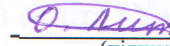


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
В.Н. КАРАЗІНА
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
«УКРАЇНСЬКА ІНЖЕНЕРНО-ПЕДАГОГІЧНА АКАДЕМІЯ»
Кафедра харчових технологій, легкої промисловості і дизайну

До захисту допущено
Завідувач кафедри


(підпис)

д.фіз.-мат. н., проф. Олег ЛИТВИН
(науковий ступінь, вчене звання, ім'я, прізвище)

« 9 » 12 2024 р.

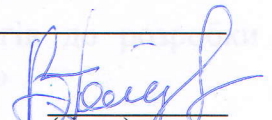
КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

рівень вищої освіти 2 магістерський рівень
спеціальність 015.37 Професійна освіта (Аграрне виробництво, переробка сільськогосподарської продукції та харчові технології)
освітньо-професійна програма Професійна освіта (Харчові технології)
тема «Професійна підготовка техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства»

Виконав (ла)

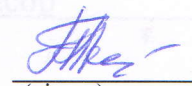
Здобувач вищої освіти групи ДІТ-ПОХ-23 мг
(шифр групи)

Валерій ГАЛУШКО
(ім'я, прізвище)


(підпис)

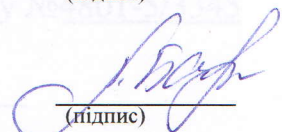
Керівник технологічної частини

д.пед.н., проф. Тетяна ЛАЗАРЄВА
(науковий ступінь, вчене звання, ім'я, прізвище)


(підпис)

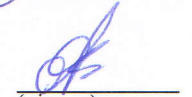
Керівник педагогічної частини

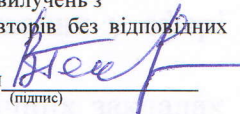
к.пед.н., доц. Лариса БАЧІЄВА
(науковий ступінь, вчене звання, ім'я, прізвище)


(підпис)

Рецензент роботи

к.тех.н., доц. Тетяна ГОНТАР
(науковий ступінь, вчене звання, ім'я, прізвище)


(підпис)

Засвідчую, що у цій роботі
немає цитат та вилучень з
праць інших авторів без відповідних
посилань
здобувач освіти 
(підпис)

Харків – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В.Н.КАРАЗІНА

Факультет/ННІ Навчально-науковий інститут
"Українська інженерно-педагогічна академія"

Кафедра харчових технологій, легкої промисловості і дизайну

Рівень вищої освіти 2 магістерський рівень

Спеціальність 015.37 Професійна освіта (Аграрне виробництво, переробка
сільськогосподарської продукції та харчові технології)

Освітня програма Професійна освіта (Харчові технології)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри



підпис

Литвин О.О.

ініціали, прізвище

“21” 10 2024 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ (ПРОЄКТ)

ГАЛУШКО Валерій Олександрович

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи «Професійна підготовка техніків-технологів до розробки
бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства»

керівник роботи ЛАЗАРЄВА Тетяна Анатоліївна, д.пед.н., професор

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

затверджену наказом по університету від “12” жовтня 2024 року №4801-5/3345

2. Строк подання студентом роботи 1 грудня 2024 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

Ключові компетенції техніків-технологів для розробки ефективного бізнес-
плану в ресторанному господарстві

Сучасні методи та підходи підготовки фахівців з бізнес-планування у сфері
ресторанного господарства

Особливості професійної підготовки техніків-технологів у технічних закладах
освіти до розробки бізнес-плану відкриття закладу ресторанного господарства?

Моделі навчання та практичної підготовки техніків-технологів для формування навичок бізнес-планування?

Роль міждисциплінарного підходу у підготовці фахівців ресторанного господарства?

Етапи розробки бізнес-плану важливі для відкриття ресторанного закладу

Фінансові та маркетингові навички техніків-технологів у процесі створення бізнес-плану ресторанного закладу

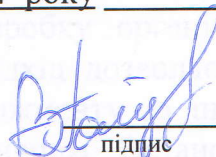
Форми контролю та оцінювання знань і навичок техніків-технологів у процесі професійної підготовки їх до розробки бізнес-плану відкриття закладу ресторанного господарства.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	ВСТУП
2	Розділ 1. Актуальність професійної підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства
3	Розділ 2. Теоретичні основи та методологічні підходи до професійної підготовки техніків-технологів у сфері ресторанного господарства
4	Розділ 3. Практична підготовка техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства
5	Розділ 4. Методика професійної підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства
6	ВИСНОВКИ

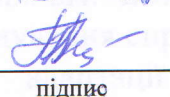
5. Дата видачі завдання 12 жовтня 2024 року

Студент (ка)


підпис

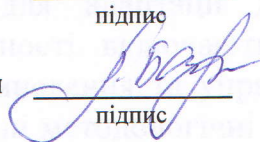
Валерій ГАЛУШКО
ініціали, прізвище

Керівник роботи


підпис

Тетяна ЛАЗАРСВА
ініціали, прізвище

Керівник роботи


підпис

Лариса БАЧІЄВА
ініціали, прізвище

РЕФЕРАТ

Галушко В. О. Професійна підготовка техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота (дипломний проєкт) здобувача другого (магістерського) рівня вищої освіти освітньої програми Професійна освіта (Харчові технології). – Харків, 2024. – 104 сторінки основного тексту, 15 таблиць, 3 рисунки.

Кваліфікаційна робота (дипломний проєкт) присвячена науковому обґрунтуванню та вдосконаленню методики професійної підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства.

В роботі обґрунтовано актуальність професійної підготовки техніків-технологів бізнес-плануванню та відкриття закладів ресторанного господарства. Доведено, що бізнес-планування є фундаментальною складовою створення та розвитку закладів ресторанного господарства. Воно забезпечує можливість оцінити економічну доцільність і перспективність проєкту, врахувати ризики, спланувати потребу в ресурсах, визначити маркетингову стратегію та спрогнозувати фінансові результати. У професійній підготовці техніків-технологів бізнес-планування відіграє роль інтегративного інструменту, що об'єднує знання з різних дисциплін. Це дозволяє майбутнім фахівцям приймати обґрунтовані рішення, ефективно планувати діяльність закладу та забезпечувати його успішне функціонування в умовах динамічного ринку. Бізнес-план є стратегічним документом, який формує основу для реалізації бізнес-ідеї, визначає цілі, завдання та оптимальні шляхи їх досягнення. У ньому враховуються всі ключові аспекти діяльності закладу: технологічні процеси, економіка, фінанси, маркетинг, управління та інновації.

Визначено, що розробка бізнес-плану для відкриття ресторанного закладу вимагає міждисциплінарного підходу, що включає аналіз ринкового середовища, прогнозування ризиків, розробку організаційної структури та планування фінансових витрат. Такий підхід дозволяє інтегрувати знання з економіки, маркетингу, психології, менеджменту та інших сфер, що робить бізнес-план більш реалістичним і ефективним. Встановлено, що підготовка техніків-технологів у контексті бізнес-планування спрямована на формування в них компетентностей, необхідних для адаптації до сучасних викликів ресторанного бізнесу. Ці компетентності включають аналітичні здібності, креативність, навички стратегічного мислення та управління, що є критично важливими для розвитку галузі. Сучасні методологічні підходи до професійної підготовки техніків-технологів забезпечують збалансоване поєднання теоретичних знань, практичних навичок і творчого мислення. Це сприяє підготовці фахівців, здатних ефективно розробляти бізнес-плани, оперативно реагувати на зміни ринку та впроваджувати інновації в ресторанному господарстві. Оцінка ефективності професійної підготовки техніків-технологів дозволяє виявити рівень їхньої готовності до виконання професійних завдань. Використання системного підходу до оцінювання результатів навчання

допомагає визначити відповідність отриманих знань і навичок сучасним вимогам галузі.

Доведено, що бізнес-планування не лише сприяє створенню конкурентоспроможних закладів ресторанного господарства, а й забезпечує підготовку фахівців, які здатні формувати інноваційний і стабільний розвиток галузі. Навчання техніків-технологів бізнес-плануванню закладів ресторанного господарства є важливим елементом їхньої професійної підготовки. Цей процес спрямований на формування ключових компетенцій, які забезпечують успішне функціонування та розвиток підприємств у конкурентному середовищі.

Обґрунтовано, що військовий час суттєво змінює економічні умови, створюючи нові виклики для бізнесу. Для підприємців в Україні це період, коли необхідно проявляти максимальну гнучкість, адаптивність і креативність. Бізнес-планування у таких умовах має враховувати специфіку сучасної ситуації та орієнтуватися на забезпечення стійкості бізнесу. Технік-технолог має бути готовим до управління ризиками, що виникають при відкритті закладу ресторанного господарства. Розробка антикризових планів є невід'ємною частиною бізнес-планування.

Доведено, що кав'ярні користуються стабільно високим попитом серед різних соціальних і вікових груп. Кав'ярня – це не лише місце для вживання кави, але й простір для спілкування, роботи та відпочинку. Відкриття кав'ярні – це вигідна бізнес-ідея, яка відповідає сучасним споживчим тенденціям.

Розроблено бізнес-план відкриття кав'ярні «Coffee Paradise», в якому відображено такі пункти: резюме проєкту; опис проєкту; опис послуг; аналіз ринку; маркетинговий план; виробничий план, опис продукції, фінансовий план; SWOT-аналіз проєкту та аналіз ризиків.

Проведено експериментальне дослідження та оцінено рівень готовності студентів до практичного застосування знань у реальному бізнес-середовищі.

За результатами порівняльного етапу педагогічного дослідження підтверджено висунуту гіпотезу щодо результативності розробленої методики навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства. Порівняння результатів до і після проходження дисципліни за вибором «Бізнес-планування у закладах ресторанного господарства» показали суттєве підвищення практичних навичок у розробці обґрунтованих бізнес-планів; визначення ефективних методів навчання для майбутніх фахівців у галузі ресторанного господарства. Проведене експериментальне дослідження підтверджує, що поєднання теоретичних знань з практичними завданнями і реальними бізнес-сценаріями суттєво підвищує ефективність підготовки студентів до розробки бізнес-планів для закладів ресторанного господарства. Результати розробок можуть бути застосовані у практичній діяльності техніків-технологів у ресторанному бізнесі.

Ключові слова: професійна підготовка, заклади ресторанного господарства, бізнес-планування, опис проєкту, опис продукту, фінансовий план, маркетинговий план, виробничий план, SWOT-аналіз, система професійної компетентності, міждисциплінарний підхід.

ABSTRACT

Halushko V. O. Professional training of Technician-Technologists in developing business plans for opening restaurant establishments. – Manuscript. Qualification work (master's thesis) of the applicant for the second (master's) level of higher education under the educational program Professional Education (Food Technologies). – Kharkiv, 2024. – 104 pages of main text, 15 tables, 3 figures.

The qualification work (master's thesis) is devoted to the scientific substantiation and improvement of the methodology for the professional training of technician-technologists in developing business plans for opening restaurant establishments.

The study substantiates the relevance of professional training for technician-technologists in business planning and opening restaurant establishments.

It has been proven that business planning is a fundamental component of creating and developing restaurant establishments. It provides the opportunity to assess the economic feasibility and prospects of a project, consider risks, plan resource needs, determine marketing strategies, and forecast financial results. Business planning in the professional training of technician-technologists serves as an integrative tool that combines knowledge from various disciplines. This allows future professionals to make informed decisions, effectively plan an establishment's activities, and ensure its successful functioning in a dynamic market environment.

A business plan is a strategic document that forms the foundation for implementing a business idea, defining goals, objectives, and optimal ways to achieve them. It addresses all key aspects of the establishment's activities: technological processes, economics, finance, marketing, management, and innovation.

It has been established that developing a business plan for opening a restaurant requires a multidisciplinary approach, including market environment analysis, risk forecasting, organizational structure development, and financial cost planning. This approach integrates knowledge from economics, marketing, psychology, management, and other fields, making the business plan more realistic and effective.

It has been determined that the preparation of technician-technologists in the context of business planning aims to develop competencies necessary for adapting to modern challenges in the restaurant business. These competencies include analytical skills, creativity, strategic thinking, and management abilities, which are critically important for industry development. Modern methodological approaches to professional training of technician-technologists ensure a balanced combination of theoretical knowledge, practical skills, and creative thinking. This contributes to preparing specialists capable of effectively developing business plans, promptly responding to market changes, and introducing innovations in the restaurant industry. Assessment of the effectiveness of professional training of technician-technologists allows for identifying their readiness to perform professional tasks. The use of a systematic approach to evaluating learning outcomes helps determine the alignment of acquired knowledge and skills with modern industry requirements.

It has been proven that business planning not only facilitates the creation of competitive restaurant establishments but also ensures the preparation of specialists capable of fostering innovative and sustainable industry development. Training technician-technologists in business planning for restaurant establishments is an important element of their professional preparation. This process focuses on developing key competencies that ensure the successful functioning and growth of enterprises in a competitive environment.

It has been substantiated that wartime significantly changes economic conditions, creating new challenges for businesses. For entrepreneurs in Ukraine, this is a period requiring maximum flexibility, adaptability, and creativity. Business planning under such conditions must consider the specifics of the current situation and focus on ensuring business resilience. A technician-technologist must be prepared to manage risks associated with opening a restaurant establishment. Developing crisis management plans is an integral part of business planning.

It has been proven that cafés enjoy consistently high demand among various social and age groups. A café is not only a place for enjoying coffee but also a space for communication, work, and relaxation. Opening a café is a profitable business idea that aligns with modern consumer trends.

A business plan for opening a café "Coffee Paradise" has been developed, including the following sections: project summary, project description, service description, market analysis, marketing plan, production plan, product description, financial plan, SWOT analysis, and risk analysis.

An experimental study on the effectiveness of training technician-technologists in developing business plans for opening restaurant establishments has been conducted, allowing for an assessment of the readiness level of students pursuing technical specialties in food technologies to apply their knowledge in real business environments.

Based on the comparative stage of the pedagogical study, the hypothesis regarding the effectiveness of the developed methodology for training technician-technologists to create business plans for opening restaurant establishments has been confirmed. Comparisons of results before and after taking the elective course "Business Planning in Restaurant Establishments" showed a significant improvement in practical skills in developing substantiated business plans and identifying effective teaching methods for future professionals in the restaurant industry.

The experimental study confirms that combining theoretical knowledge with practical tasks and real business scenarios significantly enhances the effectiveness of preparing students to develop business plans for restaurant establishments.

The findings can be applied in the practical activities of technician-technologists in the restaurant business.

Keywords: professional training, restaurant establishments, business planning, project description, product description, financial plan, marketing plan, production plan, SWOT analysis, professional competence system, multidisciplinary approach.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	10
РОЗДІЛ 1. Актуальність професійної підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства.....	16
Висновок до розділу 1.....	19
РОЗДІЛ 2. Теоретичні основи та методологічні підходи до професійної підготовки техніків-технологів у сфері ресторанного господарства.....	20
2.1. Теоретичні основи професійної підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства.....	20
2.2. Методологічні підходи професійної підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства	32
2.3. Оцінка ефективності підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства	40
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2.....	46
РОЗДІЛ 3. Практична підготовка техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства	48
3.1. Сучасні вимоги до практичної підготовки техніків-технологів бізнес-плануванню та відкриття закладів ресторанного господарства..	48
3.2. Розроблення бізнес-плану відкриття закладу ресторанного господарства.....	51
3.3. Експериментальне дослідження ефективності підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства.....	74
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3.....	80
РОЗДІЛ 4. Дидактичний проєкт факультативного заняття з теми	

«Розробка бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства» для підготовки техніків-технологів ресторанного господарства.....	82
4.1. Вихідні дані.....	82
4.2. Постановка оперативних цілей факультативного заняття	83
4.3. Конструювання дидактичних матеріалів.....	86
4.4. Аналіз базових умов навчання.....	86
4.5. Проєктування мотиваційних технологій навчання.....	89
4.6. Проєктування технології формування орієнтовної основи діяльності.....	90
4.7. Проєктування технології формування виконавчих дій.....	90
4.8. Проєктування контрольних дій.....	92
4.9. Розробка сценарію факультативного заняття.....	95
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 4	100
ВИСНОВКИ	101
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	104

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сучасний ресторанний бізнес є однією з найбільш динамічних і конкурентних сфер економіки нашої країни. Успішне функціонування закладів ресторанного господарства значною мірою залежить від рівня підготовки фахівців, здатних не лише забезпечувати якісний виробничий процес, а й розробляти економічно обґрунтовані бізнес-плани для відкриття та розвитку таких закладів.

Теперішній ринок праці висуває до фахівців дедалі вищі вимоги, що передбачають не лише глибокі знання в узьких спеціальностях, а й наявність широкого спектру компетенцій, зокрема підприємницьких. Техніки-технологи харчової промисловості, маючи фундаментальні знання про технологічні процеси виробництва харчових продуктів, мають значний потенціал для створення власного бізнесу в галузі ресторанного господарства. Однак існуюча система підготовки фахівців часто не забезпечує їх необхідними знаннями та навичками для розробки ефективних бізнес-планів.

Актуальність дослідження полягає в необхідності вдосконалення системи підготовки техніків-технологів для формування у них компетенцій, необхідних для успішного запуску та розвитку власного ресторанного бізнесу. Така підготовка повинна відповідати сучасним вимогам ринку, які включають інтеграцію знань з економіки, маркетингу, фінансового планування та управління. Формування таких навичок дозволяє:

- забезпечити конкурентоспроможність майбутніх фахівців і їхню готовність до вирішення реальних виробничих завдань;
- забезпечити якісніше обслуговування споживачів завдяки появі нових інноваційних закладів, створених молодими та амбітними підприємцями;
- збільшити кількість робочих місць у сфері ресторанного бізнесу;
- стимулювати розвиток інновацій у ресторанній галузі;

Дослідження цієї теми дозволить:

- виявити прогалини в існуючій системі підготовки техніків-технологів у частині формування підприємницьких компетенцій;
- розробити модель практичної підготовки, яка б забезпечувала набуття студентами необхідних знань і навичок для розробки бізнес-планів ресторанів;
- оцінити ефективність запропонованої моделі та розробити рекомендації щодо її впровадження в навчальний процес.

Результати дослідження будуть корисні для навчальних закладів з метою оновлення навчальних програм та розробки нових курсів; для викладачів щодо вдосконалення методики викладання; для студентів з метою отримання практичних навичок, необхідних для успішної професійної діяльності; для роботодавців з метою залучення висококваліфікованих фахівців; державних органів - для розробки державної політики у сфері професійної освіти.

Таким чином, дослідження цієї теми є важливим кроком до вдосконалення системи підготовки фахівців у галузі харчових технологій і сприяння розвитку ресторанного бізнесу в Україні. Актуальність дослідження визначається необхідністю оновлення підходів до навчального процесу, впровадження інноваційних методів, що дозволяють технікам-технологам здобути досвід розробки бізнес-планів. Це сприятиме підвищенню їхньої професійної майстерності та створить основу для розвитку малого і середнього бізнесу в галузі ресторанного господарства, що є важливим чинником економічного зростання країни. Тема дослідження є актуальною як з погляду потреб галузі, так і з точки зору вдосконалення професійної підготовки майбутніх спеціалістів.

Мета і задачі дослідження. Метою роботи є наукове обґрунтування та вдосконалення професійної підготовки майбутніх техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства.

Для досягнення поставленої мети було поставлено такі задачі:

- оцінити сучасні вимоги ринку праці щодо підприємницьких навичок для техніків-технологів у ресторанному бізнесі;

- визначити роль професійної підготовки в успішному створенні та розвитку закладів ресторанного господарства;
- дослідити вплив рівня підготовки фахівців на ефективність функціонування ресторанних закладів;
- провести аналіз теоретичних основ професійної підготовки техніків-технологів у контексті потреб ресторанного бізнесу;
- визначити основні підходи до інтеграції теоретичних знань з різних галузей (економіка, маркетинг, управління) в навчальний процес;
- визначити методологічні принципи інтеграції практичних завдань в навчальний процес.
- розробити методологічні підходи для ефективної професійної підготовки техніків-технологів у ресторанній галузі;
- розробити методи і технології навчання для формування підприємницьких компетенцій у техніків-технологів;
- розробити систему оцінювання ефективності підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства:
- дослідити умови формування професійних знань та умінь у техніків-технологів щодо розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства:
- дослідити умови розвитку практичних умінь та навичок у техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства;
- визначити та розробити методи практичного навчання, які дозволяють студентам здобути досвід у розробці бізнес-планів;
- провести оцінку застосування реальних бізнес-сценаріїв та моделювання процесів відкриття ресторанного бізнесу;
- дослідити умови формування професійно важливих якостей у техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства:

– розробити методичні рекомендації для покращення процесу професійної підготовки техніків-технологів.

Об’єкт дослідження – професійна підготовка майбутніх техніків-технологів харчової галузі.

Предмет дослідження – процес формування компетенцій у техніків-технологів, необхідних для розробки бізнес-планів, спрямованих на відкриття та ефективне функціонування закладів ресторанного господарства.

