

ЗМК

РИНОК НОРЕСА УКРАЇНИ

Розширений аналітичний звіт | Тренди та прогнози | Станом на 05.2026

ВСТУП ТА МЕТОДОЛОГІЯ

Ключові параметри та межі дослідження ринку громадського харчування

МЕТОДОЛОГІЧНЕ УТОЧНЕННЯ



Фокус дослідження

Ринок розглядається насамперед як заклади громадського харчування: ресторани, кафе, кав'ярні, бари, фастфуд, пекарні, піцерії та доставка.



Обмеження даних

Дані є фрагментованими. Близько 15 тис. закладів декларують менше 50 тис. грн/міс. Офіційний обсяг — це формально задекларована межа.



Джерела інформації

Дані Державної податкової служби, аналітика Poster (11 тис. закладів), Opendatabot, YouControl та внутрішня експертиза ЗМК.

I. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ

Об'єм ринку, ключові фактори впливу, еластичність попиту та розподіл гравців.

ОБ'ЄМ РИНКУ (2025)

246.7 млрд

Задекларований виторг (грн)

Масштаби галузі

У 2025 році сфера ресторанного господарства України зросла на 21,7% порівняно з 2024 роком. У галузі працювало понад 43 тис. суб'єктів господарювання.

Середньоденний виторг зріс із 553,8 млн грн у 2024 році до 675,9 млн грн у 2025 році. Галузь охоплює більше ніж 51 тис. фізичних об'єктів.

НОМІНАЛЬНИЙ VS РЕАЛЬНИЙ РІСТ

Парадокс зростання

Номінально ринок зростає на 21,7% (дані ДПС), але значна частина цього зростання пов'язана не зі збільшенням кількості гостей, а з підвищенням цін.

Дані Poster (вибірка 11 тис. закладів):

- > **Виручка:** Зросла лише на +6%
- > **Відвідуваність:** Знизилася на -8%
- > **Середній чек:** Зріс на +17%

Це показує, що реальна динаміка попиту є значно слабшою, ніж номінальні фінансові показники.



ДИНАМІКА ЗА ОСТАННІ 5 РОКІВ

2023 рік

Часткове відновлення, розвиток демократичних форматів та кав'ярень у безпечних регіонах.

2025 рік

Формальний ріст в умовах падіння трафіку (-8%), дефіциту персоналу та зростання фудкосту.

2022 рік

Шок повномасштабної війни: закриття закладів, втрата локацій, падіння вечірнього попиту.

2024 рік

Зростання виторгу переважно через ціни (чек +17%). Відвідуваність почала знижуватися (-3%).

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПОПИТ (ЧАСТИНА 1)



Доходи населення

Споживча обережність.
Українці не повністю відмовляються від закладів, але скорочують частоту і ретельніше обирають, за що платити.



Зростання цін

Вартість продуктів, зарплат та оренди підштовхує меню до подорожчання. 43% рестораторів зазначили зростання витрат на продукти на 10-20%.



Безпековий фактор

Попит сильніше концентрується у відносно безпечніших містах, туристичних регіонах Заходу України та великих обласних центрах.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПОПИТ (ЧАСТИНА 2)



Міграція населення

Внутрішнє переміщення суттєво змінило структуру попиту у Львові, Івано-Франківську, Чернівцях, Закарпатті та Київській області.



Дефіцит персоналу

Найм і збереження команди назвали своїм найголовнішим викликом 79% рестораторів у спеціалізованому дослідженні Poster.



Енергонестабільність

Роботу під час відключень світла та додаткові витрати на генератори й пальне як ключовий виклик назвали 60% рестораторів.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ ЗА ФОРМАТАМИ

Високо еластичні сегменти

Споживачі швидко скорочують частоту відвідувань при зростанні цін.

