Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського



ІННОВАЦІЇ, ГОСТИННІСТЬ, ТУРИЗМ:

НАУКА, ОСВІТА, ПРАКТИКА

Збірник тез доповідей
V Всеукраїнської
науково-практичної конференції
молодих учених
з міжнародною участю
(15-16 травня 2025 року, м. Львів)





м. Львів

15-16 травня 2025 року

УДК 65.012.4:640.4:330.322

Мар'яна Іванчук
студентка спеціальності «Готельно-ресторанна справа»
Наталія Бажанова
канд. екон. наук, доцент,
викладач Циклової комісії дисциплін
готельно-ресторанної справи та туризму
Галицький фаховий коледж імені В'ячеслава Чорновола,
м. Тернопіль

ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТОРА У РЕСТОРАННИЙ ПРОЄКТ: КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ

Вступ. Ресторанний бізнес посідає чільне місце серед найбільш прибуткових, однак водночас і найризикованіших видів підприємницької діяльності. За умов динамічної зміни споживчих уподобань, високої конкуренції та значного рівня початкових інвестицій, потреба у створенні комплексного та структурованого бізнес-плану стає вирішальним чинником для забезпечення успішної реалізації ресторанного проєкту.

Метою дослідження є обґрунтування структури бізнес-плану ресторанного проєкту з акцентом на ключові показники ефективності як основи для прийняття інвестиційних рішень.

Бізнес-план виступає стратегічним документом, що виконує функції дорожньої карти для підприємця, а також засобу аргументованого переконання потенційних інвесторів у

рентабельності й інвестиційній привабливості проєкту. Особливої уваги в процесі підготовки бізнес-плану заслуговує обґрунтований вибір ключових показників ефективності (KPI), які включають: прогнозований період окупності, рівень очікуваного прибутку, рентабельність інвестицій та стратегію подальшого зростання.

Типова структура бізнес-плану ресторанного проєкту охоплює низку послідовних розділів, серед яких: резюме проєкту, характеристика закладу, аналіз ринку, маркетингова стратегія, операційний та фінансовий план. У вступному розділі стисло окреслюється концепція проєкту, визначаються його цілі, конкурентні переваги та обґрунтовується потреба у фінансуванні. У подальших розділах здійснюється аналіз ринкового середовища, вивчаються конкурентні позиції, визначається цільова аудиторія та розробляється комплекс заходів із просування послуг [1].

Операційний план описує організаційну структуру, кадрове забезпечення, логістику, систему постачання та виробничі процеси. Фінансова частина включає детальний прогноз доходів і витрат, аналіз беззбитковості, а також визначення необхідного обсягу інвестицій (див. рис. 1).

