КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

Факультет автоматизації і інформаційних технологій

Кафедра управління проєктами

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА

на тему:

Управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду

Лук'янченко Володимир Володимирович

Київ 2024 р.

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

Факультет: Автоматизації і інформаційних технологій

Кафедра: Управління проектами

Освітній рівень: Магістр за освітньо-професійною програмою

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 073 Менеджмент

Освітньо-професійна програма : Управління проєктами

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____

„___”_____20___ року

З А В Д А Н Н Я

ДО ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА

Лук'янченко Володимир Володимирович

1. Тема роботи: Управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду

затверджена наказом ректора КНУБА № ____ від «___»_____20__ року

2. Керівник роботи:

Веренич Олена Володимирівна д.т.н.,проф.

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

3. Строк подання студентом роботи до захисту:

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які слід розробити):

5. Графічний матеріал за розділами:

6. Календарний план виконання роботи:

Види робіт та їх зміст	Дата виконання
Збір матеріалів обраного напряму роботи	
Опрацювання та аналіз матеріалів роботи	
Вступ	
Розділ 1.	
Розділ 2.	
Розділ 3.	
Висновки	
Остаточне оформлення роботи	
Перевірка роботи на плагіат	
Попередній захист роботи на кафедрі	
Направлення роботи на рецензування	

7. Консультанти розділів кваліфікаційної випускної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Перевірив	
		дата	підпис
Розділ 1.			
Розділ 2.			
Розділ 3.			

8. Дата видачі завдання _____

Зав. кафедри

_____ _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник

_____ _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

Студент

_____ _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

РЕЗЮМЕ (summary) *до кваліфікаційної роботи магістра:*			**Лук'янченко володимир Володимирович Lukyanchenko Volodimir**
ЗВО	Київський національний університет будівництва і архітектури		
Тема	**"Управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду"**		
	" Project management for a fast food project "		
Освітній ступінь	Магістр за освітньо-професійною програмою навчання		
Факультет	Автоматизації і інформаційних технологій		
Кафедра	Управління проєктами		
Спеціальність	073. Менеджмент		
Освітньо-професійна програма	Управління проєктами		
Керівник	д.т.н.,проф. Веренич Олена Володимирівна		
Обсяг роботи:	*пояснювальна записка, сторінок*	*розділів*	*слайдів презентації*
	100	*3*	*25*
Розділ 1. Види методологій УП, та які з них більше підходять до проєкту відкриття закладу фаст-фуду.	У першому розділі було проведено ґрунтовний аналіз різних методологій управління проєктами, зокрема Waterfall, Agile, Scrum, Critical Path Method та інші. Розглянуто переваги та недоліки кожної методології в контексті проєкту відкриття фаст-фуду. Визначено, що найкращим варіантом є гібридний підхід, який поєднує чіткість і структуру Waterfall з адаптивністю Agile, що дозволяє оптимально управляти стабільними та змінними елементами проєкту.		

РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ВІДКРИТТЯ ЗАКЛАДУ ФАСТ-ФУДУ	У другому розділі були проведені дослідження та планування проєкту, були чітко визначені його мета, обсяг, завдання та основні показники успішності, а також ризики, обмеження та основні учасники, що сприяє спрямуванню проєкту на досягнення високих стандартів якості обслуговування та прибутковості. Проведений аналіз ринку фаст-фуду в Україні та дослідження досвіду компанії МХП-Рітейл дозволили розробити детальний проект відкриття нового закладу Döner Маркет в ТРЦ "Гулівер" м. Києва. Було створено статут проєкту який сформував офіційну базу для його реалізації, визначивши ключові завдання, обов'язки, часові межі та бюджетні обмеження, що забезпечує належний рівень управління. Також було визначено зацікавлені сторони, серед яких керівництво, інвестори та команди, які беруть участь у виконанні проєкту. Це створює основу для ефективної взаємодії між підрозділами та своєчасного контролю за виконанням завдань. Було проведено SMART-аналіз, що підтвердив реалістичність та чіткість поставлених цілей, включаючи розвиток мережі Döner Маркетів, задоволення попиту на якісний і безпечний фаст-фуд, створення робочих місць та підтримку економіки країни. Було проведено SWOT-аналізу та аналіз конкурентного середовища допомогли глибше

	зрозуміти ринок і визначити сильні та слабкі сторони проєкту, що дозволило сформувати унікальну торгову пропозицію для майбутніх клієнтів. Проведений аналіз ринку фаст-фуду в Україні та дослідження досвіду компанії МХП-Рітейл дозволили розробити детальний проект відкриття нового закладу Döner Маркет в ТРЦ "Гулівер" м. Києва. Було побудовано організаційну структуру та детально розподілена матриця відповідальності забезпечують оптимальне використання ресурсів та ефективну координацію роботи різних команд.
Розділ 3. ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТОМ ВІДКРИТТЯ ЗАКЛАДУ ФАСТ-ФУДУ	У розділі 3 були розглянуті основні процеси управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду, що дозволяє ефективно організувати та контролювати кожен етап проєкту і значно підвищує шанси на його успішне завершення. Було розглянуто управління змістом проєкту що є одним з основних процесів, що дозволяє досягти поставлених цілей через чітке визначення обсягу робіт, організацію їх виконання та контроль.

	Процеси управління змістом, зокрема, планування змісту, збір вимог, визначення обсягу, створення ієрархічної структури (WBS), перевірка та контроль обсягу, допомагають зберігати єдність проєкту на всіх етапах реалізації. Було створено WBS-структури, допомогло поділити проєкт на чіткі етапи і завдання, що покращує контроль і розуміння кожного задачі проєкту. Цей метод допоміг в правильному розподілі ресурсів і забезпечив чітке розмежування обов'язків між членами команди. Були розглянуті основні аспекти управління часом, включно з постановкою завдань, оцінкою їхньої тривалості, складанням графіка, розподілом ресурсів, визначенням критичного шляху. Ці елементи дозволяють виконувати проєкт у встановлені терміни та з ефективним використанням ресурсів. Для управління часом, використовува Діаграму Ганта, яка відображає послідовність виконання завдань. Використання Microsoft Project дозволило створити детальний графік з урахуванням залежностей між завданнями та визначенням критичного шляху, що допомагає вчасно реагувати на затримки, які можуть вплинути на загальний термін проєкту. Це покращує таймінг команди у виконанні робіт і забезпечує своєчасне реагування на можливі затримки. Розділення проєкту на менші завдання, дала змогу впорядкувати робочий процес, полегшити контроль та забезпечити

	прозорість у досягненні цілей. Завдяки детальному плануванню і встановленню дедлайнів, управління часом сприяє підвищенню продуктивності, воптимальному використанню ресурсів і ефективному досягненню результатів у визначений час. Було використано метод аналогічного оцінювання на основі витрат попередніх подібних проєктів Döner Маркет, що дозволило швидко отримати достовірні дані. Програмне забезпечення MS Project відіграло важливу роль у призначенні ресурсів на конкретні завдання та у розрахунку загальних витрат. Це забезпечило отримання детального кошторису з чітким розподілом витрат на трудові та матеріальні ресурси. Запланована вартість проєкту, що становить 860 800 грн, відповідає встановленим бюджетним обмеженням в 900 000 грн і створює фінансову основу для успішної реалізації проєкту. Такий підхід дозволяє прозоро контролювати витрати та підтримувати фінансову дисципліну, що є ключовим для забезпечення рентабельності закладу та досягнення його комерційних цілей. Були розглянуті різні заходи контролю якості від вибору обладнання до якості продуктів в самому проєкті, так і після його закінчення, забезпечуючи задоволення споживачів і створюючи конкурентну перевагу.

	Було ідентифіковано й проаналізовано можливі ризики проєкту, як зовнішніх так і внутрішніх. Кожен ризик було оцінено за ймовірністю виникнення та потенційним впливом на проект, що дозволило визначити їх пріоритетність. За допомогою матриці ймовірності та впливу ми визначили найбільш критичні ризики, які потребують негайного управління. Для кожного з ризиків було розглянуто різні стратегії реагування (уникнення, зменшення, передача, прийняття), а також наведено конкретні приклади заходів для їх реалізації.
Висновки по роботі:	Ця робота демонструє комплексний підхід до управління проєктом відкриття фаст-фуду. Дослідження ринку фаст-фуду в Україні та досвід компанії МХП-Рітейл стали базою для створення унікальної концепції закладу. Статут проєкту вказав на завдання, відповідальні особи, часові межі та бюджет, що сприяє злагодженій роботі команди. Завдяки SMART-аналізу були поставлені реалістичні та вимірювані цілі. SWOT-аналіз допомігн виявити сильні сторони проєкту та можливі виклики. Організаційна структура та матриця відповідальності забезпечили розподіл ресурсами .

	Створення структури WBS дозволив розподілити проєкт на чіткі етапи, підвищити контроль і організованість. Управління часом, зокрема використання діаграми Ганта та MS Project, допоможе команді вчасно реагувати на затримки, що забезпечує ефективне використання ресурсів. Фінансове управління проєктом було здійснено за методом аналогічного оцінювання, що допомогло точно контролювати витрати, забезпечуючи дотримання бюджету в 900 000 грн. Запроваджені заходи контролю якості – від вибору обладнання до моніторингу якості продуктів – забезпечують високу якість продукції та конкурентні переваги.
Ключові слова: проєкт, управління проєктом, управління змістом проєкту, управління терміном проєкту, управління ризиками проєкту, управління якістю проєкту, управління вартістю проєкту.	

Укладач: _____

Керівник: _____

“___” _____ 20___ р.

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

Факультет автоматизації і інформаційних технологій

Кафедра управління проєктами

Завідувач кафедри

_____

„___” _____20___
року

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА

"Управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду"

Виконав студент групи:

Лук'янченко Володимир_Володимирович

Спеціальність: 073 Менеджмент

Освітньо-професійна програма :

Управління проєктами

Керівник:

Веренич Олена Володимирівна

д.т.н.,проф.

Рецензент:_____

(прізвище, ініціали,)

науковий ступінь, вчене звання

Київ 2024 р.

Зміст

ВСТУП……... 15

РОЗДІЛ 1.Види методологій Управління проєктами, та які з них більше підходять до проєкту відкриття закладу фаст-фуду

1.1. Огляд методологій в управлінні проєктами. …… 18

1.2. Огляд ключових методологій для управління проєкта відкриття закладу фаст-фуду……... 23

Висновки до розділу 1……..... 27

РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ВІДКРИТТЯ ЗАКЛАДУ ФАСТ-ФУДУ

2.1. Статут проєкту……. 28

2.2. SMART-аналіз проєкту…… 33

2.2.1 Конкретність (S)…….. 33

2.2.1.1 Мета проекту та її обґрунтування, актуальність……. 33

2.2.1.2 Визначення цілей проєкту……. 34

2.2.1.3 Цінова політика…….. 34

2.2.1.4 Розташування об’єкту бізнес-планування…… 34

2.2.2 Потреби ринку (M)…….. 38

2.2.2.1 Аналіз ринку……... 38

2.2.2.2 Аналіз основних конкурентів…… 39

2.2.2.3 Прогнозована частка ринку……... 43

2.2.3 Привабливість (A)……... 44

2.2.3.1 SWOT-аналіз проекту…… 44

2.2.3.2 Зацікавлені сторони проекту……. 46

2.2.4. Реалістичність (R)……..... 47

2.2.5.Часові обмеження (T)…….. 47

2.3. Організаційна структура проєкту…….. 48

2.4. Матриця відповідальності…….. 50

Висновки до розділу 2…… 51

РОЗДІЛ 3. ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТОМ ВІДКРИТТЯ ЗАКЛАДУ ФАСТ-ФУДУ

3.1. Управління змістом проєкту. WBS - структура проєкту……. 52

3.2. Управління часом проєкту…….. 54

3.3. Управління вартістю проєкту……. 59

3.4. Управління якістю проєкту…… 64

3.5. Управління ризиками проєкту……... 70

Висновки до розділу 3…… 80

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ……... 83

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……... 85

ДОДАТКИ…… 88

ВСТУП

Важливим аргументом вибору теми «Управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду» став досвід роботи в компанії ПрАТ МХП, і як компанія в якій я працюю, провівши багато досліджень виявила , що її клієнти готові витрачати дедалі менше часу на приготування їжі. Натомість вони воліють присвячувати його рідним та близьким, хобі, побудові кар'єри тощо. Але бажання насолоджуватися смачною їжею також нікуди не зникло. Після чого компанія вирішила перетворитися з сировиної на кулінарну. С того часу в асортименті компанії з'явилось більше продуктів із доданою цінністю, та почали відкривати нові сітьові заклади з високим показником якості Донер Маркет та М'ясо Маркет. В вересні 2020р. було відкрито перший заклад фаст-фуду Донер Маркет в Києві. Працюючи в компанії всі ці роки починаючи з перших відкритів Донер Маркет, на посаді завідуючого складу, який забезпечував усіма матеріалами для відкриття та подальше обслуговування цих закладів в мене з'явився інтерес в вивченні теми відкриття закладів. Тоді я вирішив навчатися за освітньо-професійної програмою «Управління проєктами». Таким чином , темою написання кваліфікаційної роботи магістра , було вибрано те що найбільш мене цікавить та є актуальним в наш час. Розвиток сфери швидкого харчування, який продовжує зростати у відповідь на збільшення попиту серед сучасних споживачів. Темп життя багатьох містян, переважно молоді та працюючих професіоналів, створює попит на заклади, де можна швидко отримати якісну та смачну їжу. Розвиток фаст-фуду в Україні наразі перебуває на етапі активного розширення, що зумовлює потребу в нових форматах і підходах до організації таких закладів. Ринок фаст-фуду дозволяє експериментувати з різними форматами меню, маркетинговим стратегіями, та дозволяє впроваджувати нові ідеї що відкриває багато можливостей.

Науковий підхід до проєкту дозволить проаналізувати ринок фаст-фудів в Україні, знайти фактори успіху у виборі оптимальної локації, маркетингової стратегії, управління фінансами в цій галузі, та створити ефективний проєкт який

буде використаний в практиці, що сприятиме розвитку підприємства та задоволенню потреб споживачів.

Метою атестаційної роботи – є створення комплексного плану відкриття закладу фаст-фуду, який буде успішним та конкуренто спроможним на ринку, з урахуванням усіх потреб та ризиків.

Актуальність дослідження- зумовлена зростаючим попитом на швидке харчування в Україні, що дає значні можливості для розвитку цього сегмента ринку. Дослідження також є актуальним з точки зору підвищення якості у сфері фаст-фуду, забезпечення контролю якості на всіх етапах та застосування сучасних технологій в управлінні проєктом. Проєкт має потенціал стати базовим прикладом для подальшого розвитку концепцій фаст-фуду.

Предмет дослідження — закладу фаст-фуду.

Для досягнення мети проєкту необхідно вирішити наступні завдання;

Задачі дослідження:

- Провести наліз ринку фаст-фуду
- Створити статут проєкту
- Провести SMART аналіз
- Провести SWOT аналіз проєкту та конкурентів
- Побудувати організаційну структуру проєкту
- Побудувати матриця відповідальності
- Визначити зміст проєкту. Побудувати WBS - структуру проєкту
- Розробити графік проєкту
- Розподілити ресурси проєкту
- Оцінити вартість проєкту. Розрахувати кошторис проєкту.
- Визначити цілі якості проєкту, та розробити заходи для їх досягнення.
- Ідентифікувати ризики проєкту та розробити заходи реагування на них.

Методи дослідження — в роботі планується застосовувати сучасні методи для аналізу, прогнозування, планування та контролю. Для проведення аналізу та визначення цілей, використовуватимуться методи SMART та SWOT-аналізу. Також за домогою SWOT-аналізу проведемо аналіз найближчих конкурентів на вибраній локації.

Буде збудовано WBS (ієрархічна структура робіт) для розділення робіт проєкту на менші, що полегшить розподіл обов'язків, планування ресурсів та відстеження прогресу.

Буде підібрано OBS (організаційна структура проєкту) щоб визначити відповідальних та учасників проєкту.

Для ефективного керування ресурсами, бюджетом та часом проєкту буде використана програма MS Project. Буде складено календарний графік робіт, розподіллено ресурси на всі задачі, що покаже нам критичній шлях та кошторис проєкту.

Будуть встановлені стандарти якості та визначені заходи для їх досягнення,

також буде проведено аналіз ризиків проєкту та за допомогою матриці вірогідності та впливу визначимо найважливіші ризики та розробимо заходи дій при їх виникненні в проєкті.

Практичне значення – результат кваліфікаційної роботи можна буде використовувати при створені нових закладів фаст-фуду. Він дозволить правильно налаштувати графік робіт та більш ефективно використовувати усі потрібні ресурси для відкриття закладу, здійснювати ефективний контроль ризиків в проєкті та збільшити продуктивність завдяки автоматизації процесів.

Структура роботи – проєкт включає в себе : вступ, три розділи, висновки до розділів і загальний, та список використаної літератури.

Розділ 1. Види методологій УП, та які з них більше підходять до проєкту відкриття закладу фаст-фуду

1.1 Огляд ключових методологій управління проєктами.

Існує кілька основних методологій управління проєктами (УП), кожна з яких має свої особливості, сильні сторони та найкращі випадки застосування:

- **Waterfall (Каскадна модель):** Лінійна методологія, де проект розбивається на послідовні фази, і кожна наступна фаза починається тільки після завершення попередньої. Перевагами цього методу є чітка структура та послідовність всіх етапів, що дозволяє краще контролювати терміни виконання задач та відслідковувати бюджет. Результат кожного етапу можливо перевірити і підтвердити перехід на інший етап. Waterfall може бути ефективним для простих проектів з чітко визначеними вимогами, де не передбачаються суттєві зміни в процесі реалізації. Наприклад будівельні та інженерні проєкти. Мінусом цієї методології є низька гнучкість та ризик затримок через проблеми в будь якій фазі.
- **Agile (Гнучка методологія):** це гнучкий підхід до управління проєктами, який базується на коротких, ітеративних циклах роботи, які називаються спринтами. Кожен спринт триває зазвичай від 1 до 4 тижнів, протягом яких команда працює над конкретними задачами або функціоналом, орієнтуючись на створення частково завершеного продукту чи етапу. Важлива особливість Agile — можливість адаптуватися до змін, навіть якщо вони виникають на пізніх етапах проєкту, а також отримання регулярного зворотного зв’язку від замовника чи користувача для коригування стратегії та продукту в реальному часі. Наприклад після завершення кожного спринту команда демонструє клієнту отримані результати. Це дозволяє оперативно отримати зворотний зв’язок і зрозуміти, чи потрібні коригування на ранніх етапах розробки, перш ніж перейти до наступного етапу. Як приклад такий метод може бути застосований при розробці ПЗ, метод широко використовується в сфері ІТ,

де можуть змінюватись вимоги клієнта та додаватися нові функції на кожному етапі.

- **Scrum:** це один із фреймворків в рамках Agile, що використовується для управління проєктами, де необхідні швидкі ітерації, зворотний зв’язок і адаптивність до змін. Scrum орієнтується на швидкі цикли роботи (спринти), регулярні наради, і чіткий розподіл ролей та завдань, що дозволяє команді ефективно працювати над проєктами з постійними змінами та високим ступенем невизначеності. Це одна з найпопулярніших гнучких методології, де команда працює в коротких спринтах і проводить регулярні зустрічі для координації дій.
- **Kanban:** це візуальна система управління проектами та робочими процесами, яка допомагає командам ефективніше співпрацювати та відстежувати прогрес. Вона базується на принципах візуалізації робочого процесу, обмеження кількості незакінчених робіт та постійного вдосконалення.

Рис.1 Конбан-дошка

- **Метод критичного шляху (Critical Path Method, CPM)-** це техніка планування проектів, яка використовується для визначення найкоротшого

часу, необхідного для завершення проекту. Він передбачає створення візуального графіка проекту, що відображає всі завдання, їх тривалість та залежності між ними. Цей підхід дозволяє керувати тривалістю проєкту, визначаючи найважливіші завдання, на яких слід зосередитися, щоб завершити проєкт вчасно. Основні кроки CPM : Визначення всіх завдань, встановлення залежностей між завданнями, оцінка тривалості кожного завдання, побудова мережевої діаграми, визначення критичного шляху та оптимізація графіка.

- **Lean (Бережливе виробництво):** це методологія управління, яка фокусується на усуненні всіх видів втрат та оптимізації процесів для досягнення максимальної ефективності та цінності для клієнта. Це універсальна методологія, яка може бути застосована в різних галузях для підвищення ефективності, зниження витрат та покращення якості. Вона базується на простих принципах, але її впровадження потребує системного підходу та залучення всіх співробітників.
- **PRINCE2:** це структурована методологія управління проектами, яка базується на процесах. Вона надає чіткий фреймворк для управління проектами будь-якого масштабу та складності.

