

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

(підпис)

_____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ
ГОТЕЛЮ»**

Виконавець:

студент ФЕУП

Ворожбит Сергій Олександрович _____

Науковий керівник:

к.е.н, доцент

Кічук Надія В`ячеславівна _____

АНОТАЦІЯ

Ворожбит С. О. «Економічне обґрунтування проекту створення готелю».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу». Одеський національний економічний університет. Одеса, 2024.

У роботі розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи в Україні у сфері готельного бізнесу: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджуються нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у даній сфері.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері готельного бізнесу та визначені внутрішні конкурентні переваги створюваного бізнесу.

Запропоновано проєкт створення готельного бізнесу. Сформовано стартовий капітал на реалізацію проєкту, розраховані поточні витрати та спрогнозовано прибуток від реалізації готельного бізнесу.

Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації проєкту, охарактеризовані можливі ризики реалізації проєкту та шляхи їх мінімізації.

Ключові слова: готель, туризм, інновації, класифікація, засоби розміщення, витрати, аналіз, ефективність, ризик.

ANNOTATION

Vorozhbyt S. O. «Economic justification of the hotel creation project».

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and stock exchange activity» under the educational program «Economics and business planning». Odesa National University of Economics. Odesa, 2024.

The paper examines the theoretical principles of starting one's own business in Ukraine in the field of hotel business: the business idea of starting one's own business is considered; regulatory and legal regulation of entrepreneurial activity in Ukraine in this field is being studied.

The competitive environment in the field of hotel business was analyzed and the internal competitive advantages of the business being created were determined.

The project of creating a hotel business is proposed. The starting capital for the implementation of the project was formed, the current costs were calculated and the profit from the implementation of the hotel business was predicted.

An economic substantiation of the feasibility of project implementation was carried out, possible risks of project implementation and ways of minimizing them were characterized.

Keywords: hotel, tourism, innovation, classification, means of accommodation, costs, analysis, efficiency, risk.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО КОНЦЕПЦІЇ ЗАСНУВАННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	8
1.1. Започаткування бізнес – ідеї для відкриття власної справи.....	8
1.2. Аналіз нормативно – правової бази підприємницької діяльності	18
1.3. Визначення організаційно – правової форми та системи оподаткування підприємства.....	20
РОЗДІЛ 2. ВИВЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЗАСНУВАННЯ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСА В СФЕРІ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	28
2.1. Дослідження ринку послуг у місті Одеса	28
2.2. Визначення внутрішніх конкурентних переваг нового бізнесу.....	38
2.3. Формування бюджету на запуск та функціонування бізнесу	46
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ «СОНЯЧНЕ СЯЙВО».....	60
3.1. Розрахунок показників ефективності готелю	60
3.2. Аналіз ризиків проекту та розробка плану заходів щодо їх мінімізації.....	66
ВИСНОВКИ	69
Список використаних джерел	73
Додатки	76

ВСТУП

Комплексне вирішення актуальних проблем підвищення конкурентоспроможності готельних послуг сприяє його поступовому наближенню до європейських стандартів. Для підвищення добробуту на внутрішньому та світовому туристському ринку готелі повинні розробляти індивідуальні пропозиції, які відповідають конкурентним перевагам і вимогам споживачів.

Особливості готельного бізнесу полягають у його мультифункціональності, тобто в тому, що він є рушійною силою для розвитку інших галузей економіки, зокрема туризму, транспорту, торгівлі, громадського харчування, страхування, культури, архітектури, екскурсійного обслуговування, реклами. Активний розвиток готельного бізнесу сприятиме створенню нових робочих місць, збільшенню податкових надходжень, популяризації туристичного потенціалу окремих регіонів і країни в цілому.

За останні роки форми організації готельного бізнесу в Україні зазнали значних змін, що пов'язано з розвитком міжнародного туризму та підвищенням вимог туристів до якості обслуговування. Це змушує готельні підприємства адаптуватися до нових потреб споживачів, щоб задовольнити попит і сприяти подальшому розвитку галузі. Сектор готельної індустрії є одним із найдинамічніших і найбільш популярних секторів економіки України. У сучасних умовах розвитку ринку готельних послуг підприємствам готельного бізнесу необхідно постійно інноваційно розвиватися, впроваджуючи нові технології та послуги, а також адаптуючись до змін у потребах клієнтів. Незважаючи на позитивні тенденції розвитку сфери послуг в Україні, готельний сектор країни стикається з низкою проблем, які ускладнюють його розвиток і функціонування [18, с. 334].

Серед основних проблем виділяють наступні:

1. Високий рівень бар'єрів входження на ринок (високі вимоги до капіталовкладень, складна процедура реєстрації та ліцензування).

2. Невідповідність цін рівня якості (неналежне державне регулювання, низький рівень диференціації, відсутність корпоративних стандартів).

3. Низький рівень конкуренції на ринку готельних послуг (недостатня диференціація, відсутність корпоративних стандартів).

4. Відсутність розвиненої мережі доступних готелів економічного класу.

5. Недостатня кількість та низький рівень кваліфікації персоналу готельного бізнесу (недостатня державна підтримка, низька заробітна плата).

6. Обмежена автоматизація та інфраструктурне забезпечення підприємств готельного бізнесу.

7. Проблеми сезонності попиту та якості обслуговування [2, с. 323].

Ці проблеми потребують вирішення для того, щоб український готельний бізнес міг розвиватися і задовольняти потреби туристів. Навіть невеликі зміни можуть забезпечити підприємству переваги на ринку та високий прибуток. Сучасна наука та практика підтверджують, що лише постійні та безперервні інновації дозволяють підприємствам позбутися існуючих проблем та підвищити свою конкурентоспроможність.

Технології у сфері гостинності розвиваються динамічно, оскільки готельні підприємства прагнуть залучити нових клієнтів і підвищити їхню лояльність. Для цього необхідно впроваджувати інноваційні рішення, які дозволяють заощаджувати час, гроші та енергію. Один зі шляхів до інновацій у готелях – це заощадження природної енергії. Інновації є важливим фактором розвитку готельного бізнесу. Вони дозволяють підприємствам не лише займати лідируючі позиції на ринку, але й відповідати світовим стандартам готельного обслуговування.

Актуальність дипломної роботи обґрунтовується зростанням ролі сфери послуг у світовій та українській економіці. Конкурентоспроможні готелі є важливим чинником, що сприяє збільшенню надходжень до бюджету, створенню нових робочих місць та покращенню якості життя населення. Готельне господарство є однією з найбільш динамічних галузей економіки, що зумовлено зростанням туристичної активності в Україні. Успішний розвиток

бізнесу потребує розвитку ефективної системи обслуговування, яка забезпечує відповідну якість.

Тому вивчення тенденцій та перспектив розвитку готельного господарства України є важливим кроком на шляху вирішення проблем, що стоять перед сектором. Теоретичні та практичні аспекти розвитку готельного господарства України є предметом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Г. П. Вітавська і В. М. Тупкало обґрунтовують необхідність комплексного підходу до вирішення проблем розвитку готельного бізнесу в Україні, пропонуючи шляхи удосконалення системи управління готельним комплексом на основі стратегії розширення бізнесу. Ю. Я. Опанащук визначає основні проблеми розвитку готельного господарства України, вирішення яких дозволить йому стати пріоритетним напрямом розвитку туристичної галузі. І.О. Бланк, В.О. Василенко, Г.А. Яковлєв, Х. Віссема, В.Г. Герасимчук, У. Кінга, Г.А. Балашова, А.А. Мазаракі та інші вчені вивчають питання, пов'язані з функціонуванням готелів та аналізом їх діяльності. В.А. Азар, Р.А. Браймер, О.П. Дурович, М.І. Кабушкін, В.І. Карсекін, В.О. Квартальнов, Н.М. Кузнецова, Г.А. Папірян, Т.І. Ткаченко, Д. Уокер, О.Д. Чудновський такі науковці вивчали окремі аспекти розвитку готельних підприємств. У цих дослідженнях вчені розглядають основи готельного господарства, аналізують розвиток регіональних сегментів галузі та фактори, що впливають на розвиток бізнесу в країні.

Мета кваліфікаційної роботи полягає в розробці бізнес – плану нового готелю, визначення шляхів його успішної діяльності та дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів започаткування власної справи у сфері готельного бізнесу. Для досягнення мети були поставлені і вирішені такі **основні завдання:**

1. Започаткувати бізнес – ідею для відкриття власної справи.
2. Обґрунтувати нормативно – правову базу підприємницької діяльності.
3. Визначити організаційно – правові форми та системи оподаткування підприємства.
4. Дослідити ринки послуг у місті Одесі.

5. Визначити внутрішні конкурентні переваги нового бізнесу.
6. Сформувати бюджет на запуск та функціонування бізнесу.
7. Розрахувати показники ефективності готелю.
8. Проаналізувати ризики проєкту та розробку плану заходів щодо їх мінімізації.

Предметом дослідження є визначення етапів планування діяльності для відкриття новоствореного бізнесу у сфері послуг, яка має значний потенціал зростання у світовій економіці.

Об'єктом дослідження є процес розробки бізнес – плану для відкриття готельного господарства на території України.

У методах дослідження було використано методичний підхід до розробки бізнес – плану. Для цього проведено аналіз наукової та методичної літератури, порівняння поглядів різних авторів та узагальнення основних теоретичних положень щодо фінансового стану підприємства. Також використано методи економіко – математичного моделювання, прогнозування, маркетингового аналізу, економіко – статистичного аналізу та системно – структурного аналізу. Завдяки використанню різноманітних методів дослідження було отримано всебічне уявлення про створення готельного господарства на території України.

Для інформаційної бази дослідження були використані такі джерела інформації: законодавчі акти України, законодавчо – нормативні матеріали Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України, офіційні дані органів державної статистики України, галузеві інструкції та нормативні документи, фактичні результати діяльності підприємств у сфері готельного бізнесу, результати маркетингових досліджень ринку готельних послуг, а також наукові публікації та монографічні видання вчених.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (33 найменувань) та 1-го додатку. Обсяг роботи становить 76 сторінку. Основний зміст викладено на 71 сторінках. Робота містить 20 таблиці, 9 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО КОНЦЕПЦІЇ ЗАСНУВАННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

1.1. Започаткування бізнес – ідеї для відкриття власної справи

Готельний бізнес є одним із найбільш стабільних і прибуткових напрямків підприємницької діяльності в Україні. Він має широкі можливості для розвитку в будь – якому регіоні країни. Для того, щоб забезпечити високу прибутковість готельної справи, необхідно володіти глибокими знаннями в галузі маркетингу, менеджменту та юриспруденції.

Грамотно складений бізнес – план є важливим інструментом для успішного створення та управління готелем. Він допомагає визначити цільову аудиторію, оцінити ринок, визначити витрати та доходи, а також розробити стратегію розвитку. Бізнес – план може бути використаний для залучення інвестицій, внутрішнього управління готелем та оцінки перспективності бізнесу. Створення успішного бізнесу – це складний процес, який вимагає ретельного планування та підготовки. Для цього необхідно врахувати ряд факторів, зокрема:

1. Життєздатну бізнес – ідею, яка відповідає потребам ринку та має потенціал для зростання.
2. Глибоке розуміння цільової аудиторії, щоб розробити продукти та послуги, які їй будуть цікаві.
3. Чіткий бізнес – план, який буде містити інформацію про всі аспекти діяльності бізнесу, включаючи фінансові розрахунки та стратегію маркетингу.
4. Необхідне фінансування або капітал, щоб почати бізнес.
5. Належну юридичну реєстрацію та отримання необхідних ліцензій.
6. Створення сильної ідентичності бренду, яка допоможе виділитися серед конкурентів.
7. Створення професійної присутності в Інтернеті, щоб бути доступним для потенційних клієнтів [1, с. 151].

Першим кроком у створенні готелю є вибір приміщення. Найкращим варіантом є покупка або будівництво власної будівлі. Оренда на довгий термін може бути економічно не вигідною, а також може призвести до проблем з управлінням готелем. Будівля на кілька поверхів забезпечує достатню площу для розміщення номерів, ресторану, конференц – залу та інших необхідних приміщень.

Південний регіон України має значний туристичний потенціал, що відкриває широкі можливості для започаткування бізнесу в цій сфері. Готельний бізнес на берегах Чорного моря є одним із найбільш перспективних напрямків, оскільки він користується високим попитом у туристів. Однак, щоб досягти успіху в цьому бізнесі, необхідно ретельно продумати всі аспекти його організації, починаючи з вибору місця розташування готелю та закінчуючи розробкою маркетингової стратегії.

Мета бізнес – плану є створення готельного комплексу «Сонячне Сяйво», який запропонує широкий спектр платних послуг. Клієнти, які зупиняються в готелі, можуть не тільки відпочити та гарно провести час, але й отримати широкий спектр додаткових послуг, які зроблять їх перебування більш комфортним та незабутнім.

Створення готельного комплексу планується здійснити на базі реконструкції приміщення, розміщеного в центрі м. Одеса. вул. Дмитра Донського. Будівля на огороженій території площею 10 соток із двома в'їздами та паркуванням на 10 автомобілів перед територією.

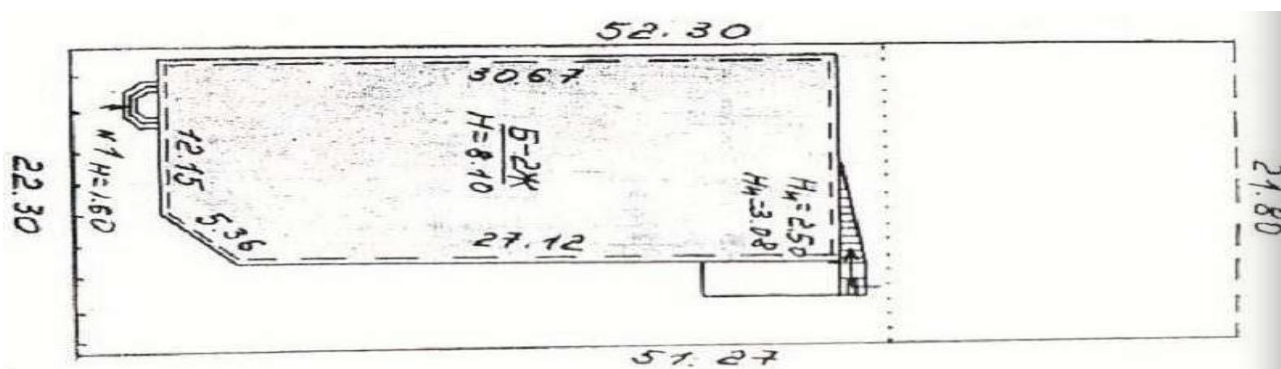


Рис. 1.1. Схема прибудинкової ділянки готельного комплексу

Джерело: складено за даними [2]

Будівля складається із трьох рівнів: підвал площею 402,1 кв.м. з висотою приміщень 2,54 м, 1 – й поверх площею 396,1 кв.м. з висотою приміщень 3,65 м, залом площею 153,3 кв.м. також 2 – м поверхом площею 404,7 кв.м. Загальна площа 1202 кв.м. Вартість об'єкта складає 1 млн. дол. США [2].

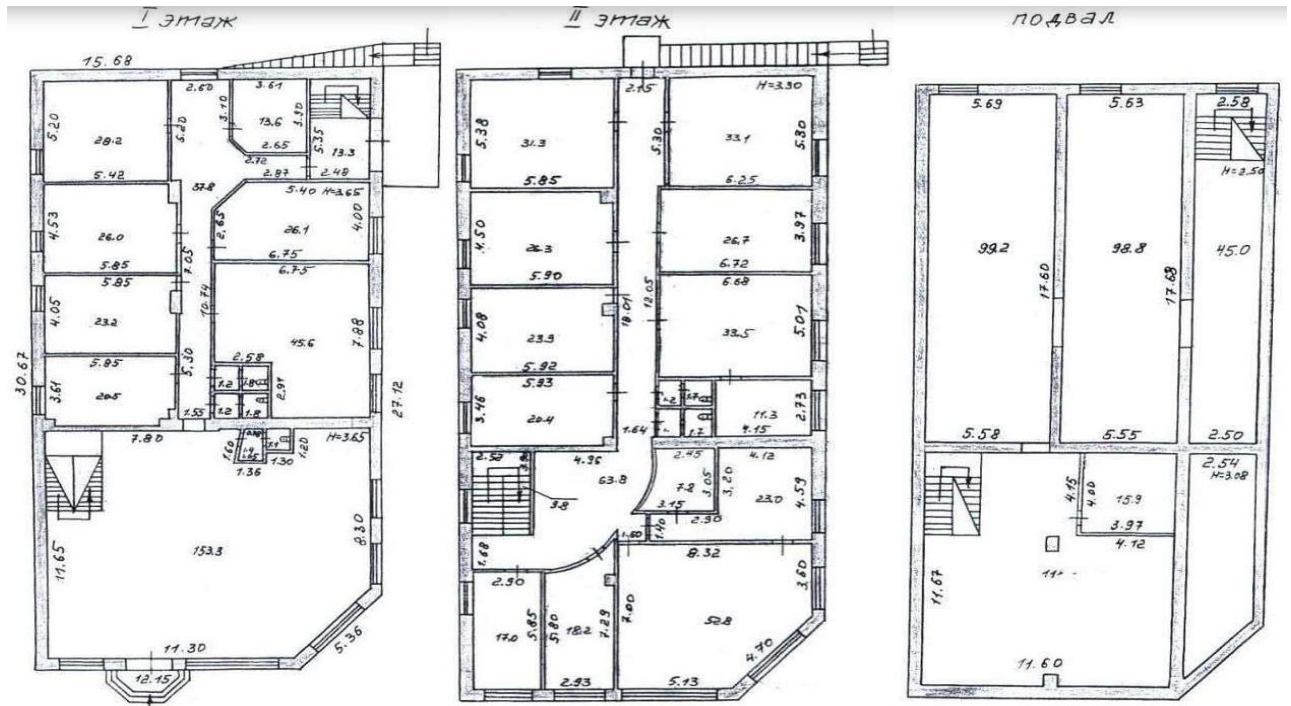


Рис. 1.2. Схема будівлі готельного комплексу «Сонячне Сяйво»

Джерело: складено за даними [2]

Проектом передбачається створення єдиного комплексу послуг, що включає: готельний комплекс VIP – класу на 20 номерів, міні – бар і ресторан на 50 осіб, боулінг (2 доріжок), комплекс саун, приміщення з тренажерами.

