

*Приклад оформлення титульної сторінки курсової роботи*

ГАЛИЦЬКИЙ КОЛЕДЖ ІМЕНІ В'ЯЧЕСЛАВА ЧОРНОВОЛА

*Кафедра готельно-ресторанної справи*

**МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА  
РОБОТА**

**на тему: «Управління проєктами готельно-ресторанного  
комплексу в сучасних умовах  
(на прикладі «Faunyu Hostel »)**

Студента(ки) II курсу ГР-28б групи  
спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»

Сюрпіта С.Я.

Керівник: к. е. н. Копестинська О.І.

Національна шкала \_\_\_\_\_

Оцінка: ECTS \_\_\_\_\_

Члени комісії

\_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ.....	5
1.1 Сутність, складові та основні фази управління проєктами підприємства.....	5
1.2 Критерії ефективності управління проєктами на підприємстві.....	10
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ (НА ПРИКЛАДІ ХОСТЕЛУ «FAUNYU HOSTEL».).....	13
2.1 Загальна характеристика хостелу «Faunyu Hostel» та особливості організації послуг.....	13
2.2 Суть та структура проєкту для хостелу «Faunyu Hostel».....	17
2.3 Очікувані результати впровадження проєкту.....	30
ВИСНОВКИ.....	32
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	35
ДОДАТКИ.....	37

## ВСТУП

Молодіжний туризм являє собою особливий вид подорожей, в яких молодь відпочиває великими компаніями, об'єднаними спільною метою і бажанням пізнати світ. Якщо говорити про молодіжний туризм, слід особливо відмітити, що саме ця сфера подорожей є дуже перспективною. Головною метою молодіжного туризму є пізнання світу, дуже корисні і популярні поїздки по своїй країні. Приголомшливі перспективи, що розкриваються в поїздці, дають можливість пізнати історію і багато нового.

Молодіжний туризм розвиває найбільш динамічний і активний елемент продуктивних сил регіону і тому сприяє підвищенню ресурсного потенціалу DESTINATION в цілому. Молодь – це чинник соціальних змін, інноваційна сила. Це не лише об'єкт дії з боку суспільства і держави, але і потенційно найбільш енергійний і новаторський суб'єкт суспільного розвитку.

Гостинність – одне з фундаментальних понять людської цивілізації, яке сьогодні під впливом науково-технічного прогресу перетворилось у потужну індустрію, в якій задіяні мільйони професіоналів. Індустрія гостинності є однією з важливих складових світового ринку послуг, й представляє собою високододаткову галузь, що швидко розвивається, створюючи нові види та форми підприємств. Одним із таких видів засобів розміщення, який активно поширюється на ринку готельних послуг, є хостели.

**Актуальність теми** полягає в тому, що необхідність управління проектами в системі фінансового менеджменту, а саме необхідність координації використання людських та матеріальних ресурсів протягом життєвого циклу проекту за допомогою сучасних методів і техніки управління для досягнення відповідного рівня прибутків учасників проекту, високої якості продукції, пов'язана з масовим зростанням масштабів виробництва і складності проектів, вимог до термінів їх здійснення, якості виконуваних робіт.

Початком розвитку управління проектами в системі фінансового

менеджменту було створення у 30-х роках XX століття вченими розробки методів календарного планування з використанням циклограм. Одними з перших методів управління були розроблені на Заході в 50-х роках методи сіткового планування, в 80-х роках появились перші комп'ютерні програми оптимізації процесу управління.

На сьогодні управління проєктами – це визнана у всьому світі методологія вирішення організаційно-технічних проблем, це філософія управління виробничими проєктами. Умови ринку стають більш вибагливими, підвищуються темпи змін, що відбуваються тощо.

Відповідно, управління проєктами – це процес управління командою, ресурсами виробничого проєкту за допомогою спеціальних методів та прийомів з метою успішного здійснення поставленої цілі.

**Метою даного дослідження** є з'ясування теоретичних та практичних аспектів управління проєктами в системі підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Виходячи із актуальності обраної теми та мети дослідження **завданнями даної роботи** є вивчення таких питань:

- з'ясування сутності, складових та основних фаз управління проєктами підприємства;
- дослідження критеріїв ефективності управління проєктами на підприємстві;
- загальна характеристика хостелу «Faunyu Hostel» та особливості організації послуг;
- аналізу суті та структура проєкту для хостелу «Faunyu Hostel»;
- узагальнення очікуваних результатів впровадження проєкту.

**Об'єктом дослідження** виступає підприємство готельно-ресторанної індустрії – хостел «Faunyu Hostel».

**Предметом дослідження** є взаємозв'язки в процесі управління проєктами підприємства готельно-ресторанної індустрії – хостелу «Faunyu Hostel».

## РОЗДІЛ 1.

### ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

#### **1.1. Сутність, складові та основні фази управління проєктами підприємства**

Майже всі організації розробляють різного роду проєкти. Великі, часто одноразові проєкти створюють значні труднощі з точки зору управління ними. Ставки тут дуже високі: мільйони доларів можуть бути задіяні у справі даремно внаслідок поганого планування проєктів. Перенесення строків окремих етапів виконання проєктів відбувається через погане відпрацювання розкладу робіт. З цих причин компанії стають банкрутами, оскільки неспроможні контролювати розвиток проєкту. Тому майже в усіх галузях індустрії менеджери заклопотані тим, як управляти такими великими й складними проєктами, щоб виконати їх найефективніше. Що ж таке проєкти та які їх основні види? З цього приводу існують різноманітні підходи та тлумачення поняття «проєкт» [18, с.17].

У літературі можна зустріти і цілий ряд інших визначень цього поняття, зокрема: «Проєкт – це сукупність певних елементів (об’єктів матеріальної й нематеріальної природи) і зв’язків між ними, що забезпечує досягнення поставлених цілей» [14, с.9]. Ще одне визначення: «Проєкт — це сукупність завдань чи заходів, пов’язаних з досягненням запланованої мети, яка в основному має унікальний та неповторний характер» [19, с.192].

Усі ці визначення можна вважати універсальними, вони в основному відображають суть поняття проєкту. Узагальнивши наведені та інші підходи до цієї проблеми, можна зробити відповідний висновок: Проєкт – це комплекс взаємопов’язаних заходів, які розробляються на різних рівнях менеджменту з метою реалізації специфічних завдань та досягнення чітко визначених результатів протягом заданого часу при встановлених ресурсних обмеженнях [2, с.96]. Виходячи з цього узагальненого визначення проєкту, можна охарактеризувати його основні ознаки: можливість зміни комплексу

заходів для досягнення мети проєкту; неповторність (специфічність); обмеженість у часі; обмеженість ресурсів. Можливість зміни комплексу заходів означає, що реалізація проєкту завжди пов'язана зі змінами в будь-якій системі і є цілеспрямованим її перетворенням з існуючого стану на бажаний, який визначено в меті проєкту.