Проаналізувавши методології управління проєктами, можна побудувати таблицю переваг та недоліків.(*Табл.1*)

Таблиця 1.2

Переваги та недоліки методологій УП

Методологія	Переваги	Недоліки
Waterfall	• Чіткий план та пердбачуваність; • Легко зрозуміти та управляти; • Добре визначені етапи та результати	• Негнучкість та складність змін • Потреба в чітких вимогах на початку • Ризик накопичення помилок до кінця проекту
Agile	• Гнучкість та адаптивність • Швидке реагування на зміни • Активна співпраця з клієнтом	• Потреба в досвідченій команді • Можливість "розмивання" фокусу • Складність оцінки часу та бюджету
Scrum	• Гнучкість та здатність швидко реагувати на зміни; • Постійна комунікація та прозорість; • Ефективність для складних проектів	• Вимагає великої уваги до комунікації та співпраці у команді; • Може бути надмірним для простих проектів; • Потребує активної участі замовника
Kanban	• Візуалізація робочого процесу; • Обмеження кількості задач в роботі • Постійне вдосконалення та оптимізація	• Не забезпечує детального планування проєкту; • можливість невідомих затримок; • не здатна забезпечити повну прозорість процесу роботи

Закінчення табл. 1.2

Critical Path Method	• Допомагає визначити найкоротший час виконання проекту • Виявляє критичні завдання • Дозволяє ефективно планувати ресурси	• Складний для великих проектів • Потребує точних оцінок тривалості завдань
Lean	• Усунення втрат та оптимізація процесів • Підвищення ефективності та продуктивності • Зниження витрат та покращення якості	• Потребує глибокого аналізу процесів • Може бути складно впровадити
PRINCE2	• Чіткий та структурований план проєкту; • визначені ролі та обов'язки учасників; • забезпечує ефективне використання ресурсів	• Вимагає великої кількості документації; • можливість затримок у відповіді на зміни; • недостатність гнучкості та здатності адаптуватися до змін

i

1.2 Огляд ключових методологій для управління проєкта відкриття закладу фаст-фуду.

При управлінні проєктом відкриття фаст-фуду за методологією **Waterfall (Каскадна модель)** спочатку проводиться планування (аналіз ринку, пошук локації, розробка концепції), потім погодження та проектування (підписання специфікацій, закупівля обладнання), далі - будівництво (ремонт) і, на завершення, запуск (підбір персоналу, маркетинг).

Переваги Waterfall в даному випадку:

- Чіткість та структурованість: Кожен етап чітко визначений, що полегшує планування та контроль.
- Простота: Легко зрозуміти та застосувати навіть без спеціальних знань в управлінні проектами.
- Передбачуваність: Якщо вимоги чітко визначені на початку, легко передбачити результат та терміни.
- Мінуси: Негнучкість, складність внесення змін, ризик затримок через проблеми на будь-якій фазі.

Управління проєктом відкриття фаст-фуду за методологією **Agile** передбачає розбиття великого обсягу робіт на короткі спринти, кожен з яких охоплює певні етапи проєкту. Такий підхід дозволяє команді адаптуватися до змін, вносити корективи на основі отриманих даних та зворотного зв’язку. Послідовність дій для реалізації зазначених задач з урахуванням принципів Agile:

1. Спринт 1: Підготовчий аналіз і планування

Результат: отримання даних для прийняття рішення про доцільність відкриття та початкового фінансового аналізу.

2. Спринт 2: Розробка та організаційні питання

Результат : готовність до початку будівельних робіт і за купівель.

3. Спринт 3: Початкові роботи та забезпечення приміщення

Результат: готовність приміщення для встановлення обладнання

4. Спринт 4: Обладнання та інфраструктура

Результат: повна підготовка приміщення для роботи з обладнанням.

5. Спринт 5: Підключення та маркетинг

Результат: готовність до відкриття з технічної та маркетингової сторони.

6. Спринт 6: Підбір і навчання персоналу

Результат: готова команда для обслуговування клієнтів.

7. Спринт 7: Заключні підготовки та запуск

Результат: заклад повністю готовий до роботи, проведено пробний запуск і здійснено офіційне відкриття.

- Плюс методології Agile дозволяє поступово запускати кожен етап відкриття фаст-фуду, оперативна реагувати на труднощі, вносити необхідні зміни на основі зворотного зв'язку та уникати затримок у графіку завдяки паралельному виконанню деяких завдань.
- Мінусами використання цієї методологій для відкриття фаст-фуду є: відсутність точного прогнозування, високі вимоги до самоорганізації, потреба в постійному зворотному зв’язку, менша ефективність для проєктів із чітко визначеними етапами.

Наприклад у відкритті закладу фаст-фуду є критичні етапи, такі як будівництво, встановлення холодильного обладнання та монтаж меблів, які повинні бути виконані в чіткій послідовності. Таким чином ця методологія не зовсім підходить для проєкту з відкриття закладу фаст-фуду.

Управління проєктом відкриття фаст-фуду за методологією **Scrum** передбачає роботу в коротких спринтах зазвичай тривалістю від 1 до 4 тижнів. Кожен спринт завершується результатом, який можна перевірити і

продемонструвати. Scrum дозволяє команді адаптуватися до змін, отримувати постійний зворотний зв’язок і швидко реагувати на виявлені проблеми. Особливості використання Scrum у цьому проєкті:

- Щоденні зустрічі: Обговорення щоденних завдань, вирішення поточних проблем і визначення пріоритетів.
- Ретроспектива: Після кожного спринту аналізується, що було зроблено добре, які труднощі виникли, і як покращити роботу на наступному етапі.
- Гнучкість: Scrum дозволяє команді швидко адаптуватися до змін, особливо якщо є необхідність коригувати стратегію відкриття або змінювати постачальників.

У цілому, Scrum добре підходить для гнучких, змінних проєктів, проте для чітко структурованих і обмежених за часом проєктів, таких як відкриття фаст-фуду, можуть виникнути труднощі з управлінням послідовністю, бюджетом і кінцевими термінами.

Управління проєктом відкриття фаст-фуду за методологією **Kanban** передбачає візуалізацію робочого процесу за допомогою Kanban-дошки, де кожне завдання проходить через етапи, наприклад, "Заплановано", "В роботі", "Завершено". Цей метод не має жорстких спринтів, як в інших методологіях, але дозволяє команді працювати з постійно змінюваними пріоритетами і контролювати завантаженість на кожному етапі.

Kanban може бути менш ефективним для проєктів з високою залежністю між етапами, де потрібно чітке дотримання послідовності. У такому випадку управління проектом може потребувати додаткового контролю, щоб дотримуватися термінів. Таким чином для проєкту відкриття фаст-фуду треба обрати іншу методологію.

Методологія **Lean** для управління проєктом відкриття фаст-фуду фокусується на ефективному використанні ресурсів та усуненні втрат, тобто дій,

які не додають цінності кінцевому продукту. Це дозволяє мінімізувати затрати, оптимізувати процеси та забезпечити високу якість. Методологія Lean дозволяє скоротити витрати на всіх етапах проєкту, фокусуючись на ефективності та цінності. Виконання кожного завдання відбувається з орієнтацією на усунення втрат, оптимізацію часу та раціональне використання ресурсів.

Використання цієї методології в проєкті відкриття нового закладу фаст-фуду також має певні недоліки. Основними мінусами у даному випадку: потреба в постійному аналізі процесів, вузькі межі для інновацій та масштабування, ризик не достатку інвестування в важливих аспектах, складнощі з управлінням запасами.

Управління проєктом відкриття фаст-фуду за методологією **Critical Path Method (CPM)** передбачає виділення основних задач, що впливають на загальні строки реалізації проєкту. Метод визначає «критичний шлях» — послідовність завдань, затримка в будь-якому з яких призведе до затримки всього проєкту. Це ефективний інструмент для планування та управління проектами, але він має певні недоліки, які варто враховувати при його застосуванні до проекту відкриття фаст-фуду. Використовувати CPM в поєднанні з іншими методами управління проектами буде більш ефективним для проєкту.

Для управління проєктом відкриття фаст-фуду за методологією **PRINCE2** (PRojects IN Controlled Environments) ключовими є чітка структура, послідовне виконання етапів та постійний контроль за проєктом. PRINCE2 визначає ролі, відповідальності та процеси для кожного етапу, що дозволяє керувати ризиками та контролювати всі процеси. Ця методологія дозволяє систематично керувати проєктом, відслідковувати прогрес на кожному етапі та уникати ризиків завдяки чіткому управлінню та постійному контролю. Ця методологія є потужною та широко визнаною, але вона більше підходить для великих проєктів, а для відкриття закладу фаст-фуду можливі недоліки в великій кількості документацій, недостатній гнучкості, недостатня адаптивність для малих проєктів.

Висновки до розділу 1.

У даному розділі було проведено огляд ключових методологій управління проектами, таких як Waterfall, Agile, Scrum, Kanban, Critical Path Method, Lean та PRINCE2. Кожна з цих методологій має свої переваги та недоліки, які було детально розглянуто.

Вибір методології управління проектом залежить від багатьох факторів, таких як тип проекту, його складність, розмір команди, культура організації та інші.

Для проекту відкриття закладу фаст-фуду найбільш підходящими є методології **Agile та Waterfall**, оскільки вони забезпечують необхідну гнучкість та адаптивність до змін, а також чітку структуру та контроль за виконанням робіт.

Методології Scrum та Kanban можуть бути використані для окремих етапів проекту, але їх застосування для управління всім проектом може бути не оптимальним. Методології Critical Path Method та Lean можуть бути корисними інструментами для планування та оптимізації проекту, але вони не замінюють основну методологію управління.

Вибір та застосування правильної методології управління проектом є важливим фактором успішної реалізації проекту відкриття закладу фаст-фуду.

Розділ 2.Проєкт відкриття закладу фаст-фуду Döner Маркет

2.1 Статут проєкту

Статут проєкту — це основоположний документ, який офіційно запускає проєкт і надає йому організаційну підтримку. Він визначає загальні цілі, обсяг, відповідальних осіб і обмеження проєкту. Статут підписується керівництвом або спонсором і слугує основою для подальших рішень та планування проєкту.

1. **Назва проєкту:**

Відкриття закладу фаст-фуду Döner Маркет

2. **Опис проєкту:**

Метою проєкту є створення закладу швидкого харчування, який спеціалізуватиметься на якісних донерах та супутніх стравах фаст-фуду. Заклад орієнтований на надання швидкого, смачного та безпечного харчування в районі з високим пішохідним трафіком, що сприятиме збільшенню задоволеності клієнтів і зростанню прибутку компанії.

3. **Мета проєкту:**

- Метою проекту є розвиток мережі смачного безпечного фаст-фуду Döner Маркет
- Створити ефективний проєкт для використання при наступних відкриттях закладів.

4.Цілі проєкту:

- Забезпечити успішне відкриття закладу фаст-фуду Döner Маркет в встановлені строки.
- Забезпечення населення смачним та безпечним фаст-фудом.
- Розширення бізнесу та отримання додаткового прибутку

5. **Ключові показники успіху:**

- Відкриття закладу в запланований термін.

- Не перевищення бюджету.

- Середній чек та щоденна кількість клієнтів відповідають бізнес-плану.

- Обладнання та меблі відповідають специфікації та встановлені за планом проєкту.

6.**Зацікавлені сторони:**

- **Ініціатор проєкту**:

- Товариство з обмеженою відповідальністю «МХП-РІТЕЙЛ»
- Контактна особа: Лук’янченко Володимир Володимирович
- Адреса контрагента: 03143, м. Київ, вул. Заболотного Академіка, буд. № 158
- Галузь : Роздрібна торгівля
- Вид економічної діяльності 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазина

- **Інвестори проєкту**:

«МХП-РІТЕЙЛ» та ПрАТ «МХП»

- **Зацікавлені сторони:**

МХП-Рітейл, ПрАТ МХП, МХП-Логістика

- **Керівник проєкту**:

Лук’янченко Володимир Володимирович

- **Відповідальні відділи**:

- Управління розвитку роздрібної торгівлі
- Відділ проектування локацій
- Відділ підтримки та розвитку ІТ-систем
- Департамент матеріально-технічного забезпечення (ДМТО)
- Відділ кадрів
- Відділ управління товарними запасами

- Маркетинговий відділ

7. **Обмеження проєкту**:

- Завершення усіх процесів проєкту на пізніше 08.04.2025р.

- Загальна сума інвестицій не повина перевищувати 900 000 грнтриманн.

- Дотримання дизайну та тех.норм затверджених для закладів мережі Döner Маркет.

- Проходження усіх норм та сертифікацій.

8. **Ризики проєкту:**

Зовнішні ризики:

- Курс валют

- Інфляція

- Нестабільна політична ситуація

- Ризик Епідемії

- Ризики постачання

Внутрішні ризики:

- Затримки в графіку робіт

- Перевищення бюджету

- Проблеми з постачанням обладнання та матеріалів

- Труднощі знаймом та навчанням персоналу

- Неякісна комунікація між відділами

9. **Бюджет проєкту:**

Загальна сума інвестицій в проекту складає 900 000 грн. (дев’ятсот тисяча двісті гривень). Вартість розрахована за аналогічним проєктом

10. **Керівник проєкту:**

Лук’янченко Володимир Володимирович

Робоча адреса: м.Київ 03143, м. Київ, вул. Заболотного Академіка, буд. № 158

тел. +38(050) 000 00 00

роб.тел. +38(050) 000 00 00

11. Підписання:

ТОВ «МХП-РІТЕЙЛ» _____

Директор

_____

Керівник управління з розвитку роздрібної торгівлі

_____

Керівник проєкту

2.2 SMART-аналіз проєкту.

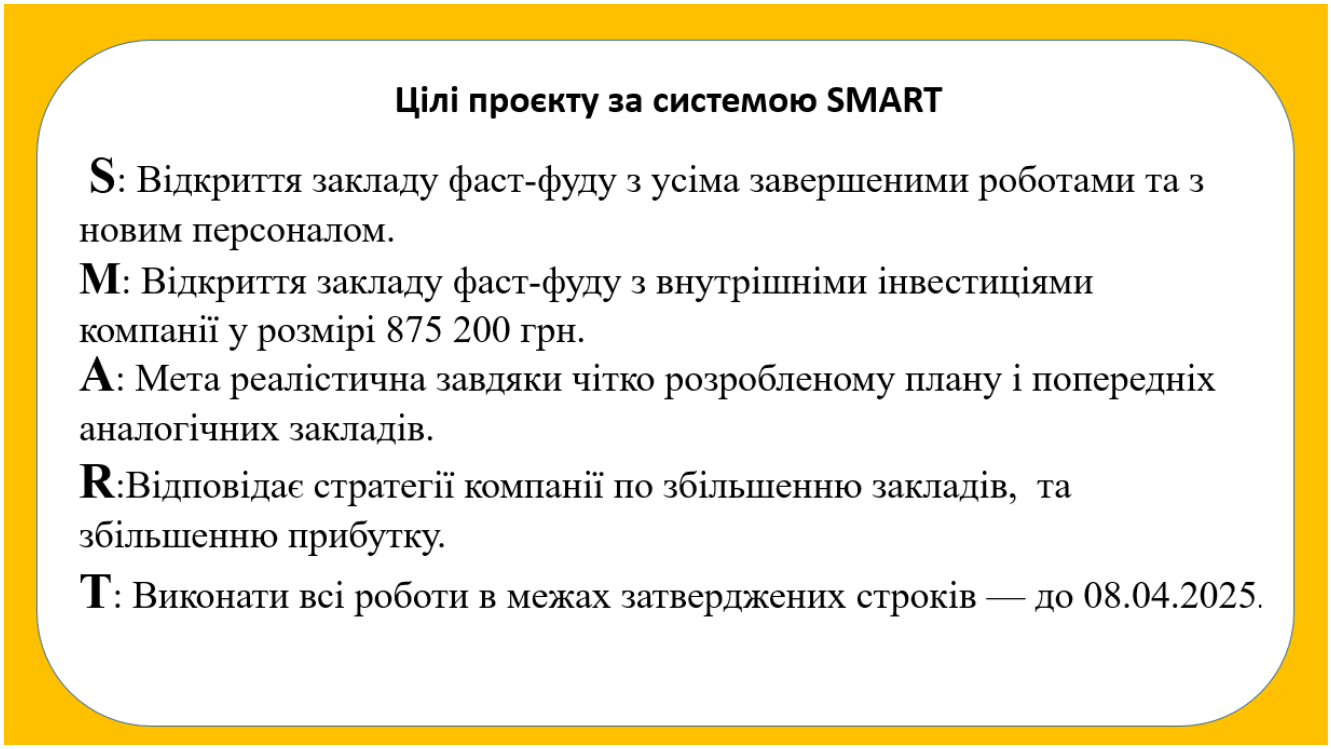


Рис.2.1. SMART-аналіз проєкту

2.2.1 Конкретність (S)

2.2.1.1 Мета проекту та її обґрунтування, актуальність

Метою проекту є розвиток мережі смачного безпечного фаст-фуду Döner Маркет, яку розвиває компанія МХП та МХП-Рітейл. На даний час вона налічує вже 150 закладів. Döner Маркети – це місце, де гості завжди можуть скуштувати

шаурму та донери, а також нагетси, сирні палички, картоплю фрі та інші страви. Перша точка бренду була відкрита в Києві у вересні 2020 року. Зараз заклади мережі працюють у різних населених пунктах у 17-ти областях України. У кожному Döner Маркеті панують три основних принципи: єдиний смак, технологічність та безпека й контроль. Для приготування страв використовуються продукти тільки від перевірених постачальників. Наприклад, шаурма й донери готуються з курятини «Наша Ряба» та яловичини Skott Smeat.

Популярність такого формату страв загалом зростає за рахунок зручності та швидкості та споживання. А секрет успіху нашої мережі полягає ще й у дотриманні всіх вимог якості та безпечності, а також відповідальному підході до сервісу. Розвиток мережі Döner Маркетів у тісній взаємодії з партнерами дозволяє нам не тільки створювати комфортні заклади харчування для українців, а ще й нарощувати кількість відповідального бізнесу, який працює прозоро, сплачує податки й таким чином підтримує економіку України що на даний час є гарним тилом для нашої країни.

2.2.1.2 Визначення цілей проекту

Суспільна користь:

1. Забезпечення населення смачним та безпечним фаст-фудом.
2. Створення робочих місць: Надати можливості працевлаштування для місцевих жителів, сприяючи зростанню економіки.
3. Підтримка економіки країни.

Вплив на ринок:

1. Підвищення якості продуктів та обслуговування на ринку

Економічні цілі проекту:

1. Отримання прибутку
2. Розширення бізнесу

2.2.1.3 Цінова політика

Середня ціна ринку на аналогічний продукт. Також для постійних клієнтів створена програма лояльності ЇМО. Це накопичувальна картка з балами які переводяться в гривні, і їх можна використовувати не тільки в Döner Маркетах але і в інших магазинах цієї компанії таких як М'ясо Маркет , Наша Ряба , Їжа Свіжа та Українське Курча.

2.2.1.4 Розташування об'єкту бізнес-планування.

Зазвичай аналогічні заклади фаст-фуду будують:

- в великих супермаркетах типу NOVUS
- ТРЦ
- Бізнес центрах
- Окремо стоячі біля метро чи парках відпочину, та в нових багатоповерхових районів міста.

Головним критерієм вибору саме цього місця було:

- великий трафік потенційних клієнтів
- відсутність конкурентів з аналогічними стравами,
- розташування неподалік метро та іншого транспорту.
- велика насиченість магазинів різного типу.
- ТРЦ або бізнес центр, щоб клієнти могли в обідню перерву швидко та смачно перекусити.

Провівши аналіз за такими критеріями, з урахуванням де вже є заклади компанії центральних районів Києва (в центрі Києва вже відкрили заклад в Глобусі) найбільш привабливим було вибрано ТРЦ Гулівер .

Рис.2.2. Місця відкритих Döner Маркет в м. Києві

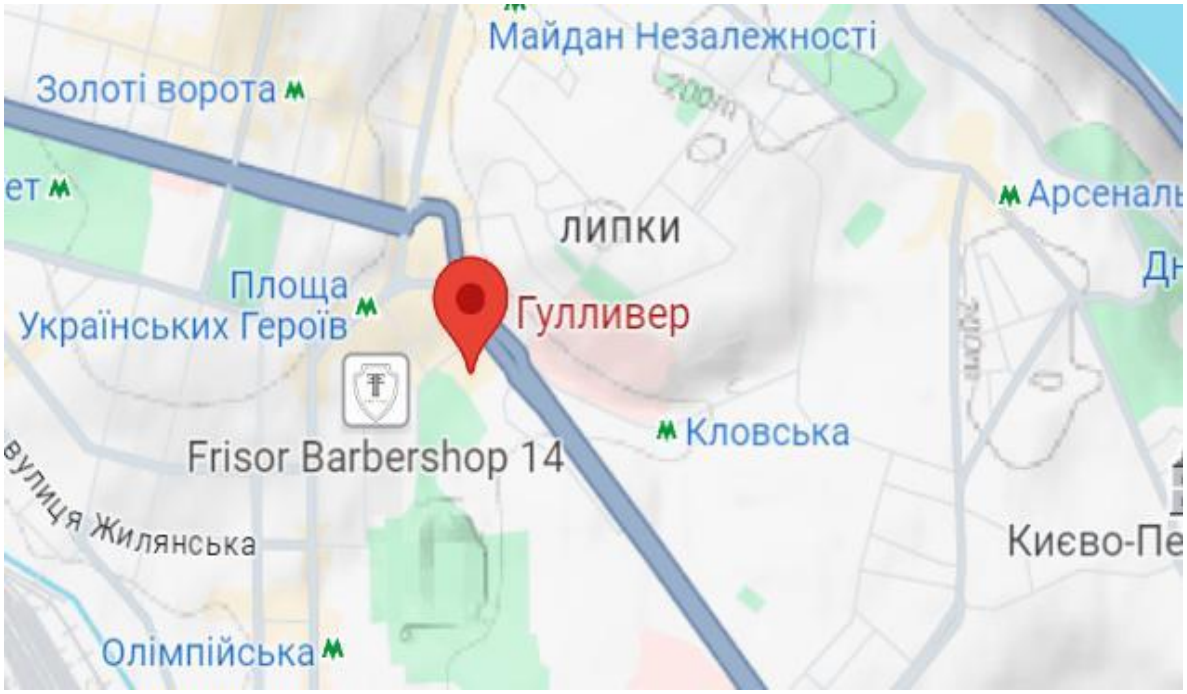


Рис.2.3. Місце розташування ТК Гулівер

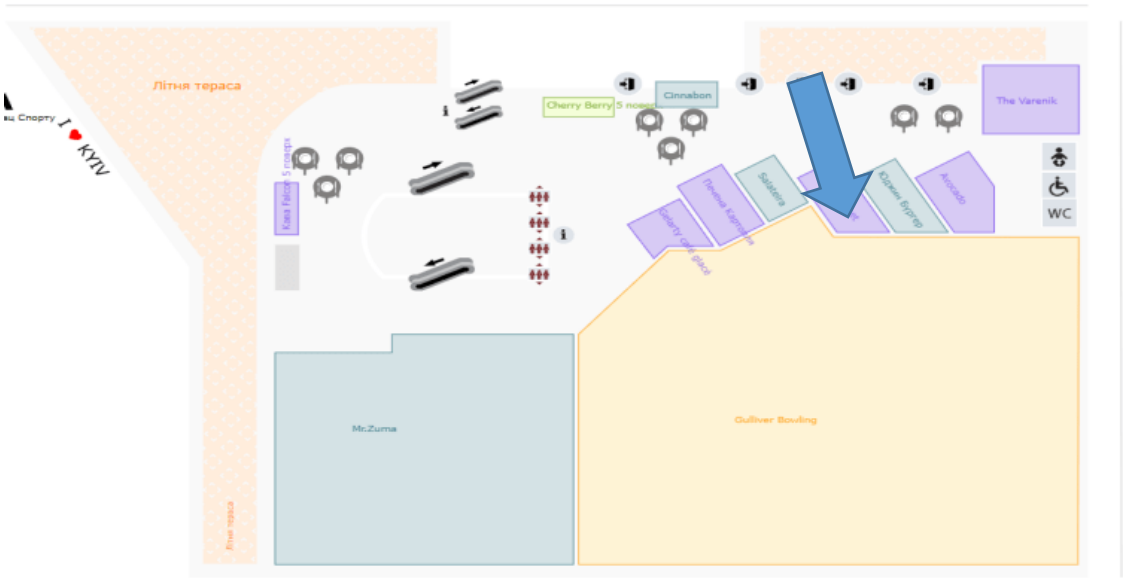


Рис.2.4. Фрагмент генплану ТРЦ Гулівер з вказанням місця для будівництва закладу Döner Маркет

Приміщення закладу розташовано в центрі Києва, Спортивна площа 1а, на території ТРЦ Гулівер. Загальна площа закладу - 55,9 м2. Поруч знаходяться метро пл. Українських героїв, Хрещатик та Майдан Незалежності. Розташування саме в цьому ТРЦ дає нам дуже багато переваг, а саме:

- **Зручність транспортного сполучення**: неподалік знаходиться метро та багато транспортних вузлів.
- **Висока кількість потенційних клієнтів**: Заклад знаходиться на території великого бізнес-центру, працівники якого є нашими потенційними клієнтами. Також, розташування фаст-фуду на території фуд-корту цього центу разом із іншими закладами швидкого харчування, які мають інші пропозиції, надає нам можливість залучати клієнтів, спрямованих на одну мету – швидко поїсти.