Для досягнення поставленої мети та розв’язання завдань використано такі взаємопов’язані **методи дослідження: теоретичні:**

аналіз літератури — вивчення наукових праць, статей, підручників, дисертацій та інших джерел, що стосуються теорії професійної підготовки техніків-технологів, розробки бізнес-планів, ресторанного господарства, підприємницької діяльності тощо;

системний аналіз — вивчення процесу підготовки техніків-технологів в контексті інтеграції знань і навичок з різних дисциплін (економіка, маркетинг, фінанси, управління), що необхідні для розробки бізнес-плану;

порівняльний аналіз — порівняння існуючих програм підготовки техніків-технологів у різних навчальних закладах щодо включення курсу з розробки бізнес-планів;

моделювання — створення теоретичних моделей, які дозволяють уявити структуру та процеси підготовки майбутніх фахівців для розробки бізнес-плану в ресторанному господарстві;

аналіз нормативно-правових актів та освітніх стандартів — вивчення освітніх стандартів і вимог до підготовки фахівців у галузі ресторанного бізнесу та підприємництва, що регулюють навчальні плани та курси.

- **емпіричні методи:**

опитування (анкетування) — проведення опитувань серед студентів, для визначення потреб у знаннях і навичках, що стосуються розробки бізнес-планів у сфері ресторанного господарства;

спостереження — спостереження за навчальним процесом у реальних умовах (лекції, семінари, практичні заняття) для вивчення ефективності використання методів навчання, що включають розробку бізнес-планів;

педагогічний експеримент — впровадження нових методик чи модулів у програму підготовки техніків-технологів для перевірки їхньої ефективності.

формативне оцінювання — аналіз результатів навчання студентів під час виконання практичних завдань, що стосуються розробки бізнес-планів, з подальшим коригуванням методик навчання.

Наукова новизна полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробленні **інноваційної моделі та методики** підготовки техніків-технологів, яка інтегрує знання з різних дисциплін (економіка, маркетинг, фінанси, управління) для формування компетенцій з розробки бізнес-планів для ресторанного бізнесу; **адаптації навчальних планів до сучасних вимог ринку** — вивчення сучасних тенденцій ресторанного бізнесу та потреб ринку праці для створення освітніх програм, що відповідають актуальним викликам галузі; **визначенні ключових компетенцій для успішного відкриття ресторанного бізнесу** — виділення основних професійних навичок, знань і якостей, необхідних для успішного запуску закладу ресторанного господарства, і розробка рекомендацій щодо їх формування в процесі навчання.

Практична значущість дослідження полягає у розробці та впровадженні нових навчальних програм; покращенні професійної підготовки техніків-технологів; підвищенні конкурентоспроможності випускників забезпеченні сталого розвитку галузі ресторанного господарства; інтеграції теоретичних знань у практичні уміння.

Структура та обсяг випускного дипломного проєкту. Кваліфікаційна робота (дипломний проєкт) складається зі вступу, 4 розділів, загальних висновків, списку використаних джерел з найменувань. Загальний обсяг роботи становить: 104 сторінки основного тексту, 15 таблиць, 3 рисунки.

РОЗДІЛ 1

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ТЕХНІКІВ-ТЕХНОЛОГІВ ДО РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ ВІДКРИТТЯ ЗАКЛАДУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Сучасна індустрія гостинності, зокрема ресторанне господарство, характеризується динамічним розвитком, що зумовлює високі вимоги до фахівців у цій сфері. Техніки-технологи ресторанного господарства виступають важливим компонентом системи забезпечення якості, безпеки та ефективності виробничих процесів у закладах харчування. Професійна підготовка таких фахівців має враховувати новітні тенденції галузі, стандарти харчової безпеки, розвиток технологій та зростаючі очікування споживачів.

1. Роль техніків-технологів у ресторанному господарстві

Техніки-технологи ресторанного господарства виконують ключові завдання з організації та контролю виробничих процесів, забезпечення безпеки харчових продуктів, розробки нових рецептур, а також оптимізації роботи закладу. Вони відповідають за впровадження сучасних технологій, організацію командної роботи та дотримання стандартів якості.

У їхній компетенції знаходяться:

- контроль технологічних процесів приготування страв та напоїв;
- забезпечення дотримання санітарно-гігієнічних норм;
- організація ефективного використання обладнання та сировини;
- розробка нових технологічних карт, рецептур і методів приготування їжі;
- впровадження сучасних підходів до обслуговування клієнтів.

2. Завдання професійної підготовки техніків-технологів

Основною метою професійної підготовки є формування у здобувачів освіти комплексу знань, умінь і навичок, необхідних для виконання професійних обов'язків у закладах ресторанного господарства. Завдання підготовки включають:

1. Формування теоретичної бази:
 - вивчення основ харчових технологій;
 - освоєння стандартів якості та харчової безпеки (HACCP, ISO).
2. Практичне навчання:
 - оволодіння методами приготування страв і напоїв;
 - навчання роботі з сучасним обладнанням (пароконвектомати, вакуумні пакувальні апарати, блендери високої потужності тощо).
3. Розвиток професійних компетенцій:
 - організація технологічних процесів;
 - планування та управління виробничими ресурсами;
 - взаємодія в команді та обслуговування клієнтів.
4. Розвиток творчого підходу:
 - створення авторських рецептів;
 - адаптація традиційних страв під сучасні гастрономічні тенденції;
 - інноваційні способи подачі страв.

3. Структура професійної підготовки

Підготовка техніків-технологів передбачає комплексний підхід, який включає:

1. Теоретичне навчання.
2. Освітній процес охоплює дисципліни, що забезпечують базові знання в галузі харчових технологій, фізико-хімічних властивостей продуктів, організації роботи закладів ресторанного господарства, економіки та менеджменту.
3. Практичне навчання.
4. На практичних заняттях здобувачі освіти оволодівають навичками приготування страв, оформлення технологічних карт, роботи з обладнанням, контролю якості продукції.
5. Виробнича практика.
6. Проходження практики на підприємствах ресторанного господарства дозволяє студентам застосовувати отримані знання на практиці,

вивчати особливості організації роботи конкретного закладу та розвивати професійні компетенції.

7. Розвиток м'яких навичок.

8. Особлива увага приділяється комунікації, навичкам командної роботи, тайм-менеджменту та вирішенню проблемних ситуацій.

4. Інновації у підготовці техніків-технологів.

Сучасний освітній процес орієнтований на використання інтерактивних і практико-орієнтованих методів навчання:

- Моделювання виробничих ситуацій. Студенти аналізують реальні кейси з ресторанного бізнесу, вирішують технологічні задачі, планують виробництво.

- Мультимедійні технології. Використання відеоуроків, віртуальних лабораторій і програм для моделювання технологічних процесів.

- Інтеграція з науковими дослідженнями. Залучення студентів до розробки інноваційних страв, нових способів обробки сировини та впровадження екологічних підходів.

5. Виклики та перспективи

Головними викликами є:

- швидкий розвиток ресторанної індустрії та необхідність постійного оновлення навчальних програм;

- впровадження сучасного обладнання та технологій у закладах освіти;

- підвищення вимог до професійних компетенцій майбутніх фахівців.

Перспективи включають розширення міжнародної співпраці, вдосконалення навчальних програм з урахуванням світових стандартів, впровадження новітніх технологій у навчальний процес.

Висновки до розділу 1

Таким чином, підготовка техніків-технологів для ресторанних підприємств є важливим компонентом розвитку індустрії гостинності. Висококваліфіковані фахівці сприяють підвищенню якості продукції та послуг, впровадженню сучасних технологій і зростанню конкурентоспроможності підприємств. Вони забезпечують стратегічний розвиток галузі, орієнтуючись на потреби сучасного ринку та інноваційні тенденції.

Професійна підготовка техніків-технологів ресторанного господарства є важливим напрямом розвитку освіти, який забезпечує галузь висококваліфікованими фахівцями. Комплексний підхід до навчання, орієнтований на поєднання теорії та практики, сприяє формуванню конкурентоспроможних спеціалістів, здатних успішно працювати в умовах сучасного ресторанного бізнесу.

РОЗДІЛ 2

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ТЕХНІКІВ-ТЕХНОЛОГІВ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

2.1. Теоретичні основи професійної підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства

Бізнес-планування є ключовою складовою успішного створення і функціонування закладу ресторанного господарства. Грамотне планування дозволяє оцінити економічну доцільність і ризики проекту, визначити потребу в ресурсах, розробити стратегію маркетингу та спрогнозувати прибутковість.

У контексті професійної освіти техніків-технологів бізнес-планування формує основи для прийняття обґрунтованих рішень, що особливо важливо в умовах сучасного ринку. Бізнес-планування є ключовим інструментом для створення та ефективного управління закладом ресторанного господарства. Воно визначає основні напрямки розвитку бізнесу, дозволяє оцінити потенційні можливості та ризики, а також слугує орієнтиром для досягнення поставлених цілей.

Бізнес-план відкриття закладу ресторанного господарства є стратегічним документом, що визначає основні цілі, завдання й шляхи розвитку підприємства. Його функції охоплюють різні аспекти діяльності закладу та забезпечують ефективність реалізації бізнес-ідеї. Ключовими функціями бізнес-плану є:

- аналітична функція, яка дозволяє оцінити поточний стан ринку, визначити рівень конкуренції, споживчі вподобання та ризики. Завдяки аналізу виявляються сильні та слабкі сторони бізнес-ідеї. Формується чітке уявлення про позицію ресторану на ринку.

- планувальна функція, що забезпечує структурування всіх етапів створення й розвитку ресторану, а саме вибір формату закладу (кафе, ресторан, бар тощо); планування асортименту продукції та послуг; визначення ресурсів, необхідних для реалізації проєкту (фінансових, матеріальних, людських);

- управлінська функція, яка полягає в організації та координації діяльності підприємства для досягнення поставлених цілей. У процесі бізнес-планування створюється стратегічний документ, який стає основою для прийняття управлінських рішень, контролю за їх виконанням і адаптації бізнесу до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Вона дозволяє координувати дії персоналу; сприяє оптимізації витрат і підвищенню ефективності операцій; стає базою для подальшого моніторингу результатів.

- фінансова функція дає змогу оцінити економічну доцільність створення ресторану. У ньому деталізуються обсяг інвестицій; розрахунки витрат і доходів; прогноз прибутковості й строку окупності проєкту;

- маркетингова функція забезпечує створення ефективної стратегії просування ресторану. Це включає вивчення цільової аудиторії, визначення конкурентних переваг, розробку рекламних заходів і стратегії брендингу.

- інвестиційна функція полягає у створенні основи для залучення капіталу, необхідного для реалізації бізнес-ідеї або розширення підприємства. Бізнес-план стає ключовим документом, який дозволяє інвесторам, кредиторам і партнерам оцінити перспективність проєкту, фінансову стабільність та можливий прибуток.

- мотиваційна функція, яка спрямована на досягнення поставлених цілей. Бізнес-план забезпечує команду й засновників чітким розумінням кінцевого результату, стимулюючи активність і ефективність роботи.

Таким чином, функції бізнес-плану в ресторанному бізнесі забезпечують всебічну підтримку як на етапі створення закладу, так і під час його подальшої діяльності. Це не лише стратегічний документ, а й практичний інструмент, що допомагає адаптуватися до змін ринку, знижувати ризики й забезпечувати сталий розвиток підприємства.

Розглянемо **структуру бізнес-плану для закладу ресторанного господарства**. Бізнес-план для закладу ресторанного господарства — це комплексний документ, який містить інформацію про концепцію проєкту, ринкове середовище, фінансові показники та шляхи реалізації. Його структура має бути логічною, зрозумілою та охоплювати всі ключові аспекти діяльності майбутнього ресторану.

Основними розділами бізнес-плану є резюме проєкту, опис концепції закладу, аналіз ринку, маркетингова стратегія, організаційний план, фінансовий план, оцінка ризиків, операційний план.

Резюме проєкту бізнес-плану – це короткий виклад основної інформації, що дає загальне уявлення про бізнес-план. У цьому розділі описуються: концепція закладу (формат, унікальні особливості); цільова аудиторія; місцезнаходження ресторану; основні фінансові показники (обсяг інвестицій, прогнозований прибуток).

У розділі «**Опис концепції закладу**» деталізується основна ідея ресторану, включаючи: формат закладу (кафе, ресторан, фудкорт, бар); стиль і тематика (етнічна кухня, фьюжн, гастробар тощо); асортимент продукції (основні страви, напої, унікальні позиції); особливості обслуговування (рівень сервісу, самообслуговування, доставка).

Оцінка ринкової ситуації для визначення конкурентоспроможності ресторану проводиться у розділі «**Аналіз ринку**», який включає дослідження цільової аудиторії (вік, уподобання, рівень доходів); аналіз конкурентів (сильні та слабкі сторони); оцінку поточного попиту на пропоновану кухню чи послуги.

Бізнес-план передбачає виявлення **маркетингової стратегії** закладу ресторанного господарства та розробку заходів для залучення клієнтів і створення впізнаваності бренду. Вона включає стратегію ціноутворення; канали просування (соціальні мережі, реклама, партнерства); програми лояльності для постійних клієнтів.

Складання **організаційного плану** дозволяє провести деталізацію управлінської структури та основних процесів, визначити кількість, посади,

кваліфікацію персоналу, скласти графік роботи закладу, організувати закупівлі і взаємодію з постачальниками.

При складанні фінансового плану розраховують основні фінансові показники, які підтверджують доцільність проєкту, а саме початкові інвестиції (оренда, ремонт, обладнання, маркетинг); постійні та змінні витрати; прогнозують доходи і прибуток, встановлюють термін окупності проєкту.

Обов'язковим пунктом при складанні бізнес-плану є проведення **оцінки ризиків** та ідентифікації потенційних загроз для реалізації проєкту та розробки планів їх мінімізації. Передбачають економічні ризики, які пов'язані із зростанням цін на продукти, зниженням попиту на продукцію; ризики конкуренції; юридичні та регуляторні ризики.

У розділі **«Операційний план»** розробляють покроковий алгоритм відкриття та функціонування ресторану, складають графік виконання основних етапів проєкту, організують контроль за дотриманням стандартів якості; визначають процеси управління запасами.

Специфіка розробки бізнес-плану для закладів ресторанного господарства полягає у врахуванні численних факторів, які відрізняють цей сектор від інших сфер бізнесу. Серед таких факторів можна виділити:

- високу конкуренцію на ринку ресторанних послуг;
- врахування сезонності, тому що попит на ресторанный послуги часто залежить від пори року, святкових днів та інших сезонних факторів;
- швидку зміну гастрономічних трендів, тому бізнес-план ресторану повинен бути гнучким і адаптуватися до нових умов;
- високі експлуатаційні витрати, які пов'язані із значною вартістю продуктів, енергоносіїв, оренди приміщення та заробітної плати персоналу, що вимагає ретельного фінансового планування;
- регуляторні вимоги у зв'язку із тим, що діяльність ресторанів підлягає жорсткому регулюванню, виконання санітарних норм, правил пожежної безпеки та інших вимог законодавства.

Для успішної розробки бізнес-плану ресторану необхідно провести детальний аналіз ринку, визначити цільову аудиторію, розробити унікальну концепцію закладу, скласти фінансовий план та розробити маркетингову стратегію.

Потужним інструментом для оцінки стратегічної позиції підприємства є SWOT-аналіз, що дозволяє зрозуміти сильні й слабкі сторони бізнесу, а також можливості та загрози, які можуть виникнути на ринку. Для ресторанного бізнесу SWOT-аналіз дає змогу детально оцінити внутрішні і зовнішні фактори, які впливають на успішність закладу. SWOT аналіз для ресторанного бізнесу дозволяє детально зрозуміти внутрішні і зовнішні фактори, які впливають на діяльність закладу. Завдяки цьому аналізу можна: визначити стратегічні напрямки розвитку бізнесу; знайти шляхи покращення слабких сторін; використовувати можливості для зростання та розвитку; оцінити загрози та підготувати стратегії для їх нейтралізації. Таким чином, проведення SWOT-аналізу допомагає ресторану не лише оцінити свою поточну ситуацію, але й визначити стратегії для досягнення конкурентних переваг на ринку.

Основні особливості професійної підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства.

Для успішного бізнес-планування та відкриття закладу ресторанного господарства важливим стає професійна підготовка техніків-технологів, наявність у них компетенцій, необхідних для організації ефективного виробництва і надання високоякісних послуг. Ця спеціалізація, яка вимагає інтеграції теоретичних знань і практичних навичок, а також готовності до швидких адаптацій у змінному ринковому середовищі. Техніки-технологи у сфері ресторанного господарства виконують не лише виробничі функції, а й значною мірою впливають на розвиток бізнесу. В умовах сучасного ринку їх компетенції повинні включати здатність брати участь у процесах бізнес-планування, що є основою успішного створення або модернізації закладів ресторанного господарства.

Особливості підготовки техніків-технологів до бізнес-планування зумовлені постійними змінами у споживчих трендах та умовах ринку, необхідністю ефективного використання ресурсів, високими вимогами до якості продукції та послуг. Компетентність у бізнес-плануванні дозволяє технікам-технологам брати участь у стратегічному управлінні, пропонувати інноваційні рішення та адаптувати діяльність закладу до змін у зовнішньому середовищі.

Бізнес-планування відкриття закладу ресторанного господарства уявляє собою складний процес, який вимагає глибокого розуміння не лише галузі харчування, а й багатьох інших сфер. Міждисциплінарний підхід забезпечує інтеграцію знань і навичок із різних галузей науки та практики, таких як економіка, маркетинг, менеджмент, фінанси, психологія, дизайн та інші, забезпечує всебічний аналіз і робить бізнес-план більш ефективним інструментом для досягнення поставлених цілей.

Міждисциплінарність у бізнес-плануванні забезпечує комплексний підхід до розробки та реалізації бізнес-ідеї. Вона дозволяє враховувати всі аспекти діяльності, передбачати ризики, знаходити інноваційні рішення та досягати конкурентних переваг. У результаті бізнес-плани стають більш реалістичними, ефективними та здатними забезпечити стійкий розвиток підприємства. Щоб бізнес був успішним, потрібно враховувати безліч факторів: демографічні особливості цільової аудиторії, культурні аспекти, тенденції ринку та конкурентне середовище. Це реалізується шляхом застосування комплексного підходу до аналізу ринку.

Бізнес-планування передбачає оптимізацію використання фінансових, матеріальних та людських ресурсів. Для цього потрібне розуміння принципів бухгалтерського обліку, фінансового аналізу, логістики та організації виробництва та ефективне управління ресурсами.

У ресторанному бізнесі концепція закладу охоплює дизайн інтер'єру, розробку меню, організацію сервісу. Інтеграція знань із дизайну, кулінарної технології та маркетингу дозволяє створити унікальну атмосферу, що

привабить клієнтів. Отже, важливим етапом у підготовці техніків-технологів є вміння розробляти унікальну концепцію ЗРГ.

Бізнес-планування вимагає оцінки можливих ризиків — економічних, технологічних, соціальних чи екологічних. Для цього необхідно залучати знання з права (регулювання діяльності), економіки (коливання ринку), психології (поведінка споживачів) та інших сфер. Технік-технолог в процесі бізнес-планування має вміти прогнозувати ризики і шляхи їх подолання у сфері.

Сучасний бізнес оперує в умовах динамічних змін. Інтеграція знань із соціології, IT-технологій та управління дозволяє швидко реагувати на нові виклики, впроваджувати інновації та модернізувати процеси. Отже, технік-технолог повинен вчасно реагувати та адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Виходячи із вимог до процесу бізнес-планування виділемо дисципліни, які формують професійні компетенції техніків-технологів.

Технік-технолог повинен проводити аналіз ринку, визначати цільову аудиторію, розраховувати собівартість та складати фінансовий план, а отже, важливим для нього буде вивчення **економіки**. Для розроблення маркетингової стратегії, просування бренду, залучення клієнтів техніку-технологу слід вивчати курс **маркетингу**. Технік-технолог повинен організувати роботу закладу, вміти управляти персоналом та контролювати якість послуг. Отже, для формування таких вмінь важливим стає вивчення **менеджменту**. Для укладання договорів, реєстрації бізнесу та ведення документації технік-технолог має вивчати дисципліни, які стосуються **юриспруденції**. Технік-технолог розробляє концепцію закладу, створює інтер'єру закладі ресторанного господарства, займається розробкою меню. Для реалізації таких вмінь технік-технолог має вивчати курс **дизайну**. Для проведення досліджень споживчих уподобань, трендів у галузі харчування технік-технолог повинен знати **соціологію**.

Технік-технолог повинен вміти розробляти рецептуру, розуміти технологічні процеси приготування страв, знати види та властивості сировини, умови роботи обладнання, правила санітарних норм; організовувати

виробництво та обслуговувати споживачів, доречно застосовувати сучасне обладнання та інвентар. Отже, такі дисципліни, як **технологія харчування та устаткування у закладах ресторанного господарства** сприяють формуванню відповідних знань та умінь.

Для технік-технолога важливим є застосування принципів організації виробничих процесів на підприємствах харчування, планування виробництва, нормування витрат, які формуються при вивченні курсу **«Організація виробництва та обслуговування у закладах ресторанного господарства»**.

Отже, технік-технолог повинен знати: законодавство України у сфері харчової промисловості, санітарних норм, податків та ін.; основи менеджменту, маркетингу, управління персоналом, бухгалтерський облік, методи аналізу ринку та конкурентного середовища, принципи ціноутворення та фінансового планування, правила охорони праці, пожежної безпеки, цивільного захисту, стандарти якості харчових продуктів, технічні карти та напрями оптимізації виробничих процесів.

Отже, міждисциплінарність знань є ключовим фактором успіху при бізнес-плануванні закладів ресторанного господарства. Вона дозволяє створити конкурентоспроможний бізнес, який відповідає потребам сучасного ринку.

Розглянемо знання, уміння, навички та професійно важливі якості, які мають бути сформовані у технік-технолога для успішного бізнес-планування відкриття закладу ресторанного господарства.