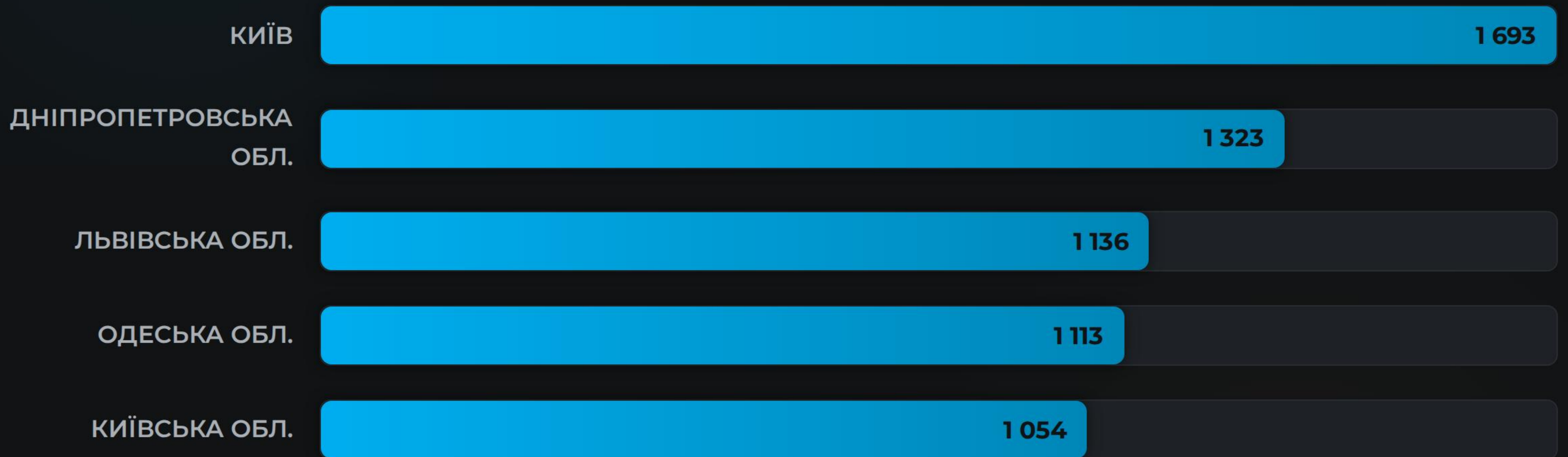
- Ресторани середнього+ сегменту
- Преміальні бари та паби
- Дорогі кондитерські
- Заклади, орієнтовані суто на вечірній "подієвий" відпочинок

Низько еластичні сегменти

Споживачі зберігають лояльність навіть при підвищенні цін, оскільки це базова потреба.

- Кав'ярні та кава з собою
- Пекарні та стрітфуд
- Фастфуд та піцерії
- Доступна доставка (суші, бургери)

РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ (НОВІ ФОПИ 2025)



За даними Opendatabot. Водночас динаміка виручки краща у містах Заходу (Луцьк +16%) та Центру (Суми +15%), тоді як у Києві та Львові трафік падає найбільше.

ОСНОВНІ ГРАВЦІ РИНКУ (ТОП-5)

БРЕНД / МЕРЕЖА	ВИРУЧКА ЗА 2025 РІК	ФОРМАТ
McDonald's	21.3 млрд грн	QSR / Фастфуд
KFC	3.66 млрд грн	QSR / Фастфуд
Пузата Хата	1.43 млрд грн	Демократичний casual
Domino's Pizza	634.1 млн грн	Піца / Доставка
Сушия	340.1 млн грн	Суші / Доставка

Топ-10 ресторанних мереж генерують близько 11-12% офіційно задекларованого виторгу всього ринку.

