

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

«__» травня 2025 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 ТА ОЦІНКА**
ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ У СФЕРІ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ
СТВОРЕННЯ ХОСТЕЛУ ДЛЯ ЖІНОК)»

Виконавець:

студентка ФЕУП

Міняйло Яна Олександрівна _____

Науковий керівник:

к.е.н, доцент

Доброва Наталя Василівна _____

ОДЕСА – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ	
1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи на ринку готельного бізнесу.....	7
1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері готельного бізнесу.....	27
1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новоствореного бізнесу.....	30
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ХОСТЕЛУ ДЛЯ ЖІНОК	
2.1. Аналіз ринку готельного бізнесу м. Одеси.....	35
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг створеного хостелу для жінок.....	41
2.3. Формування витрат на відкриття та функціонування хостелу для жінок.....	45
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ХОСТЕЛУ ДЛЯ ЖІНОК	
3.1. Оцінка прибутковості проєкту	69
3.2. Характеристика життєвого циклу проєкту.....	72
3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту.....	78
3.4. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання.....	88
ВИСНОВКИ	94
Список використаних джерел	99
Додатки.....	104

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Хостели стали важливим елементом готельної діяльності, зокрема в умовах розвитку туризму та зростання популярності бюджетних форм розміщення.

Завдяки своїй історичній та культурній спадщині, природним ресурсам і сприятливим географічним умовам Україна стала привабливим напрямком як для туристів з інших країн, так і для внутрішніх мандрівників. За даними туристичних організацій, кількість туристів, які відвідують Україну, зростає, а попит на доступне та комфортне житло, зокрема хостели, збільшується.

В умовах економічної нестабільності та обмежених бюджетів для багатьох туристичних компаній важливо знайти оптимальні способи залучення туристів. Хостел, як низькобюджетний формат проживання, може стати важливою конкурентною перевагою на ринку готельних послуг, що підтверджує його актуальність.

Зміни у поведінці сучасних мандрівників, пошук нових форм і стилів подорожей сприяють зростанню популярності не лише традиційних готелів, але й альтернативних типів розміщення, таких як хостели. Цей тренд активно розвивається у багатьох країнах Європи та інших частинах світу, і Україна не є виключенням.

Відкриття хостелу для жінок є актуальним у зв'язку з потребою створення комфортних і безпечних умов для подорожуючих жінок. Зростаюча кількість жінок, які подорожують самотійно або у групах, потребує належного рівня інфраструктури, яка б відповідала їхнім потребам у безпеці, зручності та прийнятних цінах. Це дає можливість не тільки покращити якість обслуговування в готельному секторі, а й створити нові можливості для розвитку туризму та економіки в цілому.

У сучасному світі важливо враховувати зростаючі вимоги до комфортного та безпечного перебування жінок у громадських місцях, що може включати окремі спальні місця, закриті для інших відвідувачів з міркувань

приватності та безпеки. Створення хостелу, орієнтованого саме на жінок, допоможе забезпечити більш комфортні умови для цієї категорії мандрівників, підвищуючи їхній рівень задоволення від перебування та стимулюючи розвиток подорожей.

Проблеми, пов'язані з організацією та функціонуванням готельної індустрії та питаннями безпеки та комфорту у хостелах, розглядали такі українські науковці, як: Г. В. Довгаль [2], О. А. Ніколайчук, Ю.В. Мудрієвська та Д. В. Коломієць [3], С. В. Сахно, А.В. Жидова [4], М. Гедін [12], Н. В. Михайлова, Н. В. Рогова та С. С. Рibaкова [13] та ін. Їхні дослідження підкреслюють важливість діяльності у сфері готельного обслуговування, а також акцентують на необхідності розвитку нових форматів розміщення для задоволення потреб різних категорій мандрівників.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методологічні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері готельного бізнесу, зокрема відкриття хостелу для жінок в м. Одеса.

Для досягнення мети були поставлені завдання:

- 1) охарактеризувати бізнес-ідею започаткування власної справи у сфері готельного бізнесу, зокрема відкриття хостелу для жінок;
- 2) дослідити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері готельної справи;
- 3) обґрунтувати вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування для новоствореного хостелу;
- 4) проаналізувати ринок готельного бізнесу в м. Одеса та надати характеристику діяльності новоствореного хостелу для жінок;
- 5) оцінити внутрішні конкурентні переваги новоствореного хостелу для жінок;
- 6) сформулювати витрати на відкриття та функціонування хостелу для жінок;
- 7) провести оцінку прибутковості проєкту;
- 8) охарактеризувати життєвий цикл проєкту;

9) розрахувати грошовий потік та проаналізувати показники економічної ефективності проєкту;

10) проаналізувати можливі ризики та спланувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення хостелу для жінок в Одесі.

Предмет дослідження – бізнес-проєктування започаткування власної справи у сфері готельного бізнесу, зокрема відкриття хостелу, орієнтованого виключно для жінок.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених у кваліфікаційній роботі завдань використовувалися наступні методи дослідження:

- загальнонаукові методи, серед яких: аналогія, системний аналіз, формалізація були використані для дослідження сучасного стану ринку готельних послуг, зокрема попиту на хостели для жінок та особливостей їхнього розвитку в Україні;

- методи логічної абстракції, а саме: аналіз і синтез, індукція та дедукція використовувалися для теоретичних аспектів проблеми, що стосуються організації хостелу для жінок, його структури та функціональних можливостей;

- економіко-математичні методи: табличний метод використовувався для формування таблиць з метою узагальнення інформації щодо ринку хостелів для жінок; графічний метод – для відображення динаміки попиту та пропозиції на послуги хостелів для жінок, факторний, системно-структурний аналіз – для оцінки впливу різних факторів на розвиток хостелу; розрахунки показників ефективності проєкту відкриття хостелу для жінок проводились за допомогою «Excel»;

- методи економіко-статистичного аналізу: графічний, групування, класифікація – для аналізу тенденцій на ринку готельних послуг, зокрема послуг хостелів для жінок;

– методи маркетингу: SWOT-аналіз – для формування сильних і слабких сторін створюваного хостелу для жінок, матричний метод – для оцінки конкурентної переваги новоствореного хостелу;

– методи експертної діагностики: ранжирування, порівняння та оцінювання для визначення потенційних ризиків проєкту.

Інформаційна база дослідження: нормативно-законодавчі акти України, Кабінету Міністрів України, матеріали наукових конференцій і досліджень, наукові публікації та монографічні видання вітчизняних та зарубіжних вчених, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів, дані звітності офіційних статистичних органів.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (41 найменування) та 1-го додатку. Загальний обсяг роботи становить 107 сторінок. Основний зміст викладено на 98 сторінках. Робота містить 31 таблицю, 7 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи на ринку готельного бізнесу

Згідно чинного законодавства України, готельне господарство – це вид економічної діяльності, пов'язаний з наданням послуг з тимчасового розміщення та обслуговування гостей. Готель – це організаційно-структурна одиниця, яка надає послуги з розміщення та забезпечує комфортне проживання, а також може включати додаткові послуги, такі як харчування, розважальні послуги та бізнес-центри. Хостели – це різновид готелів, які надають тимчасове житло за доступними цінами для туристів, студентів та інших мандрівників. Хостели характеризуються спільними кімнатами для кількох людей, спільними зонами відпочинку, кухнями та мінімальними зручностями за доступними цінами [1].

Індустрія тимчасового розміщення включає низку закладів, які не належать до класичної готельної індустрії. До них відносяться санаторії, пансіонати, пансіонати, дитячі оздоровчі табори та санаторії-профілакторії. Основна відмінність цих закладів полягає в тому, що надання послуг з розміщення не є основним видом діяльності, а витрати на розміщення, як правило, близькі до виробничих витрат.

Готельний бізнес має особливий характер, оскільки його економічна сутність полягає у створенні нематеріальних благ. Готелі виробляють не матеріальну продукцію, а комплексні послуги, які неможливо відокремити від фізичної інфраструктури підприємства. Будівлі, обладнання та інвентар є невід'ємною частиною процесу надання послуг і гарантією їх якості.

Сьогодні на ринку готельної індустрії представлені готелі, міжнародні мережі, мотелі, департамент-готелі, пансіонати, санаторії, клубні номери,

бутик-готелі, пляжні готелі, гостьові будинки, міні-готелі, хостели, туристичні табори, ботелі, флотелі, бунгало, кемпінги та туристичні бази, приватні будинки, котеджі тощо, представлені різноманітними засобами розміщення та формами, здатними задовольнити потреби та можливості будь-якої клієнтури [2].

Готельна індустрія є одним з найбільш динамічних і конкурентних секторів світової економіки. Вона пропонує широкий спектр послуг, від бюджетних хостелів до розкішних п'ятизіркових курортів. Бутік-готелі та історичні локації популярні в Європі, великі мережі домінують у США, а сегмент розкоші стрімко зростає в Азії. Аналіз показників сектору дозволяє оцінити ключові тенденції, виявити фактори, що впливають на прибутковість, та адаптувати бізнес-стратегію до ринкових змін.

Готельна індустрія має довгу історію розвитку і зазнала значних змін за останні десятиліття: у 2018 році світовий ринок готельних послуг досяг 600,49 млрд доларів США, збільшившись на 28,7% порівняно з 2014 роком [3]. За прогнозами, до 2030 року цей показник досягне 221,4 млрд доларів США, а середньорічний темп приросту становитиме 17,4% у період з 2022 по 2030 рік [4].

Найбільшими світовими готельними мережами є [5]:

- Marriott International – найбільша готельна мережа, що лідирує за кількістю номерів (понад 1 400 000).
- InterContinental Hotels Group (IHG): володіє близько 6 000 готелями та 886 036 номерами.
- Wyndham Hotel Group: володіє 8 941 готелем із загальною кількістю 795 909 номерів.

Розвиток готельного бізнесу значною мірою залежить від глобальних подій. Наприклад, внаслідок пандемії COVID-19 у 2020 році світова туристична галузь була змушена скоротитися приблизно на 935 мільярдів доларів США, а понад 120 мільйонів робочих місць було втрачено. Незважаючи на ці виклики,

індустрія гостинності продемонструвала стійкість та адаптивність і продовжила зростати та відновлюватися після кризового періоду [6].

Задля розуміння дотепності відкриття хостелу, у реаліях сьогодення, необхідно провести аналіз показників готельної галузі загалом. Динаміка світового ринку готельної індустрії за 2013-2022 роки представлена у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка світового ринку готельної індустрії за 2013-2022 роки

Рік	Розмір ринку (трлн USD)	Приріст (трлн USD)	Приріст (%)
2013	0,9	-	-
2014	0,98	0,08	8,89
2015	1,06	0,08	8,16
2016	1,14	0,08	7,55
2017	1,21	0,07	6,14
2018	1,26	0,05	4,13
2019	1,47	0,21	16,67
2020	0,72	-0,75	-51,02
2021	0,99	0,27	37,50
2022	1,43	0,44	44,44
2023	1,5	0,07	4,90

Джерело: складено за даними: [7]

Аналізуючи таблицю 1.1, динаміку ринку готельної індустрії за 2013-2023 роки, можна помітити стабільне зростання до 2019 року, після чого у 2020 році відбувся різкий спад, спричинений пандемією COVID-19. Дані в таблиці показують розмір ринку світової готельної індустрії в трильйонах доларів США. Вони показують загальний дохід, який генерують готелі та засоби розміщення в усьому світі. Сюди входять доходи від оренди номерів, додаткових послуг, наприклад, ресторанів, конференц-залів, спа-центрів, розваг тощо та інших готельних операцій.

Ринок готельної індустрії зростав стабільними темпами з 2013 по 2019 рік, досягнувши піку у 2019 році з приростом 16,67% до 1 470 млрд доларів

США. Однак пандемія COVID-19 у 2020 році призвела до різкого обвалу ринку (-51,02%), але у 2021-2022 роках індустрія почала швидке відновлення з високими темпами зростання (37,5% у 2021 році та 44,44% у 2022 році). Суворі карантинні обмеження, скорочення туризму та ділових поїздок серйозно підірвали готельну індустрію, що зробило цей спад найбільшим у сучасній історії галузі. У 2023 році знову спостерігається сповільнення зростання до 4,90%, що може свідчити про насичення ринку, макроекономічні ризики та зміну споживчих пріоритетів. Аналіз динаміки попиту та пропозиції готельної галузі у світі представлено на рис. 1.1.

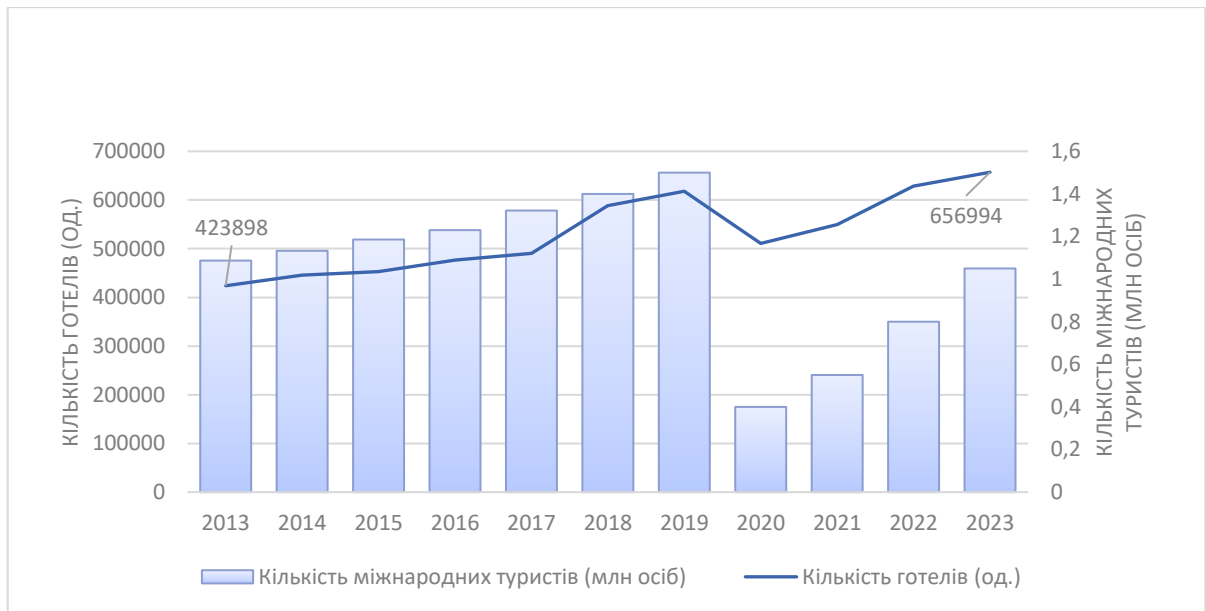


Рис. 1.1. Динаміка кількості готелів і міжнародних туристів за 2013-2022 роки.

Джерело: побудовано автором за даними [8,9]

На рис. 1.1 показано, що кількість міжнародних туристів та кількість готелів мала тенденцію до зростання до 2019 року, після чого відбулося різке падіння в 2020 році та поступове відновлення з 2021 року. В період з 2013 по 2019 рік готельний ринок розширювався синхронно зі збільшенням кількості міжнародних туристів. Кількість міжнародних туристів поступово зростала, стимулюючи будівництво та відкриття нових готелів, в 2019 році обидва

показники досягли піку, відображаючи високий попит на туристичні послуги та позитивний вплив глобалізації, покращення транспортного сполучення та зростання рівня життя. У 2020 році пандемія COVID-19, карантинні обмеження та закриття кордонів призвели до різкого скорочення кількості іноземних туристів, що, можливо, пов'язано з впливом закриття кордонів. Готельна індустрія відреагувала на це скороченням кількості готелів, що можна пояснити банкрутствами, тимчасовим закриттям та перепрофілюванням деяких готелів. Попит на міжнародні подорожі різко впав і туристична галузь зазнала значних фінансових втрат. 2021 року міжнародний туризм почав відновлюватися, про що свідчить поступове збільшення кількості туристів. Кількість готелів також почала збільшуватися, що свідчить про адаптацію ринку до нових умов і позитивне відновлення галузі. Вже у 2023 році кількість готелів досягла рекордного показника (656 994), що може свідчити про збільшення пропозиції через зростання попиту.

Попит і пропозиція на готельні послуги взаємопов'язані: зростання туризму стимулює будівництво нових готелів, тоді як зниження попиту, як у 2020 році, призводить до припинення діяльності закладів розміщення.

Динаміка ілюструє циклічність готельного бізнесу у відповідь на зміни в туристичному секторі: зростання кількості міжнародних туристів у 2023 році підтверджує відновлення галузі, але тенденція може ще більше змінитися, якщо темпи зростання готелів випереджатимуть фактичний попит.

Готельний бізнес в Україні стрімко зростає протягом останніх десятиліть, особливо в умовах глобалізації та підвищення туристичної привабливості. Незважаючи на економічні труднощі, пандемію COVID-19 та військові дії, сектор продовжує адаптуватися до нових реалій та розробляти сучасні концепції, екологічні стандарти та цифрові рішення для обслуговування клієнтів.

Україна має безпосередньо великий потенціал у розвитку туристичної галузі, завдяки своїм неповторним природним пейзажам, багатій культурній

спадщині та історичним пам'яткам. В Україні під охороною держави перебуває понад 140 000 нерухомих пам'яток історії та культури, з них понад 64 000 пам'яток археології, 54 000 пам'яток історії, близько 7 000 пам'яток монументального мистецтва та 15 600 пам'яток містобудування та архітектури [10].

Події в Україні у 2014 році негативно вплинули на всі сектори економіки. Готельний та ресторанний бізнес також зазнав втрат. Однак варто зазначити, що готельно-ресторанний бізнес, який щойно оговтався від пандемії COVID-19, зазнав значного впливу від наслідків російського вторгнення в Україну. Сьогодні готельно-ресторанний бізнес переживає чи не найскладніший період за всю свою незалежну історію: глобальне поширення пандемії COVID-19, а тепер і повномасштабне вторгнення серйозно вплинули на цей сектор, призвівши до критичної фінансової ситуації [11].

Готельна індустрія в Україні включає широкий спектр послуг, від стандартних номерів до готелів класу люкс, що задовольняють різні потреби туристів.

Готелі є важливою складовою туристичної інфраструктури, сприяючи економічному розвитку та залученню іноземних інвестицій. В Україні готельна індустрія пережила як зростання, так і занепад через різні економічні та політичні фактори. У 2013 році, до початку військового конфлікту, Україна переживала бум внутрішнього та міжнародного туризму, що супроводжувався постійним збільшенням кількості готелів. Зокрема, такі міста, як Одеса, Київ та Львів, приваблювали туристів з усього світу завдяки своїй культурній спадщині, інфраструктурі та привабливим цінам. Однак, починаючи з 2014 року, анексія Криму та початок військових дій на сході України призвели до значних змін у готельному господарстві [12].

Готельний бізнес є важливою складовою української економіки, оскільки він створює нові робочі місця, стимулює розвиток малого та середнього бізнесу та сприяє розвитку інфраструктури. Він також відіграє важливу роль у

підтримці місцевої економіки, особливо в регіонах, де готельний бізнес є основним джерелом доходу для багатьох людей. Готельний бізнес також сприяє розвитку ресторанного сектору та організації культурних і спортивних заходів, що робить Україну привабливою для іноземних туристів [13].

Зосереджуючи увагу на особливостях розвитку готельного бізнесу, доцільно розглянути динаміку валового операційного доходу колективних засобів розміщування в Україні за останнє десятиліття, як показано в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Динаміка валового операційного доходу від діяльності готелів та подібних засобів розміщення на території України за 2013-2022 роки

Рік	Валовий операційний дохід (тис. грн)	Приріст (тис. грн)	Приріст (%)
2013	831624.5	-	-
2014	544804.1	-286820.4	-34.4%
2015	393013.3	-151790.8	-27.9%
2016	2765141.7	2372138.4	603.5%
2017	3877694.3	1112552.6	40.3%
2018	3529013.1	-348681.2	-9.0%
2019	1991902.5	-1537110.6	-43.6%
2020	829764.3	-1169138.2	-58.7%
2021	2588562.7	1758798.4	212.2%
2022	1394580.7	-1193982.0	-46.1%
2023	2617876.6	1223295.9	87.7%

Джерело: складено за даними: [14]

З таблиці 1.2 слідує, що за останнє десятиліття валовий операційний дохід України зазнав кардинальних змін, що відображають періоди значної економічної нестабільності, кризи та стрімкого зростання. Дані свідчать про різке падіння в кризові роки, за яким слідував період динамічного відновлення та швидкого зростання. У 2014 році валовий операційний дохід впав на 34,4% через політичну та економічну кризу.

Негативна тенденція продовжилася і в 2015 році – падіння на 27,9%, що відображає економічні негаразди, інфляцію та скорочення інвестицій. 2016 рік став роком прориву – продажі зросли в шість разів (+603,5%), можливо, завдяки макроекономічній стабілізації, реформам та відновленню ділової активності. 2017 рік показав уповільнення зростання (+40,3%), але все ще позитивну тенденцію. 2018 рік відзначився падінням на 9%, що свідчить про можливий надлишок пропозиції або коригування на ринку після стрімкого зростання. У 2019 році помітне різке падіння (-43,6%), це може бути наслідком внутрішніх економічних змін та глобальної економічної нестабільності, тоді як 2020 рік відзначився ще більш різким падінням (-58,7%) через карантинні обмеження, закриття підприємств та зниження споживчого попиту. 2021 рік відзначився значним зростанням (+212,2%) після пандемії, 2022-й – різким обвалом (-46,1%) через війну в Україні, а 2023-го року відбулося потужне відновлення (+87,7%) завдяки адаптації бізнесу до нових умов та посиленню міжнародної підтримки.

Валовий операційний дохід гостро реагує на політичні кризи, війну, пандемії та рецесії, що підтверджує крихкість бізнес-середовища в Україні. Економіка здатна до швидкого відновлення Незважаючи на серйозну рецесію, відновлення у 2016, 2021 та 2023 роках демонструє високу адаптивність економічного процесу. Війна 2022 року стала найсерйознішим викликом з 2014 року, спричинивши різке падіння економіки (-46,1%) через масштабні втрати, але вже у 2023 році відновлення (+87,7%) стало свідченням того, що компанії успішно адаптуються до умов воєнного часу. Для кращого розуміння необхідно проаналізувати попит та пропозицію готельного бізнесу в Україні, як дані представлені на рис. 1.2.