З метою розроблення бізнес-плану технік-технолог повинен вміти:

- складати рецептури страв, розраховувати норми витрат сировини, розробляти технологічні процеси;
- організовувати виробничий процес, планувати роботу виробництва, контролювати якість продукції, вирішувати виробничі проблеми;
- аналізувати ринок, визначати потреби споживачів, аналізувати конкурентів, проводити маркетингові дослідження;
- складати фінансові розрахунки, розраховувати собівартість продукції, складати кошториси, прогнозувати прибуток і збитки;

- управляти персоналом, підбирати персонал, ставити завдання, контролювати виконання, мотивувати співробітників;
- вести документацію, заповнювати технологічну документацію, вести облік сировини, продукції, витрат;
- використовувати сучасні технології, працювати з комп'ютером, використовувати спеціалізоване програмне забезпечення для управління рестораном.

Важливим для розроблення бізнес-плану є наявність професійно важливих якостей у техніків-технологів, які формуються завдяки поєднанню теоретичного навчання, практичного досвіду та особистісного розвитку, а саме: відповідальне ставлення до своїх обов'язків, дотримання технологічних дисциплін; точність у дотриманні рецептур, норм витрат, технологічних режимів; організованість та здатність планувати свою роботу, доводити справи до кінця; цілеспрямованість; постійне прагнення до саморозвитку та бажання вдосконалювати свої знання і навички; креативність та інноваційність, здатність генерувати унікальні ідеї для концепцій закладів; гнучкість мислення та адаптація до змінних умов ринку; стратегічне мислення, прогнозування впливу економічних і соціальних факторів на заклад; висока стресостійкість та здатність ефективно працювати під тиском, конструктивна реакція на критику та виклики.

Отже, професійні знання, уміння, навички й важливі якості техніків-технологів забезпечують успішну реалізацію бізнес-проектів.

Розробка бізнес-плану є ключовим етапом підготовки до відкриття закладу ресторанного господарства. Відповідна професійна підготовка техніків-технологів забезпечує їхню здатність оцінювати ринкові умови, визначати економічну доцільність проєкту, планувати ресурсне забезпечення й управління. Формування компетенцій майбутніх фахівців у сфері бізнес-планування є складним і багатограним процесом, що охоплює розвиток професійних знань, практичних умінь, навичок і особистісних якостей. У контексті ресторанного господарства це набуває особливої важливості через високу конкуренцію та динамічність ринку.

Професійна підготовка техніків-технологів до бізнес-планування відкриття закладів ресторанного господарства передбачає формування компетентностей, а саме:

- здатність інтегрувати знання з різних дисциплін (менеджмент, економіка, технології харчової галузі) для розв'язання складних спеціалізованих задач у сфері управління бізнес-процесами, що передбачає застосування інноваційних підходів та методів для оптимізації організаційних процесів, формування сучасного світогляду щодо створення, функціонування та еволюції організацій на основі процесного підходу;

- здатність приймати активну участь у громадському житті, демонструючи розуміння демократичних цінностей та необхідності сталого розвитку суспільства;

- здатність до збереження та розвитку культурного та наукового спадку, а також до внесення інноваційного внеску в ці сфери;

- здатність абстрактно мислити, аналізувати, синтезувати та формулювати нові ідеї;

- здатність креативно застосовувати теоретичні знання для вирішення практичних задач та розробки інноваційних рішень;

- здатність до інноваційного мислення, генерування нових ідей та концепцій;

- здатність ефективно працювати в міжнародному середовищі, адаптуючись до різних культур та використовуючи сучасні комунікаційні технології.

- здатність оволодівати новими знаннями та технологіями, готовність до постійного навчання;

- здатність адаптуватися до змін, гнучкість та готовність до роботи в динамічному середовищі;

- здатність поєднувати знання з різних галузей для вирішення комплексних задач;

- здатність обґрунтовано планувати витрати і розрахунки прибутковості, скласти бюджет, оцінювати витрати і доходи, визначати термін окупності;
- здатність планувати, організовувати роботу команди, делегувати завдання, проявляти управлінські навички;
- здатність до комунікабельності, переконання, спілкування з постачальниками, партнерами, потенційними інвесторами;
- здатність до стресостійкості і адаптивності, вміння працювати під тиском, швидко реагувати на зміни;
- здатність бути організованим і уважним до деталей, вміння скласти детальний план дій, врахування всіх складових бізнес-плану (маркетинг, фінанси, персонал, обладнання);
- здатність використовувати цифрові інструменти, штучний інтелект для аналізу даних та прийняття рішень;
- здатність розробляти та реалізовувати інноваційні проєкти;
- здатність прогнозувати розвиток харчової галузі.

Формування компетентностей у техніків-технологів в процесі бізнес-планування - це не лише підготовка до успішного працевлаштування, а й інвестиція в майбутнє ресторанної індустрії. Техніки-технологи, які розуміють бізнес-аспекти, можуть зробити значний внесок у розвиток сфери громадського харчування, забезпечуючи її якість, інноваційність і стабільність.

2.2. Методологічні підходи професійної підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства

Сучасний розвиток ресторанного господарства вимагає високого рівня підготовки фахівців, які здатні не лише реалізувати технологічні процеси, а й ефективно управляти закладом. Бізнес-планування є ключовим інструментом для забезпечення економічної стабільності, конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємства. Професійна підготовка техніків-технологів до створення бізнес-планів потребує застосування сучасних методологічних підходів, які інтегрують теоретичні знання, практичні навички та інноваційне мислення.

Одним із основних підходів, що дозволяє здійснювати відповідну професійну підготовку техніків-технологів до створення бізнес-плану є **компетентнісний підхід**, який є ключовим принципом сучасної освіти, спрямованим на формування у студентів не лише знань, але й умінь та навичок, необхідних для ефективного вирішення професійних завдань. Цей підхід базується на формуванні у студентів необхідних компетентностей. Компетентнісний підхід передбачає формування міждисциплінарних знань і вмінь, які відповідають реальним умовам роботи у сфері ресторанного господарства. У підготовці техніків-технологів до створення бізнес-плану цей підхід відіграє особливу важливу роль, оскільки поєднує теоретичні знання з практичною діяльністю, розвиває аналітичне мислення, креативність та здатність працювати в команді. У результаті такої підготовки студенти не лише оволодівають знаннями та навичками створення бізнес-плану, але й стають готовими до практичної роботи у сфері ресторанного бізнесу. Вони здатні критично мислити, приймати обґрунтовані рішення, ефективно використовувати ресурси, а також розуміти динаміку ринку та адаптуватися до його змін. Компетентнісний підхід забезпечує всебічний розвиток майбутніх

техніків-технологів, готуючи їх до успішної професійної діяльності та підвищуючи конкурентоспроможність на ринку праці.

Проектний підхід є ефективним інструментом у навчальному процесі, що дозволяє майбутнім технікам-технологам здобувати знання та навички через виконання реальних завдань. Цей підхід передбачає, що студенти працюють над розробкою конкретного бізнес-плану, створюючи проєкт від ідеї до фінального результату. Основна мета такого підходу – формування у студентів практичних компетентностей, які будуть необхідні для їхньої майбутньої професійної діяльності.

Виконання проєкту починається з визначення проблематики та формування ідеї. Наприклад, студенти можуть отримати завдання створити бізнес-план для відкриття закладу громадського харчування. На початковому етапі вони проводять маркетингові дослідження, вивчають цільову аудиторію та аналізують конкурентне середовище. Далі студенти розробляють концепцію закладу, визначають його унікальність та конкурентні переваги.

Наступним етапом є фінансове планування. Майбутні техніки-технологи складають кошторис витрат, розраховують очікувані доходи та визначають рентабельність проєкту. Вони також вчаться прогнозувати ризики та розробляти стратегії їхнього уникнення. Проєктний підхід дозволяє інтегрувати знання з різних дисциплін, таких як економіка, менеджмент, маркетинг та технологія виробництва кулінарної продукції.

Особливу увагу приділяють презентації бізнес-плану. Студенти створюють мультимедійні презентації, вчаться чітко формулювати свої думки та аргументувати прийняті рішення. Це сприяє розвитку комунікативних навичок і впевненості у публічних виступах. Проєктна діяльність, як правило, виконується в командах, що дозволяє майбутнім фахівцям опановувати навички командної роботи, розподілу обов'язків і ефективної співпраці.

Крім того, використання проєктного підходу сприяє розвитку креативності та інноваційного мислення. Студенти можуть запропонувати нестандартні рішення або розробити унікальні концепції закладів, що

відповідають сучасним тенденціям у сфері ресторанного бізнесу. Завдяки цьому навчання стає більш цікавим і наближеним до реального життя.

Проектний підхід мотивує студентів до самостійного навчання, оскільки виконання завдання вимагає пошуку додаткової інформації, аналізу джерел і критичного мислення. Викладачі виступають у ролі наставників, які направляють і консультують студентів, але не виконують роботу замість них. У результаті застосування проектного підходу студенти отримують практичний досвід створення бізнес-плану, що робить їх підготовку максимально ефективною.

Цей метод сприяє формуванню не лише професійних, але й особистісних якостей, таких як відповідальність, наполегливість і здатність до самореалізації. Успішна реалізація проекту стає важливим кроком у професійному становленні майбутніх техніків-технологів.

Практико-орієнтований підхід спрямований на формування у студентів навичок, які дозволяють їм ефективно застосовувати отримані знання у реальних умовах. У процесі підготовки техніків-технологів до створення бізнес-плану цей підхід є надзвичайно важливим. Він базується на активній участі студентів у виконанні практичних завдань, пов'язаних із їхньою майбутньою професійною діяльністю.

Основним завданням практико-орієнтованого підходу є наближення навчального процесу до реальних умов бізнесу. Студенти працюють над створенням бізнес-плану, що враховує специфіку закладу ресторанного господарства, сучасні тенденції та потреби ринку. Для цього вони виконують аналіз ринку, оцінюють цільову аудиторію та вивчають конкурентів.

Процес підготовки включає розрахунок фінансових показників, таких як стартові витрати, прогноз доходів та оцінка рентабельності. Студенти вчаться оцінювати економічну доцільність проекту та формулювати висновки на основі отриманих даних. Особлива увага приділяється практичним вправам із використанням реальних кейсів.

Практико-орієнтований підхід передбачає регулярне застосування сучасних цифрових інструментів для складання бізнес-планів, таких як Excel, спеціалізоване програмне забезпечення чи онлайн-платформи. Студенти отримують навички роботи з програмами, що дозволяють автоматизувати розрахунки та створювати візуальні моделі бізнес-процесів.

Також важливим елементом є моделювання реальних бізнес-ситуацій. Наприклад, студенти можуть розробити план запуску нового продукту в меню ресторану, враховуючи його технологію приготування, собівартість і потенційний попит. Це дозволяє їм вчитися працювати в умовах невизначеності та приймати обґрунтовані рішення.

Практичні завдання часто виконуються в командах, що розвиває у студентів навички командної роботи, лідерства та ефективної комунікації. Паралельно викладачі організовують консультації та обговорення, допомагаючи студентам знайти оптимальні рішення.

Результатом такого підходу є формування професійних компетентностей, які студенти зможуть безпосередньо застосувати у своїй майбутній роботі. Вони стають впевненішими у своїх силах, вчаться відповідально підходити до виконання завдань і враховувати всі аспекти бізнесу.

Практико-орієнтований підхід також стимулює інтерес студентів до навчання, адже вони бачать реальну цінність отриманих знань. Це дозволяє їм краще підготуватися до роботи у сфері ресторанного господарства та розвивати свої кар'єрні перспективи. У кінцевому результаті студенти стають конкурентоспроможними спеціалістами, здатними створювати бізнес-плани, що відповідають вимогам сучасного ринку.

Інтерактивний підхід є сучасною педагогічною методикою, яка ставить у центр навчального процесу активну взаємодію між викладачем і студентами. У процесі підготовки техніків-технологів до створення бізнес-плану цей підхід забезпечує залучення студентів до активного навчання через обговорення, співпрацю та застосування інтерактивних інструментів.

Одним із ключових методів інтерактивного підходу є мозковий штурм, під час якого студенти генерують ідеї для бізнес-плану. Це сприяє розвитку креативності та дозволяє знайти оригінальні рішення для реальних бізнес-задач. Викладач виступає в ролі модератора, який спрямовує дискусію та допомагає студентам систематизувати їхні думки.

Рольові ігри також є ефективним інструментом інтерактивного навчання. Наприклад, студенти можуть виконувати ролі власників бізнесу, фінансових аналітиків або інвесторів. Це допомагає їм краще зрозуміти процес створення бізнес-плану та врахувати інтереси різних сторін.

Для підвищення мотивації використовуються кейс-стаді. Викладачі пропонують студентам реальні або змодельовані ситуації, такі як відкриття кафе чи розробка нового меню. Студенти аналізують проблему, обговорюють можливі рішення та презентують свій бізнес-план перед групою.

Особлива увага приділяється роботі в малих групах, що сприяє командній співпраці. У групах студенти розподіляють ролі, обговорюють ідеї та разом працюють над створенням бізнес-плану. Це формує у них навички комунікації, лідерства та ефективної взаємодії.

Використання сучасних технологій є невід'ємною частиною інтерактивного підходу. Студенти працюють із мультимедійними презентаціями, онлайн-платформами для фінансових розрахунків та інструментами для візуалізації бізнес-ідеї. Це не лише полегшує засвоєння матеріалу, а й робить навчання більш цікавим.

Залучення елементів гейміфікації, таких як навчальні вікторини або змагання на кращий бізнес-план, додає процесу підготовки інтерактивності та стимулює змагальний дух. Крім того, такі завдання допомагають краще засвоїти матеріал через практичне застосування знань.

Інтерактивний підхід також передбачає рефлексію, під час якої студенти аналізують свої успіхи та помилки. Це дозволяє їм зрозуміти, які аспекти бізнес-плану були реалізовані успішно, а які потребують покращення.

Завдяки інтерактивним методам студенти стають активними учасниками навчального процесу, що підвищує їхню зацікавленість і мотивацію. Вони отримують можливість розвивати критичне мислення, аналітичні здібності та практичні навички, необхідні для створення успішного бізнес-плану.

Інтерактивний підхід сприяє формуванню у студентів комплексного розуміння бізнес-процесів, розвиває їхні професійні компетентності та готує до реальної роботи у сфері ресторанного бізнесу.

Інноваційний підхід є важливим компонентом сучасної освіти, що забезпечує розвиток творчого мислення, адаптивності та професійної майстерності у студентів. У професійній підготовці техніків-технологів до створення бізнес-плану цей підхід відіграє ключову роль, оскільки дозволяє впроваджувати нові методи навчання, технології та інструменти.

Одним із основних елементів інноваційного підходу є використання цифрових платформ і програмного забезпечення для розробки бізнес-планів. Студенти працюють з аналітичними інструментами, які допомагають автоматизувати фінансові розрахунки, створювати графіки та моделювати бізнес-процеси.

Важливу роль відіграє впровадження методів гейміфікації, таких як бізнес-симуляції. Студенти можуть виконувати завдання в умовах віртуального бізнес-середовища, моделюючи відкриття закладу харчування чи запуск нового продукту. Це стимулює їх до самостійного прийняття рішень і розвитку стратегічного мислення.

Інноваційний підхід також включає інтеграцію міждисциплінарного навчання. Студенти отримують знання з економіки, маркетингу, менеджменту та технології виробництва, які вони використовують у процесі створення бізнес-плану.

Одним із сучасних методів є використання технологій доповненої реальності. Наприклад, студенти можуть візуалізувати дизайн майбутнього закладу чи його виробничі процеси, що сприяє більш глибокому розумінню концепції.

Інноваційний підхід активно залучає методику "перевернутого класу", коли студенти самостійно вивчають теоретичний матеріал вдома, а під час занять працюють над практичними завданнями, отримуючи підтримку викладача.

Проектне навчання також є частиною інноваційного підходу. Студенти створюють власні бізнес-плани, аналізують ринок, оцінюють ризики та розробляють стратегії їхнього уникнення. Цей процес включає залучення реальних даних, що робить навчання максимально наближеним до професійної діяльності.

Викладачі можуть залучати до навчання представників бізнесу, які проводять майстер-класи або виступають у ролі експертів, оцінюючи проекти студентів. Це дозволяє майбутнім фахівцям краще зрозуміти вимоги реального ринку.

Застосування інноваційних підходів допомагає студентам розвивати креативність і здатність до генерації нестандартних ідей. Наприклад, вони можуть створювати бізнес-плани для закладів із унікальними концепціями, що відповідають сучасним тенденціям.

Інноваційний підхід також сприяє формуванню критичного мислення. Студенти аналізують успішні та невдалі бізнес-проекти, що дозволяє їм уникати типових помилок у власній роботі.

Таким чином, використання інноваційних методів у процесі підготовки техніків-технологів забезпечує високу якість навчання. Випускники стають конкурентоспроможними фахівцями, здатними створювати бізнес-плани, що відповідають сучасним вимогам ринку та тенденціям розвитку індустрії гостинності.

Організаційно-педагогічні умови ефективної підготовки. Ефективна підготовка техніків-технологів до створення бізнес-плану потребує створення відповідних організаційно-педагогічних умов. Це комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію навчального процесу та забезпечення високого рівня професійної компетентності студентів.

Першою умовою є забезпечення матеріально-технічної бази навчального закладу. Це включає сучасні комп'ютерні класи, доступ до спеціалізованого програмного забезпечення для розробки бізнес-планів, мультимедійне обладнання та навчальні платформи.

Другою важливою умовою є адаптація навчальних програм до сучасних вимог ринку. Зміст дисциплін повинен включати актуальні теми, такі як інновації у ресторанному бізнесі, цифрові технології в управлінні та методи фінансового аналізу.

Третьою умовою є впровадження інтерактивних методів навчання. Використання кейс-стаді, мозкових штурмів, бізнес-симуляцій та рольових ігор сприяє залученню студентів до активного навчального процесу та формуванню практичних навичок.

Четвертою умовою є розвиток професійної взаємодії. Студенти повинні працювати в командах, що дозволяє розвивати навички співпраці, комунікації та лідерства. Робота в групах також сприяє формуванню здатності до спільного прийняття рішень.

П'ята умова – кваліфікація викладачів. Викладачі повинні мати не лише теоретичні знання, але й практичний досвід у створенні бізнес-планів, а також володіти сучасними методиками викладання.

Шостою умовою є організація зустрічей із представниками бізнесу. Гостьові лекції, майстер-класи та консультації з фахівцями допомагають студентам краще зрозуміти реалії підприємницької діяльності та актуальні вимоги ринку.

Сьомою умовою є інтеграція міждисциплінарного підходу. Студенти повинні використовувати знання з економіки, маркетингу, менеджменту та технології виробництва для створення комплексного бізнес-плану.

Восьмою умовою є стимулювання самостійної роботи студентів. Для цього організовуються дослідницькі завдання, які вимагають пошуку, аналізу та систематизації інформації.

Дев'ятою умовою є організація змагальних заходів, таких як конкурси на кращий бізнес-план. Це стимулює інтерес до навчання, розвиває конкурентоспроможність і сприяє підвищенню рівня мотивації.

Десятою умовою є рефлексія навчального процесу. Викладачі та студенти спільно аналізують результати роботи, виявляють сильні та слабкі сторони, що сприяє покращенню підготовки у майбутньому.

Таким чином, створення організаційно-педагогічних умов є ключовим фактором у підготовці техніків-технологів до створення бізнес-плану. Це забезпечує формування не лише професійних компетентностей, але й розвиток особистісних якостей, необхідних для успішної реалізації бізнес-ідей.

Методологічні підходи до професійної підготовки техніків-технологів забезпечують інтеграцію теоретичних знань, практичних навичок та інноваційного мислення. Вони сприяють формуванню всебічно розвинених спеціалістів, здатних ефективно розробляти бізнес-плани, адаптуватися до змін ринку та забезпечувати сталий розвиток закладів ресторанного господарства.

2.3. Оцінка ефективності підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства

Теоретичні основи оцінки ефективності професійної підготовки техніків-технологів. Оцінка ефективності професійної підготовки техніків-технологів є важливим етапом у забезпеченні якісного навчального процесу. Вона дозволяє визначити рівень відповідності отриманих знань, умінь і навичок студентів вимогам сучасного ринку праці. Теоретичною основою оцінки є системний підхід, який враховує всі аспекти підготовки: зміст, методи, засоби навчання, а також результативність навчального процесу. Одним із ключових критеріїв є професійна компетентність, що включає теоретичні знання, практичні навички, креативність і здатність до самостійного прийняття рішень.

Ефективність підготовки також залежить від педагогічних методів, які застосовуються під час навчання. Викладачі повинні забезпечувати розвиток

критичного мислення, інтегрувати міждисциплінарні знання та сприяти самостійності студентів у навчанні.

Для оцінки результатів навчання використовується компетентнісний підхід. Він передбачає перевірку здатності студентів застосовувати знання на практиці, вирішувати професійні завдання та адаптуватися до нових умов.

Важливим компонентом є моніторинг навчального процесу. Він включає аналіз успішності студентів, їхньої участі в практичних завданнях, проєктній роботі та навчальних заходах.

Критеріями оцінки ефективності можуть бути рівень засвоєння навчального матеріалу, здатність до аналізу виробничих ситуацій, володіння сучасними технологіями та інструментами.

Результати оцінки ефективності професійної підготовки також залежать від рівня мотивації студентів. Чим більше вони зацікавлені у навчанні, тим вищі їхні досягнення.

До теоретичних основ оцінки належить також педагогічна рефлексія. Викладачі аналізують ефективність власних методів викладання, вносять корективи до навчальних програм і форм навчання.