Мета проєкту — це бажаний та обґрунтований результат, що має бути досягнутий у межах певного строку при заданих умовах реалізації проєкту. Водночас визначення мети проєкту передбачає обґрунтування завдання, що потребує: визначення результатів діяльності на певний строк; кількісної оцінки результатів цієї діяльності; доведення, що ці результати можуть бути досягнуті; визначення умов, за яких ці результати можуть бути досягнуті.

Управління проєктом (Projekt Management) – це процес координації всіх видів ресурсів (людських, матеріальних, фінансових) протягом життєвого циклу проєкту на основі сучасних методів (техніки) управління з метою виконання визначених за складом, обсягом, вартістю, часом та якістю робіт і задоволення інтересів учасників проєкту [5, с.100].

Щоб ефективно управляти проєктами, необхідно усвідомлювати їх життєвий цикл та основні фази його розвитку. Життєвий цикл проєкту (ЖЦП) – це час від першої затрати до останньої вигоди проєкту. Він передбачає розвиток проєкту, роботи, які здійснюються на різних стадіях підготовки, реалізації та експлуатації проєкту. Отже, до поняття ЖЦП входить визначення різних фаз (етапів) розроблення та реалізації проєкту. Чіткого й однозначного виділення фаз та етапів виконання проєктів не має, оскільки визначальними є цілі й умови реалізації кожного проєкту. У зарубіжній літературі з аналізу та управління проєктами використовуються різні підходи при поділі реалізації проєктів на фази. Так, у Німеччині переважає підхід, що ґрунтується на основній діяльності, – аналізі проблеми, розробці концепції та детальному поданні проєкту, використанні результатів його реалізації, ліквідації об'єктів проєкту. У публікаціях деяких вітчизняних авторів пропонується розглядати три фази проєкту – концептуальну, контрактну і фазу реалізації проєкту. На концептуальній фазі

здійснюється розробка концепції проєкту, оцінюється його життєздатність, відбувається планування проєкту, розробка вимог до проєкту, вибір та придбання земельної ділянки тощо.

Контрактна фаза охоплює відпрацювання кваліфікаційних вимог, підготовку попереднього завдання, добір потенційних виконавців, оформлення контракту з обраними виконавцями, вибір і затвердження остаточного варіанта проєкту, початок реалізації проєкту.

Фаза реалізації проєкту має дві стадії — детальне проектування та поставки; будівництво або інсталяція [8, с.202]. Щодо проєктів суто виробничо-операційної системи, які, власне, є метою нашого аналізу, то управління ними прийнято поділяти на три основні фази (рис 1.1):



**Рис 1.1. Фази управління проєктом операційної системи [11, с.134]**

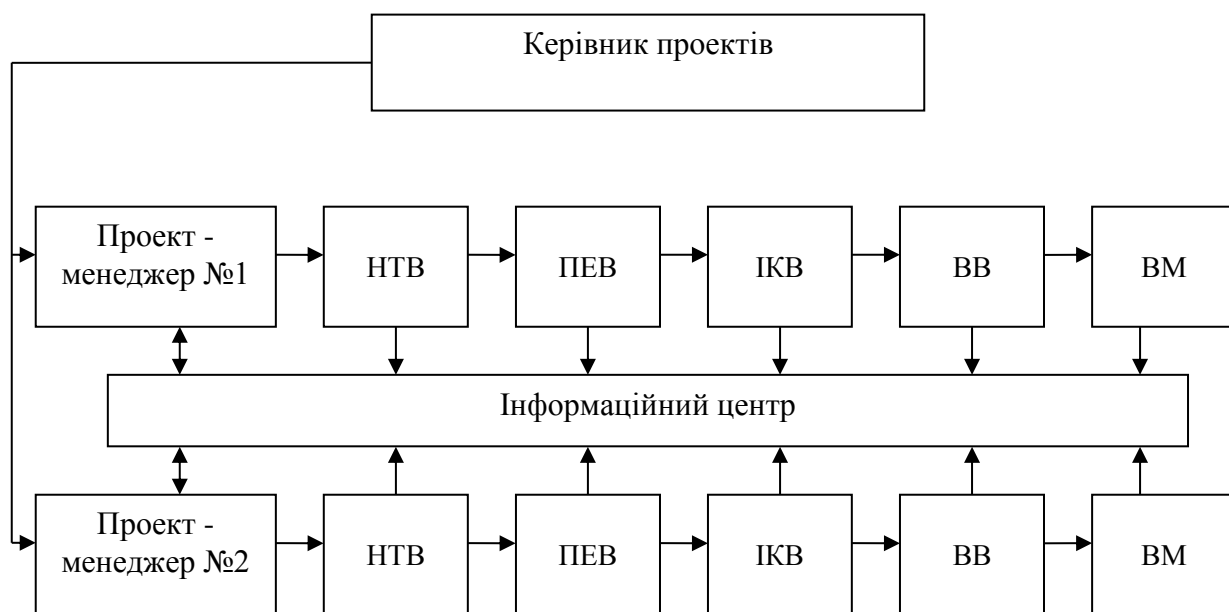
Розглянемо конкретніше фази реалізації проєктів операційної системи. Планування проєктів передбачає, насамперед, створення всередині фірми

відповідних проектних організацій для виконання робіт, які в основному виходять за рамки звичайного управління виробничою системою.

Проектна організація – це ефективний шлях об'єднання людей та фізичних ресурсів, необхідних для того, щоб у визначені строки завершити оригінальний проект чи досягти відповідного результату. Проектна організація досягає визначених результатів завдяки використанню кваліфікованих спеціалістів із будь-якого іншого підрозділу фірми.

Успішно працює така організація за умови, коли: чітко визначений результат роботи та тривалість її виконання; робота нова і до певної міри незнайома для існуючої організації; робота об'єднує комплекс взаємопов'язаних завдань, що потребують для свого розв'язання знань спеціалістів; проект тимчасовий, але потребує організації його виконання.

Спрощено проектну організацію для успішно працюючої фірми показано на рис 1.2.



Скорочені назви: НТВ – науково-технічний відділ; ПЕВ – планово-економічний відділ; ІКВ – інженерно-конструкторський відділ; ВВ – виробничий відділ; ВМ – відділ маркетингу.