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ БІЗНЕСУ

17 міс

Медіана життя закладу

Високий ризик закриття

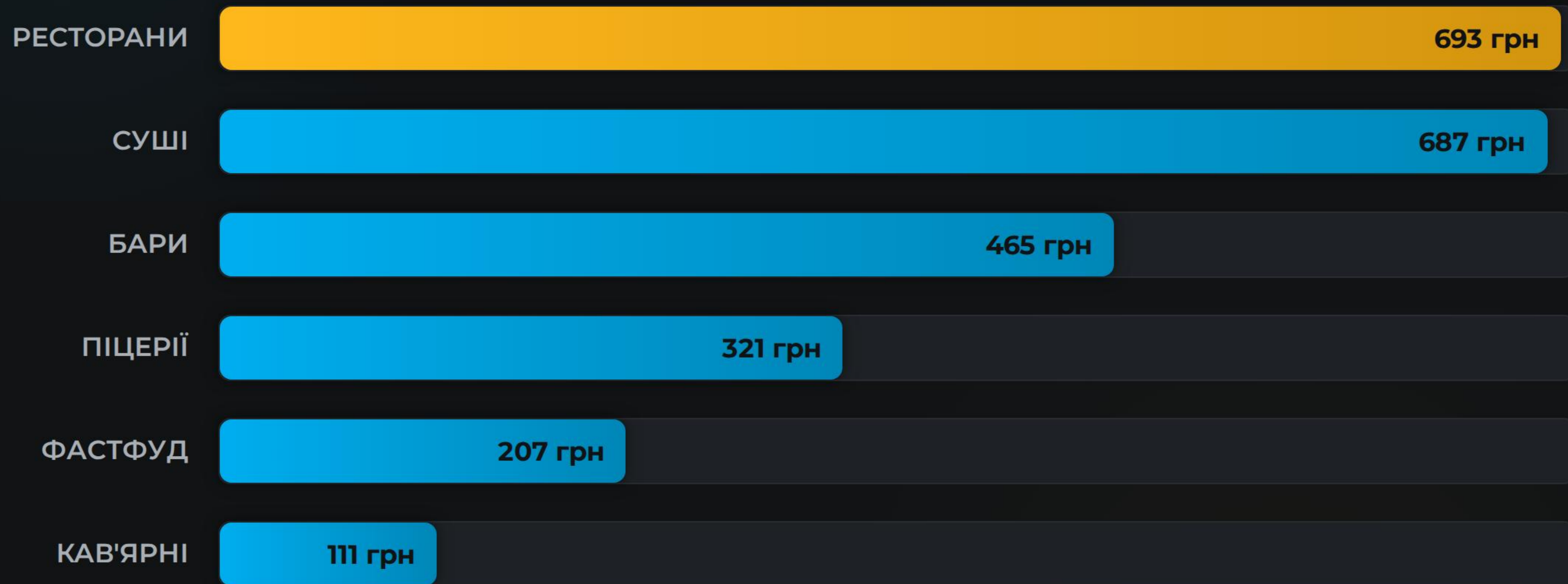
У 2025 році було відкрито 13 373 нових ФОПи у сфері громадського харчування, але 10 645 припинили діяльність.

Чистий приріст становив лише +2 728 закладів, що майже вдвічі менше, ніж у попередньому році. Чверть закритих ФОПів пропрацювала менш ніж пів року.

II. ТОВАРИ ТА ПОСЛУГИ

Ціноутворення, асортимент, конкурентні переваги та сегментація.

СЕРЕДНІЙ ЧЕК ЗА ФОРМАТАМИ (2025)



Середній чек по країні загалом склав 303 грн. У всіх сегментах відбулося зростання від 13% до 18%.

РІЗНОМАНІТТЯ ТА ГІБРИДИЗАЦІЯ



Масовий Сегмент

Кава, пекарні, фастфуд. Щоденне споживання та висока швидкість транзакцій.



Гібридні Формати

Магазин + кафе, книгарня + кава. Тренд на збільшення часу перебування клієнта.



Delivery-First

Dark kitchen та бренди, орієнтовані виключно на онлайн-доставку та самовивіз.

ВИСОКОКОНКУРЕНТНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ



Ціна та Вигода

Споживач порівнює не просто суму, а “чи варто воно цих грошей”. Баланс порції, якості та вартості є критичним.



Якість та Сервіс

Смак, стабільність та свіжість. При зростаючих цінах споживач стає менш терпимим до слабкого обслуговування.



Локація та Швидкість

Трафікова точка залишається ключовою для кав'ярень та фастфуду. Швидкість видачі визначає успіх доставки.

СЕГМЕНТАЦІЯ ЗА РІВНЕМ ЦІН

ЦІНОВИЙ СЕГМЕНТ

ОСНОВНІ ФОРМАТИ

ЛОГІКА ПОПИТУ

**Низький /
Доступний**

Кава з собою, пекарні, стрітфуд, їдальні

Щоденне споживання, швидкість,
транзитний трафік.