Ефективність підготовки значною мірою залежить від якості матеріально-технічної бази навчального закладу. Наявність сучасного обладнання та доступу до інформаційних ресурсів сприяє підвищенню рівня професійних компетенцій студентів. Також важливим фактором є співпраця навчальних закладів із роботодавцями. Це дозволяє враховувати актуальні вимоги ринку праці та орієнтувати підготовку студентів на їхню практичну реалізацію.

Таким чином, оцінка ефективності професійної підготовки техніків-технологів базується на системному та компетентнісному підходах, які забезпечують комплексний аналіз результатів навчання. Це сприяє вдосконаленню підготовки майбутніх фахівців, відповідає вимогам сучасного виробництва та забезпечує їхню конкурентоспроможність на ринку праці.

Методи та інструменти оцінки ефективності підготовки техніків-технологів до створення бізнес-плану. Ефективна підготовка техніків-

технологів до створення бізнес-плану потребує ретельної оцінки результатів навчання. Для цього використовуються різноманітні методи та інструменти, які дозволяють визначити рівень професійних компетенцій студентів.

Одним із ключових методів є тестування. Воно дозволяє перевірити знання основних теоретичних аспектів, таких як принципи бізнес-планування, аналіз ринку, фінансове прогнозування та стратегічне планування.

Практичні завдання є важливим інструментом оцінки. Студенти виконують конкретні кейси, розробляють частини бізнес-плану або створюють повноцінний документ, враховуючи вимоги реального ринку.

Метод проектного навчання також широко застосовується. Студенти працюють над груповими або індивідуальними проєктами, які включають розробку бізнес-ідеї, аналіз конкурентів, фінансовий план і стратегію впровадження.

Для оцінки комунікаційних навичок та вміння презентувати свої ідеї використовуються презентації бізнес-планів. Це дозволяє оцінити не лише якість документу, а й здатність студентів ефективно доносити свої ідеї до потенційних інвесторів чи викладачів.

Інструментом оцінки є також анкетування та самооцінка. Студенти відповідають на питання про власний рівень підготовки, труднощі, з якими вони зіткнулися, та аналізують свої досягнення.

Рольові ігри й симуляції є сучасним методом оцінки. Наприклад, студенти можуть виконувати ролі підприємців, фінансових консультантів або інвесторів, аналізуючи та обговорюючи бізнес-плани інших учасників.

Крім того, для оцінки ефективності підготовки використовуються показники успішності: точність фінансових розрахунків, логічність структури бізнес-плану, відповідність документу вимогам і стандартам.

Аналіз портфоліо студентів є ще одним корисним інструментом. У портфоліо включають розроблені бізнес-плани, звіти про виконані проєкти та інші роботи, які демонструють професійний ріст студента.

Інтерактивні опитування й вікторини допомагають визначити, наскільки студенти розуміють ключові поняття та терміни бізнес-планування. Це зручно використовувати на всіх етапах навчання.

Для комплексного оцінювання часто застосовують комбіновані методи, які включають як теоретичні, так і практичні завдання, що дозволяє отримати повну картину підготовки.

Системний підхід до оцінки включає моніторинг навчального процесу та аналіз досягнень студентів на різних етапах їхньої роботи над бізнес-планом.

Таким чином, методи та інструменти оцінки підготовки техніків-технологів мають бути різноманітними та інтегрованими, щоб враховувати всі аспекти професійної діяльності. Це забезпечує об'єктивну оцінку якості навчання та готовності студентів до створення ефективних бізнес-планів.

Оцінка рівня готовності студентів до розробки бізнес-плану є важливим етапом у професійній підготовці техніків-технологів. Цей процес дозволяє визначити, наскільки студенти оволоділи необхідними знаннями, навичками та компетенціями для створення якісного документа.

Перш за все, оцінюється теоретична підготовка студентів. Викладачі перевіряють знання основ бізнес-планування, зокрема етапів його розробки, структури та ключових елементів, таких як маркетинговий аналіз, фінансовий план і ризик-менеджмент.

Практичні навички є наступним критерієм оцінки. Студентам пропонують виконати завдання, що передбачають аналіз ринку, визначення цільової аудиторії, розрахунок витрат і прогнозування прибутків.

Рівень готовності також оцінюється за здатністю студентів використовувати сучасні інструменти бізнес-планування, наприклад, програмне забезпечення для фінансових розрахунків, графічного оформлення та моделювання бізнес-процесів.

Одним із ключових показників є вміння критично мислити та аналізувати. Студенти мають оцінити сильні та слабкі сторони запропонованої бізнес-ідеї, передбачити ризики та знайти способи їхнього мінімізації.

Здатність до роботи в команді є важливим критерієм, особливо якщо бізнес-план розробляється в рамках групового проєкту. Це включає ефективну комунікацію, розподіл ролей і відповідальності між учасниками.

Оцінка проводиться також за допомогою презентацій. Студенти повинні чітко й логічно представити свій бізнес-план, обґрунтувати вибір стратегії та переконати аудиторію в життєздатності проєкту.

Важливим аспектом є мотивація студентів до роботи. Її можна оцінити через участь у практичних завданнях, активність у навчальному процесі та зацікавленість у розвитку власних ідей.

Анкетування та самооцінка допомагають виявити, наскільки студенти впевнені у своїх знаннях і готовності до виконання завдання.

Залучення експертів з бізнесу дозволяє отримати об'єктивну оцінку від практиків, які можуть вказати на недоліки та запропонувати покращення.

Критерієм оцінки є також рівень інноваційності ідей. Студенти мають продемонструвати креативний підхід до розробки бізнес-плану, враховуючи сучасні тенденції ринку.

Загалом, оцінка рівня готовності студентів охоплює різні аспекти: знання, навички, комунікацію, мотивацію та інноваційність. Комплексний підхід дозволяє викладачам визначити сильні та слабкі сторони підготовки студентів і скоригувати навчальний процес.

Це забезпечує якісну підготовку майбутніх техніків-технологів, здатних створювати конкурентоспроможні бізнес-плани та реалізовувати свої ідеї у реальному бізнес-середовищі.

Таким чином, рівень підготовки студентів значною мірою залежить від системного підходу до організації навчального процесу, практичної спрямованості завдань та інтеграції міждисциплінарних знань. Аналіз отриманих даних свідчить, що основними факторами, які впливають на якість підготовки, є:

- наявність структурованої програми навчання, яка включає як теоретичну, так і практичну складові;

- використання сучасних методів викладання, таких як кейс-методи, проєктне навчання та симуляції;
- залучення студентів до розв'язання реальних бізнес-задач, що сприяє формуванню у них навичок аналізу ринку, фінансового планування та управління ресурсами.

Таким чином, підготовка техніків-технологів до створення бізнес-планів є ефективною, але потребує подальшого вдосконалення для досягнення відповідності сучасним вимогам

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Бізнес-планування є фундаментальною складовою створення та розвитку закладів ресторанного господарства. Воно забезпечує можливість оцінити економічну доцільність і перспективність проекту, врахувати ризики, спланувати потребу в ресурсах, визначити маркетингову стратегію та спрогнозувати фінансові результати.

У професійній підготовці техніків-технологів бізнес-планування відіграє роль інтегративного інструменту, що об'єднує знання з різних дисциплін. Це дозволяє майбутнім фахівцям приймати обґрунтовані рішення, ефективно планувати діяльність закладу та забезпечувати його успішне функціонування в умовах динамічного ринку.

Бізнес-план є стратегічним документом, який формує основу для реалізації бізнес-ідеї, визначає цілі, завдання та оптимальні шляхи їх досягнення. У ньому враховуються всі ключові аспекти діяльності закладу: технологічні процеси, економіка, фінанси, маркетинг, управління та інновації.

Розробка бізнес-плану для відкриття ресторанного закладу вимагає міждисциплінарного підходу, що включає аналіз ринкового середовища, прогнозування ризиків, розробку організаційної структури та планування фінансових витрат. Такий підхід дозволяє інтегрувати знання з економіки, маркетингу, психології, менеджменту та інших сфер, що робить бізнес-план більш реалістичним і ефективним.

Підготовка техніків-технологів у контексті бізнес-планування спрямована на формування в них компетентностей, необхідних для адаптації до сучасних викликів ресторанного бізнесу. Ці компетентності включають аналітичні здібності, креативність, навички стратегічного мислення та управління, що є критично важливими для розвитку галузі.

Сучасні методологічні підходи до професійної підготовки техніків-технологів забезпечують збалансоване поєднання теоретичних знань, практичних навичок і творчого мислення. Це сприяє підготовці фахівців,

здатних ефективно розробляти бізнес-плани, оперативно реагувати на зміни ринку та впроваджувати інновації в ресторанному господарстві.

Оцінка ефективності професійної підготовки техніків-технологів дозволяє виявити рівень їхньої готовності до виконання професійних завдань. Використання системного підходу до оцінювання результатів навчання допомагає визначити відповідність отриманих знань і навичок сучасним вимогам галузі.

Таким чином, бізнес-планування не лише сприяє створенню конкурентоспроможних закладів ресторанного господарства, а й забезпечує підготовку фахівців, які здатні формувати інноваційний і стабільний розвиток галузі.

РОЗДІЛ 3

ПРАКТИЧНА ПІДГОТОВКА ТЕХНІКІВ-ТЕХНОЛОГІВ ДО РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ ВІДКРИТТЯ ЗАКЛАДУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

3.1. Сучасні вимоги до практичної підготовки техніків-технологів бізнес-плануванню та відкриття закладів ресторанного господарства.

Навчання техніків-технологів бізнес-плануванню закладів ресторанного господарства є важливим елементом їхньої професійної підготовки. Цей процес спрямований на формування ключових компетенцій, які забезпечують успішне функціонування та розвиток підприємств у конкурентному середовищі.

Ресторанний бізнес — це галузь, що швидко змінюється та вимагає чіткого розуміння ринкових умов, прогнозування тенденцій і прийняття стратегічних рішень. Бізнес-планування дає змогу майбутнім фахівцям розробляти ефективні стратегії, оцінювати ризики та визначати способи їх мінімізації, підготуватися до реальних викликів ринку.

Техніки-технологи, які володіють навичками бізнес-планування, здатні грамотно розподіляти та оптимізувати фінансові, матеріальні й людські ресурси. Це сприяє ефективному впровадженню інноваційних рішень та мінімізації витрат при збереженні високої якості продукції та обслуговування.

Бізнес-план є основою для залучення інвестицій і кредитних ресурсів. Освоєння технік складання таких документів дозволяє фахівцям обґрунтувати економічну доцільність проєктів, забезпечуючи фінансову стійкість та підтримку з боку фінансових партнерів.

Знання основ бізнес-планування стимулює розвиток підприємницького мислення, креативність, аналітичне мислення та лідерські навички, що є важливими для управління закладом ресторанного господарства. Це формує в техніків-технологів розуміння процесів створення доданої вартості та шляхів реалізації власних бізнес-ідей.

Навички бізнес-планування допомагають підвищити конкурентоспроможність закладу ресторанного господарства, краще реагувати на зміну споживчих запитів, вдосконалювати асортимент і розробляти концепції, що відповідають сучасним трендам. Це забезпечує переваги на ринку та сприяє довготривалому успіху.

Отже, навчання бізнес-плануванню є невід'ємною складовою підготовки висококваліфікованих техніків-технологів, здатних адаптуватися до вимог сучасного ресторанного бізнесу, сприяти його інноваційному розвитку та досягати фінансового успіху.

Особливості бізнес-планування у військовий час в Україні. Військовий час суттєво змінює економічні умови, створюючи нові виклики для бізнесу. Для підприємців в Україні це період, коли необхідно проявляти максимальну гнучкість, адаптивність і креативність. Бізнес-планування у таких умовах має враховувати специфіку сучасної ситуації та орієнтуватися на забезпечення стійкості бізнесу.

Технік-технолог має бути готовим до управління ризиками, що виникають при відкритті закладу ресторанного господарства. Розробка антикризових планів є невід'ємною частиною бізнес-планування. Необхідно враховувати такі ризики, як перебої в постачанні, відключення електроенергії, логістичні ускладнення та інфраструктурні пошкодження. Важливо створювати резерви фінансів, сировини та матеріалів для забезпечення безперервної діяльності.

Технік-технолог має бути готовим змінювати споживчі пріоритети. Люди частіше віддають перевагу базовим товарам і послугам, зокрема продуктам харчування, готовим стравам, що легко транспортуються, та недорогим рішенням. Заклади ресторанного господарства мають адаптувати меню, пропонуючи страви «із собою», бюджетні варіанти та продукти тривалого зберігання.

Інфляція та знецінення національної валюти впливають на вартість товарів і послуг. Це вимагає частого перегляду бюджету, цінової політики та

застосовувати гнучке фінансове планування. Оптимізація витрат стає пріоритетом: важливо зосереджуватися на критичних витратах і мінімізувати другорядні. Залучення грантів, кредитів чи інших форм фінансування може стати ключем до підтримки бізнесу.

Логістичні труднощі змушують бізнес шукати локальних постачальників, які можуть гарантувати стабільність поставок. Такий підхід також сприяє підтримці економіки регіону та скорочує залежність від імпорту.

Технік-технолог має бути готовим до інтеграції технологій. Перехід на цифрові платформи, онлайн-продажі та системи доставки допомагають залишатися конкурентоспроможними.

Важливою умовою відкриття закладу ресторанного господарства у військовий час є формування соціальної відповідальності. Участь у волонтерських ініціативах, підтримка військових і переселенців є не лише моральним обов'язком, а й способом зміцнити довіру клієнтів і громади до бізнесу. Багато компаній інтегрують благодійність у свої бізнес-моделі, що позитивно впливає на їхній імідж.

Технік-технолог повинен стратегічно мислити та бути готовим до відновлення країни. Бізнес-планування має враховувати як поточну ситуацію, так і перспективи післявоєнного відновлення. Підготовка до майбутніх інвестицій у розширення, модернізацію обладнання та оновлення послуг стає важливим аспектом стратегічного планування.

Отже, бізнес-планування у військовий час в Україні вимагає проактивного підходу, готовності до змін і соціальної відповідальності. Орієнтуючись на поточні реалії та перспективи відновлення, підприємці можуть не лише зберегти свої бізнеси, але й внести значний внесок у стійкість економіки країни.

3.2. Розроблення бізнес-плану відкриття закладу ресторанного господарства

Для розроблення бізнес-плану відкриття закладу ресторанного господарства технік-технолог має провести аналіз ринкових умов та визначити концепцію закладу. Успішність закладу залежить від глибокого розуміння споживчих потреб, конкурентного середовища та актуальних тенденцій у галузі ресторанного господарства.

Розроблення бізнес-плану буде спрямовано на відкриття кав'ярні, тому що це є перспективним бізнесом у сфері ресторанного господарства, адже кава давно стала не просто напоєм, а частиною соціальної культури, що об'єднує людей. У сучасному світі кав'ярня – це не лише місце для вживання кави, але й простір для спілкування, роботи та відпочинку. Кав'ярні користуються стабільно високим попитом серед різних соціальних і вікових груп. За останні роки в Україні помітно зросла популярність споживання якісної кави, що сприяє розвитку цього сегмента. Люди готові платити за унікальні смаки, авторські рецепти, затишну атмосферу та якісний сервіс.

Основними перевагами формату кав'ярні є:

- широка цільова аудиторія, яка пов'язана з тим, що кав'ярня приваблює студентів, офісних працівників, туристів і сімейні пари;
- гнучкість концепції за рахунок можливості реалізувати різні формати: класичну кав'ярню, заклад «to-go» чи кав'ярню-кондитерську;
- невеликі інвестиції у порівнянні з повноцінними ресторанами відкриття кав'ярні потребує менших початкових вкладень;
- кав'ярні адаптуються до сучасних запитів клієнтів, пропонуючи: альтернативні методи заварювання кави (аеропрес, кемекс); напої на основі рослинного молока; екологічну упаковку; кава «із собою» для активного ритму життя. Ці тренди відкривають можливості для створення унікальних пропозицій і розширення ринкової ніші;

– локалізація кав'ярні та розташування кав'ярні в людному місці, наприклад, поблизу офісних центрів, навчальних закладів чи в центральній частині міста, гарантує стабільний потік клієнтів.

– соціальна значущість, яка полягає у тому, що кав'ярня стає не лише місцем для споживання кави, а й простором для комунікації, творчих зустрічей, роботи або навчання. У сучасних умовах люди шукають місця, які створюють комфортну атмосферу та надихають.

– перспективи розвитку бізнесу, відкриття кав'ярні може стати основою для масштабування бізнесу: розширення мережі кав'ярень у різних районах міста чи регіоні; розробка власного бренду кави; запуск онлайн-продажів кавових напоїв та аксесуарів.

Отже, відкриття кав'ярні – це вигідна бізнес-ідея, яка відповідає сучасним споживчим тенденціям. Завдяки високому попиту, гнучкості формату та можливостям для інновацій, кав'ярня має всі шанси стати прибутковим і перспективним закладом ресторанного господарства.

Розглянемо умови відкриття кав'ярні та розробимо бізнес-план для відкриття цього закладу ресторанного господарства.

Першим етапом є аналіз ринкових умов, **дослідження попиту та трендів індустрії**. Необхідно визначити, наскільки висока зацікавленість потенційних клієнтів у послугах кав'ярень у вибраному регіоні. Важливо врахувати такі чинники, як демографія, рівень доходів населення, стиль життя і споживчі вподобання.

Орієнтуючись на тренди індустрії на сьогодні споживачі все більше цінують екологічність, використання локальних продуктів, пропозицію альтернативного молока, а також інноваційні формати кав'ярень, такі як коворкінги чи концепції «to-go».

На **другому** етапі проводять оцінку конкурентного середовища та аналізують діяльність **прямих конкурентів**. Важливо вивчити, які кав'ярні вже працюють у цьому регіоні, їхній асортимент, рівень цін, якість обслуговування та маркетингові стратегії. Здійснюють **пошук конкурентних переваг**. На

цьому етапі виділяють унікальні особливості закладу ресторанного господарства, які можуть зацікавити клієнтів: авторські кавові напої, концептуальний інтер'єр, співпраця з місцевими митцями чи використання інноваційних технологій, таких як автоматизовані кавомашини.

Третім етапом визначають цільову аудиторію, яка може бути досить різноманітною. Залежно від місця розташування та концепції це можуть бути: молодь, яка шукає затишне місце для зустрічей чи навчання; офісні працівники, які цінують швидкість обслуговування та можливість замовлення напоїв «із собою»; мандрівники чи туристи, які прагнуть спробувати місцеві кавові традиції.

На основі проведеного аналізу обирається концепція кав'ярні, яка найкраще відповідає потребам споживачів і дозволяє виділитися серед конкурентів. Основними концепціями кав'ярень є:

- **класична кав'ярня** - орієнтована на затишну атмосферу, високоякісну каву, десерти та обслуговування;
- **кав'ярня to-go** - підходить для швидкого темпу життя великих міст. Формат «кава з собою» та мінімум сидячих місць;
- **спеціалізована кав'ярня**, в якій акцент спрямований на авторські рецепти, альтернативні методи приготування кави (аеропрес, кемекс) і дегустаційні заходи.
- **кав'ярня-кондитерська** реалізується шляхом поєднання кавової карти з асортиментом свіжої випічки та десертів.
- **кав'ярня-коворкінг** орієнтована на молодь і фрілансерів, які шукають місце для роботи з доступом до Wi-Fi і комфортними умовами.

Локалізація кав'ярні та місце розташування має вирішальне значення для успішного старту бізнесу. Важливо вибрати територію з високим пішохідним або автомобільним трафіком, наприклад, центр міста, бізнес-райони або поблизу навчальних закладів.

Таким чином, глибоке розуміння ринку та правильно вибрана концепція дозволять створити конкурентоспроможну кав'ярню, яка задовольняє потреби

цільової аудиторії. Адаптація до сучасних трендів і впровадження унікальних пропозицій стануть основою для довготривалого успіху закладу.

Метою нашого проєкту є створення спеціалізованої кав'ярні «Coffee Paradise» у м. Харків, затишного місця, де клієнти зможуть насолоджуватися якісною кавою, свіжими десертами та атмосферою, яка сприяє відпочинку, спілкуванню або роботі. Кав'ярня орієнтована на сучасну цільову аудиторію, що цінує якісний сервіс, унікальні смаки та стильний простір.

Розробимо для цього закладу ресторанного господарства бізнес-план, в якому відображено такі пункти: резюме проєкту; опис проєкту; опис послуг; характеристика цільового ринку; організаційний план; інвестиційний план; аналіз ресурсів; фінансовий план; аналіз ефективності проєкту; аналіз ризиків, SWOT-аналіз проєкту.

Першим етапом його складання є створення **резюме**, в якому вкажемо таку інформацію: назву закладу; концепцію, конкурентів, співробітників,

Місцезнаходження: м. Харків, Україна. Кав'ярня розташована у центральній частині Харкова, вулиця Григорія Сковороди, у районі з великим потоком пішоходів та студентів, біля закладу вищої освіти (Національний фармацевтичний університет) що забезпечує стабільний приплив клієнтів.

Юридична адреса: м. Харків, вул. Григорія Сковороди (Пушкінська), буд. 53.

Тип закладу: Спеціалізована кав'ярня

Дата створення – 17 листопада 2024

Опис бізнесу: «Coffee Paradise» — це спеціалізована кав'ярня, яка пропонує широкий асортимент кавових напоїв, включаючи авторські рецепти та альтернативні методи заварювання кави (френч-прес, аеропрес, кемекс). Наша мета — створити унікальну атмосферу для справжніх цінителів кави, поєднуючи високу якість напоїв, комфортне середовище та інноваційні підходи до приготування кави.

