому гіпоалергенні властивості.

Світлове забезпечення у дитячій кімнаті проєктованого закладу є визначальним чинником для гарантування безпеки та ефективного просторового зонування. Необхідно передбачити адекватне, рівномірно розсіяне освітлення, що забезпечує комфорт для зору та створює сприятливі умови для активностей. Природне освітлення у дитячій кімнаті буде забезпечене завдяки панорамному вікну. Штучне освітлення буде виконано за допомогою вбудованих LED-панелей, які забезпечують рівномірне та розсіяне освітлення, вирізняються невибагливістю у догляді та стійкі до зовнішніх механічних пошкоджень. Також передбачено наявність освітлення за допомогою підвісних світильників, у зоні для спокійних ігор.

Оптимальна організація простору для дитячої кімнати у сімейній піцерії полягає у функціональному візуальному зонуванні, що передбачає виокремлення секторів, які задовольняють різні потреби та інтереси дітей. Буде виділена зона для активних ігор з невеликим будиночком та гіркою, з метою забезпечення можливості спрямування енергії дітьми. Також буде облаштована зона для спокійних ігор та творчості з міні-кухнею, столиками

для малювання та невеликим стелажем для зберігання іграшок, настільних ігор, розмальовок та книжок. Для малюнків маленьких відвідувачів, на стіні буде прикріплена пробкова дошка або «дошка пошани», щоб кожен творчий шедевр дитини зміг зберегтися у стінах закладу. Передбачається також наявність телевізора у кімнаті, для перегляду дитячих шоу та мультфільмів, та м'яких крісел-мішків, щоб діти мали змогу перепочити від активностей та спокійно переглянути улюблену програму. При вході у кімнату буде розташована невелика тумба для взуття дітей, щоб вони могли босоніж грати у кімнаті.

Для забезпечення безперервного візуального контакту між дорослими відвідувачами та їх дітьми, будуть встановлені панорамні вікна між дитячою кімнатою та основною залом. З метою забезпечення першочергової безпеки такі вікна мають бути виготовлені винятково з безпечних матеріалів. Використання акрилового скла (оргскла) у дитячих зонах є надзвичайно доцільним, що обґрунтовано його винятковою ударостійкістю та притаманною безпечністю. Таке скло є некрихким матеріалом, який, на відміну від традиційного скла, не розколюється на небезпечні гострі фрагменти у разі випадкового механічного впливу, що істотно мінімізує ризик отримання травм.

Представлені дизайнерські рішення для дитячої кімнати у сімейній піцерії поєднують високу функціональність з естетичною привабливістю та сприяють трансформації такого дитячого куточку в ключову конкуренту перевагу даного закладу.

РОЗДІЛ 4

ТЕХНОЛОГІЧНІ ТА ТЕХНІЧНІ РОЗРАХУНКИ

Технологічні та технічні розрахунки для проєктованого закладу проводяться з метою забезпечення його економічної ефективності. На початку потрібно розробити ієрархічну схему підпорядкованості працівників. Ієрархічна схема управління у сімейній піцерії наведена на рисунку 1.

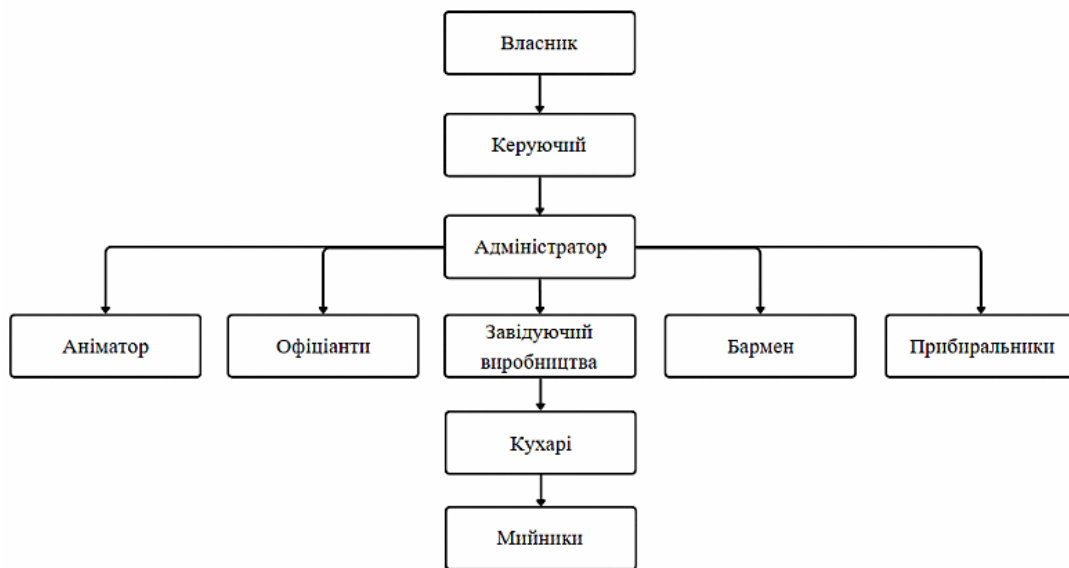


Рис.1. Ієрархічна схема управління у сімейній піцерії

На рисунку 1 представлена схема управління у сімейній піцерії, де кожен працівник виконує певну функцію

Власник закладу визначає основні напрямки розвитку, узгоджує концепцію та бюджет, та здійснює контроль за фінансовими результатами діяльності.

Керуючий сімейної піцерії займається комплексним управлінням фінансової та господарської діяльності піцерії. Він взаємодіє з державними органами контролю та укладає договірні відносини із постачальниками. Також в обов'язки керуючого входить формування цінової політики закладу,

затвердження організаційної структури та здійснює нагляд за роботою адміністратора.

Адміністратор, в свою чергу, забезпечує оперативне функціонування піцерії протягом робочого дня. Також у його функції входить оптимізація взаємодії між виробничим та обслуговуючим персоналом, врегулювання конфліктних ситуацій та контроль за дотриманням касової дисципліни. За даною схемою, йому підпорядковується весь персонал торгівельної зали та завідуючий виробництва.

Офіціанти у закладі здійснюють безпосереднє обслуговування гостей, що включає знання асортиментного складу меню, фіксацію та передачу замовлень, подачу страв та напоїв гостям, проведення розрахунків, а також підтримують чистоту столів та займаються їх сервіровкою.

Приготуванням різних видів напоїв займається бармен. Також у його функції входить контроль за запасами барної продукції та підтримує санітарний стан барної зони.

Завідуючий виробництва координує усі виробничі процеси у виробничому приміщенні. Його функції полягають у формуванні асортименту страв, розробці технологічної та калькуляційної документації. Також він стежить за якістю вхідної сировини та за дотриманням санітарних стандартів (НАССР).

Прибиральники стежать за дотриманням чистоти у торгівельній зоні, дитячій кімнаті та гостьових санвузлах відповідно до встановлених графіків.

Аніматор у сімейній піцерії займається організацією дозвілля для дітей у дитячій зоні, проводить різного роду заходи, а також стежить за порядком у дитячій кімнаті.

Кухарі здійснюють безпосереднє приготування кулінарних виробів згідно з технологічними картками та їх презентація. У їхні функції також входить дотримання норм зберігання продуктів [61; 62]

Тепер варто перейти до розрахунку виробничого персоналу.

Починаємо з розрахунку кількості кухарів. Необхідну кількість кухарів для проєктованої піцерії розраховуємо за формулою 4.1:

$$N_K = \frac{N_{п.м}}{n_K} \times 1,5, \quad (4.1)$$

де $N_{п.м}$ – кількість посадкових місць у закладі; n_K – норма обслуговування; 1,5 – коефіцієнт збільшення чисельності персоналу для забезпечення роботи підприємства без вихідних протягом року.

Кількість місць у закладі становить 60, а норму обслуговування приймаємо 20 місць на 1 кухаря. Проводимо розрахунки за формулою 4.1:

$$N_K = \frac{60}{20} \times 1,5 = 5$$

Кількість кухарів для сімейної піцерії становить 5 особи. Оскільки персонал закладу працює у дві зміни, це означає, що на одну зміну приходить 2 кухарі. Ще один кухар буде працювати у півзміні.

Далі потрібно провести розрахунок допоміжного персоналу. Як зазначено вище, це будуть мийники та прибиральники. Розрахунки проводимо за формулою 4.2:

$$N_D = N_K \times k \quad (4.2)$$

де N_K – кількість кухарів за зміну, осіб; k – коефіцієнт допоміжного персоналу (0,25...0,3)

Відомо, що кількість кухарів за зміну становить 2 особи, коефіцієнт допоміжного персоналу дорівнює 0,25. Підставляємо у формулу 4.2 дані:

$$N_D = 2 \times 0,25 = 1$$

У висновку, допоміжний персонал буде складатися з однієї особи за зміну, у загальному - 2 особи на заклад.

Для більш точного розрахунку працівників виробничого приміщення будемо використовувати формулу 4.3:

$$N_{в.п} = \frac{n \times t}{3600 \times T \times \lambda} \times 1,5 \quad (4.3)$$

де $N_{в.п}$ – чисельність працівників виробництва безпосередньо задіяних у процесі приготування, осіб; n – кількість виробів / страв, що

виготовляються за день, штук / кг; t – норма часу на виготовлення одиниці виробу (страви), с; T – тривалість робочого дня, год; λ – коефіцієнт зростання продуктивності праці ($=1,14$); $1,5$ – коефіцієнт збільшення

За попередніми розрахунками кількість страв, що виготовляють у піцерії за один день становить 891 порція, норма часу на виготовлення страви - 300 с, тривалість робочого дня для сімейної піцерії становить 12 годин. Тепер можемо розрахувати точну кількість працівників виробничого приміщення за формулою 4.3:

$$N_{в.п} = \frac{891 \times 300}{3600 \times 12 \times 1,14} \times 1,5 = 5$$

За даними розрахунками можемо підсумувати, що потрібна кількість працівників для виробничого приміщення становить 5 осіб.

Оскільки сімейна піцерія буде покращеною закусковою, через розширену кількість місць у закладі, обслуговування офіціантами та надавання широкого спектру додаткових послуг, доцільно провести розрахунок чисельності працівників торгівельного залу за формулою 4.4:

$$N_0 = \frac{N_{п.м}}{n_0} \times 1,5 \quad (4.4)$$

де $N_{п.м}$ – кількість посадкових місць у закладі; n_0 – норма обслуговування; $1,5$ – коефіцієнт збільшення

Кількість місць у закладі становить 60 місць, норма обслуговування для офіціантів складає 16 місць. За цими даними розрахуємо кількість офіціантів для сімейної піцерії відповідно до формули 4.4:

$$N_0 = \frac{60}{16} \times 1,5 = 6$$

Кількість офіціантів для піцерії складає 6 осіб, тобто в одну зміну обслуговуванням гостей будуть займатися 3 офіціанти.

Оскільки у піцерії передбачається встановлення барної стійки, за якою безпосередньо будуть готуватися та видаватися напої, то доцільно провести розрахунок чисельності барменів, який здійснюється за формулою 4.5:

$$N_6 = \frac{N_{п.м}}{n_6} \times 1,5 \quad (4.5)$$

де $N_{п.м}$ – кількість посадкових місць у закладі; n_6 – норма обслуговування; 1,5 – коефіцієнт збільшення

Норму обслуговування для бармена приймаємо 45 місць. Підставляємо у формулу 4.5:

$$N_6 = \frac{60}{45} \times 1,5 = 2$$

Отже, у піцерії будуть працювати два бармени по одному на зміну.

Адміністративний персонал для піцерії буде складатися з двох адміністраторів (1 особа на зміну) та одного завідувача виробництва. Також у закладі працюватиме аніматор, який займатиметься облаштування дитячої кімнати та проведенням свят. Допоміжний персонал (прибиральники) буде складатися з двох осіб, оскільки норма прибирання на одного працівника становить 100 м², а заклад має 210 м², тому, у висновку, буде 2 прибиральники на заклад.

У загальному, у сімейній піцерії персонал буде складатися з 21 однієї особи.

Також потрібно провести розрахунок столового посуду, приборів та інших допоміжних приборів для обслуговування споживачів піцерії. Розрахунок здійснюємо за формулою 4.6:

$$N_{п} = N_{п.м} \times k \quad (4.6)$$

де $N_{п}$ – кількість одиниць певного виду посуду, шт.; $N_{п.м}$ – кількість посадкових місць у закладі; k – коефіцієнт кратності (2...3)

Кількість місць у закладі 60, коефіцієнт кратності приймаємо 3. підставляємо відомі дані у формулу 4.6:

$$N_{п} = 60 \times 3 = 180$$

Далі розраховуємо кількість столових приборів за формулою 4.7:

$$N_{пр} = N_{п.м} \times k_{пр} \quad (4.7)$$

де $N_{пр}$ – кількість одиниць приборів, шт.; $N_{п.м}$ – кількість посадкових місць у закладі; $k_{пр}$ – коефіцієнт резерву для приборів (2...2,5)

Коефіцієнт резерву приборів приймаємо 2,5 та підставляємо у формулу 4.7:

$$N_{\text{пр}} = 60 \times 2,5 = 150$$

Наступним кроком розраховуємо посуд для напоїв за формулою 4.8:

$$N_{\text{н}} = N_{\text{п.м}} \times k_{\text{н}} \quad (4.8)$$

де $N_{\text{н}}$ – кількість одиниць певного виду посуду для напоїв, шт.; $N_{\text{п.м}}$ – кількість посадкових місць у закладі; $k_{\text{н}}$ – коефіцієнт кратності (2...3)

Коефіцієнт кратності приймаємо 3. Розраховуємо відповідно до формули 4.8:

$$N_{\text{н}} = 60 \times 3 = 180$$

Далі ведемо розрахунок допоміжного приладдя, який складається з підносів, сервірувальних ємностей, соусники, хлібниці та ємності для спецій. Також для піцерії буде передбачена наявність дошок та лопаток для піци. Проводимо розрахунок підносів за формулою 4.9:

$$N_{\text{п.д}} = \frac{N_{\text{п.м}}}{n} \quad (4.9)$$

де $N_{\text{п.м}}$ – кількість посадкових місць у закладі; n – нормативне значення, приймається в межах 10...15 місць

Нормативне значення приймаємо 10 місць, після чого відомі дані підставляємо у формулу 4.9:

$$N_{\text{п.д}} = \frac{60}{10} = 6$$

Оскільки допоміжне приладдя береться укрупнено, то для сімейної піцерії ємності для спецій будуть складати 120 штук, хлібниці, дошки та лопатки для піци - 60 штук кожні.

Зводимо розраховані дані щодо посуду та приладдя у таблицю 4.1.