З рис. 1.2 слідує, що в період з 2013 по 2019 рік кількість колективних засобів розміщування поступово збільшувалася, що свідчить про розширення ринку та активний розвиток готельного бізнесу. Водночас зростав і обсяг реалізації послуг, що свідчить про зростання попиту з боку вітчизняних та

іноземних туристів. Свого піку галузь досягла у 2019 році, що можна пояснити високими туристичними потоками, сприятливими економічними умовами та розвитком туристичної інфраструктури. Однак у 2020 році епідемія COVID-19 призвела до різкого падіння продажів послуг, що, своєю чергою, спричинило обмеження поїздок, закриття кордонів та зниження туристичної активності.

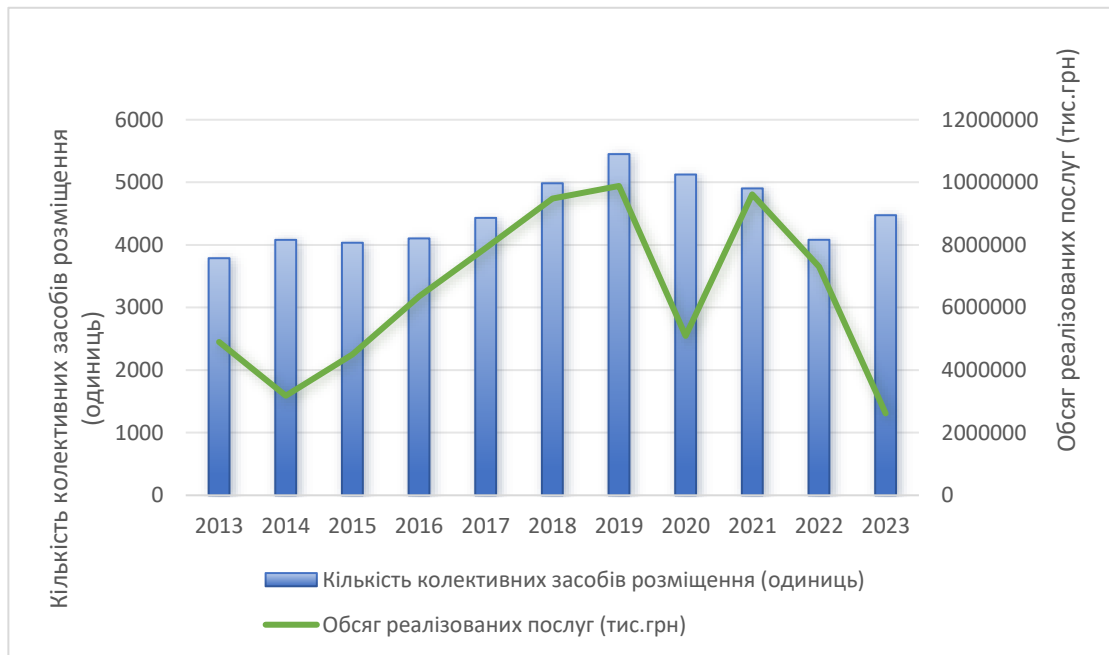


Рис. 1.2. Динаміка показників попиту та пропозиції готельної діяльності на території України за 2013-2022 роки

Джерело: побудовано автором за даними [14]

Тим не менш, кількість колективних засобів розміщування суттєво не зменшилася. Це може свідчити про те, що готельна індустрія адаптувалася до нової ситуації та намагалася уникнути масових закриттів. У період з 2021 по 2022 рік ринок значно відновився. Високий обсяг продажів послуг у 2021 році був зумовлений високим постпандемічним попитом, тоді як у 2022 році військові дії через посилення внутрішньої міграції населення у зв'язку з бойовими діями.

Відносно стабільна кількість закладів розміщення на тлі коливань попиту свідчить про те, що готельна індустрія намагається утримати свої позиції,

незважаючи на кризу. Однак до 2023 року дисбаланс між попитом і пропозицією чинить тиск на ринок, змушуючи операторів адаптувати свою діяльність, запроваджувати гнучке ціноутворення та шукати нові бізнес-моделі.

Український ринок колективного житла дуже чутливий до зовнішніх факторів. Попит на послуги є мінливим, на нього впливають економічні умови, пандемії, військові виклики тощо, тоді як пропозиція є відносно стабільною. Задля ефективного запуску готелю чи хостелу в Україні, важливо проаналізувати показники готельної індустрії в кожному регіоні. Таким чином можна визначити, які регіони України є більш привабливими для туристів і мають вищий попит на готельні послуги. Такий аналіз дозволить вибрати регіони з найбільшим потенціалом для розвитку бізнесу, що вплине на прибутковість та успішність підприємства.

На рис. 1.3 представлені податкові надходження від засобів розміщення по областях України в 2021 році.

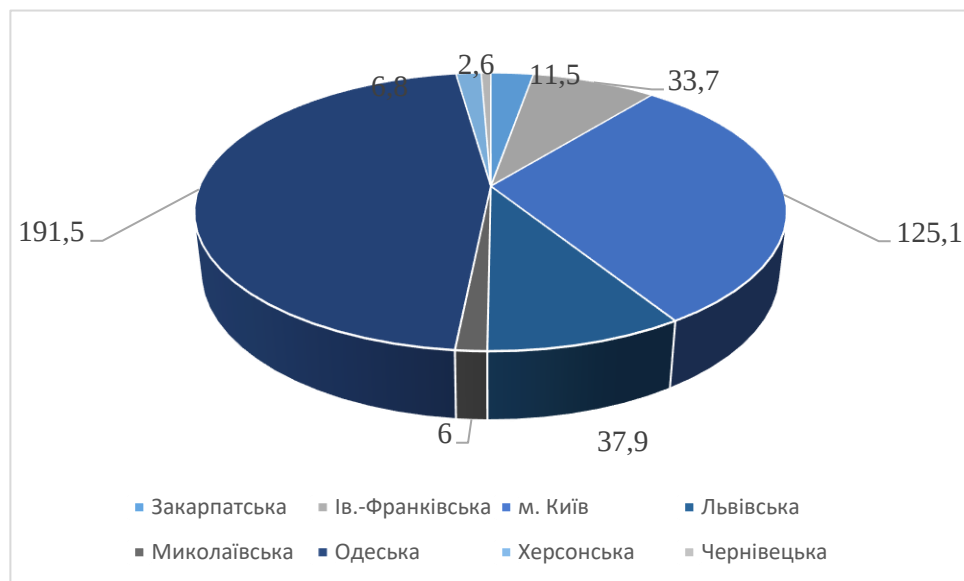


Рис. 1.3. Податкові надходження від засобів розміщення по областях України у 2021 році (млн грн)

Джерело: побудовано автором за даними [15]

З рис. 1.3 видно, що найбільшу питому вагу у податкових надходженнях від засобів розміщення займає Одеська область з показником у 191,5 млн грн, що значно перевищує показники інших регіонів.

На рис. 1.4 надані податкові надходження від засобів розміщення по областях України у 2023 році.

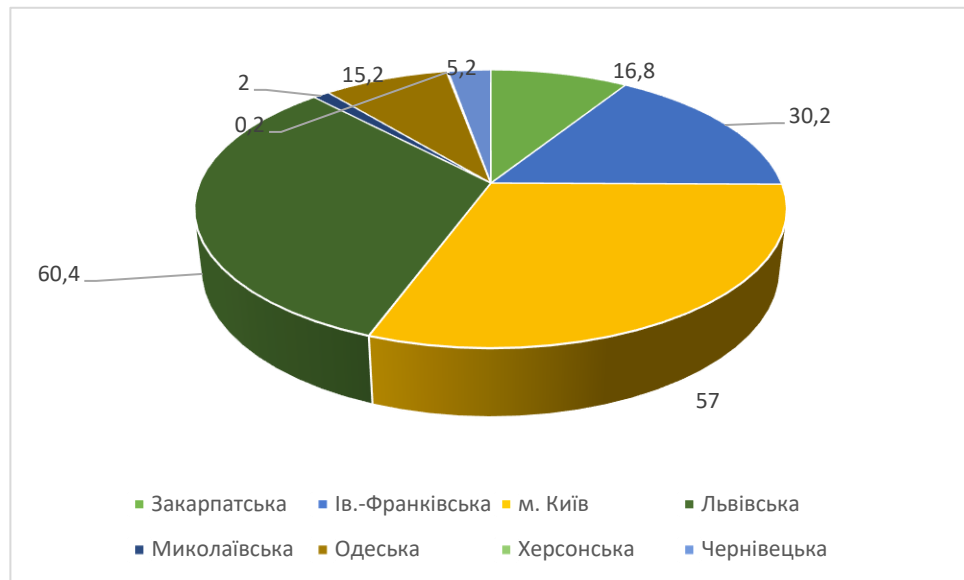


Рис. 1.4. Податкові надходження від засобів розміщення по областях України у 2023 році (млн грн)

Джерело: побудовано автором за даними [15]

Порівняння двох графіків за 2021 та 2023 роки свідчить про значні зміни в структурі податкових надходжень від розміщення в різних регіонах України. Ключові спостереження Значне зниження надходжень у південних регіонах В Одесі податкові надходження різко впали: з 191,5 млн грн у 2021 році до лише 15,2 млн грн у 2023 році. Це, ймовірно, є наслідком спричиненого війною спаду туризму та обмеження доступу до чорноморських курортів. У Херсонській області цей показник впав майже до нуля (з 6,8 млн грн у 2021 році до 0,2 млн грн у 2023 році), що свідчить про значний спад туристичної активності через окупацію та бойові дії. Миколаївська область зазнала майже повного падіння надходжень (з 6,0 млн грн у 2021 році до 2,0 млн грн у 2023 році).

У Львівській області відбулося різке зростання надходжень у західному регіоні: з 37,9 млн грн у 2021 році до 60,4 млн грн у 2023 році. Це підтверджує, що Західна Україна стала основним центром внутрішнього туризму та розселення. Закарпатська область також зафіксувала зростання податкових надходжень: з 11,5 млн грн у 2021 році до 16,8 млн грн у 2023 році. У Чернівецькій області надходження зросли вдвічі (з 2,6 млн грн у 2021 році до 5,2 млн грн у 2023 році). Податкові надходження Києва суттєво впали зі 125,1 млн грн у 2021 році до 57,0 млн грн у 2023 році, що, ймовірно, пов'язано зі зниженням туристичного потоку до столиці через безпекові ризики та воєнний стан. Незважаючи на загальне зростання західного регіону, надходження до Івано-Франківська скоротилися з 33,7 млн грн у 2021 році до 30,2 млн грн у 2023 році.

Туристичні потоки зміщуються на Західні області, такі як Львівська, Закарпатська та Чернівецька, стали основними центрами туристичної активності та внутрішньої мобільності населення. Це пов'язано як з міркуваннями безпеки, так і з тим, що в цих регіонах розвивається нова туристична інфраструктура для тимчасово переміщених осіб.

Одеська, Херсонська та Миколаївська області пережили різке зниження податкових надходжень через війну, окупацію та руйнування туристичних об'єктів. Київ також пережив спад туризму. Деякі регіони стрімко зростають, тоді як інші зупиняються. Це вказує на необхідність підтримки туристичної галузі в постраждалих регіонах і можливість розвитку нових туристичних напрямків на заході України.

Очікується, що тенденція до зростання туризму на заході України збережеться, проте відновлення туристичних потоків у південні регіони напряду буде залажати від безпекової ситуації та можливості відновлення інфраструктури.

Отже, починаючи з 2021 року, світова готельна індустрія поступово відновлюється завдяки відкритим кордонам, адаптації бізнесу до нових умов та

зростанню попиту на подорожі. В Україні динаміка готельного бізнесу значною мірою відображає світові тенденції, але з додаванням таких негативних факторів, як військові дії, економічна нестабільність та падіння туризму. Після часткового відновлення у 2021 році українська готельна індустрія стикається з новими викликами, починаючи з 2022 року, через тотальну війну. Незважаючи на ці труднощі, ринок колективних засобів розміщення в Україні залишається гнучким.

Готельний бізнес України наразі переживає критичний період трансформації, і його подальший розвиток залежатиме від стійкості підприємств, рівня їхньої інноваційності та здатності реагувати на нові виклики.

Готельний бізнес унікальний тим, що безпосередньо пов'язує процес створення та споживання послуг. Тому важливим аспектом такого бізнесу є не лише продаж послуг, але й їх безпосереднє надання клієнтам. Рівень сервісу безпосередньо залежить від матеріально-технічного забезпечення готелю, включаючи стан будівлі, інженерних комунікацій, санітарно-технічного обладнання, меблів та техніки [16].

Останніми роками спостерігається активне оновлення матеріально-технічної бази готельних об'єктів, підвищення кваліфікації персоналу та впровадження сучасних технологій та інновацій. Все більше готелів оснащуються додатковими послугами, такими як тренажерні зали, клініки та розважальні центри. Такий підхід сприяє розширенню спектру послуг та підвищенню комфорту гостей.

Попит на готельні послуги не є рівномірним і залежить від ряду факторів, включаючи економічні умови, сезонність, демографічні зміни та кліматичні умови. Він також може істотно змінюватися в залежності від пори року, конкретного місяця або навіть дня тижня. Тому готельні комплекси, мотелі та кемпінги повинні забезпечити наявність достатньої кількості номерів,

достатньої кількості персоналу та матеріальних ресурсів для швидкого реагування на зміну рівня заповнюваності.

Оскільки готельний бізнес працює 24 години на добу, такі працівники, як менеджери, адміністратори, покоївки, портьє, технічні працівники та інші фахівці повинні бути доступними в будь-який час. Це може знизити ефективність використання трудових ресурсів.

Готельні послуги – це дії (операції) підприємства з розміщення споживачів шляхом надання номерів (місць) для тимчасового проживання в готелях, а також інша діяльність, пов'язана з ночівлею та тимчасовим проживанням. Кожне готельне підприємство має диференційовані вимоги щодо кількості послуг, які воно надає своїм клієнтам, залежно від своєї категорії.

Готельні послуги складаються з основних та додаткових послуг, що надаються споживачам під час перебування та проживання в готелі. Основні послуги – це комплекс готельних послуг, проживання, харчування, що входять у вартість номера та надаються споживачеві відповідно до договору [17].

Процес надання основних послуг у готельному господарстві можна умовно поділити на кілька основних етапів [17]:

- 1) надання інформації про різні послуги, що пропонуються;
- 2) бронювання номерів;
- 3) реалізація послуг;
- 4) зустріч і проводи гостей;
- 5) обслуговування під час перебування в готелі.

Ці етапи надання послуг розміщення взаємопов'язані та взаємозалежні, і окремо та в сукупності визначають рівень якості діяльності підприємства. Початкова інформація про основний характер послуги міститься в назві, місцезнаходженні та категорії засобу розміщення. Іншу інформацію, таку як кількість і наявність номерів, близькість до туристичних центрів і моря, а також пільги, що пропонуються певним категоріям туристів з дітьми, можна отримати з рекламних проспектів.

Етап надання інформаційних послуг у готелях є одним з найважливіших і часто вирішальних. Надання інформації повинно привернути увагу, викликати інтерес і стимулювати бажання скористатися послугою, тобто вибрати готель, номер, тривалість перебування тощо.

Бронювання – це процес, за допомогою якого клієнт замовляє певний обсяг готельних або основних (додаткових) послуг для використання конкретним споживачем або групою споживачів протягом узгодженого періоду часу. Бронювання місць у готелях, мотелях та інших засобах розміщення дозволяє персоналу краще підготуватися до обслуговування туристів, а туристам – ефективніше проводити своє дозвілля у відповідних центрах.

Бронювання проживання відбувається у два етапи. Перший етап – запит на бронювання від посередника, який включає в себе звичайну інформацію, таку як ім'я туриста, тип обслуговування і тривалість перебування. Другий етап – обробка матеріалів бронювання. Підтвердженням заброньованих послуг є згода готелю виконати замовлений і узгоджений перелік основних і додаткових послуг згідно з заявкою. Відмова від бронювання послуг – це відмова готелю від бронювання основних і додаткових послуг у термін, зазначений у договорі.

При сучасному рівні комп'ютеризації систем управління готелями бронювання і підтвердження бронювання можуть здійснюватися практично одночасно. Висока економічна ефективність комп'ютеризованого бронювання призвела до того, що власники готелів почали конкурувати за вплив на ринку туристичних агентів.

Вищої якості обслуговування та ефективності роботи готелю можна досягти, залучаючи до продажу послуг готельні компанії та туристичні агенції. Така форма продажу поєднує в собі переваги централізованого та децентралізованого продажу і долає їхні недоліки.

Правила прийому та розміщення туристів передбачають, що час на реєстрацію та розміщення туристів становить не більше п'яти хвилин для

індивідуальних туристів, 15 хвилин для груп до 100 осіб, 40 хвилин для груп до 100 осіб та одну годину для груп понад 100 осіб [18].

Адміністрація готелю зобов'язана приділяти особливу увагу якості обслуговування, дотриманню умов зміни постільної білизни та рушників, підтриманню чистоти.

Завершальним етапом надання основних готельних послуг є розрахунок і виїзд. Дата виїзду – це дата, в яку споживач залишає готель. Пізній виїзд – це виїзд з готелю після закінчення розрахункової години в день виїзду. Розрахунковий час – це встановлений готелем час, в який споживач повинен звільнити номер в день виїзду, після чого відбувається нове заселення.

Після надання індивідуальних послуг відповідний працівник у реєстраційному програмному забезпеченні (наразі найпоширенішими є Servio та Fidelio) відображає тип послуги та ціну за допомогою спеціального коду.

Виїзд і проводи туристів є останнім етапом надання основних послуг і зазвичай включає в себе таку допомогу, як перенесення багажу до автомобіля перед готелем, виклик таксі або пакування речей.

Додаткові послуги – це послуги, які не належать до основних послуг готелю, але замовляються та оплачуються споживачем додатково. За загальними характеристиками задоволення попиту додаткові послуги можна поділити на такі групи [18] :

- інформаційні (послуги, що пропонуються готелем, місце розташування готелю, транспортні послуги, пропозиції щодо придбання товарів, сувенірів тощо, інформація про наявність історико-культурних пам'яток та культурно-освітніх закладів);

- послуги спільного користування (прання білизни, прання, прасування, ремонт взуття, годинників, валіз, спортивного інвентарю тощо);

- посередницькі послуги (бронювання місць у культурно-розважальних закладах, замовлення театральних квитків, бронювання номерів в інших засобах розміщення тощо);

- транспортні послуги (гараж, стоянка, дрібний ремонт транспортних засобів); - продаж товарів, видань ЗМІ, сувенірів тощо;
- прокат спортивного інвентарю, пляжного обладнання, комп'ютерної техніки, автомобілів, ксерокопіювальної техніки тощо;
- зберігання кореспонденції, цінностей;
- послуги з інформування подорожуючих про регіон, країну перебування (організація екскурсій, організація зустрічей, перегляд фільмів, відвідування урочистостей під час національних свят тощо);
- підвищення комфортності готельних номерів послуги (наприклад, харчування в номері, встановлення додаткових зручностей);
- послуги для задоволення особливих потреб гостей (наприклад, послуги артистів (музичні інструменти, користування спортивним інвентарем, персональні гіді, перекладачі, секретарські послуги, телекс, супутниковий зв'язок, надання комп'ютерної техніки).

Індустрія гостинності, зокрема хостели, відіграють важливу роль у розвитку туризму, пропонуючи доступне та комфортне житло, орієнтуючись на молодих мандрівників. Хостели не лише забезпечують місце для ночівлі, але й створюють умови для знайомств, обміну досвідом та культурою. Вони популярні серед тих, хто шукає бюджетне житло та можливість брати участь у соціальних заходах, екскурсіях і знайомствах. Успіх хостелів полягає у забезпеченні комфортних умов за доступною ціною, з безкоштовним Wi-Fi, просторами для відпочинку та кухнями для приготування їжі. Безпека, відеоспостереження та персональні шафки також є важливими аспектами їхнього функціонування. Залучення відвідувачів хостелів також вимагає маркетингових стратегій, таких як просування через онлайн-платформи, відгуки задоволених гостей, участь у соціальних мережах та партнерство з туристичними агенціями та іншими готельєрами.

Таким чином, хостели можуть стати важливою складовою туристичної інфраструктури, не лише надаючи доступне житло, але й активно підтримуючи

розвиток місцевих культурних та соціальних ініціатив, тим самим просуваючи як дестинацію, так і національні традиції.

Однак, враховуючи складність управління хостелом, планується передати його в оренду компанії Maestro Hotel Management, що спеціалізується на наданні готельних послуг та управлінні готелями. Таке рішення зумовлене необхідністю надання якісного сервісу та комфорту гостям, а також забезпеченням управлінського потенціалу, необхідного для управління хостелом на найвищому рівні. Ми також зможемо залучити більше відвідувачів завдяки репутації та досвіду Maestro Hotel Management в індустрії гостинності.

Унікальна концепція хостелу тільки для жінок може бути серйозною конкурентною перевагою. Оскільки в представленому переліку діючих хостелів немає хостелів лише для жінок, є можливість зайняти нішу безпечного та комфортного проживання для туристок. Ринок хостелів в Одесі пропонує широкий вибір у низькобюджетному сегменті, але відсутність хостелів, що спеціалізуються на жінках, створює унікальну можливість для розвитку нішевих проєктів. Основний акцент можна зробити на безпеці, комфорті та додаткових послугах, які можуть підвищити конкурентоспроможність таких хостелів у конкурентному середовищі.

Жінки, особливо ті, хто подорожує наодинці, часто стикаються з проблемами безпеки та комфорту під час пошуку житла. Відкриття спеціалізованого хостелу лише для жінок дозволить задовольнити певні потреби, забезпечивши клієнткам комфортне, безпечне та доступне проживання.

Окрім того, подібні формати хостелів вже існують у багатьох туристичних містах світу, зокрема в Барселоні, Токіо, Лондоні та Амстердамі, і мають стабільний попит. Це підтверджує доцільність впровадження такої бізнес-моделі в Одесі [19].

Бізнес ідея передбачає проєкт створення сучасного та стильного жіночого хостелу, який стане безпечним і комфортним місцем для жінок-туристок. Він

пропонуватиме не лише якісне житло, але й додаткові сервіси, які відповідають потребам мандрівниць. Хостел розрахований на 80 місць (13 номерів по 4-8 осіб) та розміститься у центрі Одеси, що забезпечить зручний доступ до всіх туристичних локацій міста. У наявності буде представлено 5 кімнат з 4х місним розміщенням, 6 кімнат з 6 місним розміщенням та 3 кімнати розрахованих на 8 осіб.