Ми орієнтуємось на цінителів справжньої кави, які готові відкрити для себе нові смаки та відчути кавовий процес як мистецтво. Відмінною рисою

кав'ярні буде наявність кавових майстер-класів, дегустацій та зустрічей з професійними баристами для розвитку культури кави в регіоні.

Концепція та пропозиція:

- Спеціалізовані кавові напої, включаючи каву з різних куточків світу.
- Авторські кавові коктейлі, гарячі та холодні напої.
- Власні рецепти десертів, які ідеально поєднуються з кавою.
- Пропозиція альтернативних напоїв для тих, хто не споживає молочні продукти: рослинне молоко (мигдальне, овсяне, кокосове).
- Проведення тематичних заходів, кавових дегустацій та майстер-класів для любителів кави.
- Використання екологічно чистих матеріалів для упаковки та приготування.

Цільова аудиторія:

- Місцеві жителі. Люди, які залишилися в Харкові, шукають місця для тимчасового відпочинку в комфортній атмосфері.
- Військовослужбовці та волонтери. Участь у благодійних ініціативах, створення спеціальних пропозицій для цієї категорії клієнтів може підвищити лояльність до закладу.
- Молодь і студенти, що шукають місце для відпочинку та спілкування.
- Офісні працівники, для яких важливий швидкий доступ до якісної кави в робочий час.
- Люди, що цінують культуру кави і готові витратити більше на унікальні смаки та напої.
- Туристи, що шукають унікальний досвід та знайомство з місцевими кавовими традиціями.

Маркетингова стратегія:

- Використання соціальних мереж (Instagram, Facebook) для популяризації бренду та залучення нових клієнтів.

- Проведення акцій та знижок для постійних клієнтів, а також програми лояльності для активних відвідувачів (знижки в ранкові години, безкоштовна дегустація нових напоїв).
- Співпраця з місцевими кафе та художниками для проведення спільних подій та виставок.
- Офіційний сайт для онлайн-замовлень та доставки кави додому або в офіс.

Фінансові показники:

- Початкові інвестиції спрямовані на оренду приміщення, закупівлю кавових машин та обладнання, декор інтер'єру, закупівлю сировини та організацію маркетингових кампаній.
- Прогнозована рентабельність на рівні 25-30% в перші 2 роки роботи.
- Прогнозна сума інвестицій – 200 000 грн.
- Строк окупності становить 6 місяців.
- Дисконтований строк окупності становить 18 місяців.
- Поступове розширення бізнесу шляхом відкриття нових точок у інших районах міста або регіону.

Термін окупності проекту: 2 роки.

Загальна вартість проекту, потреба в інвестиціях:

Загальна сума, необхідна для реалізації проекту, становить 250 000 грн.

Структура інвестиційного портфелю представлена у табл. 1, табл. 2.

Таблиця 3.1.

Джерела фінансування проекту

Джерела фінансування проекту	Всього, грн.
Інвестиційні кошти	200 000
Кредитні кошти	50 000
Всього	250 000

Використання інвестицій

	Інвестиції	Всього, грн.
	Прямі інвестиції	
1	Оренда приміщення	25 000
2	Ремонт в приміщенні	30000
3	Оснащення бару та зали	15000
4	Витяжки та кондиціонери	20000
5	Музичний центр	5000
6	Вивіска і зовнішня реклама на головному вході	2000
7	Меблі, оснащення технічних приміщень і санвузла	17000
8	Сайт, логотип, підготовка рекламних матеріалів і т.д.	1000
9	Фірмовий одяг персоналу	25000
10	Непередбачувані витрати	10000
	Всього прямих інвестицій	150 000
	Додаткові інвестиції	
	Покриття витрат до виходу в точку беззбитковості	50000
	Всього інвестицій	200 000

Проведений нижче фінансово-економічний аналіз проекту свідчить про його достатню ефективність, а також про наявність значного «запасу міцності».

Таблиця 3.3

Показники ефективності проекту

Показники ефективності	Одиниця виміру	Значення показника
Дисконтований період окупності	18 місяців	
Період окупності	24 місяці	
Проектний період	місяців	
поточна вартість проекту	250 000грн.	
Внутрішня норма рентабельності	11,3 %	
Індекс прибутковості	3%	
Середня норма рентабельності	30,2%	
Рентабельність інвестицій	11 %	

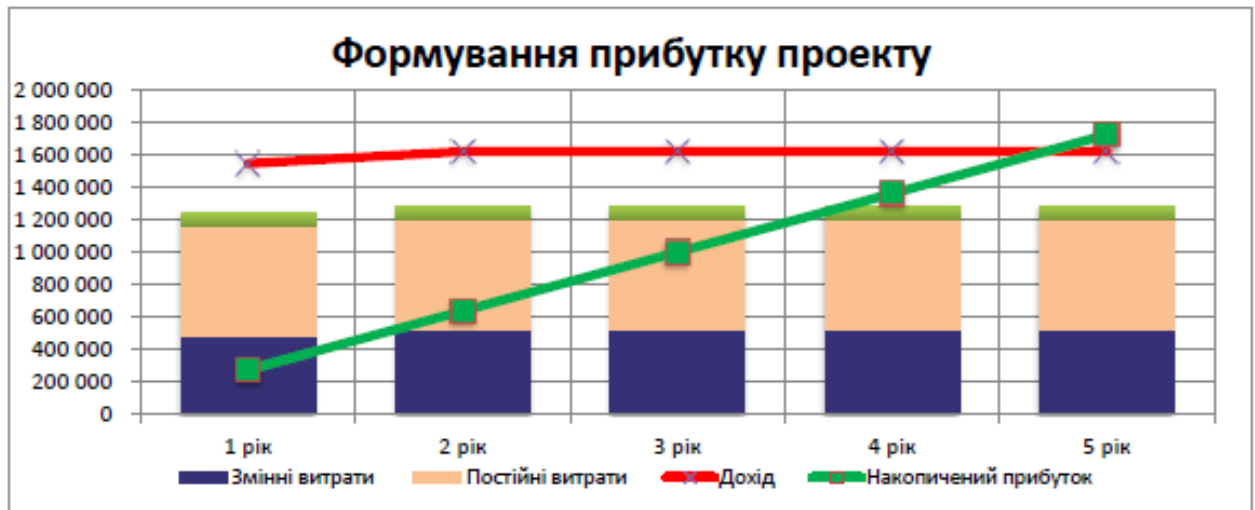


Рис. 3.1. Формування прибутку проекту на 5 років

Висновки на основі інвестиційних показників

Проект генерує достатній рівень доходів, має значний запас міцності, вкладення в нього є обґрунтованими й економічно вигідними. Проект можна класифікувати як прибутковий і ефективний із середнім рівнем ризиків, перспективний для розвитку.

Перспективи: масштабування бізнесу через відкриття нових філій у Харкові та інших містах України; запуск франшизи для залучення інвесторів; створення власної лінії кави та аксесуарів для приготування кави; розширення меню з додаванням сезонних напоїв і страв; розвиток власного бренду кави для продажу в роздріб.

Унікальні переваги: високоякісні, екологічно чисті кавові зерна, місцеве постачання та співпраця з фермерами; унікальний дизайн інтер'єру, що поєднує сучасний стиль з елементами місцевої культури; висококваліфіковані баристи, які постійно вдосконалюють свої навички та проводять майстер-класи для клієнтів.

«Coffee Paradise» — це спеціалізована кав'ярня, яка орієнтована на задоволення запиту сучасних споживачів на якісні напої, атмосферний сервіс і культурний відпочинок. Завдяки високій якості продуктів, інноваційному підходу та стратегічному місцезнаходженню, проєкт має великі перспективи для успішного розвитку та масштабування.

Розглянемо другий розділ "**Опис проєкту**" у бізнес-плані, метою якого є надати чітке та структуроване уявлення про сутність і перспективи майбутнього бізнесу. Цей розділ має переконати потенційних інвесторів, партнерів або інших зацікавлених осіб у доцільності реалізації проєкту.

Актуальність проєкту. Сучасний ринок громадського харчування постійно зростає, а кав'ярні набувають дедалі більшої популярності серед різних верств населення. Кава є не лише улюбленим напоєм багатьох людей, а й символом часу для спілкування, відпочинку та натхнення. У цьому контексті відкриття кав'ярні «Coffee Paradise» має значну актуальність з кількох причин:

1. Зростаючий попит на каву високої якості. Споживачі все частіше віддають перевагу кав'ярням, які пропонують широкий асортимент напоїв та продуктів із використанням якісної сировини. «Coffee Paradise» зосередиться на виготовленні напоїв із преміальних сортів кави, що задовольнить запити навіть найвибагливіших клієнтів.

2. Популярність кавової культури. У м. Харків кав'ярня не просто місце для кави, а є важливим соціальним простором. Тут люди працюють, зустрічаються з друзями чи просто насолоджуються атмосферою. «Coffee Paradise» планує створити затишний інтер'єр, що сприятиме залученню відвідувачів.

3. Тренд на здорове харчування та екологічність. Сучасні споживачі цінують натуральність продуктів та відповідальне ставлення до природи. У «Coffee Paradise» буде запропоновано здорові закуски, десерти без цукру, а також альтернативні види молока. Використання екологічного пакування підкреслить відповідальність закладу перед довкіллям.

4. Потенціал ринку. Розташування кав'ярні в перспективному районі зі зручним транспортним сполученням забезпечить постійний потік клієнтів. Ретельний аналіз конкуренції дозволяє визначити незадоволені потреби споживачів, які «Coffee Paradise» готовий задовольнити.

5. Створення доданої цінності. На додаток до основної продукції, кав'ярня пропонуватиме різноманітні майстер-класи з приготування кави,

дегустації та навчальні заходи. Це сприятиме формуванню лояльної аудиторії та підвищенню доходу.

Таким чином, відкриття кав'ярні «Coffee Paradise» є не лише перспективною бізнес-ідеєю, але й актуальним проєктом, що відповідає потребам сучасних споживачів і трендам у сфері громадського харчування.

Приміщення для майбутньої кав'ярні має загальну площу 40 кв. м., буде взято в оренду на договірній основі з щомісячною оплатою 25 000 грн. з урахуванням комунальних платежів. Площа приміщення дозволяє вільно розташувати 6 столиків і облаштувати 18 посадочних місць, а також барну стійку, холодильне обладнання, санвузол.

Цільова аудиторія кав'ярні «Coffee Paradise». Кав'ярня «Coffee Paradise» орієнтована на широку аудиторію кавоманів, яка включає: молодь і студентів – люди, які цінують доступність, сучасний інтер'єр і можливість провести час із друзями; офісних працівників – клієнтів, що шукають затишне місце для швидкої кавової перерви чи неформальних зустрічей; туристів і гостей міста – бажаючих спробувати місцевий колорит у поєднанні з високоякісною кавою; сім'ї з дітьми – особливо у вихідні, коли вони шукають затишне місце для сімейного відпочинку; людей, що ведуть здоровий спосіб життя – за рахунок асортименту з корисними напоями й десертами.

Розміщення. Кав'ярня розташовуватиметься в центрі міста та в людному районі поблизу офісів, закладу вищої освіти (Національний фармацевтичний університет), торгових центрів чи парків. Локація матиме зручний доступ для пішоходів, велосипедистів та автомобілістів (парковка буде перевагою). Важливим фактором вибору місця стане висока прохідність і можливість облаштування затишної тераси для клієнтів (рис. 3.2).

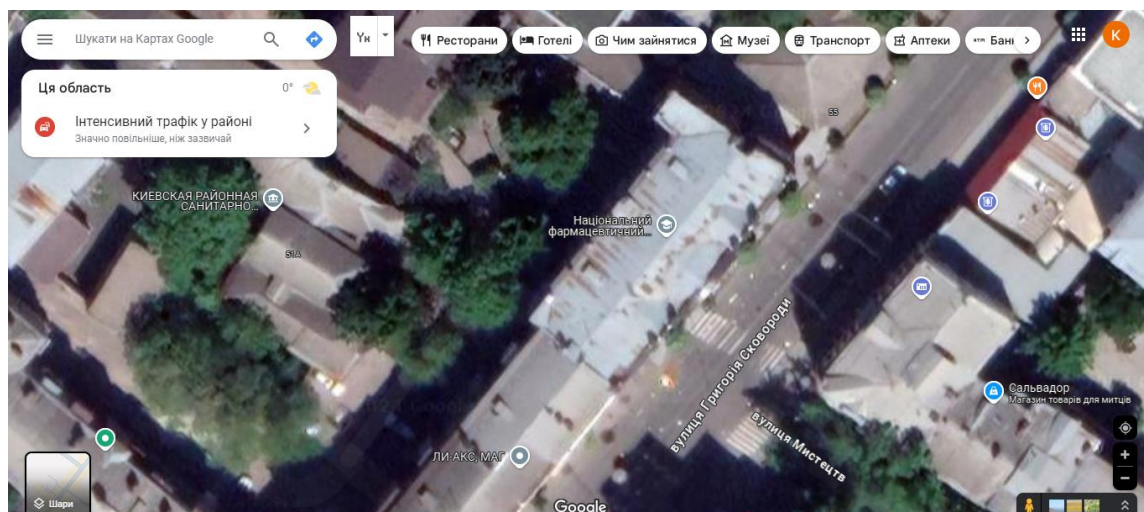


Рис. 3.2. Місце розташування кав'ярні

Персонал. Команда кав'ярні включатиме:

- бариста (1 особа) – професіонал, який знається на приготуванні кави, підтримує атмосферу гостинності та обслуговує клієнтів на високому рівні;
- адміністратор (1 особа) – відповідає за організацію роботи, управління персоналом і спілкування з постачальниками;
- кухар-кондитер (1–2 особи) – займається приготуванням десертів, випічки та закусок;
- обслуговуючий персонал (1–2 особи) – відповідальний за чистоту приміщення та допомогу на кухні.

Команда регулярно проходить навчання з метою покращення сервісу та розширення професійних навичок.

Асортимент. Кав'ярня «Coffee Paradise» пропонуватиме широкий вибір кавових напоїв, десертів і легких закусок. **Кавові напої:** еспресо, капучино, лате, американо, флет вайт. Альтернативні методи заварювання (V60, аеропрес, кемекс). Напої на основі рослинного молока (вівсяне, мигдальне). **Чай** і інші напої: чай листовий (чорний, зелений, трав'яний); матча, какао, смузі, лимонади. **Десерти:** авторські торти, тістечка, еклери, макарони; корисні десерти без цукру та глютену. **Закуски:** паніні, сендвічі, салати, йогурти з гранолою. **Сезонні пропозиції:** обмежені серії напоїв і десертів (гарбузовий лате восени, морозиво влітку). Цей асортимент забезпечить задоволення потреб

різних категорій клієнтів та зробить кав'ярню місцем, куди хочеться повертатися.

Постачальники. Для забезпечення стабільної роботи кав'ярні «Coffee Paradise» буде обрано надійних постачальників, які гарантують високу якість продукції, своєчасну доставку та конкурентні ціни. Визначимо ключові категорії постачальників:

Кава та чай: постачальники сертифікованих сортів кавових зерен, що відповідають стандартам Fair Trade або мають органічне походження. Партнери, які забезпечують різноманітний асортимент чаю (листового, трав'яного, фруктового).

Продукти для напоїв та випічки: постачальники молока (звичайного й рослинного) від перевірених місцевих фермерів; виробники якісних інгредієнтів для десертів (борошно, цукор, шоколад, вершки, спеції).

Свіжа продукція: локальні фермери для постачання свіжих фруктів, ягід і овочів; Постачальники свіжих яєць і молочних продуктів для приготування випічки та закусок.

Випічка та десерти: місцеві пекарні або кондитерські, які можуть поставляти готові вироби в разі високого попиту.

Обладнання та витратні матеріали: професійні постачальники кавового обладнання (кавомашини, кавомолки); постачальники екологічного пакування: паперові стаканчики, серветки, упаковка для take-away.

Спеціальні сезонні продукти: постачальники унікальних інгредієнтів для створення сезонних напоїв (наприклад, сиропів, спецій, фруктів).

До постачальників висуваються наступні вимоги: гарантія якості продукції (сертифікати, відповідність санітарним нормам); стабільність поставок і гнучкі умови співпраці; орієнтація на довгострокове партнерство та підтримку взаємовигідних умов; можливість постачання продукції у зручний для кав'ярні час.

Завдяки співпраці з відповідальними постачальниками кав'ярня «Coffee Paradise» зможе забезпечити стабільну якість напоїв і страв, що сприятиме довірі клієнтів і формуванню позитивного іміджу закладу.

Ключові фактори успіху відкриття кав'ярня «Coffee Paradise»

Ключові фактори успіху – це обмежене число областей діяльності, досягнення позитивних результатів у яких гарантує успіх у конкурентній боротьбі компанії. Тобто це ті області або фактори, на яких важливо фокусувати увагу, щоб добитися успіху. Успішне відкриття та подальше функціонування кав'ярні «Coffee Paradise» залежить від низки ключових факторів, які забезпечать її конкурентоспроможність і привабливість для цільової аудиторії.

Першим ключовим фактором успіху є використання продукції високої якості, що досягається використанням свіжих, сертифікованих кавових зерен і якісних інгредієнтів для приготування напоїв, десертів і закусок. Важливим фактором успіху є проведення постійного контролю якості на всіх етапах — від закупівлі до обслуговування клієнтів.

Другим ключовим фактором успіху є створення затишної атмосфери та унікального інтер'єру, створення комфортного середовища з продуманим дизайном, який поєднує сучасний стиль і домашній затишок; наявність зон для різних типів клієнтів (для роботи, відпочинку, зустрічей).

Наступним ключовим фактором успіху відкриття кав'ярні є зручне розташування, вибір місця з високою прохідністю, зручною транспортною доступністю та можливістю облаштувати літню терасу.

Важливим ключовим фактором успіху є професійний сервіс та ретельний підбір персоналу з акцентом на ввічливість, привітність і вміння створювати приємну атмосферу для гостей; регулярне навчання команди новим технікам приготування кави та підвищення стандартів обслуговування.

Також одним із ключових факторів успіху є впровадження широкого асортименту страв, пропонування різноманітного меню, яке враховує потреби різних категорій клієнтів, включаючи прихильників здорового харчування та

вегетаріанців; врахування сезонних пропозицій, які додають новизни та зацікавлюють постійних гостей.

Для успішного розвитку кав'ярні важливо проводити активний маркетинг і брендинг, розробляти впізнаваний бренд та унікальну концепцію, яка виділяє кав'ярню серед конкурентів; використання соціальних мереж і онлайн-платформ для реклами, акцій і взаємодії з клієнтами; запровадження програм лояльності для залучення постійних відвідувачів.

Постійний моніторинг змін на ринку та адаптація до запитів клієнтів; впровадження нових технологій і тенденцій, зокрема мобільних додатків для попереднього замовлення чи доставки також є ключовими факторами успішного існування кав'ярні на ринку послуг харчування.

Також до успіху приводить соціальна відповідальність і екологічність; використання екологічного пакування та ініціатив, спрямованих на зменшення відходів; співпраця з локальними виробниками та підтримка громади.

Ретельне дотримання цих факторів сприятиме формуванню позитивного іміджу кав'ярні «Coffee Paradise» і залученню лояльної аудиторії, що забезпечить стабільний розвиток бізнесу (табл. 3.4)

Проведемо **аналіз ринку**. Відкриття кав'ярні в умовах воєнного стану є складним, але перспективним завданням. У Харкові, попри складну ситуацію, залишається попит на затишні місця для відпочинку, зустрічей і роботи. Кав'ярні продовжують бути важливими соціальними просторами, особливо для місцевих жителів, волонтерів, військових і працівників критичної інфраструктури. Аналіз ринку збуту показав, що у вибраному для локації районі ніша даного ринку не заповнена, завдяки чому не передбачається жорстка конкурентна боротьба.

Ринок і конкурентні переваги: Ринок кав'ярень у місті Харків активно розвивається, що свідчить про високий попит на якісні кавові продукти. Унікальні переваги «Coffee Paradise»:

- Основні конкуренти - мережеві кав'ярні та місцеві заклади;
- Використання преміальних кавових зерен з кращих плантацій світу.

- Естетичний інтер'єр, що створює атмосферу затишку та релаксу.
- Інтерактивні заходи для гостей, спрямовані на розвиток кавової культури.

Таблиця 3.4.

Ключові фактори успіху (КФУ)

Унікальність продукції	Спеціальні напої, створені виключно для «Coffee Paradise», із використанням оригінальних поєднань інгредієнтів (наприклад, лате з лавандовим сиропом або кава з цитрусовим акцентом). Альтернативні методи заварювання (каліта, кемекс, аеропрес), що дозволяють розкрити унікальні смакові профілі кавових зерен. Сезонні хіти: гарбузовий латте восени, малиновий раф улітку або пряний какао взимку.
Місце-розташування	Вдале місце розташування закладу забезпечить йому відвідуваність студентами, офісними працівниками, мешканцями житлового комплексу, туристами.
Зовнішня реклама	Приваблююча зовнішня реклама – 50% успіху бізнесу в цій сфері.
Різноманітний оригінальний асортименти	Ексклюзивна випічка та десерти за авторськими рецептами, зокрема безглютенові торти, десерти без цукру та корисні смаколики на основі суперфудів. Поєднання класичних смаків із новаторськими ідеями, наприклад, чізкейк з матчею або шоколадний торт із солоною карамеллю
Використання тільки натуральних інгредієнтів.	Вся продукція повинна виготовлятися з використанням винятково натуральних свіжих інгредієнтів.