Також для сімейної піцерії варто здійснити розрахунки основного обладнання, що задіяне у приготуванні страв.

Почнемо розрахунки з механічного обладнання.

Таблиця 4.1

Зведений розрахунок посуду і приладдя

Група	Найменування	Кількість
Посуд	Тарілки (разом)	180
Прибори	Ножі	150
	Ложки	150
	Виделки	150
Посуд для напоїв	Келихи хай бол	180
	Келихи для пива	180
	Чашки чайні	180
	Чашки кавові	180
Допоміжне приладдя	Підноси	6
	Ємності для спецій	120
	Хлібниці	60
	Дошки для піци	60
	Лопатки для піци	60

Головними показниками для розрахунку механічного обладнання є час його роботи за зміну та коефіцієнт використання. Вони показують, що дане обладнання підібрано з раціональною потужністю для закладу. Почнемо з розрахунку часу роботи механічного обладнання за формулою 4.10:

$$\tau = \frac{G}{Q} \quad (4.10)$$

де G - маса сировини, що обробляється або виготовляється за допомогою обладнання кг; Q - продуктивність обладнання, кг/год

Масу сировини для кожного обладнання було розраховано за допомогою вихідних даних із плану-меню на день для страв, які безпосередньо готуються за допомогою такого обладнання. Значення продуктивності обладнання було взято із паспорта обраної марки. Підставляємо дані до формули 4.10 та розраховуємо:

Тістоміс спіральний ITPIZZA M-20-2S 3Ф ($G=81$ кг; $Q=140$ кг/год):

$$\tau = \frac{81}{140} = 0,58 \text{ год}$$

Професійна овочерізка Robot Couple CL 50 ($G=32$ кг; $Q=150$ кг/год):

$$\tau = \frac{32}{150} = 0,21 \text{ год}$$

Слайсер Celme TOP 250 (G=14,5 кг; Q=60 кг/год):

$$\tau = \frac{14,5}{60} = 0,24 \text{ год}$$

Блендер занурювальний професійний Robot Couple CL 50 (G=35 кг; Q=90 кг/год):

$$\tau = \frac{35}{90} = 0,39 \text{ год}$$

Тепер розрахуємо коефіцієнт використання обладнання. Цей показник демонструє, що обладнання працює ефективно та достатньо швидко виконує обсяг роботи за день. За нормативами він не повинен перевищувати 0,5. Рахуємо за формулою 4.11:

$$\eta = \frac{\tau}{T} \quad (4.11)$$

де τ - час роботи механічного обладнання, год; T - робочий день закладу, год

Робочий день піцерії триває 12 годин. Підставляємо дані до формули 4.11:

Тістоміс спіральний:

$$\eta = \frac{0,58}{12} = 0,05$$

Професійна овочерізка:

$$\eta = \frac{0,21}{12} = 0,01$$

Слайсер:

$$\eta = \frac{0,24}{12} = 0,02$$

Блендер занурювальний професійний:

$$\eta = \frac{0,39}{12} = 0,03$$

Підсумовуючи за проведеними розрахунками, показник ефективності обраних моделей механічного обладнання знаходиться в межах норми, а це

в свою чергу свідчить про їх спроможність виконати заданий обсяг роботи. Також спостерігаємо, що переробка сировини відбувається за короткі терміни, до прикладу, тістоміс справляється з поставленою задачею за 0,58 год за один робочий день. Це обґрунтовує доцільність встановлення у виробничому цеху по одній одиниці зазначеного механічного обладнання.

Тепер переходимо до розрахунків теплового обладнання піцерії, яке складається з печі для піци, пароконвектомату, плити та професійної фритюрниці.

Розпочнемо з розрахунків для печі. Визначальним показником при виборі печі для піци є місткість поду, на якому безпосередньо випікаються піци. Розраховується цей показник за максимальною годиною завантаження торгівельної зали, за формулою 4.12:

$$n = \frac{N_{\text{піц}} \times t_{\text{вип.}}}{60} \quad (4.12)$$

де $N_{\text{піц}}$ - кількість піц, що виготовляється у пікові години; $t_{\text{вип.}}$ - час випікання однієї піци, хв; 60 - кількість місць у закладі

Пік завантаженості зали, відповідно до графіку, припадає на вечірній час, тому у цей час виготовляється найбільша кількість піц, що складає 15% (≈ 81 піц/год) від денного обсягу. Час випікання піц у середньому складає 4,5 хв (при 380°C). Підставляємо відомі дані у формулу 4.12 та розраховуємо:

$$n = \frac{81 \times 4,5}{60} = 6,075 \approx 6 \text{ місць}$$

Отже, для проєктованого закладу найкраще підійде двоярусна піч, що буде вміщувати одночасно 12 піц діаметром 32 см.

Наступними проводимо розрахунки для пароконвектомату, який характеризується вмісткістю певної кількості дек у годину пік. Таке обладнання буде використовуватися для приготування крилець та страв з дитячого меню. Розраховуємо кількість дек за формулою 4.13:

$$n = \frac{G}{q} \quad (4.13)$$

де G - маса сировини, що обробляється або виготовляється за допомогою обладнання, кг; q - норма завантаження на одне деко, кг

Обсяг продукції у годину найбільшого завантаження торгівельної зали становить 17,43 кг, норма завантаження на одне деко (GN 1/1) складає 3,5 кг. Підставляємо дані до формули 4.13:

$$n = \frac{17,43}{3,5} = 4,98 \approx 5 \text{ дек}$$

За результатами розрахунків для піцерії потрібен пароконвектомат, що одночасно буде вміщувати 5 дек.

Також для пароконвектомату важливо розрахувати коефіцієнт завантаження як для механічного обладнання, тільки для теплового обладнання норма становить не більше 0,85 але не менше 0,3. Проводимо розрахунки за формулою 4.14:

$$\eta = \frac{\text{Розрахункові параметри}}{\text{Паспортні параметри}} \quad (4.14)$$

Для сімейної піцерії був обраний пароконвектомат Unox XB 693-MP. Його паспортні параметри становлять 6 дек GN 1/1. Розрахуємо за цими даними коефіцієнт за формулою 4.14:

$$\eta = \frac{5}{6} = 0,83$$

Розрахований показник показує, що обрана модель пароконвектомату дозволяє запікати страви без зайвого навантаження для обладнання.

Переходимо до розрахунків для плити. Для цього обладнання головний показник - це площа жарової поверхні, який розраховуємо за формулою 4.15:

$$F = 1,3 \times f \quad (4.15)$$

де f - площа дна кастрюлі, м²; 1,3 - коефіцієнт нещільності прилягання кастрюль

Для розрахунку площі дна каструль будемо використовувати дані з таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Вихідні дані для розрахунку площі дна каструлі

Назва страви	Кількість порцій у піковий період, шт	Розрахунковий об'єм, л	Прийнятий об'єм каструлі	Діаметр дна каструлі, м
Грибний крем-суп	20	5,00	6	0,20
Томатний суп-пюре	15	3,75	6	0,20
Супчик з м'ясопюре	6	1,20	3	0,16
Картопляне пюре	10	1,50	3	0,16

У таблиці 4.2 зазначені дані тих страв, що безпосередньо готуються на плиті. Тепер можна розрахувати площу дна каструль за формулою 4.16:

$$f = \frac{\pi \times \Sigma d^2}{4} \quad (4.16)$$

де Σd^2 - сума діаметрів дна каструлі в квадраті, м; 4 - постійний коефіцієнт

Підставляємо дані з таблиці 4.2 та розраховуємо за формулою 4.16:

$$f = \frac{3,14 \times (0,20^2 + 0,20^2 + 0,16^2 + 0,16^2)}{4} = 0,10 \text{ м}^2$$

Тепер знаючи площу дна каструль, можемо розрахувати необхідну площу жарової поверхні за формулою 4.15:

$$F = 1,3 \times 0,10 = 0,13 \text{ м}^2$$

Розрахунки показують, що необхідна площа жарової поверхні плити становить $0,13 \text{ м}^2$. Для виробничого приміщення закладу була обрана індукційна плита Bertos E7P4M, з площею жарової поверхні $0,19 \text{ м}^2$. Перевіримо коефіцієнт використання за формулою 4.14:

$$\eta = \frac{0,13}{0,19} = 0,68$$

Розрахований коефіцієнт доводить, що обрана модель підходить до приготування на ній страв.

Для фритюрниці будемо здійснювати розрахунки за формулами 4.10 та 4.11 (коефіцієнт не більше 0,5). Для закладу було обрано професійну фритюрницю GGM GASTRO (EFH8+8) на 2 ванни по 8 л з загальною продуктивністю 20 кг\год. У годину пік готується близько 18 порцій картоплі фрі, загальна маса якої складає 1,8 кг. Розрахуємо час роботи фритюрниці:

$$\tau = \frac{1,8}{20} = 0,09 \text{ год}$$

Тепер розрахуємо коефіцієнт використання обраної моделі:

$$\eta = \frac{0,09}{12} = 0,007$$

Проведені розрахунки показують, що обрана модель фритюрниці буде успішно виконувати свою роботу за короткий час.

Переходимо до розрахунків холодильного обладнання, яке складається з холодильної шафи, морозильної камери та настільної вітрини для солодких страв.

Для цього обладнання будемо здійснювати розрахунок місткості за формулою 4.17:

$$E = \frac{G}{k} \quad (4.17)$$

де G - маса продуктів, що зберігається, кг; k - коефіцієнт маси або тари (0,75)

Підставляємо дані до формули 4.17 та обчислюємо:

Шафа холодильна KF700ND GGM GASTRO (G=110 кг):

$$E = \frac{110}{0,75} = 146,6 \text{ кг}$$

Шафа морозильна Igloo EWA 1 M (G=45 кг):

$$E = \frac{45}{0,75} = 60 \text{ кг}$$

Для настільної вітрини місткість складає 55 порцій згідно з плану-меню на день. Обраною моделлю цього обладнання є вітрина настільна.

Тепер розрахуємо для кожної обраної моделі обладнання коефіцієнт використання (не більше 0,85) за формулою 4.14:

Шафа холодильна KF700ND GGM GASTRO (місткість 200 кг):

$$\eta = \frac{146,6}{200} = 0,7$$

Шафа морозильна Igloo EWA 1 М (місткість 120 кг):

$$\eta = \frac{60}{120} = 0,5$$

Вітрина настільна Hendi 233825 (місткість понад 50 порцій):

$$\eta = \frac{55}{65} = 0,7$$

Всі розраховані показники для холодильного обладнання знаходяться у межах норми і підтверджують доцільність вибору саме таких моделей.

Наступним етапом розраховуємо допоміжне обладнання, яке складається з виробничих столів, мийних ванн та витяжних зонтів.

Виробничі столи розраховуються за їх довжиною. Для розрахунку використовуємо формулу 4.18:

$$L = n \times l, \quad (4.18)$$

де n - кількість працівників виробничого приміщення за зміну, осіб;

l - норма довжини стола на 1 людину, м

Кількість працівників виробничого приміщення за зміну становить 3 особи, а норма довжини стола - 1,25 м на 1 людину. Підставляємо дані до формули 4.18 та обчислюємо:

$$L = 3 \times 1,25 = 3,75 \text{ м}$$

Отже, у виробничому приміщенні будуть розташовані 2 столи виробничі столи з нержавіючої сталі довжиною 1,2 м та один стіл для піци довжиною 1,4 м.

За санітарними нормами ДБН В.2.2-25:2009 для закладу типу закусочної повинні бути 1 двосекційна ванна для миття виробничого інвентарю та 1 двосекційна ванна для миття сировини.

Витяжні зонти повинні бути по одному над кожним тепловим обладнанням, тобто у сумі 2 зонти (один над піччю для піци, другий над тепловою лінією з плити фритюрниці та пароконвектомату.

Наступним кроком будемо здійснювати розрахунки для обладнання, за допомогою якого готуються напої з меню піцерії. Це таке обладнання як кавомашина професійна, пивний охолоджувач, блендер барний та льодогенератор. Ці розрахунки беруться за значеннями розрахункової потреби за зміну, які наведені у плані-меню за день

Усі результати розрахунки зводимо до таблиці 4.3

Таблиця 4.3

Зведений розрахунок основного обладнання для виробничого приміщення сімейної піцерії

Найменування обладнання	Марка	Габаритні розміри, мм	Розрахункові показники	Значення показника	К-сть, шт
Механічне обладнання					
Тістоміс спіральний	ITPIZZA M-20-2S 3Ф	385×670×725	Час роботи, т, год Коефіцієнт використання, η	0,58	1
				0,05	
Професійна овочерізка	Robot Couple CL 50	380×305×595		0,21	1
				0,01	
Слайсер	Celme TOP 250	560×590×450		0,24	1
				0,02	
Блендер занурювальний професійний	Robot Couple CL 50	840×125×125		0,39	1
				0,03	
Теплове обладнання					
Піч для піци	Hendi 226919 Basic 66	975×1104×745	Місткість поду, місць	6	1
Пароконвектомат	Unox XV 693-MP	860×882×930	Вмісткість дек	5	1
			Коефіцієнт завантаження, η	0.83	

Продовження таблиці 4.3

Плита індукційна	Bertos E7P4M	800×700×900	Площа жарової поверхні, F, м ²	0,13	1
			Коефіцієнт використання, η	0,68	
Фрицюрниця професійна	GGM GASTRO (EFH8+8)	568×598×386	Час роботи, τ, год	0,09	1
			Коефіцієнт використання, η	0,007	
Холодильне обладнання					
Холодильна шафа	KF700ND -EF GGM GASTRO	702×807×2050	Місткість, порцій кг,	146,6	1
Морозильна шафа	Igloo EWA 1 M	2000×760×660		60	1
Вітрина настільна	Hendi 233825	480×480×1030		55	1
Барне обладнання					
Кавомашини автоматична	FRANKE FM 850	736×300×580	Потреба за зміну, порцій, л, кг	30	1
Пивний охолоджу- вач з пивною колоною	Тайфун-90	415×440×680		2,6 л	1
Льодогенерат ор	HURAKAN HKN-IMC25	350×430×640		4 кг	1
Блендер барний	Robot Couple BL 3	215×470×450		2,7 л	1
Допоміжне обладнання					
Столи виробничі	Стіл виробничий з нержавіючої сталі	400×1400	Довжина, м	3,75	2
	Стіл для піци GF-PS903-NC GoodFood	1365×700×1075			1
Мийні ванни	Ванна двосекційна з нержавіючої сталі (виробник КИЙ-В)	1200×500×300	-	-	2
Витяжні зонти	GGM GASTRO	Відповідно до розмірів теплового обладнання	-	-	2

Наступним кроком проводимо розрахунок санітарно-гігієнічного обладнання сімейної піцерії для споживачів та персоналу.