Цільовою аудиторією хостелу є жінки, які подорожують самостійно або групами та шукають безпечне, комфортне та доступне житло.

Соло-мандрівниці, які шукають безпечне та комфортне проживання, часто цікавляться культурою та гастрономією, а також оздоровчими програмами.

Групи подружок, що подорожують для святкування важливих подій, цінують спільний простір для відпочинку та активностей.

Жінки-цифрові кочівниці, фрілансери та віддалені працівники, які шукають комфортні робочі умови з коворкінгами та стабільним Wi-Fi.

Студентки та молоді мандрівниці обирають бюджетне та красиве житло, та гості, що цікавляться йогою, медитацією та ретрит-програмами.

Новостворений Хостел буде розташований у самому центрі Одеси, за адресою вул. Грецька, 22, що дозволить гостям швидко дістатися основних визначних місць. Це триповерхова будівля з зручним плануванням, яка дозволяє розмістити всі необхідні зони: житлові кімнати, рецепцію, кухню, зону відпочинку, пральню та додаткові простори для проведення заходів.

У таблиці 1.3 наданий запланований опис послуг в новоствореному хостелу для жінок.

З таблиці 1.3 видно, що новостворений хостел для жінок буде надавати широкий спектр послуг. Також варто зазначити, що додатково хостел активно співпрацюватиме з різними організаціями для проведення заходів та навчальних майстер-класів для жінок. Серед можливих партнерів – центри жіночого розвитку, такі як «Жіноче коло», косметологічні студії, наприклад,

курси догляду за шкірою та майстер-класи з макіяжу, фітнес-клуби, що проводять йога-заняття та спортивні активності, а також кулінарні школи, які організовують курси здорового приготування їжі.

Таблиця 1.3

Опис послуг, представлених у хостелі

Категорія послуг	Опис
1	2
Проживання	Комфортабельні номери на 4-8 осіб із індивідуальними шафками та косметичними дзеркалами. Ліжка обладнані шторками для приватності. Зручні ортопедичні матраци та якісна постільна білизна.
Безпека	Камери відеоспостереження у загальних зонах. Контрольований вхід із картковим доступом до номерів. Адміністратор та охорона цілодобова. Персонал хостелу складається виключно з жінок.
Гігієна та догляд	Окремі жіночі душові та санвузли на кожному поверсі. Безкоштовні засоби особистої гігієни (прокладки, мило, шампунь). Куточок краси з дзеркалами, фенами та прасувальною станцією. Пральня, де гості можуть самостійно випрати свої речі.
Кухня та харчування	Простора спільна кухня з усім необхідним для самостійного приготування їжі. Безкоштовний чай, кава та фільтрована вода.
Зона відпочинку	Лаунж-зона з комфортними диванами, настільними іграми та книгами. Спеціальне робоче місце з Wi-Fi для віддаленої роботи та навчання.
Послуги для мандрівниць	Камери схову для багажу, інформаційні буклети про безпечні маршрути, можливість виклику таксі.
Відпочинок і релакс	Йога-зона, SPA-процедури, медитаційна кімната. Організація кіновечорів, дівочих вечорів та творчих заходів. Простора студія для занять йогою та медитацією.
Мережеві можливості	Wi-Fi, робочі місця для віддаленої роботи, нетворкінг-зустрічі для жінок.

Джерело: складено автором

Після відкриття хостел буде переданий під управління керуючої компанії Maestro Hotel Management, яка займається професійним менеджментом готельних об'єктів [20]. Буде підписано договір, за яким:

- 20% чистого прибутку отримує керуюча компанія.
- 80% прибутку залишається інвестору.

Фінансування проєкту здійснюватиметься за рахунок інвестицій. Інвестори отримають стабільний дохід від діяльності хостелу та можливість розвитку бізнесу у перспективній туристичній галузі Одеси.

Відкриття жіночого хостелу в центрі Одеси є перспективним та прибутковим бізнес-рішенням. Він забезпечить безпечне, комфортне та стильне проживання для туристок, які подорожують самотійно. Завдяки унікальній концепції, розширеному спектру послуг та співпраці з різними організаціями, хостел стане центром жіночої подорожньої культури в Одесі та підвищить туристичну привабливість міста.

1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері готельного бізнесу

Готельна діяльність в Україні регулюється низкою законодавчих актів, що визначають порядок реєстрації підприємства, отримання необхідних дозволів та ліцензій, а також вимоги до безпеки, якості послуг і санітарних норм. Відповідно до Закону України «Про туризм» від 15 вересня 1995 року № 324/95-ВР, готельна діяльність є частиною туристичної галузі та передбачає надання послуг тимчасового розміщення та супутніх сервісів [21].

Для здійснення підприємницької діяльності у сфері готельного бізнесу необхідно зареєструвати юридичну особу або фізичну особу-підприємця (ФОП). Відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» від 15 травня 2003 року № 755-IV, процедура реєстрації включає [22].

1. Подання заяви про державну реєстрацію юридичної особи.
2. Копію статуту (положення) юридичної особи.
3. Протокол засновників (учасників) юридичної особи (за наявності).
4. Відомості про юридичну особу (найменування, місцезнаходження, керівництво, склад органів управління тощо).
5. Документ про сплату державного мита.
6. Реєстрацію у Державній податковій службі та отримання ідентифікаційного коду.

Перед відкриттям хостелу необхідно обрати відповідний КВЕД, класифікація видів економічної діяльності. Це систематизований перелік економічних видів діяльності, що використовується для реєстрації підприємств та оподаткування. Для готельної діяльності підходять наступні КВЕДи [23]:

- 55.10 – Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення.
- 55.20 – Діяльність засобів розміщення на період відпустки та іншого тимчасового проживання.
- 55.90 – Діяльність щодо забезпечення тимчасового проживання (включає хостели, гуртожитки, бази відпочинку тощо).

Вибір відповідного КВЕД забезпечує правильну класифікацію підприємства та сприяє відповідному оподаткуванню. Для ведення готельної діяльності в Україні необхідно отримати низку дозвільних документів, зокрема.

1. Свідоцтво про державну реєстрацію підприємства.
2. Дозвіл на експлуатацію приміщення (відповідність пожежним, санітарним та будівельним нормам).
3. Санітарно-епідеміологічний висновок.
4. Класифікація готельного об'єкта (відповідно до державного стандарту ДСТУ 4269:2003).
5. Договір оренди або право власності на приміщення.
6. Документи на персонал (медичні книжки, трудові договори тощо).

Основні закони, що регулюють діяльність у сфері готельного бізнесу.

1. Закон України «Про туризм» № 324/95-ВР – регулює діяльність у сфері надання туристичних послуг, зокрема готельного бізнесу.

2. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» № 755-IV – встановлює порядок реєстрації підприємств.

3. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» № 222-VIII – визначає порядок ліцензування готельної діяльності.

4. Закон України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» № 4004-XII – встановлює санітарні вимоги до готельного бізнесу.

5. ДСТУ 4269:2003 «Класифікація готелів» – визначає критерії категоризації готельних закладів [24].

6. Кодекс України про адміністративні правопорушення – містить норми відповідальності за порушення правил ведення готельного бізнесу.

Приміщення хостелу повинно відповідати санітарним, пожежним та будівельним нормам, зокрема, мати площу на одного гостя не менше 4 кв. м, належну вентиляційну систему, доступ до природного освітлення, окремі санітарні вузли, відповідність протипожежним вимогам (вогнегасники, сигналізація, евакуаційні виходи) та забезпечення необхідного рівня шумоізоляції.

Фінансування хостелу здійснюється за рахунок інвестицій. Після відкриття управління хостелом буде передано керуючій компанії Maestro Hotel Management, яка отримає 20% від чистого прибутку, а 80% залишатиметься інвесторам.

Організація готельного бізнесу в Україні потребує ретельного дотримання законодавчих вимог, проходження реєстраційних процедур, отримання дозвільної документації та забезпечення відповідності приміщення всім стандартам. Відкриття хостелу в центрі Одеси є перспективним проєктом,

який дозволить створити безпечне та комфортне житло для туристок, забезпечуючи прибутковість для інвесторів та розвиток туристичної сфери міста.

Відкриття жіночого хостелу в Одесі є перспективним бізнесом, але вимагає ретельної підготовки та дотримання законодавчих вимог. Необхідно обрати відповідний КВЕД, оптимальним варіантом є 55.10 «Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування», а також обрати третю групу єдиного податку для спрощення оподаткування. Крім того, потрібно отримати дозвільну документацію від ДСНС та санітарно-епідеміологічної служби, виконати санітарні та протипожежні норми, що забезпечить законність бізнесу та позитивну репутацію серед клієнтів.

1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новоствореного бізнесу

Перед започаткуванням власного бізнесу важливо визначити, яка організаційно-правова форма найкраще підходить для ведення діяльності. Це має значний вплив на такі аспекти:

- можливі види діяльності, які може здійснювати підприємство;
- систему оподаткування, яка застосовуватиметься до бізнесу;
- масштаби діяльності та обсяг правової відповідальності.

В Україні підприємницька діяльність може здійснюватися у формі юридичної особи, наприклад ТОВ, або фізичної особи-підприємця (ФОП). Для реалізації проєкту хостелу було обрано ТОВ як оптимальну форму господарювання завдяки її гнучкості та можливості масштабування. Така форма дозволяє мати кількох співзасновників, не обмежує обсяг річного доходу та забезпечує обмежену майнову відповідальність учасників. Крім того, ТОВ

користується більшою довірою з боку банків, постачальників і бізнес-партнерів [25].

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – це одна з найпоширеніших форм юридичних осіб в Україні, яка використовується для ведення комерційної діяльності. Основною метою ТОВ є отримання прибутку від продажу товарів, надання послуг або виконання робіт. Статутний капітал ТОВ формується за рахунок внесків учасників і розподіляється між ними у вигляді часток. Цю форму підприємництва зазвичай обирають ті, хто планує масштабування бізнесу, залучення інвесторів або розподіл часток між кількома партнерами. ТОВ може обирати між загальною, спрощеною або спеціальною (пільговою) системою оподаткування [26].

Найкращим варіантом при виборі ТОВ для хостелу є загальна система оподаткування, яка передбачає наступні умови:

1. Податок на прибуток підприємств – 18% від чистого (оподатковуваного) прибутку.
2. ПДВ (податок на додану вартість) – 20% на більшість товарів та послуг; обов’язкова реєстрація та регулярна подача звітності.
3. Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) – 22% від нарахованої заробітної плати працівників [27].

Вибір на користь ТОВ замість ФОП зумовлений можливістю масштабування бізнесу, ведення діяльності без ліміту на дохід та більшою довірою з боку інвесторів, банків і партнерів. Додатковою перевагою є можливість залучення співзасновників, розподілу часток і більшої гнучкості у фінансовому плануванні та структурі власності [28].

Для реєстрації ТОВ необхідно підготувати такі документи:

- 1) заява про державну реєстрацію ТОВ;
- 2) рішення засновника (або протокол зборів засновників) про створення товариства;
- 3) статут ТОВ у паперовій або електронній формі;

- 4) копії паспортів та ідентифікаційних кодів засновників і директора;
- 5) заява про обрання системи оподаткування (загальна або спрощена);
- 6) орендний договір або документ, що підтверджує право користування юридичною адресою;
- 7) документ про сплату адміністративного збору за реєстрацію.

Після подачі цих документів до ЦНАПу або онлайн через «Дію», реєстрація відбувається протягом 24 годин [29].

ТОВ є юридичною особою, що створюється одним або кількома засновниками для здійснення підприємницької діяльності та підлягає державній реєстрації відповідно до законодавства. Учасники ТОВ можуть бути як фізичними, так і юридичними особами, і мають право володіти частками у статутному капіталі товариства. Відповідальність учасників обмежується розміром їхніх внесків, що знижує особисті ризики у разі фінансових зобов'язань компанії. ТОВ може наймати працівників, укладати договори, виступати стороною у правовідносинах та вести повноцінну господарську діяльність [30].

ТОВ має переваги у вигляді обмеженої відповідальності учасників, можливості залучення інвестицій, масштабування бізнесу та вищої довіри з боку банків і партнерів. Основні недоліки — складніша реєстрація, обов'язкова звітність, наявність статутного капіталу та вищі адміністративні витрати порівняно з ФОП.

Для відкриття хостелу, де планується досягнення доходу, що перевищує ліміти для ФОП, оптимальним вибором буде реєстрація ТОВ. Це дозволяє уникнути обмежень на дохід, дає можливість залучати інвестиції, вести більш складні фінансові операції та здійснювати масштабування бізнесу, що особливо важливо для розвитку готельного бізнесу [30].

Вибір системи оподаткування є ключовим етапом після визначення організаційно-правової форми бізнесу. Основним нормативно-правовим актом, що регулює відносини, пов'язані зі сплатою податків і зборів в Україні, є

Податковий Кодекс України, що набрав чинності з 1 січня 2011 року. Він визначає перелік податків та зборів, порядок їх адміністрування, права та обов'язки платників, компетенцію контролюючих органів, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [31].

Для хостелу, як бізнесу з високими витратами на операційну діяльність, вигідніше відкривати ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю) на загальній системі оподаткування, також і з тієї причини, що річний дохід перевищує ліміти для спрощеної системи. Загальна система оподаткування дозволяє обчислювати податки на підставі фактичного доходу та витрат підприємства. В такому випадку, хостел може бути об'єктом для сплати податку на прибуток (18%), а також ПДВ, якщо його річний дохід перевищує встановлений поріг для реєстрації платником ПДВ.

Переваги загальної системи включають можливість віднесення витрат на ведення бізнесу (наприклад, оренда приміщення, комунальні послуги, заробітна плата персоналу тощо) до витрат, що зменшують податкову базу, а отже знижують розмір податку на прибуток. Це робить загальну систему оподаткування вигідною для бізнесів із високими витратами на операційну діяльність [32].

Висновки до розділу 1.

1. Актуальність бізнес-ідеї створення хостелу для жінок у місті Одеса обумовлена зростаючим попитом на безпечне та комфортне житло серед жінок-туристок, студенток, бізнес-подорожуючих та внутрішньо переміщених осіб. Наразі ринок готельних послуг в Одесі не пропонує достатньої кількості спеціалізованих закладів розміщення, орієнтованих виключно на жінок, що створює вільну нішу для відкриття такого хостелу.

Готельна індустрія є невід'ємною частиною сучасної економіки, і їй довелося адаптуватися до значних змін та нових реалій, особливо в умовах глобальної кризи та національних викликів, таких як війна та економічна

нестабільність. Однак, незважаючи на труднощі, галузь продемонструвала стійкість та життєздатність. Підвищення рівня обслуговування, модернізація матеріально-технічної бази, впровадження нових технологій та додаткових послуг сприяли розвитку та підвищенню конкурентоспроможності готельних підприємств.

2. Відкриття хостелу для жінок в Одесі – перспективний бізнес-проект, але він має відповідати українському законодавству щодо реєстрації, отримання дозволів та дотримання санітарно-гігієнічних і протипожежних вимог. Важливим кроком є вибір відповідного КВЕДу. Новостворений хостел буде функціонувати за КВЕДом 55.10 – Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення.

Планується отримання необхідних дозволів та сертифікація послуг.

3. Новостворений хостел буде зареєстрований як товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), що забезпечить більшу гнучкість у веденні бізнесу, а також дозволить залучати партнерів та інвесторів. У порівнянні з ФОП, реєстрація ТОВ є більш складною, але дає можливість обмежити відповідальність засновників лише розміром їхнього вкладу в статутний капітал. Загальна система оподаткування дозволяє враховувати всі операційні витрати (оренда, заробітна плата, комунальні послуги, витрати на маркетинг тощо), що зменшує податкову базу і дозволяє знизити податкові зобов'язання. Крім того, ТОВ має можливість амортизувати основні засоби (наприклад, меблі, техніку), що також знижує суму оподатковуваного прибутку. Попри те, що ведення бухгалтерії за загальною системою є більш складним, це дозволяє детальніше контролювати фінансові потоки та планувати податкові зобов'язання.

Юридична адреса новоствореного хостелу: м. Одеса, вул. Грецька, 22

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ХОСТЕЛУ ДЛЯ ЖІНОК

2.1. Аналіз ринку готельного бізнесу м. Одеси

Туристичний ринок Одеси є одним з найважливіших сегментів регіональної економіки, що поєднує в собі багату історичну спадщину, культурне розмаїття та природні ресурси. Його розвиток відображає загальні тенденції української туристичної галузі, але водночас має свої особливості та виклики. Історичне минуле Одеси та її значення для туризму Заснована в 1794 році, Одеса незабаром стала важливим портовим містом і культурним центром. Її стратегічне розташування на узбережжі Чорного моря сприяло торговельним і культурним зв'язкам з багатьма країнами. Як наслідок, архітектура міста, театри, музеї та пляжі приваблювали туристів і сприяли розвитку туризму. У нинішніх умовах туристичний ринок Одеси демонструє позитивний розвиток: згідно з опитуванням, проведеним компанією Pro-Consulting у 2019 році, Одеса стала провідним морським курортом України після анексії Криму в 2014 році. Туристичні прибуття до Одеси зросли на 22%, а загальний туристичний потік до Одеської області збільшився на 11%. Це пов'язано з добре розвиненою інфраструктурою міста, яка дозволяє йому приймати більше туристів, ніж іншим курортам регіону. Варто зазначити, що Одеса посідає третє місце в Україні за кількістю готелів після Києва та Львівської області: влітку 2018-2019 років заповнюваність курортних готелів досягала 100%. Це свідчить про високий попит на туристичні послуги в регіоні та підкреслює необхідність подальшого розвитку готельної інфраструктури [33].

Туристичний ринок Одеси має кілька ключових секторів, серед яких пляжний туризм, культурно-історичний туризм, подієвий туризм та медичний туризм. Одеса приваблює туристів своїми пляжами, архітектурою, міжнародними фестивалями та медичними закладами.

Туристичний ринок Одеси стикається з такими проблемами, як інфраструктурні обмеження, сезонність та конкуренція з боку інших курортів, і потребує модернізації інфраструктури, покращення зручностей та постійного вдосконалення, щоб приваблювати туристів.

Аналіз обсягів реалізації послуг у готелях та аналогічних засобах розміщування в Одесі з 2014 по 2023 рік дозволяє оцінити як зростання, так і спад у цій важливій галузі. У таблиці 2.1 наведено дані щодо обсягів реалізації послуг, абсолютних темпів зростання та темпів приросту за кожним роком. Слід зазначити, що протягом аналізованого періоду спостерігалися значні коливання: від стрімкого зростання до значного спаду в окремі роки.

В таблиці 2.1 представлені обсяги реалізованих послуг в Одесі за роками.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягу реалізованих послуг у готелях та подібних засобах розміщення в Одесі у 2014-2023 рр.

Рік	Обсяг реалізованих послуг (тис. грн)	Абсолютний приріст (тис. грн)	Приріст (%)
2014	282 389,00	-	-
2015	402 258,00	119 869,00	42,50%
2016	679 293,70	277 035,70	68,90%
2017	895 139,20	215 845,50	31,80%
2018	1 217 013,00	321 873,80	35,90%
2019	1 147 462,40	-69 550,60	-5,70%
2020	791 265,60	-356 196,80	-31,00%
2021	1 330 237,70	538 972,10	68,10%
2022	239 158,60	-1 091 079,10	-82,00%
2023	377 134,00	137 975,40	57,70%

Джерело: складено за даними: [14]

Аналіз обсягів реалізації послуг у готелях Одеси за 2014-2023 рр., представлений у таблиці 2.1, показує значні коливання через різні економічні та соціальні фактори. У 2014-2018 роках відзначалося стабільне зростання попиту на готельні послуги, завдяки розвитку інфраструктури та організації

міжнародних подій. У 2019 році спостерігалось зниження на 5,7%, а в 2020 році пандемія COVID-19 спричинила різке падіння на 31%. Війна в Україні в 2022 році призвела до найбільшого спаду на 82%, однак у 2023 році відбулося часткове відновлення. Для стабільного розвитку галузі важливо підтримувати туристичний сектор, розвивати інфраструктуру та міжнародні зв'язки.

Історія розвитку готельної інфраструктури Одеси сягає середини 19 століття, коли місто стало важливим портовим і торговим центром на Чорному морі. Відтоді розвиток готельного бізнесу став невід'ємною частиною економічного розвитку міста. Перші готелі були, як правило, невеликими і орієнтувалися на заможних купців та іноземних підприємців. З часом, з розвитком транспортної мережі та зростанням популярності Одеси як курортного міста, кількість та якість готелів зростала [34].

Незважаючи на значне покращення готельної інфраструктури Одеси за останні роки, місто все ще стикається з низкою проблем. Однією з головних проблем є відсутність розвиненої системи управління туристичними потоками, що призводить до перевантаження деяких готелів у піковий сезон. Крім того, розвиток туристичної інфраструктури потребує значних інвестицій, особливо в частині реконструкції старих готелів та модернізації інфраструктури [15].

Дослідження частки готельних операторів Одеського регіону в загальній кількості готельних операторів України є важливим аспектом в оцінці розвитку готельної інфраструктури як на рівні міста, так і на регіональному рівні. Динаміка зміни цієї частки дозволяє зрозуміти тенденції, що відображають як внутрішні економічні процеси в Одеському регіоні, так і загальнонаціональні зміни в туристичній галузі України.

Динаміка частки діючих суб'єктів готельної діяльності в Одеській області від загального числа по Україні за 2014-2023 роки представлена у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Частка діючих суб'єктів готельної діяльності в Одеській області від загального числа по Україні за 2014-2023 роки

Рік	Кількість суб'єктів готельної діяльності в Україні, одиниць	Кількість суб'єктів готельної діяльності в Одеській області, одиниць	Частка діючих суб'єктів в Одеській області від України, %
2014	4081	398	9.75
2015	4035	430	10.66
2016	4104	507	12.37
2017	4432	588	13.27
2018	4985	701	14.07
2019	5451	764	14.02
2020	5125	715	13.95
2021	4903	616	12.57
2022	4082	476	11.66
2023	4475	468	10.45

Джерело: побудовано автором за даними: [14]

Аналіз частки суб'єктів готельного господарства Одеської області у загальній кількості в Україні за 2014-2023 рр., наведений у таблиці 2.2 дозволяє зробити висновки про роль Одеського регіону в розвитку готельного бізнесу країни та оцінити зміни, що відбулися в галузі. Частка готельних операторів Одеської області в загальному ринку України зросла з 9,75% у 2014 році до 14,07% у 2018 році, що відображає позитивну динаміку розвитку туризму та готельного бізнесу в регіоні. У 2019 році частка стабілізувалася на рівні 14,02%, але зменшилася після 2020 року через пандемію COVID-19. У 2023 році частка Одеської області знизилася до 10,45%, однак регіон залишається важливим центром готельного бізнесу в Україні. Це підтверджує роль Одеси як основного туристичного напрямку та ключового економічного і інфраструктурного центру на півдні України.