Середній

Кафе, піцерії, суші, фастфуд, сімейні
ресторани

Баланс ціни, смаку, зручності. Доставка
обов'язкова.

Середній+

Ресторани, бістро, бари

Зустрічі, події, атмосфера, емоційна
винагорода.

Преміальний

Авторські ресторани, fine dining, готельні
ресторани

Досвід, статус, високий сервіс, унікальність.

ЛІДЕРИ РИНКУ ЗА СЕГМЕНТАМИ

Швидке харчування & Піца

- > **QSR:** McDonald's, KFC, локальні фастфуд-мережі.
- > **Демократичні:** Пузата Хата, Lviv Croissants, Pizza Day.
- > **Піца:** Domino's Pizza, IQ Pizza, LA П'ЄЦ.
- > **Суші:** Сушия, Уаріко, локальні мережі.

Кава & Ресторанні групи

- > **Кав'ярні:** Lviv Croissants, SHOco, CoffeeArt.
- > **Франшизи (зростання):** MULTI COOK, Галя Балувана.
- > **Ресторанні холдинги:** !FEST, GastroFamily, Чорноморка.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ



Локаційний маркетинг:

Робота з Google Maps, відгуками та геотаргетингом стає каналом продажу №1.



Короткі відео (SMM):

Instagram Reels та TikTok генерують основний візуальний інтерес до процесу приготування.



Value offers:

Створення зрозумілих комбо-меню, бізнес-ланчів та сімейних пропозицій для стимулювання попиту.



UGC та Колаборації:

Заохочення гостей генерувати контент, партнерства з локальними брендами та культурними просторами.

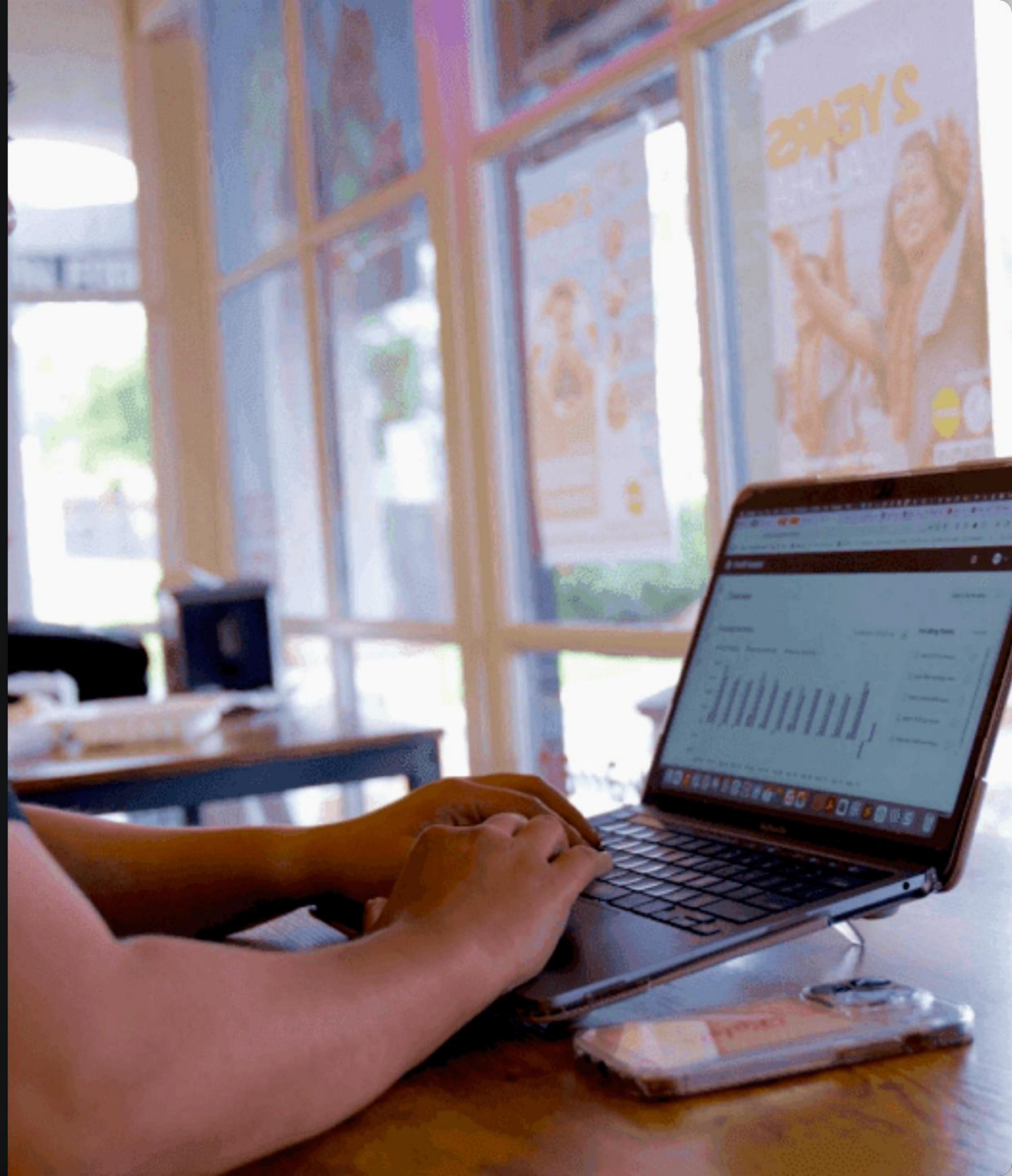
ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ КОНЦЕПЦІЙ