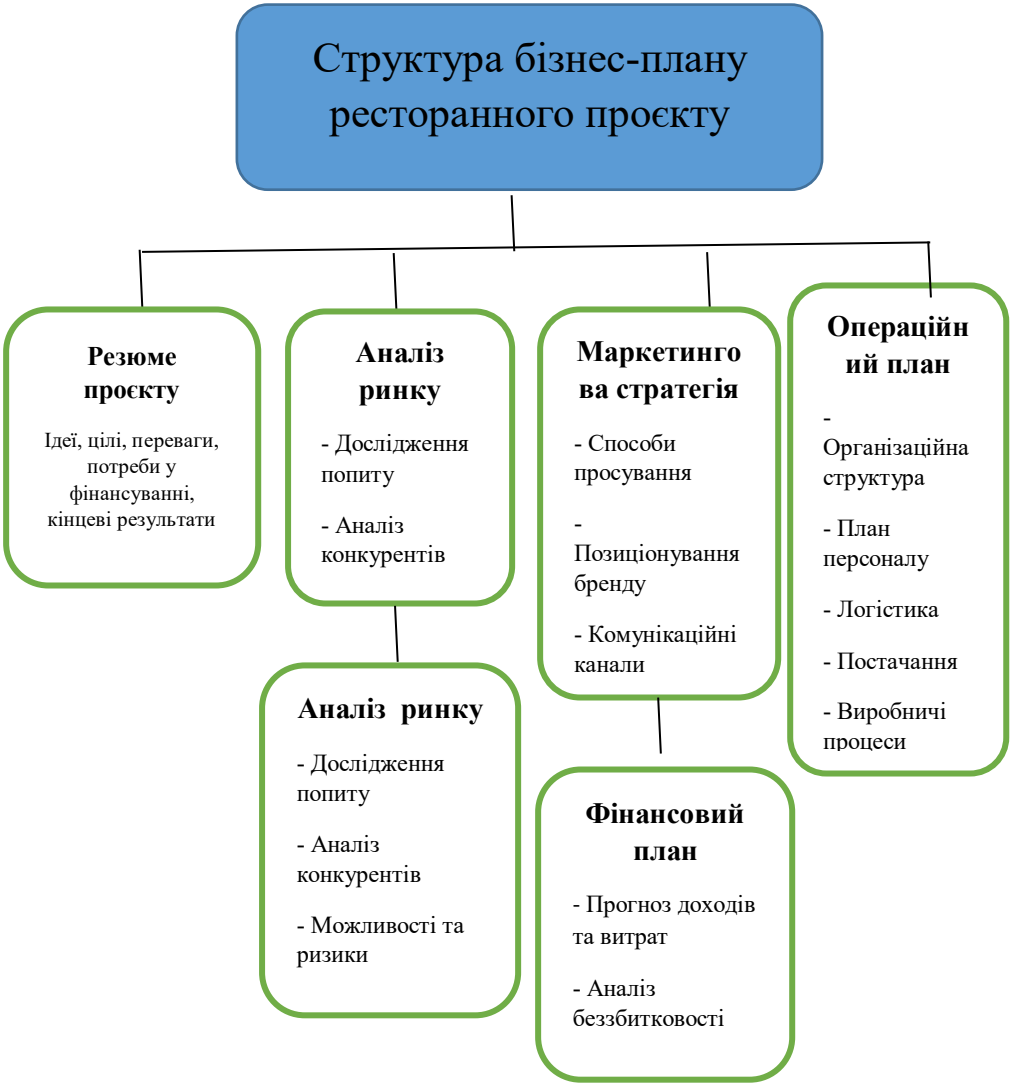


Рис. 1. Структура бізнес-плану ресторанного проєкту

Особливе значення в оцінюванні доцільності інвестування мають ключові показники ефективності ресторанного бізнесу, до яких належать:

1. Рентабельність інвестицій (ROI) – співвідношення чистого прибутку до загальної суми вкладених коштів.

2. Точка беззбитковості – визначає обсяг реалізації, за якого підприємство починає отримувати прибуток.

3. EBITDA – прибуток до вирахування податків, відсотків і амортизації, що дозволяє оцінити реальну операційну ефективність.

4. Період окупності – часовий інтервал, необхідний для повернення інвестицій; у сфері ресторанного господарства зазвичай становить 2–4 роки.

5. Середній чек – один із базових показників, що дає змогу спрогнозувати виручку та оцінити ефективність маркетингових заходів.

6. Коефіцієнт заповнюваності – показник середньої відвідуваності, що свідчить про рівень стабільного попиту [2].

Для успішного залучення інвестицій необхідно дотримуватися низки умов, серед яких: достовірність фінансових прогнозів, наявність ризик-менеджмент плану, чітко розроблена стратегія повернення інвестицій, інноваційність концепції та підтверджений попит на ринку.

Найпоширенішими помилками при складанні бізнес-планів є: завищені очікування щодо доходів, недооцінка операційних витрат (оренда, логістика, заробітна плата), ігнорування сезонних коливань, відсутність механізму виходу інвестора з проєкту та ігнорування вподобань клієнтів [3].

Результати. Якісний бізнес-план, заснований на чітких аналітичних та фінансових показниках, не лише підвищує шанси на

успішну реалізацію ресторанного проєкту, а й виступає надійною основою для залучення зовнішнього капіталу. Його грамотне структурування, логічна послідовність викладу та акцент на реалістичні очікування є визначальними факторами у процесі ухвалення інвестиційних рішень.

Ключові слова: бізнес-план, ресторанний бізнес, інвестиції, рентабельність, період окупності, точка беззбитковості.

Список використаних джерел:

1. Як залучити інвестиції у ресторанний бізнес. URL: https://business-broker.com.ua/blog/biznes-plan-dlia-restoranu-iak-pravylno-splanuvaty-svij-uspikh

2. Перспективи інноваційного розвитку малого підприємства. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/339163985.pdf

3. Бізнес-планування в готельно-ресторанному господарстві. URL: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/8691/1/173-689.pdf