Почнемо з розрахунків унітазів для гостей. Розрахунок унітазів здійснюємо за формулою 4.19:

$$N_{\text{ун}} = \frac{N_{\text{п.м}}}{n_{\text{ун}}} \quad (4.19)$$

де $N_{\text{ун}}$ – кількість унітазів, шт.; $N_{\text{п.м}}$ – кількість посадкових місць у закладі; $n_{\text{ун}}$ – норматив.

Кількість місць - 60, норматив приймаємо 30 місць на 1 унітаз. Розраховуємо за формулою 4.19:

$$N_{\text{ун}} = \frac{60}{30} = 2$$

Загальна кількість унітазів становить 2 унітази. Оскільки повинно бути мінімум по 1 унітазу на стать, то виходить, що у піцерії буде по одному унітазу у жіночому та чоловічому туалеті.

Оскільки заклад відвідують і діти, то, для їх зручності, доцільним буде розташування допоміжних елементів у туалетах, таких як маленькі сходишки та спеціальне дитяче сидіння.

Наступним кроком розраховуємо кількість умивальників та дзеркал для жіночого та чоловічого туалетів. Так як кількість умивальників та дзеркал рівна кількості унітазів, то кількість умивальників та дзеркал становлять 2 ($N_{\text{ум}}=2$; $N_{\text{дз}}=2$).

Тепер переходимо до розрахунків санітарно-гігієнічного обладнання для персоналу піцерії. Кількість унітазів розраховуємо за формулою 4.20:

$$N_{\text{ум.в}} = \frac{N_{\text{перс}}}{n_{\text{ум}}} \quad (4.20)$$

де $N_{\text{ун.п}}$ – кількість унітазів для персоналу, шт.; $N_{\text{перс}}$ – чисельність персоналу закладу, осіб; $n_{\text{ун.п}}$ – норматив.

Чисельність персоналу піцерії загалом становить 21 особа, норматив беремо 15 осіб на 1 унітаз. Розраховуємо за формулою 4.20:

$$N_{\text{ум.в}} = \frac{21}{15} = 1$$

Тепер розраховуємо кількість умивальників, та оскільки їх кількість співпадає з кількістю унітазів, то можна зазначити, що кількість умивальників для персоналу становить 1 умивальник ($N_{ум}=1$).

Наступним етапом проводимо розрахунок санітарно-гігієнічного обладнання для виробничого приміщення. Почнемо розрахунки з визначення кількості умивальників для миття рук персоналу за формулою 4.21:

$$N_{ум.в} = \frac{N_{перс}}{n_{ум}} \quad (4.21)$$

де $N_{ум.в}$ – кількість умивальників для миття рук у виробничих приміщеннях, шт.; $N_{перс}$ – чисельність персоналу закладу, осіб; $n_{ум}$ – норматив.

Чисельність персоналу - 21 особа, норматив - 10 умивальників на 1 особу. Розраховуємо за формулою 4.21:

$$N_{ум.в} = \frac{21}{10} = 2$$

Тепер потрібно розрахувати кількість душових для персоналу піцерії за формулою 4.22:

$$N_{д} = \frac{N_{перс}}{n_{д}} \quad (4.22)$$

де $n_{д}$ – норматив.

Чисельність персоналу - 21 особа, норматив - 10 осіб. Підставляємо у формулу 4.22:

$$N_{д} = \frac{21}{10} = 2$$

Розраховані дані з розрахунку санітарно-гігієнічного обладнання зводимо до таблиці 4.4.

Таблиця 4.4

**Зведений розрахунок санітарно-гігієнічного обладнання для
сімейної піцерії**

Категорія	Найменування	Кількість
Відвідувачі	Унітаз	2
Відвідувачі	Умивальник	2
Відвідувачі	Дзеркало	2
Персонал	Унітаз	1
Персонал	Умивальник	1
Виробництво	Умивальники	2
Душові	Кабіни	2

Наступним етапом проводимо розрахунки інженерних систем. Починаємо розрахунки із визначення добової витрати води за формулою 4.23:

$$Q_{\text{доб}} = N \times k \quad (4.23)$$

де $Q_{\text{доб}}$ – добова витрата води, л/добу; N – кількість споживачів або персоналу; q – питомі норми витрати води, л/особу·добу

Спочатку розрахуємо добові витрати води для споживачів. Піцерію за день відвідують 540 особи, а норма витрати води складає 25 л/особу. Розраховуємо за формулою 4.23:

$$Q_{\text{доб.сп}} = 540 \times 25 = 13\,500 \text{ л/добу}$$

Наступним кроком розраховуємо витрати води для персоналу закладу. Чисельність персоналу становить 21 осіб, норма витрати для них складає 40 л/особу. Розраховуємо за формулою 4.23:

$$Q_{\text{доб.перс}} = 21 \times 40 = 840 \text{ л/добу}$$

Останнім розраховуємо витрати води на виробничі потреби. Кількість місць у закладі - 60, норма витрати на 1 місце становить 10 л. Розраховуємо за формулою 4.23:

$$Q_{\text{доб.в}} = 60 \times 10 = 600 \text{ л/добу}$$

У висновку, загальні добові витрати води для піцерії становлять 14 940 л/добу.

Далі розраховуємо обсяг гарячої води за формулою 4.24:

$$Q_{г.в} = Q_{доб.заг} \times k \quad (4.24)$$

де $Q_{доб.заг}$ – загальні добова витрата води, л/добу; k – коефіцієнт (0,6...0,7)

Добові витрати закладу становлять 14 940 л/добу, коефіцієнт - 0,6. Розраховуємо за формулою 4.24:

$$Q_{г.в} = 14\,940 \times 0,6 = 8964 \text{ л/добу}$$

Важливо також при проектуванні піцерії забезпечити проектування системи каналізації. Для цього потрібно розрахувати добову кількість стічних вод, але оскільки вони дорівнюють сумарній кількості витрат води, то добова кількість стічних буде дорівнювати 14 940 л/добу ($Q_{ст.в} = 14\,940$ л/добу).

Для закладу ресторанного господарства є важливим наявність жировловлювачів на стоках, для того, щоб захистити труби від засмічення харчовими жирами. Згідно з нормами, їх кількість буде становити один жировловлювач.

З метою запобігання поширенню запахів та гарантування належного санітарно-гігієнічного стану, проєктуються окремими випусками зливні системи від виробничих ванн, які відокремлені від господарсько-побутової каналізаційної мережі.

Ревізійні люки потрібно встановлювати на певних ділянках трубопроводної системи, де існує ймовірність накопичення відкладень. Основна функція цих люків полягає у перешкодному проникненні персоналу або технічних служб для інспекції та ефективного очищення від накопичених забруднень.

У межах функціонування сімейної піцерії передбачається обов'язкове поєднання системи приливо-витяжної вентиляції та відведення відпрацьованих повітряних мас.

Також потрібно забезпечити роздільне проектування вентиляційних контурів для обслуговування гостей та виробничих приміщень. Це зроблено

з метою мінімізації потрапляння запахів, що утворюються під час приготування страв, до торгівельної зали.

Варто провести розрахунок повітрообміну за формулою 4.25:

$$L_3 = N_{п.м} \times l$$

де L_3 – витрата повітря для вентиляції торгівельного залу, м³/год; $N_{п.м}$ – кількість посадкових місць у закладі; l – 40...60 м³ на 1 посадкове місце

Кількість місць складає 60, а питому норму витрати повітря приймаємо 40 м³ на 1 місце. Підставляємо дані у формулу 4.25:

$$L_3 = 60 \times 40 = 2400 \text{ м}^3/\text{год}$$

Тепер здійснимо розрахунок вентиляції за формулою 4.26:

$$L_v = F \times n \quad (4.26)$$

де L_v – витрата повітря для вентиляції виробничих приміщень, м³/год; F – площа приміщення, м²; n – кратність повітрообміну (становить 10...15)

Площа виробничого приміщення становить 42 м², кратність повітрообміну приймаємо 10. Розраховуємо відповідно до формули 4.26:

$$L_v = 42 \times 10 = 420 \text{ м}^3/\text{год}$$

Зводимо розраховані показники до таблиці 4.5

Таблиця 4.5

Основні показники інженерних систем

Система	Показник	Значення
Водопостачання	Добова витрата	14940 л/добу
Каналізація	Обсяг стоків	14940 л/добу
Вентиляція залу	Повітрообмін	2400 м ³ /год
Вентиляція цеху	Кратність	420 м ³ /год

З отриманих даних, наведених у таблиці 4.5, можна сказати, що визначені параметри основних показників інженерних систем мають велике значення для забезпечення ефективної функціональності сімейної піцерії.

Оптимальне планування простору є важливим аспектом для успішної роботи закладу ресторанного господарства. Для сімейної піцерії була розроблена виробничо-торгівельна структура, яка наведена на рисунку 2.

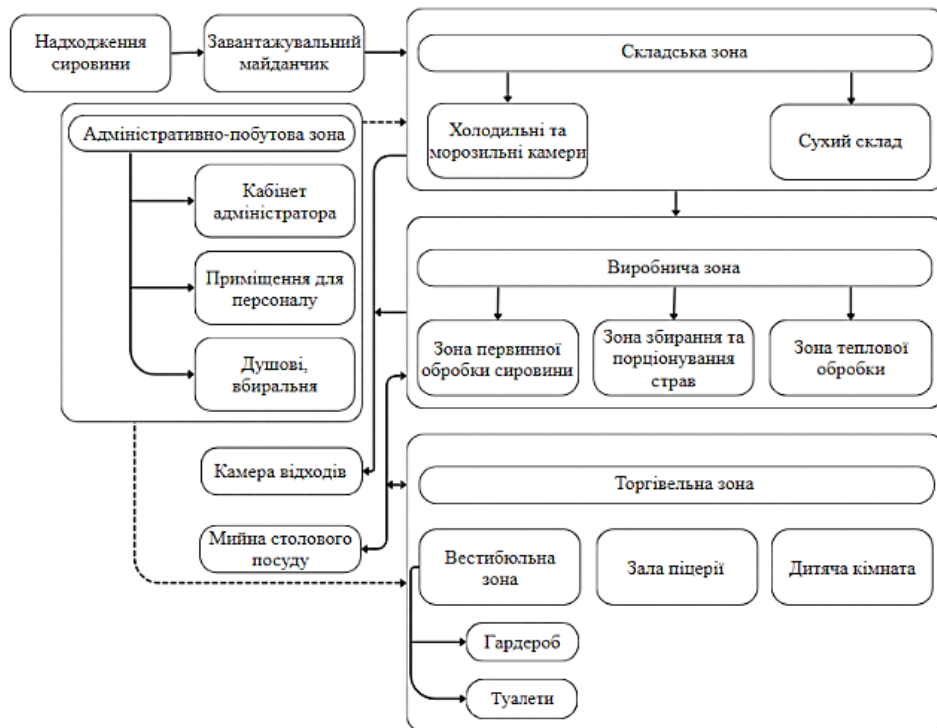


Рис. 2. Виробничо-торгівельна структура сімейної піцерії

Представлена на рисунку 2 виробничо-торгівельна структура сімейної піцерії демонструє чіткий та послідовний технологічний процес, який починається від надходження сировини до закладу до безпосереднього обслуговування гостей.

Процес надходження та прийому сировини розпочинається із привезення та розвантаження продукції від постачальників. Також під час цього процесу відбувається перевірка супровідної документації, зважування та первинний контроль якості сировини.

Наступним етап передбачає розподіленням сировини за умовами зберігання. Швидкопсувна сировина як м'ясо, овочі, напівфабрикати та інше відправляється на зберігання до холодильних та морозильних камер, а продукція тривалого зберігання (борошно, бакалія та інше) - до сухого складу.

Виробнича зона у сімейній піцерії є головною, адже тут безпосередньо відбуваються усі технологічні процеси приготування страв. У зоні первинної обробки проводиться миття, чищення, обробка та підготовка інгредієнтів для подальшого приготування страв. Зона збирання та порціонування страв відповідає за формування піци та приготування холодних закусок. У зоні теплової обробки піца випікається у спеціалізованій печі, а гарячі та перші страви проходять термічну обробку.

Торгівельна зона сімейної піцерії служить простором для гостей. Вестибюльна зона закладу зустрічає відвідувачів, містить у собі гардероб для одягу та гостьові туалети. У залі для піцерії безпосередньо реалізовується продукція та відпочивають гості. Дитяча кімната слугує простором для дозвілля дітей, окремо від батьків.

Мийна столового посуду має зв'язок між виробничою та торгівельною зонами. Тут посуд проходить усі стадії очищення перед поверненням до зали або на виробництво.

Для тимчасового зберігання харчових та побутових відходів у закладі є камера відходів, яка має окремий шлях для утилізації, щоб запобігти перетинанню із виробничими зонами.

У адміністративно-побутовій зоні розміщений кабінет адміністратора, де він здійснює ведення документації та вирішує різного роду організаційні питання. Приміщення для персоналу розраховане для відпочинку, перевдягання та прийому їжі робітників закладу, а також обладнана душовими та вбиральною.

Представлене розмежування сімейної піцерії за зонами дозволить запобігти перетину сировини та готової продукції, а також забезпечить ефективну організацію руху персоналу.

У підсумку, у даному розділі здійснено ряд розрахунків технічних та технологічних показників сімейної піцерії. Обґрунтовано вибір технологічного устаткування, а також визначено оптимальну організаційну структуру та здійснено розрахунок чисельності персоналу. Також визначено

чисельність посуду, санітарно-гігієнічного обладнання для персоналу та гостей та основні показники інженерних систем. Усі визначені дані є фундаментальною основою для забезпечення якісного обслуговування гостей у сімейній піцерії.

РОЗДІЛ 5

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ

Для проєктування сімейної піцерії доцільно здійснити розрахунки щодо економічного обґрунтування проєкту. Це дозволяє визначити, що заклад має фінансову спроможність, тобто здатен приносити прибуток та покривати витрати на зарплату, сировину та інші.

Почати розрахунки варто із визначення загальних капіталовкладень у проєкт сімейної піцерії за формулою 5.1:

$$K = K_{об} + K_{м} + K_{бмр} + K_{ін}, \quad (5.1)$$

де K – загальні капіталовкладення, грн; $K_{об}$ – вартість технологічного обладнання, грн; $K_{м}$ – вартість меблів та інвентарю, грн; $K_{бмр}$ – будівельно-монтажні роботи, грн; $K_{ін}$ – вартість інших витрат (проєктних, пускових), грн

Для початку визначимо, які потрібно провести будівельно-монтажні роботи для будівництва та облаштування будівлі піцерії загальною площею 210 м^2 , а також для виконання озеленення та загального упорядкування території закладу площею 986 м^2 . Види робіт та їх вартість наведені у таблиці 5.1.