Розташування в торговому центрі дозволяє використовувати переваги сусідства з іншими магазинами та послугами, що може залучити більше відвідувачів.

ТРЦ забезпечує високий рівень безпеки, що наддасть економію на встановлення відео нагляду та сигналізації. Також ТРЦ забезпечить кондиціюванням та ІТ обладнанням для інтернет зв’язку.

Також знаходження в ТРЦ в центрі наддасть більшу кількість платоспроможних клієнтів. Також розташування в популярному торговому центрі наддасть сітці закладів більшу популярність.

2.2.2 Потреби ринку (М)

2.2.2.1 Аналіз ринку

Рис.2.5 Динаміка збільшення кількості фаст-фудів

(https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-zavedenij-fastfuda-v-ukraine-2021-god)

Ринок фаст-фудів за останні роки дуже коливався, спочатку через ковід, це видно по графіку коли він упав, але потім почав стрімко набирати оберти, вже на початок 2022 року ринок фаст-фуду виріс майже на 40%.Але після цього почалася війна, після вторгнення російської федерації. Велика кількість закладів була закрита на постійно. Але великі компанії змогли вистояти і не тільки продовжити працювати а й розширюватись. Крім цього по аналітичному графіку видно що саме сегмент фаст-фуду дуже збільшив сою популярність, чим збільшив середній чек.

Як змінився середній чек у закладах Poster x РЕВЕ ТА СТОГНЕ РЕСТОРАТОР

Рис.2.6 Зміна середнього чеку по категорія закладів

(https://www.epravda.com.ua/news/2022/12/28/695518/)

Незважаючи на війну, ми бачимо що ринок росте і це нам дозволяє зайняти в ньому своє місце.

2.2.2.2 Аналіз основних конкурентів

Конкуренція на ринку фаст-фудів в Україні є досить велика. Серед найбільших сітьових фаст-фудів є: McDonald`s, KFC , KARTOFAN , NOODLE DOODLE, Печена Картопля, Salateria, Юджин Бургер інші. Але кожні з них мають своє оригінальне меню яке відрізняється від інших(якщо досліджувати великі сітьові заклади),також вони мають акційні знижки та програми лояльності.

Не великі фаст-фуди, які мають від однієї до п’яти закладів, не досліджувались на даному етапі. Але серед них є непогані нові бренди які розвиваються, але поки вони ще не здобули значну частку ринку фаст-фудів. Провівши дослідження за допомогою SWOT аналізу закладів конкурентів, які будуть знаходитися біля запланованого закладу на фудкорті ТРЦ Гулівер: Печена Картопля, «Salateria», «Юджин Бургер», можна зробити аналіз конкурентного середовища *Таблиця*

Рис.2.7. «Печена Картопля» ТРЦ Гулівер

Табл.2.1

SWOT-аналіз «Печена Картопля»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Впізнаваний бренд який працює з 2000 року. 2. Основою концепцією є велика картоплина запечена у фользі та збита з вершковим маслом і сиром у ніжне пюре з різноманітними наповнювачами, що на ринку України є унікальною 3. Зручність в росташувані 4. Можливість доставки Глово	1. Одноманітність меню 2. Недостатньо реклами 3. Завищені ціни
Позитивні можливості	**Загрози**
1. Розширення асортименту за для збільшення клієнтів. 2. Збільшення закладів	1. Відтік клієнтів 2. Неврожай картоплі.

Рис.2.8. «Salateria» ТРЦ Гулівер

Табл.2.2

SWOT-аналіз «Salateria»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Перші на ринку здорового харчування в форматі фаст-фуд 2. Унікальність формату (полягає у принципі вільного вибору інгредієнтів) 3. Команда мережі цінує відкритість перед відвідувачами.	1. Недостатньо розкручений бренд 2. Відсутність комбінованого меню. 3.Зростання ціни на сезонні овочі
Позитивні можливості	**Загрози**
1. Розширення асортименту 2. Постійний попит серед вегетаріанців 3. відкриття нових закладів в інших районах столиці	1. Зростання ціни на оренду 2. Проблеми з поставками 3.Відтік клієнтів

Рис.2.9. «Юджин Бургер» ТРЦ Гулівер

Табл.2.3

SWOT-аналіз «Юджин Бургер»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Топовий вид фаст-фуду 2. Доставка через Глово 3. Високий вибір бургерів(15видів) 4. Комбо меню 5. Кешбек через особистий додаток	1. Підняття цін на інгредієнти 2. Відсутня реклама 3. Непривітний персонал 4. Високі ціни
Позитивні можливості	**Загрози**
1. Розширення асортименту 2. Залучення нових клієнтів через рекламу 3. відкриття нових закладів	1. Зростання ціни на оренду 2. Відтік клієнтів 3. Проблеми з поставками

Табл.2.4

Аналіз конкурентного середовища

Критерії	Döner Маркет		Печена Картопля		Salateria		Юджин Бургер	
	переваги	недоліки	переваги	недоліки	переваги	недоліки	переваги	недоліки
Асортимент товару	X			X	X			X
Кваліфікованість та ввічливість персоналу	X			X	X			X
додаткові послуги	X		X		X		X	
Кількість закладів в країні	XXX		X X		X			X
Відсутність сезонних стрибків попиту	X		X			X	X	

2.2.2.3 Прогнозована частка ринку

Сітьові заклади фаст-фуду Döner Маркет займають 10% ринку, якщо відштовхуватись від цих даних, тоді відкриття нового закладу займе приблизно 0,05% частки ринку.

2.2.3 Привабливість (А)

2.2.3.1 SWOT-аналіз проекту

Табл.2.5

SWOT-аналіз проекту

Сильні сторони	**Слабкі сторони**
• Професійне обладнання • Швидкий термін окупності • Детально зроблений графік, ресурси, бюджет та робота над ризиками. • Особиста логістика • Виготовлення з якісної сировини, зі своїх підприємствах (Наша Ряба,Skott Mett) • Наявність великого споживчого попиту Великий досвід по попереднім проєктам	• Високий рівень конкуренції • Нестача персоналу
Можливості	**Загрози**
• Розкрутка бренду фаст-фуду • Розширення бізнесу МХП-Рітейл • Створення фуд-траків на основі цього закладу фаст-фуду • Отримання додаткового досвіду для наступних проєктів	• Не вірно прораховане місце відкриття • Ризик епідемії • Проблеми з логістикою; • Інфляція • Коливання валюти

За допомогою сильних сторін можна використати можливості, а саме: за допомогою детально зробленого графіку, ресурсів, бюджету, роботи над ризиками та великим досвідом в попередніх проєктах, команда проєкту отримає додатковий досвід для наступних закладів фаст-фуду. Також, на основі отриманого досвіду, команда проєкту може розробити новий проєкт зі створення фуд-траку, чим розширить бізнес МХП-Рітейлу та підніме статус сітьового бренду Döner Маркет.

Також, за допомогою сильної сторони, в виготовленні з якісної сировини зі своїх підприємствах (Наша Ряба,Skott Mett) і скориставшись можливістю з відкриття фуд-траку, компанія посилить слабку сторону в високій конкуренції.

За допомогою детального зробленого графіка, команда проєкту може для посилення слабкої сторони в нестачі персоналу, планувати підбір персоналу за заздалегідь і в графіку проєкту контролювати ступінь виконання та не допускати щоб ця задача знаходилася на критичному шляху.

2.2.3.2 Зацікавлені сторони проекту

Табл.2.6

Зацікавлені сторони проекту

Зацікавлені сторони	Інтереси зацікавлених сторін
Внутрішні зацікавлені сторони проєкту	
Керівник проєкту	Виконання проєкту; Досягнення цілі проєкту; Надбання досвіду
Команда управління проектом	Досягнення цілі проєкту; отримання досвіду для наступних проєктів
Інвестори проєкту	Отримання запланованого прибутку проєкту;
МХП-Рітейл	Отримання прибутку; Розвиток бізнесу
Зовнішні зацікавлені сторони проєкту	
ПрАТ «МХП»	Отримання прибутку від інвестицій; Отримання прибутку від продажу сировини; Отримання прибутку від логістики;
Держава	Отримання податків Збільшення робочих місць

2.2.4. Реалістичність (R)

На даний час Döner Маркет налічує вже 150 закладів. Кожен проект був прорахований проектним відділом і прорекламуваний відділом маркетингу компанії. Популярність такого формату страв загалом зростає за рахунок зручності та швидкості та споживання. А секрет успіху мережі полягає у дотриманні всіх вимог якості та безпечності, а також відповідальному підході до сервісу. На даний час компанія тримає склад більше 1500 кв.м на якому зберігається вже закуплене обладнання та будівельні матеріали для майбутніх закладів, що дозволяє швидше реалізовувати проєкти та зменшити ризики інфляції. Партнери, МХП-Логістика, кожен день привозять в заклади свіже м’ясо, яке тільки вночі приїхало підприємств, і це дозволяє гарантувати не тільки смачну шаурму, а і якісну. Одним із перших лозунгів Döner Маркет був: Шаурма яку не стрьомно їсти. Реалістичність цього проекту доведена за рахунок вже багатьох відкритих закладів, які приносять кожен день від 5 до 20 тис. грн. чистого прибутку, з урахуванням усіх витрат. Проаналізувавши інші проекти по відкриттю таких закладів можна побачити що в середньому для повної окупності проектів потрібно від 150 до 300 днів.

2.2.5 Часові обмеження (T)

Загальна тривалість проєкту по відкриттю закладу фаст-фуду 98 днів.

2.3 Організаційна структура проєкту

Організаційна структура проєкту за PMBOK (Project Management Body of Knowledge) — це ключовий елемент у методології управління проєктами, розробленій PMI (Project Management Institute), що визначає розподіл відповідальності, повноважень і зав'язків між учасниками проєкту. В PMBOK виділяються три основні типи організаційних структур для проєктів, які можуть по-різному впливати на роль керівника проєкту та ресурсів.

Основні типи організаційних структур у PMBOK:

Функціональна структура**:**

У функціональній структурі управління проектом, робота розподіляється між різними відділами компанії, такими як фінансовий, маркетинговий та інженерний, відповідно до їх спеціалізації. Кожен відділ очолює керівник, який має повний контроль над ресурсами свого відділу та відповідає за виконання завдань проекту, що стосуються його сфери діяльності.

Іншими словами, у такій структурі кожен відділ зосереджений на своєму напрямку роботи, а керівники відділів відповідають за їх ефективність в рамках проекту.

Проєктно-орієнтована (проєктна) структура**:**

Для кожного проекту формується окрема, незалежна команда, яка повністю зосереджена на його виконанні. Вся необхідна людська сила, бюджет та інші ресурси виділяються виключно для потреб цього проекту. На чолі команди стоїть менеджер проекту, який має абсолютний контроль над усіма ресурсами та несе повну відповідальність за успішне досягнення цілей проекту.

Таким чином, створюється автономна одиниця, яка може швидко та ефективно реагувати на будь-які виклики в рамках проекту.

Матрична структура**:**

Матрична структура - це своєрідний гібрид, що поєднує в собі риси функціональної та проектної структур. Учасники команди одночасно належать до свого функціонального відділу (наприклад, маркетингу) і до проектної команди.

Це означає, що вони мають двох керівників: керівника відділу та керівника проекту. Обидва керівники спільно вирішують, як найкраще використати ресурси та розподілити завдання між членами команди.

Таким чином, матрична структура дозволяє гнучко використовувати ресурси компанії та забезпечує ефективну взаємодію між різними відділами.

Вибір правильної організаційної структури — це ключовий момент, який суттєво впливає на те, як будуть розподілятися ресурси, як буде організована робота команди та які повноваження матиме керівник проекту. Таким чином підбирати організаційну структуру треба індивідуально, враховуючи складність проекту, наявні ресурси та цілі, які потрібно досягти. Правильний вибір забезпечить найкращу продуктивність та допоможе досягти бажаних результатів.

Проаналізувавши минулі проєкти компанії по відкриттю інших закладів, можна зробити висновок що найбільш ефективним варіантом буде матрична структура.

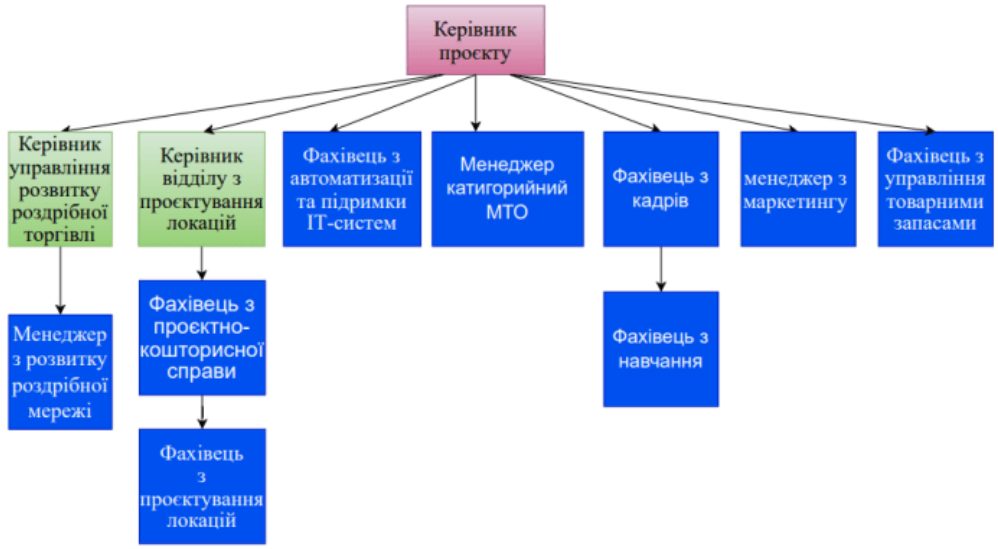


Рис 2.9. OBS структура проєкту

2.5 Матриця відповідальності

Табл.2.7

Матриця відповідальності

Назва фази проєкту	Керівник проєкту	Управління розвитку роздрібної торгівлі	Відділ з проєктування локацій	Відділ підтримки та розвитку ІТ систем ТТ	Департамент матеріально технічного забезпечення	Відділ кадрування та HR-пратнер	Відділ маркетингу	Відділ з управління товарними запасами
Підготовка до проєкту	Вик,Вп	Вик	Вик		Кон		Вик	
Погодження	Вп,Вик		Кон		Вик, Вп			
Будівельні роботи	Вп		Кон		Вик			
Постачання та збірка меблів та ХО	Вп,Вик	Кон	Кон					
Підключення та налаштування ІТ	Кон			Вик,Вп				
Оформлення ТТ та маркетингу	Кон						Вик,Вп	
Встановлення витратних матеріалів	Кон				Кон			Вик,Вп
Пошук та підбір персоналу	Кон					Вик,Вп		
Відкриття закладу	Вик,Вп						Вик	

Матриця відповідальності проєкту "Відкриття закладу фаст-фуду", допомагає чітко визначити ролі й обов’язки кожного члена команди проєкту та керівника проєкту, на різних етапах проєкту. У матриці відповідальності використовуються позначення.

Відповідальний	Вп
Виконавець	Вик
Консультація	Кон

Висновки до розділу 2

Проєкт відкриття закладу фаст-фуду представляє комплексний підхід до створення та впровадження бізнес-концепції у сфері швидкого харчування, орієнтованої на сучасні потреби ринку та специфіку українського середовища. У процесі дослідження та планування проєкту були чітко визначені його мета, обсяг, завдання та основні показники успішності, а також ризики, обмеження та основні учасники, що сприяє спрямуванню проєкту на досягнення високих стандартів якості обслуговування та прибутковості. Проведений аналіз ринку фаст-фуду в Україні та дослідження досвіду компанії МХП-Рітейл дозволили розробити детальний проект відкриття нового закладу Döner Маркет в ТРЦ "Гулівер" м. Києва.

Статут проєкту сформував офіційну базу для його реалізації, визначивши ключові завдання, обов'язки, часові межі та бюджетні обмеження, що забезпечує належний рівень управління. Також було визначено зацікавлені сторони, серед яких керівництво, інвестори та команди, які беруть участь у виконанні проєкту. Це

створює основу для ефективної взаємодії між підрозділами та своєчасного контролю за виконанням завдань.

SMART-аналіз підтвердив реалістичність та чіткість поставлених цілей, включаючи розвиток мережі Döner Маркетів, задоволення попиту на якісний і безпечний фаст-фуд, створення робочих місць та підтримку економіки країни. Використання SWOT-аналізу та аналіз конкурентного середовища допомогли глибше зрозуміти ринок і визначити сильні та слабкі сторони проєкту, що дозволило сформувати унікальну торгову пропозицію для майбутніх клієнтів.

Проведений аналіз ринку фаст-фуду в Україні та дослідження досвіду компанії МХП-Рітейл дозволили розробити детальний проект відкриття нового закладу Döner Маркет в ТРЦ "Гулівер" м. Києва.

Запропонована матрична організаційна структура та детально розподілена матриця відповідальності забезпечують оптимальне використання ресурсів та ефективну координацію роботи різних команд. Це дає можливість тримати під контролем усі процеси і швидко реагувати на потенційні ризики, що можуть виникнути під час виконання проєкту.

Отже, проєкт відкриття закладу має добре обґрунтовану концепцію, адаптовану до сучасного ринку швидкого харчування, і спрямований на створення конкурентного закладу з високими стандартами якості. Він володіє значним потенціалом для успішного розвитку та швидкої окупності, що робить його важливою частиною стратегії розширення компанії та підвищення її ринкової частки.

РОЗДІЛ 3. Управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду.

3.1Управління змістом проєкту.

Управління змістом проєкту — це комплексний процес, який спрямований на забезпечення чіткого визначення, організації та контролю обсягу робіт у проєкті, щоб досягти його цілей. Це важлива складова управління проєктом, оскільки саме від правильно визначеного змісту залежить успішність виконання завдань, правильний розподіл ресурсів і дотримання термінів.

PMBOK (Project Management Body of Knowledge) визначає управління змістом проєкту як сукупність процесів, необхідних для визначення та контролю того, що саме включається і що саме не включається в проект. Основна ідея полягає в тому, щоб точно встановити рамки проєкту і гарантувати, що команда працює лише над тими завданнями, які є необхідними для досягнення цілей проєкту.

Згідно з PMBOK, управління змістом проєкту включає в себе наступні процеси:

1. Планування управління змістом:

- Визначення того, як буде визначатися, документуватися та контролюватися зміст проекту, щоб забезпечити чітке виконання поставлених завдань.
- Розробка плану управління змістом, який описує, яким чином будуть реалізовані та контролюватимуться всі етапи управління змістом проєкту.

2. Збір вимог:

- Встановлення та фіксація вимог і очікувань зацікавлених сторін стосовно проєкту.
-Це може включати проведення інтерв'ю, анкетування, фокус-груп та аналіз документації.

3. Визначення обсягу:

-Розробка детального опису проекту та продукту проекту.
- визначення всіх робіт, які необхідно виконати, та всіх результатів, які необхідно досягти

4. Створення WBS:

-WBS (Work Breakdown Structure) - це ієрархічна структура, яка відображає весь обсяг робіт проекту.