Конкуренція: У Харкові діє багато кав'ярень, проте під час воєнного стану частина з них закрилася або працює в обмеженому режимі. Ключовими конкурентами будуть локальні кав'ярні з надійною репутацією, які вже

адаптувалися до умов воєнного стану. Важливо запропонувати унікальну концепцію, високу якість продукту та додаткові переваги (наприклад, зони для роботи, спеціальні пропозиції, благодійні акції).

Особливості ринку в умовах воєнного стану заключаються в організації стабільного постачання сировини. Важливо укласти угоди з надійними постачальниками, враховуючи можливі логістичні труднощі. Слід врахувати зростання цін через інфляцію та економічні виклики, що потребує ретельного розрахунку та ведення цінової політики, щоб вона залишалася доступною для клієнтів. У роботі кав'ярні слід враховувати обмеження комендантської години. Час роботи закладу має бути адаптований до актуальних умов і потреб аудиторії. Слід підтримувати та створювати умови для потенціального розвитку. Бажано врахувати попит на локальні ініціативи. Кав'ярні, які підтримують місцевих виробників і організовують благодійні проєкти, отримують підтримку клієнтів (рис. 3.3).

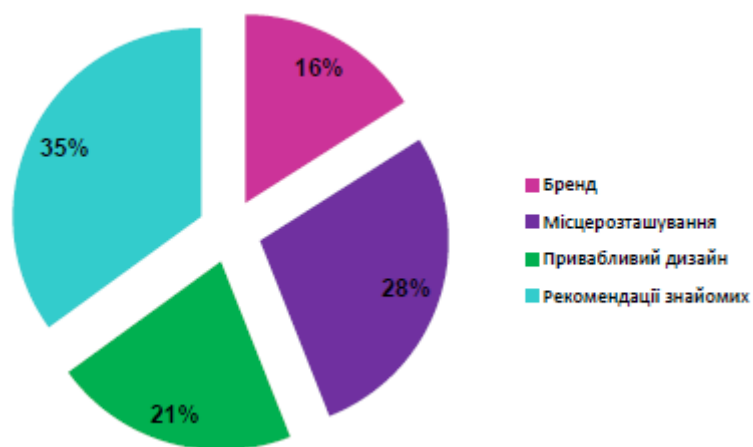


Рис. 3.3. Фактори, що впливають на вибір закладу споживачем

Важливим фактором існування на ринку є розширення послуг. Доставка напоїв та їжі, можливість замовлення через додатки чи онлайн-сервіси. Соціальна відповідальність. Підтримка волонтерів та благодійних ініціатив підвищує довіру та популярність закладу.

Для стабільного розвитку та існування необхідно враховувати ризики та виклики, які пов'язані із нестабільною безпековою ситуацією, яка може

вплинути на відвідуваність і логістику; економічну невизначеність та зниження купівельної спроможності частини населення; високі витрати на обладнання, ремонт і персонал у поєднанні з потенційними перебоями в роботі через воєнні дії.

Попри виклики, відкриття кав'ярні в Харкові під час воєнного стану має перспективи за умов ретельного планування та адаптації до реалій ринку. Важливими факторами успіху стануть унікальність концепції, висока якість продукції, соціальна відповідальність і вміння швидко реагувати на зміни ситуації. Кав'ярня може стати не лише бізнесом, а й місцем підтримки громади в складний період.

Розробимо **маркетинговий план** відкриття кав'ярні «Coffee Paradise» спрямований на створення впізнаваного бренду, залучення цільової аудиторії та забезпечення стабільного потоку клієнтів. Основними стратегіями є ефективна реклама, програми лояльності та адаптація до сучасних ринкових тенденцій.

Важливим фактором успішного відкриття кав'ярні є розроблення рекламної стратегії. Її можна реалізувати різними шляхами. Один із них це онлайн-просування через соціальні мережі (Instagram, Facebook) та регулярні публікації про напої, акції, атмосферу кав'ярні; проведення інтерактивів, конкурсів та фотосесій для залучення аудиторії; оптимізація сайту або сторінки для зручного пошуку. Для офлайн-просування встановлюють яскраві вивіски та брендові елементи декору в закладі; розповсюджують в популярних місцях флаєри з інформацією про акції та знижки.

Також слід розробити стратегію залучення клієнтів завдяки впровадженню програм лояльності, нарахування бонусів за кожну покупку; пропонування спеціальних пропозицій для постійних клієнтів (кожна 10-та кава безкоштовно); врахування сезонних пропозицій, а саме напоїв та десертів, які створюються виключно для певного сезону чи свята. Розвитку кав'ярні буде сприяти проведення різних тематичних подій, майстер-класів із приготування кави; тематичних вечорів, дегустацій нових напоїв.

Важливим фактором розвитку кав'ярні є запровадження відповідної цінової політики. Ціни будуть середніми для ринку, з акцентом на високу якість продукції. Для клієнтів пропонуватимуться як доступні напої (еспресо, американо), так і преміальні варіанти (авторські кавові мікси, чайні бленди).

Бюджет на маркетинг: реклама у соціальних мережах: 25%; виробництво брендової продукції (флаєри, упаковка): 20%; бонуси для програм лояльності: 15%; розробка веб-сайту/додатку: 20%; проведення акцій та подій: 20%.

Очікувані результати: формування стабільного потоку клієнтів протягом перших 3 місяців після відкриття; підвищення впізнаваності бренду в локальному середовищі; формування бази постійних клієнтів через програми лояльності та якісний сервіс.

Маркетинговий план «Coffee Paradise» спрямований на створення довіри, залучення клієнтів та утримання їх через інноваційні підходи й турботу про якість.

Складання **виробничого плану** є наступним етапом розроблення бізнес-плану. Слід підбирати обладнання та інвентарій виходячи з наявних робочих зон, асортименту продукції в меню. Кав'ярня «Coffee Paradise» буде розташована в приміщенні площею 40-50 м², що забезпечить достатній простір для зони обслуговування, кухні та відпочинку. Дизайн приміщення буде виконаний у сучасному стилі з використанням екологічних матеріалів. Планується облаштування таких зон:

1) зона обслуговування клієнтів: кавова станція з професійним обладнанням для приготування кави; стійка для приймання замовлень та демонстрації продукції;

2) кухня: виробниче обладнання для випічки, зберігання інгредієнтів і приготування закусок; холодильники, морозильники, мийні машини та інші необхідні пристрої;

3) зала для гостей: стільці та столи для 20-30 відвідувачів; додаткова зона для роботи з ноутбуками (з електророзетками).

Для забезпечення високої якості обслуговування кав'ярня буде оснащена сучасним професійним обладнанням: кавомашина еспreso-преміум класу; кавомолка з можливістю регулювання помелу; фільтри для води та система її очищення; холодильники та морозильні камери для зберігання продуктів; обладнання для випічки (духовка, міксери, планетарні міксери); блендери для приготування смузі та коктейлів.

Для ефективного функціонування кав'ярні буде сформована команда з таких працівників: 1 бариста для обслуговування клієнтів і приготування напоїв; 1 кухар для приготування десертів і закусок; 1 адміністратор, який відповідатиме за організацію роботи закладу та комунікацію з клієнтами; прибиральник на часткову зайнятість.

Графік роботи: Кав'ярня працюватиме з 8:00 до 21:00, що дозволить залучити як ранкову, так і вечірню аудиторію. Персонал буде працювати позмінно для оптимізації робочого процесу.

Процес виробництва продукції у кав'ярні передбачає щоденну підготовку продуктів і обладнання перед відкриттям; приготування напоїв та страв за стандартами кав'ярні, що гарантує стабільну якість; постійний контроль запасів продуктів і підтримання чистоти в приміщенні.

Ефективна система логістики та управління запасами є ключовою умовою стабільної роботи кав'ярні «Coffee Paradise». Планування логістичних процесів дозволить забезпечити своєчасне постачання якісних інгредієнтів і зменшити операційні витрати. Для ефективної роботи кав'ярні передбачається щотижневе постачання свіжих інгредієнтів, оновлення запасів кави та сухих інгредієнтів щомісяця.

Таким чином, виробничий план кав'ярні «Coffee Paradise» забезпечить високу якість обслуговування, оптимізацію витрат і безперебійну роботу. Завдяки сучасному обладнанню, професійній команді та ретельно розробленому меню кав'ярня зможе задовольнити потреби клієнтів і створити позитивний досвід відвідування.

Наступним розділом бізнес-плану є «**Опис продукції**». Кав'ярня «Coffee Paradise» пропонує унікальне поєднання класичних кавових напоїв і авторських рецептів, доповнених вишуканими закусками та десертами. Продукція створена для задоволення смаків найвибагливіших клієнтів, що цінують якість, свіжість та інноваційний підхід.

Меню кав'ярні досить різноманітне і може обновлюватися враховуючи сезонність, переваги споживачів, наявність сировини.

1. Кавові напої. Асортимент кавових напоїв є серцем кав'ярні. Тому пропонується використовувати зерна преміум-класу, обсмажені спеціально для збереження аромату та багатства смаку. Напої готуються на основі класичних рецептів із можливістю адаптації під індивідуальні вподобання клієнтів. Основний асортимент включає:

Класичні напої: еспreso, американо, капучино, лате, макијато.

Альтернативна кава: пурoвер, аерoпрес, колд-брю.

Авторські мікси: кава з мигдальним молоком, карамеллю та нотками спецій.

Особливість кав'ярні — створення сезонних кавових міксів із використанням натуральних інгредієнтів, таких як гарбузовий сироп восени чи полуничне пюре влітку.

2. Чаї та альтернативні напої. Окрім кави, клієнтам пропонується широкий вибір чаю та інших напоїв, які стануть чудовою альтернативою для гостей, що не вживають кофеїн.

Чаї: класичний чорний і зелений чай, трав'яні мікси, фруктові настої.

Напої на основі какао: гарячий шоколад, какао з маршмелоу.

Фірмові напої: матча лате, чай масала, комбуча.

3. Десерти. Усі десерти готуються власноруч із використанням свіжих і натуральних інгредієнтів. Меню десертів регулярно оновлюється, щоб дивувати клієнтів новими смаками.

Класичні десерти: чізкейк, тірамісу, брауні.

Випічка: круасани, мафіни, тарталетки.

Фірмові солодоші: еклери з фруктовим кремом, печиво з шоколадними краплями.

4. Закуси. Закуси доповнюють асортимент кав'ярні та пропонують клієнтам легкі варіанти для перекусу.

Сендвічі та паніні: з куркою, моцарелою та базиліком; із лососем і вершковим сиром.

Салати: «Цезар», грецький салат, салати з кіноа.

Снекові набори: горішки, фрукти, гранола.

Особливістю продукції «Coffee Paradise» є акцент на екологічності та використання органічних інгредієнтів від перевірених постачальників; подання напоїв і страв у біорозкладному пакуванні; пропозиція багаторазових чашок для клієнтів із можливістю отримання знижки.

Додаткові послуги. Кав'ярня пропонує клієнтам унікальні сервіси:

Кава з собою: швидке обслуговування для зайнятих клієнтів.

Дегустаційні набори: можливість спробувати кілька видів кави або десертів у невеликих порціях.

Майстер-класи: навчання з приготування кави та дегустації сортів зерен.

Головною перевагою кав'ярні «Coffee Paradise» є поєднання класичних рецептів із творчими інноваціями, що дозволяє створити неповторну пропозицію для клієнтів. Ми прагнемо перевершити очікування кожного гостя, пропонуючи продукти, які закохують із першого смаку. Продукція кав'ярні спрямована на формування позитивного емоційного досвіду, що стимулює клієнтів повертатися знову і знову.

Проведемо **SWOT-аналіз** для оцінки сильних і слабких сторін, можливостей та загроз, які можуть вплинути на розвиток кав'ярні «Coffee Paradise». Аналіз допоможе зрозуміти ключові фактори, що впливають на успіх бізнесу, та розробити стратегії для досягнення конкурентних переваг. Вивчення середовища, в якому працює підприємство, допомагає прогнозувати тенденції, що змінюються, а також допомагає включити їх у процес прийняття рішень (табл. 3.5).

SWOT-аналіз кав'ярні «Coffee Paradise»

Сильні сторони (Strengths)	2. Слабкі сторони (Weaknesses)
1. Якість продукції: Кав'ярня пропонує широкий асортимент високоякісних кавових напоїв, авторських міксів, свіжої випічки та десертів, що виготовляються з натуральних інгредієнтів. Унікальність концепції: «Coffee Paradise» орієнтується на екологічність, що включає використання органічних інгредієнтів та біорозкладного пакування. Зручне розташування: Кав'ярня знаходиться в популярному районі з високим пішохідним трафіком, що забезпечує постійний приплив клієнтів. Досвідчений персонал: Висококваліфіковані бариста та кухарі, які забезпечують професійне обслуговування та стабільно високу якість продуктів. Інноваційний підхід до меню: Регулярне оновлення асортименту та введення сезонних міксів і спеціальних пропозицій дозволяє залучати нових клієнтів та утримувати постійних.	Високі стартові витрати: Витрати на придбання якісного обладнання та облаштування приміщення можуть бути значними на початковому етапі, що може вплинути на швидкість повернення інвестицій. Залежність від постачальників: Потрібна тісна співпраця з надійними постачальниками, що забезпечують стабільність поставок, особливо для таких інгредієнтів, як кава та молочні продукти. Ризики, пов'язані з нестабільністю ринку: В умовах економічної нестабільності чи зміни зовнішніх факторів (наприклад, зміни в податковому законодавстві або вплив пандемії) може виникнути необхідність швидкої адаптації. Обмежена площа: Хоча приміщення кав'ярні компактне та затишне, його обмежена площа може стати проблемою під час пікових годин, коли є велика кількість відвідувачів.

3. Можливості (Opportunities)	4. Загрози (Threats)
Зростання попиту на здорові напої: Збільшення інтересу до органічних продуктів, здорового способу життя та альтернативних напоїв (наприклад, безлактозне молоко, веганські десерти) може створити додаткові можливості для залучення нових клієнтів. Розширення клієнтської бази: Використання соціальних мереж і онлайн-маркетингу може сприяти розширенню аудиторії, залученню молоді та тих, хто працює в офісах поблизу. Можливість відкриття нових точок: Враховуючи успіх першої кав'ярні, є потенціал для розширення бізнесу шляхом відкриття нових локацій у інших районах міста або навіть у інших містах. Співпраця з іншими бізнесами: Розвиток партнерств з фітнес-клубами, офісами, магазинами органічних продуктів, що може залучити нових клієнтів через взаємні пропозиції.	Конкуренція: Наявність численних кав'ярень і ресторанів у місті може стати серйозною загрозою, особливо якщо конкуренти пропонують схожі продукти за нижчими цінами або мають більші маркетингові бюджети. Економічна нестабільність: У разі економічної кризи або підвищення витрат на енергоносії та інші ресурси, кав'ярня може зіштовхнутися з труднощами у підтримці прибутковості. Зміни у споживчих вподобаннях: Якщо тенденція до зменшення споживання кави зміниться або виникне інший продукт, який зменшить попит на каву, бізнес може бути підданий ризику. Зовнішні обставини (військовий стан, карантинні обмеження): Непередбачувані обставини, такі як обмеження на пересування або закриття бізнесів, можуть значно вплинути на потік клієнтів та операційну діяльність кав'ярні.

SWOT - аналіз показує можливості для розвитку кав'ярні та потенційні загрози розвитку. Враховуючи сильні сторони, можливості ринку та гнучкість у вирішенні проблем, кав'ярня «Coffee Paradise» має всі шанси на успіх при правильно організованому бізнес-процесі та адаптації до змінюваних умов.

3.3. Експериментальне дослідження ефективності підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства

Експериментальне дослідження ефективності підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства має на меті оцінити рівень готовності студентів, що здобувають технічні спеціальності в галузі харчових технологій, до практичного застосування знань у реальному бізнес-середовищі. Важливим аспектом такого дослідження є розуміння, як навчальний процес сприяє формуванню необхідних навичок для ефективного складання бізнес-планів і як ці навички можуть бути використані для успішного відкриття та розвитку закладу ресторанного господарства.

Мета дослідження - оцінка рівня підготовленості студентів до розробки бізнес-плану на прикладі відкриття нового ресторану або кав'ярні, а також аналіз ефективності різних методик та інструментів навчання у процесі підготовки.

Завдання дослідження:

- визначити ключові компетенції, необхідні для складання бізнес-плану закладу ресторанного господарства;
- оцінити ефективність використання практичних завдань та лабораторних робіт у підготовці студентів до складання бізнес-планів;
- порівняти рівень знань і навичок студентів до і після проходження курсу бізнес-планування закладів ресторанного господарства;
- визначити проблеми та перешкоди, з якими зіштовхуються студенти під час розробки бізнес-планів та запропонувати шляхи їх вирішення.

Завданням констатувального етапу педагогічного дослідження є аналіз результативності традиційної методики навчання майбутніх техніків-технологів харчової галузі організації виробництва та обслуговування у закладах ресторанного господарства. Упродовж констатувального етапу педагогічного

дослідження, яке проводилося протягом 2023 – 2024 року, було залучено 25 студентів Української інженерно-педагогічної академії групи ДІТ-ПОХ-22.

Формувальний етап педагогічного дослідження тривав протягом 2024 року. Завданням його проведення було практичне дослідження результативності навчання техніків-технологів бізнес-плануванню для відкриття закладаів ресторанного господарства, включаючи планування асортименту, розрахунок витрат, вибір постачальників, оцінку цільової аудиторії та розробку рекламних кампаній. В експерименті було задіяно 22 студенти Української інженерно-педагогічної академії, які вивчали дисципліну за вибором «Бізнес-планування у закладах ресторанного господарства».

На порівняльному етапі експериментального дослідження було перевірено та оцінено результативність навчання техніків-технологів створенню бізнес-планів для відкриття закладів ресторанного господарства.

В процесі проведення педагогічного експерименту було застосовано наступні теоретичні та практичні методи дослідження:

- теоретичні: аналіз педагогічної, психологічної, наукової і методичної літератури із зазначеної проблеми з метою визначення стану її наукової розробленості, порівняння, класифікація та систематизація теоретичного та практичного матеріалу; моделювання; узагальнення результатів дослідно-експериментальної роботи;

- емпіричні: педагогічне спостереження за діяльністю майбутніх техніків-технологів харчової галузі в процесі створення бізнес-плану відкриття закладів ресторанного господарства, опитування, тестування, бесіди з викладачами та студентами; педагогічний експеримент (констатувальний, формувальний та порівняльний етапи) для визначення результативності навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладаів ресторанного господарства;

- статистичні: методи математичної статистики для кількісного та якісного аналізу емпіричних даних, обчислення середньоарифметичного значення показників, для доведення достовірності результатів експерименту.

В процесі організації експериментального дослідження дотримувались вимог надійності, вірогідності та валідності.

Результативність навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства передбачає зростання якості засвоєних знань, умінь та навичок, а також рівня розвитку професійно важливих якостей. Тому критеріями експериментального дослідження визначено (табл. 3.6):

- критерій сформованості знань та умінь створенню бізнес-плану;
- критерій сформованості мотиваційно-цільових якостей;
- критерій сформованості когнітивних якостей.

Таблиця 3.6

Показники результативності традиційної методики навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства

№ з/п	Показники	Кількість студентів, %			Середні значення
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
1	Показник сформованості знань та умінь створенню бізнес-плану	12 (44,2)	8 (33,5)	5 (22,3)	1,78
2	Показник сформованості мотиваційно-цільових якостей	11 (41,2)	10 (40,3)	4 (18,5)	1,77
3	Показник сформованості когнітивних якостей	9 (37,2)	11 (44,7)	5 (18,1)	1,86

Завданням констатувального етапу педагогічного дослідження є визначення результативності традиційної методики навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства протягом вивчення дисципліни «Організація виробництва та обслуговування у закладах ресторанного господарства».

Для проведення констатувального етапу педагогічного дослідження розроблено програму, згідно якої незалежними змінними визначено цілі, зміст, методи, засоби та форми традиційної системи навчання техніків-технологів.

При цьому, залежними змінними є визначені критерії та показники дослідження.

Метою формувального етапу експериментального дослідження визначено перевірку гіпотези, згідно якої рівень професійної підготовки техніків-технологів харчової галузі підвищиться за умов впровадження дисципліни за вибором «Бізнес-планування у закладах ресторанного господарства» та міждисциплінарного підходу до навчання.

Завданням формувального етапу експериментального дослідження є визначення результативності розробленої методики навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства.

Незалежними змінними визначено цілі, зміст, методи, засоби та форми методики навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства (рис. 3.7).

Таблиця 3.7

**Результати формувального етапу дослідження результативності
розробленої методики навчання техніків-технологів створенню бізнес-
плану для відкриття закладів ресторанного господарства.**

№ з/п	Показники сформованості	Кількість студентів, %			Середні значення
		низький рівень	середній рівень	високий рівень	
1	Показник сформованості знань та умінь створенню бізнес-плану	9 (17,65)	22 (43,14)	20 (39,21)	2,22
2	Показник сформованості мотиваційно-цільових якостей	12 (23,53)	18 (35,29)	21 (41,18)	2,18
3	Показник сформованості когнітивних якостей	10 (19,61)	25 (49,02)	16 (31,37)	2,12

Результати порівняльного етапу педагогічного дослідження представлені в табл. 3.8.