Організація комплексу сприятиме тому, що усі види запропонованих послуг будуть мати високі споживчі якості:

- готельний комплекс «Сонячне Сяйво» категорії 3***, який включає 20 номерів класу «люкс». Площа кожного номера становить не менше 15 квадратних метрів. Для забезпечення комфортного проживання всі номери будуть оснащені необхідними зручностями, зокрема душовими кабінами та ванними кімнатами, кабельним телебаченням (не менш 20 каналів), телефоном, міні – баром;

- боулінг – клуб з 2 доріжками, який відповідає усім вимогам безпеки та комфорту;

– ресторан та бар на 50 місць, який за своїм рівнем обслуговування не поступається найкращим ресторанам та барам Одеси. Загальна кількість місць у ресторані становить 30, а в барі – до 20. Обидва заклади будуть розташовані в безпосередній близькості від інших видів послуг;

– сауна – комплекс загального користування, що включає фінську сауну, турецьку баню та басейн із гідромасажем, а також тренажерний зал з сучасним обладнанням.

Комфорт є одним із ключових факторів, що визначають успіх сучасних готельних проєктів. Інноваційні технології відкривають нові можливості для створення затишніших і комфортніших просторів, які відповідають потребам і уподобанням клієнтів [3, с. 58]. Для оптимізації паркувального простору та досягнення компактності розміщення автівок на території проєктованої парковки, надзвичайно важливо досконально продумати розстановку паркувального обладнання на всій ділянці. Впровадження інноваційних технологій стає визначальним фактором у забезпеченні грамотної організації паркувальних зон.

Впровадження системи автоматизованого паркування з використанням безконтактних паркувальних карток для готелів значно спрощує процес паркування та не потребує залучення додаткового персоналу. Паркувальні картки абонементного типу надаються гостям при заселенні, а оплата за парковку проводиться у процесі реєстрації. З метою оптимізації паркування при значному потоці гостей, рекомендується впровадити систему повністю автоматизованого паркування, обладнавши в'їзні та виїзні термінали.



Рис. 1.3. Приклад системи автоматизованого паркування

Джерело: складено за даними [2]

Система володіє функціоналом детектування вільних місць для паркування на стоянці та пропонує користувачам рекомендації щодо їх розташування на візуалізованій схемі паркування в режимі реального часу. Це дає можливість гостям готелю використовувати вільні паркувальні місця, а також здійснює контроль за дотриманням правил паркування.

Сфера готельного бізнесу характеризується високим рівнем енергоємності, що зумовлено необхідністю постійного функціонування електрообладнання, забезпечення стабільної температури води та освітлення у номерному фонді, коридорах та службових зонах. Витрати на електроенергію є одними з найсуттєвіших статей видатків готельного закладу. Динамічний розвиток ринку альтернативних джерел енергії відкриває перед власниками готелів нові можливості щодо оптимізації витрат на утримання готельного комплексу. В окремих випадках це може призвести до досягнення повної енергетичної автономії. Впровадження сонячних батарей та колекторів дає можливість перевести готель до категорії енергоактивних підприємств, що, в свою чергу, веде до збільшення прибутку без шкоди для якості послуг [4, с. 50–67].

Підвищення рентабельності використання сонячних систем для енергозабезпечення готельного комплексу може бути досягнуто шляхом впровадження фотоелектричних модулів, що володіють здатністю трансформувати сонячну енергію в електричну. Використання такого підходу дозволяє естетично вписати акумулятори в інтер'єр готелю, а також компенсувати частку обсягів споживаної електроенергії.

Оздоблення фасаду є невід'ємною складовою комплексу ремонтних робіт. Саме від характеристик фасадного матеріалу та досконалості його монтажу залежить зовнішня стійкість будівлі та комфортні умови проживання. Покриття повинне відрізнятися зносостійкістю, стійкістю до впливу вологи, вогню та морозів, не вигорати на сонці та мати естетично привабливий вигляд.

Висока витривалість керамограніту робить його популярним вибором для внутрішнього оздоблення. Проте, його можливості не обмежуються лише цим. Фасадний керамограніт здатен стати ефективним «захисником» готелю від

зовнішніх руйнівних впливів. Завдяки мінімальній пористості, плитка з керамограніту для фасаду володіє вражаючими енергозберігаючими характеристиками, адже не дає теплу виходити назовні. Це дозволяє істотно економити на опаленні в холодну пору року, а влітку – забезпечувати захист від спеки. Щільна структура матеріалу обумовлює його вологостійкість, роблячи стійким до дощу та захищаючи стіни будинку від згубного впливу вологи. Керамограніт є екологічно чистим матеріалом, який не виділяє шкідливих речовин, навіть під впливом високих температур.

Важливим фактором, що забезпечує комфортне проживання в готелі «Сонячне Сяйво», є система опалення та підігріву води. Серед альтернативних джерел енергії для цих цілей перспективним вважається геотермальне опалення. Функціонування геотермального опалення базується на дії теплового насоса, який перетворює енергію ґрунтового масиву, повітряних мас або водних ресурсів на теплову енергію, необхідну для підігріву води та опалення будівлі. Тепловий насос геотермальної системи задіяний у двох контурах: перший контур у формі кільця розташований у будинку, а другий контур, що виконує функцію теплообмінника, – під землею. Для організації другого контуру під землею прокладають трубопровід, або ж закладають свердловину глибиною від 30 до 100 м на дні річки чи озера. Довжина контуру може варіюватися від кількох сотень до кількох десятків метрів. Рідина (вода або антифриз), що циркулює всередині контуру, приймає температуру навколишнього середовища, а потім надходить у тепловий насос. Залежно від заданого режиму роботи (на охолодження або обігрів), тепловий насос за допомогою холодоагенту та компресора акумулює тепло, передаючи його контуру зовнішньому (при охолодженні) або контуру внутрішньому (при обігріві) [5, с.5–12].

Оформлення готелів – це унікальна область, де особистий стиль поєднується з чіткими вимогами власників готелів та загальними принципами облаштування таких будівель. Готель «Сонячне сяйво» віддає перевагу виключно сертифікованим матеріалам, які відповідають усім екологічним стандартам. Особливою популярністю користуються натуральне дерево та

керамограніт, скло та метал. Вони надають інтер'єру відчуття природної краси та створюють гармонійну атмосферу. Розробляючи інтер'єри загальних зон та номерів, готельєри намагаються врахувати побажання та потреби людей різного віку та з різними вподобаннями.

Палітра кольорів у дизайні готельних номерів сьогодення тяжіє до нейтральних та спокійних відтінків. Домінантними стають білий, сірий, бежевий та коричневий кольори. Ця гама сприяє створенню затишної атмосфери, що дарує гостям відчуття комфорту та розслаблення. Інтер'єр готелю XXI століття має не лише відповідати сучасним естетичним потребам, але й нести в собі унікальний код, що розкриває концепцію та атмосферу закладу. Декоративні елементи, такі як картини, скульптури чи дизайнерські меблі, стають інструментами для створення неповторного образу, який запам'ятовується гостям. Гості очікують від готельного номера не просто місця для ночівлі, а й комфортного та функціонального простору, де вони зможуть жити, працювати та відпочивати протягом певного періоду. Тому дизайн інтер'єру повинен йти далі традиційних уявлень, пропонуючи інноваційні рішення та враховуючи нові потреби мандрівників [6, с. 50–51].

Практичне та ергономічне меблювання та оснащення готельного номера є ключовим фактором комфортного перебування гостей. Спальні місця повинні забезпечувати затишний сон та ортопедичну підтримку хребта. Меблева зона для роботи має бути ергономічною. Необхідно обладнати номер місткими системами зберігання для особистих речей гостей.

Функціональне та зручне у користуванні оснащення санвузла є невід'ємною складовою комфортного перебування гостей. Душові зони рекомендується обладнати з урахуванням комфортного розміщення користувачів. Висота розташування раковин та дзеркал має відповідати ергономічним стандартам. Важливо пропонувати гостям необхідний комплект текстилю та гігієнічних приладів. Впровадження систем очищення води, безконтактних сенсорів, ефективних систем вентиляції та кондиціонування, системи регулювання освітлення та інших енергоефективних технологій робить

готель екологічно чистим та економним. Це робить перебування гостей комфортним, сприяє збереженню довкілля та оптимізує витрати готелю.

Барний сегмент відіграє значну роль у структурі готельного комплексу, забезпечуючи гостей можливістю дегустації різноманітних напоїв та сприяючи створенню приємної атмосфери. Ефективна організація роботи барного сегмента потребує чіткої структури, висококваліфікованого персоналу та впровадження дієвих методів управління запасами. Необхідно також акцентувати увагу на маркетинговій стратегії та просуванні барного сегмента, окрім дотримання усіх необхідних заходів безпеки та норм чинного законодавства. Впровадження інноваційних методів роботи, постійне оновлення асортименту барної продукції, а також створення оригінального меню та затишного інтер'єру дозволить зберегти його конкурентоспроможність та привабливість для гостей.

Оформлення ресторанного залу виконано в елегантному класичному стилі. Благородна кольорова гама, витончені меблі та вишукана сервіровка гармоніюють з вишуканими стравами, які пропонують гостям талановиті кухарі. Меню ресторану «Сонячне Сяйво» вражає розмаїттям страв європейської та української кухні. Широкий вибір алкогольних та безалкогольних напоїв задовольнить смаки найвибагливіших гурманів. Ресторан пропонує гостям комплексні сніданки, обіди та вечері з 07:15 до 24:00, що актуально при максимальному заповненні готелю. Для готелів, орієнтованих на довготривале проживання гостей, важливо пропонувати широкий спектр ресторанних послуг. Затишна атмосфера та уважний персонал ресторану роблять кожне відвідування приємним та незабутнім. Ресторан «Сонячне Сяйво» – це чудовий вибір для проведення ділових зустрічей, романтичних вечер та сімейних свят. Вечірні години в ресторані супроводжуються приємною живою музикою.

Впровадження боулінг – центру в структуру готельного комплексу розширить спектр пропонованих послуг, що дозволить організувати та провести на високому рівні корпоративні заходи, сімейні свята, а також стане чудовою можливістю для приємного проведення часу з друзями. Боулінг може стати не лише додатковою розвагою, але й ексклюзивним елементом, що підкреслить

індивідуальність готелю. Завдяки можливості індивідуального дизайну доріжок, боулінг-центр органічно впишеться в загальний стиль комплексу. Ця нова послуга не лише забезпечить додатковий прибуток, але й стане ефективним рекламним інструментом, що сприятиме підвищенню впізнаваності нашого готелю.

Відкрийте для себе новий світ розваг у боулінг – центрі готельно – розважального комплексу «Сонячне Сяйво». Дві професійно обладнані доріжки чекають на вас щодня з 10:00 до 23:00. Це не просто гра, це азарт, емоції, командний дух можливість весело та активно провести час з друзями, сім'єю або колегами. Грати можуть люди будь – якого віку, адже вона не потребує спеціальної фізичної підготовки. Прості правила та захоплюючий ігровий процес роблять цю гру неймовірно популярною. Гра тренує координацію рухів, спритність, влучність та дарує заряд позитивних емоцій.

Готельний комплекс пропонує своїм гостям унікальний відпочинок у трьох зонах–апартаментах, кожна з яких має свій неповторний стиль. Доповненням до чудового відпочинку стануть:

- фінська зона (холодний басейн з фільтрацією та підсвічуванням, який подарує бадьорість та загартує організм);
- турецька баня (гаряча лазня з вологою паром, що сприятливо впливає на дихальні шляхи та розслабляє м'язи);
- гідромасажний СПА – басейн (тепла вода з масажними струменями, що допоможе зняти втому та покращити самопочуття).

Для підтримки здорового способу життя готель «Сонячне Сяйво» обладнаний тренажерним залом, який поділений на дві зони: кардіо та силового тренування. Заняття у тренажерному залі доступні для гостей будь – якого віку. Крім того, у нас ви можете скористатися послугами персонального тренера, який допоможе вам підібрати оптимальну програму тренувань.

Одеська область по праву вважається одним з лідерів туристичного потенціалу в Україні. Її географічне розташування, що відкриває доступ до Чорного моря, розгалужена транспортна мережа, комфортні природно –

кліматичні умови, багатство природних, архітектурних, історичних та культурних пам'яток, а також наявність цілющих грязей та джерел мінеральних вод роблять цю область перспективним регіоном для розвитку динамічної та високорентабельної туристично – рекреаційної галузі [7, с. 44]. Спостерігається стрімке зростання частки малих готелів у загальній структурі готельного ринку Одеси, що контрастує з порівняно повільними темпами приросту загальної кількості готельних закладів. Ця тенденція може свідчити про вихід з ринку великих готелів, що функціонували як юридичні особи. Зростання популярності малих готелів в останні роки пояснюється низкою факторів, серед яких:

- відносно невеликі фінансові інвестиції та високий рівень рентабельності роблять відкриття малого готелю привабливим для інвесторів;
- емпіричні дослідження показують, що коефіцієнт завантаження малих готелів, навіть у перші роки роботи, значно вищий, ніж у великих готелів;
- малі готелі часто пропонують більш затишну атмосферу та персоналізований підхід до обслуговування, що робить їх привабливими для певних категорій гостей;
- готелі більш гнучкі у питаннях ціноутворення, маркетингу та адаптації до потреб своїх клієнтів.
- малі готелі часто розташовані в унікальних місцях, що робить їх привабливими для туристів, які шукають автентичний досвід [8, с. 47].

З огляду на економічні труднощі, які відчують українські туристи, готель «Сонячне Сяйво» знаходить успіх, пропонуючи якісний сервіс за доступними цінами. Спостерігається зростання попиту на даний сегмент ринку, який описують як «бюджетні тризіркові готелі з високим рівнем сервісу, базовими послугами та доступними цінами». Зростання популярності таких готелів свідчить про актуальність та перспективність даної ніші. В умовах економічних труднощів українські туристи шукають більш доступні варіанти проживання. Цей тренд може стимулювати розвиток конкуренції в даному сегменті, що, в свою чергу, призведе до покращення якості послуг та більшого вибору для клієнтів.

1.2. Аналіз нормативно – правової бази підприємницької діяльності

Актуальність розвитку готельного господарства зумовлює необхідність удосконалення правового середовища, яке б стимулювало його зростання. Чинне законодавство, зокрема Закони України «Про підприємства» та «Про підприємницьку діяльність», визначає базові принципи функціонування суб'єктів господарювання, включаючи готельні комплекси [9]. Згідно з цими нормативними актами, готелі, як і інші суб'єкти підприємництва, мають оперувати на ринку на засадах самостійності, самоокупності та самофінансування. Важливу роль у формуванні сучасного ринку готельних послуг відіграють такі законодавчі акти, як Закони України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», «Про захист прав споживачів» та «Про туризм» [10; 11; 12]. Ці закони ґрунтуються на принципі захисту прав споживачів, гарантуючи їм право на якісне обслуговування. В свою чергу, це стимулює підприємства, у тому числі готельні комплекси, до постійного вдосконалення та підвищення рівня пропонованих послуг. Забезпечення відповідності готельних послуг певним стандартам, зокрема, безпечності проживання, збереження майна клієнтів, дотримання екологічних норм, покладається на сертифікацію готельних послуг. Однак специфіка готельного обслуговування робить неможливим постійний контроль цих складових. Враховуючи це, логічним кроком стає сертифікація не самих послуг, а умов функціонування готелів, їх матеріально – технічної бази та технологічних можливостей, які є передумовою для надання якісного сервісу.

Функціонування готельного господарства ґрунтується на таких нормативно – правових актах:

- Закон України «Про туризм»;
- Закон України «Про державне регулювання діяльності щодо організації та проведення азартних ігор»;
- Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення»;

- ДСТУ 2296 – 93 «Національний знак відповідності. Форма, розміри, технічні умови та правила застосування»;
- ДСТУ 2462 – 94 «Сертифікація. Основні поняття. Терміни та визначення»;
- ДСТУ 3413 – 96 «Система сертифікації УкрСЕПРО. Порядок проведення сертифікації продукції»;
- ДСТУ 3498 – 96 «Система сертифікації УкрСЕПРО. Бланки документів. Форма та опис»;
- ДСТУ 3957 – 2000 «Система сертифікації УкрСЕПРО. Порядок обстеження виробництва під час проведення сертифікації продукції»;
- ДСТУ 4268 – 2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги»;
- ДСТУ 4269 – 2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів» [30];
- ДСТУ 4527 – 2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення»;
- ДСТУ 4281 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація»;
- ДСТУ ISO 9000 – 2001 «Система управління якістю. Основні принципи і словник»;
- ДК 016 – 97 «Державний класифікатор продукції та послуг» (ДКПП);
- ДБН В.2.2 – 9 – 99 «Будинки і споруди. Громадські будинки та споруди. Основні положення»;
- ДСанПіН 5.5.5.23 – 99 «Улаштування, утримання і організація діяльності дитячих оздоровчих закладів»;
- Правила користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг, затверджені наказом Державної туристичної адміністрації України від 16.03.2004 № 19 та зареєстровані в Мін'юсті України 02.04.2004 за №413/9012;
- Правила пожежної безпеки в Україні, затверджені наказом Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій від 19.10.2004 № 126 та зареєстровані в Мін'юсті України 04.11.2004 за № 1410/10009. Законодавство та нормативні акти

у сфері туризму та готельного господарства є невід'ємною складовою туристської діяльності.

Для готелів застосовують ДК 009:2010 який відноситься до класу 55.10 групи 55 КВЕД діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування. Згідно з ДК 009:2010, з урахуванням Методологічних основ № 396, до класу 55.10 групи 55 КВЕД віднесено діяльність, пов'язану з наданням місць для переважно короткострокового проживання гостей і відвідувачів, як правило, на добовій або тижневій основі. До сфери діяльності готелів та подібних засобів тимчасового розміщення належить надання упорядкованого житла у номерах, люкс – номерах або апартаментах. Перелік послуг включає щоденне прибирання та заміну постільної білизни. За бажанням клієнтів можуть бути надані додаткові послуги, такі як харчування, паркування, прання та прасування одягу, доступ до басейну та тренажерного залу, організація відпочинку та розваг, а також конференц – залів та місць для проведення ділових зустрічей.

Державна політика щодо розвитку підприємств сфери гостинності, як складової сфери послуг, має на меті покращення якісних характеристик їх функціонування. В рамках цієї політики нормативно – правове забезпечення технологічної, організаційно – технічної та інституціональної основи процесу надання послуг виступає однією з ключових передумов: для зміцнення ділових та партнерських взаємовідносин і для задоволення потреб населення у сфері обслуговування.