5. Перевірка обсягу:

-затвердження та визнання виконаних результатів проєкту завершеними.

-перевірка результатів на відповідність вимогам та затвердження їх зацікавленими сторонами

6. Контроль обсягу:

- Відстеження прогресу проєкту та його результатів, а також керування змінами у початково затвердженому плані.

Важливо чітко визначати та контролювати зміст проєкту для досягнення успіху. Ефективне управління змістом допомагає запобігти «розростанню обсягу» (scope creep) – коли до проєкту додаються нові роботи без відповідного збільшення ресурсів та часу. Це дозволяє уникнути перевищення бюджету, затримки термінів та конфліктів між зацікавленими сторонами.

WBS (Work Breakdown Structure) за стандартами PMBOK (Project Management Body of Knowledge) — це ієрархічна структура робіт проєкту, яка розбиває проєкт на менші, більш керовані компоненти, названі "робочими пакетами". Це один із ключових інструментів управління проєктами, що допомагає структурувати весь обсяг робіт, необхідних для досягнення цілей проєкту.

WBS будується у вигляді дерева, де кожен рівень деталізує завдання більш детально. Кожен робочий пакет представляє конкретну роботу, яка призводить до досягнення певного результату або продукту. WBS полегшує управління проєктом, оскільки чітко визначає обсяг робіт для кожного етапу, що дозволяє ефективно контролювати виконання та оцінювати прогрес. Також дає розуміння по обсягу робіт, розподілу обов’язків та планування ресурсів.

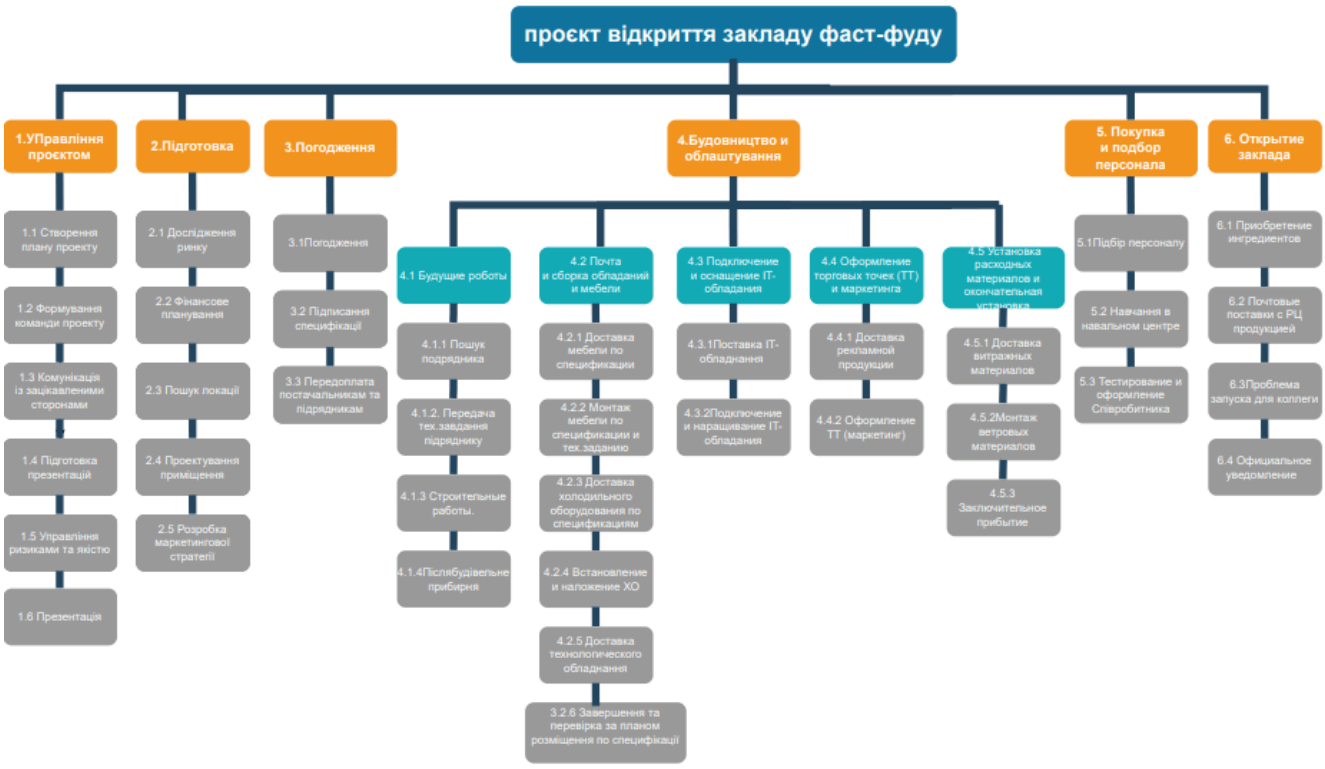


Рис.3.1 WBS структура проєкту

3.2. Управління часом проєкту

Управління часом проєкту – це процес планування, координації та моніторингу часу, необхідного для виконання проєкту, щоб досягти його цілей у визначені терміни. Він включає організацію робочих годин, встановлення дедлайнів для завдань, контроль виконання та запобігання можливим затримкам. Ефективне управління часом є ключовим фактором успіху проєкту, адже воно забезпечує правильне планування і контроль часових ресурсів для досягнення поставлених цілей у встановлені терміни.

Управління часом проєкту передбачає поділ проєкту на менші, легше керовані етапи або частини. Це сприяє кращому контролю та управлінню процесом виконання, а також підвищує прозорість і організованість роботи. Важливим аспектом управління часом є визначення часу для виконання кожного завдання в проєкті.

Основними етапами управління часом проєкту є:

1. Визначення задач проєкту : Визначення та опис усіх завдань, які необхідно виконати для досягнення цілей проєкту в обмежений час. WBS відображає всі завдання проєкта Рис.3.1
2. Визначення тривалості робіт: Для кожного завдання в WBS Рис.3.1 необхідно оцінити, скільки часу знадобиться для його виконання. Це можна зробити за допомогою експертних оцінок, аналогічних проектів або історичних даних.
3. Розробка графіка проєкту: Графік проекту відображає послідовність виконання завдань та їх тривалість. Найпоширенішими методами розробки графіку є діаграма Ганта та метод критичного шляху.
4. Розподіл ресурсів: Оцінка потрібних ресурсів (персонал, обладнання) для виконання кожного завдання та ефективне планування їх використання в межах встановлених термінів.
5. Визначення критичного шляху: Визначити порядок етапів, які найбільше впливають на загальну тривалість проєкту. Цей порядок називається критичним шляхом. Будь-яке запізнення в його виконанні може спричинити затримку всього проєкту.
6. Контроль та управління часом: Протягом усього проєкту потрібно контролювати дотримання графіку та за потреби вносити корективи. Це може включати зміну тривалості завдань, перерозподіл ресурсів або коригування порядку виконання робіт.
7. Управління змінами в графіку: У разі потреби коригування графіка через додаткові завдання, затримки або зміну пріоритетів важливо зберігати контроль над часовими ресурсами.

Одним із інструментів для управління часом проєкту є програмне забезпечення Microsoft Project та спеціальний інструмент Діаграми Ганта.

За допомогою MS Project ми будуємо графік робіт по визначеним задачам з WBS

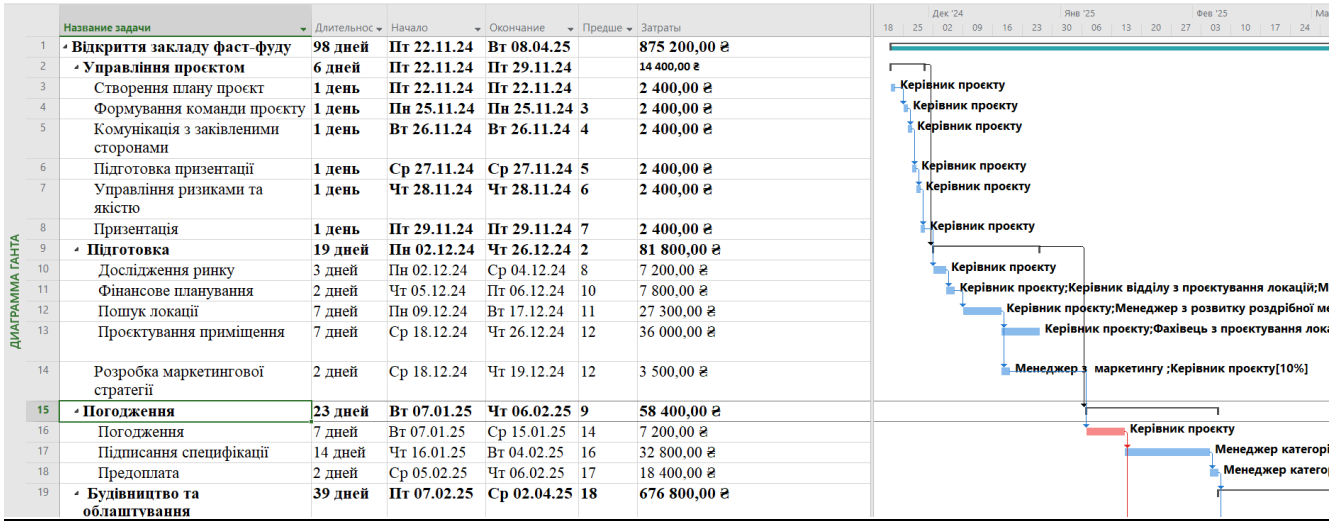
ДИАГРАММА ГАНТА

	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше
1	**Відкриття закладу фаст-фуду**	**98 дней**	**Пт 22.11.24**	**Вт 08.04.25**	
2	**Управління проєктом**	**6 дней**	**Пт 22.11.24**	**Пт 29.11.24**	
9	**Підготовка**	**19 дней**	**Пн 02.12.24**	**Чт 26.12.24**	**2**
15	**Погодження**	**23 дней**	**Вт 07.01.25**	**Чт 06.02.25**	**9**
19	**Будівництво та облаштування**	**39 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 02.04.25**	**18**
20	**Будівельні роботи**	**29 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 19.03.25**	**18**
25	**Постачання та збірка обладнання та меблів**	**33 дней**	**Пт 07.02.25**	**Вт 25.03.25**	**18**
32	**Підключення та збірка IT-обладнання**	**4 дней**	**Вт 25.03.25**	**Пт 28.03.25**	**30**
35	**Оформлення торгової точки та маркетинг**	**2 дней**	**Ср 26.03.25**	**Чт 27.03.25**	**31**
38	**Встановлення витратних матеріалів та фінальне прибирання**	**6 дней**	**Ср 26.03.25**	**Ср 02.04.25**	**31**
42	**Пошук та підбір перпсоналу**	**56 дней**	**Чт 16.01.25**	**Чт 03.04.25**	**16**
46	**Відкриття закладу**	**3 дней**	**Пт 04.04.25**	**Вт 08.04.25**	**45**

Рис 3.2. Визначення робіт проєкту

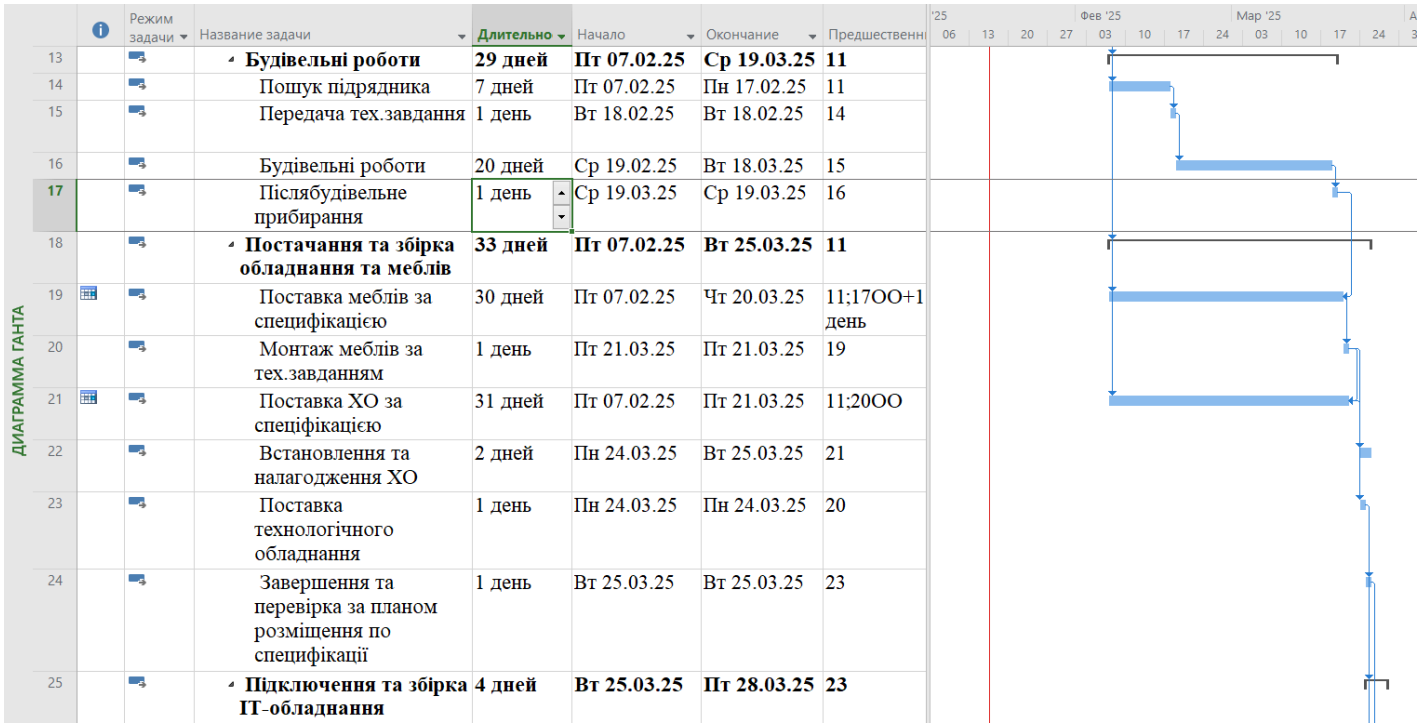
Наступним кроком в управлінні часом проєкту є визначення порядку виконання робіт. Цей процес полягає у встановленні залежностей між запланованими завданнями. Необхідно скласти повний список робіт та визначити їхню взаємо послідовність.

Після цього визначаємо тривалість кожного завдання. Починаємо з завдань найнижчого рівня, які в підсумку визначать загальну тривалість всього блоку робіт. У середовищі MS Project на діаграмі Ганта це виглядає наступним чином.



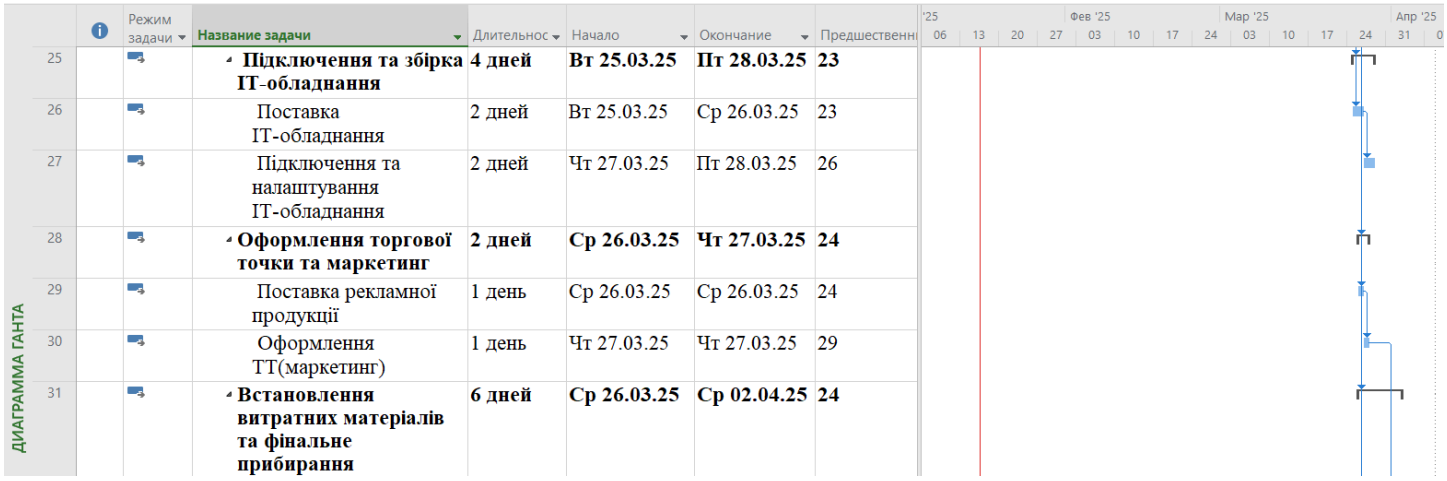
	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше	Затраты
1	**Відкриття закладу фаст-фуду**	**98 дней**	**Пт 22.11.24**	**Вт 08.04.25**		**875 200,00 ₴**
2	**Управління проєктом**	**6 дней**	**Пт 22.11.24**	**Пт 29.11.24**		**14 400,00 ₴**
3	Створення плану проєкт	**1 день**	**Пт 22.11.24**	**Пт 22.11.24**		**2 400,00 ₴**
4	Формування команди проєкту	**1 день**	**Пн 25.11.24**	**Пн 25.11.24**	**3**	**2 400,00 ₴**
5	Комунікація з заківленими сторонами	**1 день**	**Вт 26.11.24**	**Вт 26.11.24**	**4**	**2 400,00 ₴**
6	Підготовка призентації	**1 день**	**Ср 27.11.24**	**Ср 27.11.24**	**5**	**2 400,00 ₴**
7	Управління ризиками та якістю	**1 день**	**Чт 28.11.24**	**Чт 28.11.24**	**6**	**2 400,00 ₴**
8	Призентація	**1 день**	**Пт 29.11.24**	**Пт 29.11.24**	**7**	**2 400,00 ₴**
9	**Підготовка**	**19 дней**	**Пн 02.12.24**	**Чт 26.12.24**	**2**	**81 800,00 ₴**
10	Дослідження ринку	3 дней	Пн 02.12.24	Ср 04.12.24	8	7 200,00 ₴
11	Фінансове планування	2 дней	Чт 05.12.24	Пт 06.12.24	10	7 800,00 ₴
12	Пошук локації	7 дней	Пн 09.12.24	Вт 17.12.24	11	27 300,00 ₴
13	Проєктування приміщення	7 дней	Ср 18.12.24	Чт 26.12.24	12	36 000,00 ₴
14	Розробка маркетингової стратегії	2 дней	Ср 18.12.24	Чт 19.12.24	12	3 500,00 ₴
15	**Погодження**	**23 дней**	**Вт 07.01.25**	**Чт 06.02.25**	**9**	**58 400,00 ₴**
16	Погодження	7 дней	Вт 07.01.25	Ср 15.01.25	14	7 200,00 ₴
17	Підписання специфікації	14 дней	Чт 16.01.25	Вт 04.02.25	16	32 800,00 ₴
18	Предоплата	2 дней	Ср 05.02.25	Чт 06.02.25	17	18 400,00 ₴
19	**Будівництво та облаштування**	**39 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 02.04.25**	**18**	**676 800,00 ₴**

Рис.3.3 Діаграма Ганта



	Режим задачи	Название задачи	Длительно	Начало	Окончание	Предшественні
13		**Будівельні роботи**	**29 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 19.03.25**	**11**
14		Пошук підрядника	7 дней	Пт 07.02.25	Пн 17.02.25	11
15		Передача тех.завдання	1 день	Вт 18.02.25	Вт 18.02.25	14
16		Будівельні роботи	20 дней	Ср 19.02.25	Вт 18.03.25	15
17		Післябудівельне прибирання	1 день	Ср 19.03.25	Ср 19.03.25	16
18		**Постачання та збірка обладнання та меблів**	**33 дней**	**Пт 07.02.25**	**Вт 25.03.25**	**11**
19		Поставка меблів за специфікацією	30 дней	Пт 07.02.25	Чт 20.03.25	11;17ОО+1 день
20		Монтаж меблів за тех.завданням	1 день	Пт 21.03.25	Пт 21.03.25	19
21		Поставка ХО за специфікацією	31 дней	Пт 07.02.25	Пт 21.03.25	11;20ОО
22		Встановлення та налагодження ХО	2 дней	Пн 24.03.25	Вт 25.03.25	21
23		Поставка технологічного обладнання	1 день	Пн 24.03.25	Пн 24.03.25	20
24		Завершення та перевірка за планом розміщення по специфікації	1 день	Вт 25.03.25	Вт 25.03.25	23
25		**Підключення та збірка ІТ-обладнання**	**4 дней**	**Вт 25.03.25**	**Пт 28.03.25**	**23**