**Рис 1.2. Типова схема проектної організації [11, с.136]**

Склад виконавців проекту тимчасово призначається для здійснення проекту і доводиться до відома управляючого (керівника) проекту. Менеджер, що очолює проект, координує свої дії з іншими відділами та відправляє повідомлення про



результати роботи на верхній рівень управління, часто особисто президентів організації. Керівники проєктів отримують можливість користуватися широкою інформацією на фірмі та контролювати ключові елементи планування й розвитку робіт проєкту. При плануванні проєктів необхідно пройти такі етапи: визначення ідеї (місії, необхідності) проєкту; визначення цілей проєкту; відбір кращих варіантів проєкту; аналіз здійсності проєкту. Ідея проєкту може бути зумовлена різними обставинами: ініціативою фірм, які прагнуть отримати переваги у використанні нових можливостей; наявністю невикористаних або неповністю використаних матеріальних чи людських ресурсів та можливістю їх використання у продуктивніших галузях; необхідністю зробити додаткові капіталовкладення; прагненням створити сприятливі умови для формування відповідної інфраструктури виробництва тощо [12, с.492].

Визначення цілей — це наступний крок у плануванні проєкту. Проєкти можуть мати численні цілі, але при їх визначенні варто приділяти особливу увагу врахуванню думок усіх учасників проєкту. При виявленні кращого варіанта проєкту важливо розглянути широке коло можливих альтернатив. Дуже важливо внести всі можливі варіанти до початкового переліку ідей, що обговорюються, а потім за логічною схемою відбору відкинути гірші варіанти. Причинами відхилення варіантів проєкту можуть бути: надмірні витрати та ризики порівняно з очікуваними вигодами; непридатна для здійснення цілей проєкту технологія; занадто великий масштаб проєкту, що не відповідає наявним організаційним та управлінським можливостям; завищені витрати на експлуатацію проєкту порівняно з наявними фінансовими ресурсами або порівняно з альтернативними рішеннями тощо. Попередній аналіз здійсності проєкту допомагає тоді, коли при відборі ідей проєкту не вдалося знизити кількість поданих варіантів до кількох, які заслуговують на детальне вивчення. За такого підходу можна з'ясувати, які варіанти проєкту потрібно залишити для подальшого детального розгляду і водночас навести переконливі причини відхилення інших поданих варіантів [1, с.42]. На стадії планування проєкту команда, що ним управляє, визначає також послідовність робіт (дій) та пов'язаних з ними витрат, оцінює загальну потребу персоналу, постачальників, обладнання тощо. У міру уточнення цілей проєкту та скорочення кількості варіантів і

альтернатив їх реалізації проєкт набуває конкретності. Наступна фаза управління ним передбачає відпрацювання чітких розкладів його реалізації. Необхідність розкладів проєктів зумовлюється тим, що вони: встановлюють зв'язки кожної роботи з іншими роботами і проєктом у цілому; ідентифікують послідовність зв'язків серед робіт; сприяють встановленню реалістичних часових і грошових оцінок для кожної роботи; допомагають поліпшити використання людських, грошових та матеріальних ресурсів через виявлення вузьких місць проєкту.

Отже, розклад проєкту визначає виконання робіт (дій) та їх послідовність у часі. На цій фазі розраховується необхідна кількість матеріалів та людей для кожної стадії виконання проєкту, час виконання кожної роботи тощо. Часткові розклади для персональних потреб кожного виду виконуваних робіт (управління, інженерні розрахунки чи розлив металу, наприклад) подаються графічно. Графіки складаються також і для розкладу матеріалів.

## **1.2.Критерії ефективності управління проєктами на підприємстві**

Ефективність проєкту характеризується системою показників, які виражають співвідношення вигід і витрат проєкту з погляду його учасників.

Виділяють такі показники ефективності проєкту: показники комерційної ефективності, які враховують фінансові наслідки реалізації проєкту для його безпосередніх учасників; показники економічної ефективності, які враховують народногосподарські вигоди й витрати проєкту, включаючи оцінку екологічних та соціальних наслідків, і допускають грошовий вимір; показники бюджетної ефективності, які відображають фінансові наслідки здійснення проєкту для державного та місцевого бюджетів. Для оцінки ефективності проєктів доцільніше використовувати показники, які дають змогу розрахувати значення критеріїв ефективності проєктів, беручи до уваги комплексну оцінку вигід і витрат, зміну вартості грошей у часі та інші чинники. Правильне визначення обсягу початкових витрат на проєкт є запорукою якості розрахунків окупності проєкту.

При аналізі ефективності проєкту використовують наступні показники:

1.Сума інвестицій – це вартість початкових грошових вкладень у проєкт, без яких він не може здійснюватись. Ці витрати мають довгостроковий характер.

2.Грошовий потік – дисконтований або недисконтований дохід від здійснення проєкту, який включає чистий прибуток та амортизаційні відрахування, які надходять у складі виручки від реалізації продукції;

3. Чиста теперішня вартість проєкту – Net Present Value (NPV), являє собою дисконтовану цінність проєкту (поточну вартість доходів або вигід від вкладених інвестицій) [9, с.296].

4. Період окупності інвестицій – це час, протягом якого грошовий потік, одержаний інвестором від втілення проєкту, досягає величини вкладених у проєкт фінансових ресурсів.

5. Внутрішня норма рентабельності – Internal Rate of Return (IRR) Розрахунок IRR проводиться методом послідовних наближень величини NPV до нуля при різних ставках дисконту. Розрахунки проводяться за формулою [18, с.118]:

$$\sum_{i=1}^n \frac{B_i - C_i}{(1+i)^i} = 0. \quad (1.1)$$






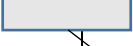


6. Індекс прибутковості – Profitability Index (PI) є відношенням суми наведених ефектів (різниця вигід і поточних витрат) до величини інвестицій:

$$PI = \frac{1}{K} \cdot \sum_{i=1}^n \frac{B_i - C_i}{(1+i)^i}, \quad (1.2)$$

PI тісно пов'язаний з NPV. Якщо NPV позитивна, то й  $PI > 1$ , і навпаки, якщо  $PI > 1$ , проєкт ефективний, якщо  $PI < 1$  – неефективний [2, с.195].

Одним з популярних засобів відпрацювання розкладів проєктів є графіки Гантта – це один з найбільш популярних способів сіткового графічного представлення плану проєкту, вживаний в багатьох програмах управління проєктами. Вони відображають часові оцінки і досить легко сприймаються. Горизонтальні смуги відображаються на такому графіку вздовж лінії часу для кожної роботи проєкту. Букви зліва від кожної смуги вказують планувальнику, які інші роботи мають бути завершені раніше, ніж розпочнеться робота. Зразок графіка Гантта для складання розкладу проєкту показано на рис. 1.3. Графіки Гантта не потребують значних витрат, але допомагають менеджерам бути впевненими, що: 1) усі необхідні роботи охоплені планом; 2) порядок їх виконання прорахований; 3) тривалість виконання робіт встановлена; 4) в цілому відстежений час виконання

проекту.