Результати порівняльного етапу педагогічного дослідження

№ з/п	Показники	Середні значення		Приріст, %
		КГ	ЕГ	
1	Показник сформованості знань та умінь створенню бізнес-плану	1,78	2,22	19,37
2	Показник сформованості мотиваційно-цільових якостей	1,77	2,18	19,27
3	Показник сформованості когнітивних якостей	1,86	2,12	19,34

На порівняльному етапі експериментального дослідження встановлено зростання всіх показників за розробленою методикою навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства. За результатами дисперсійного аналізу експериментальне значення критерію Фішера знаходиться в інтервалі 19,27...19,37 та є більшим від його критичного значення, яке становить 5,3...18,5. Такі дані підтвердили статистичну значущість різниць показників контрольних та експериментальних груп педагогічного дослідження.

Отже, за результатами порівняльного етапу педагогічного дослідження підтверджено висунуту гіпотезу щодо результативності розробленої методики навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства

Порівняння результатів до і після проходження дисципліни за вибором «Бізнес-планування у закладах ресторанного господарства» показали суттєве підвищення практичних навичок у розробці обґрунтованих бізнес-планів; визначення ефективних методів навчання для майбутніх фахівців у галузі ресторанного господарства.

Експериментальне дослідження підтверджує, що поєднання теоретичних знань з практичними завданнями і реальними бізнес-сценаріями суттєво підвищує ефективність підготовки студентів до розробки бізнес-планів для закладів ресторанного господарства. Важливим аспектом є інтеграція

практичних завдань і реальних ситуацій в навчальний процес, що дозволяє студентам здобути не лише теоретичні знання, але й навички, необхідні для успішного запуску і управління ресторанним бізнесом.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Навчання техніків-технологів бізнес-плануванню закладів ресторанного господарства є важливим елементом їхньої професійної підготовки. Цей процес спрямований на формування ключових компетенцій, які забезпечують успішне функціонування та розвиток підприємств у конкурентному середовищі.

Військовий час суттєво змінює економічні умови, створюючи нові виклики для бізнесу. Для підприємців в Україні це період, коли необхідно проявляти максимальну гнучкість, адаптивність і креативність. Бізнес-планування у таких умовах має враховувати специфіку сучасної ситуації та орієнтуватися на забезпечення стійкості бізнесу.

Технік-технолог має бути готовим до управління ризиками, що виникають при відкритті закладу ресторанного господарства. Розробка антикризових планів є невід'ємною частиною бізнес-планування.

Кав'ярні користуються стабільно високим попитом серед різних соціальних і вікових груп. Кав'ярня – це не лише місце для вживання кави, але й простір для спілкування, роботи та відпочинку. Відкриття кав'ярні – це вигідна бізнес-ідея, яка відповідає сучасним споживчим тенденціям.

Розроблено бізнес-план відкриття кав'ярні «Coffee Paradise», в якому відображено такі пункти: резюме проєкту; опис проєкту; опис послуг; аналіз ринку; маркетинговий план; виробничий план, опис продукції, фінансовий план; SWOT-аналіз проєкту та аналіз ризиків.

Проведено експериментальне дослідження ефективності підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства, яке дозволило оцінити рівень готовності студентів, що здобувають технічні спеціальності в галузі харчових технологій, до практичного застосування знань у реальному бізнес-середовищі.

За результатами порівняльного етапу педагогічного дослідження підтверджено висунуту гіпотезу щодо результативності розробленої методики

навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства

Порівняння результатів до і після проходження дисципліни за вибором «Бізнес-планування у закладах ресторанного господарства» показали суттєве підвищення практичних навичок у розробці обґрунтованих бізнес-планів; визначення ефективних методів навчання для майбутніх фахівців у галузі ресторанного господарства.

Експериментальне дослідження підтверджує, що поєднання теоретичних знань з практичними завданнями і реальними бізнес-сценаріями суттєво підвищує ефективність підготовки студентів до розробки бізнес-планів для закладів ресторанного господарства.

РОЗДІЛ 4

ДИДАКТИЧНИЙ ПРОЄКТ ФАКУЛЬТАТИВНОГО ЗАНЯТТЯ З ТЕМИ «РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ ВІДКРИТТЯ ЗАКЛАДУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА» ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ТЕХНІКІВ- ТЕХНОЛОГІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

4.1 Вихідні дані:

- Застосовувати глибокі природничі та математичні знання для вирішення завдань, пов'язаних з оцінкою та прогнозуванням результатів впровадження інноваційних технологій;
- застосовувати глибокі знання у галузі сучасних методів управління для планування, організації, контролю та аналізу міждисциплінарних дослідницьких проектів;
- ставити та вирішувати завдання управлінського аналізу, пов'язані зі створенням, функціонуванням та розвитком організації будь-якої організаційно-правової форми, з використанням системного аналізу;
- розробляти інформаційну систему організації на основі проектування критеріїв ефективності її функціонування з використанням сучасних інформаційних технологій для забезпечення процесу підготовки та прийняття управлінських рішень;
- організовувати впровадження, експлуатацію та обслуговування сучасних високотехнологічних ліній автоматизованого виробництва, забезпечувати їх високу ефективність, дотримання правил охорони здоров'я та безпеки праці, забезпечувати виконання вимог щодо захисту навколишнього середовища;
- активно використовувати навички ділового спілкування у переговорах, проведенні нарад, публічних виступах, діловому листуванні, електронних комунікаціях;

- активно володіти іноземною мовою на рівні, що дозволяє працювати в іншомовному середовищі, розробляти документацію, презентувати та захищати результати інноваційної діяльності;
- ефективно працювати індивідуально, як член і керівник групи, що складається з фахівців різних напрямків і кваліфікацій, демонструвати відповідальність за результати роботи та готовність слідувати корпоративній культурі організації;
- демонструвати глибокі знання соціальних, етичних та культурних аспектів інноваційної діяльності, компетентність у питаннях сталого розвитку;
- самостійно вчитися та безперервно підвищувати кваліфікацію протягом усього періоду професійної діяльності.

4.2. Постановка цілей факультативного заняття (оперативних цілей).

Опис оперативних цілей з навчальної теми представлено в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Оперативні цілі вивчення теми

Цілі факультативного заняття	Цілі формування різних рівнів засвоєння навчального матеріалу	Умови досягнення	Результат у вигляді дій студентів
1	2	3	4
розробляти бізнес-плани інноваційних проектів зі створення та розвитку організацій, з використанням сучасних методів технологічного прогнозування,	1. Знання з бізнес-аналізу та стратегічного планування Аналіз ринку та конкурентів. Формування стратегії. Прогнозування та планування: Уміння прогнозувати попит на послуги ресторану, визначати обсяги продажу	Базові знання з попередніх навчальних тем	розроблений бізнес-плани інноваційних проектів зі створення та розвитку організацій, з використанням сучасних методів технологічного прогнозування,

1	2	3	4
математичних моделей організаційних систем та моделювання бізнес-процесів з урахуванням юридичних аспектів захисту інтелектуальної власності.	та готувати довгострокові плани розвитку. 2. Знання про організацію ресторанного бізнесу Типи ресторанів та концепції: Вміння визначити тип ресторану (швидке харчування, преміум-ресторан, кафе, фаст-фуд тощо) і відповідно розробити концепцію та пропозицію для цільової аудиторії. Меню та цінова політика: Розробка меню з урахуванням тенденцій ринку, цільової аудиторії та вартості інгредієнтів. Також важливо визначити цінову політику, що буде конкурентоспроможною. Операційне управління: Розуміння процесів обслуговування клієнтів, організації роботи кухні та залу, контролю якості послуг, санітарних вимог і норм безпеки. 3. Управлінські та комунікаційні вміння Менеджмент ресторану: Знання основ управління персоналом, організація ефективної роботи команди, мотивація працівників. Лідерство: Вміння бути лідером, ухвалювати важливі рішення,		математичних моделей організаційних систем та моделювання бізнес-процесів з урахуванням юридичних аспектів захисту інтелектуальної власності.

1	2	3	4
	контролювати процеси та взаємодіяти з усіма учасниками бізнесу. Управління якістю та стандартами обслуговування: Уміння встановлювати стандарти якості для обслуговування клієнтів, управлінські навички щодо забезпечення високого рівня обслуговування. 4. Знання про постачання та управління запасами Управління постачанням: Розуміння процесів закупівель та зберігання продуктів, необхідних для роботи ресторану. Вміння вести облік запасів, управління ланцюгами постачання для уникнення дефіциту чи перевищення запасів. Прогнозування попиту на продукти: Знання методів прогнозування потреб у сировині та інгредієнтах, враховуючи сезонність і попит клієнтів. 5. Знання новітніх технологій і тенденцій в індустрії гостинності Сучасні технології ресторанного бізнесу: Вміння інтегрувати новітні технології, такі як онлайн-замовлення, автоматизовані системи		

1	2	3	4
	управління рестораном, інтелектуальні системи для управління запасами та ін. Тенденції здорового харчування: Оволодіння знаннями про сучасні тенденції, пов'язані з дієтичним харчуванням, органічними продуктами та альтернативними варіантами для вегетаріанців і веганів.		

4.3. Конструювання дидактичних матеріалів:

План

1. Характеристика бізнес-плану: цілі, завдання та класифікація.
2. Схема складання та реалізації плану.
3. Загальні вимоги до кафе.

4.4. Аналіз базових умов навчання. Вибір способів актуалізації базових знань і способів дій представлено в табл.4.2.

Таблиця 4.2

Аналіз базового матеріалу і способи актуалізації базових знань

Перелік базових понять, законів, способів дії	Способи (методи, форми, засоби) перевірки рівня сформованості базових знань і способів дій	Способи актуалізації або поповнення базових знань і способів дій
1	2	3
Базові знання з попередньої	Методи: усне опитування Форми: фронтальна	Протягом 5 хвилин вступної частини

1	2	3
теми: організація ресторанного бізнесу	Засоби: питання 1. Банкет-чай проводиться у проміжку часу: • від 16 до 18 годин 2. Страви з однією і тією ж закускою на банкеті-приймі з частковим обслуговуванням призначаються кожне на: • 6-10 осіб 3. У яких одиницях розраховується показник рентабельності? • У відносних (%) 4. У якій залежності знаходиться вартість товарів і втрати, що зберігаються на складі? • Чим вище загальна вартість товарів, тим вище втрати 5. В якій залежності знаходяться замовлення на товари та меню підприємства? • Чим менше найменувань страв та напоїв у меню, тим більше концентроване замовлення 6. У якому співвідношенні є асортимент продукції з технічною оснащеністю? • Чим ширший асортимент, тим вища технічна оснащеність 7. У якому співвідношенні знаходяться категорії потреба та попит? • Попит – це частина потреб, задоволення яких забезпечується грошима 8. У якому співвідношенні перебувають прибутковість та рівень завантаження підприємства?	визначаємо рівень обізнаності слухачів щодо теми факультативного заняття. У разі відсутності базових знань у студентів, надаємо мотивацію для вивчення теми, пояснюючи організацію ресторанного бізнесу.

1	2	3
	• Чим вищий рівень завантаження, тим більший прибуток 9. У чому полягає основна роль обслуговуючих господарств на підприємствах громадського харчування? • У виконанні робіт з надання послуг основному та допоміжному виробництвам 10. У чому принципова відмінність банкету-коктейлю від банкету-фуршету та банкету-прийому? • На бенкеті-коктейлі ні тарілки, ні прилади індивідуального користування не застосовуються 11. У чому основне правило складського зберігання? • Товари, що довше зберігаються на складі, підлягають використанню в першу чергу 12. У чому соціально-економічне значення комунального харчування? • Воно забезпечує відтворення робочої сили, економію суспільної праці, зміна структури ринку продовольчих товарів 13. Час для обслуговування гостей на банкеті з повним обслуговуванням складає: • Не більше 45-50 хв 14. Де в меню повинні розташовуватись фірмові страви підприємства? • На початку	

4.5. Проєктування мотиваційних технологій навчання з теми факультативу, характеристика і текст мотивації, використання якої доцільно при вивченні навчального матеріалу представлено в табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Обрання методів мотивації навчальної діяльності

Вид і методи мотивації	Вступна мотивація
1	2
Вступна мотивація	Сьогодні кожен, хто хоче займатися підприємницькою діяльністю та отримувати прибуток у ринковому середовищі, повинен мати добре обдуманий, обґрунтований детальний план, тобто документ, який визначає стратегію та тактику ведення бізнесу, цілі, технології, організацію виробництва та реалізацію продукції. Це дає можливість швидко розвивати бізнес, зацікавити інвесторів та інші кредитні ресурси. Бізнес-план є одним із головних документів, який є робочим інструментом. Саме бізнес-план дає можливість утворити стратегію розвитку на підприємстві. У бізнес-плані відрізняються аспекти та напрямки діяльності підприємства. Бізнес-план є основою розвитку будь-якого бізнесу. Люди, які хочуть займатися підприємницькою діяльністю повинні розуміти та потребувати різні види ресурсів. Ці ресурси потрібні для формування та розвитку нового бізнесу або вже існує. Найбільш значимим вважається правильна оцінка застосування та ефективної реалізації ресурсної бази підприємства. З метою успішної реалізації бізнес-плану потрібно правильно планувати, дати реальну оцінку можливих ринкових відносин, чітко сформулювати місію, стратегію та план заходів щодо їх реалізації. Для єдиного вирішення цих завдань необхідно розробити бізнес-план, який буде основним компонентом ефективного планування.

4.6. Проєктування технології формування орієнтовної основи діяльності на факультативному занятті (табл.4.4).

Таблиця 4.4

Способи формування ООД на факультативному занятті

Рівні засвоєння	Форми	Методи	Засоби
1	2	3	4
I,II,III	Фрон-тальна	Використання технологій, що дозволяють студентам активно взаємодіяти з матеріалом (онлайн платформи, інтерактивні дошки, відео та мультимедійні засоби).	Проблемні питання для обговорення: 1. Характеристика бізнес-плану: цілі, завдання та класифікація. 2. Схема складання та реалізації плану. 3. Загальні вимоги до кафе.

4.7. Просектування технології формування виконавчих дій на факультативному занятті (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Способи формування виконавчих дій з теми

Рівні засвоєння навчального матеріалу теми заняття	Форми	Методи	Засоби
1	2	3	4
III	Індивідуальна, фронтальна	Ділова гра	1. Поділити групу на команди по 3-5 осіб.

1	2	3	4
			2. Почитати статті, подивитися відео про відкриття закладу (кафе, ресторану) стандартах обслуговування, основних помилках. 3. Подивитися від 3-х серій передачі «на ножицях» з Костянтином Івлєвим. 4. Описати основні помилки закладу, яке приводить до забутку кафе (на основі переглянутих передач). 5. Перелічити важливі моменти, принципи, стандарти роботи, які є важливими за думкою Костянтина Івлєва для успіху. 6. Використовуючи метод Івлєва, розробіть концепцію кафе. Опишіть нову концепцію. 1. Загальна ідея закладу (що він собою представляє, тип обслуговування) 2. Назва, логотип (створіть, використовуючи сервіс для створення логотипів). 3. Основні групи клієнтів (сегменти), основних конкурентів, позиціонування. 4. Меню ресторану (створіть за допомогою сервісу CANVA).

Продовження табл. 4.5

1	2	3	4
			5. Оформіть дизайн інтер'єру, меблів, музику, вхідна група) 6. Обслуговування (коротко стандарти, систему мотивації, як плануєте контролювати виконання). 7. Персонал, дрес-код, заробітна платня. 8. Додаткові послуги (можливість купити щось з собою) 9. Політика впровадження (комплекс комунікацій, рекламний слоган). 10. Цінова політика (ціни, акції, спеціальні пропозиції, рекламні ігри). 11. КРІ для оцінки ефективності. Роботу оформіть у форматі ПДФ.

4.8. Проектування контрольних дій з теми (табл. 4.6).

Засоби контролю з теми факультативного заняття

Рівні засвоєння навчального матеріалу теми заняття	Форми	Методи	Засоби
1	2	3	4
I-III	фронтальна	Тестові завдання	Запитання: 1.Сукупність відмітних ознак підприємства конкретного типу, що характеризує якість послуг, що надаються, рівень та умови обслуговування, це визначення: 1) Типу підприємства громадського харчування; 2) Вида підприємства громадського харчування; 3)Класу підприємства громадського харчування 2.До типів підприємств громадського харчування не належать: 1) Шашлична; 2) Кафетерій; 3) Магазин кулінарії; 4) Бістро 3.Підприємство громадського харчування, загальнодоступне або що обслуговує певний контингент споживачів, що виробляє та реалізує страви та кулінарні вироби відповідно до меню, що розрізняється по днях тижня, це: 1) ресторан; 2) Кафетерій; 3) Їдальня; 4) Закусочна 4. Який метод обслуговування використовується в кав'ярнях:

1	2	3	4
			1) офіціантами; 2) самообслуговування; 3) Обидва методи 5.Великий вибір послуг, що надаються споживачам, комфортність та зручність розміщення споживачів у залі, різноманітний асортимент оригінальних, вишуканих замовних та фірмових страв та виробів для ресторанів, широкий вибір фірмових та рекомендованих напоїв та коктейлів - для барів, фірмовий стиль, вишуканість та оригінальність інтер'єру, це характеристика класу: 1) Люкс; 2) Вищий; 3) Перший 6.За місцезнаходженням, ресторани бувають: (Кілька варіантів відповіді) 1) У житлових будинках; 2) В окремих будівлях; 3) На транспорті; 4) У зонах відпочинку 7.На якому підприємстві громадського харчування, в обов'язковому порядку має працювати сомельє: 1) Кафе; 2) Бар класу "Люкс"; 3) ресторан; 4) Ресторан класу "Люкс" 8.Вкажіть, що з перерахованого є джерелом сировини в громадському харчуванні: 1) Державні підприємства харчової промисловості;

Продовження табл. 4.6

1	2	3	4
			2) Приватні фірми, що виготовляють продукти харчування; 3) фермерські господарства; 4) Торговці над ринком 9.Для перевезення продовольчих товарів використовується спеціалізований транспорт, що має маркування: 1) "Продукти"; 2) «Громадське харчування»; 3) "Продовольство"; 4) Маркування може бути відсутнім. 10.В якому порядку має прийматися товар на складі: 1) За кількістю, потім за якістю; 2) За якістю, потім за кількістю.

4.9. Розробка сценарію факультативного заняття. Сценарій заняття, його структура й зміст структурних елементів представлені у вигляді табл. 4.7.

Таблиця 4.7

Сценарій навчання з теми заняття

№ п/п	Структурні елементи заняття	Зміст структурних елементів
1	2	3
1	Організаційний момент	Налаштування на заняття, привітання з присутніми. Викладач цікавиться чи всі присутні.
2	Повідомлення теми і мети заняття	Повідомлення теми заняття: «Розробка бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства». Мета: розробляти бізнес-плани інноваційних проектів зі створення та розвитку організацій, з використанням сучасних методів технологічного прогнозування, математичних моделей організаційних систем та моделювання бізнес-процесів з урахуванням

1	2	3
		юридичних аспектів захисту інтелектуальної власності.
3	Мотивація мети	Актуалізація важливості вивчення даної теми: Сьогодні кожен, хто хоче займатися підприємницькою діяльністю та отримувати прибуток у ринковому середовищі, повинен мати добре обдуманий, обґрунтований детальний план, тобто документ, який визначає стратегію та тактику ведення бізнесу, цілі, технології, організацію виробництва та реалізацію продукції. Це дає можливість швидко розвивати бізнес, зацікавити інвесторів та інші кредитні ресурси. Бізнес-план є одним із головних документів, який є робочим інструментом. Саме бізнес-план дає можливість утворити стратегію розвитку на підприємстві. У бізнес-плані відріжеться аспекти та напрямки діяльності підприємства. Бізнес-план є основою розвитку будь-якого бізнесу. Люди, які хочуть займатися підприємницькою діяльністю повинні розуміти та потребувати різні види ресурсів. Ці ресурси потрібні для формування та розвитку нового бізнесу або вже існує. Найбільш значимим вважається правильна оцінка застосування та ефективної реалізації ресурсної бази підприємства. З метою успішної реалізації бізнес-плану потрібно правильно планувати, дати реальну оцінку можливих ринкових відносин, чітко сформулювати місію, стратегію та план заходів щодо їх реалізації. Для єдиного вирішення цих завдань необхідно розробити бізнес-план, який буде основним компонентом ефективного планування.
4	Актуалізація базових знань	Проведення усного фронтального опитування, за допомогою контрольних питань: 1. Банкет-чай проводиться у проміжку часу: • від 16 до 18 годин

1	2	3
		2. Страви з однією і тією ж закускою на банкеті-приймі з частковим обслуговуванням призначаються кожне на: • 6-10 осіб 3. У яких одиницях розраховується показник рентабельності? • У відносних (%)
5	Формування ООД	Проблемні питання для обговорення: 1. Характеристика бізнес-плану: цілі, завдання та класифікація. 2. Схема складання та реалізації плану. 3. Загальні вимоги до кафе. Викладач, слідкує за сприйняттям інформації слухачами. Формулює проблемні моменти у лекції для активізації інтерактивної взаємодії. Відповідає на питання, підводить підсумки викладення матеріалу
6	Формування ВД	Виконання практичних дій для закріплення матеріалу пропонує ділову гру. 1. Поділити групу на команди по 3-5 осіб. 2. Почитати статті, подивитися відео про відкриття закладу (кафе, ресторану) стандартах обслуговування, основних помилках. 3. Подивитися від 3-х серій передачі «на ножицях» з Костянтином Івлєвим. 4. Описати основні помилки закладу, яке приводить до забутку кафе (на основі переглянутих передач). 5. Перелічити важливі моменти, принципи, стандарти роботи, які є важливими за думкою Костянтина Івлєва для успіху. 6. Використовуючи метод Івлєва, розробіть концепцію кафе. Опишіть нову концепцію. 1. Загальна ідея закладу (що він собою представляє, тип обслуговування) 2. Назва, логотип (створіть, використовуючи сервіс для створення логотипів).