1.3. Визначення організаційно – правової форми та системи оподаткування підприємства

Еволюція готельного господарства зумовлює трансформацію форм організації готельного бізнесу, адаптуючи їх до мінливих потреб клієнтів, задля задоволення попиту та стимулювання розвитку туризму та глобального ринку готельних послуг. Форма організації готельного бізнесу визначається як спосіб ведення підприємницької діяльності, що враховує синтез форми власності та

організаційно – правових аспектів функціонування готелю. Більшість дослідників схильні акцентувати увагу на найбільш поширених та успішних формах ведення готельного бізнесу, таких як франчайзинг, асоціації та готельні консорціуми, нерідко ототожнюючи дані види діяльності та сфери їх впливу [13].



Рис. 1.4. Основні види об'єднань підприємств

Джерело: складено автором за матеріалами [13]

З огляду на особливості готелю «Сонячне Сяйво», найбільш прийнятною формою правління для нього може бути асоціація. Асоціація – це добровільне об'єднання фізичних або юридичних осіб, яке ґрунтується на принципах взаємовигідної співпраці та має на меті досягнення спільного завдання. Важливою характеристикою асоціації є збереження самостійності, правової та майнової незалежності її членів.

Однією з ключових характеристик асоціації малих готелів є те, що вона об'єднує вже діючі готелі, кожен з яких володіє унікальним характером та істотними особливостями. Ці особливості стосуються стилю та умов обслуговування, цінової політики та інших аспектів. Незважаючи на наявність загальної системи бронювання, готелі, що входять до складу асоціації, прагнуть до збереження автономії у прийнятті рішень. Це дозволяє їм позиціонувати себе як самостійні суб'єкти, а також використовувати всі переваги членства в асоціації.

В рамках асоціації готелі можуть об'єднуватися під єдиним брендом, якщо вони мають схожі характеристики, або якщо вони погодилися дотримуватися певних стандартів та набору послуг, незалежно від країни чи місця розташування. Члени асоціації сплачують внески до спільного фонду, який

використовується для спільних рекламних та маркетингових заходів. При цьому готелі зберігають свою фінансово – економічну та управлінську самостійність.

Створення об'єднання малих готелів у форматі асоціації дає їм можливість спільно вирішувати нагальні господарські питання, зберігаючи при цьому свою господарську автономію. Спільні закупівлі малоцінних предметів і швидкозношуваних матеріалів дозволяють отримати кращі ціни та знижки. Асоціація може організовувати навчання та тренінги для персоналу готелів, що сприятиме підвищенню якості обслуговування. В умовах обмежених маркетингових бюджетів малі готелі можуть успішно конкурувати з великими мережами за допомогою колективного маркетингу. Асоціація дає можливість налагодити співпрацю з туроператорами, корпоративними клієнтами та онлайн – платформами бронювання, що забезпечить доступ до нових потоків клієнтів.

Асоціація може мати як переваги, так і недоліки для готелю (наведено в табл. 1.1). З одного боку, асоціація може допомогти готелю стати більш помітним, збільшити бронювання, знизити витрати та надати доступ до підтримки та навчання. З іншого боку, асоціація може бути дорогою, бюрократичною та обмежувати можливості готелю.

Таблиця 1.1.

Переваги та недоліки асоціації для готелю «Сонячне Сяйво»

Переваги та недоліки асоціації для готелю «Сонячне Сяйво»	
Переваги	Недоліки
1	2
1. Співпраця та спільне використання ресурсів. Об'єднання з іншими готелями в рамках асоціації дає можливість для співпраці та спільного вирішення проблем. Спільне використання ресурсів, таких як маркетингові інструменти, системи бронювання та навчальні програми, може допомогти готелю «Сонячне Сяйво» економити кошти та підвищувати ефективність.	1. Втрата певної автономії. Готель «Сонячне Сяйво» може частково втратити контроль над деякими аспектами своєї діяльності, приймаючи правила та стандарти асоціації.

1	2
2. Підвищення рівня та конкурентоспроможності. Доступ до нових технологій, ноу – хау та кращих практик, якими володіє асоціація, допоможе готелю «Сонячне Сяйво» підняти рівень своїх послуг та стати більш конкурентоспроможним на ринку. Участь в асоціації може дати готелю доступ до нових каналів збуту та розширити його клієнтську базу.	2. Фінансові витрати. Членські внески та інші витрати, пов'язані з участю в асоціації, можуть стати відчутним фінансовим тягарем.
3. Економія коштів. Спільне використання ресурсів та оптимізація закупівель може призвести до значного зниження витрат. Асоціація може допомогти готелю «Сонячне Сяйво» отримати кращі ціни на товари та послуги за рахунок оптових закупівель.	3. Бюрократія. Дотримання правил та процедур асоціації може потребувати додаткових зусиль та часу.
4. Підвищення кваліфікації персоналу. Асоціація може організовувати тренінги та семінари для персоналу готелю, що допоможе підвищити якість обслуговування та рівень сервісу.	4. Ризик конфліктів. В асоціації можуть виникати конфлікти інтересів між різними готелями – членами.
5. Лобіювання інтересів. Асоціація може лобіювати інтереси своїх членів на державному рівні, захищаючи їх від несприятливих законодавчих змін.	5. Необхідність адаптації. Готелю «Сонячне Сяйво» може знадобитися час, щоб адаптуватися до правил та стандартів асоціації.

Джерело: складено автором за матеріалами [13]

У сучасному конкурентному середовищі для реалізації масштабних проєктів та досягнення стійкого розвитку готельного бізнесу стає недостатньо автономної діяльності. З огляду на це, все частіше спостерігається тенденція до об'єднання підприємств у групи за галузевою, територіальною або іншою ознакою.

Готельна індустрія, як комплексний сектор економіки, пропонує широкий спектр послуг для подорожуючих, відіграючи значну роль у розвитку туристичної галузі. За своєю суттю, туристичні послуги належать до соціально – культурних, ґрунтуючись на принципах гостинності та високих стандартах обслуговування. У сучасному світі туризм стає рушійною силою економік багатьох країн і регіонів, перетворюючись на важливий фактор стабільного зростання світової індустрії у сфері послуг.

В рамках правового поля всім діячам готельного сектору надається можливість визначити схему оподаткування. Готельні комплекси, як і будь – які інші суб'єкти господарювання, мають право самостійно зробити вибір системи оподаткування з переліку, запропонованого чинним законодавством. Встановлена підприємством система оподаткування детермінує потребу в штаті бухгалтерів та рівень їх кваліфікації, методологію ведення бухгалтерської звітності, рівень ймовірності помилок при роботі з документацією, податкове навантаження на підприємство, тобто безпосередньо впливає на організацію його діяльності.



Рис. 1.5. Системи оподаткування суб'єктів готельного бізнесу

Джерело: складено автором за матеріалами [14]

Вибір оптимальної системи оподаткування є одним із ключових факторів ефективного ведення готельного бізнесу. При цьому важливо враховувати не лише податкове навантаження, але й інші аспекти, такі як складність адміністрування системи оподаткування, кваліфікація бухгалтерських кадрів.

Готельний комплекс «Сонячне Сяйво» функціонує як суб'єкт господарювання з організаційно – правовою формою ФОП (фізична особа – підприємець) та застосовує загальну систему оподаткування. Податкова ставка для бізнесу становить 18% від отриманого доходу. Підприємство несе відповідальність за сплату єдиного соціального внеску (ЄСВ) за своїх працівників у розмірі 22%, військового збору – 1,5%, а також податку на додану вартість (ПДВ) – 7% [14].

Впровадження системи ПДВ для готельного комплексу «Сонячне Сяйво» передбачає можливість відшкодування податкових платежів, здійснених при придбанні товарів, робіт та послуг, задіяних в господарській діяльності. Це робить ФОП більш конкурентоспроможним на ринку послуг, адже платники ПДВ зацікавлені у співпраці з суб'єктами, які мають податковий кредит. ПДВ відкриває доступ до нових ринків, адже багато компаній співпрацюють виключно з платниками цього податку.

Загальна система оподаткування в Україні має як переваги, так і недоліки. Вона надає більше можливостей для платників податків, таких як можливість сплачувати податок на прибуток за зниженою ставкою та отримувати податковий кредит з ПДВ. Та передбачає складнішу систему обліку та звітності, а також вищу ставку податку на прибуток (наведено в табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Переваги та недоліки загальної системи оподаткування

Переваги загальної системи оподаткування	Недоліки загальної системи оподаткування
1	2
1. Загальна система дозволяє вести будь – яку діяльність, окрім заборонених законодавством.	1. Потрібна кваліфікована бухгалтерія.
2. Немає обмежень на кількість найманих працівників.	2. Більш трудомісткий процес ведення обліку та звітності.
3. Немає обмежень на річний обсяг доходу.	3. Ставка податку 18% від чистого прибутку.

1	2
4. Дозволяє відшкодовувати ПДВ з придбаних товарів чи послуг.	4. Сплата земельного податку.
5. Спрощує співпрацю з платниками ПДВ.	5. Сплата податку на нерухомість.
6. Перебування на загальній системі може свідчити про солідність та надійність платника.	6. Для малого бізнесу загальна система може бути занадто складною та затратною.

Джерело: складено автором за матеріалами [14]

Готельні підприємства сплачують перелік основних загальнодержавних податків та обов'язкових платежів (наведено в табл. 1.3). Законодавством гарантується право вибору системи оподаткування для всіх суб'єктів готельного бізнесу. Стимулювання розвитку готельного господарства в Україні впроваджено податкові пільги для суб'єктів господарювання, які надають готельні послуги. Суб'єкти готельного господарства України здійснюють сплату переліку загальнодержавних та місцевих податків і зборів.

Таблиця 1.3.

Загальнодержавні та місцеві податки

Загальнодержавні податки і обов'язкові платежі	Основні місцеві податки і збори
Податок на доходи фізичних осіб. Єдиний соціальний внесок. Військовий збір. Податок на додану вартість. Акцизний збір. Податок на нерухомість. Плата (податок) за землю. Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів.	1. До місцевих податків відносять: – податок з реклами; – комунальний податок.
	2. До місцевих зборів відносять: – готельний збір; – збір за паркування автотранспорту.

Джерело: складено автором за матеріалами [14]

Існуюча система оподаткування, що характеризується значною кількістю податків, має суттєвий вплив на цінову політику та ключові показники готельного бізнесу.

Висновки до розділу 1.

1. Започатковано готельний комплекс в центрі м. Одеси. вул. Дмитра Донського. Будівля на огороженій території площею 10 соток із двома в'їздами та паркуванням на 10 автомобілів перед територією. Будівля складається із трьох рівнів: підвал площею 402,1 кв.м. з висотою приміщень 2,54 м, 1 – й поверх площею 396,1 кв.м. з висотою приміщень 3,65 м, залом площею 153,3 кв.м. також 2 – м поверхом площею 404,7 кв.м. Загальна площа 1202 кв.м. Вартість об'єкта складає 1 млн. дол. США. Проєктом передбачається створення єдиного комплексу послуг, що включає: готельний комплекс VIP – класу на 20 номерів, міні – бар і ресторан на 50 осіб, боулінг (2 доріжок), комплекс саун, приміщення з тренажерами.

2. Проаналізовано нормативно – правові бази підприємницької діяльності за чинним законодавством, зокрема Закони України «Про підприємницьку діяльність», «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», «Про захист прав споживачів» та «Про туризм». Було забезпечено готельний комплекс певними стандартами, зокрема, безпечність проживання, збереження майна клієнтів, дотримання екологічних норм та сертифікації готельних послуг. Згідно з ДК 009:2010, з урахуванням Методологічних основ № 396, до класу 55.10 групи 55 КВЕД віднесено діяльність, пов'язану з наданням місць для переважно короткострокового проживання гостей і відвідувачів, як правило, на добовій або тижневій основі.

3. Визначено організаційно – правовий аспект функціонування готелю «Сонячне Сяйво». Було прийнято форму правління яка ґрунтується на принципах взаємовигідної співпраці та має на меті досягнення спільного завдання для ведення готельного бізнесу. Готелі, що входять до складу асоціації, прагнуть до збереження автономії у прийнятті рішень. Це дозволяє їм позиціонувати себе як самостійні суб'єкти, а також використовувати всі переваги членства в асоціації.

РОЗДІЛ 2. ВИВЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЗАСНУВАННЯ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСА В СФЕРІ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

2.1. Дослідження ринку послуг у місті Одеса

У сучасному світі сфера послуг відіграє дедалі більшу роль у розвитку економіки будь – якої країни. Україна, володіючи значним потенціалом, не є винятком. Туризм входить до трійки лідерів серед галузей, а також посідає одне з перших місць за кількістю створених робочих вакансій. Це стимулює будівництво нових та реконструкцію існуючих готелів та інших засобів розміщення, які відповідають світовим стандартам. Аналіз міжнародного досвіду свідчить, що саме такі підприємства можуть істотно стимулювати розвиток галузі гостинності та генерувати нові посади.

Одеса – місто з героїчною історією та унікальним курортним статусом, розташоване на північно – західному узбережжі Чорного моря в Одеській області України. Відпочинок в Одесі доступний протягом усього року, але найбільш популярним сезоном традиційно залишається літо. Місто володіє багатою історичною спадщиною, вражає старовинною архітектурою та має значний туристичний потенціал. Відпочинок в Одесі можна рекомендувати без жодних застережень людям будь – якого віку та з різними інтересами. Як молодь, так і старше покоління знайдуть для себе багато цікавого в цьому динамічному центрі туристичного та культурного життя Одеської області.

Стратегічне розташування на Чорноморському узбережжі стимулює багатовекторний розвиток Одеси, роблячи її значущим центром торгівлі, промисловості, санаторно – курортного лікування та туризму. Серед варіантів розміщення гостей міста лідирують готельні комплекси, які пропонують комфортні умови та широкий спектр додаткових послуг. Розташовані вони в усіх районах Одеси, але найбільшим попитом користуються готелі на березі моря, що володіють власними басейнами, ресторанами, парковкою та організовують

дитячу анімацію. Цілорічний режим роботи робить їх ще більш комфортабельними для туристів [15 с. 24–30].

Важливо акцентувати увагу на тому, що еволюція готельного ринку Одеської області характеризується появою та стійким зростанням сегмента туристів, які очікують від готелів не лише комфортного розміщення, але й виняткового сервісу, що відповідає найвищим світовим стандартам.

Внутрішній туризм в Україні демонструє динамічне зростання. Лідерами туристичного сезону 2023 року стали курорти Західного та Південного регіонів України. Аналіз ринку свідчить про те, що у 2023 році українці надають перевагу оздоровчому туризму та відпочинку в готелях. Це свідчить про зростання уваги українців до питань збереження здоров'я та подолання наслідків стресу.

Завантаження готелів у 2023 році в Буковелі сягнуло 77% (проти 52% 2022 року), у Львові становило 52% (48%), в Одесі – 24% (27%), у Києві – 30% (18%).

Показники ADR (середній тариф) по готелях у Буковелі – 3676 грн (1714 грн 2022 року), у Львові – 2538 грн (2293 грн), в Одесі – 2149 грн (1237 грн), у Києві – 2140 грн (1752 грн).

Успішне функціонування в мінливому бізнес – середовищі – це нелегке завдання. Динаміка сучасного світу змушує підприємців постійно вдосконалювати свою роботу та оцінювати її результативність за чітко визначеними показниками успіху. Використання таких показників, як RevPAR і ADR, є поширеною практикою в готельному бізнесі, але для всебічної оцінки важливо вибрати комплекс KPI, що відповідають специфіці готельного бізнесу.

Показник Occupancy (Завантаженість) є одним з трьох ключових KPI готельного бізнесу [16]. Він відображає відсоток номерів, що були реалізовані протягом певного періоду часу, від загальної кількості доступних номерів. Щоденний моніторинг даних Occupancy дозволяє аналізувати та прогнозувати попит, а також розраховувати оптимальну ціну на номер для кожного сегменту гостей. Вимірюється у відсотках (%) та розраховується за формулою:

$$O_{cc} = \frac{\text{Номерів реалізовано}}{\text{Загальна кількість номерів}} \quad (1)$$

ADR (Average Daily Rate) – це середній тариф, який готель отримує за номер протягом одного дня. Цей показник дає уявлення про цінову політику готелю та дозволяє порівняти її з конкурентами. Порівняльний аналіз ADR готелю з ADR конкурентної групи дозволяє зробити висновки про те, чи відповідає цінова політика готелю ринковим тенденціям, чи є вона більш агресивною або консервативною.

Розраховується середній тариф за формулою:

$$ADR = \frac{\text{Сукупний валовий дохід номерів}}{\text{Кількість реалізованих номерів}} \quad (2)$$

RevPAR (Revenue per Available Room) – це ключовий фінансовий показник, що використовується для оцінки ефективності роботи готелю. Він відображає середній дохід, який готель отримує з одного доступного номера протягом певного періоду. Аналіз динаміки RevPAR готелю та його співвідношення з RevPAR конкурентної групи дає можливість оцінити конкурентоспроможність готелю, а також визначити оптимальні шляхи для коригування цінової та управлінської стратегії.

$$RevPAR = \frac{\text{Валовий дохід номерного фонду}}{\text{Кількість реалізованих номерів}} \quad (3)$$

RevPAR можна обчислити і за формулою:

$$RevPAR = ADR * Occ \quad (4)$$

Використання показників RevPAR, ADR, Occ, дозволяє провести більш точний аналіз функціонування готелю. Впровадження комплексу з трьох ключових показників дає можливість:

1. Проводити порівняльний конкурентний аналіз за однакові періоди. Це дозволяє оцінити конкурентні позиції готельного підприємства на ринку, виявити його сильні та слабкі сторони, а також визначити можливості для покращення.

2. Аналізувати динаміку ефективності готельного бізнесу шляхом порівняння показників. Завдяки такому аналізу можна відстежувати зміни в

ефективності роботи готелю протягом певного періоду часу для визначення напрямків вдосконалення.

3. Проводити аналіз поточного періоду з показниками попереднього аналогічного періоду. Це дає можливість оцінити сезонні коливання попиту на готельні послуги, а також ефективність впроваджених заходів.

Аналіз та коригування ключових показників дозволяють готелям формувати ефективну маркетингову стратегію. Це дає можливість чітко визначити цільову аудиторію та прогнозувати рівень доходів від обраного сегмента.