Керуючі компанії відіграють важливу роль на готельному ринку, ефективно управляючи готелями, розробляючи маркетингові стратегії,

контролюючи рівень обслуговування та оптимізуючи фінансові показники. В Одесі, як одному з провідних туристичних міст України, працюють як міжнародні, так і місцеві керуючі компанії, що управляють великими готельними комплексами та невеликими бутик-готелями. Роль цих компаній у розвитку готельного бізнесу дуже важлива, оскільки вони сприяють підвищенню якості обслуговування та забезпеченню стабільності ринку. Міжнародні керуючі компанії мають великий досвід в управлінні готелями і працюють за міжнародними стандартами. Вони часто працюють з великими готельними мережами і займаються не тільки операційним управлінням, а й стратегічним плануванням, розвитком бренду і маркетинговими кампаніями. Одне з головних завдань таких компаній - забезпечення високих стандартів обслуговування та стабільних фінансових результатів. Розглянемо представників міжнародних керуючих компаній в Одесі.

1. Accor Management Accor – одна з найбільших міжнародних керуючих компаній у світі, що управляє понад 5 000 готелями по всьому світу. В Україні вона управляє кількома готелями, в тому числі і в Одесі. Зокрема, під управлінням цієї міжнародної компанії знаходиться готель Ibis Styles Odesa, що належить до мережі Accor. Керуюча компанія Accor надає не тільки стандартизовані послуги, а й інноваційні управлінські практики, які гарантують високу ефективність у готельному бізнесі. Керуюча компанія займається маркетингом, стратегічним управлінням, наданням послуг та фінансовим менеджментом [35].

2. Marriott International, одна з найбільших готельних мереж у світі, працює в Україні через свою операційну компанію Marriott Hotels. В Одесі Marriott управляє кількома готелями, в тому числі готелем «Ренесанс Одеса». Marriott International має досвід управління готелями різних класів і фокусується на високих стандартах обслуговування, включаючи конференц-зали, спа-послуги та бізнес-центри. Керуюча компанія застосовує свої передові

управлінські практики для забезпечення конкурентоспроможності своїх готелів на ринку [36].

3. InterContinental Hotels Group (IHG), міжнародна компанія, яка керує готелями в різних країнах, в тому числі в Україні. InterContinental Odesa в Одесі - один з найвідоміших готелів під управлінням компанії. IHG пропонує широкий спектр послуг, від базових до розкішних варіантів, з урахуванням місцевої специфіки та світових стандартів обслуговування. Керуюча компанія активно впроваджує управлінські інновації, зокрема в частині автоматизації процесів, а також проводить ефективні рекламні та маркетингові кампанії [37].

4. Керуюча компанія Radisson Hotel Group, через свій готель Radisson Blu Hotel Odessa має представництво в Одесі. Компанія відома своєю здатністю управляти готелями різних категорій, використовуючи сучасні технології та стандарти якості обслуговування. Окрім управління готелями, Radisson також впроваджує комплексні програми лояльності та маркетингові стратегії для забезпечення стабільного попиту на свої послуги [38].

Місцеві керуючі компанії в Одесі також відіграють важливу роль у розвитку готельного бізнесу. Вони зосереджені на місцевому ринку і краще розуміють деталі місцевого попиту. В Україні багато з цих компаній пропонують індивідуальні послуги для готелів середнього та високого класу, таким чином задовольняючи потреби як місцевих туристів, так і гостей з сусідніх країн. Ознайомимось з найбільшими компаніями на ринку:

1. Maestro Hotel Management Maestro Hotel Management - одна з відомих одеських керуючих компаній, що управляє кількома готелями середнього та високого класу. Компанія спеціалізується на наданні високоякісних послуг та оптимізації роботи готелів. Maestro Hotel Management фокусується на наданні доступного житла з приємними умовами для клієнтів, які шукають найкраще поєднання якості та ціни. Крім того, вона активно впроваджує новітні технології в управлінні та обслуговуванні, пропонуючи інноваційні рішення для підвищення конкурентоспроможності своїх готелів [20].

2. Ribas — місцева керуюча компанія, що управляє кількома розкішними готелями в Одесі. Компанія фокусується на високих стандартах обслуговування і надає розкішне житло для гостей, які прагнуть комфорту, приватності та якісного сервісу. Rivas управляє розкішними готелями і апартами та організовує спеціальні послуги, такі як корпоративний туризм, VIP-послуги, приватні заходи, конференції та святкування. Компанія також бере активну участь у вдосконаленні своїх готельних послуг і пропонує персоналізований сервіс для кожного гостя [39].

Сталий розвиток туристичного ринку Одеси вимагає диверсифікації туристичного продукту, інвестицій в інфраструктуру, підвищення якості послуг та активного просування бренду міста. Це включає розвиток нових видів туризму, модернізацію транспортної мережі, навчання персоналу та підвищення культури обслуговування. Важливо також зосередитися на розвитку туристичної інфраструктури, яка є важливим сектором економіки міста. Ці заходи допоможуть підвищити привабливість Одеси як туристичної дистанції.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг створеного хостелу для жінок

Конкурентами для новостворюваного об'єкту є такі популярні хостели, як: Pillows Hostel та Podushka Hostel, але новостворений хостел має кілька ключових переваг, які вигідно відрізняють його від конкурентів.

Проведемо аналіз основних конкурентів цієї сфери в місті Одеса в таблиці 2.3.

Основними критеріями оцінки конкурентів обрані: місцезнаходження хостелу; вартість проживання за ніч; оцінка гостей (рейтинг); віддаленість від центру.

Таблиця 2.3

Порівняльна таблиця конкурентів

Назва хостелу	Місце знаходження	Ціна за ніч (грн)	Рейтинг гостей (бали)	Відстань до центру (км)
Hostel DOM	Вул. Буніна, 27	від 300	9,0	0,4
Mnogoborets F. Klub	Вул. Йозефа Прибіка, 6	від 520	8,3	5,4
Kosher Hostel	Вул. Канатна, 16	від 250	8,4	0,98
Hostel Koleso	Вул. Канатна, 16	від 250	8,4	0,98
Day & Night Hostel	Вул. Велика Арнаутська, 60	Від 250	8,4	2,1
New Life Hostel	Вул. Рішельєвська, 45	від 300	7,6	0,2
Hostel Friday	Вул. Велика Арнаутська, 60	від 250	8,4	2,1
Dream Hostel Odessa	Вул. Соборна площа, 12	від 1276	9,7	0,0

Джерело: складено за даними: [40]

Аналізуючи представлені у таблиці 2.3 хостели, можна зробити кілька важливих висновків про ринок бюджетного розміщення в Одесі. Вартість проживання варіюється від 250 грн (найдешевший варіант) до 1276 грн (хостел Dream Hostel Odesa, що має найвищий рейтинг). Більшість хостелів в середньому коштують від 250 до 520 грн за ніч, що є доступним ціновим діапазоном для туристів. Найближчі до центру хостели: Dream Hostel Odesa, який знаходиться безпосередньо в центрі міста, New Life Hostel (0,2 км) і Hostel DOM (0,4 км). Трохи далі розташовані Mnogoborets F. Klub (5,4 км), Klub (5,4 км), Day & Night Hostel та Hostel Friday (2,1 км), що може вплинути на попит з боку туристів, які цінують зручний доступ до основних туристичних визначних пам'яток. Найвищий рейтинг має хостел Dream Hostel Odesa (9,7/10), що свідчить про високу якість обслуговування та популярність серед гостей. Хостел DOM (9,0/10) також має високий рейтинг. З іншого боку, хостел New Life Hostel має найнижчий рейтинг (7,6/10), що може свідчити про певні недоліки в обслуговуванні та умовах проживання. Рейтинг зазначений в таблиці – це середня оцінка відгуків відвідувачів, що розміщена на сайті Booking. Також за додатковою інформацією, можна проаналізувати наявність

додаткових послуг у об'єктах розміщення, що підвищують рівень комфорту. Таким чином, у всіх хостелах зі списку наявна кухня, окрім Mnogoborets F. Klub. У кожному хостелі наявний безкоштовний Wi-Fi та в жодному з конкурентів немає послуг прання або пральної машини для самостійного використання.

Унікальна концепція хостелу тільки для жінок може бути серйозною конкурентною перевагою. Оскільки в представленому переліку діючих хостелів немає хостелів лише для жінок, є можливість зайняти нішу безпечного та комфортного проживання для туристок. Ринок хостелів в Одесі пропонує широкий вибір у низькобюджетному сегменті, але відсутність хостелів, що спеціалізуються на жінках, створює унікальну можливість для розвитку нішевих проєктів. Основний акцент можна зробити на безпеці, комфорті та додаткових послугах, які можуть підвищити конкурентоспроможність таких хостелів у конкурентному середовищі.

На підставі проведеного аналізу конкурентів та потенційних споживачів можна сформулювати SWOT-аналіз новостворюваного хостелу для жінок. SWOT-аналіз є важливим інструментом для оцінки внутрішніх сильних і слабких сторін, а також факторів зовнішніх можливостей та загроз, з якими може зіткнутися бізнес.

Сформований SWOT-аналіз новоствореного бізнесу представлений в таблиці 2.4.

З проведеного SWOT-аналізу, що представлено в таблиці 2.4, можна побачити, що хостел має як сильні сторони, які сприятимуть його успішному розвитку, так і слабкі сторони, що можуть уповільнити процес виходу на ринок та формування споживчої/клієнтської бази.

SWOT-аналіз, показаний у таблиці 2.4 показує, що відкриття хостелу для жінок в Одесі має великий потенціал завдяки таким сильним сторонам, як безпека, комфорт і доступність для цільової групи жінок, які подорожують поодиночі.

Таблиця 2.4

SWOT-аналіз новоствореного бізнесу

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
1. Унікальність на ринку та нішеве позиціонування хостелу для жінок. 2. Підвищений рівень безпеки та приватності для жінок. 3. Доступність та економічна вигода для широкої аудиторії. 4. Зручне розташування хостелу в центрі Одеси. 5. Зростаюча потреба ринку в альтернативному житлі для жінок, що подорожують самостійно.	1. Обмежена кількість клієнтів через специфічну орієнтацію хостелу. 2. Конкуренція з іншими типами житла на ринку Одеси. 3. Додаткові витрати на створення комфортного та безпечного простору. 4. Низька проінформованість про концепцію хостелу для жінок.
1	2
Можливості	Загрози
1. Зростання попиту серед жінок, які подорожують поодинокі чи групами. 2. Розвиток культурного та екологічного туризму в Одесі. 3. Співпраця з місцевими подіями та заходами. 4. Розвиток маркетингу через соціальні мережі. 5. Зростаючий інтерес міжнародних туристок.	1. Продовження військового стану. 2. Зниження купівельної спроможності та економічна криза, що зменшить кількість туристів. 2. Посилення конкуренції від нових готелів/хостелів та традиційних готелів з додатковими послугами. 3. Безпекові та правові ризики через підвищені вимоги до безпеки жінок. 4. Невизначеність туристичних потоків через сезонність та економічні фактори.

Джерело: складено автором

Однак існують і слабкі сторони, такі як обмежений ринок і складність виходу на ринок через конкуренцію з боку інших типів розміщення.

Існують значні можливості для розвитку бізнесу, такі як зростаючий попит на безпечне та комфортне житло для жінок, розвиток культурного туризму та потенціал для інтеграції з місцевими подіями. Крім того, активний маркетинг у соціальних мережах може значно збільшити кількість постійних клієнтів. Однак існують і загрози, такі як економічні фактори, що знижують

попит на туристичні послуги в Одесі, та посилення конкуренції з боку інших готелів і хостелів, які можуть почати пропонувати додаткові послуги з безпеки для жінок. Підвищені вимоги до безпеки та юридичні ризики можуть вимагати додаткових витрат.

Таким чином, хоча відкриття хостелу тільки для жінок в Одесі виглядає перспективним, важливо ретельно зважити всі можливі ризики і фактори, що впливають на розвиток цього бізнесу, щоб забезпечити його конкурентоспроможність і стабільну роботу на ринку.

2.3. Формування витрат на відкриття та функціонування хостелу для жінок

Для започаткування будь-якої комерційної діяльності, зокрема відкриття хостелу, необхідно розрахувати всі стартові витрати, що є необхідними для запуску проєкту. Проаналізуємо головні статті стартового капіталу.

В таблиці 2.5 представлені витрати на реєстрацію новостворюваного бізнесу.

Таблиця 2.5

Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)

Найменування	Вартість, тис. грн
Реєстрація ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю)	1
Дозвіл на використання приміщення (план приміщення)	20
Пожежний дозвіл (ДСНС)	7
Санепідемстанція (СЕС)	5
Дозвіл на вивезення та утилізацію сміття	1
Дозвіл на встановлення рекламних конструкцій	5
Оформлення співробітників хостелу	12
Всього	51

Джерело: складено автором

Першим етапом здійснення підприємницької діяльності у сфері відкриття хостелу в Україні є реєстрація бізнесу та отримання необхідної дозвільної документації. Для цього необхідно пройти кілька процедур, таких як реєстрація ФОП, отримання дозволу на використання приміщення, а також інші дозвільні документи, що регулюють безпеку та санітарні умови.

З таблиці 2.5 можна побачити, що витрати на реєстрацію та отримання дозвільних документів включають витрати на: реєстрацію ТОВ (1 тис. грн), дозвіл на використання приміщення (план приміщення) (20 тис. грн), пожежний дозвіл (ДСНС) (7 тис. грн), санепідемстанція (СЕС) (5 тис. грн), дозвіл на вивезення та утилізацію сміття (1 тис. грн), дозвіл на встановлення рекламних конструкцій (5 тис. грн) та оформлення співробітників хостелу (12 тис. грн).

За законом реєстрація ТОВ – безоплатна послуга. Витрати цієї статті відбуваються лише під час реєстрації ТОВ у нотаріуса – нотаріальні послуги складають приблизно 1000 грн.

Сума 20 тис. грн, на дозвіл на використання приміщення, покриває витрати на розробку проекту використання приміщення, з урахуванням необхідних змін для забезпечення вимог до безпеки та комфорту гостей хостелу. Вартість плану залежить від складності та площі приміщення.

Пожежний дозвіл від ДСНС необхідний для підтвердження відповідності приміщення вимогам пожежної безпеки. Вартість цього дозволу може варіюватися в залежності від розміру об'єкта та необхідності виконання технічних обстежень або розробки документації.

Витрати на отримання дозволу на установку рекламних конструкцій, що потрібен для зовнішньої реклами хостелу.

Оформлення трудових договорів і необхідні витрати на реєстрацію працівників, що мають працювати в хостелі. Цей пункт включає витрати на юридичні послуги та оформлення документів. Ці витрати є необхідними для того, щоб бізнес відповідав усім вимогам законодавства та забезпечував

безпечну та комфортну діяльність для своїх гостей. Загальна сума витрат на реєстрацію та дозвільні документи становить 51 тис. грн.

Наступним етапом є придбання приміщення та його облаштування для забезпечення всіх вимог до інфраструктури хостелу, що включає ремонт, закупівлю меблів та обладнання. Витрати на будівництво, ремонт та придбання земельних ділянок представлені у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Витрати на будівництво, ремонт та придбання земельних ділянок

Найменування	Кількість одиниць	Вартість одиниці, тис. грн/м ²	Загальна вартість, тис. грн
Придбання будівлі	400	63	25200,00
Архітектурний проєкт	400	1,5	600
Дизайн інтер'єра	400	0,5	200
Реконструкція будівлі	400	3	1200
Витрати на інженерні мережі	400	0,6	240
Витрати на зовнішні роботи, благоустрій ділянки	20	4,5	90
Всього	-	-	27 530,00

Джерело: складено автором

З таблиці 2.6 варто зазначити, що оскільки будівля знаходиться в центрі міста, її вартість буде значно вищою, ніж на околицях. Придбання старої будівлі в центрі, потребує значних інвестицій. Враховуючи площу та потребу в ремонті, сума 25 200 тис. грн відображає ринкову вартість на рівні середнього сегмента для приміщення, яке можна перепрофілювати під хостел.

Архітектурний проєкт включає розробку плану реконструкції приміщення, який має відповідати вимогам безпеки, зручності для гостей та максимально ефективному використанню простору. Для хостелу з 13 номерами та 80 місцями проєкт потребує грамотного планування, щоб забезпечити комфортні умови для великої кількості людей в умовах обмеженого простору.

Вартість проектування розраховується на основі площі будівлі та складності змін.

Для хостелу в центрі міста важливо створити привабливий і функціональний інтер'єр, що сприятиме залученню клієнтів. Дизайн має бути сучасним, але при цьому комфортним для великої кількості осіб. Ураховуючи концепцію хостелу, інтер'єр може поєднувати стильні елементи з практичністю. Вартість дизайну інтер'єру в 200 тис. грн буде включати оплату послуг дизайнера.

Оскільки будівля старого типу, реконструкція включатиме ремонт основних конструкцій, стін, підлог, заміну дверей і вікон, а також модернізацію комунікацій. Це важлива частина витрат, оскільки старі будівлі часто потребують значних інвестицій у відновлення інфраструктури, а також адаптацію до сучасних стандартів безпеки та комфорту. Враховуючи розмір хостелу та необхідність адаптації під нові потреби, сума в 1 200 тис. грн є адекватною.

Підключення до водопостачання, електрики, газу, вентиляції та кондиціонування — важливий аспект для забезпечення нормальних умов для гостей хостелу. Старі будівлі зазвичай потребують модернізації інженерних систем, щоб відповідати вимогам безпеки та комфортності.

Благоустрій зовнішніх територій — це покращення вхідної групи, облаштування зони відпочинку для гостей, озеленення території. Враховуючи, що хостел знаходиться в центрі міста, тут важливо створити комфортну атмосферу для гостей і забезпечити належний вигляд будівлі ззовні. Зокрема, це включає встановлення лавок, урн, а також освітлення та декоративні елементи.

Для хостелу на 13 номерів з 80 місцями в центрі міста на стару будівлю потрібно враховувати значні витрати на придбання, реконструкцію та облаштування приміщення, інженерних мереж і дизайну інтер'єру. Підрахунки в таблиці 2.6 дають чітке уявлення про масштаби інвестицій, необхідних для

створення комфортного, сучасного хостелу, здатного задовольнити потреби великої кількості гостей.

Одним з найважливішим етапом підготовки до відкриття хостелу є облаштування номерного фонду. Витрати на комплектацію номерів представлені у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Витрати на комплектацію номерів

Найменування	Кількість одиниць	Вартість одиниці, тис. грн	Загальна вартість, тис. грн
Ліжко односпальне	20	3,5	70
Двоюрисне ліжко	30	7	210
Матрац	80	1,5	120
Подушки	100	0,5	50
Ковдри	100	1	100
Шафи	30	2,5	75
Комоди	80	1,5	120
Великий рушник	160	0,4	64
Маленький рушник	160	0,3	48
Комплект постільної білизни	160	0,6	96
Столи	13	2	26
Стільці	30	0,8	24
Килими	13	0,8	10,4
Штори	13	1,2	15,6
Вішаки	100	0,03	3
Маленьке дзеркало	50	0,15	7,5
Велике дзеркало	13	0,9	11,7
Торшери	20	1	20
Кондиціонери	13	7	91
Урна для сміття	25	0,2	5
Халат	160	0,7	112
Всього			1279,2

Джерело: складено автором

Згідно з таблицею 2.7, витрати на комплектацію номерів для хостелу складають 1279,2 тис. грн. Усі меблі, такі як ліжка, шафи, комоди, столи, стільці, а також інші предмети інтер'єру, будуть виготовлені під замовлення відповідно до розробленого плану архітектора та дизайнера. Це дозволить забезпечити унікальний і комфортний інтер'єр, що відповідає концепції хостелу та вимогам до функціональності та естетики.

Окрім номерного фонду, у хостелі будуть передбачені спільні зони, які сприятимуть комфорту та зручності гостей. Доцільно розглянути витрати на облаштування цих зон окремо в Додатку А.

Витрати на облаштування спільних зон хостелу, представлені в Додатку А, складають 496,8 тис. грн і включають обладнання для кухонь, пралень, ванних кімнат, зон відпочинку, коридорів, технічних приміщень та рецепції. Основні витрати спрямовані на закупівлю меблів, техніки та декору для забезпечення комфорту і функціональності спільних просторів.

Окрім витрат на облаштування спільних зон, важливим аспектом при відкритті хостелу є також транспортні витрати. Вони включають витрати на перевезення меблів, техніки та інших необхідних матеріалів для облаштування приміщень, а також на доставку постачання та вивезення будівельних чи ремонтних відходів. Ці витрати, що наведені в таблиці 2.8, необхідно враховувати для забезпечення безперешкодного процесу відкриття та функціонування хостелу.

Таблиця 2.8

Транспортні витрати

Назва	Вартість, тис. грн
Доставка будівельних матеріалів	15
Доставка меблів та обладнання	7
Вивезення будівельного сміття	5
Всього	27

Джерело: складено автором

Згідно з таблицею 2.8, транспортні витрати для відкриття хостелу складають 27 тис. грн, включаючи доставку будівельних матеріалів, меблів та обладнання, а також вивезення будівельного сміття. Ці витрати необхідні для забезпечення своєчасного постачання всіх необхідних матеріалів та обладнання. Далі варто розглянути витрати на дрібні елементи, які також є важливою частиною при запуску хостелу, таблиця 2.9.