Розклад проекту	Назва фірми			Дата затвердження розкладу		
	Менеджер проекту (проект установки системи фільтрів)			Липень	Серпень	Вересень
	Квітень	Травень	Червень			
Будівництво внутрішніх компонент		a				
Реконструкція даху та підлоги		b				
Будівництво стелажа						
Залив бетону та встановлення каркасу			c			
Будівництво високотемпературної топки			d			
Встановлення контролюючої системи			e			
Встановлення приладу очищення повітря				f		
Перевірка та випробування				q		

**Рис. 1.3. Розклад проекту за графіком Ганта [11, с.144]**

Виконання робіт відзначається в міру виконання проекту заштрихуванням горизонтальних смуг повністю, коли робота завершена, або частково — відповідно до обсягу її виконання. Наприклад, зі схеми ми бачимо, що роботи, а, в, с і d виконані згідно з розкладом тому, що відповідні їм смуги заштриховані до лінії дати статусу. Лінія дати на 1 липня у наведеному випадку визначає статус періоду, що поданий у доповідній, і дає можливість учасникам проекту бачити, що зроблено протягом цього періоду, відзначити, що зроблено з випередженням, а що опинилося за рамками розкладу. Роботи е, f і q усі вийшли з розкладу, їх лінії не повністю заштриховані. Подібні графіки розкладів використовуються в простих проектах. Вони дають менеджерам можливість оцінювати стан кожної роботи, щоб виявляти та усувати виникаючі проблеми [11, с.147].

Таким чином, управління проектами посідає важливе місце в системі фінансового менеджменту підприємства, оскільки дає можливість раціоналізувати систему функціонування, налагодити взаємовідносини на рівні організаційного механізму операційної системи, принести додаткову ефективність при реалізації управлінських рішень.

## РОЗДІЛ 2.

### ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ (НА ПРИКЛАДІ ХОСТЕЛУ «FAYNUY HOSTEL»)

#### 2.1. Загальна характеристика хостелу «Faunyu Hostel» та особливості організації послуг

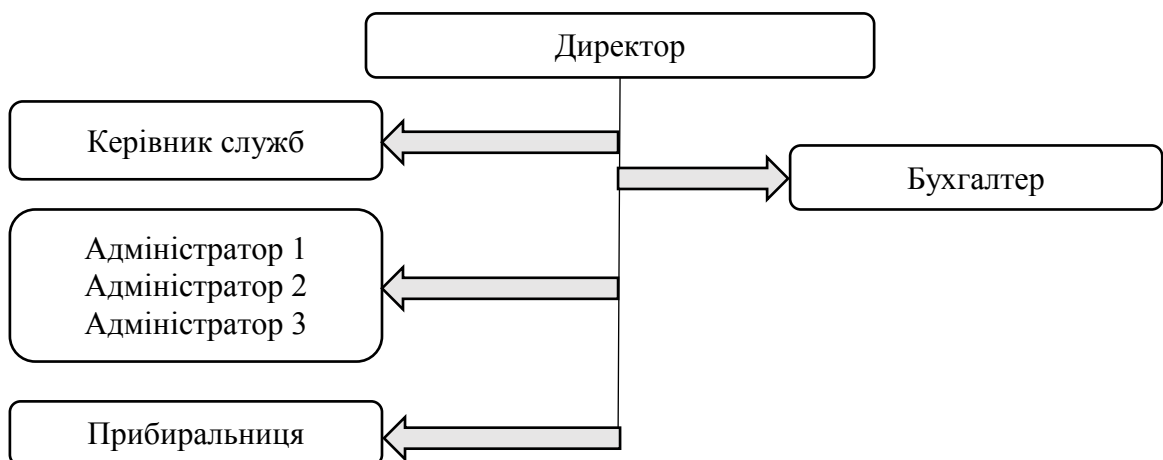
Об'єктом дослідження виступає хостел «Faunyu Hostel» - комфортабельний та затишний хостел, зручно розташований в центральній частині міста.

Вагомі переваги «Faunyu Hostel» — велика кількість спальних місць, наявність сучасної розважальної зони, недороге проживання.

Головні характеристики хостелу «Faunyu Hostel»:

- 30 спальних місць;
- безкоштовний wi-fi;
- працівники цілодобової стійки реєстрації володіють англійською, польською, російською та українською мовами;
- номери хостелу оснащені кавоваркою й шафою для одягу, у деяких номерах є кухня з мікрохвильовою піччю;
- практикується щоденне прибирання.

Досліджуючи організаційну структуру хостелу «Faunyu Hostel», слід відмітити лінійно-функціональну структуру (рис.2.1).



**Рис.2.1. Організаційна структура хостелу «Faunyu Hostel»**

Ієрархія структури управління хостелу «Faunyu Hostel» виглядає наступним чином: в підпорядкуванні директора хостелу знаходяться всі співробітники хостелу, а саме: керівник, бухгалтер, три адміністратори і прибиральниця. Бухгалтер і керуючий служб підкоряються безпосередньо директору. Адміністратори хостелу «Faunyu Hostel» знаходяться в підпорядкуванні керуючого, а їм усім, в свою чергу, підпорядковується прибиральниця.

Аналізуючи фінансово-економічні показники комерційної діяльності хостелу «Faunyu Hostel» необхідно відмітити поступове зниження ефективності використання наявного потенціалу (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

**Фінансово-економічні показники діяльності хостелу «Faunyu Hostel»**

Стаття витрат	Роки			Відхилення (+;-)	
	2016	2017	9 міс. 2018	2017/ 2016	2018/ 2017
Доходи від реалізації послуг, тис.грн.	476	1683,1	885,2	1207,1	-797,9
Собівартість реалізації послуг, тис.грн.	293,6	1162,6	716,8	869	-445,8
Інші операційні витрати, тис.грн.	177,1	143,2	254,3	-33,9	111,1
Чистий прибуток, тис.грн.	8,4	130,8	-87,6	122,4	-218,4
Активи, тис.грн.	138,4	192,6	205,5	54,2	12,9
Основні засоби, тис.грн.	100,2	108,5	103,3	8,3	-5,2
Власний капітал, тис.грн.	56,9	192,6	205,5	135,7	12,9
Поточні зобов'язання, тис.грн.	81,5	4,9	105,4	-76,6	100,5

Аналізуючи дані представлені в таблиці 2.1. необхідно відмітити зниження доходів від реалізації продукції на 797,9 тис.грн. за 2017-2018 рр., поряд із цим знижується собівартість наданих послуг, зокрема показник знижується на 445,8 тис.грн. до рівня 716,8 тис.грн. Зростає розмір інших операційних витрат діяльності підприємства, зокрема показник збільшується

на 111,1 тис.грн. до рівня 254,3 тис.грн. Поряд із цим на позитивну оцінку заслуговує зростання розміру активів підприємства на 12,9 тис.грн. та збільшення загального обсягу власного капіталу на 12,9 тис.грн. за рахунок зростання нерозподіленого прибутку. Також зростає розмір поточних зобов'язань підприємства із 81,5 тис.грн. до рівня 105,4 тис.грн., при цьому показник збільшується на 100,5 тис.грн.