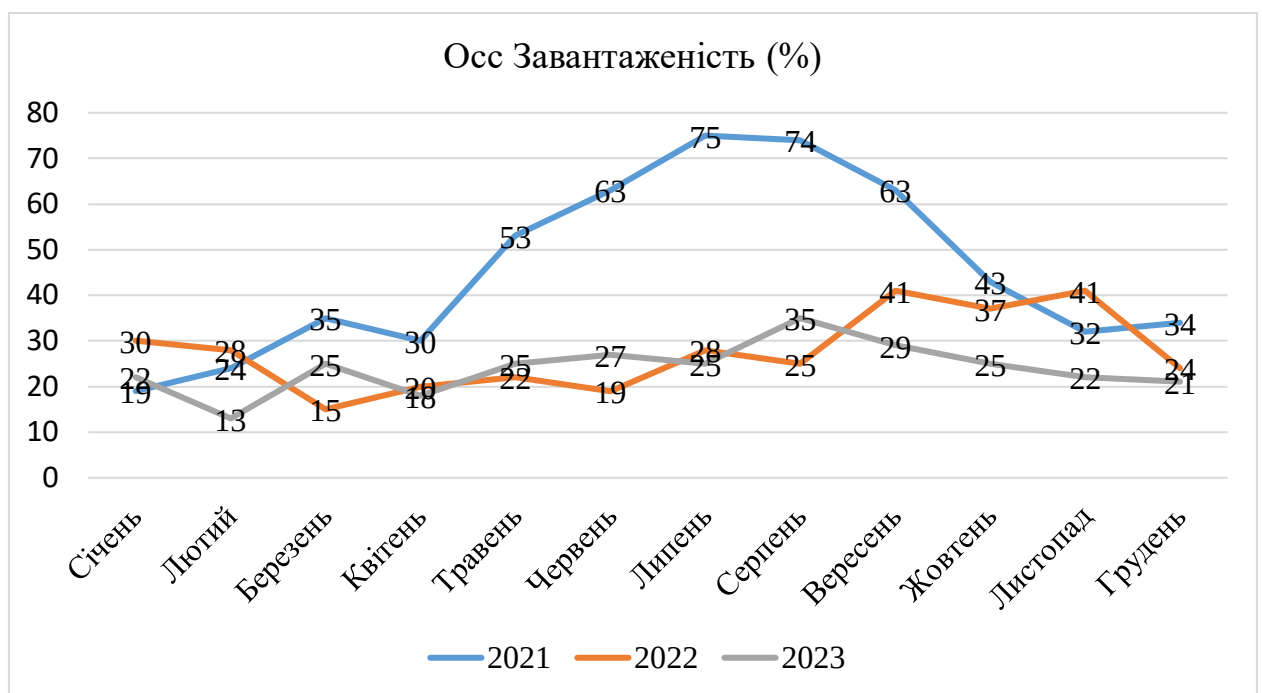


Рис. 2.1. Завантаженість готелів Одеси 2021 – 2023 рр. (%)

Джерело: складено автором за матеріалами [17]

Спостереження за ринком дозволяють зробити висновок про те, що ситуація поступово стає більш стійкою. Готельний сектор, хоча й не демонструє довоєнних показників, все ж таки поживається: готелі відновлюють свою роботу, залучають клієнтів, отримують дохід та сплачують податки.

Слід зазначити, що зростання попиту на готельні послуги в південних регіонах країни стимулювало забудовників до відновлення будівництва об'єктів, яке було призупинено на початку повномасштабної війни, а також до започаткування нових проєктів. Незважаючи на всі труднощі та перешкоди,

вже зараз спостерігається формування відкладеного попиту на внутрішній туризм. Винятком стала Одеська область, яка відносно безпечна, де наразі працює 90% закладів розміщення з середнім рівнем завантаженості.

Для підвищення ефективності функціонування суб'єкта господарювання важливо впроваджувати інноваційні проєкти, які являють собою комплекс заходів, спрямованих на розробку та просування нових послуг.

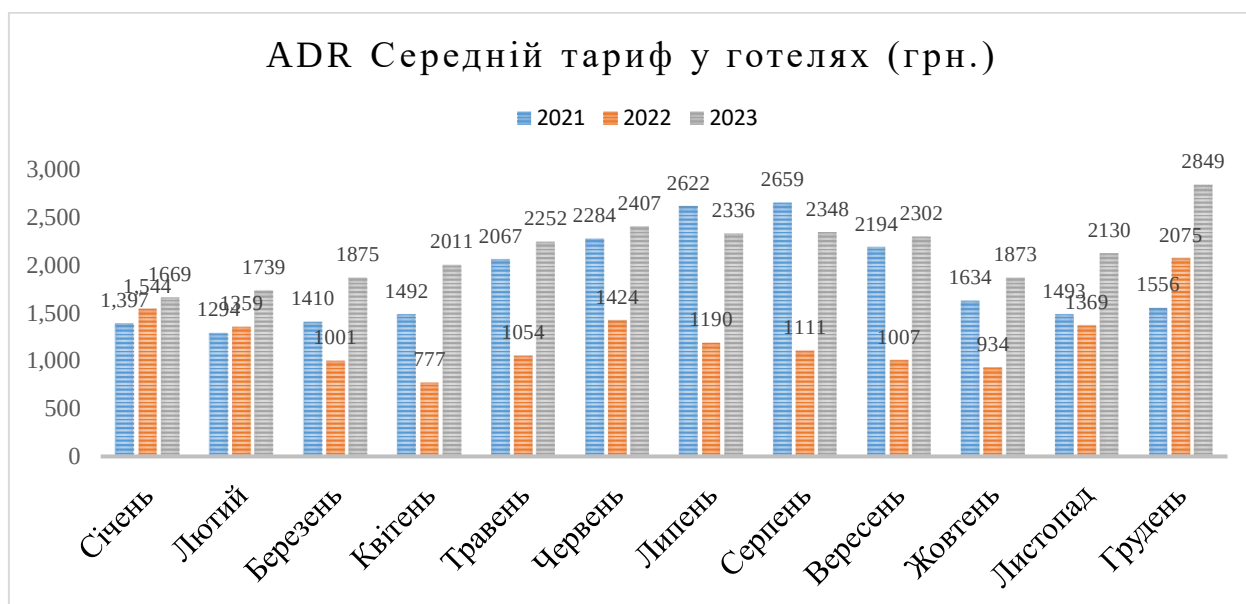


Рис. 2.2. Середній тариф у готелях Одеси 2021 – 2023 рр. (грн.)

Джерело: складено автором за матеріалами [17]

Аналіз свідчить про те, що зростання середньої ціни номера та рівня заповнюваності позитивно впливає на дохідність готелів. Проте, за абсолютними показниками дохідності номерів Одеса все ще відстає від інших досліджуваних регіонів. Порівняння міст показало, що Одесі доцільно зосередити зусилля на стимулюванні зростання заповнюваності за рахунок активізації промоції України на міжнародному ринку з метою залучення іноземних туристів. При цьому, якщо для іноземних гостей ціни на номери в одеських готелях є досить прийнятними, для вітчизняних туристів вони залишаються відносно високими.

Готельний бізнес, незважаючи на певні ризики, продовжує демонструвати свою інвестиційну привабливість. Завдяки стабільному попиту на готельні послуги, інвестори, які вкладуть кошти в цей сектор на даний момент, можуть очікувати на отримання 10 – 15% річних доходів.

З огляду на поступове вирівнювання економічної ситуації в Україні, ймовірно, що до кінця 2027 року буде зафіксовано значне поліпшення ключових показників ефективності роботи готелів.

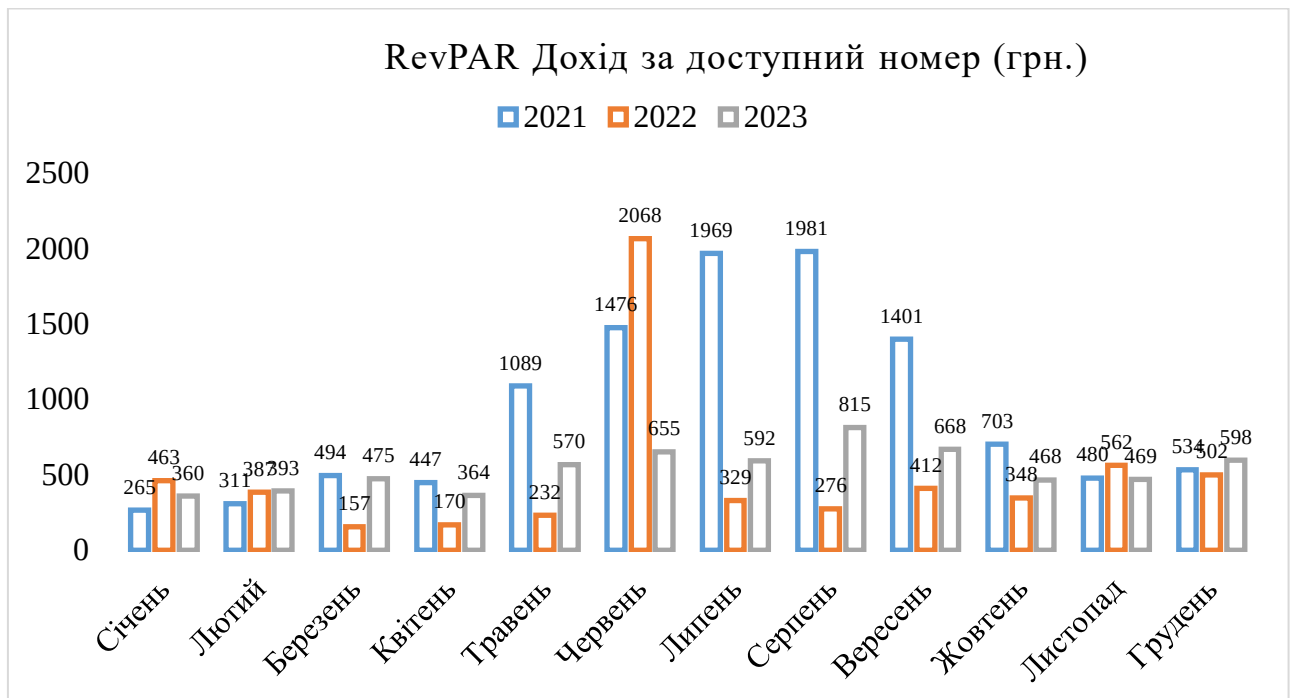


Рис. 2.3. Дохід за доступний номер у готелях Одеси (грн.)

Джерело: складено автором за матеріалами [17]

RevPAR – це показник, що характеризує результативність готельного бізнесу, адже він відображає ефективність стратегії продажів. Цей показник розраховується шляхом ділення виручки від номерного фонду на загальну кількість номерів у готелі. При цьому одне й те ж значення RevPAR може бути досягнуто за рахунок різних стратегій: висока ціна та низьке завантаження або ж низька ціна та високе завантаження.

Важливим інструментом оцінки результативності готельного бізнесу на рівні конкретного об'єкта є динаміка RevPAR. Цей показник дозволяє оцінити ефективність цінової стратегії та рівня заповнюваності номерів. Враховуючи конкурентне середовище, оптимальним сценарієм є стійке зростання RevPAR протягом певного періоду.

Фундаментальною складовою успішного функціонування будь – якого готельного підприємства, незалежно від його специфіки, є забезпечення комфортного та приємного перебування для своїх гостей. Це включає в себе

створення домашньої атмосфери, надання можливостей для продуктивної роботи, відпочинку та розваг. Додаткові та супутні послуги також відіграють значну роль у формуванні доходів готелів.

Як вже зазначалось, в готелі «Сонячне Сяйво», крім основних послуг розміщення та харчування, надається ряд додаткових платних послуг, зокрема, ресторан, бар, боулінг – клуб, сауна – комплекс, басейн із гідромасажем, тренажерний зал, а також послуги автостоянки, що цілодобово охороняється.

Важливим аспектом функціонування готельного господарства є надання комплексу додаткових послуг, які суттєво розширюють спектр можливостей для гостей та підвищують конкурентоспроможність закладу. Готельна послуга визначається як діяльність підприємства, спрямована на забезпечення споживача місцем для короткотермінового проживання. Додаткові послуги натомість не входять до переліку основних, оплачуються окремо та замовляються за бажанням гостя.

Послуга – це результат взаємодії між двома сторонами: постачальником та споживачем. Її створення передбачає як пряму комунікацію та обмін між ними, так і внутрішню діяльність постачальника, спрямовану на задоволення потреб клієнта. Якість послуги визначається сукупністю її характеристик, які обумовлюють здатність послуги відповідати як заздалегідь визначеним, так і непередбачуваним потребам споживача. Безпека послуги – це стан мінімізованих ризиків, за якого ймовірність заподіяння шкоди людям або виникнення втрат не перевищує допустимого рівня. Умови обслуговування – це комплекс факторів, що впливають на досвід споживача під час отримання послуги.

Готельні послуги можна умовно поділити на дві ключові категорії. Проживання (або розміщення), яке виступає основоположною для готельного бізнесу. Ця послуга включає цілодобове оформлення прибуття та вибуття гостей, а також надання їм номерів (місць) для тимчасового проживання. Харчування, яке може надаватися в ресторані, кафе, барі або через систему обслуговування номерів.

Спектр додаткових послуг готелю відіграє важливу роль у його економічній успішності та конкурентній стійкості. По – перше, вони дозволяють отримувати додатковий прибуток, окрім вигоди від основних послуг. По – друге, розширення асортименту пропонованих послуг виділяє готель на тлі конкурентів, роблячи його більш привабливим для клієнтів. Професійне впровадження додаткових послуг має вирішальне значення для задоволення потреб клієнтів та підвищення їх лояльності. Непрофесійний підхід, навпаки, може спричинити незадоволеність та завдати шкоди репутації готелю.

Розмір та інфраструктура готелю суттєво впливають на спектр пропонованих послуг, визначаючи їх стандартність або ексклюзивність. Ці фактори також обумовлюють економічну доцільність запровадження тих чи інших сервісів. Окрім основних та додаткових, в деяких випадках готелі пропонують індивідуальні послуги. Це характерно для закладів високого класу, де часто зупиняються VIP – особи. Надання таких послуг впливає на імідж готелю та сприяє розвитку його бізнесу. Вартість та технічні можливості роблять індивідуальні послуги недоступними для більшості клієнтів. Проте, для особливих випадків вони можуть бути цілком виправданими.

Обидві категорії послуг є важливими для успішного функціонування готельного бізнесу. Основні послуги генерують основну частину доходу, а додаткові послуги дозволяють готелю відрізнятись від конкурентів та забезпечити більш високий рівень обслуговування.

Окреслення напрямків діяльності готелю передбачає поетапний розподіл річного плану з урахуванням сезонних коливань попиту на готельні послуги. Пік туристичної активності припадає на весняно – літні місяці, коли коефіцієнт завантаження номерів сягає найвищих показників. З огляду на це, II та III квартали плануються з максимальним використанням номерного фонду. I та IV квартали характеризуються нижчим попитом, що робить їх оптимальним періодом для проведення ремонтних та інших робіт, пов'язаних з тимчасовим виведенням номерів з експлуатації.

Визначення тактики ведення готельного бізнесу стає логічним кроком перед формуванням плану доходів від його експлуатаційної діяльності. Ключовим завданням цього планування є максимізація завантаження номерного фонду за рахунок залучення туристів. Це, в свою чергу, стимулюватиме приплив валютних надходжень, які можуть бути реінвестовані в розширення та модернізацію матеріально – технічної бази готелю [19, с. 261].

Формування цінової політики готельного комплексу буде ґрунтуватися на аналізі кон'юнктури ринку готельних, розважальних та спортивних послуг. Це дозволить встановити початкову вартість пропонованих послуг з урахуванням актуальних цін та забезпечити конкурентне позиціонування комплексу.

Результати маркетингових досліджень дозволять встановити ціну, що не буде нижче середньоринкової. При цьому можливо диференціювати цінову політику з урахуванням еластичності попиту на послуги готельного комплексу.

Номерний фонд відіграє ключову роль у формуванні валового доходу готельного господарства. Доходи від його експлуатації складають переважну частку загального прибутку.

До основних джерел цих доходів належать:

- плата за проживання в номерах, що розраховується з урахуванням категорії номера, тривалості проживання та інших факторів;
- плата за додатковий час, проведений в номері понад встановлену добу;
- доходи від бронювання номерів, які гарантують їхнє збереження за певним клієнтом на певний час [20, с. 302].

Важливо зазначити, що ефективне управління номерним фондом є одним із найважливіших факторів успішного функціонування готельного бізнесу.

Формула розрахунку доходів готелю від експлуатації номерного фонду:

$$D_n = M * K_t * Ц \quad (5)$$

де D_n – дохід від номерного фонду за певний період (наприклад, за день, місяць, квартал, рік)

M — загальна кількість місць за певний період;

K_t . — коефіцієнт завантаження номерного фонду;

Цн – середня ціна проживання за одне місце за певний період.

Розрахунок суми доходів від надання місць у готелі здійснюється шляхом перемноження планового показника місце – днів по кожній категорії номерів на затверджену ціну за проживання та послуг (наведено в табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

План надання послуг готельного комплексу «Сонячне Сяйво» 2024 рік.

№	Вид послуги	Одиниця виміру послуг	Ціна одиниці послуги, грн.	Обсяг виробництва в місяць		Обсяг виробництва в рік	
				одн.	грн.	одн.	грн.
1.	Проживання в готелі 5 одномісних 10 двомісних 5 трьомісних	місце – день	2000	1200	2400000	14400	28800000
2.	Харчування в ресторані. Сніданок – 150 Обід – 200 Вечеря – 250	Чол. – день	600	1200	720000	14400	8640000
3.	Відпочинок в барі Напій – 200 Закуска – 100	Чол. – місце	300	100	30000	1200	360000
4.	Боулінг – клуб (2 доріжки)	Доріжка – година	350	180	63000	2160	756000
5.	Фінська сауна	Чол. – година	400	300	120000	3600	1440000
6.	Турецька баня	Чол. – година	500	280	140000	3360	1680000
7.	Басейн із гідромасажем	Чол. – година	600	230	138000	2760	1656000
8.	Тренажерний зал	Чол. – доба	300	200	60000	2400	720000
9.	Послуги автостоянки	Чол. – доба	200	300	60000	3600	720000
Усього				–	3731000	–	44772000

Джерело: складено автором за матеріалами [17]

Формування плану валового доходу готелю ґрунтується на аналізі доходів від усіх видів його діяльності. Валовий дохід являє собою сукупний обсяг реалізації комплексу готельних послуг, структура яких може бути представлена наступним чином:

$$Д = Дн + Дбр + Ддп + Дід \quad (6)$$

Дн – доходи від експлуатації номерного фонду;

Дбр – доходи від попереднього бронювання номерів;

Ддп – доходи від надання додаткових послуг;

Дід – інші доходи.