Таблиця 2.9

Витрати на витратні матеріали

Найменування	Кількість, одиниць	Вартість, грн	Сума, тис. грн
1	2	3	4
Ключ-карти	200	5	1
Мопи для підлоги	10	300	3
Щітки для прибирання	10	150	1,5
Губки для миття посуду (упаковка 10 шт.)	10	20	0,2
Пакети для сміття (упаковка 60 шт.)	20	60	1,2
Миючі засоби (для підлоги у літрах)	10	50	0,5
Дезінфікуючі засоби	15	70	1,05
Миючі засоби для скла	5	70	0,35
Миючі засоби для ванної кімнати	5	70	0,35
Туалетний папір (пакет 4 рулони)	100	50	5
Папір А4 (пакет 500 аркушів)	15	150	2,25
Ручки	50	10	0,5
Олівці	10	5	0,05
Серветки (пакет 100 шт.)	100	40	4
Кава (кг)	10	200	2
Гель для душу (л)	50	80	4
Мило (шт.)	100	20	2
Шампунь (л)	50	100	5
Порошок для прання (кг)	15	500	7,5
Рукавички для прибирання	50	10	0,5
Файли пластикові (пакет 100 шт.)	5	40	0,2

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4
Папки для документів	10	40	0,4
Мішки для білизни	30	50	1,5
Всього	-	-	44,1

Джерело: складено автором

Дані таблиці 2.9 свідчать, що витрати на витратні матеріали для хостелу складають 44,1 тис. грн і включають широкий спектр товарів, таких як ключ-карти, миючі засоби, туалетний папір, кава, шампунь та інші необхідні для підтримки чистоти та комфорту. Ці витрати є важливою частиною щоденної експлуатації хостелу, забезпечуючи безперервне обслуговування та зручності для гостей. Кількість витратних матеріалів представлена у таблиці є необхідною для запуску та функціонування хостелу на перший час.

Для успішного запуску хостелу важливо врахувати витрати на маркетинг та рекламу, що сприятимуть його популяризації, розроблену стратегію просування для запуску представлено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Витрати на маркетинг та рекламу

Назва заходу	Кількість заходів	Вартість одиниці, тис грн	Вартість, тис. грн
1	2	3	4
Проведення маркетингового дослідження	1	30,00	30,00
Проведення рекламних заходів до відкриття хостелу	1	30,00	30,00
Розробка сайту	1	20,00	20,00
Розміщення оголошення на сайті Booking	1	2,5	2,5
Реклама в соц. мережах (Facebook, Instagram)	12	2,00	24,00

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4
Співпраця з туристичними компаніями	5	-	-
Брендування хостелу (логотип, вивіска, зовнішнє оформлення)	1	25,00	25,00
Всього	-	-	131,5

Джерело: складено автором

Згідно з таблицею 2.10, загальні витрати на маркетингові заходи становлять 131,5 тис. грн, включаючи проведення дослідження ринку, рекламні кампанії, розробку сайту та рекламу в соцмережах. Основні витрати спрямовані на створення бренду хостелу, рекламу в Інтернеті та залучення потенційних гостей через платформи, такі як Booking, що допоможе забезпечити потік клієнтів і підвищити впізнаваність закладу.

Для забезпечення високого рівня безпеки, особливо в жіночому хостелі, важливо інвестувати в надійні системи охоронної сигналізації. Витрати на установку охоронної сигналізації представлені у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Витрати на установку охоронної сигналізації для хостелу

Найменування	Кількість одиниць	Вартість одиниці, грн	Вартість, тис. грн
Центральний блок (сигналізаційний модуль)	1	4000	4,00
Датчики руху	10	1000	10,00
Камери відеоспостереження	10	2000	20,00
Сирена	1	1500	1,50
Монтаж та налаштування	1	1500	1,50
Підключення до пульта охорони	1	2000	2,00
Обслуговування (річне)	1	2000	2,00
Всього	-	-	41,00

Джерело: складено автором

Згідно з таблицею 2.11, витрати на встановлення охоронної сигналізації складають 41 тис. грн, що включає витрати на центральний блок, датчики руху, камери відеоспостереження, сирену та підключення до пульта охорони. Це забезпечить не лише фізичну безпеку гостей, але й дасть можливість оперативно реагувати на можливі загрози, підвищуючи загальний рівень захисту хостелу.

Перейдемо до формування загальної суми стартового капіталу в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Формування стартового капіталу

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, тис. грн	Питома вага, %
1	2	3	4
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)	51,00	0,17
2	Витрати на будівництво, ремонт та придбання земельних ділянок	27 530,00	92,72
3	Витрати на комплектацію номерів	1 279,20	4,31
4	Витрати на облаштування спільних зон	496,80	1,67
5	Транспортні витрати	27,00	0,09
6	Вартість закупівлі товарів для хостелу	44,10	0,15
7	Витрати на маркетинг та рекламу	131,50	0,44
8	Вартість підключення до Інтернету та телефонії	5,50	0,02
9	Витрати на придбання реєстратора розрахункових операцій (РРО)	6,00	0,02
10	Витрати на установку охоронної сигналізації	41, 00	0,14
11	Інші	80,00	0,27
12	У С Ь О Г О	29 692,10	100,00
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	15 560,60	52,41
2	Кредити комерційних банків	10 000,00	33,68
3	Власні засоби керуючої компанії	4 131,50	13,91

Джерело: розроблено автором

Згідно з даними таблиці 2.12, загальна сума стартового капіталу для створення хостелу складає 29,692 млн грн, яка поділяється на 11 статей витрат.

1. Витрати на реєстрацію та отримання дозвільної документації становлять 51,00 тис. грн, що складає лише 0,17% від загальної суми стартового капіталу. Ці витрати є необхідними для легалізації діяльності хостелу, проте їх частка є мінімальною.

2. Витрати на будівництво, ремонт та придбання земельних ділянок є найбільшими серед статей витрат, склавши 27,530 млн грн або 92,72% від загальної суми капіталу. Це свідчить про значну інвестицію у фізичну інфраструктуру, яка є основою для функціонування хостелу.

3. Витрати на комплектацію номерів становлять 1,279 млн грн або 4,31%, що включає меблі, техніку та інше необхідне обладнання для комфортного перебування гостей.

4. Витрати на облаштування спільних зон складають 496,80 тис. грн або 1,67%, що вказує на витрати на загальні приміщення хостелу, такі як коридори, кухні, зони відпочинку тощо.

5. Транспортні витрати склали 27,00 тис. грн або 0,09%, що є мінімальною часткою в загальних витратах, але важливою для забезпечення логістики.

6. Вартість закупівлі товарів для хостелу становить 44,10 тис. грн або 0,15%, що включає витрати на закупівлю постільної білизни, рушників, засобів гігієни та іншого необхідного інвентарю.

7. Витрати на маркетинг та рекламу складають 131,50 тис. грн або 0,44%, що забезпечує створення бренду хостелу та залучення клієнтів через різноманітні канали реклами.

8. Вартість підключення до Інтернету та телефонії склала 5,50 тис. грн або 0,02%, що є невеликою, але важливою статтею витрат для забезпечення зв'язку та комунікацій.

9. Витрати на придбання реєстратора розрахункових операцій (РРО) складають 6,00 тис. грн або 0,02%, необхідні для забезпечення фінансової дисципліни та виконання законодавчих вимог.

10. Витрати на установку охоронної сигналізації склали 41,00 тис. грн або 0,14%, що забезпечує безпеку гостей та працівників хостелу.

11. Інші витрати складають 80,00 тис. грн або 0,27%, і включають різні непередбачені витрати, що можуть виникнути під час організації діяльності хостелу.

Всього витрати на стартовий капітал складають 29 692,10 тис. грн, з яких 99,56% забезпечують інвестиції, а 0,44% складають власні засоби керуючої компанії.

Отже, основна частина стартового капіталу йде на будівництво, ремонт та придбання земельних ділянок, що є критично важливими для створення фізичної бази хостелу. Інші статті витрат, такі як комплектація номерів, маркетинг та забезпечення безпеки, також є важливими, але їх частка в загальній сумі капіталу значно менша. Тому, можна стверджувати, що найбільше значення для цього проекту має інвестиція в інфраструктуру, яка забезпечить основні умови для успішної діяльності хостелу.

З таблиці 2.12 варто зазначити, що власні кошти покривають 52,41% від початкових інвестицій, тобто 15 560,60 тис. грн. Також частина витрат покривається власними засобами обраної керуючої компанії "Маестро Хотел Менеджмент", а саме 13,91% від загальних витрат.

Після того як хостел буде відкрито та запущено, він буде переданий під керування компанії "Маестро Хотел Менеджмент". Умови співпраці з керуючою компанією передбачають, що 20% чистого прибутку від функціонування хостелу виплачуватимуться компанії, у форматі комісії.

Співпраця з керуючою компанією «Маестро Хотел Менеджмент» є стратегічно вигідною для власника хостелу, оскільки компанія повністю бере на себе управління об'єктом, маючи фінансову мотивацію у вигляді 20% від

чистого прибутку. Це означає, що компанія зацікавлена в максимізації доходу і працює на результат, а не за фіксовану оплату. Вона має великий досвід у сфері гостинності, сформовану клієнтську базу, репутацію на ринку, ефективно налагоджені канали постачання та надає гарантії в прибутковості проекту.

Додатковою перевагою є наявність у «Маестро Хотел Менеджмент» централізованого відділу продажу, маркетингу, управління персоналом і технічного адміністрування. Це повністю знімає з власника потребу наймати й утримувати внутрішніх фахівців — маркетологів, менеджерів з продажу, HR-спеціалістів, айтишників тощо, а отже суттєво скорочує постійні витрати. Усі ці функції виконуються централізовано та професійно, що дозволяє досягати високих операційних показників і забезпечити стабільний розвиток хостелу.

Таким чином, для забезпечення решти витрат 33,68% (10 млн грн) виникає потреба у залученні кредитних ресурсів. У зв'язку з цим було обрано АТ «ПУМБ» для отримання позики в рамках програми «Генеральний кредитний ліміт», метою якої є придбання будівлі. Умови фінансування банку вказані в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Умови фінансування АТ «ПУМБ»

Об'єкт кредитування	Нова або вживана техніка, обладнання, транспорт, комерційна нерухомість, поповнення обігових коштів
1	2
Строк кредиту	До 60 місяців
Строк кредиту	До 60 місяців
Валюта	Гривня
Вартість кредитування	18% річних
Інші комісії банку	За домовленістю з клієнтом
Інші можливі витрати	Послуги третіх осіб (оцінка, страхування, держреєстрація, нотаріус тощо) — за тарифами таких осіб
Форма видачі	Строковий кредит або відновлювальна кредитна лінія, оформлення протягом 7 днів

Продовження табл. 2.13

1	2
Вимоги до позичальників	1. Позитивна кредитна історія та підтверджена платоспроможність. 2. Повна реєстрація в Україні (ФОП або юридична особа). 3. Відкриття рахунку в ПУМБ є обов'язковим.
Вимоги до застави	Майно, що купується за кредитні кошти, або інше майно клієнта чи поручителя
Страховання предмету застави	Обов'язкове — у страховій компанії з переліку акредитованих ПУМБ

Джерело: складено автором на основі [41]

В таблиці 2.13 надається характеристика умов фінансування банку, які висуває АТ «ПУМБ».

Кредит буде оформлено на етапі відкриття хостелу для придбання будівлі. Розрахуємо строк та вартість погашення кредиту в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Погашення тіла кредиту, тис. грн

Місяць	Тіло кредиту	Плата за кредит	Виплата тіла кредиту	Залишок тіла кредиту	Сума виплат за кредитом
1	2	3	4	5	6
1	10 000,00	150,00	150,00	9 850,00	300,00
2	9 850,00	147,75	150,00	9 700,00	297,75
3	9 700,00	145,50	200,00	9 500,00	345,50
4	9 500,00	142,50	200,00	9 300,00	342,50
5	9 300,00	139,50	250,00	9 050,00	389,50
6	9 050,00	135,75	250,00	8 800,00	385,75
7	8 800,00	132,00	300,00	8 500,00	432,00
8	8 500,00	127,50	350,00	8 150,00	477,50
9	8 150,00	122,25	350,00	7 800,00	472,50
10	7 800,00	117,00	350,00	7 450,00	467,00
11	7 450,00	111,75	200,00	7 250,00	311,75
12	7 250,00	108,75	200,00	7 050,00	308,75

Продовження табл. 2.14

1	2	3	4	5	6
13	7 050,00	105,75	200,00	6 850,00	305,75
...	...	...	...	...	...
43	1 050,00	15,75	200,00	850,00	215,75
44	850,00	12,75	250,00	600,00	262,75
45	600	9,00	200,00	29 000,00	209,00
46	400	6,00	200,00	19 000,00	206,00
47	200	3,00	200,00	0,00	203,00
Всього	-	3 510,00	10 000,00	0,00	13 494,50

Джерело: розраховано автором

Розрахунки, наведені в таблиці 2.14, показують, що загальна сума основної заборгованості становить 10 млн. грн. Річна відсоткова ставка за кредитом дорівнює 18%, а термін повного повернення позики – 47 місяців. У таблиці відображено поступове зменшення заборгованості за основною сумою, яке здійснюється як фіксованими, так і зростаючими платежами.

Загальна вартість кредиту (сума виплат за відсотками) склала 3 510,00 тис.грн. Таким чином, повна сума виплат за кредитом разом з основною заборгованістю становила 13 494,50 тис.грн. Протягом перших 12 місяців планується виплатити 1 654,25 тис.грн відсотків, що становить приблизно 47% від загальної суми відсоткових виплат. Це свідчить про значне навантаження на початковому етапі кредитного періоду.

Тепер можемо переходити до розгляду поточних витрат, які будуть необхідні для нормального функціонування хостелу після його відкриття. Це включає в себе всі регулярні витрати, які компанія повинна буде покривати для забезпечення безперебійної роботи, утримання приміщень, надання послуг клієнтам та підтримки високого рівня сервісу.

Розрахунок матеріальних витрат за рік функціонування представлено у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Розрахунок матеріальних витрат за рік функціонування

Стаття матеріальних витрат	Кількість, одиниць	Ціна одиниці, грн	Загальна сума за місяць, тис. грн	Загальна сума за рік, тис. грн
1	2	3	4	5
1. Матеріали				
Мопи для підлоги	10	300	3	36
Щітки для прибирання	10	150	1,5	18
Губки для миття посуду (упаковка 10 шт.)	10	20	0,2	2,4
Пакети для сміття (упаковка 60 шт.)	20	60	1,2	14,4
Миючі засоби (для підлоги у літрах)	10	50	0,5	6
Дезінфікуючі засоби	15	70	1,05	12,6
Миючі засоби для скла	5	70	0,35	4,2
Миючі засоби для ванної кімнати	5	70	0,35	4,2
Туалетний папір (пакет 4 рулони)	100	50	5	60
Папір А4 (пакет 500 аркушів)	15	150	2,25	27
Ручки	50	10	0,5	6
Олівці	10	5	0,05	0,6
Серветки (пакет 100 шт.)	100	40	4	48
Кава (кг)	10	200	2	24
Гель для душу (л)	50	80	4	48
Мило (шт.)	100	20	2	24
Шампунь (л)	50	100	5	60
Порошок для прання (кг)	15	500	7,5	90
Рукавички для прибирання	50	10	0,5	6
Файли пластикові (пакет 100 шт.)	5	40	0,2	2,4
Папки для документів	10	40	0,4	4,8
Мішки для білизни	30	50	1,5	18
Вода питна (бутиль 19 л)	12	100	1,2	14,4
Цукор в стіках (упаковка 200 шт)	2	50	0,1	1,2

Продовження табл. 2.13

1	2	3	4	5
2. Канцелярські товари				
Папір А4 (пакет 500 аркушів)	15	150	2,25	27
Ручки	50	10	0,5	6
Олівці	10	5	0,05	0,6
Файли пластикові (пакет 100 шт.)	5	40	0,2	2,4
Папки для документів	10	40	0,4	4,8
Катриджі для принетеру	2	360	0,72	8,64
Касова стрічка (рулони)	5	70	0,35	4,2
Клей	1	20	0,02	0,24
Блокнот	2	30	0,06	0,72
Інше	-	-	3	36
Усього	-	-	51,9	622,8

Джерело: розроблено автором

Згідно з таблицею 2.13, загальна сума матеріальних витрат за рік функціонування складає 622,8 тис. грн. Витрати умовно можна поділити на три основні групи: матеріали для прибирання та гігієни, канцелярські товари та витрати на харчування і воду для гостей.

Витрати на заробітну плату штатних працівників, з урахуванням ЄСВ, представленні в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Штатний розклад створюваного СПД

Посада	Кількість посадових ставок	Заробітна плата за місяць без ЄСВ, грн	Заробітна плата за місяць з ЄСВ, грн	Заробітна плата за рік, тис.грн
Готель-менеджер	1	30000,00	36600,00	439,2
Адміністратор	3	15000,00	54900,00	658,8
Покоївка	4	11000,00	53680,00	644,16
Технік-електрик	2	15000,00	36600,00	439,2
Охоронець	2	11000,00	26840,00	322,08
Бухгалтер-касир	1	20000,00	24400,00	292,8
Всього	13	-	233020,00	2796,24

Джерело: розроблено автором

З таблиці 2.14 видно, що розподіл витрат на заробітну плату між різними посадовими категоріями виглядає наступним чином: готель-менеджер, адміністратори, покоївки, техніки-електрики, охоронці та бухгалтер-касир. Це забезпечує правильний баланс між кількістю працівників і витратами на їх оплату, що є важливим елементом для ефективної роботи хостелу.

Додатково, за рахунок такого розподілу заробітної плати, збереження високих стандартів обслуговування в хостелі та безперебійне функціонування всіх сервісів будуть забезпечені, що сприятиме загальному успіху бізнесу.

Дані про амортизаційні відрахування за місяць та за рік для основних засобів, представлені в таблиці 2.15, є важливими, оскільки вони дозволяють оцінити зниження вартості основних засобів протягом їх експлуатації, що впливає на фінансові результати підприємства та визначає величину витрат на утримання активів.

Таблиця 2.15

Розрахунок амортизаційних відрахувань за місяць та за рік
функціонування новоствореного хостелу

Основні засоби	Вартість, тис. грн	Кількість, од.	Термін служби, роки	Сума амортизацій- них відрахувань за місяць, тис. грн	Сума амортизацій- них відрахувань за рік, тис. грн
1	2	3	4	5	6
Будівля	25200	1	50	42	504
Плита/духова шафа (газова чи електрична)	8	3	10	0,2	2,4
Холодильник	9	3	10	0,225	2,7
Столи та стільці	10	3	8	0,313	3,75
Пральні машини	8	7	10	0,467	5,6
Сушильні машини	8	4	10	0,267	3,2
Плитка, сантехнічні матеріали	15	-	15	0,083	1

Продовження табл. 2.15

1	2	3	4	5	6
Стіл рецепції	8	1	18	0,037	0,444
Електрогенератор номінальною потужністю 250 кВт, з доставкою та підключенням	30,8	1	7	0,367	4,4
Двоярусне ліжко	7	30	15	1,167	14
Кондиціонери	7	13	10	0,758	9,1
Всього	-	-	-	45,884	550,594

Джерело: розроблено автором

В таблиці 2.15 наведено розрахунок амортизаційних відрахувань за основні засоби хостелу, які включають будівлю, різноманітне обладнання та меблі. Загальна сума амортизаційних відрахувань за місяць складає 45,884 тис. грн, а за рік – 550,594 тис. грн.

Амортизація основних засобів дозволяє розподіляти витрати на придбання та використання обладнання протягом терміну його служби, що є важливим для ефективного фінансового планування та управління витратами хостелу.

Дані про витрати на комунальні послуги, представлені в таблиці 2.16, дають змогу оцінити основні витрати, пов'язані з функціонуванням підприємства протягом року.

Таблиця 2.16

Розрахунок витрат за комунальні послуги за місяць та за рік
функціонування

Статті витрат	Тариф, грн	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
1	2	3	4
Водопостачання	35,160	3500	42000
Електроенергія	4,76	31600	379200
Опалення	38,97	16500	198000
Телефонія	-	500	6000
Інтернет	-	5000	60000

Продовження табл. 2.16

1	2	3	4
Диз.паливо для генератора	54,85	13000	156000
Вивіз сміття	2720	2720	32640
Всього		72820	873840

Джерело: розроблено автором

З таблиці 2.16 видно, що найбільші витрати припадають на електроенергію (379,200 грн) та опалення (198,000 грн), що становить значну частину загальних витрат за рік. Витрати на дизельне паливо для генератора (156,000 грн) також займають вагому частину, що свідчить про потребу у забезпеченні безперебійного енергопостачання. Найменші витрати припадають на телефонію та інтернет (6,000 грн і 60,000 грн відповідно), що є порівняно незначними у загальному розрізі витрат на комунальні послуги. У результаті, загальна сума витрат за рік складає 873,840 грн, що вказує на важливість ефективного управління комунальними послугами для забезпечення сталого функціонування підприємства.

Дані про витрати на рекламу, представлені в таблиці 2.17, дають змогу оцінити витрати на рекламні послуги, які необхідні для просування новостворюваного хостелу.

Таблиця 2.17

Розрахунок витрат за рекламу за місяць та за рік функціонування СПД

Статті витрат	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
1	2	3
Комісія Booking	150000,00	1800000
Реклама в соц. мережах (Facebook, Instagram)	24000,00	288000,00
Партнерська реклама з туристичними компаніями	7000,00	84000,00
Реклама на місцевих онлайн платформах	3000,00	36000,00

Продовження табл. 2.17

1	2	3
Система бронювання YieldPlanet	30000,00	360000,00
Друк поліграфії	5000,00	60000,00
Всього	219000,00	2628000,00

Джерело: розроблено автором

З таблиці 2.17 видно, що найбільші витрати припадають на комісію Booking, що складає 1,800,000 грн за рік. Це свідчить про важливість цього каналу для залучення клієнтів. Канал Booking є найважливішим у просуванні будь-якої одиниці розміщення та складає 15% від вартості проживання, вказаної в оголошенні на цьому сайті. Також значну частину витрат займає реклама в соцмережах (Facebook, Instagram), яка за рік становить 288 тис. грн, що вказує на важливість онлайн-просування для підприємства. Найменші витрати припадають на рекламу на місцевих онлайн платформах (36 тис. грн) та друк поліграфії (60 тис. грн), що є менш значними, але також важливими для комплексної рекламної стратегії. Загальна сума витрат за рік складає 2628000 грн, що показує суттєві інвестиції в рекламну діяльність для забезпечення постійного потоку клієнтів. Розрахунок загальних поточних витрат представлений у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Загальні поточні витрати на перший рік функціонування хостелу

Найменування витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
1	2	3	4
1. Матеріальні витрати	51 900,00	622 800,00	7,21
2. Заробітна плата (з ЄСВ)	233 020,00	2 796 240,00	32,37
3. Амортизаційні відрахування	45 884,00	550 594,00	6,37
4. Комунальні платежі	72 820,00	873 840,00	10,12
5. Реклама	219 000,00	2 628 000,00	30,42
6. Виплати за кредитом	131 687,50	1 580 250,00	10,37

Продовження табл. 2.18

1	2	3	4
7. Страхування бізнесу	1 666,67	20 000,00	0,23
Інші витрати	20 969,15	251 629,80	2,91
Всього	776 947,32	9 323 367,84	100

Джерело: розроблено автором

З таблиці 2.18 можна зробити висновок, що основні витрати на функціонування хостелу спрямовані на заробітну плату (36,39% від загальних витрат), рекламу (34,19%) та на виплати за кредитом, що підкреслює важливість залучення персоналу та ефективної рекламної стратегії для успішного ведення бізнесу. Значну частину складають також матеріальні витрати (8,1%), комунальні платежі (11,37%) та інші витрати (7,03%), що свідчить про важливість контролю за ресурсами та витратами на утримання об'єкта. Амортизаційні відрахування займають лише 2,92%, що є відносно низьким показником серед інших статей витрат. Загальна сума витрат на рік складає 7,684,872 грн, що демонструє обсяг фінансових ресурсів, необхідних для стабільної роботи підприємства.