Таблиця 5.1

Капіталовкладення у будівельно-монтажні роботи для сімейної піцерії

№	Вид роботи	Орієнтована вартість, грн
1	Проєктування та дозвільна документація	665 250
2	Будівництво будівлі	6 519 450
	Внутрішні роботи та інженерія	4 565 750
	Облаштування парковки	664 980
	Дорога та озеленення	842 650
	Резервний фонд	1 734 085
Разом:		19 074 935

Наступним визначаємо капіталовкладення для омеблювання закладу та наповнення за інвентарем. Перелік та вартість меблів та інвентарю наведені у таблиці 5.2.

Таблиця 5.2

Капіталовкладення в меблі та інвентар сімейної піцерії

Найменування інвентарю або меблів	Кількість	Орієнтована вартість, грн
Зона піци (скребки, лопати, щітки, ножі)	комплект	7500
Гарячий цех (гастроємності, деко, щипці)	комплект	12 000
Холодний цех (ножі, дошки, ваги)	Комплект	8500
Каструлі професійні (3-10 л)	5 шт	12 500
Сотейники	4 шт	6000
Сковорідки	6 шт	7200
Друшляки та сита	3 шт	2400
Миски нержавіючі	8 шт	3200
Ополонки, шумівки, вінички для збивання	10 шт	3000
Тарілки	150 шт	27 000
Столові прибори	комплекти	36 000
Келихи хай бол	180 шт	12 600
Келихи для пива	180 шт	16 200
Чашки чайні	180 шт	18 000
Чашки кавові	180 шт	16 200
Підноси	6 шт	2400
Ємності для спецій	120 шт	7200
Хлібниці	60 шт	15 000
Дошки для піци	60 шт	21 000
Лопатки для піци	60 шт	18 000
Столи HORECA	20 шт	60 000
Стільці	40 шт	48 000
Дитячі стільці для годування	10 шт	15 000
Дитяча насадка на туалет зі сходишками та ручками приставками	2 шт	1800
Диванчики	6 шт	54 000
Барна стійка	1 шт	22 000
Гірка-будиночок	1 шт	18 000
Стелаж для іграшок	1 шт	4000
Тумбочка для взуття	1 шт	3000
Пуфи м'які	3 шт	4500
Коркова дошка	1 шт	1000
Грифельна дошка	1 шт	1500
Міні-кухня	1 шт	12 500
Шафа для персоналу	1 шт	6 000
Стелажі господарські	2 шт	6 000
Вішаки для одягу	5 шт	5 000
Разом:		514 200

Наступним кроком треба здійснити розрахунок вартості обладнання за формулою 5.2:

$$K_{об} = \sum (C_i \times N_i), \quad (5.2)$$

де C_i - вартість одиниці обладнання, грн; N_i - кількість одиниць, шт.

Перелік основного обладнання та його вартість наведені у таблиці 5.3

Таблиця 5.3

Капіталовкладення в обладнання для сімейної піцерії

Найменування обладнання	Кількість, шт.	Ціна, грн	Сума, грн
Тістоміс спіральний ITPIZZA M-20-2S 3Ф	1	75 742	75 742
Професійна овочерізка Robot Couple CL 50	1	83 437	83 437
Слайсер Celme TOP 250	1	23 432	23 432
Блендер занурювальний професійний Robot Couple CL 50	1	46 712	46 712
Піч для піци HENDI 226919 Basic 66	1	216 542	216 542
Пароконвектомат Unox XV 693-MP	1	152 219	152 219
Плита індукційна Bertos E7P4M	1	87 829	87 829
Фритюрниця професійна GGM GASTRO (EFH8+8)	1	14 700	14 700
Холодильна шафа KF700ND-EF GGM GASTRO	1	62 591	62 591
Морозильна шафа Igloo EWA 1 M	1	69 658	69 658
Вітрина настільна HENDI 233825	1	47 506	47 506
Кавомашини автоматичні FRANKE FM 850	1	115 000	115 000
Пивний охолоджувач з пивною колоною Тайфун-90	1	33 979	33 979
Льодогенератор HURAKAN HKN-IMC25	1	17 700	17 700
Блендер барний Robot Couple BL 3	1	106 149	106 149
Столи виробничі з нержавіючої сталі	2	5 427	10 854
Стіл для піци GF-PS903-HC GoodFood	1	39 489	39 489
Мийні ванни (виробник КИЙ-В)	2	6 520	13 040
Витяжні зонти GGM GASTRO	2	62 810	125 620
Базовий комплект для замовлень (планшет, підставка та 2 принтери)	1	17 400	17 400
Мобільний POS-термінал	1	7 900	7 900
Разом:			1 367 499

За даними з таблиці 5.3 рахуємо вартість обладнання за формулою 5.2:

$$\begin{aligned}
 K_{об} = & (75742 \times 1) + (83437 \times 1) + (23432 \times 1) + (46712 \times 1) \\
 & + (216542 \times 1) + (152219 \times 1) + (87829 \times 1) + (14700 \times 1) \\
 & + (62591 \times 1) + (69658 \times 1) + (47506 \times 1) + (115000 \times 1) \\
 & + (33979 \times 1) + (17700 \times 1) + (106149 \times 1) + (5427 \times 2) \\
 & + (39489 \times 1) + (6520 \times 2) + (62810 \times 2) + (17400 \times 1) \\
 & + (7900 \times 1) = 1367499 \text{ грн}
 \end{aligned}$$

Також варто визначити які будуть пусконалагоджувальні роботи для сімейної піцерії та їх вартість. Витрати на пусконалагоджувальні роботи наведені у таблиці 5.4.

Таблиця 5.4

Витрати на пусконалагоджувальні роботи

Категорія робіт	Опис	Орієнтована вартість, грн
Холодильне та теплове обладнання	Налаштування холодильників, печей, пароконвектоматів	45 000
Кондиціонування та вентиляція	Налаштування витяжних систем та регулювання потоків повітря	55 000
Електротехнічні роботи	Перевірка захисного заземлення, мереж, автоматів безпеки	30 000
Системи безпеки та автоматика	Тестування датчиків та пожежної сигналізації	20 000
Навчання персоналу та сервіс	Інструктаж персоналу, сервісні акти та введення в експлуатацію	20 000
Разом:		170 000

Також варто розрахувати витрати на інвентар для здійснення додаткових послуг. Витрати на інвентар наведені у таблиці 5.5.

Таблиця 5.5

Витрати на інвентар для здійснення додаткових послуг

Найменування інвентарю	Кількість, шт.	Орієнтована вартість, грн
Термосумка для доставки	1 шт	2000
Костюм аніматора	1 шт	5000
Акустична система (мікрофон та музична колонка)	1 шт	10 5000
Ігровий реквізит	набір	7000
Прожектор	2 шт	3000
Качалки	10 шт	1500
Ножі для тіста	набір	800
Разом:		29 800

Отже, для додаткових послуг загальні капіталовкладення складають 29 800 грн.

Тепер за даними з таблиць 5.1-5.4, можемо розрахувати загальні капіталовкладення у проектування сімейної піцерії за формулою 5.1:

$$K=1367499+497400+19074935+170000=21\,079\,834 \text{ грн}$$

Загальні капіталовкладення - 21 109 643 грн

Наступним етапом розраховуємо амортизаційні відрахування за формулою 5.3:

$$A = \frac{K_{об}}{T}, \quad (5.3)$$

де A – річна амортизація, грн/рік; $K_{об}$ – сумарна вартість обладнання, грн; T – нормативний строк служби обладнання, років (приймають у межах 5...10).

Вартість обладнання становить 1 367 499 грн, нормативний строк служби обладнання приймаємо 5 років. Підставляємо дані та розраховуємо:

$$A = \frac{1367499}{5} = 273\,499,8 \text{ грн/рік}$$

Наступним кроком рахуємо собівартість продукції за формулою 5.4:

$$C = C_c + C_{оп} + C_{ен} + C_{ам} + C_{ін}, \quad (5.4)$$

де C – повна собівартість, грн; C_c – вартість сировини, грн; $C_{оп}$ – оплата праці, грн; $C_{ен}$ – оплата енергоносіїв, грн; $C_{ам}$ – амортизація; $C_{ін}$ – інші витрати, грн

Для розрахунків за формулою 5.4, варто спочатку розрахувати витрати на оплату праці персоналу за формулою 5.5:

$$C_{оп} = \sum (Z_i \times N_i \times 12), \quad (5.5)$$

де Z_i – місячна заробітна плата працівника; N_i – чисельність персоналу

Дані про середньомісячну зарплатню для певної посади були взяті з сайтів з пошуку роботи у Чернігові таких як Work.ua та robota.ua. Усі потрібні дані для розрахунку оплати праці наведені у таблиці 5.6.

Таблиця 5.6

Оплата праці штатного розпису

Посада	Кількість осіб, що обіймають посаду	Середня місячна заробітна плата, грн
Керуючий	1	45 000
Адміністратор	2	30 000
Завідувач виробництва	1	23 000
Кухар	5	18 000
Офіціант	6	16 000
Бармен	2	15 000
Прибиральник	2	12 000
Мийник	2	11 000
Аніматор дитячий	1	14 200

У таблиці 5.6 наведені чисельність персоналу та їх середня заробітна плата. Тепер можна розрахувати витрати на оплату праці за формулою 5.5:

$$\begin{aligned}
 C_{оп} &= (45000 \times 1 \times 12) + (30000 \times 2 \times 12) + (23000 \times 1 \times 12) \\
 &\quad + (18000 \times 5 \times 12) + (16000 \times 6 \times 12) + (15000 \times 2 \times 12) \\
 &\quad + (12000 \times 2 \times 12) + (11000 \times 2 \times 12) + (17500 \times 1 \times 12) \\
 &= 4890000 \text{ грн}
 \end{aligned}$$

За розрахунками витрати на персонал становлять 4 890 000 грн.

Тепер переходимо до розрахунків собівартості продукції. Розрахунки будемо здійснювати для категорії Піца з меню, оскільки це страва на виготовленні якої в основному спеціалізується заклад.

Почнемо з розрахунку вартості сировини для кожної піци. Для проведення цього розрахунку потрібно основну сировину для приготування певної піци помножити на її ціну. Головний нюанс, ціна розраховується лише за ту кількість сировини, скільки було взято на приготування піци, тобто для цього потрібно додатково розрахувати ціну за 1 г сировини та помножити на кількість, що використовується. Для розрахунку я брала ціни за 1 кг сировини. Ці розрахунки зведені до таблиці 5.7.

Таблиця 5.7

Витрати на сировину для приготування страв з категорії «Піца»

Назва піци	Сировина	Ціна, грн	Вартість, грн
Маргарита 380 г	Борошно	24	57,66
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус томатний	10,50	
	Сир Моцарела	15,12	
Пепероні 400 г	Борошно	24	82,06
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус томатний	10,50	
	Сир Моцарела	11,34	
	Ковбаски Пепероні	28,18	
4 сири 380 г	Борошно	24	108,07
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус вершковий	4,47	
	Сир Моцарела	5,67	
	Сир Дор-блю	23,80	
	Сир Пармезан	26,22	

Продовження таблиці 5.7

	Сир Чеддер	15,87	
Піца з куркою та ананасами 420 г	Борошно	24	59,50
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус вершковий	7,45	
	Сир Моцарела	11,34	
	Курка копчена	5,16	
	Ананас консервований	3,51	
Піца з куркою та грибами 420 г	Борошно	24	58,38
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус вершковий	7,45	
	Сир Моцарела	11,34	
	Курка копчена	5,16	
	Гриби печериці	2,39	
М'ясна 440 г	Борошно	24	84,86
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус томатний	10,50	
	Сир Моцарела	9,45	
	Шинка	14,06	
	Салямі	14,94	
	Курка	3,87	
Морська 400 г	Борошно	24	92,35
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус вершковий	7,45	
	Сир Моцарела	9,45	
	Мідії	13,31	
	Креветки	21	
	Кальмар	9,10	
Сімейна 420 г	Борошно	24	71,52
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	

Закінчення таблиці 5.7

	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус томатний	10,50	
	Сир Моцарела	11,34	
	Шинка	14,06	
	Гриби печериці	3,58	
Кальцоне 350 г	Борошно	24	66,82
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус томатний	8,47	
	Сир Моцарела	7,56	
	Шинка	18,75	
Вегетаріанська 410 г	Борошно	24	59,91
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус томатний	10,50	
	Сир Моцарела	9,45	
	Перець болгарський	3,16	
	Томати	2,37	
	Гриби печериці	2,39	
Конструктор	Борошно	24	51,99
	Вода	2,25	
	Оливкова олія	3,79	
	Дріжджі сухі	1	
	Сіль	1	
	Соус томатний	10,50	
	Сир Моцарела	9,45	
Разом:			793,12

У таблиці 5.7 розрахована вартість сировини для кожної піци.

Тепер потрібно розрахувати амортизацію. Оскільки для приготування піци використовується тістоміс, піч та холодильна шафа, то амортизацію будемо шукати для них за формулою 5.6:

$$C_{\text{ам}} = \frac{A_{\text{міс}}}{n \times 30} \quad (5.6)$$

де $A_{\text{міс}}$ - амортизаційні відрахування за один місяць грн; n - кількість виготовлених страв за день, шт

Для початку потрібно знайти амортизацію за один місяць за формулою 5.7:

$$A_{\text{міс}} = \frac{\Sigma V_{\text{обл}}}{T_{\text{експ}} \times 12} \quad (5.7)$$

де $\Sigma V_{\text{обл}}$ - сума вартості обладнання, що використовується для приготування страви, грн; $T_{\text{експ}}$ - нормативний строк служби обладнання, років (5-10)

Нормативний строк служби приймаємо 5 років. Підставляємо до формули 5.7 та розраховуємо:

$$A_{\text{міс}} = \frac{75742 + 216542 + 62591}{5 \times 12} = 5914,58 \text{ грн/міс}$$

Отримані дані підставляємо у формулу 5.6 та розраховуємо:

$$C_{\text{ам}} = \frac{5914,58}{540 \times 30} = 0,37 \text{ грн}$$

За розрахунками амортизаційні відрахування на одну піцу становлять 0,37 грн.

Також потрібно розрахувати оплату праці кухарів, що безпосередньо задіяні у процесі приготування піци за формулою 5.8:

$$C_{\text{оп}} = \frac{\text{місячна зарплата кухарів}}{n \times 30}, \quad (5.8)$$

де n - кількість виготовлених страв за день, шт

З таблиці 5.5 відомо, що місячні витрати на зарплатню для кухарів становлять 90 000 грн (5 кухарів $\times$ 18 000 грн). кількість піц за день становить 540. Підставляємо дані до формули 5.8 та здійснюємо розрахунок:

$$C_{\text{оп}} = \frac{90000}{540 \times 30} = 5,56 \text{ грн}$$

Отже, за результатами розрахунків, середня оплата праці для одного кухаря за приготування однієї піци становить 5,56 грн.