Одним із пріоритетних напрямків діяльності готелю є постійне вдосконалення експлуатаційної роботи. Цей процес має ґрунтуватися на комплексному підході. Забезпечення високого рівня обслуговування гостей, що включає розширення спектру пропонованих послуг, підвищення їх якості та персоналізацію. Збільшення обсягів готельної діяльності за рахунок залучення нових клієнтів та оптимізації завантаження номерного фонду. Оптимізацію витрат, що передбачає економне використання ресурсів, раціональне використання основних та обігових фондів, а також впровадження заходів з енергозбереження. Підвищення продуктивності праці за рахунок впровадження нових технологій, автоматизації рутинних процесів та мотивації персоналу.

2.2. Визначення внутрішніх конкурентних переваг нового бізнесу

В сучасних ринкових умовах одним із пріоритетних напрямків розвитку підприємств сфери послуг стає управління якістю. Суть цього процесу полягає у забезпеченні такого рівня обслуговування, який би повністю відповідав очікуванням та потребам сучасних клієнтів. Важливо підкреслити, що існує тісний зв'язок між якістю готельних послуг та стійкістю розвитку готельного господарства. Загальна політика та стратегія розвитку готельного бізнесу повинні ґрунтуватися на єдиному підході до цих взаємопов'язаних питань. При цьому, поняття якості передбачає досягнення задоволеності клієнтів на даному

етапі, а стійкість – створення умов для підтримки цього рівня задоволеності у майбутньому [21, с. 53].

Готельні послуги користуються широким попитом серед різноманітних категорій людей. Спектр клієнтів готелів надзвичайно широкий: від одинаків до сімейних пар, від молоді до людей похилого віку, від людей з різним рівнем доходу до представників різних національностей та професій. Важливою особливістю готельного бізнесу є врахування індивідуальних потреб кожного клієнта. Різноманіття потреб та вподобань гостей готелю вимагає від персоналу високого рівня гнучкості та професіоналізму.

Різноманіття потреб та очікувань споживачів готельних послуг обумовлює необхідність їх сегментації. Залежно від провідної мети перебування в готелі можна виокремити такі основні групи клієнтів:

1. Туристи зазвичай активно користуються інфраструктурою готелю та оточуючими закладами: ресторани, кафе, розважальні та культурні заклади. Планують свій відпочинок заздалегідь, включаючи бронювання номерів та додаткових послуг. Цінують комфорт, високий рівень сервісу та розширений спектр пропозицій. Схильні до спонтанних витрат на сувеніри, екскурсії та інші розваги.

2. Відпочиваючі віддають перевагу спокійному відпочинку та відновленню сил. Більше зосереджені на внутрішньому туризмі та відпочинку на природі. Цінують тишу, затишок та домашню атмосферу. Часто подорожують сім'ями або з друзями.

3. Пріоритетом ділових людей є точність, своєчасність та ефективність. Такі клієнти потребують додаткові послуги зв'язку, транспорту та бізнес – центру. Вони використовують безготівковий розрахунок та системи лояльності. Регулярно користуються послугами готелів під час командировок. Віддають перевагу функціональності, комфорту та зручному розташуванню.

4. Тимчасові працівники які перебувають в готелі протягом тривалого періоду (від кількох місяців до кількох років). Орієнтовані на економні варіанти

проживання. Вони цінують зручне розташування готелю, наявність необхідних побутових умов та доступні ціни.

5. Клієнти, що зупиняються в готелі на короткий час (до однієї ночі). Мають на меті сон та відпочинок. Не потребують додаткових послуг в більшості випадків не бронюють номери заздалегідь [22, с. 430–437].

Для кожної з категорій властиві специфічні очікування та вимоги до спектра та рівня надання послуг, сервісного обслуговування, комфортності, безпечності, форм бронювання та оплати, дизайну інтер'єру, готельного персоналу та цінової політики. Створення універсального готельного комплексу, який би задовольнив усі категорії споживачів, є неможливим завданням. Виходячи з вищезазначеного, для ведення успішного готельного бізнесу важливим аспектом є чітке позиціювання закладу на ринку готельних послуг [22, с. 307–313].

Ринок готельних послуг в Одесі характеризується високим рівнем конкуренції з боку численних закладів, які пропонують широкий спектр якісних послуг проживання за доступними цінами. Серед конкурентів представлені як потужні готельні мережі світового рівня, так і затишні сімейні готелі, які здобули популярність завдяки гостинності та затишній атмосфері.

З наміром подолання жорсткої конкуренції та залучення більшої кількості клієнтів важливо сформувати унікальну торгову пропозицію, яка б виокремила готель на тлі конкурентів. Одним із дієвих методів подолання конкурентного тиску є розширення спектра послуг за рахунок впровадження спеціалізованих пропозицій, які дозволять залучити нову цільову аудиторію та зробити готель «Сонячне Сяйво» більш конкурентоспроможним на ринку готельних послуг. Наприклад, впровадження спа – центру та обладнання фітнес – зони можуть стати конкурентною перевагою готелю «Сонячне Сяйво» та відрізнити його від інших готелів міста.

Для нівелювання негативного впливу економічної нестабільності та забезпечення стійкості бізнесу готелю «Сонячне Сяйво» доцільно застосувати комплекс маркетингових стратегій, спрямованих на стимулювання попиту та

заохочення клієнтів до відвідування готелю, навіть в умовах економічної нестабільності. Впровадження системи знижок та спеціальних пропозицій може слугувати стимулом для клієнтів зробити вибір на користь готелю «Сонячне Сяйво» порівняно з конкурентними закладами.

Готель «Сонячне Сяйво» знаходиться в Київському районі м. Одеси, на вулиці Дмитра Донського. Київський район по праву вважається одним з найпривабливіших районів Одеси завдяки своїй прибережній локації, адже протяжність його берегової лінії сягає майже 13 кілометрів. До інших незаперечних переваг району відноситься його розвинена соціальна та транспортна інфраструктура. Київський район здобув популярність завдяки своїм курортним зонам, які пропонують відпочиваючим мальовничі пляжі «Чайка», «Рів'єра», які розташовані в 1,9 км від Чорного моря.

Київський район по праву можна назвати одним із найпрогресивніших та динамічно розвинених районів Одеси. На території району розміщено широкий спектр об'єктів інфраструктури, включаючи навчальні та медичні заклади, бібліотеки, санаторії, готелі та торговельні центри, культурні об'єкти та архітектурні пам'ятки.

Готельний комплекс «Сонячне Сяйво» категорії 3 зірки пропонує 20 номерів категорії «люкс». До послуг гостей надається бар, доступ до мережі інтернет, пральня, ресторан, боулінг – клуб, обслуговування номерів, можливість розміщення з домашніми тваринами, термінал для оплати картою, доставка їжі та напоїв у номер, сніданок у номер, а також вулична парковка. На території готелю розташована сауна – комплекс загального користування з фінською сауною, турецькою лазнею та басейном з гідромасажем, а також сучасний тренажерний зал. Персонал володіє англійською мовою. Ціна проживання 2000 грн. за добу.

За для більш ґрунтовної та комплексної оцінки готелів, доцільно окреслити ключові критерії, за якими будемо досліджувати їх конкурентні переваги. До таких критеріїв належать:

- важливість доступності транспортних розв'язок, мальовничості краєвидів, близькості до центру міста або популярних туристичних атракцій;
- спектр додаткових послуг таких як спа – центр, басейн, тренажерний зал, дитяча кімната, трансфер з аеропорту, організація екскурсій;
- стратегія гнучких цін, наявність сезонних пропозицій, пакетних послуг;
- використання маркетингових інструментів (веб – сайт, соціальні мережі, рекламні кампанії), їх активність та результативність;
- діючі програми лояльності, їхні переваги для клієнтів, особливості та умови участі [24, с. 136–141].

З метою ґрунтовного аналізу конкурентного середовища, дослідимо декілька готелів міста Одеси та визначимо їхні ключові конкурентні переваги.

Готель "Дерібас" розташований в історичному центрі Одеси, в 130 м від знаменитої площі Грецька. Він розміщений в історичній будівлі, спроектований відомим архітектором Джорджо Торрічеллі. Готель пропонує 30 номерів різних категорій: стандарт, покращений та люкс. Кожен номер обладнаний зручними ліжками, кондиціонером, телевізором з кабельним телебаченням та міні – баром. Надається безкоштовний Wi – Fi доступ на всій території готелю. Для зручності гостей працює цілодобова рецепція. На території готелю розташоване кафе, яке обслуговує лише гостей. Поблизу готелю знаходиться підземний платний паркінг. Готель "Дерібас" знаходиться у 2,3 км від популярного пляжу "Ланжерон". Ціна проживання варіюється від 720 до 2490 грн за добу.

В історичному серці Одеси, на знаменитій Дерібасівській, де вирує життя і відчувається дух минулого, гостинно розкриває свої двері готель "Royal Street". 28 затишних номерів різної категорії готові прийняти гостей, пропонуючи їм комфорт, вишуканість та домашню атмосферу. До послуг: затишний бар, де можна насолодитися ароматом кави та апетитними закусками; сучасний бізнес – центр для ділових людей; професійні послуги з догляду за дітьми, а також можливість розміщення з тваринами (до 3 кг). Вартість проживання: від 808 грн до 2040 грн за добу.

Готель «Hotel 52» вирізняється вигідним розташуванням у серці Південної Пальміри, поблизу Свято – Троїцького Собору та в пішій доступності (1 км) від Чорного моря. Завдяки цьому гості легко й швидко дістануться до ключових пам'яток Одеси. Готель пропонує 43 затишні номери, обладнані все необхідним для комфортного відпочинку чи ділової подорожі. До послуг гостей: бар, wi – fi, конференц – зал, пральня, ресторан, обслуговування номерів, термінал для оплати карткою, доставка їжі та напоїв у номер, сніданок у номер, персонал, який володіє англійською мовою. Вартість проживання: від 1100 до 1600 грн.

Готель «Олександрівський» – це перлина гостинності в серці міста, оточений ореолом найвідоміших пам'яток. Він пропонує широкий спектр номерів категорій люкс, напівлюкс і стандарт, загалом 84, які здатні задовольнити найвибагливіші смаки. До послуг гостей: бар з вишуканою атмосферою, бізнес – центр, безкоштовний доступ до мережі інтернет, сучасний конференц – зал, ресторан з вишуканою кухнею, обслуговування номерів, термінал для оплати карткою, сніданок у номер, затишна кав'ярня, розслабляючий масаж, вулична парковка, екскурсійне бюро, затишна тераса, щоденне прибирання номера, сучасний тренажерний зал. Вартість проживання: від 2125 до 2975 грн за добу.

Таким чином, конкурентоспроможність готельного бізнесу «Сонячне Сяйво» детермінується комплексом аспектів, таких як дислокація, потужність номерного фонду, категорійність, матеріально – технічна база, технічне оснащення, цінова політика, туристична атрактивність. Важливо зазначити, що вищезазначені фактори забезпечують лише оперативний та тактичний рівні конкурентоспроможності. Стратегічна перевага «Сонячне Сяйво» на ринку готельних послуг досягається за рахунок впровадження інноваційних рішень. Досягнення та утримання конкурентних переваг можливе лише за рахунок комплексного підходу, що включає: впровадження нових методів управління, застосування сучасних технологій, формування команди кваліфікованого персоналу, забезпечення високого рівня сервісу [25, с. 418–422].

Задля виявлення конкурентних переваг та розробки стратегії розвитку готельного комплексу «Сонячне Сяйво» було проведено SWOT – аналіз (наведено в табл. 2.2). На першому етапі дослідження визначено сильні сторони, які можуть стати основою для формування конкурентних переваг. Аналіз слабких сторін дозволив сформулювати покрокову стратегію їх усунення. Важливо зазначити, що можливості та загрози є зовнішніми факторами, на які підприємство не може впливати напряму. Однак, виявлення загроз дає змогу розробити план дій для мінімізації їх впливу на діяльність готелю. Визначення можливостей допоможе сформулювати ефективну стратегію розвитку в рамках готельної індустрії.

Таблиця 2.2.

SWOT – аналіз готельного комплексу «Сонячне Сяйво»

S – Сильні сторони	W – Слабкі сторони
1	2
Розвинута санаторно – курортна інфраструктура.	Високий рівень конкуренції з боку іноземних готельних мереж.
Наявність унікальних історико – культурних об’єктів туристичної атракції.	Недостатній рівень фінансово – інвестиційного забезпечення.
Вигідне геополітичне та історико – культурне положення.	Плинність кадрових ресурсів.
Невисокі, ціни за послуги.	Невідповідний рівень обслуговування гостей, порівняно зі світовими стандартами сервісу.
Наявність ресурсів для створення готельних комплексів.	Відсутність кар’єрного зростання.
Розуміння особливостей вподобань споживачів.	Обмежена реклама в ЗМІ та інтернет мережі.
O – Можливості	T – Небезпеки
Розширення цільової аудиторії та залучення нового контингенту споживачів.	Посилення конкурентної боротьби.
Диверсифікація додаткових послуг в засобах розміщення.	Зростання на ринку іноземних конкурентів.
Ефективне використання місця розташування готелю з маркетинговою метою.	Несприятливий інвестиційний клімат в державі.

1	2
Удосконалення сервісної діяльності та технологічного процесу надання послуг, відповідно до міжнародних стандартів.	Нестабільна політична ситуація.
Розвиток послуг, спрямованих на місцеве населення.	Недосконала законодавча база щодо відкриття та ведення бізнесу в Україні.
Оновлення матеріальної – технічної бази відповідно до затребуваності на ринку готельної індустрії.	Погіршення стану комунальної інфраструктури в регіонах.
Контроль і підвищення рівня вимог до готельних продуктів.	Довгий термін окупності.
Підготовка кваліфікованих кадрів для готелю.	Невелика кількість додаткових послуг.

Джерело: складено автором за матеріалами [26, с. 72–80]

Аналіз конкурентної стратегії у сфері готельного господарства – це один із ключових факторів, що забезпечують стійкий розвиток підприємства та покращення його економічних показників. Комплексний підхід, що включає в себе визначення слабких сторін та ймовірних загроз для готелю "Сонячне Сяйво", дозволить сформувати дієвий план функціонування засобів розміщення в умовах мінливої ринкової кон'юнктури та непередбачуваних кризових ситуацій. За результатами SWOT – аналізу було виявлено ряд проблем, з якими стикається готельний комплекс, що мають як економічний, так і політичний характер.

PESTLE – аналіз дозволяє оцінити вплив політичних, економічних, соціально – культурних, технологічних, правових та екологічних факторів на діяльність готельного комплексу (наведено в табл. 2.3).

Для успішного функціонування в динамічному середовищі готельному комплексу «Сонячне Сяйво» рекомендується постійно моніторити зміни в зовнішньому середовищі та адаптуватися до них, а також використовувати свої сильні сторони та розвивати нові компетенції для підвищення конкурентоспроможності. Необхідно також стежити за розвитком нових технологій, таких як онлайн-платформи, мобільні додатки та соціальні мережі, адже вони можуть суттєво вплинути на бронювання готелю.

Таблиця 2.3.

PESTLE – аналіз готельного комплексу «Сонячне Сяйво»

Р – Політичні фактори	Е – Економічні фактори
Стабільність політичної системи в Україні. Політика уряду щодо туризму. Міжнародні відносини України. Рівень корупції в країні.	Стан економіки України. Валютний курс. Рівень безробіття. Ціни на товари та послуги.
S – Соціально – культурні фактори	Т – Технологічні фактори
Рівень освіти. Популярність туризму. Спосіб життя. Культурні цінності.	Розвиток нових технологій. Використання онлайн – платформ. Зростання мобільних додатків. Використання соціальних мереж.
L – Правові фактори	Е – Екологічні фактори
Законодавство про туризм. Трудове законодавство. Закони про захист прав споживачів. Ліцензування та сертифікація. Готельних комплексів.	Стан навколишнього середовища. Екологічні норми та стандарти. Стихійні лиха. Зміна клімату.

Джерело: складено автором за матеріалами [26, с. 72–80]

PESTLE – аналіз готельного комплексу "Сонячне Сяйво" виявив як можливості, так і загрози, що впливають на його діяльність. Для успіху готелю необхідно враховувати політичну та економічну ситуацію, розвиватись технологічно, працювати з клієнтами згідно з законодавством та дбати про довкілля.

2.3. Формування бюджету на запуск та функціонування бізнесу

Починаючи власний бізнес, підприємець неодмінно стикається з проблемою пошуку стартового капіталу. Для успішного започаткування та ведення готельного бізнесу важливо провести детальні розрахунки та чітко окреслити фінансові потреби. Одним із ключових завдань є визначення мінімальної суми капіталу, необхідної для старту. При формуванні стартового капіталу доцільно дослідити та зважити різні варіанти створення готельного бізнесу, адже кожен з них має свої особливості та потребує ретельного аналізу.

Реалізація проєкту «Сонячне Сяйво» передбачає реконструкцію існуючої будівлі, яка буде адаптована для потреб готельного комплексу. Будівля складається із трьох рівнів: підвал площею 402,1 кв.м., 1 – й поверх площею 396,1 кв.м., залом площею 153,3 кв.м. також 2 – м поверхом площею 404,7 кв.м. Загальна площа 1202 кв.м.

Відповідно до проєкту, будуть проведені комплексні будівельні заходи з модернізації всієї будівлі. Цокольний поверх буде обладнаний центром розваг з боулінгом та ігровими автоматами, а також сауниним комплексом, тренажерним залом та рестораном. На першому поверсі розмістяться рецепція, адміністративний кабінет та готельні номери. Другий поверх буде відведений під готельні номери. Номери будуть оснащені сучасними меблями та сантехнікою, а також матимуть доступ до Wi – Fi. Гостям готелю буде доступний широкий спектр додаткових послуг, включаючи парковку. Подібна модернізація дозволить значно підвищити конкурентоспроможність готелю.

Таблиця 2.4.