Висновки до розділу 2.

1. Туристичний ринок Одеси є важливою складовою економіки регіону, який характеризується багатою історичною спадщиною та культурною різноманітністю. Попри значні коливання в динаміці обсягів реалізації готельних послуг, Одеса залишається популярним туристичним напрямком, що демонструє позитивні тенденції, зокрема у розвитку готельної інфраструктури та збільшенні туристичних потоків після анексії Криму. Однак, проблеми, такі як сезонність, інфраструктурні обмеження та конкуренція з іншими курортами, вимагають подальших інвестицій у модернізацію та вдосконалення сервісу. Роль міжнародних та місцевих керуючих компаній у розвитку готельного бізнесу є вирішальною для підтримки високих стандартів обслуговування. Для сталого розвитку туристичного ринку Одеси необхідна диверсифікація

туристичного продукту, вдосконалення інфраструктури та активне просування бренду міста на міжнародній арені.

2. Відкриття хостелу для жінок в Одесі є перспективним бізнесом, оскільки існує попит на безпечне та комфортне проживання для туристок, які подорожують самостійно. Згідно з аналізом конкурентів, ринок бюджетного розміщення в Одесі насичений різними хостелами, що пропонують доступні ціни та зручні локації поблизу центру міста. Однак жоден із існуючих хостелів не спеціалізується на розміщенні виключно для жінок, що створює унікальну можливість для новоствореного бізнесу. Унікальність такого хостелу, підвищений рівень безпеки та приватності можуть стати основними перевагами, що відрізнятимуть його від конкурентів.

Згідно з SWOT-аналізом, сильними сторонами новоствореного хостелу є унікальна концепція, висока безпека та комфорт для жінок, а також доступні ціни, що приваблюють широку аудиторію. Зручне розташування в центрі Одеси та зростаючий попит на альтернативне житло для жінок створюють додаткові можливості для розвитку бізнесу. Однак існують певні слабкі сторони, такі як обмежена цільова аудиторія та конкуренція з іншими типами розміщення. Загрози можуть виникнути через економічні фактори, зниження попиту, а також підвищені вимоги до безпеки та правові ризики. Тому для успішної реалізації цього бізнесу необхідно ретельно врахувати всі можливі ризики та активно використовувати маркетингові інструменти, такі як просування через соціальні мережі, щоб забезпечити конкурентоспроможність та стабільний розвиток.

3. Створення хостелу для жінок вимагає значних стартових інвестицій, загальна сума яких складає 29 692,10 тис. грн. Основну частину витрат складають витрати на будівництво, ремонт та придбання земельних ділянок – 92,72% від загальної суми. Для реалізації проєкту відкриття хостелу планується залучити 33,68% фінансування у вигляді кредиту в банку Пумб на суму 10 млн

грн та 13,91% власних засобів керуючої компанії Маестро Хотел Менеджмент в розмірі 4131,50 тис. грн.

З аналізу поточних витрат функціонування хостелу, можна дійти висновків, що найбільшу частку складають заробітна плата працівників, інструменти просування та виплати за кредитом. Загальна сума витрат на місяць склала 776 947,32 грн. та 9 323 367,84 грн. на рік відповідно.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ХОСТЕЛУ ДЛЯ ЖІНОК

3.1. Оцінка прибутковості проєкту

Для визначення ефективності реалізації проєкту важливо проаналізувати очікувані обсяги надання послуг та доходи від них. В таблиці 3.1 наведено детальний план надання основних і додаткових послуг, які передбачено в рамках діяльності хостелу. Розрахунки здійснено з урахуванням сезонного попиту та середньої ціни на кожен вид послуг. Це дозволяє оцінити потенціал отримання виручки та зробити подальший аналіз прибутковості проєкту.

Таблиця 3.1

План реалізації послуг

Вид послуги	Ціна одиниці послуги, грн	Обсяг надання послуг в місяць		Обсяг надання послуг в місяць (сезон)		Обсяг надання послуг в рік	
		одиниць	грн	одиниць	грн	одиниць	грн
Проживання стандартний номер	900,00	630	567 000	819	737 100	8316	7 484 400
Проживання покращений номер	1100,00	420	462 000	546	600 600	5544	6 098 400
Проживання преміум номер	1300,00	420	546 000	546	709 800	5544	7 207 200
Проживання люкс номер	1700,00	210	257 000	273	464 100	2772	4 712 400
Оренда залу для йоги (година)	600,00	46	27 600	60	36 000	608	364 800
Додаткові послуги							
Оренда пральної машини	150,00	100	15 000	130	19 500	1320	198 000
Оренда сейфу	50,00	80	4 000	104	5 200	1056	52 800
Майстер-клас з йоги	350,00	40	14 000	52	18 200	528	184 800
Сніданок в номер	150,00	200	30 000	260	39 000	2640	396 000
Тематичні заходи	200,00	20	4 000	26	5 200	264	52 800

Джерело: складено автором

Аналізуючи таблицю 3.1, можна зробити висновок про потенційну дохідність хостелу в перший рік його функціонування. Розрахунок доходу здійснено з урахуванням середнього рівня завантаженості закладу на рівні 70%, що є реалістичним показником для першого року роботи. Категорії проживання формуються залежно від кількості спальних місць у номері: найдоступніший варіант – восьмимісне розміщення, а найкомфортніший – двомісний номер категорії "люкс". Така цінова політика є обґрунтованою, оскільки хостел має унікальну спеціалізацію – орієнтацію виключно на жінок, що забезпечує додаткову безпеку, комфорт та привабливість для цільової аудиторії.

Окремий дохід забезпечуватиме оренда залу для проведення занять з йоги, танців та інших активностей, який надаватиметься різним майстрам та інструкторам. Це створює додаткову статтю прибутку та сприяє формуванню спільноти довкола простору хостелу. Також серед додаткових послуг варто відзначити сніданок у номер, який буде реалізовуватись шляхом замовлення ланчбоксів у перевіреного постачальника за потреби. На кожен такий сніданок хостел передбачає власну націнку в розмірі 150 грн, що дозволяє покривати витрати та генерувати прибуток. Таким чином, хостел має диверсифіковану модель доходів, що підвищує його фінансову стійкість.

На основі попередньо розрахованих обсягів надання послуг та встановлених цін можна спрогнозувати виручку від реалізації основних і додаткових послуг на перспективу. Враховуючи поступове зростання популярності хостелу, розширення клієнтської бази та зростання попиту на унікальні послуги, було складено прогноз доходів на дев'ятирічний період.

В таблиці 3.2 представлено очікувану виручку від надання послуг з розміщення, оренди залу для занять та додаткових сервісів, із поетапним зростанням надходжень у кожному наступному році. Такий прогноз дозволяє оцінити довгострокову фінансову перспективу проєкту та підтверджує його інвестиційну привабливість.

Таблиця 3.2

Виручка від реалізації послуг по роках у тис. грн

Стаття доходу	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік	8 рік	9 рік
Надання послуг з розміщення	25 502	30 614	35 007	40 329	46 523	51 175	56 292	61 921	68 113
Отримання орендної плати від залу для йоги	365	439	503	579	668	735,00	808	889	978
Надання додаткових послуг	884	1 063	1 218	1 404	1 618	1780,00	1 958	2 154	2 369
Всього, тис. грн	26 751	32 116	36 728	42 312	48 809	53 090	59 058	64 964	71 460

Джерело: розраховано та складено автором

На основі таблиці 3.2 можна зробити висновок про позитивну динаміку зростання виручки протягом усього прогностичного періоду. Згідно з проведеними розрахунками, прогноз виручки від реалізації послуг було здійснено з урахуванням інфляції на рівні 10% щороку та поступового зростання завантаженості хостелу – з 70% у першому році до 80% у п'ятому році і стабільного рівня 80% у наступні роки. У другому році завантаженість зростає до 73%, що разом з інфляційним приростом забезпечує збільшення загальної виручки до 32,116 млн грн. У третьому році при завантаженості 75% та врахуванні інфляції виручка становить 36,728 млн грн. У четвертому році за завантаженості 78% та подальшого впливу інфляції сума зростає до 42,312 млн грн. Починаючи з п'ятого року, при досягненні стабільної завантаженості в 80%, виручка продовжує зростати за рахунок інфляції й становить: у п'ятому році – 48,809 млн грн, у шостому – 53,090 млн грн, у сьомому – 59,058 млн грн, у восьмому – 64,964 млн грн, а в дев'ятому – 71,460 млн грн. Така динаміка підтверджує стійкий розвиток проєкту та його високу економічну ефективність у довгостроковій перспективі.

3.2. Характеристика життєвого циклу проекту

Для ефективного управління проектом важливо ідентифікувати всі зацікавлені сторони та оцінити їхній вплив на діяльність хостелу. Це дозволяє зрозуміти потреби та очікування кожного стейкхолдера, а також врахувати можливі ризики, пов'язані з їхнім невдоволенням або відсутністю залучення. Такий аналіз сприяє налагодженню конструктивної взаємодії та підвищенню рівня підтримки проекту. Задля зручності та наочності доцільно представити стейкхолдерів у структурованому вигляді. Список стейкхолдерів наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Список стейкхолдерів

Ім'я стейкхолдера або групи	Внутрішній/Зовнішній	Рівень залучення	Рівень впливу/ Вплив на ресурси /Загальний бал			Що йому потрібно чи які є заперечення?	Що від нього потрібно?	Ризик необізнаності
1	2	3	4			5	6	7
Власник хостелу	Внутрішній	підтримуючий	5	5	10	Прибутковість, позитивна репутація, розвиток	Стратегічне бачення, інвестиції, забезпечення оптимальних умов для розвитку бізнесу	проект не буде реалізовано
Персонал (адміністратори, клінінг)	Внутрішній	підтримуючий	4	5	9	Гідна зарплата, безпечні умови, стабільність	Якісне обслуговування, дотримання стандартів	низька якість обслуговування
Клієнти	Зовнішній	лідуючий	5	0	5	Зручність, чистота, доступна ціна	Високий рівень сервісу, гнучкість	низький рівень задоволеності
Постачальники	Зовнішній	нейтральний	3	5	8	Стабільність замовлень, швидкі розрахунки	Надійні контракти, своєчасні оплати	перебої з ресурсами
Місцева влада	Зовнішній	нейтральний	4	1	5	Дотримання законів, відсутність скарг, соціальна відповідальність	Співпраця з органами влади, дотримання стандартів, всі дозволи, прозорість	адміністративні штрафи

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4			5	6	7
Жителі прилеглих будинків	Зовнішній	нейтральний	1	0	1	Тиша, чистота, відсутність порушень	Комунікація, дотримання громадського порядку	конфлікти з громадою
Бізнеси поряд (кафе, магазини)	Зовнішній	нейтральний	2	1	3	Співпраця, залучення клієнтів	Партнерство, крос-промоції	втрата можливої синергії
Конкуренти	Зовнішній	нейтральний	3	1	4	Збереження конкурентоспроможності	Рекламні кампанії, маркетинг, оновлення послуг	втрата ринкової позиції
Туристичні агентства	Зовнішній	підтримуючий	4	3	7	Надійне партнерство, вигідні умови	Співпраця, знижки, бронювання	зменшення потоку клієнтів
Громадські організації	Зовнішній	підтримуючий	2	1	3	Етичність, соціальна відповідальність	Участь у соціальних ініціативах, надання знижки на розміщення	публічний резонанс або критика

Джерело: розраховано автором

Аналіз таблиці 3.3 дозволяє зробити висновок, що найвпливовішими стейкхолдерами для реалізації проєкту є власник хостелу, персонал та клієнти. Саме від їхньої зацікавленості, залучення та рівня задоволеності залежить стабільність функціонування та успіх бізнесу. Разом із тим, не варто ігнорувати й менш активних стейкхолдерів, таких як постачальники, туристичні агенції та місцева влада, оскільки вони забезпечують підтримку інфраструктури, логістику та регуляторну базу. Визначення рівнів впливу та потреб усіх учасників дозволяє своєчасно виявити потенційні загрози та розробити стратегії взаємодії.

Чітке планування етапів відкриття хостелу є надзвичайно важливим, оскільки дозволяє уникнути затримок, зменшити ризики та забезпечити злагоджену роботу всіх учасників процесу. Послідовне виконання завдань – від реєстрації бізнесу до запуску рекламної кампанії – сприяє ефективному використанню часу та ресурсів. Кожен етап пов'язаний із попереднім, тому важливо дотримуватись узгодженого графіку, щоб вчасно розпочати діяльність і досягти запланованого рівня прибутковості.

Таблиця 3.4 відображає ключові кроки на шляху до відкриття жіночого хостелу.

Таблиця 3.4

Строки етапів створення хостелу

Назва етапу	Початок	Тривалість, днів	Кінець
1. Реєстрація бізнесу та отримання дозвільних документів	15/07/2025	3	18.07.2025
2. Купівля приміщення	15/07/2025	2	17.07.2025
3. Розробка дизайн-інтер'єру	17/07/2025	21	07.08.2025
4. Постачання матеріалів	07/08/2025	8	15.08.2025
5. Ремонт приміщення	15/08/2025	82	05.11.2025
6. Облаштування номерів	05/11/2025	9	14.11.2025
7. Підбір та найм персоналу	10/11/2025	10	20.11.2025
8. Проведення рекламних заходів	14/11/2025	6	20.11.2025

Джерело: розраховано автором

Представлена таблиця 3.4 демонструє детальний план реалізації проєкту відкриття жіночого хостелу, який охоплює всі ключові етапи — від реєстрації бізнесу до запуску рекламної кампанії. Такий поетапний підхід дозволяє раціонально організувати процес, мінімізувати затримки та ефективно керувати ресурсами.

Упродовж перших трьох днів відбувається офіційна реєстрація хостелу: обрання організаційно-правової форми, подача документів до Єдиного державного реєстру, постановка на облік у податкових органах та відкриття банківського рахунку. Паралельно оформлюють необхідні дозволи — сертифікати пожежної безпеки, санітарно-епідеміологічні висновки та

погодження з будівельними нормами. На цьому ж етапі реєструється торгова марка та захищають бренд-назву хостелу.

Одночасно із реєстрацією відбувається пошук і придбання нерухомості: перевірка юридичної чистоти об'єкта, узгодження цільового призначення, підписання договору купівлі-продажу та нотаріальне оформлення власності. Після укладення угоди приміщення вноситься до балансу нового власника.

Упродовж наступних трьох тижнів залучене архітектурно-дизайнерське бюро створює концепцію простору з урахуванням потреб жіночої аудиторії: безпека, приватність, зони відпочинку та спілкування. Формуються планувальні рішення, підбираються матеріали, кольорові палітри, меблі й освітлення. Готуються візуалізації, технічні креслення та кошторис, узгоджується календарний план ремонтних робіт.

Після затвердженого дизайн-проекту проводиться закупівля всіх необхідних будівельних, оздоблювальних і інженерних матеріалів: цемент, фарби, плитка, сантехніка, електрообладнання, меблі та декор. Організують логістику – доставку вантажним транспортом, розвантаження та контроль якості поставок. Паралельно формують резерв критичних позицій на випадок затримок.

П'ятий етап ремонт приміщення – це найтриваліша фаза: демонтаж старих покриттів, вирівнювання стін і підлоги, монтаж електропроводки, водопостачання, каналізації та вентиляції. Встановлюють нові вікна й двері, виконують штукатурні, шпаклювальні й малярні роботи, укладають підлогу й облицьовують санвузли. Завершальний етап ремонту — монтаж кухонного обладнання та базових елементів інтер'єру за кресленнями дизайн-проекту.

Після технічного завершення ремонту меблюють кожен номер: встановлюють ліжка, шафи, полицки, робочі зони, дзеркала, штори та текстиль. Монтують побутову техніку (пилососи, праски), облаштовують ванні кімнати (душові кабінки, умивальники), встановлюють сейфи та систему контролю

доступу. Проводять остаточну перевірку всіх комунікацій, охоронних і пожежних систем.

Протягом наступних десяти днів відділ HR проводить підбір адміністраторів, клінінг-персоналу та технічних працівників. Організують співбесіди, оцінюють досвід у гостинності, мовні навички й рівень сервісу. Після відбору укладають трудові договори, проводять інструктаж із техніки безпеки та тренінги з обслуговування гостей, знайомлять новачків із внутрішніми стандартами хостелу.

У фінальні шість днів реалізується комплексна маркетингова кампанія: запуск сайту та онлайн-бронювання, створення та просування сторінок у соцмережах, налаштування таргетованої реклами. Паралельно виготовляють друковані матеріали (флаєри, банери), укладають партнерські угоди з туристичними платформами (Booking, Airbnb) та місцевими агенціями. Проводять акційні пропозиції для перших гостей, щоб стимулювати позитивні відгуки та створити «сарафанне радіо».

На рис. 3.1 представлена діаграма Ганта для хостелу для жінок.

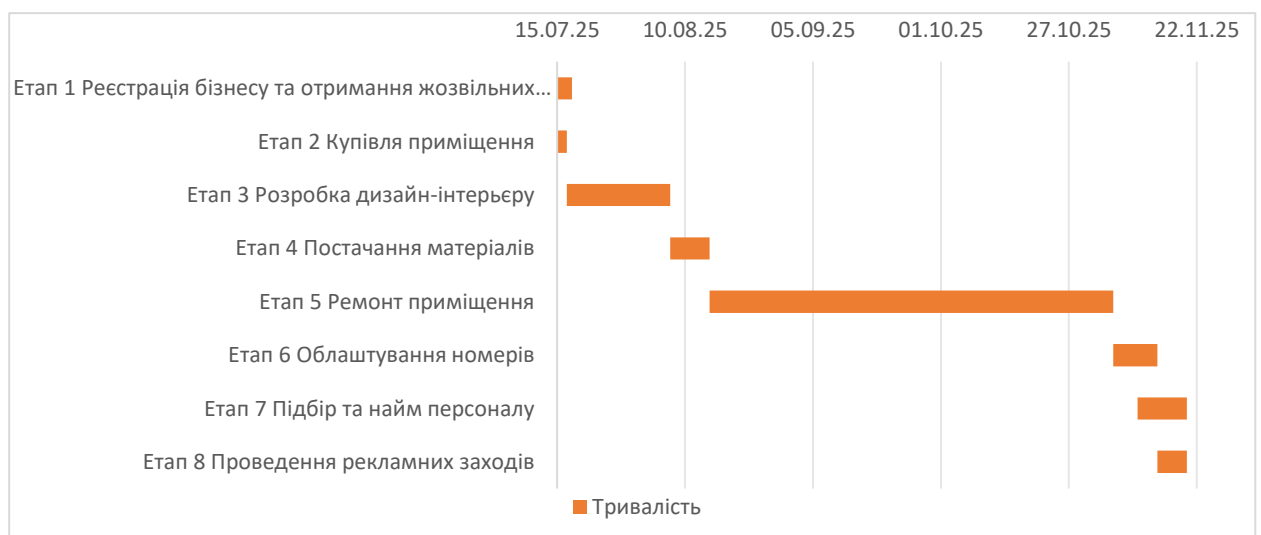


Рис. 3.1. Діаграма Ганта для хостелу для жінок

Джерело: складено автором

На рис. 3.1 представлена послідовність та тривалість ключових етапів реалізації проєкту створення жіночого хостелу. Вона ілюструє строки початку та завершення кожного етапу, їхню тривалість у часі, а також взаємозв'язки між окремими завданнями. Це дозволяє візуально оцінити загальну структуру проєкту, визначити критичні точки та забезпечити ефективне планування ресурсів.

Аналіз діаграми Ганта, представлений на рисунку 3.1 свідчить про чітке структурування проєкту з організації жіночого хостелу, з урахуванням логічної послідовності робіт та часткового накладання окремих етапів для економії часу. Найтривалішою фазою є ремонт приміщення (82 дні), що є критичним елементом реалізації – від нього залежить своєчасний запуск наступних робіт. Окремі завдання, такі як підбір персоналу та проведення рекламної кампанії, відбуваються паралельно із завершенням ремонтних і оздоблювальних робіт, що свідчить про ефективне використання часу на фінальній стадії проєкту. Загальна тривалість реалізації становить близько 4 місяців, що є реалістичним терміном для запуску хостелу середнього масштабу.

Після офіційного відкриття хостелу 20 листопада 2025 року починається новий етап – життєвий цикл підприємства, який умовно ділиться на кілька головних фаз: впровадження, зростання, зрілість та трансформація.

1. Етап впровадження (перші 3–6 місяців).

Цей період характеризується поступовим виходом на ринок, формуванням сталої клієнтської бази та адаптацією до реального попиту. Основна мета – досягнення впізнаваності бренду та забезпечення початкового потоку гостей. Рівень заповненості номерів у цей час може бути нестабільним. Активно використовуються знижки, бонусні програми, рекламні акції. Також аналізується зворотний зв'язок для внесення оперативних змін у сервіс.

2. Етап зростання (6–18 місяців).

За сприятливих умов хостел починає швидко розвиватися. Заповненість ліжко-місць стабілізується, зростає частка повторних клієнтів і рекомендацій.

Оптимізуються внутрішні процеси, з'являються можливості для розширення послуг (наприклад, організація екскурсій, майстер-класів, трансферів). Фінансові показники покращуються, а підприємство досягає точки беззбитковості. У цей час важливо закріпити конкурентні переваги та продовжувати інвестувати в якість обслуговування.

3. Етап зрілості (2–4 роки після відкриття).

Хостел виходить на стабільний рівень доходу та має сталу репутацію серед цільової аудиторії. Витрати оптимізовані, рівень прибутку максимізований. Основна увага приділяється підтриманню стандартів якості, лояльності персоналу, запобіганню вигоранню команди та уникненню втрати актуальності. В цей період можливо масштабування — відкриття додаткових локацій або франшизування.