Наступним кроком розраховуємо витрати на оплату енергоносіїв за формулою 5.9:

$$C_{\text{ен}} = \frac{\Sigma(W_{\text{обл}}) \times T_{\text{міс}} \times P_{\text{тариф}}}{n \times 30}, \quad (5.9)$$

де $\Sigma W_{\text{обл}}$ - потужність обладнання, що використовується, кВт; $T_{\text{міс}}$ - кількість годин роботи за місяць, год; $P_{\text{тариф}}$ - тариф за 1 кВт*год, грн; 30 - кількість днів у одному місяці.

Для тістоміса, печі та холодильної шафи потужність становить 0,75 кВт, 14,4 кВт та 0,22 кВт відповідно. Загальна кількість годин роботи піцерії за місяць становить 360 год (12 год*30 днів). Вартість 1 кВт*год для малого бізнесу в Україні становить 4,50 грн. Підставляємо дані у формулу 5.9 та розраховуємо:

$$C_{\text{ен}} = \frac{(0,75 + 14,4 + 0,22) \times 360 \times 4,50}{540 \times 30} = 1,54 \text{ грн}$$

У висновку, витрати енергоносіїв на одну піцу в середньому становлять 1,54 грн.

Під іншими витратами для розрахунку собівартості однієї піци будуть витрати на пакування піци, які в середньому становлять 12 грн за брендовану упаковку.

Тепер усі розраховані дані підставляємо у формулу 5.4 та розраховуємо собівартість для кожної піци:

Піца Маргарита:

$$C = 57,66 + 5,56 + 1,54 + 0,37 + 12 = 77,13 \text{ грн}$$

Піца Пепероні:

$$C = 82,06 + 5,56 + 1,54 + 0,37 + 12 = 101,53 \text{ грн}$$

Піца 4 сири:

$$C = 108,07 + 5,56 + 1,54 + 0,37 + 12 = 127,54 \text{ грн}$$

Піца з куркою та ананасами:

$$C = 59,50 + 5,56 + 1,54 + 0,37 + 12 = 78,97 \text{ грн}$$

Піца з куркою та грибами:

$$C = 58,38 + 5,56 + 1,54 + 0,37 + 12 = 77,85 \text{ грн}$$

Піца М'ясна:

$$C = 84,86 + 5,56 + 1,54 + 0,37 + 12 = 104,03 \text{ грн}$$

Піца Морська:

$$C=92,35+5,56+1,54+0,37+12=111,82 \text{ грн}$$

Піца Сімейна:

$$C=71,52+5,56+1,54+0,37+12=90,99 \text{ грн}$$

Піца Кальцоне:

$$C=66,82+5,56+1,54+0,37+12=86,82 \text{ грн}$$

Піца Вегетаріанська:

$$C=59,91+5,56+1,54+0,37+12=79,38 \text{ грн}$$

Піца Конструктор (ціна за основу):

$$C=51,99+5,56+1,54+0,37+12=71,46 \text{ грн}$$

Наступним етапом розраховуємо ціну для кожної піци за формулою 5.10:

$$P=C_{\text{од}} \times (1+r), \quad (5.10)$$

де $C_{\text{од}}$ - собівартість одиниці продукції, грн; r - рівень рентабельності (20...40%, для розрахунків беруть числове значення, тобто 0,2...0,4).

Рівень рентабельності беремо в межах 40%, тобто 0,4.

Розраховуємо для кожної піци ціну за формулою 5.10:

Піца Маргарита:

$$P=77,13 \times (1+0,4)=107,98 \text{ грн}$$

Піца Пепероні:

$$P=101,53 \times (1+0,4)=142,14 \text{ грн}$$

Піца 4 сири:

$$P=127,54 \times (1+0,4)=178,55 \text{ грн}$$

Піца з куркою та ананасами:

$$P=78,97 \times (1+0,4)=110,55 \text{ грн}$$

Піца з куркою та грибами:

$$P=77,85 \times (1+0,4)=108,99 \text{ грн}$$

Піца М'ясна:

$$P=104,03 \times (1+0,4)=145,64 \text{ грн}$$

Піца Морська:

$$P=111,82 \times (1+0,4)=156,55 \text{ грн}$$

Піца Сімейна:

$$P=90,99 \times (1+0,4)=127,39 \text{ грн}$$

Піца Кальцоне:

$$P=86,82 \times (1+0,4)=121,55 \text{ грн}$$

Піца Вегетаріанська:

$$P=79,38 \times (1+0,4)=114,82 \text{ грн}$$

Піца Конструктор (ціна за основу):

$$P=71,46 \times (1+0,4)=100,04 \text{ грн}$$

Зводимо розраховану собівартість та ціну у таблицю 5.8

Таблиця 5.8

**Зведений розрахунок собівартості та ціни страв з категорії
«Піца»**

Назва піци	Собівартість, грн	Ціна, грн
Піца Маргарита	77,13	107,98
Піца Пепероні	101,53	142,14
Піца 4 сири	127,54	178,55
Піца з куркою та ананасами	78,97	110,55
Піца з куркою та грибами	77,85	108,99
Піца М'ясна	104,03	145,64
Піца Морська	111,82	156,55
Піца Сімейна	90,99	127,39
Піца Кальцоне	86,82	121,55
Піца Вегетаріанська	79,38	114,82
Піца конструктор (основа)	71,46	100,4
Разом:	1007,52	1414,56

За даними таблиці 5.8 спостерігаємо, що найвища ціна за піцу становить 178,55 грн, що свідчить про доступність страв за ціною. Ціна за піцу-конструктор розрахована лише за основу, тобто остаточна вартість страви буде залежати від інгредієнтного складу, який обере гість.

Тепер можемо розрахувати річну собівартість піц за формулою:

$$C_p = C_{\pi} \times 360$$

Де C_{π} - загальна собівартість піц, грн

З таблиці 5.8 загальна собівартість усіх піц складає 1007,52 грн. За цими даними рахуємо:

$$C_p = 1007,52 \times 360 = 362\,707,2$$

Далі варто визначити цінову концепцію методом витратного ціноутворення за формулою 5.11:

$$\Pi = C \times (1 + R), \quad (5.11)$$

де C - собівартість; R - норматив рентабельності (0,2-0,5)

$$\Pi = 362\,707 \times (1 + 0,2) = 435\,248 \text{ грн}$$

Оскільки у закладі наявні додаткові послуги, такі як доставка, проведення дитячих свят та проведення майстер-класів, тому варто розрахувати їх собівартість за формулою 5.12:

$$C_d = C_{\text{оп}} + C_{\text{ен}} + C_{\text{ам}} + C_{\text{мат}}, \quad (5.12)$$

де $C_{\text{оп}}$ – витрати на оплату праці персоналу, задіяного у наданні додаткових послуг, грн; $C_{\text{ен}}$ – витрати на енергоносії (електроенергія, вода, газ) для надання послуг, грн; $C_{\text{ам}}$ – амортизація; $C_{\text{мат}}$ – витрати на матеріали, витратні матеріали та інвентар, що безпосередньо витрачаються при наданні послуг, грн

Почнемо з розрахунків собівартості для доставки.

Розрахуємо собівартість доставки власними кур'єрами. Для цього потрібно знати витрати на оплату праці для кур'єра. У середньому в Україні погодинна ставка для кур'єра дорівнює 120 грн/год плюс бонус за кожну доставку. За годину кур'єр здійснює доставку двох замовлень, то його оплата праці за одне замовлення становить 60 грн.

Також потрібно розрахувати оплату енергоносіїв, але оскільки кур'єри будуть використовувати електровелосипеди, то варто розрахувати витрати на їх підзарядку за формулою 5.13:

$$C_{\text{ен}} = (\text{Ємність батареї в Вт*год} / 1000) \times \text{Тариф за кВт*год}, \quad (5.13)$$

Пересування кур'єрів здійснюватиметься за допомогою електровелосипедів, ємність батареї яких становитиме 720 Вт. Вартість одного кіловату на 2026 рік в Україні складає 4,32 грн. Отримані дані підставляємо до формули 5.13:

$$C_{\text{ен}} = (720/1000) \times 4,32 = 3,11 \text{ грн}$$

Отже, оплата за підзарядку буде становити 3,11 грн.

Далі рахуємо амортизаційні відрахування. Середня ціна електровелосипеда станом на 2026 рік становить 25 000 грн, а термін його корисного використання - 2 роки (24 місяці). Тобто місячна сума амортизації буде складати 1 041,67 грн/міс ($\frac{25\,000 \text{ грн}}{24 \text{ місяці}}$). Якщо за місяць кур'єр доставляє приблизно 400 замовлень, то сума амортизації за одне замовлення буде складати приблизно 2,60 грн/замовлення.

Також варто розрахувати витрати на матеріали, що безпосередньо беруть участь у доставці. Такими матеріалами будуть картонні коробки для піци, пергамент, серветки паперові (набір) та фірмовий паперовий пакет. Ціна за одиницю кожного матеріалу становить 12 грн, 0,50 грн, 1,50 грн та 8 грн відповідно. Загальна сума витрат на матеріали становить 22 грн.

Тепер знаючи усі дані можемо розрахувати собівартість послуги доставка за формулою 5.12:

$$C_{\text{д}} = 60 + 3,11 + 2,60 + 22 = 87,71 \text{ грн} \approx 88 \text{ грн}$$

Наступним кроком розрахуємо собівартість такої додаткової послуги як проведення дитячих свят. Стандартний час проведення свята беремо 2 год, кількість учасників заходу - 10 осіб.

Почнемо з розрахунку оплати праці для аніматора, який задіяний у проведенні свят. Його зарплата складає 14 200 грн і працює 130 год на місяць, звідси погодинна ставка аніматора становить 109,23 грн. Тоді за дві години свята аніматор отримає 218,46 грн.

Розрахуємо тепер витрати на енергоносії. Для проведення дитячого свята будуть використовуватися таке обладнання як музична апаратура,

світлові ефекти та мікрофон. Розраховуємо витрати енергоносіїв за формулою 5.14:

$$C_{\text{ен}} = (\text{Сумарна потужність, кВт}) \times (\text{Час роботи, год}) \times (\text{Тариф за 1 кВт * год, грн}) \quad (5.14)$$

Потужність для музичної апаратури становить приблизно 0,3 кВт*год, для прожекторів - приблизно 0,2 кВт*год та для мікрофона - 0,1 кВт, сумарна потужність яких становить 0,6 кВт*год. Тариф, як нам вже відомо, становить 4,50 грн за 1 кВт*год. Підставляємо дані до формули 5.14 та розраховуємо:

$$C_{\text{ен}} = 0,6 \times 2 \times 4,50 = 5,40 \text{ грн}$$

Тепер рахуємо витрати на матеріали для проведення свята. Ними будуть кульки, аквагрим, приз за конкурс, елемент шоу (бульбашки), одноразовий декор такий як ковпачки та свищики та інші. Оскільки свято розраховане на 10 дітей, то потрібно розрахувати яка сума витрат на матеріали піде на одну дитину. (розписати вартість одиниці кожного виду матеріалу, її кількість на одну дитину та загальну суму). оскільки сума витрат матеріалу на 1 дитину становить 200, то на 10 дітей ця сума буде дорівнювати 2000 грн.

Останнім розраховуємо амортизаційні відрахування на 1 захід, які будуть стосуватися професійного костюму аніматора, набору для аквагриму, музичної колонки та ігрового реквізиту. Розраховуємо за формулою 5.15:

$$A = \frac{V}{N}, \quad (5.15)$$

де V - вартість одиниці активу, грн; N - строк служби, заходи.

Вартість одиниці активу та термін служби, виражений у кількості заходів, становить: для професійного костюма - 5 000 грн та 100 заходів, для набору аквагриму - 1 500 грн та 50 заходів, для музичної колонки та мікрофона - 10 500 грн та 300 заходів, для ігрового реквізиту - 7 000 грн та 200 заходів. Підставляємо у формулу 5.15 та проводимо розрахунок:

Костюм аніматора:

$$A = \frac{5000}{100} = 50 \text{ грн}$$

Аквагрим:

$$A = \frac{1500}{50} = 30 \text{ грн}$$

Музична колонка:

$$A = \frac{10500}{300} = 35 \text{ грн}$$

Ігровий реквізит:

$$A = \frac{7000}{200} = 35 \text{ грн}$$

Загальна сума амортизаційних відрахувань для проведення одного заходу становить 150 грн.

Усі дані відомо, тому можемо розрахувати собівартість дитячого свята на 10 осіб за формулою 5.12:

$$C_d = 109,23 + 5,40 + 150 + 2000 = 2264,63 \text{ грн}$$

Тепер розрахуємо собівартість проведення майстер-класу аналогічним чином. Майстер-клас з приготування піци буде проводитися на 10 дітей, тривалість 2 год

Почнемо з розрахунку оплати праці. Працює кухар, зарплата 18 000 грн, 15 днів на місяць або 180 год. Ставка за годину становить 100 грн, тоді за 2 - 200 грн.

Далі рахуємо витрати на енергоносії. Тут використовується піч для піци тому витрати на енергоносії розраховуємо за формулою 5.16:

$$C_{ен} = (\text{Сумарна потужність, кВт}) \times (\text{Час роботи, год}) \times (\text{Тариф за 1 кВт * год, грн})$$

(5.16)

Потужність печі становить - 14,4 кВт. Рахуємо витрати за формулою 5.16:

$$C_{ен} = 14,4 \times 2 \times 4,50 = 129,6 \text{ грн}$$

Рахуємо витрати на матеріали. Це буде сировина для приготування піц, одноразові фартухи та ковпаки. Припустимо що на майстер-класі буде готуватися піца Маргарита, собівартість якої за даними таблиці 5. становить 77,13 грн за одну порцію, то на 10 порцій ця ціна складатиме 771,3 грн. Ціна за одноразовий фартух становить 16 грн, а за одноразовий ковпак - 8 грн, то на 10 дітей ця ціна буде становити 160 грн та 80 грн відповідно. Загальна сума 240 грн. Загальна сума витрат на матеріали становить 1011,3 грн.

Рахуємо амортизаційні відрахування для інвентарю, який задіяний у приготуванні піц на масйтер-класі. Це будуть качалки, форми для випікання, набір ножів для тіста та роздільні дошки. Розраховуємо для кожного за формулою 5.15:

Набір качалок (вартість 1500 грн, термін служби - 200 заходів):

$$A = \frac{1500}{200} = 7,5 \text{ грн}$$

Деки для випікання 2 шт (вартість 1654 грн, термін служби - 250 грн):

$$A = \frac{1654}{250} = 6,61 \text{ грн}$$

Набір ножів для тіста (вартість 800 грн, термін служби - 200 заходів):

$$A = \frac{800}{200} = 4 \text{ грн}$$

Роздільні дошки (вартість 1700 грн, термін служби - 200 заходів):

$$A = \frac{1700}{200} = 8,50 \text{ грн}$$

Сумарні витрати на амортизацію становлять 26,61 грн.