Критичний період

Новий заклад має пройти критичний період перших 6–12 місяців. Без стабільного потоку ризик закриття різко зростає.

Оновлення меню

Концепція потребує оновлення кожні 1-2 роки. Новинки вводяться часто, базуючись на маржинальності та простоті.



III. ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ

Сегментація, критерії вибору, частота та канали комунікації.

ЗМІНА МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ

Рідше, але дорожче

Українці ходять у заклади рідше, але витрачають більше за один візит. Візит частіше має чітку причину: робота, зустріч, побачення чи швидкий перекус. Споживач не відмовився від HoReCa, але став вибірковим.



СЕГМЕНТАЦІЯ ЗА ВІКОМ

Покоління Z (18-25)

Орієнтація на ціну, атмосферу, трендовість, TikTok, каву, фастфуд. Важливі візуальність, швидкість та "місце для контенту".

Міленіали (26-35)

Активні користувачі кафе, delivery, бістро. Важливі якість, зручність (ноутбук), можливість онлайн-бронювання.

Дорослі (36-45)

Частіше обирають сімейні ресторани з передбачуваною якістю. Важливі комфорт, парковка, дитяче меню та стабільність.

Старша аудиторія (46+)

Консервативний вибір. Вища роль рекомендацій, зрозумілого меню, спокійної атмосфери та класичного сервісу.

ГЕНДЕР ТА РЕГІОНИ

Гендерні відмінності

- **Жінки:** Формують попит на кав'ярні, бранчі, естетичні кафе, healthy-формати. Становлять 66% нових ФОПів у 2025.
- **Чоловіки:** Частіше обирають фастфуд, паби, м'ясні ресторани, спорт-бари, бізнес-ланчі.

Регіональна специфіка

- **Київ:** Найбільший ринок, преміум, delivery.
- **Захід:** Туристичний, кавовий, готельний попит.
- **Одеса:** Сезонність, морепродукти (залежить від безпеки).
- **Малі міста:** Нижчий чек, працює репутація власника.

ПРИЧИНИ СПОЖИВАННЯ



Рутинна:

Кава, швидкий перекус, обід під час роботи. (Щоденний трафік).



Соціалізація:

Зустріч з друзями, побачення, святкування. (Емоційна винагорода).



Зручність:


Доставка додому для економії часу.



Психологія:

Бажання "змінити обстановку", стрес-компенсація, "острівець нормальності".

ЛОЯЛЬНІСТЬ ТА ФОРМАТИ

 Pub friends

Соціальні Формати

Низька лояльність до одного бренду.
Аудиторія любить змінювати локації.



Преміум Досвід

Лояльність тримається на
стабільності високого сервісу та
якості продукту.