4. Етап трансформації (через 4–5 років і більше).

З часом збільшується конкуренція, змінюються потреби ринку, технології та очікування клієнтів. Якщо хостел не оновлюється, він може втратити привабливість і зіткнутися зі зменшенням попиту. Уникнути цього можна шляхом ребрендингу, модернізації інтер'єру, впровадження нових цифрових сервісів. Гнучкість і готовність до змін — ключ до довготривалого успіху.

3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту

Проведемо аналіз розрахунку щорічної виручки від реалізованих послуг та продукції новоствореного хостелу.

Дохід від реалізації послуг за роками функціонування хостелу, представлений у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Виручка від реалізації послуг по роках

Стаття доходу	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік
Надання послуг з розміщення, млн грн	25 502,00	30 614,00	35 007,00	40 329,00	46 523,00	51 175,00	56 292,00
Отримання орендної плати від залу для йоги, млн грн	365,00	439,00	503,00	579,00	668,00	735,00	808,00
Надання додаткових послуг, млн грн	884,00	1 063,00	1 218,00	1 404,00	1 618,00	1 780,00	1 958,00
Всього	26 751,00	32 116,00	36 728,00	42 312,00	48 809,00	53 090,00	59 058,00

Джерело: розраховано та складено автором

Аналіз таблиці 3.5 демонструє стабільне зростання виручки від реалізації послуг протягом семирічного періоду, що свідчить про ефективну бізнес-модель та поступове розширення діяльності хостелу. Основним джерелом доходу є послуги з розміщення, які формують понад 90% загальної виручки, зростаючи з 25,5 млн грн у першому році до понад 56 млн грн у сьомому. Це свідчить про стабільний попит і добре продуману політику ціноутворення.

Доходи від оренди залу для йоги та надання додаткових послуг також демонструють позитивну динаміку, хоча їхній внесок до загального обсягу виручки залишається незначним (разом до 5%). Їхній поступовий ріст указує на можливість подальшого розвитку напрямів з доданою вартістю та диверсифікації джерел прибутку.

Загальна виручка зросла більш ніж удвічі — з 26,75 млн грн у першому році до 59,06 млн грн у сьомому. Така тенденція вказує на стабільне зростання клієнтської бази, підвищення рівня завантаженості хостелу та поступове розширення спектра послуг. Також обсяги виручки збільшуються щорічно на 10%, через інфляцію.

Це дозволяє прогнозувати підвищення рентабельності проєкту в середньостроковій перспективі.

Визначивши обсяги виручки від реалізації послуг хостелу за кожен рік, далі розглянемо детальний розрахунок фінансового результату, що враховує сплату податку на додану вартість, поточні витрати, амортизаційні відрахування, податок на прибуток, комісію керуючої компанії, а також грошовий потік і його дисконтоване значення. У таблиці 3.6 наведено розрахунки, що дозволяють оцінити прибутковість діяльності хостелу та ефективність інвестицій у проєкт із урахуванням ставки дисконтування.

Таблиця 3.6

Розрахунок фінансового результату та дисконтованого грошового потоку

Показники	За роками (тис грн)						
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Виручка від реалізації послуг, усього	26 751,00	32 116,00	36 728,00	42 312,00	48 809,00	53 090,00	59 058,00
у т.ч.:							
– надання послуг з розміщення	25 502,00	30 614,00	35 007,00	40 329,00	46 523,00	51 175,00	56 292,00
– від отримання орендної плати від залу для йоги	365,00	439,00	503,00	579,00	668,00	735,00	808,00
– від надання додаткових послуг	884,00	1 063,00	1 218,00	1 404,00	1 618,00	1780,00	1 958,00
2. ПДВ (до бюджету):	5350,20	6423,20	7345,60	8462,40	9761,80	10 618,00	11811,60
3. Чистий дохід	21 400,80	25692,80	29382,40	33849,60	39047,20	42472,00	47246,40
5. Поточні витрати, всього у тому числі:	9 323,37	8866,15	8637,14	7985,70	8294,69	8709,42	9144,89
– сума відсотка за кредит	1580,25	1035,25	808,50	86,00	00,00	00,00	00,00
- амортизаційні відрахування	550,594	550,594	550,594	550,594	550,594	550,594	550,594
6. Фінансовий результат (прибуток/збиток)	12 077,43	16 826,65	20 745,26	25 863,90	30 752,51	33 762,58	38 101,51

Продовження табл. 3.6

1	2	3	4	5	6	7	8
7. Податок на прибуток:	2173,94	3028,79	3734,14	4655,50	5535,45	6077,26	6858,27
8. Чистий прибуток	9 903,49	13797,86	17011,12	21208,40	25217,06	27685,32	31243,24
8. Комісія керуючої компанії	1980,69	2759,57	3402,22	4241,68	5043,41	5537,06	6248,65
9. Фінальний чистий прибуток	7922,80	11038,29	13608,90	16 966,72	20173,65	22148,26	24994,59
9. Грошовий потік	8473,39	11588,88	14159,49	17517,31	20724,24	22698,85	25545,18
10. Накопичений грошовий потік	8473,39	20062,27	34221,76	51739,07	72463,31	95162,16	120707,34
Ставка дисконтування	24%						
Стартовий капітал (початкові інвестиції)	29692,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Дисконтований грошовий потік від реалізації проекту	6833,38	7536,99	7426,47	7409,36	7069,20	6244,16	5667,05

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи таблицю 3.6, в першу чергу варто зазначити, що чистий дохід за перший рік функціонування склав 21 400,80 тис. грн. Чистий дохід розрахований як виручка від реалізації послуг за вирахуванням податку на додану вартість (ПДВ).

Протягом усього аналізованого періоду спостерігається стабільне зростання чистого доходу, що свідчить про поступовий розвиток проекту та нарощування обсягів реалізації послуг. У першому році чистий дохід становить 21 400,80 тис. грн, що є базовим рівнем. У другому році він зростає до 25 692,80 тис. грн, тобто приріст становить 20%. У наступні роки приріст зберігається на аналогічному або дещо нижчому рівні: 3 рік – 29 382,40 тис. грн, 4 рік – 33 849,60 тис. грн, 5 рік – 39 047,20 тис. грн, 6 рік – 42 472,00 тис. грн, 7 рік – 47 246,40 тис. грн.

Таким чином, за 7 років функціонування хостелу чистий дохід збільшився більш ніж у 2,2 рази, що свідчить про високу динаміку розвитку бізнесу та зростання попиту на послуги.

Фінансовий результат є одним із ключових показників ефективності діяльності підприємства, який визначає різницю між чистим доходом та поточними витратами. Іншими словами, це прибуток або збиток, що утворюється в результаті основної діяльності підприємства до сплати податку на прибуток.

Як видно з таблиці 3.6, протягом усіх семи років реалізації проєкту отримано позитивний фінансовий результат, що свідчить про прибутковість бізнесу. Фінансовий результат зростає щорічно – з 12,08 млн грн у 1 році до 38,10 млн грн у 7 році, що свідчить про стійке зростання доходів у поєднанні з контрольованими витратами. Така динаміка підтверджує доцільність інвестування у проєкт та його перспективність у довгостроковій перспективі.

Грошовий потік (cash flow) є одним з найважливіших показників фінансової стабільності проєкту, що відображає фактичний обсяг грошових надходжень, якими підприємство може розпоряджатися після покриття всіх витрат, включаючи податки, комісії та інші обов'язкові платежі. На відміну від чистого прибутку, грошовий потік враховує також амортизаційні відрахування як джерело фінансових ресурсів.

Згідно з даними таблиці 3.6, грошовий потік проєкту є стабільно позитивним і має чітку тенденцію до зростання. У першому році він становив 8,47 млн грн, а вже в сьомому році – 25,55 млн грн, що свідчить про послідовне зростання прибутковості та платоспроможності підприємства. Це дозволяє підприємству не лише покривати витрати, але й на початку повернути стартовий капітал, а в подальшому накопичувати кошти для подальших інвестицій.

Також з таблиці можна побачити, що сукупний накопичений грошовий потік за 7 років досягає 120,71 млн грн, що значно перевищує обсяг стартових

інвестицій (29,69 млн грн), підтверджуючи ефективність і доцільність реалізації проєкту.

Ставка дисконтування – це ключовий фінансовий інструмент, який використовується для приведення майбутніх грошових надходжень до їхньої теперішньої вартості. Вона враховує фактори ризику, інфляцію, альтернативну вартість капіталу та ринкові умови. У даному проєкті була обрана ставка дисконтування на рівні 24%, що є економічно обґрунтованим значенням для інвестиційного середовища України. Такий рівень враховує макроекономічну нестабільність, ризики, пов'язані з готельною діяльністю та інфляційні очікування.

Це означає, що кожна гривня, яку підприємство отримає в майбутньому, має нижчу цінність у порівнянні з сьогодишньою гривнею, і потребує перерахунку через дисконтування.

Дисконтований грошовий потік (Discounted Cash Flow) – це оцінка поточної вартості майбутніх грошових надходжень з урахуванням обраної ставки дисконту. Розрахунок дозволяє інвестору об'єктивно оцінити прибутковість проєкту, враховуючи тимчасову вартість грошей.

У таблиці дисконтований грошовий потік розрахований на кожен рік, де значення знижуються відповідно до часу отримання доходу.

У першому році дисконтований потік становить 6,83 млн грн, тоді як фактичний – 8,47 млн грн. На сьомий рік функціонування дисконтований потік лише 5,67 млн грн проти фактичного 25,55 млн грн. Це наочно демонструє, наскільки зменшується вартість грошових надходжень у часі. Сумарний дисконтований грошовий потік за 7 років становить 50,19 млн грн, що значно перевищує стартові інвестиції в розмірі 29,69 млн грн. Це означає, що проєкт окупається в межах планового періоду та приносить додатковий фінансовий результат з урахуванням ризиків. Отже, можна зробити висновок про інвестиційну привабливість, економічну ефективність та доцільність реалізації проєкту.

Маючи розраховані показники чистого прибутку та дисконтованого грошового потоку за роками, можемо перейти до визначення строку окупності інвестицій створення хостелу. Для цього застосовується метод поступового (кумулятивного) розрахунку, що ґрунтується на накопиченні чистого та дисконтованого грошового потоку до моменту повного покриття стартових інвестиційних витрат.

Цей підхід дозволяє наочно оцінити, в який рік проєкт повністю компенсує вкладені кошти, а також врахувати вплив фактора часу завдяки дисконтуванню грошових потоків. Відповідні розрахунки наведено у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Розрахунок терміну окупності жіночого хостелу, тис. грн

Рік	0 рік	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Чистий прибуток	0,00	7922,80	11038,29	13608,90	16 966,72	20173,65
Накопичений чистий прибуток	0,00	7922,80	18961,09	32569,99	49536,71	69710,36
Дисконтовані грошові потоки	0,00	6833,38	7536,99	7426,47	7409,36	7069,20
Накопичений дисконтований грошовий потік	0,00	6 833,38	14 370,37	21 796,84	29 206,20	36 275,40
Стартові витрати	29692,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Покриття стартових витрат	-29692,10	-21769,30	-10731,01	2877,89	52414,60	122124,96
Покриття стартових витрат з дисконтом	-29692,10	-22858,72	-15321,73	-7895,26	-485,9	6583,30

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3.7 демонструє покроковий розрахунок терміну окупності інвестицій у відкриття жіночого хостелу. Початкові вкладення у проєкт становлять 29,692 млн грн.

Накопичений чистий прибуток перевищує початкові інвестиції вже на четвертому році діяльності, що свідчить про швидке повернення коштів та прибутковість бізнесу.

З урахуванням ставки дисконтування 24%, інвестиції окупаються між четвертим і п'ятим роком. Це підтверджує, що навіть за високої вартості капіталу проєкт має стійку фінансову ефективність.

Фінансові розрахунки свідчать про привабливість проєкту жіночого хостелу. Його реалізація дозволяє повернути вкладені кошти за відносно короткий термін, що робить цей бізнес перспективним для інвестування в умовах сучасного ринку послуг з розміщення.

З метою оцінки доцільності реалізації інвестиційного проєкту зі створення жіночого хостелу проведено розрахунок основних показників економічної (комерційної) ефективності. Ці показники дозволяють комплексно оцінити фінансову стійкість, прибутковість та інвестиційну привабливість проєкту. Результати розрахунків наведено в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Показники економічної (комерційної) ефективності проєкту

Показник	Значення
Ставка дисконтування , %	24%
Період окупності (РВ), (місяців, років)	33,5 міс; 2,79 року
Період окупності з дисконтом (РВР), (місяців, років)	48,8 міс; 4,07 року
Середня норма рентабельності (ARR) %	46,95%
Чистий приведений дохід (NPV) тис. грн	5614,57
Індекс прибутковості (PI) %	115,5
Внутрішня норма рентабельності (IRR) %	48,68

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи таблицю 3.8 доцільно навести спосіб розрахунку кожного показника окремо.

Період окупності показує час, необхідний для повернення інвестицій з урахуванням річного грошового потоку. Якщо цей період менший за очікуваний, це свідчить про швидке відшкодування витрат, що є важливим для інвесторів. У даному випадку період окупності складає 33,5 місяців або 2,79 року, що є відносно швидким для проєкту.

Період окупності з дисконтом (PBP) враховує вартість грошей у часі і надає точніше уявлення про окупність проєкту з урахуванням інфляції та вартості капіталу. Якщо період окупності з дисконтом більше, ніж без дисконту, це свідчить про більші витрати через непостійність вартості грошей. У цьому випадку PBP становить 48,8 міс (4,07 року).

Середня норма рентабельності (ARR) показує, наскільки ефективно проєкт генерує прибуток від вкладених коштів. Чим вища ARR, тим вигідніша інвестиція. У нашому випадку ARR становить 46,95%, що означає високу рентабельність проєкту і хороший рівень повернення інвестицій.

NPV або чистий приведений дохід – це один з ключових показників оцінки економічної ефективності інвестиційного проєкту. Він показує чисту вигоду, яку інвестор отримає від проєкту після врахування вартості грошей у часі (тобто з урахуванням інфляції, ризику, альтернативних витрат тощо).

NPV дозволяє оцінити загальну вигоду від проєкту з урахуванням вартості грошей у часі.

Якщо $NPV > 0$, то проєкт прибутковий. Генерує більше грошей, ніж витрачено.

Якщо $NPV = 0$, то проєкт нейтральний. Інвестиції повертаються, але прибутку немає.

Якщо $NPV < 0$, то проєкт збитковий. Інвестиції не повертаються повністю.

Якщо NPV позитивне, проєкт є фінансово вигідним. У даному випадку NPV за 5 років функціонування становить 5614,57 тис. грн, що підтверджує доцільність інвестицій. Чистий дисконтований дохід також доцільно розрахувати окремо за кожний рік, та аналізуючи дані можемо побачити, що значення також є позитивним з першого року відкриття хостелу.

Індекс прибутковості відображає, скільки вигоди отримано на кожен вкладений одиницю капіталу.

Якщо $PI > 1$, проєкт є прибутковим. У цьому випадку PI становить 1,155, що вказує на вигідність проєкту.

Внутрішня норма прибутковості (IRR) – це фінансовий показник, що використовується для оцінки ефективності інвестиційного проєкту. IRR визначає таку ставку дисконтування, за якої чиста приведена вартість (NPV) всіх майбутніх грошових потоків стає рівною нулю.

Проте IRR не виражає грошовий результат проєкту, а показує річну норму прибутковості, за якої інвестиція «окупається» з урахуванням вартості грошей у часі.

Чим вищий показник IRR, тим привабливішим вважається інвестиційний проєкт або бізнес. Цей показник є універсальним – його можна використовувати для порівняння різних інвестиційних варіантів. За інших рівних умов інвестори, як правило, обирають проєкт із найвищою внутрішньою нормою прибутковості.

У нашому випадку $IRR = 48,68\%$ – це означає, що для цього проєкту внутрішня норма рентабельності становить 48,68%. Іншими словами, ставка дисконтування, яка робить чисту приведену вартість (NPV) рівною нулю, дорівнює 48,68%.

Якщо IRR вище за ставку дисконтування (24%), то проєкт є прибутковим. В даному випадку, IRR значно перевищує ставку дисконтування, що свідчить про високий рівень рентабельності проєкту. Це означає, що проєкт буде приносити значний прибуток навіть при такій ставці дисконтування.

3.4. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

Для ефективного планування та забезпечення сталого розвитку бізнесу необхідно здійснити всебічну оцінку потенційних ризиків, які можуть впливати на реалізацію проєкту. В умовах мінливого ринкового середовища та враховуючи поточну ситуацію в країні, бізнес стикається з низкою як зовнішніх, так і внутрішніх загроз. Ретельна ідентифікація таких ризиків, їх кількісна оцінка, а також ранжування за ступенем потенційного впливу дозволяє не лише своєчасно реагувати на виклики, а й сформувати ефективні стратегії попередження та мінімізації наслідків.

У цьому контексті доцільним є створення реєстру ризиків проєкту – інструменту, що систематизує ключові ризики, визначає ступінь їх критичності та окреслює відповідальні сторони за управління кожним з них.

У таблиці 3.10 надано характеристику реєстру ризиків проєкту хостелу для жінок.

Таблиця 3.10

Реєстр ризиків проєкту

№	Опис	Оцінка ймовірності	Оцінка впливу	Інтегральна оцінка	Стратегія	Дії	Власник ризику
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Зниження потоку туристів через воєнний стан	9	9	81	Адаптація бізнес-моделі	Орієнтація на внутрішній туризм, партнерство з волонтерами/НГО	Керуючий хостелом
2	Перебої з електро- або водо-постачанням	7	8	56	Технічна підготовка	Установка генератора, наявність баків з водою, LED-освітлення	Менеджер технічного забезпечення

Продовження табл. 3.10

1	2	3	4	5	6	7	8
3	Підвищення цін на комунальні послуги або від постачальників	8	7	56	Контроль витрат	Енергоефективні рішення, перемовини з орендодавцями, пошук грантів	Бухгалтер
4	Нестача персоналу через міграцію	6	7	42	Утримання та пошук кадрів	Створення привабливих умов, бонуси, навчання персоналу	HR-менеджер
5	Погані відгуки клієнтів (онлайн-репутація)	5	8	40	Управління якістю сервісу	Моніторинг відгуків, швидке реагування, опитування гостей	Адміністратор
6	Технічні несправності	2	3	12	Профілактика та план ремонту	Регулярне обслуговування, резервні варіанти, підрядники	Менеджер технічного забезпечення
7	Зміни у порядку оподаткування	5	7	35	Юридична обізнаність	Співпраця з юристом, перевірка змін, актуалізація документів	Керуючий хостелом
8	Крадіжки/злочинність у районі	4	7	28	Безпека та превенція	Відеоспостереження, сейфи, перевірка гостей, співпраця з поліцією	Керуючий хостелом
9	Незадовільна гігієна або антисанітарія	3	8	24	Жорсткий контроль чистоти	Графік клінінгу, інструктаж персоналу, контроль адміністратора	Хаускіпер
10	Відмова постачальників на фоні економічної нестабільності	4	6	24	Альтернативи та запаси	Пошук декількох постачальників, створення бази резервних	Адміністратор/постачальник
11	Блокування онлайн-сервісів бронювання (Booking, Airbnb)	2	7	14	Диверсифікація каналів	Створення власного сайту, просування в соцмережах, локальні агенції	SMM/Маркетолог
12	Втрата рентабельності бізнесу	2	3	6	Оптимізація бізнес-процесів	Перегляд цінової політики, зниження витрат, акції, залучення нових клієнтів	Керуючий хостелом

Джерело: складено автором

Аналіз реєстру ризиків, представлений в таблиці 3.10, дозволив виявити найбільш критичні загрози для реалізації проєкту. Серед них — зниження потоку туристів через воєнний стан, перебої з електро- або водопостачанням та підвищення цін на комунальні послуги або з боку постачальників. Ці ризики мають високий рівень ймовірності та значного впливу на діяльність, тому потребують пріоритетної уваги та впровадження превентивних стратегій. Їхнє своєчасне виявлення й ефективне управління є запорукою стабільності та конкурентоспроможності бізнесу в умовах непередбачуваного середовища.

Серед найменш вірогідних та впливових ризиків, за інтегральною оцінкою, можна виокремити: втрату рентабельності бізнесу, блокування онлайн-сервісів бронювання та технічні несправності. Незважаючи на відносно низькі показники ризику, ці фактори також потребують уваги при стратегічному плануванні. Їх варто враховувати при прогнозуванні розвитку проєкту та передбачити дії для своєчасної ліквідації або мінімізації потенційного впливу на операційну діяльність.

На рис. 3.1 представлена інтегральна оцінка ризиків для хостелу.



Рис. 3.1. Інтегральна оцінка ризиків для хостелу

Джерело: складено автором

З рис. 3.1 випливає, що серед ризиків з усередненими показниками інтегральної оцінки можна виділити: нестачу персоналу через міграцію, погані відгуки клієнтів (онлайн-репутація), зміни у порядку оподаткування, а також крадіжки або зростання злочинності у районі розташування бізнесу. Ці ризики мають середній рівень загрози для діяльності підприємства та потребують застосування відповідних стратегій управління ризиками — від посилення роботи з персоналом до вдосконалення правового супроводу.

Серед найменш вірогідних та впливових ризиків, за інтегральною оцінкою, можна виокремити: технічні несправності, блокування онлайн-сервісів бронювання, втрата рентабельності бізнесу. Незважаючи на їхню низьку оцінку, ці ризики не можна повністю ігнорувати, адже у разі їх реалізації вони можуть завдати відчутної шкоди. Саме тому їх варто враховувати під час планування, впроваджуючи відповідні профілактичні заходи.

Висновки до розділу 3.

1. Проведений аналіз обсягів надання послуг та доходів жіночого хостелу підтверджує дохідність і перспективність даного бізнес-проєкту. В перший рік функціонування загальна виручка хостелу становитиме близько 26,75 млн грн. Проєкт має диверсифіковану модель доходів: крім основної послуги з розміщення, що формує найбільшу частку доходу, додатковими джерелами є оренда залу для йоги, послуги з харчування, майстер-класи, оренда сейфів і пральних машин. Особливість хостелу — орієнтація виключно на жінок — формує конкурентну перевагу, оскільки відповідає попиту на безпечні та комфортні умови проживання. Розрахунки здійснено з урахуванням сезонності та реалістичного рівня завантаженості в перший рік — 70%, з поступовим зростанням у наступні роки.