1	2	3. Основні групи клієнтів (сегменти), основних конкурентів, позиціонування. 4. Меню ресторану (створіть за допомогою сервісу CANVA). 5. Оформіть дизайн інтер'єру, меблів, музику, вхідна група) 6. Обслуговування (коротко стандарти, систему мотивації, як плануєте контролювати виконання). 7. Персонал, дрес-код, заробітна платня. 8. Додаткові послуги (можливість купити щось з собою) 9. Політика впровадження (комплекс комунікацій, рекламний слоган). 10. Цінова політика (ціни, акції, спеціальні пропозиції, рекламні ігри). 11. КРІ для оцінки ефективності. Роботу оформіть у формати ПДФ.3
7	Формування КД	Викладач проводить тестове опитування. 1.Сукупність відмітних ознак підприємства конкретного типу, що характеризує якість послуг, що надаються, рівень та умови обслуговування, це визначення: 1) Типу підприємства громадського харчування; 2) Вида підприємства громадського харчування; 3)Класу підприємства громадського харчування 2.До типів підприємств громадського харчування не належать: 1) Шашлична; 2) Кафетерій; 3) Магазин кулінарії; 4) Бістро 3.Підприємство громадського харчування, загальнодоступне або що обслуговує певний контингент споживачів, що виробляє та реалізує страви та кулінарні вироби відповідно до меню, що розрізняється по днях тижня, це: 1) ресторан; 2) Кафетерій; 3) Їдальня; 4) Закусочна Студенти виконують завдання.

8	Підбиття підсумків, видача домашнього завдання	Рефлексія для узагальнення та актуалізації отриманих вправ та відновлення в пам'яті основних моментів матеріалу заняття. Запитання : Що нового ви взнали. Чи корисною є для вас інформація. Видає домашнє завдання: Написати реферат за однією з тем, яка представлена нижче.
---	--	---

Висновки до розділу 4

У четвертому розділі магістерської кваліфікаційної роботи розроблено дидактичний проєкт факультативного заняття на тему «Розробка бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства», спрямований на підготовку техніків-технологів ресторанного господарства.

Метою проведення факультативних занять є систематизація особистісних орієнтацій здобувачів освіти. Вибір педагогом методів та форм організації диференційованого навчання через факультативи відображає його індивідуальний стиль викладання та професійну майстерність. Це проявляється у ставленні здобувачів освіти до навчально-пізнавальної діяльності з конкретного предмета та до запропонованих викладачем форм навчального процесу.

ВИСНОВКИ

1. В роботі обґрунтовано актуальність професійної підготовки техніків-технологів бізнес-плануванню та відкриття закладів ресторанного господарства.

2. Доведено, що бізнес-планування є фундаментальною складовою створення та розвитку закладів ресторанного господарства. Воно забезпечує можливість оцінити економічну доцільність і перспективність проекту, врахувати ризики, спланувати потребу в ресурсах, визначити маркетингову стратегію та спрогнозувати фінансові результати.

У професійній підготовці техніків-технологів бізнес-планування відіграє роль інтегративного інструменту, що об'єднує знання з різних дисциплін. Це дозволяє майбутнім фахівцям приймати обґрунтовані рішення, ефективно планувати діяльність закладу та забезпечувати його успішне функціонування в умовах динамічного ринку.

Бізнес-план є стратегічним документом, який формує основу для реалізації бізнес-ідеї, визначає цілі, завдання та оптимальні шляхи їх досягнення. У ньому враховуються всі ключові аспекти діяльності закладу: технологічні процеси, економіка, фінанси, маркетинг, управління та інновації.

3. Визначено, що розробка бізнес-плану для відкриття ресторанного закладу вимагає міждисциплінарного підходу, що включає аналіз ринкового середовища, прогнозування ризиків, розробку організаційної структури та планування фінансових витрат. Такий підхід дозволяє інтегрувати знання з економіки, маркетингу, психології, менеджменту та інших сфер, що робить бізнес-план більш реалістичним і ефективним.

4. Встановлено, що підготовка техніків-технологів у контексті бізнес-планування спрямована на формування в них компетентностей, необхідних для адаптації до сучасних викликів ресторанного бізнесу. Ці компетентності включають аналітичні здібності, креативність, навички стратегічного мислення та управління, що є критично важливими для розвитку галузі.

Сучасні методологічні підходи до професійної підготовки техніків-технологів забезпечують збалансоване поєднання теоретичних знань, практичних навичок і творчого мислення. Це сприяє підготовці фахівців, здатних ефективно розробляти бізнес-плани, оперативно реагувати на зміни ринку та впроваджувати інновації в ресторанному господарстві.

Оцінка ефективності професійної підготовки техніків-технологів дозволяє виявити рівень їхньої готовності до виконання професійних завдань. Використання системного підходу до оцінювання результатів навчання допомагає визначити відповідність отриманих знань і навичок сучасним вимогам галузі.

5. Доведено, що бізнес-планування не лише сприяє створенню конкурентоспроможних закладів ресторанного господарства, а й забезпечує підготовку фахівців, які здатні формувати інноваційний і стабільний розвиток галузі.

Навчання техніків-технологів бізнес-плануванню закладів ресторанного господарства є важливим елементом їхньої професійної підготовки. Цей процес спрямований на формування ключових компетенцій, які забезпечують успішне функціонування та розвиток підприємств у конкурентному середовищі.

6. Обґрунтовано, що військовий час суттєво змінює економічні умови, створюючи нові виклики для бізнесу. Для підприємців в Україні це період, коли необхідно проявляти максимальну гнучкість, адаптивність і креативність. Бізнес-планування у таких умовах має враховувати специфіку сучасної ситуації та орієнтуватися на забезпечення стійкості бізнесу.

Технік-технолог має бути готовим до управління ризиками, що виникають при відкритті закладу ресторанного господарства. Розробка антикризових планів є невід'ємною частиною бізнес-планування.

7. Доведено, що кав'ярні користуються стабільно високим попитом серед різних соціальних і вікових груп. Кав'ярня – це не лише місце для вживання кави, але й простір для спілкування, роботи та відпочинку. Відкриття кав'ярні – це вигідна бізнес-ідея, яка відповідає сучасним споживчим тенденціям.

8. Розроблено бізнес-план відкриття кав'ярні «Coffee Paradise», в якому відображено такі пункти: резюме проєкту; опис проєкту; опис послуг; аналіз ринку; маркетинговий план; виробничий план, опис продукції, фінансовий план; SWOT-аналіз проєкту та аналіз ризиків.

9. Проведено експериментальне дослідження ефективності підготовки техніків-технологів до розробки бізнес-плану для відкриття закладу ресторанного господарства, яке дозволило оцінити рівень готовності студентів, що здобувають технічні спеціальності в галузі харчових технологій, до практичного застосування знань у реальному бізнес-середовищі.

10. За результатами порівняльного етапу педагогічного дослідження підтверджено висунуту гіпотезу щодо результативності розробленої методики навчання техніків-технологів створенню бізнес-плану для відкриття закладів ресторанного господарства

Порівняння результатів до і після проходження дисципліни за вибором «Бізнес-планування у закладах ресторанного господарства» показали суттєве підвищення практичних навичок у розробці обґрунтованих бізнес-планів; визначення ефективних методів навчання для майбутніх фахівців у галузі ресторанного господарства.

Експериментальне дослідження підтверджує, що поєднання теоретичних знань з практичними завданнями і реальними бізнес-сценаріями суттєво підвищує ефективність підготовки студентів до розробки бізнес-планів для закладів ресторанного господарства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про затвердження методичних рекомендацій з розроблення бізнес-плану підприємств. Наказ Міністерства економіки України № 290 від 06.09.2006. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 03.05.2020). Про затвердження методичних рекомендацій з розробки бізнес-плану підприємств: Наказ Міністерства економіки України від 06.09.2006р. №290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0290665-06#Text> (дата звернення 30.08.2023)

2. Про затвердження форми проектної (інвестиційної) пропозиції, на основі якої готується інвестиційний проект, для розроблення якого може надаватися державна підтримка, Порядку розроблення та форми інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.06.2012р. №724. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1308-12#Text> (дата звернення 30.08.2023)

3. Про затвердження Методичних рекомендацій з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів. Наказ державного агентства України з інвестицій та розвитку № 73 від 31.09.2010. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN57802.html (дата звернення: 03.05.2020).

4. Про затвердження Методики проведення державної експертизи інвестиційних проектів та форми висновку за її результатами. Наказ Міністерства економіки України № 243 від 13.03.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0437-13> (дата звернення: 03.05.2020).

5. Про затвердження Порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів: Постанова Кабінету міністрів України від 18.07.2012 № 684. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 03.05.2020).

6. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560XII. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. Ст. 646. Дата оновлення: 08.06.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 14.03.05.2020).

7. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення: 16.10.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 03.05.2020).

8. Бізнес-план розвитку сільськогосподарського підприємства: Навчальний посібник / В.І.Дробот, В.П.Мартьянов, М.Ф.Соловйов та ін. – К.:Мета, 2003. – 336 с.

9. Агафонова Л. Підготовка бізнес-плану: практикум. – К.: Знання, 2001. – 158 с.

10. Антикризове управління національною економікою: монографія / за заг. ред. І. Малого. Київ: КНЕУ, 2017. 368 с.

11. Бардиш Г. О. Проектний аналіз: підруч. Київ: Знання, 2006. 415с.

12. Барроу К., Барроу П., Браун Р. Бізнес-план: практ. посібник. Київ: Знання, 2001. 285 с.

13. Берданова О., Вакуленко В., Тертичка В. Стратегічне планування: навч. посібник. Львів: ЗУКЦ, 2008. 138 с.

14. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навчальний посібник. – Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Г.О.Швиданенко, О.Г. Деревянко. – К.:КНЕУ, 2002. – 379 с.

15. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. та ін. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.

16. Бізнес-планування та управління проектами: навч. посібник / за ред. П.Г. Ільчука. Львів: ЗУКЦ, 2018. 215 с.

17. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т.Г.Васильців, Я.Д.Кочмарик, В.І.Блонська, Р.Л.Лупак. – К.: Знання, 2013. – 173 с. Режим доступу:

<http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Ekonomiky/Docs/Biznes-planuvannja.pdf>

18. Бізнес-планування: навчальний посібник до виконання розрахункової роботи для студентів першого (бакалаврського) рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Менеджмент і бізнес-адміністрування» першого. Уклад.: Ж. Жигалкевич Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 36 с. URL:https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/45016/1/Biznesplan_navch-posibnyk_RR.pdf (дата звернення 30.08.2023)

19. Борисенко О.С., Шевченко А.В., Нетребко М.В. Методичне забезпечення підготовки бізнес-плану як ключового складника стратегічного управління діяльністю підприємства. Проблеми системного підходу в економіці. Вип. № 1(75), 2020. С. 90-97

20. Боярко І.М., Гриценко Л.Л. Інвестиційний аналіз: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 400 с.

21. Бурик А.Ф. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2018. – 260 с.

22. Веретенникова Г. Б. Планування та організація діяльності підприємства: навчальний посібник Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 210 с.

23. Верланов Ю. Ю. Бізнес-планування: теорія та практика : навч.посіб. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. 244 с.

24. Гамалій В.Ф., Вишневська В.А., Хачатурян О.С. Бізнес-планування: навч. пос. Кропивницький, ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. 187с.

25. Гапоненко Г.В.,Свтушенко О.В., Шамара І.М. Значення бізнес-плану для ефективного функціонування підприємств туристичної індустрії в умовах кризи. Вісник ХНУ імені В.Н.Каразіна. Серія “Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм.” Вип.11. 2020. С. 104-110

26. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 392 с.

27. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С. Планування діяльності підприємств: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2020. 135с.

28. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки : навч. посіб. К. : ЦНЛ, 2009. 384 с.

29. Должанський І.З., Загорна Т.О. Бізнес-план: технологія розробки. Навчальний посібник, 2-е вид. – К.:Центр учбової літератури. – 2009. – 384 с.

30. Должанський І.З., Загорна Т.О. Бізнес-план:технологія розробки. Навчальний посібник, 2-е вид. – К.:Центр учбової літератури. – 2009. – 384 с.

31. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності: Інвестування: навч. посіб. Київ: Каравела, 2008. 432 с.

32. Жигалкевич Ж.М. Бізнес-планування: конспект лекцій. Київ, 2017. 38 с.

33. Жуков В.В. Напрями розвитку та вдосконалення бізнес-планування в Україні. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. Випуск 1 (13) . 2018. С. 111-114

34. Ільчук М.М., Коновал І.А. Бізнес-планування підприємницької діяльності в АПК. Навч. посібник. – К.:ЗАТ «Нічлава», 2013. –308 с.

35. Ільчук М.М., Коновал І.А. Ефективність інвестиційного проекту створення та високотехнологічного підприємства // Економіка АПК. - 2015. - № 5 - С. 55.

36. Ільчук М.М., Коновал І.А. Підвищення конкурентоспроможності продукції скотарства в Україні // Економіка АПК. - 2016. - №5 - С. 51-59.

37. Ільчук М.М., Коновал І.А. Розвиток агробізнесу в Україні // Науковий вісник НУБіП № 244. – 2016. С. 125-135.

38. Ільчук М.М., Коновал І.А., Ус С.І. Методичні підходи до оцінки ефективності підприємницької діяльності аграрної сфери // Економіка АПК. - 2017. - № 5 - С. 51

39. Каніщенко О., Лирик І., Романюк Т. Бізнес-планування. – Київ, Миколаїв. - 2000.- 80 с.

40. Карпов В. А. Планування та аналіз підприємницьких проектів : навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, 2015. 243 с.
41. Кігель В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці. Київ: ЦУЛ, 2003. 200 с.
42. Козловський В.О., Лесько О.Й. Бізнес-планування: навч. посібник. Вінниця: Універсум-Вінниця, 2008. 241 с.
43. Колісник-Гуменюк Ю., Гурська І., Федуняк І., Скурський Д. Бізнес-планування підприємств, як передумова їх стратегічного розвитку. Сучасні тенденції розвитку освіти й науки: проблеми та перспективи. Збірник наукових праць. Київ–Львів–Бережани-Ломза. 2022. Випуск 11.С. 150-153
44. Кондратюк О.М., Пшеничний В.І. Бізнес-планування в підприємницькому середовищі: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 26, частина 1 • 2019. С. 90-94
45. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2015. – 224 с.
46. Куденко М.Ю., Осипенко С.М., Веремейчик І.Є. Інформаційне забезпечення підготовки бізнес-плану. Вісн. Міжнар. слов'ян. ун-ту. Сер.: екон. науки. 2006. № 1. С. 68-71.
47. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми. - К.: Знання, 2006. – 423с.
48. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підруч. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
49. Макаренко С.М., Олійник Н.М. Бізнес-планування: навч. посіб. Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 224 с.
50. Македон В. В. Бізнес-планування : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2009. 236 с. 12.
51. Малтиз В., Малтиз О. Удосконалення практики бізнес-планування на промисловому підприємстві. Вісник Хмельницького національного університету 2022, № 2, Том 2. С. 13-16

52. Мацкевич Ю.О. Бізнес-планування, як інструмент фінансової стійкості підприємства в умовах нестабільності української економіки. Економіка і організація управління. № 3 (39). 2020. С. 218-228

53. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств / Затверджено наказом Міністерства економіки України від 6 вересня 2006 р. N 290.

54. Морозов В. В. Інформаційні системи і технології в управлінні проектами. Київ: Університет економіки та права "КРОК", 2011. 167 с.

55. Основи економічної грамотності та підприємництва: навч посібник /Алексеева С. В і ін. – Житомир: "Полісся", 2021. – 248 с.

56. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. – 515 с.

57. Пекна Г.Б., Білокур Г.В. Бізнес-планування та його роль у сучасних умовах розвитку України. Вчені записки Університету «КРОК». 2018. Випуск 49. С.196-202

58. Потапова А. Г. Бізнес-планування: навч. посіб. Луцьк : ПП Іванюк В. П. 2017. 260 с.

59. Прогнозування виробництва продукції рослинництва та його ресурсне забезпечення в Україні /С.М. Кваша, М.М. Ільчук, І.А. Коновал, М.М. Федюшко. - К.:ННЦ «ІАЕ», 2013. - 244 с.

60. Проектування підприємницької діяльності в АПК: навчальний посібник./ С.М. Кваша, М.М. Ільчук, І.А. Коновал, Р.П. Любар. – Частина 1. – К.:ЗАТ «Нічлава», 2007. – 160 с.

61. Проектування підприємницької діяльності в АПК: навчальний посібник / С.М. Кваша, М.М. Ільчук, В.М. Волощук, І.А. Коновал, О.В. Жемойда. – Частина 2. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2007. – 60 с.

62. Просницкий А., Иванов В. Самоучитель «Управление проектами в Microsoft Project 2010». Київ, 2011. 177с. URL:

<http://leoconsulting.com.ua/resources/documents/ManagingProjectWithMicrosoftProject2010.pdf>

63. Стратегічне планування. Навчальний посібник/ О.Берданова, В.Вакуленко, В.Тертичка. – Л.: ЗУКЦ, 2008. – 138 с. Режим доступу: https://regionet.org.ua/files/Strategic_planning_PAUCI_2008_ua.pdf

64. Тягунова Н.М., Юрко І.В. Основи підприємництва. Навчальний посібник. - К.: НМЦ "Укоопосвіта", 2012. - 162с.

65. Хурса М.М., Тягунова Н.М. Бізнес-план у ринковій системі господарювання. Текст лекції. - Полтава: ПУСКУ, 2012.- 18с.

66. Шевченко Л. С. Стратегічний менеджмент і стратегічне планування діяльності організації. Менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2013. Розділ 5. С. 54-82. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2013/Menedgment_2013.pdf (дата звернення: 25.05.2020).

67. Шевченко Л. С., Торкатюк В. И., Кизим Н. А., Шутенко А. Л. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы: монография. Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2008. 240 с.

68. Шудра В.Ф., Величко А.Н. Бізнес-план. – К.: „Капрал”, 2016.

69. Юрко І.В., Хурса М.М. Бізнес-план. Опорний конспект лекцій. -- Полтава: ПУСКУ, 2017.- 27с.

70. Головенкін В. П. Інженерна педагогіка [Електронний ресурс] : підруч. / В. П. Головенкін. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. Режим доступу: http://psy.kpi.ua/wp-content/uploads/2017/02/Injenerna_pedagogika.pdf

71. Коваленко О. Е., Брюханова Н. О., Корольова Н.В. Методика професійного навчання: дидактичне проектування: Підручник для студентів інженерно-педагогічних спеціальностей. – Харків: УПА, 2019. – 204 с.

72. Коваленко О. Е., Брюханова Н. О., Корольова Н.В. Методика професійного навчання: основні технології навчання: Підручник для студентів інженерно-педагогічних спеціальностей. – Харків: УПА, 2019. – 174 с.

73. Лебедик Л.В., Стрельников В.Ю., Стрельников М.В. Сучасні технології навчання і методики викладання дисциплін: Навчально-методичний посібник для слухачів курсів підвищення кваліфікації педагогічних працівників закладів середньої, професійної (професійно-технічної), фахової передвищої та вищої освіти / Л. В. Лебедик, В. Ю. Стрельников, М. В. Стрельников. – Полтава : АСМІ, 2020. – 303 с.

74. Методика професійної освіти : навч. посібник для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 015 «Професійна освіта» галузі знань 01 «Освіта / Педагогіка» / Д. О. Чернишев, К. І. Почка, Г. Л. Корчова, Ю. С. Красильник, М. В. Руденко. – Київ : Компринт, 2024. – 224 с.

75. Методичні вказівки до виконання магістерської кваліфікаційної роботи для здобувачів освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти денної та заочної форм навчання за спеціальністю 015 Професійна освіта (за спеціалізацією) / Укр. інж.-пед. акад.; упоряд.: О. Е. Коваленко, Н. О. Брюханова, Н.В. Божко, Н.В. Корольова – Харків: УПА, 2024. – 82 с.

76. Освітньо-професійна програма «Професійна освіта (Машинобудування)» першого (бакалаврського) рівня. Затверджена вченою радою Української інженерно-педагогічної академії від 28.06.2024 року №13.

77. Освітньо-професійна програма «Професійна освіта (Машинобудування)» другого (магістерського) рівня. Затверджена вченою радою Української інженерно-педагогічної академії від 28.06.2024 року №13.

78. Семенова А.В. Професійна педагогіка: Підручник. / Авт. : О.В. Грабовський, Л.В. Коломієць, О.С. Савельєва, А.В. Семенова, В.Ф. Яні; за заг. ред. А.В. Семенової. – Одеса: Бондаренко М.О., 2020. – 575 с.

79. Сайт дистанційної освіти Університету – Режим доступу: <https://moodle.karazin.ua>

80. EdEra – студія онлайн-освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ed-era.com/>

81. Український освітній онлайн-портал для вчителів «На Урок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://naurok.com.ua/>

82. «Освіторія Медіа» – онлайн медія про освіта та виховання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://osvitoria.media/>
83. Освіта.UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua>
84. Всеосвіта – освітня платформа для професійного зростання педагогічних працівників та підвищення їх педагогічної майстерності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vseosvita.ua/>