Рахуємо собівартість майстер-класу з приготування піци за формулою 5.12:

$$C_d = 200 + 129,6 + 26,61 + 1011,3 = 2378,81 \text{ грн}$$

Тепер розрахуємо ціну для кожної додаткової послуги за формулою 5.17:

$$P_d = C_d \times (1 + r) \quad (5.17)$$

де C_d - собівартість додаткової послуги, грн; r - рівень рентабельності (25...40%, для розрахунків беруть числове значення, тобто 0,25...0,4).

Доставка:

$$P_d = 88 \times (1 + 0,3) = 114,4 \text{ грн}$$

Проведення дитячих свят:

$$P_d = 2264,63 \times (1 + 0,3) = 2944,02 \text{ грн}$$

Майстер-клас:

$$P_d = 2378,81 \times (1 + 0,3) = 3092,45 \text{ грн}$$

Зводимо усі розраховані дані у таблицю 5.9.

Таблиця 5.9

Зведений розрахунок собівартості та ціни додаткових послуг у сімейній піцерії

Додаткова послуга	Собівартість, грн	Ціна, грн
Доставка	88	114,4
Проведення дитячого свята	2264,63	2944,01
Проведення майстер-класу	2378,81	3092,45
Разом:	4731,44	6150,86

Для додаткових послуг також варто здійснити розрахунок собівартості за формулою 5.18:

$$C_p = C_d \times 360 \quad (5.18)$$

Де C_d - загальна собівартість додаткових послуг, грн

За даними таблиці 5.9 загальна собівартість послуг становить 4731,44 грн. Підставляємо ці дані у формулу 5.18:

$$C_p = 4731,44 \times 360 = 1\,703\,318 \text{ грн}$$

Наступним кроком проводимо розрахунок обсягу реалізації. Він розраховується різними способами, але для проєктованого закладу був обраний спосіб розрахунку через пропускну спроможність залу. Розрахунки здійснюємо за формулою 5.19:

$$Q = N_{п.м} \times k_o \times D \quad (5.19)$$

де Q – обсяг реалізації, осіб/рік; $N_{п.м}$ – кількість посадкових місць у закладі, шт.; k_o – коефіцієнт оборотності місця за день; D – кількість робочих днів на рік, як правило 300...360

Кількість посадкових місць у торгівельному залі піцерії становить 60, коефіцієнт оборотності місця за день становить 9, кількість робочих днів за рік для сімейної піцерії приймаємо 360 днів. За наведеними даними розраховуємо за формулою 5.19:

$$Q = 60 \times 9 \times 360 = 194\,400 \text{ осіб/рік}$$

Далі здійснюємо розрахунок річного доходу сімейної піцерії від реалізації продукції за формулою 5.20:

$$D_{зрг} = P \times Q \quad (5.20)$$

де P – ціна продукції, грн; Q – обсяг реалізації, осіб/рік

Загальна ціна піци за даними таблиці 5.8 становить 1414,56 грн, а річний обсяг реалізації - 194 400 осіб/рік. Проведемо розрахунки доходу за формулою 5.20:

$$D_{зрг} = 1414,56 \times 194400 = 27\,499\,046,4 \text{ грн/рік}$$

Наступним варто розрахувати дохід від додаткових послуг сімейної піцерії за формулою 5.21:

$$D = P_d \times n \quad (5.21)$$

Де P_d - ціна додаткових послуг, грн; n – прогнозована кількість на рік

Здійснимо розрахунки для кожної послуги за даною формулою 5.21:

Доставка ($P_d = 114,4$ грн; $n = 2000$ доставок/рік):

$$D = 114,4 \times 2000 = 228\,800 \text{ грн/рік}$$

Проведення дитячого свята ($P_d = 2944,01$ грн; $n = 103$ свят/рік):

$$D = 2944,01 \times 103 = 303\,233,03 \text{ грн/рік}$$

Проведення майстер-класу ($P_d = 3092,45$ грн; $n = 48$ майстер-класів/рік):

$$D = 3092,45 \times 48 = 148\,437,6 \text{ грн/рік}$$

У підсумку, загальний дохід від додаткових послуг сімейної піцерії складає 680 470,63 грн/рік.

Наступним розраховуємо річний прибуток сімейної піцерії від реалізації продукції за формулою 5.22:

$$Pr = D_{зрг} - C \quad (5.22)$$

де Pr – річний прибуток, грн; D – річний дохід від реалізації продукції, грн; C – річна собівартість продукції, грн

Дохід - 27 499 064,4 грн, собівартість - 362 707,2 грн.

$$Pr = 27499064,4 - 362707,2 = 27\,136\,357,2 \text{ грн/рік}$$

Також треба знайти річний прибуток від додаткових послуг аналогічним чином за формулою 5.22:

$$Pr = 1023670,63 - 680470,63 = 343\,200 \text{ грн/рік}$$

Загальний прибуток закладу складає 27 479 557,2 грн/рік

Також для загального прибутку піцерії варто врахувати такий показник як податок на прибуток. Він розраховується як добуток загального прибутку закладу на розмір ставки податку (18% або 20%). Оскільки загальний прибуток піцерії становить 27 479 557,2 грн/рік, а за ставка податку 18%, то у результаті чистий річний прибуток сімейної піцерії буде складати 4 946 320,29 грн

Тепер за відомим даними останнім проводимо розрахунок терміну окупності капіталовкладень за формулою 5.23:

$$T_{ок} = \frac{K}{Pr} \quad (5.23)$$

де K – загальні капіталовкладення, грн ; Pr – річний прибуток, грн.

Підставляємо відомі дані та розраховуємо за формулою 5.23:

$$T_{ок} = \frac{21109643}{4946320,29} = 4,3 \text{ роки}$$

У результаті, термін окупності капіталовкладень у сімейну піцерію становить приблизно 4,3 роки, тобто за цей термін вкладені кошти в проєкт повністю компенсуються отриманими від них чистим прибутком.

Усі розраховані у цьому розділі головні економічні показники зводимо до таблиці 5.10.

Таблиця 5.10

Підсумкова економічна характеристика проєкту

Показник	Одиниця виміру	Основна діяльність (реалізація продукції)	Додаткові послуги (доставка, проведення дитячих свят та майстер-класів)	Разом
Річний обсяг	особи	194400	-	194400
Капіталовкладення	грн	21079843	29 800	21109643
Річна собівартість	грн	362707,2	680470,63	1043177,83
Річний дохід	грн	27499046,4	1023670,63	28522717,03
Річний прибуток	грн	27136357,2	343200	4946320,29
Термін окупності	роки			4,3

У висновку, розраховані основні економічні показники демонструють економічну доцільність реалізації проєкту створення сімейної піцерії у мікрорайоні Масани.

РОЗДІЛ 6

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ СІМЕЙНОЇ ПІЦЕРІЇ

Імідж закладу ресторанного господарства являє собою свідомо сформований образ, що справляє емоційний вплив на гостей з метою популяризації та просування закладу. В умовах сильної ринкової конкуренції головним чинником довготривалого процвітання є довірчі та міцні взаємовідносини зі споживачами, які формуються через позитивне сприйняття. Імідж закладу виконує одну з основних функцій у формуванні лояльності гостей та зміцненні ринкових позицій закладу ресторанного господарства. Також він впливає на формування унікальних конкурентних переваг, які забезпечують довготривалу стійкість бізнесу [63].

Для формування іміджу закладу важливо визначити його філософію. Філософія сімейної піцерії полягає у створенні простору сімейного затишку, де гості за споживанням страв італійської кухні зміцнюють родинні зв'язки. Тут кожен - від наймолодшого до найстаршого - зможе відчути той самий домашній комфорт та безпеку, турботу та тепле емоційне спілкування, яке звільняє від побутових турбот та проблем. Кожна родина має право на якісний сімейний відпочинок, тому сімейна піцерія забезпечує ці умови для них за допомогою поєднання гастрономічного задоволення та емоційний комфорт.

Наш заклад прагне стати частиною соціального та культурного життя мікрорайону Масани та створити нові уявлення про сімейний заклад харчування. Тут поєднуються технології приготування страв та філософія гостинності, яка ґрунтується на деталізованому пізнанні потреб дитячої та дорослої аудиторії. У перспективі сімейна піцерія може стати місцем розвитку сімейного дозвілля, де якісний сервіс разом з розумінням запитів споживачів сприяють формуванню гармонійного простору.

Ключові цінності сімейної піцерії включають в себе персоналізовану увагу до кожного гостя. Не важливо якого віку відвідувач, чи дитина, що

прийшла на майстер-клас, чи дорослий, який хоче відпочити після важкого дня. наш заклад буде надавати кожному особливу увагу, задля їх комфорту та якісного проведення дозвілля. Також особливим є те, що наявний своєрідний дитячий куточок це не просто як спосіб зайняти дитину, а є простором для її розвитку та розваг.

У сімейній піцерії ми акцентуємо увагу на значущості безпосередньої живої комунікації, оскільки перегляд гаджетів забирає цю можливість. У нашому закладі гості зможуть відкласти смартфони та насолодитися спілкуванням та спільним часом.

Одна із ключових цінностей полягає у формуванні партнерських взаємин з місцевою спільнотою мікрорайону, що у свою чергу забезпечує створення взаємної довіри, підвищення повторних візитів до закладу та впізнаваність бренду.

Концептуальною основою для створення сімейної піцерії, що має назву «Cozy Slice», слугує принцип повернення до важливих цінностей. Історія бренду пов'язана з розумінням того, що у сучасному ритмі життя не має місця, який би міг ефективно поєднати у собі домашній комфорт разом з високою кулінарною майстерністю. Під час створення піцерії було на меті не просто формування бізнесу, а створення справжнього соціального осередку - своєрідного «мікрокосмосу безпеки та затишку» для мешканців мікрорайону Масани. Тут надають значення таким цінностям як взаємодія між близькими та спільно проведений час, які стоять вище за оперативність обслуговування. Назва закладу «Cozy Slice» є метафорою, яка означає, що кожен поданий у нашому закладі шматочок піци є символом частинки теплоти, домашнього комфорту та турботи, які транслює сімейна піцерія своїм гостям. Через це і гасло сімейної піцерії звучить так: «Cozy Slice - твій шматочок тепла».

Особливість мікрорайону Масани для розташування сімейної піцерії полягає до інтеграції культурного життя району, представляючи заклад як простір для повсякденних сімейних практик, починаючи зі звичайних

вечірніх зібрань до урочистих відзначень дитячих досягнень. Також таке особливе місце знаходження сприяє формуванню у споживачів відчуття ефекту добросусідства, коли сімейна піцерія є дуже досяжною у межах короткої пішохідної доступності. Це робить заклад ніби розширенням приватного житлового простору.

Сервіс у сімейній піцерії «Cozy Slice» базується на засадах емоційної гостинності та виходить за межі традиційних галузевих нормативів. Відкрита зона приготування страв сприяє формуванню довіри та поваги у гостей через візуальну демонстрацію розробки страви. Цим самим заклад підтверджує бездоганну свіжість використаних інгредієнтів та неухильне дотримання стандартів санітарії та гігієни.

Також важливо, що дитяча кімната є інтерактивним простором для менших відвідувачів, яка спроектована так, щоб гарантувати батькам безперервний візуальний контроль та відчуття спокою. Наш заклад свідомо коригує оптимальне завантаження зали задля запобігання хаосу, водночас зберігаючи при цьому атмосферу затишку.

Позиціонування сімейної піцерії серед конкурентів визначається тим, що ми поєднуємо емоційний комфорт, домашній затишок, турботу та безпеку разом з якісними стравами у місці, де проведений час разом є головною цінністю. На відміну від інших закладів «Cozy Slice» займає особливу нішу так званої “сімейної гавані”, позиціонування якої ґрунтується на емпатії та принципах добросусідства, що передбачає надання послуг, які відходять від певних стандартів.

Зокрема, завдяки концепції відкритого та доступного приготування страв, продуманому функціональному зонуванню, яке адаптоване до потреб дитячої аудиторії, та персоналізованому обслуговуванню кожного гостя, буденний візит стає як ритуал сімейного єднання. Саме через це «Cozy Slice», у свідомості споживача, утверджується як пріоритетний вибір серед багатьох інших закладів.

Завжди, перше на що звертає свою увагу гість приходячи до закладу це його екстер'єр та інтер'єр, адже саме ці елементи іміджу формують перше враження про заклад.

Екстер'єр сімейної піцерії «Cozy Slice» слугує продовженням внутрішньої концепції комфорту та затишку. Для облаштування фасаду використовуватимуться натуральні дерев'яні матеріали та делікатне теплове освітлення вхідної зони, що виділятиме заклад на фоні урбаністичної забудови. При вхідній зоні наявний безбар'єрний доступ, що у свою чергу підкреслює інклюзивність та сімейну орієнтованість. Скло вітрина піцерії функціонує як прозора експозиція, через яку потенційні відвідувачі мають змогу спостерігати не просто красивий інтер'єр, а інтегральну атмосферу затишку, що стимулює інтерес та заохочує до відвідування. На фасаді буде розміщена стилізована табличка з фірмовим логотипом та гаслом піцерії, яке одразу каже, що тут транслюють та подають гостеві.

Дизайн інтер'єру «Cozy Slice» функціонує як невербальний засіб комунікації, який налагоджує взаємодію з гостем ще до безпосереднього контакту з персоналом закладу. Колірне рішення, особливо насичений теракотовий фон, формує відчуття привітності та захищеності, і переключає гостя від динамічного зовнішнього середовища до стану релаксації. Цей естетичний вплив сигналізує про гостинний та затишний характер простору та є початковим етапом у побудові довіри.

Такі архітектурні компоненти як вертикальні озеленені елементи та м'яке точкове освітлення, ефективно розмежовують простір на індивідуальні мікрозони комфорту для кожної групи відвідувачів. Ця просторова організація знижує рівень тривожності у гостей та гарантує їм необхідну конфіденційність навіть залишаючись у відкритому просторі.

Декоративні настінні написи з малюнками складових інгредієнтів піци та родинного дерева слугують засобами дизайну, що залучають гостя до загальних цінностей бренду. Для дітей такі малюнки слугують

своєрідним інтерактивним дозвіллям, які зацікавлять маленького гостя до пізнання сімейних цінностей та кращого розуміння, з чого складається його улюблена страва.