Рис.3.4 Діаграма Ганта



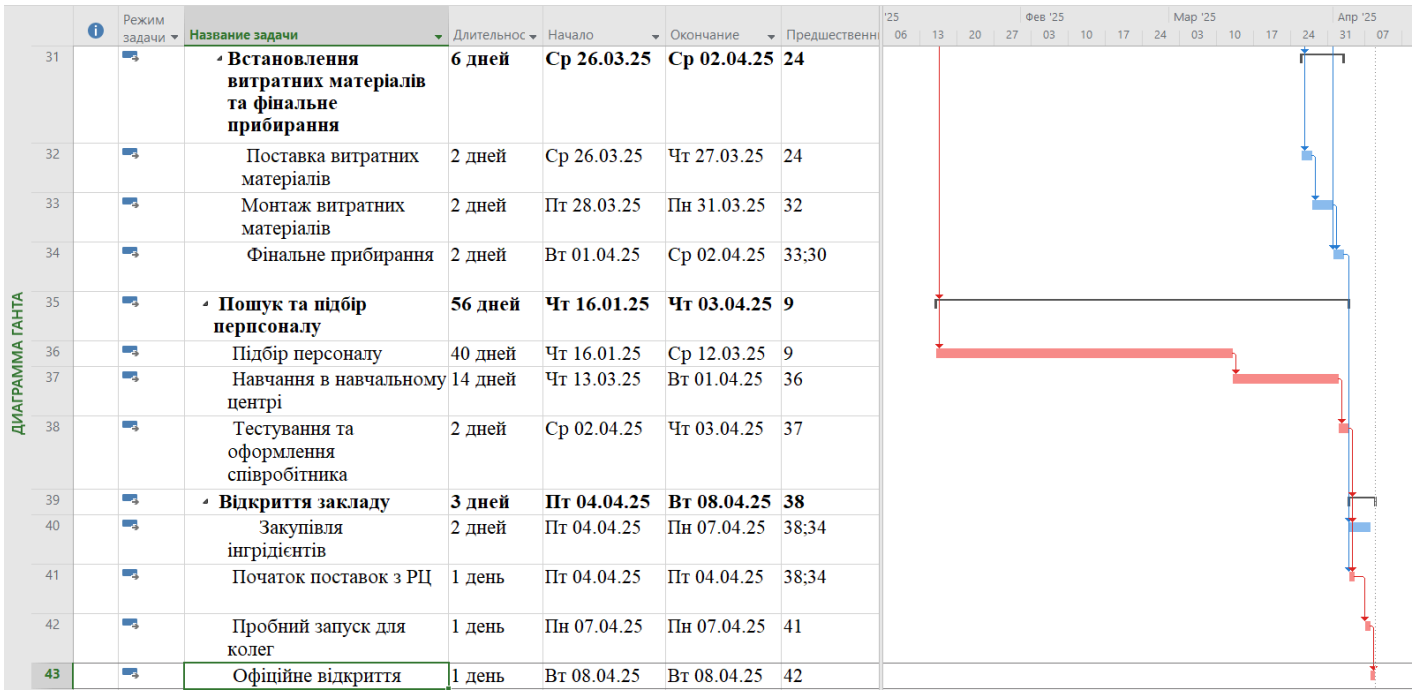
	Режим задачи	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предшественни
25		**Підключення та збірка IT-обладнання**	**4 дней**	**Вт 25.03.25**	**Пт 28.03.25**	**23**
26		Поставка IT-обладнання	2 дней	Вт 25.03.25	Ср 26.03.25	23
27		Підключення та налаштування IT-обладнання	2 дней	Чт 27.03.25	Пт 28.03.25	26
28		**Оформлення торгової точки та маркетинг**	**2 дней**	**Ср 26.03.25**	**Чт 27.03.25**	**24**
29		Поставка рекламної продукції	1 день	Ср 26.03.25	Ср 26.03.25	24
30		Оформлення ТТ(маркетинг)	1 день	Чт 27.03.25	Чт 27.03.25	29
31		**Встановлення витратних матеріалів та фінальне прибирання**	**6 дней**	**Ср 26.03.25**	**Ср 02.04.25**	**24**

ДИАГРАММА ГАНТА

'25 | Фев '25 | Мар '25 | Апр '25

06 13 20 27 03 10 17 24 03 10 17 24 31 0

Рис. 3.5 Діаграма Ганта



	Режим задачи	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предшественни
31		**Встановлення витратних матеріалів та фінальне прибирання**	**6 дней**	**Ср 26.03.25**	**Ср 02.04.25**	**24**
32		Поставка витратних матеріалів	2 дней	Ср 26.03.25	Чт 27.03.25	24
33		Монтаж витратних матеріалів	2 дней	Пт 28.03.25	Пн 31.03.25	32
34		Фінальне прибирання	2 дней	Вт 01.04.25	Ср 02.04.25	33;30
35		**Пошук та підбір персоналу**	**56 дней**	**Чт 16.01.25**	**Чт 03.04.25**	**9**
36		Підбір персоналу	40 дней	Чт 16.01.25	Ср 12.03.25	9
37		Навчання в навчальному центрі	14 дней	Чт 13.03.25	Вт 01.04.25	36
38		Тестування та оформлення співробітника	2 дней	Ср 02.04.25	Чт 03.04.25	37
39		**Відкриття закладу**	**3 дней**	**Пт 04.04.25**	**Вт 08.04.25**	**38**
40		Закупівля інгрідієнтів	2 дней	Пт 04.04.25	Пн 07.04.25	38;34
41		Початок поставок з РЦ	1 день	Пт 04.04.25	Пт 04.04.25	38;34
42		Пробний запуск для колег	1 день	Пн 07.04.25	Пн 07.04.25	41
43		Офіційне відкриття	1 день	Вт 08.04.25	Вт 08.04.25	42

ДИАГРАММА ГАНТА

'25 | Фев '25 | Мар '25 | Апр '25

06 13 20 27 03 10 17 24 03 10 17 24 31 07

Рис 3.6 Діаграма Ганта

Загальна тривалість проєкту по відкриттю закладу фаст-фуду 98 дні. За допомогою MS Project, ми одразу можемо побачити критичний шлях що помічений червоним кольором.

3.3. Управління вартістю проєкту

Управління вартістю проєкту є одним із важливих аспектів керування проєктом і охоплює процеси, пов'язані з плануванням, оцінкою, контролем і регулюванням витрат протягом усього життєвого циклу проєкту. Основна мета цього процесу полягає в досягненні фінансових цілей проєкту, контролі над витратами та забезпеченні ефективного використання ресурсів.

PMBOK (Project Management Body of Knowledge) визначає управління вартістю проєкту як сукупність процесів, що включають планування, оцінку, бюджетування, фінансування, управління та контроль витрат, щоб завершити проєкт у межах затвердженого бюджету.

Основні процеси управління вартістю проєкту за PMBOK:

1. Планування управління вартістю: Визначення політик, процедур та документації для планування, управління, витрачання та контролю вартості проєкту.
2. Оцінка вартості: Розробка приблизної оцінки вартості ресурсів, необхідних для завершення діяльності проєкту.
3. Визначення бюджету: Зведення оціночної вартості окремих видів діяльності або пакетів робіт для створення базового плану витрат.
4. Контроль вартості: Моніторинг стану проєкту для оновлення статусу проєкту, управління змінами базового плану та визначення необхідних коригувальних дій.

У сфері управління проектами існує кілька методів для оцінки їх вартості. Основні з них такі:

Аналогічне оцінювання: використовує інформацію про витрати на минулі проекти, схожі за характеристиками. Наприклад, якщо подібний проект раніше коштував певну суму, це може бути основою для прогнозу вартості нового проекту.

Цей метод особливо ефективний за наявності достовірних даних і коли проект має схожі риси з попередніми.

Параметричне оцінювання: застосовує математичні розрахунки для визначення вартості, враховуючи параметри проекту, такі як його масштаб чи складність. Метод часто використовується в таких галузях, як інженерія та будівництво, де можна побудувати формули для розрахунку на основі попереднього досвіду та стандартних характеристик.

Знизу-вгору оцінювання: передбачає детальне визначення вартості кожного завдання або етапу окремо, а потім підсумовування цих витрат для отримання загальної суми. Цей спосіб є більш трудомістким, але забезпечує високу точність завдяки детальному охопленню кожного елементу проекту.

Три точкове оцінювання: враховує три можливих варіанти розвитку подій — оптимістичний (найнижчі витрати), песимістичний (найвищі витрати) та найбільш реалістичний (середня вартість). Для точнішого прогнозування використовуються спеціальні формули, що допомагають оцінити вартість з урахуванням ризиків і невизначеності.

Метод експертної оцінки: Залучення експертів в аналогічній галузі в торгівлі, які можуть оцінити вартість проекту на основі свого досвіду та знань. Експерти можуть використовувати як кількісні, так і якісні показники для оцінки витрат.

Усі ці методи оцінки зможуть допомогти нам вирахувати загальну кількість витрат, для успішного виконання проєкту.

В моєму випадку використовується саме аналогічне оцінювання, так як вже було зроблено багато проєктів по всій Україні з відкриття закладів фаст-фудів.

У програмі MS Project призначаємо ресурси на конкретні роботи, щоб вирахувати усі витрати по трудовим та матеріальним ресурсам. Дані були взяти з аналогічного проєкту.

ЛИСТ РЕСУРСОВ

	Название ресурса	Тип	Трудозатра	Затраты	Макс. единиц	Стандартная ставка
1	Керівник проєкту	Трудовой	257 ч	77 100,00 ₴	100%	300,00 ₴/ч
2	Керівник управління розвитку роздрібної торгівлі	Трудовой	16 ч	5 600,00 ₴	100%	350,00 ₴/ч
3	Менеджер з розвитку роздрібної мережі	Трудовой	46 ч	16 100,00 ₴	100%	350,00 ₴/ч
4	Керівник відділу з проєктування локацій	Трудовой	24 ч	7 200,00 ₴	100%	300,00 ₴/ч
5	Фахівець з проєктно-кошторисної справи	Трудовой	56 ч	14 000,00 ₴	100%	250,00 ₴/ч
6	Фахівець з проєктування локацій	Трудовой	56 ч	14 000,00 ₴	100%	250,00 ₴/ч
7	Фахівець з автоматизації та підримки IT-систем	Трудовой	32 ч	6 400,00 ₴	100%	200,00 ₴/ч
8	Менеджер категорійний МТО	Трудовой	152 ч	38 000,00 ₴	100%	250,00 ₴/ч
9	Фахівець з кадрів	Трудовой	24 ч	4 800,00 ₴	100%	200,00 ₴/ч
10	Менеджер з маркетингу	Трудовой	51 ч	10 200,00 ₴	100%	200,00 ₴/ч
11	Фахівець з управління товарними запасами	Трудовой	48 ч	9 600,00 ₴	100%	200,00 ₴/ч

Рис.3.7. Призначення трудових ресурсів на конкретні роботи

ЛИСТ РЕСУРСОВ

	Название ресурса	Тип	Трудозатра	Затраты	Макс. единиц	Стандартная ставка
12	Меблі	Материальный	1	70 000,00 ₴		70 000,00 ₴
13	Холодильне обладнання	Материальный	1	150 000,00 ₴		150 000,00 ₴
14	Технологічне обладнання	Материальный	1	100 000,00 ₴		100 000,00 ₴
15	Освітлення	Материальный	1	17 000,00 ₴		17 000,00 ₴
16	Будівельні роботи	Затраты		268 000,00 ₴		
17	Прибирання	Затраты		10 000,00 ₴		
18	Оренда приміщення	Затраты		12 000,00 ₴		
19	IT-обладнання	Материальный	1	25 000,00 ₴		25 000,00 ₴
20	фахівець з навчання	Трудовой	68 ч	10 200,00 ₴	100%	150,00 ₴/ч
21	Подарунки та оформлення на відкриття	Материальный	1	10 000,00 ₴		10 000,00 ₴

Рис.3.8 Призначення трудових, матеріальних ресурсів та затратина конкретні роботи.

ДИАГРАММА ГАНТА

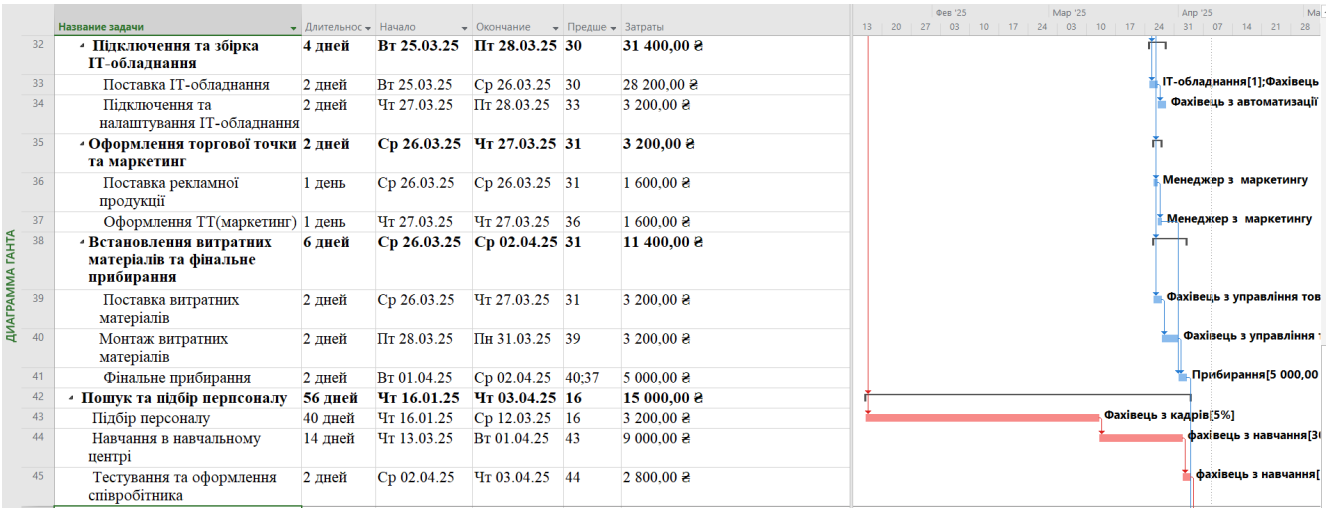
	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше	Затраты
1	**Відкриття закладу фаст-фуду**	**98 дней**	**Пт 22.11.24**	**Вт 08.04.25**		**875 200,00 ₴**
2	**Управління проєктом**	**6 дней**	**Пт 22.11.24**	**Пт 29.11.24**		**14 400,00 ₴**
3	Створення плану проєкт	**1 день**	**Пт 22.11.24**	**Пт 22.11.24**		**2 400,00 ₴**
4	Формування команди проєкту	**1 день**	**Пн 25.11.24**	**Пн 25.11.24**	**3**	**2 400,00 ₴**
5	Комунікація з заківленими сторонами	**1 день**	**Вт 26.11.24**	**Вт 26.11.24**	**4**	**2 400,00 ₴**
6	Підготовка призентації	**1 день**	**Ср 27.11.24**	**Ср 27.11.24**	**5**	**2 400,00 ₴**
7	Управління ризиками та якістю	**1 день**	**Чт 28.11.24**	**Чт 28.11.24**	**6**	**2 400,00 ₴**
8	Призентація	**1 день**	**Пт 29.11.24**	**Пт 29.11.24**	**7**	**2 400,00 ₴**
9	**Підготовка**	**19 дней**	**Пн 02.12.24**	**Чт 26.12.24**	**2**	**81 800,00 ₴**
10	Дослідження ринку	3 дней	Пн 02.12.24	Ср 04.12.24	8	7 200,00 ₴
11	Фінансове планування	2 дней	Чт 05.12.24	Пт 06.12.24	10	7 800,00 ₴
12	Пошук локації	7 дней	Пн 09.12.24	Вт 17.12.24	11	27 300,00 ₴
13	Проєктування приміщення	7 дней	Ср 18.12.24	Чт 26.12.24	12	36 000,00 ₴
14	Розробка маркетингової стратегії	2 дней	Ср 18.12.24	Чт 19.12.24	12	3 500,00 ₴
15	**Погодження**	**23 дней**	**Вт 07.01.25**	**Чт 06.02.25**	**9**	**58 400,00 ₴**
16	Погодження	7 дней	Вт 07.01.25	Ср 15.01.25	14	7 200,00 ₴
17	Підписання специфікації	14 дней	Чт 16.01.25	Вт 04.02.25	16	32 800,00 ₴
18	Предоплата	2 дней	Ср 05.02.25	Чт 06.02.25	17	18 400,00 ₴
19	**Будівництво та облаштування**	**39 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 02.04.25**	**18**	**676 800,00 ₴**
20	**Будівельні роботи**	**29 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 19.03.25**	**18**	**298 400,00 ₴**
25	**Постачання та збірка**	**33 дней**	**Пт 07.02.25**	**Вт 25.03.25**	**18**	**332 400,00 ₴**

Рис. 3.9 Розрахунок кошторису проєкту

ДИАГРАММА ГАНТА

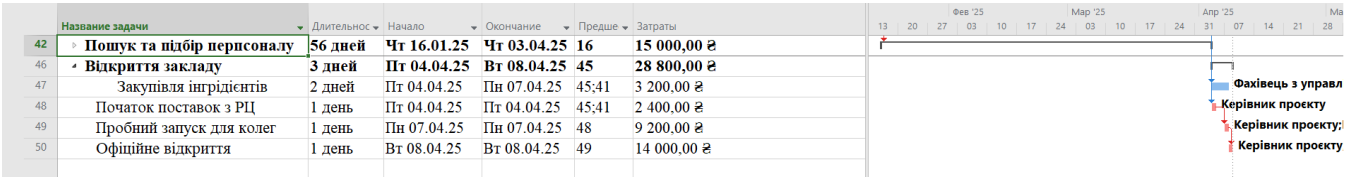
	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше	Затраты
19	**Будівництво та облаштування**	**39 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 02.04.25**	**18**	**676 800,00 ₴**
20	**Будівельні роботи**	**29 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 19.03.25**	**18**	**298 400,00 ₴**
21	Пошук підрядника	7 дней	Пт 07.02.25	Пн 17.02.25	18	6 000,00 ₴
22	Передача тех.завдання	1 день	Вт 18.02.25	Вт 18.02.25	21	2 400,00 ₴
23	Будівельні роботи	20 дней	Ср 19.02.25	Вт 18.03.25	22	285 000,00 ₴
24	Післябудівельне прибирання	1 день	Ср 19.03.25	Ср 19.03.25	23	5 000,00 ₴
25	**Постачання та збірка обладнання та меблів**	**33 дней**	**Пт 07.02.25**	**Вт 25.03.25**	**18**	**332 400,00 ₴**
26	Поставка меблів за специфікацією	30 дней	Пт 07.02.25	Чт 20.03.25	18;24ОС день	70 000,00 ₴
27	Монтаж меблів за тех.завданням	1 день	Пт 21.03.25	Пт 21.03.25	26	2 400,00 ₴
28	Поставка ХО за специфікацією	31 дней	Пт 07.02.25	Пт 21.03.25	18;27ОС	150 000,00 ₴
29	Встановлення та налагодження ХО	1 день	Пн 24.03.25	Пн 24.03.25	28	2 400,00 ₴
30	Поставка технологічного обладнання	1 день	Пн 24.03.25	Пн 24.03.25	27	100 000,00 ₴
31	Завершення та перевірка за планом розміщення по специфікації	1 день	Вт 25.03.25	Вт 25.03.25	30	7 600,00 ₴
32	**Підключення та збірка IT-обладнання**	**4 дней**	**Вт 25.03.25**	**Пт 28.03.25**	**30**	**31 400,00 ₴**

Рис. 3.10 Розрахунок кошторису проєкту



	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше	Затраты
32	**Підключення та збірка IT-обладнання**	**4 дней**	**Вт 25.03.25**	**Пт 28.03.25**	**30**	**31 400,00 ₴**
33	Поставка IT-обладнання	2 дней	Вт 25.03.25	Ср 26.03.25	30	28 200,00 ₴
34	Підключення та налаштування IT-обладнання	2 дней	Чт 27.03.25	Пт 28.03.25	33	3 200,00 ₴
35	**Оформлення торгової точки та маркетинг**	**2 дней**	**Ср 26.03.25**	**Чт 27.03.25**	**31**	**3 200,00 ₴**
36	Поставка рекламної продукції	1 день	Ср 26.03.25	Ср 26.03.25	31	1 600,00 ₴
37	Оформлення ТТ(маркетинг)	1 день	Чт 27.03.25	Чт 27.03.25	36	1 600,00 ₴
38	**Встановлення витратних матеріалів та фінальне прибирання**	**6 дней**	**Ср 26.03.25**	**Ср 02.04.25**	**31**	**11 400,00 ₴**
39	Поставка витратних матеріалів	2 дней	Ср 26.03.25	Чт 27.03.25	31	3 200,00 ₴
40	Монтаж витратних матеріалів	2 дней	Пт 28.03.25	Пн 31.03.25	39	3 200,00 ₴
41	Фінальне прибирання	2 дней	Вт 01.04.25	Ср 02.04.25	40;37	5 000,00 ₴
42	**Пошук та підбір перпсоналу**	**56 дней**	**Чт 16.01.25**	**Чт 03.04.25**	**16**	**15 000,00 ₴**
43	Підбір персоналу	40 дней	Чт 16.01.25	Ср 12.03.25	16	3 200,00 ₴
44	Навчання в навчальному центрі	14 дней	Чт 13.03.25	Вт 01.04.25	43	9 000,00 ₴
45	Тестування та оформлення співробітника	2 дней	Ср 02.04.25	Чт 03.04.25	44	2 800,00 ₴

Рис. 3.11 Розрахунок кошторису проєкту



	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше	Затраты
42	**Пошук та підбір перпсоналу**	**56 дней**	**Чт 16.01.25**	**Чт 03.04.25**	**16**	**15 000,00 ₴**
46	**Відкриття закладу**	**3 дней**	**Пт 04.04.25**	**Вт 08.04.25**	**45**	**28 800,00 ₴**
47	Закупівля інгрідієнтів	2 дней	Пт 04.04.25	Пн 07.04.25	45;41	3 200,00 ₴
48	Початок поставок з РЦ	1 день	Пт 04.04.25	Пт 04.04.25	45;41	2 400,00 ₴
49	Пробний запуск для колег	1 день	Пн 07.04.25	Пн 07.04.25	48	9 200,00 ₴
50	Офіційне відкриття	1 день	Вт 08.04.25	Вт 08.04.25	49	14 000,00 ₴

Рис. 3.12 Розрахунок кошторису проєкту

	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше	Затраты
1	**Відкриття закладу фаст-фуду**	**98 дней**	**Пт 22.11.24**	**Вт 08.04.25**		**875 200,00 ₴**
2	**Управління проєктом**	**6 дней**	**Пт 22.11.24**	**Пт 29.11.24**		**14 400,00 ₴**
9	**Підготовка**	**19 дней**	**Пн 02.12.24**	**Чт 26.12.24**	**2**	**81 800,00 ₴**
15	**Погодження**	**23 дней**	**Вт 07.01.25**	**Чт 06.02.25**	**9**	**58 400,00 ₴**
19	**Будівництво та облаштування**	**39 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 02.04.25**	**18**	**676 800,00 ₴**
42	**Пошук та підбір перпсоналу**	**56 дней**	**Чт 16.01.25**	**Чт 03.04.25**	**16**	**15 000,00 ₴**
46	**Відкриття закладу**	**3 дней**	**Пт 04.04.25**	**Вт 08.04.25**	**45**	**28 800,00 ₴**

Рис. 3.13 Розрахунок кошторису проєкту

Розрахунок кошторису виконувався в середовищі MS Project. Розрахувавши витрати маємо наступні вартості сумарних задач проєкту. Отже, ми бачимо, що загальна запланована вартість проєкту становить – 875 200 грн.