Поряд із фінансово-економічними показниками здійснимо оцінку ефективності маркетингової діяльності. Оцінюючи ефективність маркетингової діяльності хостелу «Faunyu Hostel» перш за все визначимо розмір витрат на маркетингові заходи (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

**Витрати на маркетингові заходи хостелу «Faunyu Hostel»  
за період 2016 – 9 міс.2018 року**

Стаття витрат	Роки			Відхилення (+;-)	
	2016	2017	9 міс. 2018	2017/ 2016	2018/ 2017
Реклама	12,3	17,7	21,2	5,4	3,5
PR – заходи	1,6	0	1,9	-1,6	1,9
Стимулювання персоналу	2,9	3,2	3,3	0,3	0,1
Участь у регіональних виставках	3,4	0	1,8	-3,4	1,8
Разом	20,2	20,9	28,2	0,7	7,3

Отже, протягом досліджуваного періоду спостерігається зростання маркетингових витрат підприємства (на 7,3 тис.грн.), що обумовлено зростанням витрат на рекламу (на 3,5 тис.грн.), PR – заходи (на 1,9 тис.грн.), стимулювання персоналу (на 0,1 тис.грн.).

Для повноцінного оцінювання ефективності маркетингової політики готельного хостелу «Faunyu Hostel» представимо таблицю із вхідними даними та результатами оцінки (додатки А і Б, таблиця 2.3).

Дані аналітичної таблиці 2.3. вказують на зниження ефективності маркетингової діяльності, що обумовлено зниженням основних показників

діяльності підприємства – доходів від реалізації послуг, прибутку підприємства та показників рентабельності.

Таблиця 2.3

**Показники комерційної діяльності та оцінка ефективності реалізації маркетингової політики хостелу «Faunyu Hostel» за період 2016 – 9 міс.2018 року**

№	Показник	Роки			Відхилення (+;-)	
		2016	2017	9 міс. 2018	2017/ 2016	2018/ 2017
Вхідні дані:						
1.	Обсяг маркетингових витрат, тис.грн.	20,2	20,9	28,2	0,7	7,3
2.	Собівартість реалізації послуг, тис.грн.	293,6	1162,6	716,8	869	-445,8
3.	Доходи від реалізації послуг, тис.грн.	476	1683,1	885,2	1207,1	-797,9
4.	Прибуток підприємства, тис.грн.	8,4	130,8	-87,6	122,4	-218,4
5.	Оплата праці персоналу який реалізовує маркетингову політику підприємства, тис.грн.	31,1	42,4	47,5	11,3	5,1
6.	Оплата праці персоналу, тис.грн.	284	297	360	13	63
Розрахункові показники						
Питома вага витрат на маркетинговий персонал (р.5 : р.6), %		10,95	14,28	13,19	3,33	-1,08
Рентабельність маркетингових витрат (р.4 : р.1), %		41,58	625,84	-310,64	584,25	-936,48
Рентабельність продажу (р.4 : р.3), %		1,76	7,77	-9,9	6,01	-17,67
Рентабельність господарської діяльності (р.4:р.2), %		2,86	11,25	-12,22	8,39	-23,47

Протягом досліджуваного періоду спостерігається зниження обсягу доходів від реалізації послуг та прибутку хостелу «Faunyu Hostel». Зокрема, показник доходів від реалізації послуг знижується із значення 1683,1 тис.грн. до рівня 885,2 тис.грн., а розмір чистого прибутку із 130,8 тис.грн. до показника збитку -87,6 тис.грн.

Неефективним є зростання розміру маркетингових витрат (при зростаючих обсягах витрат на персонал, що здійснює маркетингові заходи у готелі), про що свідчить поступове зниження ключових показників рентабельності, зокрема спостерігається зниження рентабельності



маркетингових витрат із показника 41,58% у 2016 році, 625,84% у 2017 році та -310,64% за 9 місяців 2018 року.

Збитковість комерційної діяльності підприємства вплинула на зниження рентабельності продажу послуг та комерційної діяльності в цілому. Зокрема, рентабельність продажу знижується із 7,77% до рівня -9,9%, а рентабельність господарської діяльності із 11,25% до рівня -12,22% (рис.2.3).

Узагальнюючи результати дослідження необхідно відмітити зниження ефективності маркетингової діяльності, що відобразилося на основних фінансово-економічних показниках комерційної діяльності готельного хостелу «Faunyu Hostel».

Зокрема знижується дохідність реалізації послуг (показники рентабельності у звітному періоді від'ємні), зменшується розмір доходу та прибутку досліджуваного підприємства.

## **2.2 Суть та структура проєкту для хостелу «Faunyu Hostel»**

В аспекті зниження ефективності діяльності досліджуваного хостелу виникає необхідність реалізації масштабних змін, що обумовлює реалізацію проєкту масштабування бізнесу. Відповідно, метою даного проєкту є розширення діяльності хостелу «Faunyu Hostel» у м.Тернопіль (масштабування бізнесу). Обране приміщення знаходитиметься за новою локацією - адресою: вул. Білецька 12 (мікрорайон Новий Світ). Локація обрана через зручність розташування (неподалік від центру Тернополя), гарні краєвиди (практично на березі Тернопільського озера) та достатньо демократичну ціну на оренду даного приміщення. Даний бізнес-проєкт буде організовуватися у новому приміщенні, котре братиметься в довгострокову оренду (10 років та більше). Площа нового приміщення становитиме 140 м<sup>2</sup>. Даний хостел «Faunyu Hostel» буде обслуговувати місцевих жителів, студентів та гостей міста, котрі потребують тимчасового житла.

Мета реалізації бізнесу – масштабування бізнесу, окупність інвестицій та формування позитивного іміджу підприємства.