Загальній концепції закладу відповідають і меблі, які у поєднанні всіх елементів створюють сприятливу та невимушену атмосферу. Столи виготовлені з цільного масиву натуральної деревини, які забезпечують приємні тактильні відчуття. Особливістю цих столів є заокруглені кути, що слугують критичним аспектом гарантування безпеки, особливо для дітей. Стільці та диванчики оббиті м'якими, гіпоалергенними матеріалами, що сприяє комфортному та тривалому перебуванню відвідувачів.

Головною родзинкою та фокусом привабливості в інтер'єрі закладу є об'ємний барельєф із зображенням піци, розміщений на центральній стіні. Він функціонує як фотозона, яка трансформує відвідування закладу у незабутній досвід та є елементом взаємодії між гостями та брендом. Тут відвідувачі створюють незабутні фото для своїх соцмереж, які також поширюють інформацію про піцерію у медіа просторі. Над самим барельєфом висить неонові вивіска з назвою піцерії «Cozy Slice». Таке розміщення створює виразну візуальну асоціацію між назвою, продуктом та відчуттям затишку у кожному кадрі гостя.

Корпоративний візуальний стиль сімейної піцерії розроблений як цілісна система, яка транслює асоціації природності, тепла та сімейної згуртованості. Усі складові фірмового стилю підпорядковані єдиній концепції.

Центральним елементом логотипу виступає стилізоване зображення усміхненого фрагмента піци, який сприяє формуванню миттєвих позитивних емоцій. Крафтовий стиль виконання акцентує увагу на органічності продукції та індивідуальному підходу до гостя. Шрифтове рішення включає м'які, криволінійні шрифти теракотово-помаранчевої гами для основної назви піцерії, які передають відчуття затишку. Гасло на

логотипі виконано за допомогою рукописного шрифту темно-синього відтінку, що у свою чергу створює ефект особистого звернення.

У кольоровій палітрі переважають природні, земні тони, такі як глибокий відтінок теракотового, які підкреслюють концепцію домашнього затишку та комфорту. Така палітра гармонійна у поєднанні з натуральними тонами дерева, з якого зроблені меблі закладу.

Макет меню підтримує загальну естетику піцерії шляхом застосування матеріалів, що імітують ручну працю. Його дизайн є інтуїтивно зрозумілим та перегукується з візуальними мотивами інтер'єру закладу.

Презентація страв розширює концептуальне коло домашньої піцерії з фокусом на лаконічності та високій якості. Для сервірування застосовуються екологічно чисті елементи, без токсичних компонентів, що підкреслює цінність безпеки та відповідальне ставлення до здоров'я дитячої та дорослої аудиторії.

Дрес код персоналу займає важливу роль у формуванні іміджу. У сімейній піцерії базовий стильовий напрямок ґрунтується на концепції «Casual Comfort», з елементами ручної роботи або унікального дизайну. Це буде відмовою від суворого офіційного вбрання на користь зручного одягу, що формує невимушену атмосферу закладу. Одяг обслуговуючого персоналу буде складатися з білої футболки з логотипом закладу та бейджиком з читабельним шрифтом, з фірмового фартуха теракотового кольору та вільних чорних штанів. Для кухарів піцерії дрес-код буде складатися з білої футболки з логотипом, головного убору та фартуха.

Так як кухня відкрита для спостереження за процесами гостями, то і вигляд кухарів має транслювати охайність і гігієнічну дисципліну. До всього персоналу маються такі загальні вимоги: охайні зачіски, бажано зібране волосся, дотримання правил особистої гігієни та відсутність масивних прикрас, які б заважали процесу обслуговування. Так як персонал взаємодіє з гостем, то дотримання цих вимог є обов'язковим.

У «Cozy Slice» відбувається перехід від традиційної моделі обслуговуючого персоналу до концепції співтворця комфортної атмосфери. Кожен член команди, незалежно від своїх посадових обов'язків, є представником бренду. Це означає, що їхня поведінка, зовнішній вигляд та комунікативні навички повинні відображати ключові цінності сімейної піцерії, а смає турбота, гостинність та спокій. Персонал не тільки виконє свої обов'язки але й формує емоційний клімат закладу, демонструючи високрий рівень доброзичливості та професійної емпатії.

Стандарти обслуговування у сімейній піцерії передбачають створення комфортного середовища для сімей. Важливо правильно зустрічати гостя, з належною повагою та привітністю з моменту входу відвідувача, не залежно від завантаженості закладу. Також обслуговуючий персонал має ідентифікувати потреби сімей ще до вербалізації їхніх запитів. Це, до прикладу, надання дитячого крісла, пропозиція засобів для дитячої розваги пока очікують страви або додаткових гігієнічних засобів за потреби. Також не менш важливо те, що персонал повинен мати розвинені комунікативні навички для взаємодії з дітьми, звертаючись до них як до повноправних відвідувачів. Це сприяє зміцненню лояльності батьків, які відчують повагу до своїх дітей від персоналу.

Етика комунікації у сімейній піцерії ґрунтується на високому рівні емпатії. Співробітники повинні демонструвати навички активного слухання та терпіння при обробці звернень відвідувачів, особливо батьків, як можуть бути виснаженими. також для персоналу важливо вміти вирішувати конфліктні ситуації. Вони повинні бути стриманими та проявляти підтримку, без концентрації на недоліках. Варто застосовувати стратегії деескалації конфліктів для підтримки атмосфери комфорту та безпеки. Персонал також має вміти підтримувати оптимальний баланс між неформальним та професійним спілкуванням з гостями, що відповідає специфіці локального закладу, де існує високий рівень знайомства серед відвідувачів.

Для інформування про сімейну піцерію важливо розробити соціомедійну стратегію, яка буде ґрунтуватися на концепції формування локального центру тяжіння та позиціонування себе як ключовий осередок для жителів мікрорайону Масани. Розроблений контент план орієнтований на побудову спільноти лояльних споживачів, де більша частка публікацій буде присвячена внутрішньому життю піцерії. Тут будуть відображатися від операційних процеси на відкритій кухні до знайомство із командою. Окрім контенту про приготування страв, передбачається активна інтеграція у соціальне життя району шляхом висвітлення місцевих подій та надання рекомендацій щодо організації якісного сімейного дозвілля. Це бути сприяти формуванню довірчих відносин з цільовою аудиторією.

Візуальна концепція контенту прямо відображає дизайн інтер'єру закладу, що гарантує єдність брендового сприйняття та його впізнаваності. Буде застосовуватися тепла кольорова гама, яка включає теракотові, деревні та приглушені відтінки синього а також елементи що імітують ручну роботу які підкреслюють ретельне ставлення до деталей. Фото та відоматеріали створюються за принципом живої зйомки, без постановок, мінімального використання ретуші, з метою підкреслення природності продуктів та щирих емоцій гостей. Фірмовий логотип інтегрується в кожну публікацію та історію як візуальний ідентифікатор для посилення асоціацій бренду з концепцією тепла і сімейного комфорту.

Функціональність офіційного веб-сайту або цільової сторінки розроблена з метою максимального рівня зручності для споживачів. На сайті розміщене зрозуміле меню, де особлива увага приділяється опису складу страви. Це є пріоритетним фактором для батьків, адже вони відповідально ставляться до безпечності та якості дитячого харчування. Технічний функціонал сайту передбачає можливість онлайн-бронювання столика у конкретній зоні . на сайті та у соцмережах представлено інформаційний розділ «Про нас», який детально висвітлює основні цінності

закладу, таким чином посилюючи довіру до бренду на етапі попереднього планування відвідування.

Медіакомунікаційна стратегія піцерії ґрунтується на концепції взаємної інтеграції у місцеву спільноту та формування іміджу соціально відповідального закладу. Особлива увага буде приділятися цілеспрямованій взаємодії з локальними засобами масової інформації Чернігова, які висвітлюють життя міста з різних мікрорайонів. Замість прямої комерційної реклами для медіа пропонується контент у форматі інформативних кейсів, до приклад, аналіз ролі бізнесу у формуванні безпечного середовища для дитячої аудиторії та інші. Важливим при взаємодії з медіа є попереднє інформування про ініціювання соціальних проєктів, благодійних заходів або введення екологічних стандартів. Це буде позиціонувати заклад не лише як комерційну одиницю а й об'єкт суспільного значення.

Робота з лідерами суспільної думки включає співпрацю з локальними представниками Чернігова, зокрема батьками-блогерами. На противагу традиційним рекламним кампаніям перевага надається формату досвіду. До закладу запрошуються інфлюенсери з їхніми родинами для особистого ознайомлення з комфортом, безпечністю ігрового дитячого простору та якістю інгредієнтів, що використовуються для приготування страв у сімейній піцерії. Ключовим аспектом є передача блогерами справжніх емоцій та вражень від відвідування закладу, акцентуючи при цьому увагу на унікальності концепції обслуговування дитячої аудиторії та формуванні атмосфери сімейного дозвілля. Це все повинно викликати довіру до закладу серед цільової аудиторії.

Також передбачається участь закладу у різних галузевих рейтингах та конкурсах. Активна участь у подібних заходах не тільки сприяє зростанню впізнаваності бренду, але й надає статус еталонного закладу, при цьому підтверджуючи відданість якості обслуговування та стандартам безпеки. Такий підхід дозволяє сімейній піцерії «Cozy Slice» утвердити свою репутацію як закладу пріоритетного вибору.

З метою підтримки стабільного споживчого попиту та стимулювання повторних звернень, сімейна піцерія реалізує комплексну програму лояльності. Наш заклад пропонує цільові пакети послуг для організації дитячих заходів та сімейних урочистостей. Ці пакети передбачають індивідуальний підхід до винуватця свята. Все це трансформує святкування дня народження на знакову подію у межах закладу, формуючи стійкі позитивні враження, які встановлюють глибокий зв'язок зі споживчим брендом.

Також у закладі передбачені акційні механізми типу $1+1=3$, які застосовуються з метою підвищення середнього чека та стимулювання групових відвідувачів до розширення обсягу та асортименту замовлень. Подібні пропозиції є ефективними у період коли відвідуваність закладу падає, адже вони сприяють її збільшенню без зниження цінності продукту.

Система карток постійного гостя є дієвим засобом прямої взаємодії з цільовою аудиторією, яка уможлиблює здійснення моніторингу споживчих уподобань і стимулює лояльність через застосування накопичувальної системи бонусів. У свою чергу така система допомагає трансформувати випадкового гостя на постійного відвідувача сімейної піцерії.

Для сімейної піцерії важливо мати соціальну відповідальність, оскільки це впливає на репутацію закладу та формування до нього довіри громади. У «Cozy Slice» утверджується позиція відповідального ставлення до довкілля. Екологічна політика базується на використанні біорозкладних аналогів замість полімерних матеріалів, та паперової упаковки для харчової продукції. Також буде впроваджена система сортування відходів на території закладу, яка буде слугувати освітнім прикладом для споживачів, особливо для дитячої аудиторії. Пріоритетом для закупівлі сировини стануть локальні виробники Чернігівщини, це у свою чергу буде зменшувати вуглецевий слід через оптимізацію логістичних маршрутів.

Заклад прагне створити середовище, яке забезпечуватиме комфорт і доступність для всіх відвідувачів. Безпороговий вхід, широкі проходи та

адаптовані санітарні приміщення для дитячої і дорослої аудиторії стануть фундаментальним аспектом концепції закладу яка орієнтована на сімейний відпочинок і спільне дозвілля. Також у піцерії є поняття психологічної інклюзивності, тобто це дає можливість гість, який потребує усамітнення та зменшення сенсорного навантаження, знайти собі саме це місце у закладі.

Сімейна піцерія стане активним учасником громадського життя мікрорайону Масани. Наш заклад буде провадити соціально-відповідальні проекти з організації безкоштовних майстер-класів з приготування страв для молоді з соціально незахищених верств населення, які будуть сприяти засвоєнню нових навичок та формувати позитивний досвід. Партнерські відносини з місцевими освітніми установами у контексті проведення заходів або ініціатив, спрямовані на покращення міського середовища. Для нашого закладу це означає підтвердження функції як суб'єкта добросусідських відносин. Для формування взаємної довіри гостей, сімейна піцерія здійснюватиме публічне оприлюднення інформації щодо успіху соціально орієнтованих проектів та фінансових внесків.

Для оцінки ефективності сформованої іміджевої системи сімейної піцерії важливо провести методи їх оцінки. Ця оцінка ґрунтується на загальних даних, які дозволяють стежити за якісним та кількісними змінами у сприйнятті закладу відвідувачами. Система оцінки продемонстрована у таблиці 6.1.

Таблиця 6.1

Методи оцінки ефективності сформованого іміджу сімейної піцерії

Показник ефективності	Метод вимірювання	Цільовий орієнтир
Впізнаваність бренду	Кількість пошукових запитів, опитування мешканців району, локальні охоплення	Досягнення домінуючої позиції у свідомості населення району протягом 1 року
Індекс лояльності	Постійні опитування гостей після візиту через QR-код	Показник високої готовності до рекомендацій на рівні 70+

Продовження таблиці 6.1

Динаміка рейтингу	Моніторинг середнього бала закладу на сервісах управління репутацією	Середній бал в діапазоні 4.5-5.0 та його підтримка
Якість сервісу	Аналіз відгуків (пошук згадок про персонал, атмосферу, дитячу зону, якість страв)	Багато позитивних згадок про доброзичливість та емпатію персоналу, комфорт закладу та дитячої зони

Представлений у таблиці 6.1 комплекс заходів щодо оцінки ефективності іміджу надає можливість не тільки продемонструвати поточний стан репутації бренду, але й також своєчасно вносити корективи в управлінські та операційні процеси, коли відбувається відхилення від ключових показників ефективності. Це буде гарантувати конкурентні переваги та стійкість сформованого іміджу

ВИСНОВКИ

У межах виконання кваліфікаційного проєкту було досягнуто поставлену мету, а саме розроблено комплексний проєкт сімейної піцерії «Cozy Slice» на 60 посадкових місць, що відповідає актуальним стандартам для закладів ресторанного господарства та високим критеріям якості сервісу.

За результатами проведеного дослідження було сформульовано наступні ключові висновки:

1. Аналіз локації та ринкового становища, проведений у мікрорайоні Масани м. Чернігів, виявив значний потенціал цієї густонаселеної території, особливо привабливої для цільової аудиторії — сімей з дітьми. Розрахункові показники — низький коефіцієнт насиченості ринку (0,0002) та високий інтегральний індекс конкурентоспроможності (0,84) – підтверджують наявність незайнятої ніші для спеціалізованого закладу ресторанного господарства сімейного формату та підкреслюють економічну раціональність реалізації проєкту.