3.4.Управління якістю проєкту

Управління якістю проєкту є важливим аспектом керування проєктами, спрямованим на забезпечення відповідності результатів встановленим стандартам якості. Управління якістю охоплює не лише контроль кінцевих результатів, а й постійний моніторинг усіх етапів, щоб досягти високої якості виконання та забезпечення результатів проєкту що відповідатимуть вимогам і очікуванням зацікавлених сторін.

Управління якістю проєкту охоплює такі ключові етапи:

1. Планування якості: визначення цілей якості для проєкту, розробка плану для їх досягнення, а також встановлення критеріїв оцінки якості та методів для їх вимірювання.
2. Забезпечення якості: виконання заходів, щоб процеси та результати проєкту відповідали вимогам якості. Це включає розробку та дотримання процедур контролю, навчання персоналу, застосування стандартів та методів, а також управління потенційними ризиками.
3. Контроль якості: перевірка відповідності результатів проєкту встановленим вимогам якості. На цьому етапі проводяться перевірки, тестування та аудити, аналізуються результати й вживаються необхідні заходи для виправлення виявлених відхилень.

Для проєкту відкриття закладу фаст-фуду можна встановити ключові стандарти якості для кожного етапу цього проєкту :

Проєктування приміщення

- Відповідність бренду Döner Маркет : Дизайн приміщення має відображати концепцію бренду, створюючи привабливий і зручний простір для відвідувачів.

- Ергономіка та безпека: Планування простору повинно забезпечувати зручність для співробітників і клієнтів, зменшуючи ймовірність травм та забезпечуючи легкий доступ до всіх зон.
- Санітарні норми: При проєктуванні приміщення треба враховувати санітарні та гігієнічні стандарти, передбачаючи окремі зони для приготування страв, зберігання продуктів та обслуговування клієнтів.

Підписання специфікації

- Деталізація та точність специфікацій: Документ має містити докладний опис обладнання, меблів, матеріалів та їх характеристик, а також підтверджувати відповідність стандартам якості.
- Відповідність бюджету: Специфікація повинна бути узгоджена з бюджетними лімітами проєкту, враховуючи витрати на придбання, доставку і встановлення, щоб потім не було неприємних сюрпризів.
- Затвердження усіма залученими сторонами: Специфікації необхідно погодити з ключовими учасниками проєкту, щоб уникнути будь-яких суперечок і непорозумінь.

Пошук підрядника

- Кваліфікація та досвід**:** Підрядники мають володіти досвідом у будівельних чи оздоблювальних роботах для закладів харчування.
- Наявність ліцензій**:** Підрядники повинні мати всі відповідні дозволи та ліцензії для проведення робіт.
- Репутація та рекомендації**:** Оцінка репутації підрядника та відгуків попередніх замовників для забезпечення його надійності.

Будівельні роботи

- Дотримання графіка: Виконання робіт повинно відповідати затвердженому графіку, щоб забезпечити відкриття закладу вчасно.

- Контроль якості матеріалів: Використовуються лише сертифіковані матеріали, які відповідають стандартам безпеки та екологічності.
- Техніка безпеки: Дотримання всіх вимог з безпеки, при виконані будівельних робіт.

Поставка меблів за специфікацією

- Відповідність специфікаціям: Всі меблі повинні відповідати раніше узгодженим характеристикам і дизайну.
- Перевірка якості під час отримання: Контроль наявності пошкоджень і дефектів під час приймання меблів.
- Своєчасна доставка: Поставка та монтаж меблів повинні бути виконані в терміни, узгоджені в проєктному плані

Поставка холодильного обладнання за специфікацією

- Технічні вимоги: Холодильне обладнання повинно відповідати технічним параметрам та вимогам для зберігання харчових продуктів. Перевірити, чи підходить холодильники за розміром, чи має достатньо полиць, чи тримає потрібну температуру для різних продуктів.
- Енергоефективність: Обладнання повинно бути енергоефективним для оптимізації експлуатаційних витрат. Так як на малій площі повинно бути підключено багато технологічного обладнання.
- Перевірка гарантії та документації: Переконатися, що обладнання постачається з гарантією. І при виникненні проблем, ви зможете звернутися в сервісний центр.

Встановлення та налагодження обладнання та меблів

- Безпечний монтаж: Монтаж обладнання та меблів повинні відповідати стандартам по охороні праці, і монтаж повинен проходити не пошкодивши обладнання і меблів чи приміщення де встановлюється.

- Перевірка після встановлення: Обладнання перевіряється на належну роботу після установки. Меблі перевіряються на стійкість після встановлення їх на місця за планом.
- Інструктаж персоналу: Навчання персоналу з безпечної та правильної експлуатації обладнання.

Підключення та налаштування ІТ-обладнання

- Стабільність зв'язку: Налаштування ІТ-обладнання для забезпечення безперервної роботи систем, таких як POS-термінали, каси, монітори клієнтів та системи безпеки.
- Захист даних: Встановлення антивірусів для захисту даних.
- Навчання персоналу: Навчання персоналу роботи касовому ІТ-обладнанню для ефективної роботи.

Оформлення закладу

- Відповідність дизайну бренду Döner Маркет: Усі елементи оформлення повинні відповідати концепції, наявність усіх плакатів з рекламними пропозиціями та переліком усього асортименту Döner Маркет
- Зручність для клієнтів: Дивани, барні стільці та інші меблі повинні забезпечувати комфорт для відвідувачів.
- Санітарні норми: Усі поверхні та рекламні рамки та борд павині легко очищатися та відповідати гігієнічним стандартам.

Підбір персоналу

- Вимоги для кандидата: Потрібно мати досвід в аналогічних закладах фаст-фуду, або інших закладах громадського харчування.
- Процедура оформлення: Після співбесіди кандидат перевіряється службою безпеки компанії, потім проходить мед. Огляд і після цього якщо все добре оформлюється у відділі кадрів.

Навчання персоналу

- Програма навчання: Стандартизоване навчання з обслуговування клієнтів, приготування їжі та дотримання санітарних норм.
- Контроль знань: Перевірка знань і навичок після навчання.

- Безперервне навчання: Програма адаптації та регулярне підвищення кваліфікації для підтримання якості роботи.

Закупівля інгредієнтів

- Свіжість і якість: Інгредієнти повинні бути свіжими, якісними та відповідати стандартам харчової безпеки. З ними повинні бути сертифікати якості на кожну партію.
- Надійні постачальники: Закупівлі проводяться у перевірених постачальників з необхідними сертифікатами якості.
- Правильне транспортування : Дотримання умов транспортування, включаючи контроль температури, для збереження якості продуктів.

Дотримання цих стандартів якості на кожному етапі допоможе забезпечити успішний запуск Döner Маркет та гарантувати високий рівень обслуговування для клієнтів.

Також після закінчення даного проєкту, Döner Маркет буде дотримуватись політиці компанії МХП-Рітейл в галузі якості, спрямованій на забезпечення найвищих стандартів якості та безпеки харчових продуктів, а також задоволення, потреб і очікувань клієнтів. Ця політика базується на наступних принципах:

1. Орієнтація на клієнта:

- МХП-Рітейл прагне задовольнити потреби та очікування клієнтів, пропонуючи якісні, безпечні та смачні продукти.
- Компанія приділяє велику увагу збору та аналізу відгуків клієнтів для постійного вдосконалення своєї продукції та послуг.

2. Якість та безпека продуктів:

- МХП-Рітейл гарантує високу якість та безпеку своєї продукції на всіх етапах виробництва - від вирощування свійської птиці до реалізації готових продуктів у магазинах.
- Компанія дотримується всіх необхідних санітарних норм та стандартів якості, а також має власну систему контролю якості.

3. Інновації та розвиток:

- МХП-Рітейл постійно вдосконалює свої технології виробництва та асортимент продукції, щоб задовольняти змінювані потреби клієнтів та залишатися лідером на ринку.
- Компанія інвестує в розробку нових продуктів та впровадження інноваційних рішень.

4. Відповідальність та прозорість:

- МХП-Рітейл несе відповідальність за якість та безпеку своєї продукції перед споживачами.
- Компанія забезпечує прозорість своєї діяльності та відкрито інформує клієнтів про свої продукти та процеси виробництва.

5. Співробітництво та партнерство:

- МХП-Рітейл розвиває взаємовигідні відносини зі своїми партнерами - постачальниками, дистриб'юторами та іншими зацікавленими сторонами.
- Компанія прагне до співпраці для досягнення спільних цілей у галузі якості та безпеки харчових продуктів.

Мета політики в галузі якості МХП-Рітейл:

- Забезпечити лідерство на ринку харчових продуктів завдяки високій якості та безпеці продукції.
- Збільшити задоволеність та лояльність клієнтів.
- Підвищити ефективність та конкурентоспроможність компанії.
- Сприяти розвитку сталого та відповідального бізнесу.

Впровадження політики в галузі якості МХП-Рітейл здійснюється через:

- Розробку та впровадження системи менеджменту якості відповідно до міжнародних стандартів.

- Постійний контроль якості на всіх етапах виробництва та реалізації продукції.
- Навчання та розвиток персоналу з питань якості та безпеки харчових продуктів.
- Активну взаємодію з клієнтами та партнерами.

3.5. Управління ризиками проєкту

PMBOK (Project Management Body of Knowledge) визначає управління ризиками проекту як процес визначення, аналізу та реагування на фактори ризику протягом життєвого циклу проекту. Цей процес спрямований на підвищення ймовірності та впливу позитивних подій та зниження ймовірності та впливу негативних подій на проект.

Ризик проєкту- це можливість виникнення обставин які можуть вплинути на виконання всього проєкту, як негативно так і позитивно. Наприклад відкриття закладу Döner Маркет за графіком проєкту заплановано 04.04.2025рік., а через запізнення доставки обладнання закінчення проєкту буде з запізненням, чи вплив інших факторів котрі можуть змінити не тільки термін проєкту а принести і фінансові втрати. Або позитивні ризики котрі можуть принести поліпшення в проєкті, в часі чи бюджеті.

Ризики можуть впливати на різні аспекти проєкту:

- Бюджет проєкту: Ризик може як збільшити так і зменшити бюджет. Наприклад

закупівля обладнання у вас за валюту а бюджет проєкту в національній валюті, і при різкій зміні курсу ви можете як і перевищити бюджет так і навпаки.

- Графік проєкту: Ризики можуть спричинити затримку в графіку і навпаки. Наприклад , зменшення кількості ресурсів або затримка в постачанні збільшить час проєкту. Або неправильно розрахований графік, або збільшення трудових ресурсів може зменшити час проєкту.
- Обсяг робіт: Ризики можуть вплинути і на обсяг робіт проєкту. Наприклад у зв'язку зі різкою зміною погодних умов, і випаданням великого шару снігу обсяг будівельних робіти збільшиться.
- Якість проєкту: Ризики можуть вплинути на кінцеву якість проєкту. Наприклад технічні проблеми, помилки в розрахунках.
- Ресурси проєкту: Ризики можуть вплинути на доступність в ресурсах. Недостача в персоналі, затримка в постачанні.

Метою управління ризиками є збільшити ймовірність та вплив позитивних подій та зменшити ймовірність та вплив негативних. Основними процесами управління ризиками є:

- планування управлінням ризиками;
- ідентифікація ризиків;
- якісний аналіз ризиків;
- кількісний аналіз ризиків;
- планування реагування на ризик;
- реагування на ризики;
- моніторинг ризиків.
- Ризики проекту можуть бути внутрішніми. В проєкті це може бути помилки в плануванні графіку проєкту, чи недостатня кількість ресурсів та інші.
- Зовнішні ризики це ті які ми не можемо передбачити і вплинути. Наприклад інфляція, зміна законодавства чи природна катастрофа.

Для проєкту відкриття закладу фаст-фуду існують як і зовнішні так і внутрішні ризики.

Зовнішні ризики - це ті які виникають поза проєктом. Наприклад інфляція, зміна законодавства чи природна катастрофа.

Внутрішні ризики - це ризики, які виникають всередині проєкта. Наприклад в проєкті це може бути помилки в плануванні графіку проєкту, чи недостатня кількість ресурсів та інші.

Для початку нам потрібно ідентифікувати ризики які можуть вплинути на наш проєкт.

Зовнішні ризики проєкту відкриття закладу фаст-фуду:

Курс валют: Нестабільність курсу валюти може вплинути на вартість імпортних матеріалів та обладнання, що може підвищити так і скоротити бюджет проєкту.

Інфляція: Зростання цін на продукти харчування, оренду приміщення та інші ресурси, що може збільшити витрати на відкриття та функціонування закладу.

Нестабільна політична ситуація: Може призвести до зниження інвестиційної привабливості, ускладнення отримання дозволів та ліцензій.

Епідемії: Спалах інфекційних захворювань може призвести до тимчасового закриття закладів такого типу і не вийде відкрити заклад.

Ризики постачання: Затримки в постачанні обладнання або матеріалів через проблеми з розмитненням можуть відтермінувати відкриття закладу.

Внутрішні ризики проєкту відкриття закладу фаст-фуду:

Затримки в графіку робіт: затримки у виконанні будівельних робіт через неправильне планування або відсутність координації між підрядниками.

Перевищення бюджету: Підвищення вартості робіт та матеріалів внаслідок коливань цін або недооцінки витрат на початку проєкту.

Проблеми з постачанням обладнання та матеріалів: Постачання обладнання, яке не відповідає специфікаціям або потребує ремонту, що може затягнути процес відкриття.

Труднощі з наймом та навчанням персоналу: Відсутність кваліфікованих кандидатів або труднощі з наймом персоналу, які мають необхідні навички для роботи в сфері фаст-фуду.

Неякісна комунікація між відділами: Відділи погано співпрацюють між собою, не діляться важливою інформацією, що призводить до непорозумінь та затримок.

Після того як ми ідентифікували потенційні ризики для нашого проєкту, можна зробити їх якісний аналіз на основі їхньої ймовірності та впливу на проєкт.

Табл.3.1

Визначення ризиків, їх ймовірності та впливу

№	Назва ризику	Ймовірність виникнення, %	Вплив, %	Опис ризику
Зовнішні ризики				
1	Курс валют	60%	40%	Нестабільність курсу валюти може змінити вартість імпортних матеріалів та обладнання, що впливає на бюджет.
2	Інфляція	80%	50%	Зростання цін на продукти, оренду та інші ресурси може підвищити витрати на відкриття і функціонування закладу.

3	Нестабільна політична ситуація	50%	60%	Політична нестабільність може знизити інвестиційну привабливість і ускладнити отримання дозволів та ліцензій.
4	Епідемії	15%	70%	Спалахи інфекційних захворювань можуть призвести до тимчасового закриття або відкласти відкриття закладу.
5	Ризики постачання	50%	40%	Затримки в доставці обладнання чи матеріалів через проблеми з розмитненням можуть відкласти відкриття закладу.
Внутрішні ризики				
6	Затримки в графіку робіт	60%	60%	Затримки в будівельних роботах через відсутність координації або помилки в плануванні можуть змістити терміни.

Закінчення Таб.3.1

7	Перевищення бюджету	70%	65%	Підвищення вартості робіт і матеріалів через інфляцію або недооцінку витрат може призвести до бюджетного дефіциту.
8	Проблеми з постачанням обладнання та матеріалів	35%	25%	Обладнання може не відповідати специфікаціям або потребувати ремонту, що спричиняє затримки в роботах.
9	Труднощі з наймом та навчанням персоналу	70%	50%	Брак кваліфікованих кадрів або ускладнення в наймі можуть вплинути на якість обслуговування та підготовку до відкриття.
10	Неякісна комунікація між відділами	50%	45%	Відсутність обміну інформацією між відділами призводить до непорозумінь та затримок у виконанні завдань.

Після визначення ймовірності та впливу визначається пріоритет ризиків. Результати заносимо до матриці і призначаємо ризику високий, середній або низький пріоритет.

Матриця ймовірності та впливу ризиків - це інструмент що допомагає оцінити та визначити пріоритет ризиків у нашому проєкті. Вона поєднує ймовірність ризику з його впливом на проєкт, що дозволяє визначити, які ризики потребують першочергового управління.

Табл.3.2

Матриця ймовірності та впливу ризиків

Ймовірність					
80 – 100			**2**		
60 – 80			**1,6,9**	**7**	
40 – 60		**5**	**3,10**		
20 – 40		**9**			

0 – 20				**4**	
	0 – 20	**20 – 40**	**40 – 60**	**60 – 80**	**80 – 100**
	Вплив				

Після розташування ризиків у відповідних категоріях матриці визнаємо які ризики потребують негайного уваги та розвитку стратегій управління ними. Ризики які потрапили в червону зону матриці є найбільш пріоритетними і потребують негайних заходів для їх управління.

Оцінка ризику допомагає більш обґрунтовано розробити стратегію їх управління. Ризики які розташовані в червоній зоні високих ризиків, повинні бути обов'язково збалансовані активними попереджувальними заходами. Ризики які розташовані в зеленій зоні можна залишити за рамками антикризового планування, виділивши на їх усунення бюджетний резерв.

Існують чотири основні стратегії реагування на негативні ризики, на прикладі нашого проєкта:

1. Уникнення ризику – Редагувати план проєкту так щоб повністю позбутися можливості виникнення такого ризику. Наприклад якщо є ризик затримки поставки обладнання з-за кордону, ми можемо його уникнути роблячи закупку обладнання вітчизняного виробництва , чи закупати іноземне обладнання яке вже знаходиться на території нашої країни.
2. Зменшення ризику – Зробити так щоб зменшилась ймовірність ризику або зменшити його вплив на проєкт. Наприклад поява високої конкуренції закладів фаст-фуду. Щоб зменшити ризик ми можемо залучити увагу потенційних клієнтів за допомогою цікавої реклами, акцій, спеціальних пропозицій.
3. Передача ризику – Передати відповідальність за ризик третій стороні. Наприклад є ризик пожежі, тоді ми можемо застрахувати заклад від пожежі, або є ризик пошкодження матеріалів чи обладнання при монтажі, тоді ми можемо

прописати в договорі з підрядником що в такому випадку відповідальність і відшкодування буде за ним.

4. Прийняття ризику- Це коли ви знаєте про можливий ризик, але нічого заздалегідь не приймаєте, або продумали що будете робити коли проблема все ж таки виникне. Наприклад є ризик того що після відкриття закладу виявиться збільшений попит клієнтів і це призведе до нестачі меблів для відвідувачів, тоді ми можемо закласти в бюджет на це додаткові кошти.

При виникненні позитивних ризиків відносяться такі стратегії:

1. Експлуатація: Максимум використати можливість та зробити все можливе, щоб вона реалізувалася і принесла максимальну користь проекту. Наприклад з'явилась можливість заключити вигідний договір з поставок, тоді потрібно докласти всіх зусиль для його укладання.
2. Підвищення: Збільшити ймовірність того що можливість реалізується або підвищити її позитивний вплив на проєкт.
3. Розподіл: Передбачає розподіл сприятливих можливостей між різними зацікавленими сторонами або іншими організаціями. Наприклад розробити спільну акцію з ТЦ де заходиться заклад, чи з постачальником напоїв, щоб разом досягти більшого результату.
4. Збереження: Збереження можливостей для майбутнього використання.

Табл.3.3

Заходи реагування на ризики

Назва ризику	**Опис ризику**	**Заходи реагування на ризик**
Зовнішні ризики		
Курс валют	Нестабільність курсу валюти може змінити вартість імпортних матеріалів та	Заключати договори з фіксованим курсом валют. По

	обладнання, що впливає на бюджет.	можливості більше закупати у вітчизняних виробників. Створити резервний бюджет на випадок коливання курсу.
Інфляція	Зростання цін на продукти, оренду та інші ресурси може підвищити витрати на відкриття і функціонування закладу.	Уклад1ати довгострокові договори з фіксованою ціною з постачальниками. Шукати аналоги без втрати якості. Оптимізувати витрати на оренду, комунальні послуги та інші операційні витрати.
Нестабільна політична ситуація	Політична нестабільність може знизити інвестиційну привабливість і ускладнити отримання дозволів та ліцензій.	Стежити за політичною ситуацією та законодавчими змінами. Консультуватися з юристами з питань отримання дозволів та ліцензій.
Назва ризику Епідемії	Спалахи інфекційних захворювань можуть призвести до тимчасового закриття або відкласти відкриття закладу.	Дотримуватися всіх санітарних норм та правил. Впровадити заходи безпеки для персоналу та клієнтів. Розробити план дій на випадок карантину або інших обмежень (наприклад доставка). Замовляти обладнання та матеріали заздалегідь
Ризики постачання	Затримки в доставці обладнання чи матеріалів через проблеми з розмитненням можуть відкласти відкриття закладу.	Співпрацювати з надійними постачальниками та логістичними компаніями. Мати запасний план

		на випадок затримок (наприклад, оренда тимчасового обладнання).
Внутрішні ризики		
Затримки в графіку робіт	Затримки в будівельних роботах через відсутність координації або помилки в плануванні можуть змістити терміни.	- Розробити детальний графік робіт та контролювати його виконання. Забезпечити ефективну комунікацію між усіма учасниками проекту. Призначити відповідальну особу за координацію робіт.
Перевищення бюджету	Підвищення вартості робіт і матеріалів через інфляцію або недооцінку витрат може призвести до бюджетного дефіциту.	Детально прорахувати всі витрати та передбачити резервний фонд. Фіксувати ціни на роботи та матеріали при укладанні договорів. Шукати більш доступні альтернативи без втрати якості. Ретельно перевіряти обладнання при отриманні.
ЗПроблеми з постачанням обладнання та матеріалів	Підвищення вартості робіт і матеріалів через інфляцію або недооцінку витрат може призвести до бюджетного дефіциту.	Укладати договори з постачальниками, які надають гарантійне та сервісне обслуговування. Мати запасні частини або альтернативне обладнання на випадок поломки.
Труднощі з наймами та навчанням персоналу	Брак кваліфікованих кадрів або ускладнення в найму можуть вплинути на якість обслуговування та підготовку до відкриття.	Розпочати пошук персоналу заздалегідь. Забезпечити якісне навчання та стажування персоналу.