Прогноз виручки на дев'ятирічний період демонструє стабільне зростання доходів, що зумовлено як інфляційним фактором, так і підвищенням

рівня завантаженості хостелу. Вже в другому році виручка зростає до 32,12 млн грн, а в дев'ятому – до 71,46 млн грн. Така динаміка підтверджує довгострокову економічну ефективність проєкту та його здатність забезпечити сталий прибуток у перспективі.

2. Найвпливовішими стейкхолдерами проєкту є власник, персонал і клієнти, оскільки саме від їхньої мотивації, участі та задоволеності залежить стабільність функціонування хостелу. Водночас важливу роль відіграють і зовнішні стейкхолдери — постачальники, місцева влада, туристичні агенції та онлайн-платформи, які впливають на логістику, регуляторні процеси та просування.

3. Життєвий цикл жіночого хостелу охоплює такі основні етапи: ініціація та підготовка (до 1 місяця); реалізація (ремонт, закупівлі, персонал) (1–2 місяці); запуск та маркетинг (останній тиждень перед відкриттям); впровадження (3–6 місяців після відкриття); зростання (6–18 місяців); зрілість (2–4 роки); трансформація (від 4–5 років і далі).

Кожен з етапів вимагає залучення ключових стейкхолдерів та гнучкого управління для забезпечення сталого розвитку бізнесу.

4. Економічна ефективність проєкту підтверджується високими показниками: період окупності складає 2,79 роки; чистий приведений дохід – 5614,57 тис. грн; середня норма рентабельності – 46,95%; індекс прибутковості – 115,5%; внутрішня норма рентабельності – 48,68%.

Значення показників підтверджують високу прибутковість проєкту та його економічну ефективність, що дозволяє очікувати стабільний розвиток та зростання рентабельності в середньостроковій перспективі.

5. Аналіз реєстру ризиків виявив критичні загрози для реалізації проєкту, серед яких зниження потоку туристів через воєнний стан, перебої з електропостачанням та підвищення цін на комунальні послуги мають найвищий рівень ймовірності та значний вплив на діяльність хостелу. Врахування цих факторів та розробка превентивних стратегій для їх управління

є ключовими для забезпечення стабільності бізнесу в умовах непередбачуваних ситуацій. Менш значущі ризики, такі як втрату рентабельності, блокування онлайн-сервісів та технічні несправності, хоча й мають низьку ймовірність, все одно потребують уваги та включення до стратегії на випадок їх виникнення. Своєчасне реагування на ці загрози допоможе зберегти конкурентоспроможність і забезпечити сталий розвиток проєкту.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування хостелу для жінок та зроблено такі висновки.

1. Актуальність бізнес-ідеї створення хостелу для жінок у місті Одеса обумовлена зростаючим попитом на безпечне та комфортне житло серед жінок-туристок, студенток, бізнес-подорожуючих та внутрішньо переміщених осіб. Наразі ринок готельних послуг в Одесі не пропонує достатньої кількості спеціалізованих закладів розміщення, орієнтованих виключно на жінок, що створює вільну нішу для відкриття такого хостелу.

Готельна індустрія є невід'ємною частиною сучасної економіки, і їй довелося адаптуватися до значних змін та нових реалій, особливо в умовах глобальної кризи та національних викликів, таких як війна та економічна нестабільність. Однак, незважаючи на труднощі, галузь продемонструвала стійкість та життєздатність. Підвищення рівня обслуговування, модернізація матеріально-технічної бази, впровадження нових технологій та додаткових послуг сприяли розвитку та підвищенню конкурентоспроможності готельних підприємств.

2. Відкриття хостелу для жінок в Одесі – перспективний бізнес-проект, але він має відповідати українському законодавству щодо реєстрації, отримання дозволів та дотримання санітарно-гігієнічних і протипожежних вимог. Важливим кроком є вибір відповідного КВЕДу. Новостворений хостел буде функціонувати за КВЕДом 55.10 – Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення.

Планується отримання необхідних дозволів та сертифікація послуг.

3. Новостворений хостел буде зареєстрований як товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), що забезпечить більшу гнучкість у веденні бізнесу, а також дозволить залучати партнерів та інвесторів. У

порівнянні з ФОП, реєстрація ТОВ є більш складною, але дає можливість обмежити відповідальність засновників лише розміром їхнього вкладу в статутний капітал. Загальна система оподаткування дозволяє враховувати всі операційні витрати (оренда, заробітна плата, комунальні послуги, витрати на маркетинг тощо), що зменшує податкову базу і дозволяє знизити податкові зобов'язання. Крім того, ТОВ має можливість амортизувати основні засоби (наприклад, меблі, техніку), що також знижує суму оподатковуваного прибутку. Попри те, що ведення бухгалтерії за загальною системою є більш складним, це дозволяє детальніше контролювати фінансові потоки та планувати податкові зобов'язання.

Юридична адреса новоствореного хоселу: м. Одеса, вул. Грецька, 22

4. Туристичний ринок Одеси є важливою складовою економіки регіону, який характеризується багатою історичною спадщиною та культурною різноманітністю. Попри значні коливання в динаміці обсягів реалізації готельних послуг, Одеса залишається популярним туристичним напрямком, що демонструє позитивні тенденції, зокрема у розвитку готельної інфраструктури та збільшенні туристичних потоків після анексії Криму. Однак, проблеми, такі як сезонність, інфраструктурні обмеження та конкуренція з іншими курортами, вимагають подальших інвестицій у модернізацію та вдосконалення сервісу. Роль міжнародних та місцевих керуючих компаній у розвитку готельного бізнесу є вирішальною для підтримки високих стандартів обслуговування. Для сталого розвитку туристичного ринку Одеси необхідна диверсифікація туристичного продукту, вдосконалення інфраструктури та активне просування бренду міста на міжнародній арені.

5. Відкриття хостелу для жінок в Одесі є перспективним бізнесом, оскільки існує попит на безпечне та комфортне проживання для туристок, які подорожують самотійно. Згідно з аналізом конкурентів, ринок бюджетного розміщення в Одесі насичений різними хостелами, що пропонують доступні ціни та зручні локації поблизу центру міста. Однак жоден із існуючих хостелів

не спеціалізується на розміщенні виключно для жінок, що створює унікальну можливість для новоствореного бізнесу. Унікальність такого хостелу, підвищений рівень безпеки та приватності можуть стати основними перевагами, що відрізнятимуть його від конкурентів.

Згідно з SWOT-аналізом, сильними сторонами новоствореного хостелу є унікальна концепція, висока безпека та комфорт для жінок, а також доступні ціни, що приваблюють широку аудиторію. Зручне розташування в центрі Одеси та зростаючий попит на альтернативне житло для жінок створюють додаткові можливості для розвитку бізнесу. Однак існують певні слабкі сторони, такі як обмежена цільова аудиторія та конкуренція з іншими типами розміщення. Загрози можуть виникнути через економічні фактори, зниження попиту, а також підвищені вимоги до безпеки та правові ризики. Тому для успішної реалізації цього бізнесу необхідно ретельно врахувати всі можливі ризики та активно використовувати маркетингові інструменти, такі як просування через соціальні мережі, щоб забезпечити конкурентоспроможність та стабільний розвиток.

6. Створення хостелу для жінок вимагає значних стартових інвестицій, загальна сума яких складає 29 692,10 тис. грн. Основну частину витрат складають витрати на будівництво, ремонт та придбання земельних ділянок – 92,72% від загальної суми. Для реалізації проєкту відкриття хостелу планується залучити 33,68% фінансування у вигляді кредиту в банку Пумб на суму 10 млн грн та 13,91% власних засобів керуючої компанії Маестро Хотел Менеджмент в розмірі 4131,50 тис. грн.

З аналізу поточних витрат функціонування хостелу, можна дійти висновків, що найбільшу частку складають заробітна плата працівників, інструменти просування та виплати за кредитом. Загальна сума витрат на місяць склала 776 947,32 грн. та 9 323 367,84 грн. на рік відповідно.

7. Проведений аналіз обсягів надання послуг та доходів жіночого хостелу підтверджує дохідність і перспективність даного бізнес-проєкту. В перший рік

функціонування загальна виручка хостелу становитиме близько 26,75 млн грн. Проект має диверсифіковану модель доходів: крім основної послуги з розміщення, що формує найбільшу частку доходу, додатковими джерелами є оренда залу для йоги, послуги з харчування, майстер-класи, оренда сейфів і пральних машин. Особливість хостелу – орієнтація виключно на жінок – формує конкурентну перевагу, оскільки відповідає попиту на безпечні та комфортні умови проживання. Розрахунки здійснено з урахуванням сезонності та реалістичного рівня завантаженості в перший рік – 70%, з поступовим зростанням у наступні роки.

Прогноз виручки на дев'ятирічний період демонструє стабільне зростання доходів, що зумовлено як інфляційним фактором, так і підвищенням рівня завантаженості хостелу. Вже в другому році виручка зростає до 32,12 млн грн, а в дев'ятому – до 71,46 млн грн. Така динаміка підтверджує довгострокову економічну ефективність проекту та його здатність забезпечити сталий прибуток у перспективі.

Найвпливовішими стейкхолдерами проекту є власник, персонал і клієнти, оскільки саме від їхньої мотивації, участі та задоволеності залежить стабільність функціонування хостелу. Водночас важливу роль відіграють і зовнішні стейкхолдери — постачальники, місцева влада, туристичні агенції та онлайн-платформи, які впливають на логістику, регуляторні процеси та просування.

8. Життєвий цикл жіночого хостелу охоплює такі основні етапи: ініціація та підготовка (до 1 місяця); реалізація (ремонт, закупівлі, персонал) (1–2 місяці); запуск та маркетинг (останній тиждень перед відкриттям); впровадження (3–6 місяців після відкриття); зростання (6–18 місяців); зрілість (2–4 роки); трансформація (від 4–5 років і далі).

Кожен з етапів вимагає залучення ключових стейкхолдерів та гнучкого управління для забезпечення сталого розвитку бізнесу.

9. Економічна ефективність проєкту підтверджується високими показниками: період окупності складає 2,79 роки; чистий приведений дохід – 5614,57 тис. грн; середня норма рентабельності – 46,95%; індекс прибутковості– 115,5%; внутрішня норма рентабельності – 48,68%.

Значення показників підтверджують високу прибутковість проєкту та його економічну ефективність, що дозволяє очікувати стабільний розвиток та зростання рентабельності в середньостроковій перспективі.

10. Аналіз реєстру ризиків виявив критичні загрози для реалізації проєкту, серед яких зниження потоку туристів через воєнний стан, перебої з електропостачанням та підвищення цін на комунальні послуги мають найвищий рівень ймовірності та значний вплив на діяльність хостелу. Врахування цих факторів та розробка превентивних стратегій для їх управління є ключовими для забезпечення стабільності бізнесу в умовах непередбачуваних ситуацій. Менш значущі ризики, такі як втрату рентабельності, блокування онлайн-сервісів та технічні несправності, хоча й мають низьку ймовірність, все одно потребують уваги та включення до стратегії на випадок їх виникнення. Своєчасне реагування на ці загрози допоможе зберегти конкурентоспроможність і забезпечити сталий розвиток проєкту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про внесення змін до Закону України «Про охорону культурної спадщини»: Закон України від 03.07.2020 р. № 1441-20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1441-20#Text> (дата звернення: 07.02.2025).
2. Довгаль Г. В. Сучасні тенденції розвитку світового готельного бізнесу. *Економіка. Кредитно-фінансова діяльність. Туризм*, 2019. Вип. 9. С.190-196.
3. Ніколайчук О. А., Мудрієвська Ю. В, Коломієць Д. В. Оцінка стану розвитку світового ринку готельних послуг в умовах COVID-19. *Економічні науки. Вісник Хмельницького національного університету*, 2021. №3 С. 186-192. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/03/2021-en-3-29.pdf> (дата звернення: 07.02.2025).
4. Сахно С.В., Жидова А.В. Світові тенденції та перспективи розвитку ринку готельних послуг на курортах. *Сучасні тенденції, проблеми та перспективи управління розвитком туризму*: зб. матеріалів І Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро: Дніпро ДВНЗ «ПДТУ», 2023. С. 191-196. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/sahno3.htm (дата звернення: 07.02.2025).
5. Парфененко Г. Названі найбільші готельні мережі у світі. DIP : веб-сайт. URL: <https://dip.org.ua/kitaj/nazvani-naybilshi-hotelni-merezhi-u-sviti/> (дата звернення: 07.02.2025).
6. Тренди готельного бізнесу: що змінилося за останні роки. TRAVEL IN STYLE : веб-сайт. URL: <https://travelinstyle.com.ua/trendi-gotelного-biznesu-shho-zminilosya/> (дата звернення: 07.02.2025).
7. Global Hotels & Resorts - Market Size 2005–2030. February 2024. IBISWorld : веб-сайт. URL: <https://www.ibisworld.com/global/market-size/global-hotels-resorts/1460/> (дата звернення: 07.02.2025).

8. Global Tourism - Number of Businesses. February 2024. IBISWorld : веб-сайт. URL: <https://www.ibisworld.com/global/number-of-businesses/global-tourism/2310/> (дата звернення: 07.02.2025).

9. UNWTO. UN Tourism – Tourism Dashboard. The first global dashboard for tourism insights : веб сайт. URL: <https://www.unwto.org/tourism-data/un-tourism-tourism-dashboard> (дата звернення: 07.02.2025).

10. Азовський Д. Туризм у режимі відновлення: як відпочинок українців рятує економіку країни. Бізнес. Район : веб-сайт. URL: <https://business.rayon.in.ua/topics/774368-turizm-u-rezhimi-vidnovlennya-yak-vidpochinok-ukraintsiv-ryatue-ekonomiku-kraini> (дата звернення: 07.02.2025).

11. Баженова С.Е., Пологовська Ю.Ю., Канцур І.Г. Готельно-ресторанна справа. *Економіка та суспільство. Розвиток готельно-ресторанного бізнесу в умовах сьогодення*. 2022. Вип. 38. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-22>. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1280/1234> (дата звернення: 07.02.2025).

12. Гедін Максим. Потенціал розвитку готельної індустрії: історія і сучасні реалії в Україні. *Трансформація готельно-ресторанного бізнесу регіону в умовах євроінтеграції*: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. Чернівці : Чернівці:Технодрук, 2023. С. 120-125. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/ua/content/download/subsection/nayka/konf_11_05_2023.pdf (дата звернення: 07.02.2025).

13. Михайлова Н. В., Рогова Н. В., Рибаківа С. С. Готельний бізнес в Україні: проблеми та основні тенденції розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2020. № 1 (97). С. 79-85. DOI: <http://doi.org/10.37734/2409-6873-2020-1-10>. URL: http://puet.poltava.ua/journal/97_2020/10.pdf (дата звернення: 07.02.2025).

14. Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 07.02.2025).

15. Державне агентство розвитку туризму України. Туристична статистика України: динаміка податкових надходжень по регіонах. ДАРТ : веб-сайт. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/turistichna-statistika-ukrayini-dinamika-podatkovih-nadhodzhen-po-regionah> (дата звернення: 07.02.2025).

16. Ільницька-Гикавчук Г. Я. Фактори підвищення якості готельних послуг. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. Вип. № 6, С. 75-77. DOI: 10.31891/2307-5740-2019-276-6-78-81. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/16-13.pdf> (дата звернення: 07.02.2025).

17. Чорненька Н. В. Організація туристичної індустрії: Навчальний посібник. Tourism-book : веб-сайт. URL: https://tourism-book.com/pbooks/book-39/ua/chapter-1922/#google_vignette (дата звернення: 07.02.2025).

18. Організація надання основних і додаткових послуг. БукЛіб : веб-сайт. URL: <https://buklib.net/books/26893/> (дата звернення: 07.02.2025).

19. Anagha S. Empowering Women: A Explainer on Working Women's Hostel Schemes. 2023. Project Statecraft : веб сайт. URL : <https://www.projectstatecraft.org/post/empowering-women-a-explainer-on-working-women-s-hostel-schemes> (дата звернення: 07.02.2025).

20. Готельний девелопмент. Стратегічний партнер з управління Maestro Hotel Management : веб-сайт. URL: <https://www.maestrom.com> (дата звернення: 07.02.2025).

21. Про туризм : Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр> (дата звернення: 07.02.2025).

22. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15 травня 2003 р. № 755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15> (дата звернення: 07.02.2025).

23. Види економічної діяльності КВЕД. Опендатабот : веб-сайт. URL: <https://opendatabot.ua/c/kved> (дата звернення: 07.02.2025).

24. Класифікація організаційно-правових форм господарювання. Бухгалтер : веб-сайт URL: <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/kspovo/korfg/> (дата звернення: 07.02.2025).

25. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15 травня 2003 р. № 755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text> (дата звернення: 07.02.2025).

26. ТОВ (TOB) – що це значить для бізнесу. YouControl : веб-сайт. URL: <https://youcontrol.com.ua/topics/tov-shcho-tse-znachyt-dlia-biznesu/> (дата звернення: 07.02.2025).

27. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 р. № 2464 – VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text>.

28. Доброва Н.В., Райлян О.Г. Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. *Наукові перспективи*. 2021. № 10 (16). 447 с. С. 303 – 315. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-10\(16\)](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-10(16))

29. Реєстрація ТОВ на підставі модельного статуту. Портал Дія. Офіційний веб-сайт. URL: <https://diia.gov.ua/services/reystratsiya-tov-na-pidstavi-modelnogo-statutu> (дата звернення: 07.02.2025).

30. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб./ за заг. ред. д.е.н. Н.В. Сментини. Київ, 2019. С. 68-75.

31. Податковий Кодекс України від 2.12.2010 року № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення: 07.02.2025).

32. Основи бізнесу: навч. посіб./за ред. Н.В. Сментини. Харків: «Діса плюс». 2021. С. 294-295.

33. Аналіз розвитку ринку пляжного туризму і готелів Одеської області. 2019. Pro-Consulting : веб сайт. URL : <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-razvitiya-rynka-plyazhnogo-turizma-i-gostinic-odesskoj-oblasti-2019-god> (дата звернення: 07.02.2025).

34. Станко В. Н. Історія Одеси: історично-краєзнавчі нариси. Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова. 2002. 560 с. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/ua/elib.exe?Z21ID=&I21DBN=UKRLIB&P21DBN=UKRLIB&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=online_book&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=FF=&S21STR=00004551%5F02 (дата звернення: 07.02.2025).

35. The world-leading augmented hospitality Group. Accor : веб-сайт. URL: <https://group.accor.com/en> (дата звернення: 07.02.2025).

36. About Marriott International. Corporate information. Marriott International : веб-сайт. URL: <https://www.marriott.com/marriott/aboutmarriott.mi> (дата звернення: 07.02.2025).

37. InterContinental Hotels Group. IHG Hotels & Resorts : веб-сайт. URL: <https://www.ihg.com/hotels/us/en/reservation> (дата звернення: 07.02.2025).

38. Radisson Hotel Group. Radisson Hotels : веб-сайт. URL: <https://www.radissonhotels.com/uk-ua/> (дата звернення: 07.02.2025).

39. Ribas Hotels. Мережа готелів Ribas Hotels : веб-сайт. URL: <https://ribas.ua> (дата звернення: 07.02.2025).

40. Хостели в Одесі. Booking : веб-сайт. URL: https://www.booking.com/hostels/city/ua/odesa.ru.html?aid=356980&label=gog235jc-1DCAMYiAQo6QFCBW9kZXNhSCIYA2jpAYgBAZgBIbgBB8gBDdgBA-gBAYgCAagCA7gCp53cvgbAAgHSAiQ2OGJlZDIwOC02YzY5LTRkMWQtYjg2MS01YTRlMjBiYTE3MzHYAgTgAgE&sid=675da6295793ca38ff73e8236b117e4c&keep_landing=1& (дата звернення: 07.02.2025).

41. Генеральний кредитний ліміт. Пумб : веб-сайт. URL: https://b2b.pumb.ua/finance/general_credit_limit (дата звернення: 07.02.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А**Витрати на облаштування спільних зон**

Найменування	Кількість одиниць	Вартість одиниці, тис. грн	Загальна вартість, тис. грн
1	2	3	4
Кухні (3 зони)			
Плита/духова шафа (газова чи електрична)	3	8	24
Модульна кухня	3	3,6	10,8
Холодильник	3	9	27
Мийка з краном	3	1,5	4,5
Шафи для зберігання посуду	3	2	6
Столи та стільці	3	10	30
Кастрюлі	5	0,7	3,5
Сковорідка	4	0,6	2,4
Тарілки	50	0,1	5
Чашки	30	0,05	1,5
Столові прилади набір	40	0,1	4
Урна для сміття	6	0,2	1,2
Пральня			
Пральні машини	7	8	56
Сушильні машини	4	8	32
Сушарка	3	1	3
Полиці для зберігання білизни та пральних засобів	1	1,5	1,5
Зони відпочинку			
Крісла	4	3	12
Столики	2	4	8
Бра	3	1	3
Декор	-	-	4
Ванні кімнати			
Душові кабінки або перегородки для душів	9	6	54
Туалет (унітаз)	12	2	24

Додаток А (продовження)

1	2	3	4
Вмивальник з тумбою	12	3,5	42
Плитка, сантехнічні матеріали	-	15	15
Дозатор для шампуню та гелю	18	0,1	1,8
Освітлення та вентиляція	3	1,5	4,5
Йога-студія			
Килими для йоги	10	0,6	6
М'які подушки та блоки для йоги	4	0,1	0,4
Бра	2	1	2
Дзеркало настінне	6	0,5	3
Коридори			
Килими	3	2	6
Бра	18	0,5	9
Люстри	3	1,5	1,5
Декор	-	-	7
Рецепція			
Стіл рецепції	1	8	8
ПК	1	5	5
Принтер	1	2,5	2,5
Касовий апарат	1	5	5
Меблі для зберігання документів	1	3	3
Сейф	1	3	3
Стілець	1	1,5	1,5
Телефон	1	2	2
Холл			
Декор	-	-	3,5
Диван	1	6	6
Люстра	1	2,5	2,5
Тримач для багажу	2	0,7	1,4
Технічні приміщення			
Шафи для зберігання	2	2	4
Полиці для зберігання	4	0,5	2

Додаток А (продовження)

1	2	3	4
Бра	1	1	1
Електрогенератор номінальною потужністю 250 кВт, з доставкою та підключенням	1	30,8	30,8
Всього			496,8

Джерело: складено автором