2. Розроблено оригінальну концепцію закладу, спрямовану на створення атмосфери сімейного комфорту, забезпечення безпеки та пропонування якісних послуг дозвілля. Сформовано збалансований асортиментний перелік, центральною позицією якого є піца, доповнений спеціалізованим дитячим меню, що враховує вікові особливості. З метою розширення дохідної бази та підвищення лояльності споживачів передбачено запровадження додаткових послуг, таких як доставка, організація тематичних заходів для дітей та кулінарні майстер-класи.

3. Оптимальна площа ділянки для забудови встановлена на рівні 986 м². Розроблено проєкт функціонального зонування та ландшафтного дизайну прилеглої території. Особливу увагу приділено проєктуванню безпечної дитячої зони, що включає амортизуюче підлогове покриття, використання екологічних акрилових матеріалів для оздоблення стін та

панорамне вікно з підвищеною безпекою, що забезпечує візуальний контроль за дітьми з торгівельного залу піцерії.

4. Розроблено ієрархічну організаційну структуру підприємства з передбаченим штатним розписом на 21 посадову одиницю. Проведено технологічні розрахунки та здійснено підбір сучасного високопродуктивного обладнання (механічного, теплового, холодильного типів). Оптимізована виробничо-торгівельна структура гарантує логічну послідовність виробничих процесів та мінімізує ризики перетину потоків сировини та готової продукції.

5. Результати фінансового аналізу підтверджують високу інвестиційну привабливість та рентабельність запропонованого проєкту. Загальний обсяг необхідних капіталовкладень оцінюється приблизно у 21,1 млн грн. Прогнозований чистий річний прибуток у розмірі 4,94 млн грн забезпечує термін окупності інвестицій протягом 4,3 років, який розцінюється як позитивний показник для сфери ресторанного бізнесу.

6. Створено корпоративний стиль закладу «Cozy Slice», який поєднує в собі принципи емоційної гостинності, соціальної відповідальності та інклюзивності. Запропонована комунікаційна стратегія, яка передбачає співпрацю з лідерами громадської думки та реалізацію комплексної програми лояльності, сприятиме формуванню стабільного потоку відвідувачів та зміцненню позитивної репутації на локальному ринку.

Таким чином, результати кваліфікаційного проєкту повністю висвітлюють його тематику та вирішують поставлені завдання. Розроблені концептуальні, технологічні та економічні обґрунтування підтверджують, що запуск сімейної піцерії «Cozy Slice» у мікрорайоні Масани м. Чернігів є перспективним, стійким та високорентабельним проєктом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Полінкевич О. М. Стратегії розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. Луцьк : ВНУ ім. Лесі Українки, 2023.
2. Масани: невідомий чернігівський район зі знайомою назвою [Електронний ресурс]. URL: <https://pechera.info/news/26-masany-nevidomyi-chernigivskiy-rayon-zi-znaiomoiu-nazvoiu.html>.
3. Райони Чернігова для життя: де жити в Чернігові, плюси та мінуси [Електронний ресурс]. URL: <https://www.romb-studio.com.ua/rajony-chernihova-dlia-zhyttia-de-zhyty-v-chernihovi-pliusy-ta-minusy/>.
4. 5 плюсів та 5 мінусів мікрорайону: думка місцевих жителів (Масани) [Електронний ресурс]. URL: <https://chernihivnews.city/articles/151869/5-plyusiv-ta-5-minusiv-mikrorajonu-dumka-miscevih-zhiteliv-masani>.
5. Як зробити сімейний ресторан комфортним для дітей та батьків [Електронний ресурс] // Poster POS : [вебсайт]. URL: <https://joinposter.com/ua/post/yak-zrobyty-simeynyy-restoran-komfortnym-dlya-ditey-ta-batkiv>
6. 7 Ways To Make Your Restaurant Kid-Friendly [Електронний ресурс] // Restaurantware Blog. — 2023. — URL: <https://www.restaurantware.com/blogs/restaurant-management/7-ways-to-make-your-restaurant-kid-friendly>.
7. Waitstaff Training: Dealing with Difficult Kids [Електронний ресурс] // Service That Sells! Blog. — URL: <https://www.servicethatsells.com/blog/waitstaff-training-dealing-with-difficult-kids/>.
8. Johnston K. Business Ethics on How Employees Should Handle Kids in Restaurants [Електронний ресурс] / K. Johnston // Chron Small Business. — URL: <https://smallbusiness.chron.com/business-ethics-employees-handle-kids-restaurants-32882.html>.

9. Checklist for a Kid-Friendly Restaurant [Електронний ресурс] // QSR Automations Blog. — URL: <https://qsrautomations.com/blog/restaurant-management/checklist-kid-friendly-restaurant/>.

10. Їсти, пити, жити [Електронний ресурс] // Chernihiv Travel. URL: <https://chernihiv.travel/ua/places>.

11. Княжий орден [Електронний ресурс] // Карта Чернігова. URL: <https://map.cn.ua/uk/info/2683>.

12. Pelicata: офіційний сайт [Електронний ресурс]. URL: <https://pelicata.com.ua/>.

13. Crush Coffee Chernihiv [Електронний ресурс]. URL: https://www.instagram.com/crush_coffee_chernihiv/.

14. Піцерії «Базис» [Електронний ресурс]. URL: <https://www.bazis.cn.ua/>.

15. Про затвердження Програми... (Чернігівська ОДА) [Електронний ресурс]. URL: <https://chadm.cg.gov.ua/docs/60/2024/12/3161720.pdf>.

16. How many foreigners entered Ukraine in the first half of 2025 and from which countries did they come most often? [Electronic resource]. URL: <https://visitukraine.today/uk/blog/7091/how-many-foreigners-entered-ukraine-in-the-first-half-of-2025-and-from-which-countries-did-they-come-most-often?>.

17. Демографія та міграція українців [Електронний ресурс]. URL: <https://oporaua.org/population>.

18. Податкові надходження від туризму зросли на третину за перше півріччя 2025 року [Електронний ресурс]. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/podatkovy-nadhodzhennya-vid-turizmu-zrosli-na-tretinu-za-pershe-pivrichchya-2025-roku-industriya-splatila-bilshe-pivtora-milyarda-griven>.

19. У 2024 році на Чернігівщині збільшилася кількість туристів: що відомо [Електронний ресурс]. URL: <https://suspilne.media/chernihiv/943121-u-2024-roci-na-chernigivsini-zbilsilasa-kilkist-turistiv-so-vidomo/>.

20. На Чернігівщині проживають 2% населення України [Електронний ресурс]. URL: <https://cheline.com.ua/news/society/na-chernigivshhini-prozhivayut-2-naselennya-ukrayini-484424>.

21. Chernihiv Travel: Офіційний туристичний сайт Чернігова [Електронний ресурс]. URL: <https://chernihiv.travel/ua>

22. Новини культури [Електронний ресурс]. URL: <https://cheline.com.ua/category/news/culture>.

23. Пошкоджена транспортна інфраструктура: у Чернігові зафіксували падіння двох російських БПЛА [Електронний ресурс]. URL: <https://suspilne.media/chernihiv/1119846-poskodzena-transportna-infrastruktura-u-cernigovi-zafiksuvali-padinna-dvoh-rosijskih-bpla/>.

24. Booking.com: Готелі в Чернігові [Електронний ресурс]. URL: <https://www.booking.com/city/ua/chernihiv.uk>.

25. У 2024 році на Чернігівщині збільшилася кількість туристів: що відомо [Електронний ресурс]. URL: <https://suspilne.media/chernihiv/943121-u-2024-roci-na-cernigivsini-zbilsilasa-kilkist-turistiv-so-vidomo/>.

26. Чернігівська обласна державна адміністрація: офіційний сайт [Електронний ресурс]. URL: <https://cg.gov.ua/index.php?id=500309&tp=page>.

27. Радіо Армія FM [Електронний ресурс]. URL: <https://www.armyfm.com.ua>.

28. Туризм [Електронний ресурс] // Чернігівська міська рада. URL: <https://chernigiv-rada.gov.ua/turyzm/>.

29. SWOT Analysis for Restaurant [Electronic resource]. URL: <https://www.mindonmap.com/uk/blog/swot-analysis-for-restaurant/#part1>.

30. SWOT-аналіз: що це таке та приклади використання [Електронний ресурс]. URL: <https://wedex.com.ua/blog/swot-analiz-shho-tse-take-ta-prikladi-vikoristannya/>

31. Як визначити цільову аудиторію ресторану [Електронний ресурс]. URL: <https://ultra-company.com/ua-yak-viznachiti-tsilovu-auditoriyu-restoranu/>.

32. Як знайти цільову аудиторію свого ресторану чи кафе [Електронний ресурс]. URL: <https://horeca.palmabox.com/yak-znajti-tsilovu-auditoriyu-svogo-restoranu-chi-kafe/>.

33. Музика для ресторанів [Електронний ресурс]. URL: <https://bolero.kiev.ua/howto2/muzika-dlya-restoranov>.

34. Сервіс в ресторані після карантину [Електронний ресурс]. URL: <https://joinposter.com/ua/post/servis-v-restorani-pislya-karantynu>.

35. Як відкрити піцерію: бізнес-план [Електронний ресурс]. URL: <https://joinposter.com/ua/business/pizza>.

36. ПЕСТ-аналіз: яку користь він принесе вашому бізнесу [Електронний ресурс] // PRNEWS.IO Blog. — URL: <https://prnews.io/uk/blog/pest-analiz-iaku-koryst-vin-prynese-vashomu-biznesu.html#PEST>.

37. Закон України від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів » [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. — URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80#Text>.

38. Гранти для малого бізнесу: що це таке та як отримати в Україні [Електронний ресурс] // Блог EasyPay. — 2024. — URL: <https://blog.easypay.ua/granti-dlya-malogo-biznesu-shho-tse-take-ta-yak-otrimati-v-ukrayini/>.

39. Інфляційний звіт. І квартал 2026 року [Електронний ресурс] // Національний банк України. — 2026. — URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2026-Q1.pdf.

40. Poster запустив ШІ-помічника для бізнес-аналітики у ресторанах: що він може [Електронний ресурс] // Forbes Україна. — 2026. — URL: <https://forbes.ua/news/poster-zapustiv-shi-pomichnika-dlya-biznes-analitiki-u-restoranax-shcho-vin-mozhe-05032026-36849>.

41. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства : підручник / за ред. Н. О. П'ятницької. 2-ге вид., перероб. та допов. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 584 с.

42. Дитяче меню в ресторані і кафе: ідеї та оформлення [Електронний ресурс]. URL: <https://joinposter.com/ua/blog/management/dytiache-meniu>.

43. 13 Pizzeria Menu Trends from the Pizza Industry Trends Report [Electronic resource]. URL: <https://pizzatoday.com/news/13-pizzeria-menu-trends-from-the-pizza-industry-trends-report/147039/>.

44. Безглютенова піца в Cipollino: смак без компромісів [Електронний ресурс]. URL: <https://cipollino.ua/ua/bezghliutenovaia-pyttsa-v-cipollino-vkus-bez-kompromyssov>.

45. Сезонне меню в кафе та ресторанах [Електронний ресурс]. URL: <https://joinposter.com/ua/post/sezonne-menyu-v-kafe-ta-restoranakh>.

46. The Strategy of Menu Design [Electronic resource]. URL: <https://pizzatoday.com/news/the-strategy-of-menu-design/>.

47. 7 Advantages of Adopting Delivery Service for Your Restaurant [Electronic resource]. URL: <https://merchants.doordash.com/en-nz/blog/7-advantages-of-adopting-delivery-service-for-your-restaurant>.

48. The Future Insights: Key Benefits of Online Meal Delivery Services [Electronic resource]. URL: <https://arounda.agency/blog/the-future-insights-key-benefits-of-online-meal-delivery-services>.

49. Cheng V. T. P., Ho J. C. The impact of online reservation systems on restaurant performance and customer satisfaction. *International Journal of Hospitality Management*. 2021. Vol. 95. Art. 102942.

50. The Loyalty Report 2022: Consumer Attitudes and Behavior / Bond Brand Loyalty. 2022.

51. Деяк Л. М., Мельник О. І. Організація ресторанного господарства. Київ : Центр учбової літератури, 2020.

52. Бойко В. В. Менеджмент у сфері ресторанного бізнесу. Київ : Кондор, 2019.

53. Ефективний вибір постачальників: секрети успішного ресторанного бізнесу [Електронний ресурс]. URL: <https://knaipa-service.pro/korysne/bloh/efektyvnyi-vybir-postachalnykiv-sekrety-uspishnoho-restorannoho-biznesu>.

54. Гуменюк Т. В. Товарознавство харчових продуктів у ресторанному господарстві. Львів : Новий Світ-2000, 2018.

55. Електронний посібник [Електронний ресурс]. URL: <https://elektronnij-posibnik.webnode.com.ua/teoretichnij-material/>.

56. Вибір постачальника до ресторану: критерії та пошук [Електронний ресурс]. URL: <https://joinposter.com/ua/post/vybir-postachalnyka-do-restoranu>.

57. Мендела Є. Ландшафтний дизайн, як невід’ємна частина естетики території готельного та ресторанного бізнесу. *International Science Journal of Engineering & Agriculture*. 2022. Vol. 1, No. 4. Р. 1–7. DOI: 10.46299/j.isjea.20220104.07.

58. Благоустрій територій : ДБН Б.2.2-5:2011. [Чинний від 2012-09-01]. Київ : Мінрегіонбуд України, 2012.

59. Підприємства харчування (заклади ресторанного господарства) : ДБН В.2.2-25:2009. Київ : Мінрегіонбуд України, 2010.

60. Дерев’янка Н. П., Кобець О. В., Мельнікова І. О. Рекомендації щодо озеленення прибудинкових територій багатоповерхівок для кліматичних умов міста Запоріжжя : практичний посібник. Запоріжжя : ГО «Екосенс», 2023. 43 с.

61. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 65 «Торгівля та громадське харчування» : затв. наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 30.11.1999 р. № 918. База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0918204-99#Text>.

62. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII. База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

63. Бондаренко, Л. (2025). Імідж як інструмент формування конкурентної стратегії сфери гостинності. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка, (22), 286-293. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.22.33>.



Метадані

ДОКУМЕНТ

Заголовок

Проект піцерії з дитячою кімнатою на 60 місць

Автор

Анастасія Сергіївна Білобородько

Науковий керівник / Експерт

Н. В. Лапицька

ІД документу

334264290

ОРГАНІЗАЦІЯ

Назва організації

National University "Chernihiv Collegium"

підрозділ

National University "Chernihiv Collegium"

ЗВІТ

Дата звіту

6/11/2026

Дата редагування

Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



25
Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



27664
Кількість слів



214076
Кількість символів

Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		37
Інтервали		0
Мікропробіли		0
Білі знаки		3
Парафрази (SmartMarks)		9