Неякісна комунікація між відділами	Відсутність обміну інформацією між відділами призводить до непорозумінь та затримок у виконанні завдань.	Встановити чіткі канали комунікації між відділами. Проводити регулярні наради та обговорення. Використовувати спільні системи управління проектами та документами.

Загальна стратегія реагування на ризики та можливості застосовується тоді, коли неможливо повністю усунути ризики з проєкту. У рамках цієї стратегії команда вирішує не змінювати проєктний план через наявність ризиків. Стратегія може бути активною або пасивною. Активна стратегія передбачає створення резервів (часових, фінансових або ресурсних) для подолання непередбачуваних ситуацій. Пасивна стратегія не включає заздалегідь запланованих заходів, дозволяючи команді самостійно приймати рішення в разі виникнення ризиків.

Висновок до розділу 3

У розділі 3 були розглянуті основні процеси управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду, що дозволяє ефективно організувати та контролювати кожен етап проєкту і значно підвищує шанси на його успішне завершення.

Управління змістом проєкту є одним з основних процесів, що дозволяє досягти поставлених цілей через чітке визначення обсягу робіт, організацію їх виконання та контроль. Важливість цього процесу полягає в тому, що правильне визначення змісту проєкту впливає на його успішність, ефективний розподіл ресурсів та дотримання термінів.

Процеси управління змістом, зокрема, планування змісту, збір вимог, визначення обсягу, створення ієрархічної структури (WBS), перевірка та контроль обсягу, допомагають зберігати єдність проєкту на всіх етапах реалізації. Створення WBS-структури, допомогло поділити проєкт на чіткі етапи і завдання, що покращує контроль і розуміння кожного задачі проєкту. Цей метод підвищує продуктивність роботи, допомагає в правильному розподілу ресурсів і забезпечує чітке розмежування обов'язків між членами команди.

Управління часом забезпечує ретельне планування, координацію та контроль кожного етапу проєкту. Були розглянуті основні аспекти управління часом, включно з постановкою завдань, оцінкою їхньої тривалості, складанням графіка, розподілом ресурсів, визначенням критичного шляху. Ці елементи дозволяють виконувати проєкт у встановлені терміни та з ефективним використанням ресурсів.

Серед ключових інструментів, що використовувалися для управління часом, виділяється Діаграма Ганта, яка відображає послідовність виконання завдань. Використання Microsoft Project дозволило створити детальний графік з урахуванням залежностей між завданнями та визначенням критичного шляху, що допомагає вчасно реагувати на затримки, які можуть вплинути на загальний термін проєкту. Це покращує таймінг команди у виконанні робіт і забезпечує своєчасне реагування на можливі затримки. Розділення проєкту на менші завдання, дала змогу впорядкувати робочий процес, полегшити контроль та забезпечити прозорість у досягненні цілей. Завдяки детальному плануванню і встановленню дедлайнів, управління часом сприяє підвищенню продуктивності, в оптимальному використанню ресурсів і ефективному досягненню результатів у визначений час.

Управління вартістю є важливою складовою проєкту, оскільки забезпечує завершення проєкту в межах затвердженого бюджету. Ефективне управління вартістю дозволяє не лише контролювати витрати, а й оптимізувати використання ресурсів, що сприяє зниженню ризику перевитрат. Для оцінки витрат було використано метод аналогічного оцінювання на основі витрат попередніх подібних

проєктів Döner Маркет, що дозволило швидко отримати достовірні дані. Програмне забезпечення MS Project відіграло важливу роль у призначенні ресурсів на конкретні завдання та у розрахунку загальних витрат. Це забезпечило отримання детального кошторису з чітким розподілом витрат на трудові та матеріальні ресурси.

Запланована вартість проєкту, що становить 860 800 грн, відповідає встановленим бюджетним обмеженням в 900 000 грн і створює фінансову основу для успішної реалізації проєкту. Такий підхід дозволяє прозоро контролювати витрати та підтримувати фінансову дисципліну, що є ключовим для забезпечення рентабельності закладу та досягнення його комерційних цілей.

Управління якістю забезпечує високі стандарти на всіх етапах проєкту, що особливо важливо для закладу швидкого харчування. Були розглянуті різні заходи контролю якості від вибору обладнання до якості продуктів в самому проєкті, так і після його закінчення, забезпечуючи задоволення споживачів і створюючи конкурентну перевагу.

Управління ризиками допомогло ідентифікувати й проаналізувати можливі ризики проєкту, як зовнішніх так і внутрішніх. Кожен ризик було оцінено за ймовірністю виникнення та потенційним впливом на проект, що дозволило визначити їх пріоритетність. За допомогою матриці ймовірності та впливу ми визначили найбільш критичні ризики, які потребують негайного управління. Для кожного з ризиків було розглянуто різні стратегії реагування (уникнення, зменшення, передача, прийняття), а також наведено конкретні приклади заходів для їх реалізації.

Впровадження розроблених в цьому розділі підходів до управління проектом дозволить збільшити ймовірність його успішної реалізації та досягнення поставлених цілей.

Загальний висновок

В дипломній роботі було проведено комплексне дослідження з метою розробки проекту відкриття закладу фаст-фуду "Донер Маркет". В процесі дослідження було проаналізовано ринок фаст-фуду в Україні, вивчено особливості управління проектами, розглянуто різні методології управління проектами та їх застосування до проектів відкриття закладів фаст-фуду. Було обґрунтовано актуальність та доцільність відкриття закладу фаст-фуду, розроблено детальний статут проекту, який включає в себе мету, цілі, обсяг, терміни, бюджет та інші важливі аспекти проекту.

Проведено SMART-аналіз цілей проекту, що підтверджує їх відповідність критеріям конкретності, вимірності, досяжності, релевантності та обмеженості в часі. Виконано SWOT-аналіз проекту та конкурентів, що дозволило виявити сильні та слабкі сторони проекту, а також можливості та загрози. Розроблено організаційну структуру проекту та матрицю відповідальності, які визначають розподіл ролей та обов'язків між учасниками проекту.

Детально описано процеси управління проектом, включаючи управління змістом, часом, вартістю, якістю та ризиками. Створено WBS-структуру проекту, яка відображає весь обсяг робіт та їх взаємозв'язки. Розроблено графік проекту з використанням діаграми Ганта в MS Project та визначено критичний шлях. Проведено оцінку вартості проекту та визначено його бюджет. Встановлено стандарти якості та розроблено заходи для управління ризиками.

Розроблений проєкт може бути використаний для відкриття закладу фаст-фуду, та бути корисним для відкриття наступних закладів компанії. Також робота має значення для розвитку ринку фаст-фудів та підвищення їх якості.

Список використаної літератури

1. Старченко Г.В. Управління проектами: теорія та практика: навч. посіб. / Г.В. Старченко. - Чернігів: видавець Брагинець О.В., 2018. - 306 с.
2. Project Management Institute (PMI). A Guide to the project management body of knowledge, fifth edition (PMBOK® guide). Newtown Square, PA: Project Management Institute. 2013. URL: https://repository.dinus.ac.id/docs/ajar/PMBOKGuide_5th_Ed.pdf
3. International Project Management Association (IPMA). IPMA Project Excellent Baseline (IPMA PEB). Version 1.0. Amsterdam, International Project Management Association, 2016. URL: http://products.ipma.world/wpcontent/uploads/2016/02/IPMA_PEB_1_0.pdf Project Management Association of Japan. A Guidebook of Project and Program Management for Enterprise Innovation (P2M). Overview of the P2M Third Edition. Tokyo. 2016. URL: https://www.pmaj.or.jp/ENG/p2m/p2m_guide/P2M_Bibelot(All)_R3.pdf
4. ISO 10006:2017 Quality management — Guidelines for quality management in projects. URL: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:10006:ed-3:v1:en
5. ISO 21500:2012. Guidance on Project Management [Електронний ресурс]. – URL: www.mosaicprojects.com.au/PDF/ISO_21500_Communique_No1.pdf Деренська Я.М. АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ [Електронний ресурс]. – URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/11783/1/57-64.pdf
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – URL: http://www.ukrstat.gov.ua Інноваційні технології та інструменти розвитку сфери торгівлі / З.В. Юринець // Науковий вісник НЛТУ України. - 2016. - Вип. 26.2. - С. 125-129. - [Електронний ресурс]. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2016_26.2_20 (дата звернення: 09.11.2024).

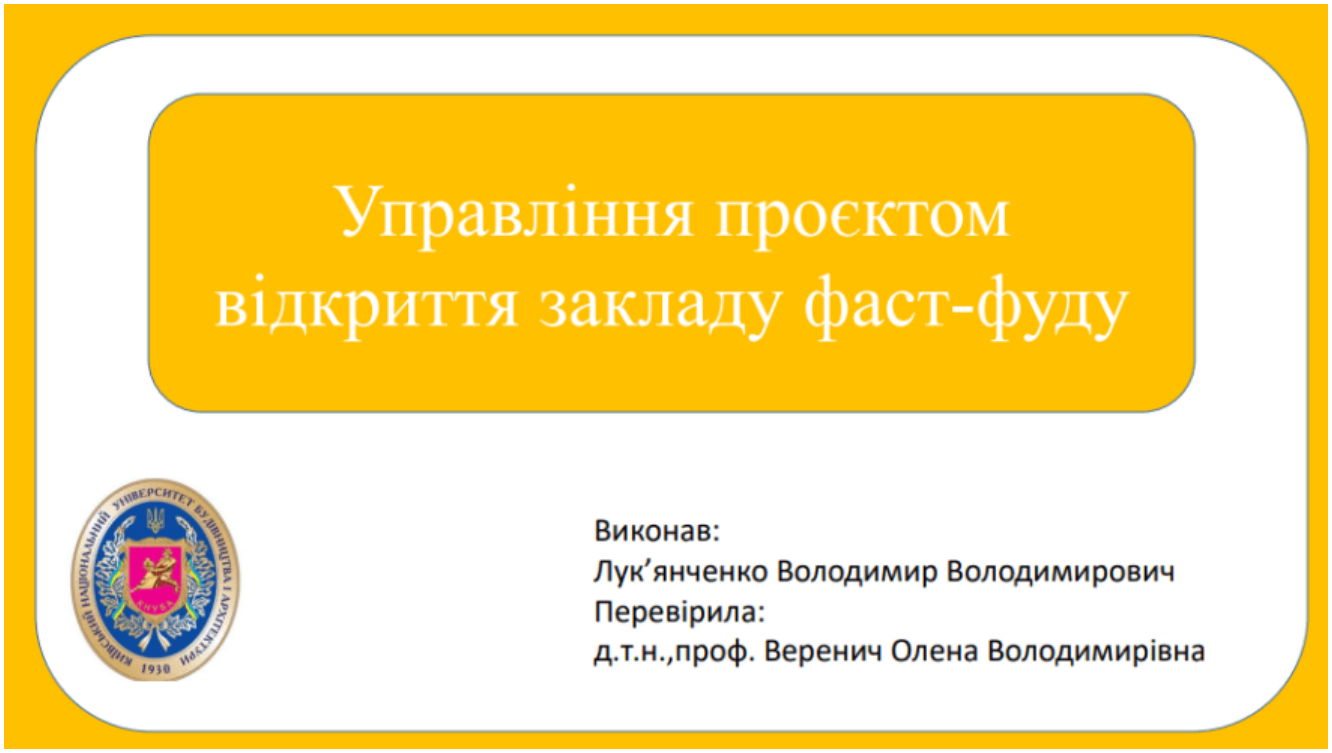
7. Довгань Л.Є. УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ: навч. посіб. / Л.Є. Довгань, Г.А. Мохонько, І.П. Малик. – К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 420 с. - [Електронний ресурс]. – URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/19481/1/DMM_UP_2017.pdf
8. Креативні технології управління проектами і програмами: Монографія. // Бушуева Н.С., Бабаев І.А., Яковенко В.Б., Гріша Е.В., Дзюба С.В., Войтенко А.С. - К.: «Самммит-Книга», 2010. - 768 с.
9. Бабаєв В.М. Управління проектами: Навчальний посібник для студентів спеціальності «Управління проектами» / Бабаєв В.М. – Харків: ХНАМГ, 2006. - 244 с.
10. Бушуєв С.Д. Керівництво з питань проектного менеджменту / С.Д. Бушуєв – К.: Видавничий дім «Деловая Украина», 2000 - 198 с.
11. Вайсман В.А. Теорія проектно-орієнтованого управління: обґрунтування закону Бушуєва С.Д. [Текст] / Вайсман В.А., Гогунський В.Д., Руденко С.В. // Наук. записки Міжнар. гуманітарного ун-ту: Зб. / Під. ред. д.т.н., проф. Рибака А.І. - Одеса: Міжнар. ун-т, 2009. - Вип. 16.: Серія "Управління проектами та програмами". - С. 9-13.
12. Управління проектами: Навч. посіб. / І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге; під заг. ред. І.І. Мазура. - 4-е вид., Стер. - М .: «Омега-Л», 2007. - 664 с.
13. Аналіз ринку закладів фастфуду в Україні. 2021 рік. URL: https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-zavedenij-fastfuda-v-ukraine-2021-god
14. Як змінилася виручка, середній чек та відвідуваність закладів – дослідження Poster. URL: https://ua-retail.com/2024/01/yak-zminilasya-viruchka-serednij-chek-ta-vidviduvanist-zakladiv-doslidzhennya-poster/
15. України після початку повномасштабної війни. URL: https://www.village.com.ua/village/business/news/334509-naybilshe-zris-chek-u-

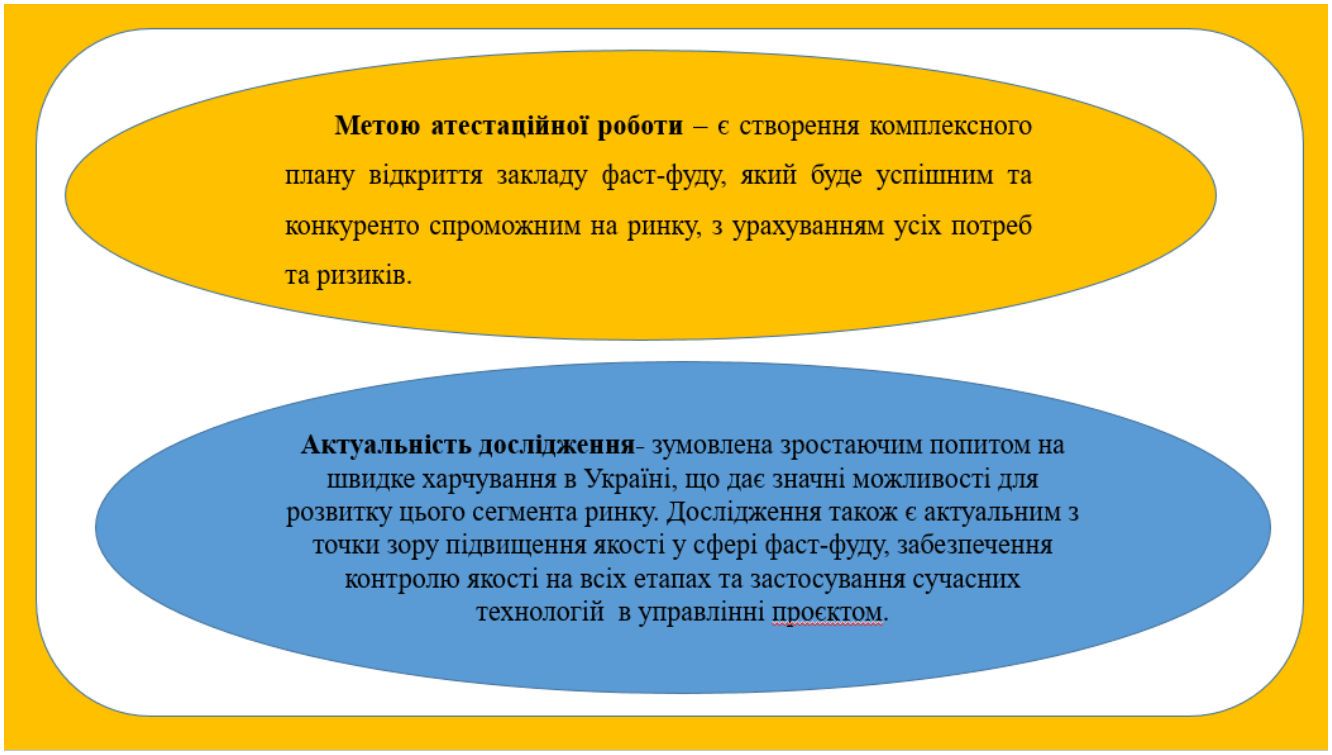
fastfuda-scho-z-viruchkoyu-zakladiv-ukrayini-pislya-pochatku-povnomasshtabnoyi-viyni

16. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2022/12/28/695518/ Управління якістю: навчальний посібник / Г.І. Капінос, І.В. Грабовська. - 2022.

17. Що таке SCRUM і чому його використовують у IT. URL: https://happymonday.ua/kak-vnedrit-scrum-6-poleznyh-fis

ДОДАТКИ


Управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду
Виконав:
Лук'янченко Володимир Володимирович
Перевірила:
д.т.н.,проф. Веренич Олена Володимирівна


Метою атестаційної роботи – є створення комплексного плану відкриття закладу фаст-фуду, який буде успішним та конкуренто спроможним на ринку, з урахуванням усіх потреб та ризиків.
Актуальність дослідження- зумовлена зростаючим попитом на швидке харчування в Україні, що дає значні можливості для розвитку цього сегмента ринку. Дослідження також є актуальним з точки зору підвищення якості у сфері фаст-фуду, забезпечення контролю якості на всіх етапах та застосування сучасних технологій в управлінні проєктом.

Задачі дослідження:
Аналіз ринку фаст-фуду
Створення статуту проєкту
SMART аналіз
SWOT аналіз проєкту та конкурентів
Організаційна структура проєкту
Матриця відповідальності
Управління змістом проєкту. WBS - структура проєкту
Управління часом проєкту
Управління якістю проєкту
Управління ризиками проєкту

Статут проєкту

1. **Назва проєкту:**
Відкриття закладу фаст-фуду Döner Маркет

2. **Опис проєкту:**
Створення закладу швидкого харчування, який спеціалізуватиметься на якісних донерах та супутніх стравах фаст-фуду. Заклад орієнтований на надання швидкого, смачного та безпечного харчування в районі з високим пішохідним трафіком, що сприятиме збільшенню задоволеності клієнтів і зростанню прибутку компанії.

3. **Мета проєкту:**
- розвиток мережі смачного безпечного фаст-фуду Döner Маркет
- створити ефективний проєкт для використання при наступних відкриттях закладів.

4. Цілі проєкту:
- Забезпечити успішне відкриття закладу фаст-фуду Döner Маркет в встановлені строки.
- Забезпечення населення смачним та безпечним фаст-фудом.
- Розширення бізнесу та отримання додаткового прибутку.

5. **Ключові показники успіху:**

- Відкриття закладу в запланований термін.
- Не перевищення бюджету.
- Середній чек та щоденна кількість клієнтів відповідають бізнес-плану.
- Стабільність запасів та якість обслуговування відповідають встановленим стандартам.

6.Зацікавлені сторони

- **Ініціатор проєкту**: МХП-Рітейл
- **Інвестори проєкту**: МХП-Рітейл, ПрАТ МХП
- **Керівник проєкту**: Лук'янченко Володимир Володимирович
- МХП-Логістика
- **Відповідальні відділи**:
- Управління розвитку роздрібної торгівлі
- Відділ проектування локацій
- Відділ підтримки та розвитку IT-систем
- Департамент матеріально-технічного забезпечення (ДМТО)
- Відділ кадрів
- Відділ управління товарними запасами
- Маркетинговий відділ

7. **Обмеження проєкту**:

- ❑ Завершення усіх процесів проєкту на пізніше 08.04.2025р.
- ❑ Загальна сума інвестицій не повинна перевищувати 900 000 грн .
- ❑ Дотримання дизайну та тех.норм затверджених для закладів мережі Döner Маркет.
- ❑ Проходження усіх норм та сертифікацій якості.