Сімейний Сегмент

Висока лояльність до перевірених,
безпечних і комфортних локацій з
парковкою.

IV. БЕНЧМАРКЕТИНГ

Міжнародні тренди, успішний досвід та вектори розвитку.

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ



Value for Money

Споживач хоче не просто дешевше, а справедливої якості за свої гроші. Зростають формати fast casual.



AI та Аналітика

Ресторани масово використовують AI для прогнозування попиту, оптимізації фудкосту та управління запасами.



Healthy & Local

Менше меню. Більше маржинальних позицій. Попит на легкі страви, локальні продукти та zero-proof напої.

V. ПРОГНОЗИ РОЗВИТКУ (2026-2028)



Номінальний ріст:

Ринок зростатиме номінально через ціни, трафік залишатиметься під тиском.



Епоха Мереж:

Франшизи та мережі витіснятимуть малих незалежних гравців завдяки фінансовій стійкості.



Системний бізнес:

Перехід від "емоційного" підприємництва до жорсткого аналізу даних, маржі та фудкосту.



Сервіс як диференціатор:

Через високі ціни гість очікує ідеального обслуговування. Помилки коштуватимуть дорого.

ЗАПИТАННЯ?

Дякуємо за увагу. Ми готові надати детальну аналітику за вашим запитом.

Марина Кирилюк



+38 050 920 04 42



zmk.com.ua

ЗАХІДНА МАРКЕТИНГОВА КОМПАНІЯ (ЗМК)

IMAGE SOURCES



https://media.istockphoto.com/id/1395316275/photo/coffee-shop-pub-restaurant.jpg?s=612x612&w=0&k=20&c=mpWjHNhNoAT5gMKROO1271ty4yS2_-sdKqo1mPq7kOM=

Source: www.istockphoto.com



https://media.craiyon.com/2025-09-22/_pv50o57T8WLtMoWvZ8ETw.webp

Source: www.craiyon.com



https://d1w7312wese68.cloudfront.net/OwORnS9W-D0tqJe4koW9Jtf-2AfMiFRF3cgzG0iHTVc/ext:webp/quality:85/c:3024:2215:ce:0:146/plain/s3://toast-sites-resources-prod/restaurantImages/3685e0a2-0f4d-4c75-be5d-8b7a393e519c/IMG_0010.JPG

Source: laboulangerieandco.com



https://photos.peopleimages.com/picture/202308/2724107-online-shopping-menu-phone-and-relax-man-scroll-on-screen-for-fast-food-delivery-app-restaurant-omnichannel-or-web-store.-home-sofa-hungry-lunch-choice-and-male-customer-decision-on-website-order-fit_400_400.jpg

Source: peopleimages.com



https://www.spoton.com/_next/image?url=%2F_next%2Fstatic%2Fmedia%2Fspoton-profit-assist-kaleis-mobile.fcfeda68.png&w=1920&q=75

Source: www.spoton.com



https://static.vecteezy.com/system/resources/previews/076/639/012/non_2x/young-professional-freelancer-working-remotely-on-laptop-in-cafe-wearing-headphones-focused-on-digital-work-modern-lifestyle-and-productivity-photo.jpg

Source: www.vecteezy.com

IMAGE SOURCES



https://images.stockcake.com/public/a/0/f/a0fcc805-9a3b-44b1-87d9-78222bacc2e6_large/cheers-with-friends-stockcake.jpg

Source: stockcake.com



<https://media.istockphoto.com/id/2243657265/photo/a-chef-in-black-gloves-uses-tweezers-to-carefully-place-a-garnish-on-a-gourmet-meat-dish-the.jpg?s=612x612&w=0&k=20&c=YOzW7PCunlrMylbf4YXfs1C9RBd2eNq-33r1HVrRa2k=>

Source: www.istockphoto.com



https://media.istockphoto.com/id/2134932761/photo/happy-family-talking-while-having-breakfast-in-a-restaurant-at-the-hotel.jpg?s=612x612&w=0&k=20&c=rHATgCe9_q3cGJRhxQCN_Op2pmtGyF22HSFe275174U=

Source: www.istockphoto.com