Формування стартового підприємницького капіталу

№	Статті витрат	Сума, грн	Питома вага, %
1	2	3	4
1	Витрати на реєстрацію	15000	0,03
2	Придбання приміщення	39000000	79,54
3	Витрати на ремонт та дизайн приміщення	4000000	8,16
4	Вартість придбання необхідного устаткування	4300000	8,77
5	Транспортні витрати	195000	0,4
6	Вартість закупівлі товарів за 2 місяці	200000	0,41
7	Вартість придбаних меблів	1000000	2,04
8	Вартість придбаних комп'ютерів, принтерів та програмного забезпечення.	150000	0,3
9	Вартість підключення до Інтернет	50000	0,1
10	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	30000	0,06
11	РРО	20000	0,04
12	Витрати на установку охоронної сигналізації	45000	0,1
13	Страховання бізнесу	25000	0,05

1	2	3	4
	Усього	49030000	100
	Джерела фінансування		
1	Власні засоби	30000	
2	Кредити комерційних банків	50000000	

Джерело: розраховано автором

Процедура реєстрації готельного підприємства "Сонячне Сяйво" включає кілька етапів:

1. Вибір організаційно – правової структури ФОП
2. Подача заяви до державного реєстратора, оплата реєстраційного внеску, отримання витягу з ЄДР.
3. Подача заяви до уповноваженого органу, оплата ліцензійного збору, отримання ліцензії.
4. Дозвіл на експлуатацію закладу готельного господарства, висновок СЕС, висновок ДСНС.
5. Подача податкової декларації, отримання свідоцтва платника податків, відкриття банківського рахунку.
6. Журнал реєстрації гостей, книга обліку доходів [27].

В середньому, реєстрація готельного бізнесу в Україні може обійтися від 5000 до 20000 грн. (наведено в табл. 2.4).

З метою відкриття власного закладу був придбаний об'єкт нерухомості під готельний комплекс в престижному районі м. Одеса на вул. Дмитра Донського з корисною площею 1202 кв.м. Будівля знаходиться на прибудинковій території площею 1000 квадратних метрів, яка має два заїзди та автостоянку на 10 автомобілів. Споруда має всі необхідні комунікації центральне водопостачання, водовідведення, електропостачання, опалення. Вартість об'єкта еквівалентна 1 мільйону доларів США.

Вибір виконавця робіт має вирішальне значення для успішного виконання комплексу будівельно – монтажних робіт з матеріалами відповідної якості, що підходять до класу готелю. Кошторисно – проектна документація розробляється на основі обмірних креслень, проекту організації будівництва та дефектного

акту. При розробці дизайн – концепції готелю "Сонячне Сяйво" ми зосереджуємо увагу на функціонально – планувальному рішенні інтер'єру, яке буде максимально комфортним для гостей.

Фізична особа – підприємець "Сонячне Сяйво" підписала договір з будівельною організацією КСК Construction, яка має багаторічний досвід успішного виконання будівництва монолітних каркасів. КСК Construction пропонує широкий спектр послуг, спрямованих на розробку архітектурно – будівельних рішень, а також здійснює розробку проектно – кошторисної документації на реконструкцію будівель. Вартість реконструкції готелю та ресторану визначається складом та обсягом робіт, а також цінами на будівельні матеріали (наведено в табл. 2.4).

Оснащення закладів готельно – ресторанного господарства повинне відповідати функціональному призначенню готелю як підприємства індустрії гостинності, яке має на меті прийом, обслуговування, забезпечення відпочинку та харчування гостей.

З метою безперебійної роботи та надання якісних послуг комплекс потребує забезпечення відповідним обладнанням та ресурсами. Наступні категорії ресурсів є необхідними:

1. Енергетичне забезпечення (сонячні панелі, геотермальне опалення).
2. Інфраструктура для культурно – масових та оздоровчих послуг (спортивних залів, бань, басейнів).
3. Обладнання для адміністративних та житлових приміщень.
4. Предмети інтер'єру, санітарно – гігієнічні засоби одноразового та багаторазового використання, продукти харчування для ресторану, білизна для готелю та ресторану, посуд.
5. Обладнання для прибирання, прання, хімчистки.
6. Транспортні засоби для перевезення постояльців та вантажів.

Передбачається, що постачання основного технологічного обладнання буде здійснено фірмою "РЕНОМЕ", яка є одним із лідерів на ринку готельного обладнання України. Вибір постачальників інших ресурсів передбачає

укладення договорів з іноземними фірмами, які спеціалізуються на виробництві високоякісних матеріалів. При цьому ресурси мають відповідати необхідним експлуатаційним характеристикам. Закупівлю санітарно – гігієнічних засобів одноразового використання для гостей комплексу та продуктів харчування для ресторану планується здійснювати через українських постачальників, зокрема з одеського регіону. Це дозволить забезпечити оперативність постачання та високу якість продукції. Оплата сировини та матеріалів буде здійснюватися по факту постачання. Терміни постачання для кожного виду ресурсів визначаються окремо (наведено в табл. 2.4).

Для успішного просування запланованих послуг на ринок міста буде реалізована комплексна маркетингова стратегія, яка включатиме:

1. Розміщення інформаційних носіїв на білбордах з описом пропонованого комплексу послуг. Дизайн рекламних щитів буде розроблено з урахуванням психології сприйняття цільової аудиторії.

2. Візуальна комунікація буде представлена рекламними стендами біля доріг з лаконічною інформацією про послуги та контактними даними.

3. Розробка веб – ресурсу з детальною інформацією про послуги, портфолію, відгуками клієнтів та можливістю онлайн – замовлення.

4. Розміщення статей та рекламних модулів у газетах, журналах, трансляція рекламних роликів на радіо.

Забезпечення безпеки гостей є пріоритетом для готелю «Сонячне Сяйво». З цією метою на всій території комплексу впроваджено систему відеоспостереження, що дає можливість здійснювати безперервний контроль за порядком та безпекою. Додатковим заходом з гарантування безпеки гостей стала система охоронної сигналізації, яка у разі несанкціонованого проникнення негайно сповістить службу охорони.

За ініціативи Президента України та Кабінету Міністрів України започатковано державну програму пільгового кредитування малого та середнього бізнесу «Доступні кредити 5 – 7 – 9» [28]. Її метою є стимулювання розвитку підприємницької діяльності та створення нових робочих місць.

Учасниками програми можуть стати фізичні особи – підприємці та юридичні особи, які відповідають встановленим критеріям. Максимальна сума кредиту становить 50 мільйонів гривень, а строк кредитування – до 3 або 5 років, залежно від цілей фінансування. Процентна ставка за кредитом може бути знижена на 0,5% річних за кожне нове робоче місце, створене завдяки отриманим коштам. Мінімальна процентна ставка за програмою становить 5% річних. Кошти за програмою «Доступні кредити 5 – 7 – 9» можуть бути використані на:

- придбання та ремонт приміщень;
- придбання та модернізацію основних засобів.

Фізична особа – підприємець (ФОП) "Сонячне Сяйво" уклала кредитний договір з Відділенням ПриватБанку, розташованим за адресою: м. Одеса, проспект Академіка Глушка, 5, 65000. Процентна ставка за кредитом для мікро – та малого бізнесу склала 7% річних з можливістю зниження до 5% за умови створення нових робочих місць. Комісія за видачу кредиту становила 1 – 1,5% від суми кредиту. Строк виплати кредиту – 36 місяців. Сума кредиту – 50 млн. грн. (наведено в табл. 2.5). Виплата кредиту здійснюється щомісяця рівними частинами (ануїтетними платежами) [29].

1. Щомісячна процентна ставка:

$$\sqrt[12]{1+r} = \sqrt[12]{1,05} = 1,004074 \quad (7)$$

2. Комісія за видачу кредиту:

1% від 50 млн. грн. = 500 000 грн.

3. Сума кредиту з урахуванням комісії:

50 млн. грн. + 500 000 грн. = 50,5 млн. грн.

4. Щомісячний платіж:

$$X = \frac{P \left(\sqrt[12]{1+r} \right)^{12n} * \left(\sqrt[12]{1+r} - 1 \right)}{\left(\sqrt[12]{1+r} \right)^{12n} - 1} \quad (8)$$

X – щомісячний платіж

P – сума кредиту

r – щомісячна процентна ставка

n – кількість платежів

$$X = \frac{50000000 * 1,004074^{36} * (1,004074 - 1)}{1,004074^{36} - 1} = 1496049,81$$

Загальна сума = $1496049,81 * 36 + 500000 = 54357793,16$ грн.

Щомісячний платіж за кредитом складає 1496049,81 грн.

Загальна сума виплат за кредит складе 54357793,16 грн.

Таблиця 2.5.

Виплата ануїтетного кредиту за періодами

Місяць	Заборгованість по кредиту	Погашення кредиту	Відсотки за кредитом	Комісія	Виплати на місяць
1	2	3	4	5	6
1	50000000,00	1288428,83	207620,98	0,00	1496049,81
2	48711571,17	1306853,97	189195,84	0,00	1496049,81
3	47404717,21	1299205,53	196844,28	0,00	1496049,81
4	46105511,68	1310788,56	185261,25	0,00	1496049,81
5	44794723,12	1310043,32	186006,49	0,00	1496049,81
6	43484679,80	1321319,59	174730,22	0,00	1496049,81
7	42163360,21	1320969,84	175079,97	0,00	1496049,81
8	40842390,37	1326455,07	169594,74	0,00	1496049,81
9	39515935,30	1337266,80	158783,01	0,00	1496049,81
10	38178668,50	1337515,96	158533,85	0,00	1496049,81
11	36841152,54	1348014,62	148035,19	0,00	1496049,81
12	35493137,92	1348667,41	147382,40	0,00	1496049,81
13	34144470,52	1354267,64	141782,17	0,00	1496049,81
14	32790202,88	1373092,45	122957,36	0,00	1496049,81
15	31417110,43	1365592,78	130457,03	0,00	1496049,81
16	30051517,65	1375296,74	120753,07	0,00	1496049,81
17	28676220,90	1376974,11	119075,70	0,00	1496049,81
18	27299246,80	1386355,92	109693,89	0,00	1496049,81
19	25912890,87	1388448,61	107601,20	0,00	1496049,81
20	24524442,26	1394214,03	101835,78	0,00	1496049,81
21	23130228,23	1403107,88	92941,93	0,00	1496049,81
22	21727120,34	1405829,69	90220,12	0,00	1496049,81
23	20321290,65	1414394,76	81655,05	0,00	1496049,81
24	18906895,89	1417540,44	78509,37	0,00	1496049,81
25	17489355,45	1423426,67	72623,14	0,00	1496049,81
26	16065928,78	1435805,47	60244,34	0,00	1496049,81

1	2	3	4	5	6
27	14630123,32	1435299,40	60750,41	0,00	1496049,81
28	13194823,92	1443030,34	53019,47	0,00	1496049,81
29	11751793,57	1447251,43	48798,38	0,00	1496049,81
30	10304542,14	1454644,08	41405,73	0,00	1496049,81
31	8849898,06	1459301,32	36748,49	0,00	1496049,81
32	7390596,74	1465360,95	30688,86	0,00	1496049,81
33	5925235,79	1472241,02	23808,79	0,00	1496049,81
34	4452994,78	1477559,11	18490,70	0,00	1496049,81
35	2975435,67	1484093,91	11955,90	0,00	1496049,81
36	1491341,76	1491341,76	4708,05	0,00	1496049,81
	0	50000000,00	3857793,16	0,00	53857793,16

Джерело: розраховано автором

Готельний бізнес є складовою індустрії туризму, що динамічно розвивається й відповідає на актуальні потреби сучасних мандрівників. У цій сфері пріоритетним завданням стає створення комфортного середовища для гостей, яке відповідає індивідуальним очікуванням та рівню закладу. Структура готелю включає різноманітні підрозділи, що забезпечують комплексне обслуговування постояльців. Персонал відіграє ключову роль у формуванні позитивного іміджу та забезпеченні високого рівня сервісу (наведено в табл. 2.5). Взаємодія з гостями починається з перших хвилин їх перебування в готелі, і саме від якості обслуговування залежить загальне враження про заклад та його команду. До найпоширеніших посад у цій сфері належать адміністратори, менеджери, покоївки, кухарі, офіціанти та охоронці [31, с. 363].

Таблиця 2.6.

Штатний розклад підприємства «Сонячне Сяйво»

Посада	Кількість посадових ставок	Місячний оклад	Щомісячні витрати на оплату праці без ЄСВ, грн.	Щомісячні витрати на оплату праці з ЄСВ 22%, грн.
1	2	3	4	5
Директор комплексу	1	15000	15000	18300
Головний бухгалтер	1	10000	10000	12200
Менеджер	1	9500	9500	11590

1	2	3	4	5
Касир – бухгалтер	1	8500	8500	10370
Покоївка	2	8300	16600	20252
Порт'є	1	8200	8200	10004
Шеф – кухар	1	9500	9500	11590
Кухар	2	9100	18200	22204
Офіціант	2	8200	16400	20008
Бармен	1	8600	8600	10492
Технік – інструктор (боулінг)	1	8500	8500	10370
Інструктор – наладчик (комплекс сауни)	1	8500	8500	10370
Допоміжний персонал	2	8000	16000	19520
Пральник	1	8300	8300	10126
Прибиральниця	2	8200	16400	20008
Охоронець	2	9000	18000	21960
Гардеробник	1	8400	8400	10248
Комірник	1	8100	8100	9882
Усього:	24	—	212700	259494

Джерело: розраховано автором

Чинне законодавство України зобов'язує фізичних осіб – підприємців (ФОП) сплачувати єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Сума ЄСВ за найманих працівників залежить від розміру їх заробітної плати та фактично відпрацьованого часу. Роботодавці, такі як компанія «Сонячне Сяйво», щомісяця сплачують ЄСВ за своїх працівників. В розмірі 46794 грн.

Аналіз поточних витрат готельного комплексу є необхідним компонентом для оцінки ефективності його функціонування. Їх можна класифікувати за різними критеріями, такими як види діяльності, економічні елементи та галузі економіки. Загальні поточні витрати готельного комплексу складаються з експлуатаційних та інших, пов'язаних з господарською діяльністю та господарськими операціями (наведено в табл. 2.6). Важливість поточних витрат полягає в тому, що вони впливають на кінцеві результати роботи готелю, собівартість окремих видів послуг, їх прибутковість та рентабельність.

Таблиця 2.7.

Загальні поточні витрати на функціонування підприємства «Сонячне Сяйво»

Найменування витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
1. Матеріальні витрати	248000	2976000	10,380
2. Комунальні платежі	15490,69	185888,28	0,648
3. Заробітна плата (з ЄСВ 22% та ВЗ 1,5%)	259494	3113928	10,862
4. Амортизаційні відрахування	268354,17	3220250	11,233
5. Послуги інших установ	40000	480000	1,674
6. Виплати по кредиту	1496049,81	17952597,72	62,619
7. Реклама	15000	180000	0,628
8. ПДФО 18%	46708,92	560507,04	1,955
9. Земельний податок 3%	25	300	0,001
Усього	2389122,59	28669471,04	100

Джерело: розраховано автором

$$\text{ПДФО } 18\% = 259494 \text{ тис. грн.} \cdot 12 \cdot 0,18 = 560507,04 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЄСВ } 22\% = 212,7 \text{ тис. грн.} \cdot 12 \cdot 0,22 = 561,52 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Військовий збір (ВЗ) } 1,5\% = 212,7 \text{ тис. грн.} \cdot 12 \cdot 0,015 = 38,28 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Земельний податок} = 0,1 \text{ га} \cdot 50\,000 \text{ грн/га} \cdot 0,03 \cdot 2 = 300 \text{ грн.}$$

Матеріальні витрати готелю – це витрати, пов'язані з використанням матеріалів, необхідних для надання послуг розміщення та інших послуг готелю.

Таблиця 2.8.

Розрахунок матеріальних витрат за рік функціонування

Стаття матеріальних витрат	Кількість, одиниць	Ціна одиниці, грн	Загальна сума за місяць, грн	Загальна сума за рік, грн
1. Сировина	514	142	73000	876000
2. Матеріали	356	191	68000	816000
3. Полуфабрикати	346	130	45000	540000
4. Засоби санітарної гігієни	144	250	36000	432000
5. Канцелярські товари	800	25	20000	240000
Інші	120	50	6000	72000
Усього	—	—	248000	2976000

Джерело: розраховано автором

Елемент «Матеріальні витрати» у сфері туризму та готельного бізнесу об'єднує широкий спектр витрат, пов'язаних з забезпеченням функціонування підприємств. До нього належать:

1. У готельному бізнесі сировина відіграє важливу роль у забезпеченні комфортного перебування гостей та безперебійної роботи закладу. Її можна поділити на дві основні категорії: продукти харчування, товари для обслуговування.

2. Матеріали використовуються для будівництва, ремонту, обладнання та обслуговування номерів, спільних приміщень та території готелю.

3. Полуфабрикати використовуються для приготування страв у ресторані, кафе або барі готелю. Їх можна поділити на кілька категорій: заморожені, замариновані, копчені, консервовані.

4. Забезпечення господарських потреб готельного комплексу включає придбання миючих засобів, дезінфікуючих засобів, інвентарю та інших матеріалів, необхідних для підтримки чистоти та санітарно – гігієнічних норм.

5. Канцелярські товари є важливою частиною готельного бізнесу, адже вони використовуються для щоденної роботи персоналу та обслуговування потреб гостей. Загальна сума щомісячних витрат на матеріальні ресурси готельного комплексу складає 248000 грн. (наведено в табл. 2.7).

Енергетичні витрати на опалення, електроенергію, водопостачання та водовідведення житлових приміщень відіграють ключову роль у забезпеченні функціонування готелю. Ці життєво важливі ресурси використовуються для підтримки комфортного середовища для гостей, забезпечення роботи систем освітлення, охолодження та вентиляції, а також для санітарно – гігієнічних потреб.

Таблиця 2.9.

Поточні витрати за проектом, у розрахунку на місяць.

Показники	Значення	Тариф, грн.	Сума, тис. грн.
1	2	3	4
Очікувана потреба у воді, м3/місяць	700	7,776	5443,2

1	2	3	4
Обсяги стічних вод м3/місяць	670	6,468	4333,56
Очікувана потреба в електроенергії, МВт. год./місяць	2	1665,01	3330,02
Зв'язок та Інтернет	10	200	2000
Вивіз сміття м3	3	127,97	383,91
Усього			15490,69

Джерело: розраховано автором

Впровадження систем генерації енергії з відновлюваних джерел, таких як сонячні батареї та колектори, відкриває для готельного комплексу «Сонячне Сяйво» шлях до трансформації в енергоактивне підприємство. Завдяки генерації власної енергії готельний комплекс може значно скоротити витрати на оплату електроенергії.