8. **Ризики проєкту:**

Зовнішні ризики:

- ❑ Курс валют
- ❑ Інфляція
- ❑ Нестабільна політична ситуація
- ❑ Ризик Епідемії
- ❑ Ризики постачання

Внутрішні ризики:

- ❑ Затримки в графіку робіт
- ❑ Перевищення бюджету
- ❑ Проблеми з постачанням обладнання та матеріалів
- ❑ Труднощі знаймом та навчанням персоналу
- ❑ Неякісна комунікація між відділами

9. **Бюджет проєкту:**

Загальна сума інвестицій в проекту складає 900 000 грн. (дев'ятсот тисяча двісті гривень). Вартість розрахована за аналогічним проєктом

10. **Керівник проєкту:**

Лук'янченко Володимир Володимирович

Цілі проєкту за системою SMART

S: Відкриття закладу фаст-фуду з усіма завершеними роботами та з новим персоналом.

M: Відкриття закладу фаст-фуду з внутрішніми інвестиціями компанії у розмірі 875 200 грн.

A: Мета реалістична завдяки чітко розробленому плану і попередніх аналогічних закладів.

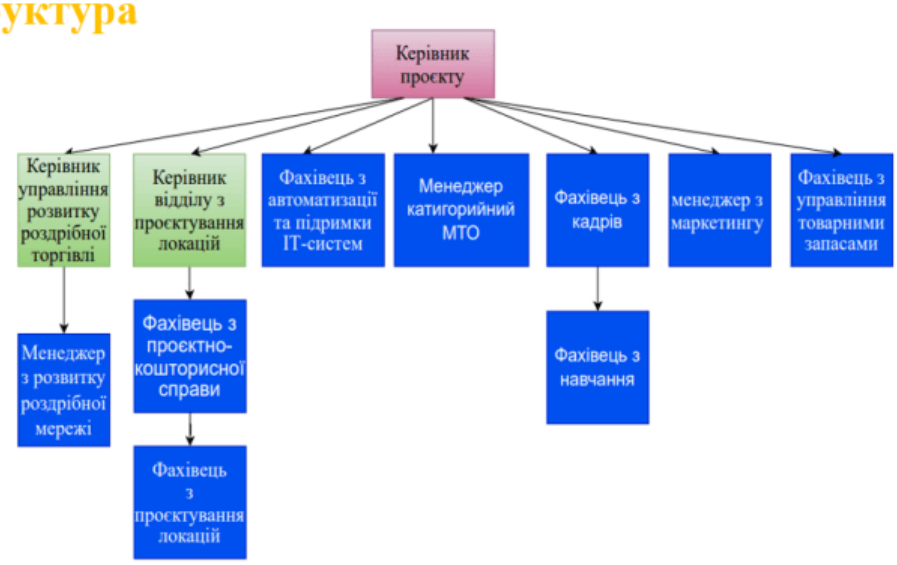
R:Відповідає стратегії компанії по збільшенню закладів, та збільшенню прибутку.

T: Виконати всі роботи в межах затверджених строків — до 08.04.2025.

SWOT- АНАЛІЗ

Сильні сторони	Слабкі сторони
• Професійне обладнання • Швидкий термін окупності • Детально зроблений графік, ресурси, бюджет та робота над ризиками. • Особиста логістика • Виготовлення з якісної сировини, зі своїх підприємствах (Наша Ряба,Skott Mett) • Наявність великого споживчого попиту • Великий досвід по попереднім проєктам	• Високий рівень конкуренції • Нестача персоналу
Можливості	**Загрози**
• Розкрутка бренду фаст-фуду • Розширення бізнесу МХП-Рітейл • Створення фуд-траків на основі цього закладу фаст-фуду • Отримання додаткового досвіду для наступних проєктів	• Не вірно прораховане місце відкриття • Ризик епідемії • Проблеми з логістикою; • Інфляція • Коливання валюти

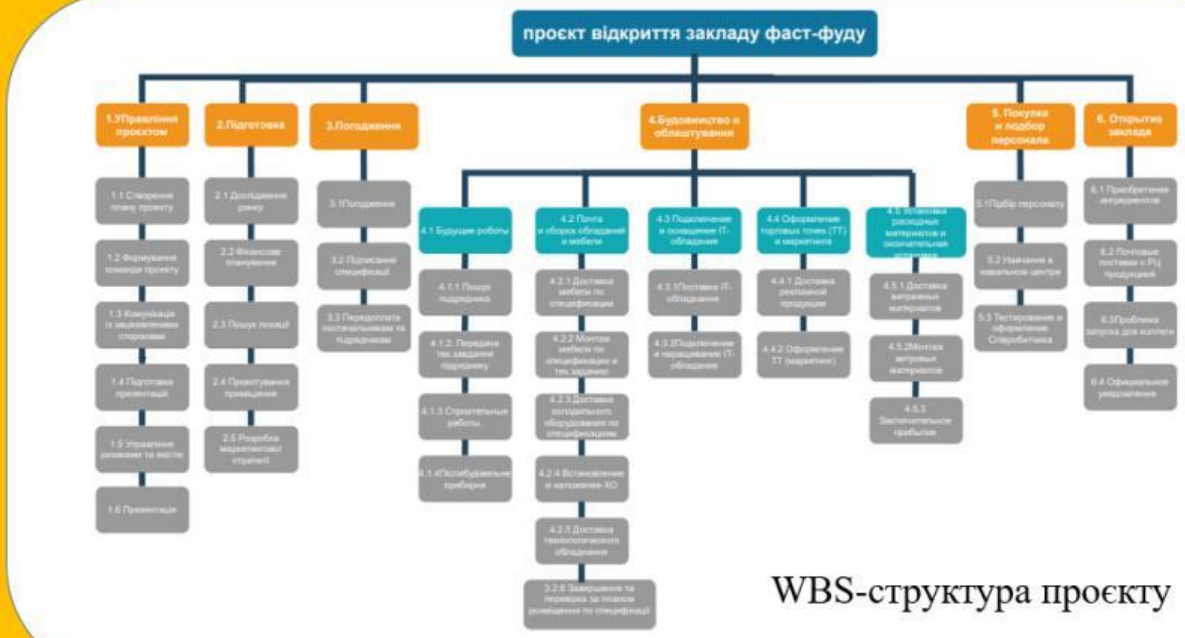
OBS-структура проєкту



Вп-відповідальний
Вик-виконавець
Кон-консультант

МАТРИЦЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Назва фази проєкту	Керівник проєкту	Управління розвитку роздрібної торгівлі	Відділ з проєктування локацій	Відділ підтримки та розвитку IT систем ТТ	Департамент матеріально технічного забезпечення	Відділ кадрування та HR-партнер	Відділ маркетингу	Відділ з управління товарними запасами
Підготовка до проєкту	Вик,Вп	Вик	Вик	Кон	Кон	Кон	Вик	Кон
Погодження	Вп	Вик	Кон	Кон	Вик	Кон	Кон	Кон
Будівельні роботи	Кон	Вп	Вик		Кон			
Постачання та збірка меблів та ХО	Вп		Вп		Вик			
Підключення та налаштування IT	Вп	Кон		Вик				
Оформлення ТТ та маркетингу	Кон	Кон					Вик	Кон
Встановлення витратних матеріалів	Кон	Кон	Кон		Вик			Кон
Пошук та підбір персоналу	Кон	Кон				Вик		
Відкриття закладу	Вп	Кон		Кон	Кон	Кон	Вик	Вик



WBS-структура проєкту

КАЛЕНДАРНИЙ ГРАФІК ПРОЄКТУ

ДИАГРАММА ГАНТА

	Режим задачи	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предшественни
1		Початок проєкту	0 дней	Пн 02.12.24	Пн 02.12.24	
2		**Відкриття закладу фаст-фуду**	**92 дней**	**Пн 02.12.24**	**Вт 08.04.25**	
3		**Підготовка**	**19 дней**	**Пн 02.12.24**	**Чт 26.12.24**	
9		**Погодження**	**30 дней**	**Пт 27.12.24**	**Чт 06.02.25**	**3**
13		**Будівництво та облаштування**	**39 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 02.04.25**	**12**
14		**Будівельні роботи**	**29 дней**	**Пт 07.02.25**	**Ср 19.03.25**	**12**
19		**Постачання та збірка обладнання та меблів**	**33 дней**	**Пт 07.02.25**	**Вт 25.03.25**	**12**
26		**Підключення та збірка IT-обладнання**	**4 дней**	**Вт 25.03.25**	**Пт 28.03.25**	**24**
29		**Оформлення торгової точки та маркетинг**	**2 дней**	**Ср 26.03.25**	**Чт 27.03.25**	**25**
32		**Встановлення витратних матеріалів та фінальне прибирання**	**6 дней**	**Ср 26.03.25**	**Ср 02.04.25**	**25**
36		**Пошук та підбір перпсоналу**	**56 дней**	**Чт 16.01.25**	**Чт 03.04.25**	**10**
40		**Відкриття закладу**	**3 дней**	**Пт 04.04.25**	**Вт 08.04.25**	**39**

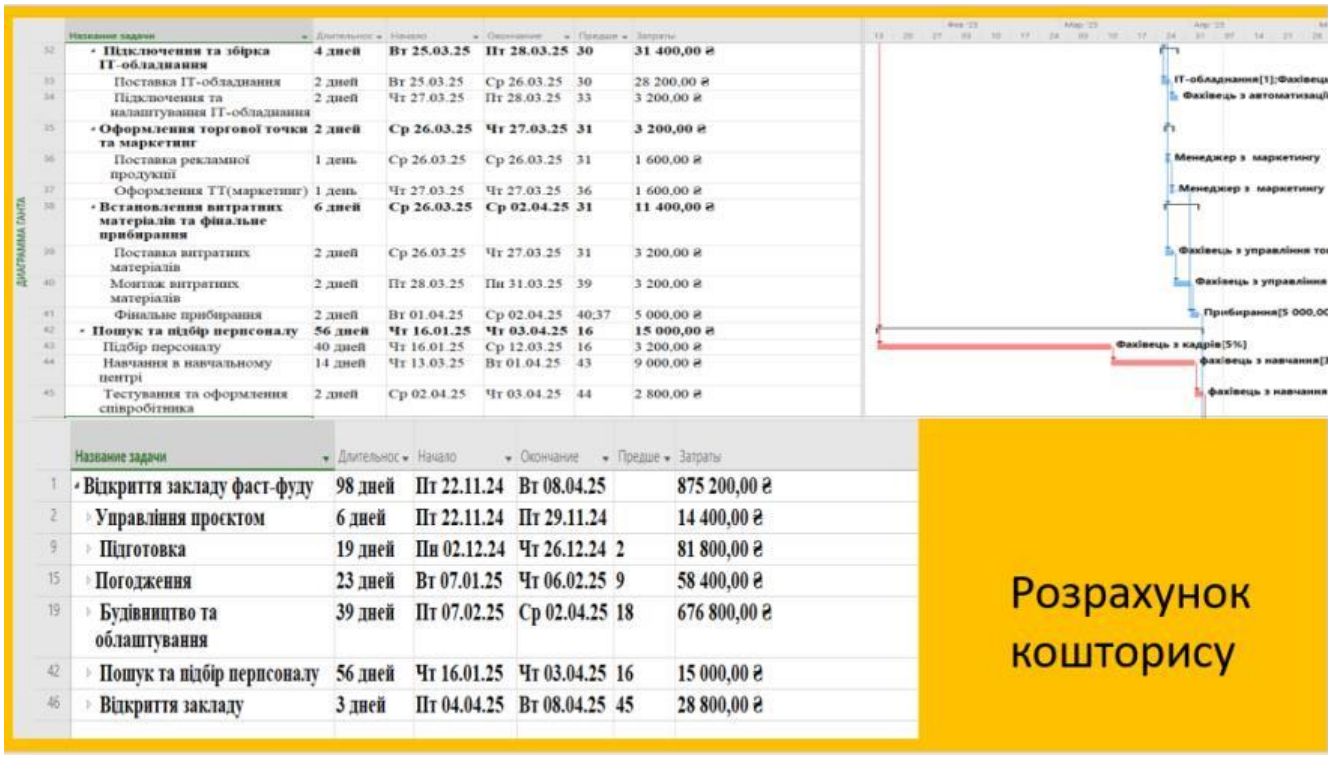
ЛИСТ РЕСУРСІВ

ЛИСТ РЕСУРСОВ

	Название ресурса	Тип	Трудозатра	Затраты	Макс. единиц	Стандартная ставка
1	Керівник проєкту	Трудовой	257 ч	77 100,00 ₴	100%	300,00 ₴/ч
2	Керівник управління розвитку роздрібної торгівлі	Трудовой	16 ч	5 600,00 ₴	100%	350,00 ₴/ч
3	Менеджер з розвитку роздрібної мережі	Трудовой	46 ч	16 100,00 ₴	100%	350,00 ₴/ч
4	Керівник відділу з проєктування локацій	Трудовой	24 ч	7 200,00 ₴	100%	300,00 ₴/ч
5	Фахівець з проєктно-кошторисної справи	Трудовой	56 ч	14 000,00 ₴	100%	250,00 ₴/ч
6	Фахівець з проєктування локацій	Трудовой	56 ч	14 000,00 ₴	100%	250,00 ₴/ч
7	Фахівець з автоматизації та підримки IT-систем	Трудовой	32 ч	6 400,00 ₴	100%	200,00 ₴/ч
8	Менеджер категорійний МТО	Трудовой	152 ч	38 000,00 ₴	100%	250,00 ₴/ч
9	Фахівець з кадрів	Трудовой	24 ч	4 800,00 ₴	100%	200,00 ₴/ч
10	Менеджер з маркетингу	Трудовой	51 ч	10 200,00 ₴	100%	200,00 ₴/ч
11	Фахівець з управління товарними запасами	Трудовой	48 ч	9 600,00 ₴	100%	200,00 ₴/ч

ЛИСТ РЕСУРСОВ

	Название ресурса	Тип	Трудозатра	Затраты	Макс. единиц	Стандартная ставка
12	Меблі	Материальный	1	70 000,00 ₴		70 000,00 ₴
13	Холодильне обладнання	Материальный	1	150 000,00 ₴		150 000,00 ₴
14	Технологічне обладнання	Материальный	1	100 000,00 ₴		100 000,00 ₴
15	Освітлення	Материальный	1	17 000,00 ₴		17 000,00 ₴
16	Будівельні роботи	Затраты		268 000,00 ₴		
17	Прибирання	Затраты		10 000,00 ₴		
18	Оренда приміщення	Затраты		12 000,00 ₴		
19	IT-обладнання	Материальный	1	25 000,00 ₴		25 000,00 ₴
20	фахівець з навчання	Трудовой	68 ч	10 200,00 ₴	100%	150,00 ₴/ч
21	Подарунки та оформлення на відкриття	Материальный	1	10 000,00 ₴		10 000,00 ₴



	Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше	Затраты
1	Відкриття закладу фаст-фуду	98 дней	Пт 22.11.24	Вт 08.04.25		875 200,00 ₴
2	Управління проєктом	6 дней	Пт 22.11.24	Пт 29.11.24		14 400,00 ₴
9	Підготовка	19 дней	Пн 02.12.24	Чт 26.12.24	2	81 800,00 ₴
15	Погодження	23 дней	Вт 07.01.25	Чт 06.02.25	9	58 400,00 ₴
19	Будівництво та облаштування	39 дней	Пт 07.02.25	Ср 02.04.25	18	676 800,00 ₴
42	Пошук та підбір персоналу	56 дней	Чт 16.01.25	Чт 03.04.25	16	15 000,00 ₴
46	Відкриття закладу	3 дней	Пт 04.04.25	Вт 08.04.25	45	28 800,00 ₴

Розрахунок кошторису

Управління якістю проєкту

Завдання проєкту	Критерії якості
Проєктування приміщення	При проєктуванні приміщення треба враховувати санітарні та гігієнічні стандарти
Підписання специфікації	Документ має містити докладний опис обладнання, меблів, матеріалів та їх характеристик, а також підтверджувати відповідність стандартам якості.
Пошук підрядника	Підрядники мають володіти досвідом у будівельних чи оздоблювальних роботах для закладів харчування
Будівельні роботи	Використовуються лише сертифіковані матеріали, які відповідають стандартам безпеки та екологічності
Поставка меблів за специфікацією	Всі меблі повинні відповідати раніше узгодженим характеристикам і дизайну.
Встановлення та налагодження обладнання та меблів	Монтаж обладнання та меблів повинні відповідати стандартам по охороні праці
Підключення та налаштування IT-обладнання	Встановлення антивірусів для захисту даних
Підбір персоналу	Потрібно мати досвід в аналогічних закладах фаст-фуду, або інших закладах громадського харчування
Навчання персоналу	Програма адаптації та регулярне підвищення

Визначення ризиків, їх ймовірность та вплив

№	Назва ризику	Ймовірність виникнення, %	Вплив, %	Опис ризику
		Зовнішні ризики		
1	Курс валют	60%	40%	Нестабільність курсу валюти може змінити вартість імпортних матеріалів та обладнання, що впливає на бюджет.
2	Інфляція	80%	50%	Зростання цін на продукти, оренду та інші ресурси може підвищити витрати на відкриття і функціонування закладу.
3	Нестабільна політична ситуація	50%	60%	Політична нестабільність може знизити інвестиційну привабливість і ускладнити отримання дозволів та ліцензій.
4	Епідемії	15%	70%	Спалахи інфекційних захворювань можуть призвести до тимчасового закриття або відкласти відкриття закладу.
5	Ризики постачання	50%	40%	Затримки в доставці обладнання чи матеріалів через проблеми з розмитненням можуть відкласти відкриття закладу.
		Внутрішні ризики		
6	Затримки в графіку робіт	60%	60%	Затримки в будівельних роботах через відсутність координації або помилки в плануванні можуть змістити терміни.
7	Перевищення бюджету	70%	65%	Підвищення вартості робіт і матеріалів через інфляцію або недооцінку витрат може призвести до бюджетного дефіциту.
8	Проблеми з постачанням обладнання та матеріалів	35%	25%	Обладнання може не відповідати специфікаціям або потребувати ремонту, що спричиняє затримки в роботах.
9	Труднощі з наймом та навчанням персоналу	70%	50%	Брак кваліфікованих кадрів або ускладнення в наймі можуть вплинути на якість обслуговування та підготовку до відкриття.
10	Неякісна комунікація між	50%	45%	Відсутність обміну інформацією між відділами призводить до непорозумінь та затримок у виконанні завдань.

Матриця ймовірності та впливу ризиків

Ймовірність	0 – 20	20 – 40	40 – 60	60 – 80	80 – 100
80 – 100			2		
60 – 80			1,6,9	7	
40 – 60		5	3,10		
20 – 40		9			
0 – 20				4	
	0 – 20	20 – 40	40 – 60	60 – 80	80 – 100
	Вплив				

Заходи реагування на ризики

Назва ризику	Опис ризику	Заходи реагування на ризик
Зовнішні ризики		
Курс валют	Нестабільність курсу валюти може змінити вартість імпортних матеріалів та обладнання, що впливає на бюджет.	Заключати договори з фіксованим курсом валют. По можливості більше закупати у вітчизняних виробників. Створити резервний бюджет на випадок коливання курсу.
Інфляція	Зростання цін на продукти, оренду та інші ресурси може підвищити витрати на відкриття і функціонування закладу.	Уклад1ати довгострокові договори з фіксованою ціною з постачальниками. Шукати аналоги без втрати якості. Оптимізувати витрати на оренду, комунальні послуги та інші операційні витрати.
Нестабільна політична ситуація	Політична нестабільність може знизити інвестиційну привабливість і ускладнити отримання дозволів та ліцензій.	Стежити за політичною ситуацією та законодавчими змінами. Консультуватися з юристами з питань отримання дозволів та ліцензій.
Назва ризику Епідемії	Спалахи інфекційних захворювань можуть призвести до тимчасового закриття або відкласти відкриття закладу.	- Дотримуватися всіх санітарних норм та правил. Впровадити заходи безпеки для персоналу та клієнтів. Розробити план дій на випадок карантину або інших обмежень (наприклад доставка). Замовляти обладнання та матеріали заздалегідь
Ризики постачання	Затримки в доставці обладнання чи матеріалів через проблеми з розмитненням можуть відкласти відкриття закладу.	Співпрацювати з надійними постачальниками та логістичними компаніями. Мати запасний план на випадок затримок (наприклад, оренда тимчасового обладнання).
Внутрішні ризики		

Заходи реагування на ризики

Внутрішні ризики		
Затримки в графіку робіт	Затримки в будівельних роботах через відсутність координації або помилки в плануванні можуть змістити терміни.	- Розробити детальний графік робіт та контролювати його виконання. Забезпечити ефективну комунікацію між усіма учасниками проекту. Призначити відповідальну особу за координацію робіт.
Перевищення бюджету	Підвищення вартості робіт і матеріалів через інфляцію або недооцінку витрат може призвести до бюджетного дефіциту.	Детально прорахувати всі витрати та передбачити резервний фонд. Фіксувати ціни на роботи та матеріали при укладанні договорів. Шукати більш доступні альтернативи без втрати якості. Ретельно перевіряти обладнання при отриманні.
Проблеми з постачанням обладнання та матеріалів	Підвищення вартості робіт і матеріалів через інфляцію або недооцінку витрат може призвести до бюджетного дефіциту.	Укладати договори з постачальниками, які надають гарантійне та сервісне обслуговування. Мати запасні частини або альтернативне обладнання на випадок поломки.
Труднощі з наймом та навчанням персоналу	Брак кваліфікованих кадрів або ускладнення в наймі можуть вплинути на якість обслуговування та підготовку до відкриття.	Розпочати пошук персоналу заздалегідь. Забезпечити якісне навчання та стажування персоналу.
Неякісна комунікація між відділами	Відсутність обміну інформацією між відділами призводить до непорозумінь та затримок у виконанні завдань.	Встановити чіткі канали комунікації між відділами. Проводити регулярні наради та обговорення. Використовувати спільні системи управління проектами та

DÖNER MARKET
НАША РЯБА
0045
Дякую за увагу
ДОНЕРИ
ШАУРМА