Розташування закладу: недалеко від залізничного вокзалу м. Тернопіль, вул. Білецька 12 (мікрорайон Новий Світ). Перший поверх будівлі, розташованої в районі з високою прохідністю клієнтів. Зручне розташування поблизу від центральної частини міста дозволить залучити клієнтів з числа гостей міста. Приміщення повністю відповідає нормативно-технічним і санітарно-гігієнічним вимогам для розміщення хостелу.

Фінансові ресурси на реалізацію інвестиційного проєкту частково має власні, частково здійснюємо залучення ресурсів (кредитні ресурси) для організації бізнесу. Після визначення з ідеєю бізнесу етапи розширення діяльності хостелу «Faunyu Hostel» виглядають наступним чином: пошук приміщення та ремонт у ньому; придбання обладнання та необхідних матеріалів; початок попередніх продажів; пошук та навчання персоналу; реєстрація в інтернет-системах бронювання; безпосередньо відкриття.

Принципи реалізації проєкту розширення діяльності хостелу «Faunyu Hostel» наступні: доступність послуг для клієнтів та їх якість; постійний моніторинг конкурентоспроможності послуг хостелу та робота над покращення обслуговування; диверсифікація послуг хостелу, інноваційні рощення у сфері обслуговування; локація – найважливіший показник, адже хороша локація це більше половини бізнесу; використання інструментарію маркетингу для просування послуг хостелу та використання Інтернет – ресурсів, засобів SMM – маркетингу для просування послуг хостелу.

Кредо хостелу – доступні послуги – низькі ціни!!!

Основними видами послуг стануть наступні:

Пакет послуг
Проживання багатомісний номер (звичайний), за добу
Проживання одномісний номер, за добу
Проживання одномісний номер із додатковими послугами (душ, кухня), за добу
Проживання багатомісний номер (звичайний), за місяць
Проживання одномісний номер, за місяць
Проживання одномісний номер із додатковими послугами (душ, кухня), за місяць
Проживання сімейний номер, за добу
Проживання сімейний номер, за місяць

Інноваційні виклики формують нові особливості побудови хостелів. Переорієнтування їх із багатомісних номерів в одномісні та менші із кращою комфортністю. Сучасний споживач надто вибагливий тому, слід враховувати це формуючи місця у даному хостелу. Пропонується сформувати три типи номерів: -багатомісний номер (4 особи) – кількість 1 шт.; -одномісний номер (1 особа) – кількість 5 шт.; -сімейний номер (2 або 3 особи) – кількість - 1 шт. Отже, сучасні вимоги ринку оренди житла вимагають створення комфортних умов для клієнтів. В даному випадку, логіка створення хостелу обумовлюється збільшення параметрів комфорту при забезпеченні зростання цін на асортимент послуг, при чому вони повинні бути доступними для пересічного громадянина. Тільки при таких умовах спостерігатиметься максимізація попиту на усі номери. Оцінюючи якість послуг здійснимо порівняння їх конкуренто-спроможності і основні результати представимо в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

#### Конкурентоспроможність послуг хостелів на ринку м. Тернопіль

№ п/п	Показники	Хостел «Faynyu Hostel»	Хостел «Maverick»	Hostel У Поттера	Тернопіль хостел
1.	Якість продукції	+	+	+	+
2.	Ціна	++	+	++	+
3.	Інтер'єр	+	++	+	++
4.	Якість обслуговування	++	+	+	+

Як бачимо із досліджуваного основні акценти хостелу «Faynyu Hostel» на ринку м. Тернополя це ціна та якість обслуговування. Досліджуваний хостел саме за рахунок даних параметрів виграватиме серед хостелів – конкурентів. Щодо якості послуг оцінка «відмінно».

Можливості підвищення конкурентоспроможності послуг: розширення асортименту послуг у хостелі; зробити накопичувальну систему знижок постійним клієнтам; зменшення собівартості послуг; підвищення якості обслуговування (орієнтування на досвід зарубіжних країн).

Послуги проживання повністю забезпечуватимуть сподівання клієнтів, оскільки вони будуть конкурентні, давати можливість тимчасового проживання у місті Тернопіль та саме основне доступні. Доступність послуг та ціна дають можливість сформувавши оцінку «добре». Послуги є корисні для споживачів (клієнтів), оскільки дають право на тимчасове проживання, відповідно оцінка «добре». Послуги практично ідентичні, основна відмінність у розмірі номерів, одні є меншими, а інші більшими. В даному контексті, щодо однотипності ставимо оцінку «задовільно». Підприємство буде забезпечене усім необхідним. Зокрема, різновиди та загальну кількість обладнання представимо в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

**Обладнання для надання послуг хостелом «Faunyu Hostel»**

Найменування	Ціна за од.	Кількість		Постачальник, умови	Термін поставки	Витрати на проєкт
		є	додат.			
Спальні ліжка	3200	2	12	Компанія «Степ», договір поставки	3 дні	38800
Матраци	4600	*	12		3 дні	55200
Комплекти постільної білизни	200	4	24		1 день	4800
Стіл	1220	*	12		2 дні	14640
Стільці	300	2	24		2 дні	7200
Дзеркала	720	*	15		2 дні	10800
Фени та плойки	600	1	2		1 день	1200
Сушки для волосся	1600	1	2		1 день	3200
Холодильник	8000	*	1		3 дні	8000
Мікрохвильова	2000	*	2		3 дні	4000
Обладнання для кухні	*	*	*	Оптовий магазин посуду, товарний чек	2 дні	3000
Витратні матеріали	*	*	*		1 день	4500
Допоміжні матеріали	*	*	*		1 день	1200
Всього витрат						<b>156540</b>

Таким чином, для повноцінної реалізації бізнес проєкту хостелу «Faunyu Hostel» потрібно різноманітні спальні ліжка, матраци, комплекти постільної

білизни, столи, дзеркала, холодильник, мікрохвильова, фени та плоїки, сушки для волосся, спа-обладнання, різноманітні витратні та допоміжні матеріали.

При цьому загальна вартість облаштування хостелу та необхідних матеріалів складає 156540 грн. Також планується користування послугами прачечної та хімчистки, на що планується додатково виділяти 2000 грн. на місяць, 24000 грн. на рік. Відповідно загальна вартість витрат за даним напрямом становитиме 180540 грн. Відповідно оцінка «відмінно».