Використання геотермальної енергії для опалення та підігріву води може стати перспективним альтернативним джерелом енергії для готельного комплексу. Перехід на геотермальне опалення дозволить готельному комплексу зменшити залежність від централізованого постачання енергії, що призведе до зниження експлуатаційних витрат (наведено в табл. 2.8).

Вплив податкових різниць, що виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, на фінансовий результат готельного комплексу «Сонячне Сяйво» досліджується з урахуванням положень п. 138.3.3 п. 138 Податкового кодексу України від 02 грудня 2010 року № 2755 – VI [14].

Поступове перенесення ціни основних засобів готелю протягом періоду їх експлуатації – це амортизаційні відрахування. Їх мета – врахування витрат на основні активи у структурі витрат готельного комплексу. Це гарантує оновлення основних засобів після завершення їх життєвого циклу. До об'єктів амортизації належать: готельні номери, ресторан, басейн, меблі, сантехніка, електроприлади, устаткування та транспортні засоби. Прямолінійний метод амортизації передбачає розрахунок річної суми амортизації шляхом рівномірного розподілу вартості, що амортизується, протягом періоду експлуатації об'єкта основних засобів (наведено в табл. 2.9).

Таблиця 2.10.

Амортизації основних засобів та інших необоротних активів

Найменування	Сума, грн	Мінімально допустимі строки корисного використання, років	Витрати за перший рік амортизації сума, грн
Придбання приміщення	39000000	група 3 – 20 років	1950000
Вартість придбання необхідного устаткування	4300000	група 4 – 5 років	860000
Транспортні витрати	195000	група 5 – 5 років	39000
Вартість придбаних меблів	1000000	група 6 – 4 років	250000
Вартість придбаних комп'ютерів, принтерів та програмного забезпечення.	150000	група 4 – 2 роки	75000
Вартість підключення до Інтернет	50000	група 4 – 2 роки	25000
РРО	20000	група 4 – 2 роки	10000
Витрати на установку охоронної сигналізації	45000	група 6 – 4 років	11250
Усього			3220250

Джерело: складено автором за матеріалами [14]

Доступ до мережі Інтернет – це не лише провідна конкурентна перевага готелю, але й життєво важлива умова його функціонування. Гарантований доступ до Інтернету має бути забезпечений у всіх зонах загального доступу готелю, а також у номерах. Найширшого поширення в готельному секторі набули системи Wi – Fi, які забезпечують бездротове підключення до мережі. Wi – Fi в готелі відіграє вирішальну роль при виборі місця проживання для мандрівників.

Готельний комплекс «Сонячне Сяйво» планує співпрацювати з зовнішніми партнерами для реалізації ряду важливих завдань, що забезпечать надійне функціонування готельного бізнесу. Залучення юристів з досвідом у сфері готельного бізнесу допоможе укласти вигідні та безпечні договори з постачальниками товарів і послуг, а також з партнерами, що сприятиме

оптимізації витрат і розвитку партнерських відносин. Постійний супровід з боку юристів забезпечить правову підтримку на всіх етапах роботи готельного комплексу, допоможе уникнути юридичних ризиків і приймати обґрунтовані рішення. Залучення маркетингових агенцій або фахівців з реклами дозволить створити ефективну рекламну стратегію, що буде відповідати цільовій аудиторії та бюджету готельного комплексу. Співпраця з рекламними агентствами або платформами онлайн – реклами забезпечить охоплення широкої аудиторії та підвищення впізнаваності готельного комплексу. Залучення фахівців з IT – технологій та систем безпеки гарантує впровадження сучасних та надійних систем бронювання номерів, а також дотримання всіх вимог пожежної безпеки.

Завдяки комплексному підходу та врахуванню всіх ключових аспектів готельний комплекс «Сонячне Сяйво» має всі шанси на успішне започаткування та функціонування нового проєкту на високому рівні.

Висновки до розділу 2.

1. Досліджено внутрішній туризм в Україні який демонструє динамічне зростання. Лідерами туристичного сезону 2023 року стали курорти Західного та Південного регіонів України. Аналіз ринку свідчить про те, що у 2023 році українці надають перевагу оздоровчому туризму та відпочинку в готелях. Це свідчить про зростання уваги українців до питань збереження здоров'я та подолання наслідків стресу.

2. Визначено внутрішні конкурентні переваги нового бізнесу такі як доступність транспортних розв'язок, мальовничих краєвидів, близькість до центру міста та популярних туристичних атракціонів. Також спектр додаткових послуг та стратегія гнучких цін, наявність сезонних пропозицій.

3. Сформовано витрати готельного комплексу які є необхідними компонентами для оцінки ефективності його функціонування. Важливість витрат полягає в тому, що вони впливають на кінцеві результати роботи готелю, собівартість окремих видів послуг, їх прибутковість та рентабельність. Аналіз витрат дозволяє оцінити, наскільки економно використовуються ресурси, виявити резерви для оптимізації та прийняти обґрунтовані управлінські рішення.

РОЗДІЛ 3. Економічне обґрунтування доцільності відкриття готельного комплексу «Сонячне Сяйво»

3.1. Розрахунок показників ефективності готелю

Прогнозування попиту на послуги стає не просто цінним інструментом, а й життєво необхідною функцією для будь – якого успішного бізнесу. Цей процес дозволяє не лише ідентифікувати та пом'якшити потенційні ризики, такі як спад попиту або посилення конкуренції, але й відкриває двері до нових можливостей.

Завдяки прогнозуванню попиту, підприємства отримують чітке уявлення про майбутні тренди, що дає їм можливість ефективно розподіляти ресурси, такі як персонал, запаси та інвестиції. Це гарантує, що компанія буде готова задовольнити попит, не витрачаючи зайвих коштів, і завжди матиме конкурентну перевагу [32, 1216–1221]. Прогнозування обсягів реалізації послуг готелю "Сонячне Сяйво" на наступні три роки потребує комплексного підходу та постійно моніторити фактичні результати та за потреби коригувати прогноз (наведено в табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

Прогнозування обсягів реалізації послуг за три роки

Найменування (продукції , послуг)	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Проживання в готелі	2500	3600	5300	3000	2300	4000	5000	3100	2600	3300	5100	3400
2. Харчування в ресторані	2500	3600	5300	3000	2300	4000	5000	3100	2600	3300	5100	3400
3. Відпочинок в барі	210	300	441	249	192	333	417	258	216	276	426	282
4. Боулінг – клуб	378	540	794	448	346	599	751	464	389	497	767	507
5. Фінська сауна	630	900	1323	747	576	999	1251	774	648	828	1278	846
6. Турецька баня	588	840	1235	697	538	932	1168	722	605	773	1193	789
7. Басейн із гідромасажем	483	690	1014	573	442	766	959	593	497	635	980	648

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
8. Тренажерний зал	420	600	882	498	384	665	835	516	432	552	852	564
9. Послуги автостоянки	630	900	1323	747	576	999	1251	774	648	828	1278	846

Джерело: розраховано автором

Прогнозування попиту дозволяє підприємствам з більшою точністю передбачати майбутні тенденції, адаптуватися до мінливих умов ринку та залишатися на крок попереду конкурентів.

Для ведення бізнесу важливо мати чітке розуміння прогнозованого обсягу реалізації послуг протягом певного періоду часу (наведено в табл. 3.2). Прогнозування попиту на послуги є цінним активом для готельного бізнесу, адже воно допомагає підприємству обґрунтувати цінову політику на номери, оптимізувати штат співробітників, сформувавши графік роботи, а також прогнозувати фінансові показники та оцінити рентабельність.

Таблиця 3.2.

Програма виробництва та реалізації послуг за три роки тис. грн.

Найменування (продукції, послуг)	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Проживання в готелі	5000	7200	10600	6000	4830	8400	10500	6510	5733	7276,5	11245,5	7497
2. Харчування в ресторані	1500	2160	3180	1800	1449	2520	3150	1953	1720	2183	3373,6	2249
3. Відпочинок в барі	63	90	132,3	74,7	60,5	105	131,4	81,3	71,4	91	140,9	93,3
4. Боулінг – клуб	132,3	189	277,9	156,8	127	220	276	170,5	150,1	191,8	296	195,6
5. Фінська сауна	252	360	529,2	298,8	242	419,6	525,4	325	285,8	365	563,6	373
6. Турецька баня	294	420	617,5	348,5	282,5	489,3	613,2	379	333,5	426	657,6	435
7. Басейн із гідромасажем	289,8	414	608,4	343,8	278,5	482,6	604,2	373,6	328,7	420	648,3	428,6
8. Тренажерний зал	126	180	264,6	149,4	121	209,5	263	162,5	142,9	182,5	281,8	186,5
9. Послуги автостоянки	126	180	264,6	149,4	121	209,8	262,7	162,5	142,9	182,5	281,8	186,5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Всього	7783,1	11193	16474,5	9321,4	7511385	13055	16325	10117590	8908257,07	11318	17489126,71	11644772,91

Джерело: розраховано автором

Завдяки прогнозам попиту готель може оцінити рентабельність різних типів номерів, пакетів послуг та інших пропозицій, що дозволяє оптимізувати продуктову стратегію та максимізувати прибуток. Також допомагає у прийнятті рішень щодо розширення номерного фонду, будівництва нових об'єктів та інвестування в оновлення готелю.

Прогнозування поточних витрат на функціонування СПД за роками є важливою частиною фінансового планування будь – якого підприємства. СПД краще зрозуміти свої фінансові зобов'язання та приймати обґрунтовані рішення щодо бюджетування та інвестування (наведено в табл. 3.3).

Таблиця 3.3.

Прогнозування поточних витрат на функціонування СПД за роками

Найменування витрат	Витрати за 2024 рік, грн	Витрати за 2025 рік, грн	Витрати за 2026 рік, грн
1. Матеріальні витрати	2976000	3173600	3381200
2. Комунальні платежі	185888,28	194476	203665
3. Заробітна плата (з ЄСВ 22% та ВЗ 1,5%)	3113928	3225321	3342715
4. Амортизаційні відрахування	3220250	3342275	3468300
5. Послуги інших установ	480000	504000	528000
6. Виплати по кредиту	17952597,72	17952597,72	17952597,72
7. Реклама	180000	198000	216000
8. ПДФО 18%	560507,04	580557,78	601688,7
9. Земельний податок 3%	300	300	300
Усього	28669471,04	29171127,5	29694466,42

Джерело: розраховано автором

Виходячи з прогнозованих поточних витрат, можна зробити висновок, що загальні витрати на функціонування СПД збільшаться протягом наступних трьох років. Це зростання буде зумовлено, в першу чергу, інфляційними процесами, що призведуть до подорожчання товарів та послуг, які закупаються СПД.

Таблиця 3.4.

Рахунок прибутку та грошового потоку за роками функціонування СПД

Показники	За роками (грн)				
	1 – ий рік	2 – ий рік	3 – ий рік	4 – ий рік	5 – ий рік
1. Виручка від реалізації послуг, усього	44772000	47010600	49361141	51829198	54420658
2. ПДВ (до бюджету)	444840	2555222	2673439	2796292	2924572
3. Чистий дохід	44327160	44455378	46687702	49032906	51496086
4. Поточні витрати	28669471,04	29171127,5	29694466,4	12246674	12454868
5. Фінансовий результат	15657688,96	15284250,5	16993235,6	36786232	39041218
6. Чистий прибуток	12839304,96	12533085,4	13934453,2	30164710	32013799
7. Грошовий потік	16059554,96	15875360,4	17402753	33761337	35743501

Джерело: розраховано автором

$$1. \text{ ПДВ } 7\% = (44772000 * 0,07) - ((4000000 + 4300000 + 195000 + 200000 + 1000000 + 150000 + 50000 + 30000 + 20000 + 45000 + 2976000 + 480000) * 0,20) = 444840$$

$$2. \text{ ПДВ } = (47010600 * 0,07) - ((3173600 + 504000) * 0,20) = 2555222$$

$$3. \text{ ПДВ } = (49361141 * 0,07) - ((3381200 + 528000) * 0,20) = 2673439,87$$

$$4. \text{ ПДВ } = (51829198 * 0,07) - ((3604359 + 554400) * 0,20) = 2796292,06$$

$$5. \text{ ПДВ } = (54420658 * 0,07) - ((3842247 + 582120) * 0,20) = 2924572,66$$

$$\text{Чистий дохід} = 44772000 - 444840 = 44327160$$

$$\text{Фінансовий результат} = 44327160 - 28669471,04 = 15657688,96$$

$$\text{Податок на прибуток } 18\% = 15657688,96 * 0,18 = 2818384$$

$$\text{Чистий прибуток} = 15657688,96 - 2818384 = 12839304,96$$

$$\text{Грошовий потік} = \text{чистий прибуток} + \text{амортизаційні відрахування}$$

$$12839304,96 + 3220250 = 16059554,96$$

Таблиця 3.5.

Показники економічної ефективності готельного комплексу «Сонячне Сяйво»

Показники	За роками, грн				
	1 – й рік	2 – й рік	3 – й рік	4 – й рік	5 – й рік
1. Стартовий капітал (початкові інвестиції)	50030000	–	–	–	–
2. Грошовий потік	16059554,96	15875360,4	17402753	33761337	35743501
3. Ставка дисконтування	0,24	0,24	0,24	0,24	0,24
4. Чиста поточна вартість	12951254	10324766,13	9127522,26	14280154,18	12192384,85
5. Внутрішня норма прибутковості	– 0,68	– 0,25	– 0,01	0,21	0,31
6. Індекс прибутковості	0,2588	0,2063	0,1824	0,2854	0,2437
7. Термін окупності	– 37078746	– 26753979,87	– 17626457,61	– 3346303,43	8846081,42

Джерело: розраховано автором

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+i)^t} - IC \quad (9)$$

St – чистий грошовий потік у період t.

i – процентна ставка дисконтування.

IC – величина початкових витрат.

n – кількість періодів.

t – номер періоду часу.

$$NPV = \frac{16059554,96}{(1+0,24)^1} + \frac{15875360,4}{(1+0,24)^2} + \frac{17402753}{(1+0,24)^3} + \frac{33761337}{(1+0,24)^4} + \frac{35743501}{(1+0,24)^5} - 50030000 =$$

$$= 12951254 + 10324766,13 + 9127522,26 + 14280154,18 + 12192384,85 - 50030000 =$$

$$= 8846081,416 \text{ грн.}$$

$$0 = NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+IRR)^t} - IC \quad (10)$$

St – чистий грошовий потік у період t.

n – кількість періодів.

IRR – внутрішня норма прибутку.

IC – загальна вартість початкових інвестицій.

$$PI = \frac{NPV}{IC} \quad (11)$$

PI – індекс прибутковості.

NPV – чиста поточна вартість.

IC – загальна вартість початкових інвестицій.

$$PI = (8846081,416 / 50030000) * 100 = 17,68\%$$

$$1 - \text{й рік} = 12951254 / 50030000 = 0,2588$$

$$2 - \text{й рік} = 10324766,13 / 50030000 = 0,2063$$

$$3 - \text{й рік} = 9127522,26 / 50030000 = 0,1824$$

$$4 - \text{й рік} = 14280154,18 / 50030000 = 0,2854$$

$$5 - \text{й рік} = 12192384,85 / 50030000 = 0,2437$$

$$PI = (0,2588 + 0,2063 + 0,1824 + 0,2854 + 0,2437) * 100 = 117,6\%$$

$$DPP = \min n = \sum_{i=1}^n \frac{S_t}{(1+r)^i} > IC \quad (12)$$

DPP (Discounted Pay – Back Period) – дисконтований термін окупності;

IC (Invest Capital) – розмір первісних інвестицій;

St (Cash Flow) – грошовий потік, що генерується інвестиційним проєктом;

r – ставка дисконтування;

n – термін реалізації проєкту.

$$1 - \text{й рік} = - 50030000 + 12951254 = - 37078746$$

$$2 - \text{й рік} = - 37078746 + 10324766,13 = - 26753979,87$$

$$3 - \text{й рік} = - 26753979,87 + 9127522,26 = - 17626457,61$$

$$4 - \text{й рік} = - 17626457,61 + 14280154,18 = - 3346303,43$$

$$5 - \text{й рік} = - 3346303,43 + 12192384,85 = 8846081,42$$

$$DPP = 4 - (- 3346303,43 / 12192384,85) = 4,27 \text{ (4 роки 98 днів)}$$

Таблиця 3.6.

Показники економічної ефективності проєкту

Показники ефективності	За роками 2024-2028
1. Ставка дисконтування	0,24
2. Чиста поточна вартість (NPV)	8846081,416
3. Внутрішня норма прибутковості (IRR)	31,00%
4. Індекс прибутковості (PI)	17,68%
5. Термін окупності (DPP)	4 роки 98 днів

Джерело: розраховано автором

Готельний комплекс «Сонячне Сяйво» протягом 5 років генерував позитивний грошовий потік та мав позитивну ЧПВ, що свідчить про його фінансову стійкість та прибутковість. ВНП та ІП також зростали протягом 5 років, що підтверджує позитивну динаміку розвитку проєкту.

3.2. Аналіз ризиків проєкту та розробка плану заходів щодо їх мінімізації

Стратегії управління ризиками – це плани та стратегічні дії, які здійснюють після виявлення ризиків. Ці стратегії знижують ризик і можуть включати широкий спектр операцій. Крім активної практики управління ризиками, важливо розуміти основи планування управління ризиками.

Існує вісім основних методів планування, які слід розглянути, перш ніж приступати до конкретної стратегії управління ризиками, оскільки вона базуватиметься на обраному методі (наведено в табл. 3.6).

Таблиця 3.7.

Вплив ризиків на готельний проєкт та їх реагування

№	Опис	Оцінка ймовірності (1 – 10)	Оцінка впливу (1 – 10)	Інтегральна оцінка	Стратегія	Дії
1	2	3	4	5	6	7
1.	Зміна політичної ситуації	4	9	36	Ухилення	Ретельний моніторинг політичної ситуації.

1	2	3	4	5	6	7
2.	Недостатній попит на номери готелю	5	9	45	Передача	Розробити конкурентну стратегію ціноутворення та маркетингу.
3.	Нестача кваліфікованих кадрів	5	7	35	Розділення	Співпраця з кадровими агентствами.
4.	Невідповідність очікуванням гостей	5	5	25	Збільшення	Створення системи моніторингу відгуків.
5.	Зміна вподобань туристів	4	7	28	Зниження	Регулярне дослідження ринку
6.	Перевищення бюджету проєкту	6	7	42	Використання	Залучити до проєкту досвідченого фахівця з контролю за витратами.
7.	Стихійне лихо	2	9	18	Прийняття	Розробка плану дій на випадок надзвичайних ситуацій.
8.	Затримка будівництва через несприятливі умови	7	8	56	Умовні дії	Укласти договір з підрядником, який передбачає штрафні санкції за затримку будівництва

Джерело: складено автором за матеріалами [33, с. 39–42]

Ризик є іманентною характеристикою всіх економічних процесів. Оскільки захисний підхід до бізнесу та уникнення ризику будь – якою ціною може призвести до втрати потенційних вигод і марної витрати ресурсів, компанії слід впроваджувати методи професійної діагностики та активного контролю ризиків [33, с. 39–42].

З огляду на характеристики туристичного попиту та специфіку індустрії розміщення, аналізуються методики контролю ризику попиту. Метою процесу є

підвищення рівня та стабільності вартості компанії шляхом впровадження методів, прийомів і засобів, спрямованих на зниження негативних наслідків подій і максимізації потенційних вигод через ризик. Управління ризиками є життєво важливим процесом для будь – якого готелю, оскільки допомагає виявити, оцінити та пом’якшити потенційні загрози, які можуть завдати шкоди гостям, персоналу, власності, репутації чи прибутковості бізнесу.

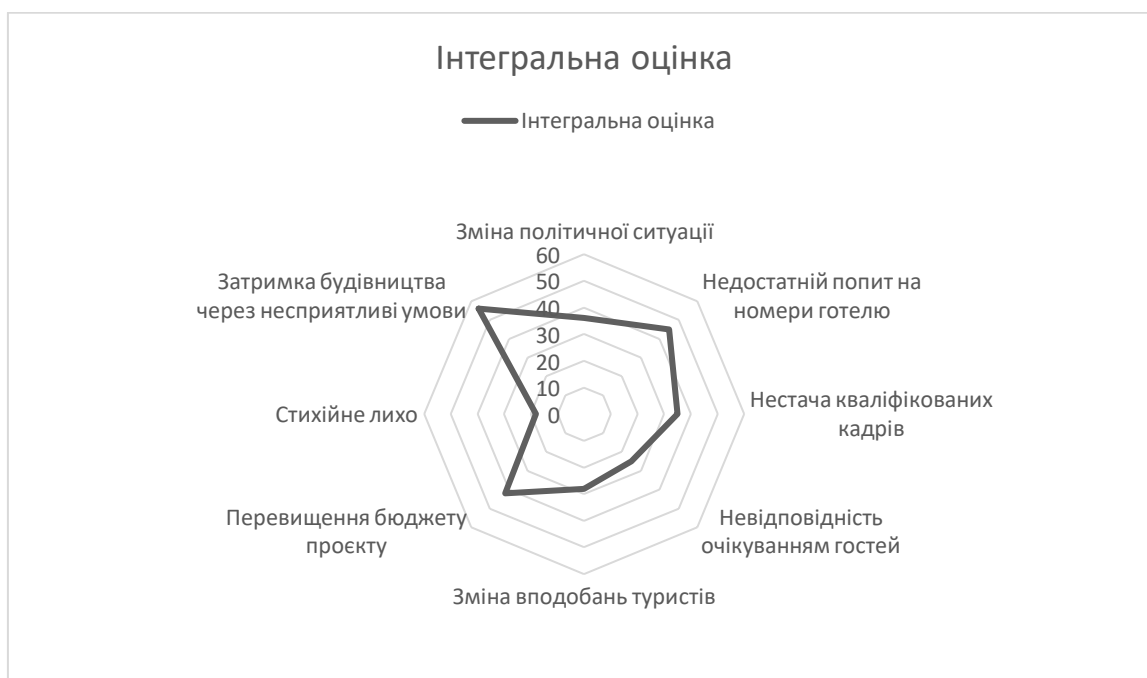


Рис. 3.1. Інтегральна оцінка ризиків готельного комплексу «Сонячне Сяйво»
Джерело: складено автором за матеріалами [33, с. 39–42]

Згідно з наведеною діаграмою, інтегральна оцінка погіршилася через низку факторів, включаючи затримку будівництва, недостатній попит на номери готелю, нестачу кваліфікованих кадрів, перевищення бюджету проекту, невідповідність очікуванням гостей та зміну вподобань туристів.

Висновки до розділу 3.

1. Розраховано витрати на функціонування СПД за роками вони є критичним інструментом для успішного ведення бізнесу. За допомогою ретельного планування та аналізу витрат, можна досягти фінансових цілей.

2. Проаналізовано стратегію управління ризиками з метою підвищення рівня стабільності та вартості компанії шляхом впровадження методів, прийомів і засобів, спрямованих на зниження негативних наслідків.

ВИСНОВКИ

1. Започатковано бізнес – ідею для відкриття власної справи в готельній індустрії яка визнана одним із найважливіших сегментів сфери послуг. Її роль, важливість та спектр пропонованих послуг збільшуються з прискоренням загального соціально – економічного зростання країни та її інтеграції в міжнародний простір. Розроблено проєкт готелю на 20 номерів середнього цінового рівня орієнтований на створення максимально комфортних та безпечних умов для перебування гостей. Вигідними відмінностями готелю стануть лояльна цінова стратегія та різноманітний спектр додаткових сервісів. Під час пошуку об'єкта для готельного бізнесу акцент робився на відповідність його площі встановленим нормативам. Ідеальною вважається площа 1202 квадратних метри, вивчались можливості перепланування. Перелік ремонтних робіт включатиме будівництво та знос внутрішніх перегородок, перерозподіл функціональних зон та перенесення стаціонарних елементів. Істотним фактором, що формує цінову політику, буде рівень естетичного оформлення інтер'єру готелю. При започаткуванні приватного готелю надзвичайно важливим є правильний підбір персоналу, адже від якості обслуговування залежить задоволеність гостей.

2. Встановлено, що готельна діяльність в Україні регулюється комплексом законодавчих та нормативно – правових актів, які охоплюють аспекти від загальних принципів функціонування туристичної галузі до детальних вимог щодо санітарних норм, класифікації готелів та правил надання послуг. До ключових документів належать Закон України "Про туризм", ДСТУ, що визначають стандарти надання послуг та класифікацію готелів, а також Правила користування готелями, затверджені Міністерством економіки України. Ці документи встановлюють чіткі рамки для роботи готелів, гарантуючи дотримання прав споживачів та відповідність послуг загальноприйнятим стандартам. Використання КВЕД 55.10 дає готелям певні переваги які чітко окреслюють сферу діяльності, сприяють стандартизації, захищають права споживачів та стимулюють розвиток готельного сектору. КВЕД 55.10 визначає

діяльність готелів та подібних засобів тимчасового розміщування, які пропонують короткострокове проживання (зазвичай на добу або тиждень) у номерах, люксах або апартаментах. До базових послуг належать прибирання та заміна постільної білизни, а за бажанням гості можуть отримати додаткові послуги, як харчування, паркування, прання, доступ до басейну, розваги та конференційні зали.

3. Проаналізовано детальний аналіз фінансових показників, складності адміністрування різних систем, податкового навантаження та інших аспектів. Наразі використовується загальна система оподаткування, яка має як переваги (знижена ставка податку на прибуток, доступ до ПДВ), так і недоліки (вища ставка податку на прибуток, складніша система обліку). З огляду на особливості готелю «Сонячне Сяйво», найбільш прийнятною формою правління для нього може бути асоціація. Вона може бути вигідною формою правління для готелю, оскільки дає можливість зберегти самостійність, отримати доступ до спільних ресурсів, розширити коло клієнтів, підвищити якість послуг, знизити витрати та отримати підтримку.

4. Досліджено та проаналізовано стратегічне розташування Одеси на Чорноморському узбережжі, яке обумовлює її статус значного центру торгівлі, промисловості, санаторно-курортного лікування та туризму. Готельні комплекси Одеси пропонують широкий спектр послуг та комфортні умови, що робить їх пріоритетним вибором для розміщення гостей. Ринок готельних послуг Одеси характеризується стійким зростанням сегмента туристів, які очікують виняткового сервісу та послуг, що відповідають світовим стандартам. Зростання популярності внутрішнього туризму та оздоровчого відпочинку робить Одесу одним із провідних туристичних центрів України. Для всебічної оцінки успішності готельного бізнесу важливо використовувати систему показників ефективності, яка включає в себе такі ключові метрики, як відсоток зайнятих номерів (Occupancy), сукупний дохід від номерного фонду (RevPAR) та середня ціна за номер на добу (ADR). У 2023 році готельний ринок України продемонстрував неоднозначні результати. Буковель та Київ показали значне

зростання завантаження та тарифів, Львів залишався стабільним, а Одеса зіткнулася зі зниженням завантаження, через війну.

5. Впроваджено новітні методи управління, що ґрунтуються на кращих світових практиках та активно застосовуються у сучасних технологіях в усіх аспектах діяльності готельного комплексу. Важливу роль у формуванні стійкого позитивного іміджу готельного комплексу та забезпеченні бездоганного сервісу відіграє його персонал. Готельний комплекс "Сонячне Сяйво" має ряд конкурентних переваг, таких як комфортабельні номери, широкий спектр послуг, сауна-комплекс, тренажерний зал, англомовний персонал та доступна ціна. Для того, щоб ці переваги працювали, готелю потрібно постійно вдосконалювати якість послуг, ефективно просувати себе на ринку та слідкувати за трендами та потребами клієнтів.

6. Досліджено власну справу в готельному секторі, для вирішення питання стартового капіталу. Ефективний старт та стабільне ведення готельного бізнесу потребують детального прорахування та чіткого визначення фінансових потреб. Формування стартового капіталу доцільно супроводжувати ґрунтовним дослідженням та порівняльним аналізом альтернативних варіантів створення готельного підприємства, адже кожен з них має специфічні особливості та вимагає ретельного вивчення. Обсяг стартового капіталу складає 50030000 грн. Було проаналізовано поточні витрати які відіграють істотну роль у формуванні кінцевих результатів роботи готелю, впливаючи на собівартість та рентабельність окремих видів послуг, а також на загальну прибутковість підприємства. Поточні витрати за рік складають 28669471,04 грн. Ретельне планування та всебічний аналіз ключових факторів дозволяють готельному комплексу «Сонячне Сяйво» з оптимізмом розглядати перспективи успішного втілення та реалізації нового проєкту.

7. Проведено аналіз, проєкту будівництва та експлуатації готельного комплексу "Сонячне Сяйво". Прогнозується, що поточні витрати на функціонування СПД зростуть на 3,3% протягом 2024 – 2026 років. Найбільше зростання очікується для витрат на заробітну плату (з ЄСВ 22% та ВЗ 1,5%),

амортизаційних відрахувань та реклами. Витрати на комунальні платежі, послуги інших установ, ПДФО 18% та земельний податок зростуть незначно. Виплати по кредиту залишаться незмінними упродовж трьох років прогнозованого періоду. Протягом 5 років проєкт буде генерувати позитивний грошовий потік, що призведе до значного зростання чистої поточної вартості (ЧПВ). Внутрішня норма прибутковості (ВНП) проєкту буде зростати з роками, досягаючи 0,31 на 5-й рік, що свідчить про його високу рентабельність. Індекс прибутковості (ІП) проєкту протягом усіх 5 років буде більшим за 1, що робить його привабливим для інвесторів. Термін окупності проєкту становить 4,27 року, що є прийнятним показником для такого типу проєкту.

8. Визначено вісім основних ризиків, оцінено їх ймовірність та вплив на проєкт. Розроблено план заходів щодо мінімізації ризиків, який включає в себе стратегії ухиляння, передачі, розділення, збільшення та зниження ризиків. Найбільш значними ризиками є недостатній попит на номери готелю, перевищення бюджету проєкту та затримка будівництва через несприятливі умови. В цілому, ризики, пов'язані з проєктом, є значними, але їх можна мінімізувати за допомогою ретельного планування та реалізації запропонованих заходів.

Таким чином, сфера туризму демонструє стрімке зростання, адже туризм є одним з ключових факторів стабільного та динамічного збільшення доходів бюджету, позитивно впливає на функціонування багатьох галузей економіки, сприяє зростанню рівня зайнятості та розвитку ринкових механізмів. Актуальність дипломної роботи обумовлюється необхідністю розробки раціональних об'ємно – планувальних рішень для створення сучасного готельного комплексу.

Список використаних джерел

1. Тарасюк Г. М., ШвабЛ.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: Каравела, 2005. – 312 с.
2. Істейт сейл нерухомість Одеси: веб–сайт. URL: <https://estatesaleodessa.com/prodazha-zdaniya-dmitriya-donskogo-29933> (дата звернення: 12.04.2024)
3. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес–технології ; [монографія] / Т.М. Циганкова. – 2007
4. Лежнюк П.Д. Відновлювані джерела енергії в розподільних електричних мережах : монографія [Текст] / П. Д. Лежнюк, О. А. Ковальчук, О. В. Нікіторович, В. В. Кулик. Вінниця : ВНТУ, 2014. – 204 с
5. Кулик М.М., Білодід В.Д. Проблеми і перспективи розвитку в Україні теплонасосних технологій / Проблеми загальної енергетики. №14/ 2006. – С.7–12
6. Веремеєнко О. Архітектоніка комфорту // Готельний бізнес. – 2000. – с. 50–51
7. Забарна Е. Оцінка та перспективи розвитку Одеського регіону //Економіст. – 2008. – № 1. – С. 44–47
8. Горіна Г.О. Сутність та особливості типології туристичних підприємств як суб'єктів управління // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип.20. С.46–49.
9. Про підприємництво : Закон України від 07.02.1991 р. № 698–ХІІ. Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 14, ст.168
10. Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності : Закон України від 11.01.2001 р. № 2210–ІІІ. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, N 21, ст.296
11. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.91 р. № 1024–ХІІ. Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 30, ст.379
12. Про туризм : Закон України від 15.09.95 р. № 325/95–ВР. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1995, № 31, ст.241
13. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436–ІV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19–20, № 21–22, ст.144

14. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755–VI. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13–14, № 15–16, № 17, ст.112
15. Панченко Т. Ф. Передумови туристичного розвитку Одеської області: природні ресурси, культурна спадщина, економічна перспектива //Будівництво України. – 2007. – № 8. – С. 24–30
16. Аналітика готелю з EasyMS : веб–сайт. URL: <https://easymms.ua/tpost/tjb782yky1-analtika-gotelyu-z-easymms>
17. Огляд ринку прибуткової нерухомості. Ribas hotels : веб–сайт. URL: <https://ribashotelsgroup.ua/files/pdf/profitestate.pdf>
18. Борисова О.В. Тенденції інноваційного розвитку готельно–ресторанного бізнесу в Україні. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. Вип. 1(2). С. 331–338.
19. Декалюк О. В. Методичні підходи до стратегічного управління готельно–ресторанним бізнесом. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 2(2). С. 261–264.
20. Зайцева В. М. Стратегічне управління готельними підприємствами в умовах глобалізації : монографія. Запоріжжя : ЗНТУ, 2018. 342 с.
21. Пастух К. В. Стратегічне управління : конспект лекцій. Харків. нац. унт міськ. госп–ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. 60 с.
22. Управління сучасним готельним комплексом : навчальний посібник / за ред. С. І. Дорогунцова. Київ : Лира–К, 2015. 520 с.
23. Владимир О., Малюта Л., Рудан В. Інтеграція дизайну в готельно–ресторанний бізнес: ефекти для туризму та розвитку місцевих громад. Економічний аналіз. 2022. Том 32. № 3. С. 307–313.
24. Гаврилюк С. П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу : навч. посібник / С. П. Гаврилюк – К. : Київ. нац. торг.– екон. ун–т, 2006. – 180 с.
25. Мартиненко І. О. Місце професійного навчання у процесі розвитку персоналу / І.О. Мартиненко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 418–422.

26. Кондратенко Н.О., Оболонцева Л.В. Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку готельного бізнесу в регіонах України. Проблеми економіки. 2019. Вип. 4(42). С. 72–80.
27. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003 р. № 755–IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 31–32, ст.263
28. Програма «доступні кредити 5–7–9». Дія : веб-сайт. URL: <https://business.diia.gov.ua/en/cases/antikrizovi-risenna/kredit-do-60-mln-grn-bud-akomu-ukrainskomu-pidpriemstvu-pid-0-na-cas-voennogo-stanu-za-programu-5-7-9>
29. Приватбанк – учасник програми «доступні кредити 5–7–9%» : веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua/business/5-7-9>
30. ДСТУ 4269 : 2003. Послуги туристичні. Класифікація готелів. К.: Держспоживстандарт України, 2004. 18 с. (Національний стандарт України).
31. Управління розвитком персоналу : [навч. посібник] / [Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська] ; за заг. ред. М.С. Татаревської. – О. : Атлант, 2013. – 427 с.
32. Остапенко Я. О. Статистичний аналіз підприємств готельного–господарствата прогнозування його розвитку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 8. С. 1216–1221.
33. Шовкопляс Т.С. Сутність, ознаки та умови мінімізації ризиків у діяльності підприємств готельно–ресторанного бізнесу. Економічні науки. 2017. № 46 (1267). С.39–42.

Додатки

	A	B	C	D
1	Чиста поточна вартість (NPV)			
2	Період, T (рік)	Початкові витрати, IC	Грошовий потік, CF	Дисконтований грошовий потік, DCF
3	0	50030000		
4	1		16059554,96	12951254
5	2		15875360,4	10324766,13
6	3		17402753	9127522,259
7	4		33761337	14280154,18
8	5		35743501	12192384,85
9	Ставка дисконтування	0,24	NPV	8846081,416
10			PI	17,68%

12	Період, T (рік)	Грошовий потік, CF	Внутрішня норма прибутковості коеф.
13	0	-50030000	
14	1	16059554,96	-0,68
15	2	15875360,4	-0,25
16	3	17402753	-0,01
17	4	33761337	0,21
18	5	35743501	0,31
19		IRR	31,00%

22	Період, T (рік)	Дисконтований грошовий потік (DCF)	Кумулятивний Дисконтований грошовий потік (CDCF)
23	0	-50030000	-50030000
24	1	12951254	-37078746
25	2	10324766,13	-26753979,87
26	3	9127522,26	-17626457,61
27	4	14280154,18	-3346303,43
28	5	12192384,85	8846081,42
29		DPP	4,27