Усі матеріали є в наявності та їх дуже легко отримати, оскільки підприємство розташовуватиметься у центрі міста недалеко від ринку, а також інших торгових центрів. Оцінка «відмінно». Слід відзначити, що ціноутворення на підприємстві залежатиме від конкретної послуги, що надається підприємством та від цін конкурентів на аналогічну послугу (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

**Ціни на основний асортимент послуг хостелу «Faynyu Hostel» на  
ринку м.Тернопіль**

Пакет послуг	Ціна конкурента Faynyu hostel	Період			Метод визначення
		Перший рік	Другий рік	Третій рік	
Проживання багатомісний номер (звичайний), за добу	290	230	250	280	Нижче конкурентів
Проживання одномісний номер, за добу	350	320	340	360	Нижче конкурентів
Проживання одномісний номер із додатковими послугами (душ, кухня), за добу	450	360	400	430	Нижче конкурентів
Проживання багатомісний номер (звичайний), за місяць	3800	3200	3500	4000	Нижче конкурентів
Проживання одномісний номер, за місяць	5400	4000	4600	5200	Нижче конкурентів
Проживання одномісний номер із додатковими послугами (душ, кухня), за місяць	5000	4500	5200	5800	Нижче конкурентів
Проживання сімейний номер, за добу	450	380	450	500	Нижче конкурентів
Проживання сімейний номер, за місяць	5200	5000	5600	6200	Нижче конкурентів

Як бачимо ціни є середньоринковими, при чому планується щорічне зростання цін, що обумовлено рівнем інфляції в країні на рівні 10-13% щорічно. Відповідно хостел «Faunny Hostel» нарощуватиме ціни на основний асортимент послуг, поряд із цим планують певні акції для постійних клієнтів, під час не сезонних періодів для більшого залучення клієнтів.

В даному випадку, важливим забезпечувати доступність послуг тому обираємо плату готівкою та можливість отримання послуг у кредит, із використанням дебетних карток. Якщо купуватимуть послугу постійні клієнти, то є можливість отримання скидок у розмірі 5-10% від обсягу послуги.

За непередбачені послуги (доставка їжі, купівля необхідних речей, додаткове обслуговування) додатково утримуватиметься оплата за товар (послуг) та комісія за обслуговування. Для популяризації послуг у місті Тернополі важливо проводити ефективну рекламну компанію, котра стимулюватиме зростання попиту на послуг. Реклама хостелу та його послуг повинна бути такою щоб зацікавити споживача, в ній вказується розміщення закладу та макет послуг і цін, якісні характеристики роботи закладу. Найпоширенішою рекламою є реклама в засобах масової інформації, а саме: реклама на радіо та в газеті (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

**Засоби масової інформації, якими користуватиметься  
хостелу «Faunny Hostel»**

Засіб передачі рекламного повідомлення	Конкретні носії рекламного повідомлення
Радіореклама	Оголошення, презентації, «радіо кліпи»
Пряма реклама	Поштою «дірект-мейл», рекламні матеріали, які вручають особисто, інформаційні листи
Реклама в пресі	У газетах, журналах загального призначення, спеціальних журналах: фірмових бюлетенях, довідниках, телефонних книгах, каталозі
Друкована реклама	Проспекти, каталог, буклети, листівки, плакати календарі
Екранна реклама	Кіно, телебачення, слайд-проекція, поліекран, екран комп'ютера
Реклама на місці продажу	Вітрини крамниць, вивіски, знаки, планшети, упаковка
Сувеніри	Малі форми реклами (авторучки, папки, лінійки)
Інтернет-маркетинг	Просування через веб –сайт, через соціальні мережі

Позитивними сторонами реклами хостелу «Faynyu Hostel» є:

- своєчасно доносить інформацію про послугу до споживача;
- часте її повторення дає можливість покупцеві порівняти послугу з аналогом іншого хостелу і виробити певну думку про доцільність використання саме зазначеної послуги;
- реклама через ЗМІ дає можливість охопити велику кількість споживачів.

Поряд із рекламою слід широко використовувати для популяризації послуг хостелу «Faynyu Hostel» зв'язки з громадськістю.

Слід відмітити, що організація заходів паблік рілейшнз також має певні особливості. Такого роду діяльність у сфері маркетингу як на даному підприємстві так і в Україні розвивається слабо. Однак, керівники поступово доходять висновку, що їм потрібно вивчати громадськість, яка може впливати на функціонування підприємства, і громадськість повинна мати інформацію щодо діяльності підприємства. Набагато дешевше заздалегідь знати реакцію громадськості, щоб виробити план забезпечення взаємної згоди.

Для даного хостелу «Faynyu Hostel» необхідно брати приклад у розвинених країнах практику паблік рілейшнз де застосовують для більшості підприємств, одні з яких мають відділи суспільної думки в своїй організаційній структурі, інші - користуються послугами консультаційних фірм.

У будь-якому разі хостелу «Faynyu Hostel» необхідно чітко розроблений план для організації паблік рілейшнз. Цей план має відповідати загальним стратегічним завданням підприємства й узгоджуватись з іншими планами просування послуг оренди житла.

Під час його розроблення маркетологу слід ретельно зважити мету підприємства, його можливості, обсяг майбутньої діяльності, вартість, очікувані результати.

Щоб бути ефективною, діяльність щодо організації паблік рілейшнз повинна бути спрямована на конкретну аудиторію.

До розробки програми хостелу «Faynyu Hostel» можна перейти тільки тоді, коли будуть поставлені конкретні цілі паблік рілейшнз. Крім того, потрібно спиратися на результати проведених досліджень, а в період здійснення кампанії - аналізувати її хід. Такий підхід дозволяє робити відповідні коригування і завдяки цьому надає всій діяльності необхідної гнучкості.

Програма заходів з формування суспільної думки не досягне своєї мети, якщо її не проводити з допомогою ефективних засобів. Основні напрями заходів паблік рілейшнз хостелу «Faynyu Hostel» і засоби їх досягнення показані на рис. 2.2.



**Рис 2.2. Основні напрями заходів паблік рілейшнз та засоби їх досягнення хостелу «Faynyu Hostel»**

Важлива значення для системи паблік рілейшнз має пропаганда (популяризація конкретної продукції), яка є потужним засобом у просуванні



послуг хостелу «Faynyu Hostel».

Вона здатна забезпечити відомість підприємства серед потенційних споживачів, і споживачі звернуться до хостелу «Faynyu Hostel», коли їм знадобляться відповідні послуги, її можна застосовувати як засіб підвищення престижу підприємства і створення йому позиції лідера у своїй галузі.

Для популяризації послуг хостелу «Faynyu Hostel» важливо використати особисті зв'язки із метою залучення постійних клієнтів. Особисті контакти також відіграватимуть важливу роль зростання споживчого попиту на асортимент послуг хостелу.

Основними стимулами заохочення клієнтів та рекламування послуг хостелу «Faynyu Hostel» повинні стати ціна, якість послуг, зручне місцерозташування хостелу.

Можна також організувати різноманітну рекламу, що надсилатиметься поштовою розсилкою, зокрема важливо створити листівки, прес-релізи та буклети. В узагальненні, розглянемо склад витрат на рекламну діяльність хостелу «Faynyu Hostel». Орієнтовний бюджет на рекламу хостелу «Faynyu Hostel» можна представити у вигляді таблиці 2.8.

**Таблиця 2.8**

**План реклами хостелу «Faynyu Hostel»**

Статті витрат	Загальна сума витрат за рік, грн.	Структура витрат рекламного бюджету, %
Реклама у пресі (друковані видання)	6960	15,83%
Бізнес-оголошення у місцевій газеті	2880	6,55%
Листівки, прес-релізи, буклети (на 21600 од.)	2160	4,91%
Реклама в Internet (веб-сайт, smm-маркетинг)	3000	6,82%
Реклама на радіо (125 разів/міс.)	6960	15,83%
Оплата послуг рекламних агенцій	18000	40,95%
ПР-заходи	4000	9,10%
ВСЬОГО:	43960	100,00%

Досліджуючи маркетинговий бюджет хостелу «Faunyu Hostel» необхідно відмітити витрати за рік становитимуть 439600 тис.грн. за рік, значну частку бюджету буде спрямовано на оплату послуг рекламних агенцій – 40,95%, рекламу у пресі – 15,83%, рекламу на радіо – 15,83% та інші витрати.

Важливе значення для просування та позиціонування хостелу «Faunyu Hostel» на ринку м. Тернополя має дослідження споживача. Важливим є дослідження послуг підприємства, споживчі характеристики та вимоги споживачів до забезпечення даних послуг. Характеристику послуг та вимог споживачів представимо у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Послуги хостелу «Faunyu Hostel» та її характеристика**

Послуги	Споживачі та їх характеристика	Вимоги до послуг	Можливості забезпечення
Послуги проживання	Місцеві жителі, студенти, гості міста	Висока якість, помірна ціна, можливість швидкого замовлення та оплати за послугу	Кваліфікований обслуговуючий персонал, пост-термінал для розрахунків, сайт для замовлення послуг

Як бачимо із таблиці 4 акцент створення та розвитку хостелу «Faunyu Hostel» на ринку м. Тернополя робиться на високу якість надання послуг за рахунок кваліфікованого персоналу, помірні ціни та доступність послуг для місцевих жителів, студентів та гостей міста, швидке замовлення та швидка оплата за отриманні послуги.

Середній вік клієнтів – 35 – 40 років.

Приблизно однакова кількість жінок та чоловіків, котрі отримуватимуть послуги хостелу. Основними клієнтами є місцеві жителі, студенти, гості міста.

Середньорічний дохід клієнтів хостелу – 7000-10000 грн. (низький та середній дохід). Основною причиною користування послуг – ночівля та проведення вільного часу. Переглянувши буклети, фірмові бланки та

візитівки компанії, слід відмітити що вони створюватимуть позитивне враження інформуючи клієнтів про різновиди послуг та цінову категорію. Вони створюватимуть позитивне враження про діяльність нашого хостелу, адже інформаційна складова найбільш важлива компонента для організації роботи хостелу. Зазвичай слід ретельно та уважно переглядати інформацію у листах, котрі надсилаються хостелом, проте іноді траплятимуться орфографічні та стилістичні помилки, котрі, щоправда, не впливатимуть на роботу хостелу.

Необхідно чітко та лаконічно відповідати по телефону на запити клієнтів, щодо діяльності хостелу. Необхідно швидко брати телефону трубку та тактовно відповідати на запити споживачів по телефону. Інтонація має бути приємна та зрозумілий голос. Відповідатиме на телефоні дзвінки адміністратор хостелу. Адміністратори цілодобово відповідатимуть на дзвінки надаючи необхідну інформацію клієнтам, відбуватиметься змінність операторів.

Для задоволення максимальної кількості споживачів послуг хостелу важливо оперативно реагувати на ділові дзвінки та потребу в інформації клієнтів. В разі виникнення протирічч важливо отримати повну проінформованість про виникнення проблеми, визначити відповідальних осіб та адекватно відреагувати на проблему, або виправивши її або надавши необхідну інформацію, щодо виникнувшої проблеми, компенсувавши понесені клієнтом витрати. Повинен превалювати клієнтоорієнтований підхід. Приміщення нове і повинне справити позитивне враження у клієнтів, номери оформлені в легких тонах, щоб не створювати дискомфорту у клієнта. Оформлення замовлення можна буде здійснити – по телефону, через сайт, а також безпосередньо у хостелі. Клієнт не повинен довго чекати оформлення замовлення чи організації обслуговування, відповідно час на обслуговування клієнта повинен бути мінімальний.

Оперативність замовлення та їх якість виконання важливі складові успіху у діяльності хостелу. Повинен також бути визначений порядок

обслуговування клієнтів у хостелі – чітке та швидке обслуговування.

Особливих відмінностей у обслуговуванні у хостелі не буде, прийняття замовлення – проведення до кімнати – надання необхідних послуг в процесі обслуговування. В цілому, важливо налагодити хороші ділові стосунки із клієнтами – споживачами послуг, а також забезпечувати якісне та повноцінне обслуговування клієнтів надаючи їм широкий асортимент послуг хостелу.

Ринок оренди житла на сьогодні залишається одним із найбільш тіньових. Проте цей ринок досить динамічний – тут є як крупні агентства, так і приватні орендодавці. Здійснимо дослідження конкурентоспроможності досліджуваного підприємства (таблиця 2.10).

**Таблиця 2.10**

**Конкурентоспроможність підприємства «Faynyu Hostel»  
на ринку оренди житла**

№ п/п	Показники	Хостел «Faynyu Hostel»	Хостел «Maverick»	Hostel У Поттера	Тернопіль хостел
1.	Зручність місце розташування	+	-	-	+
2.	Висококваліфікований персонал	+	+	+	+
3.	Різноманітність послуг	-	+	-	+
4.	Сучасні технології	+	-	+	-
5.	Нове обладнання	+	+	-	+
6.	Фінансова база	-	+	+	+
7.	Безкоштовні консультації	+	-	-	+
8.	Помірні ціни на пакет послуг	+	-	-	+
9.	Якість	+	+	+	+
10.	Гарантія обслуговування	+	+	-	+
<b>Всього (бали)</b>		<b>8</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>9</b>

Таким чином, хостел ПП «Faynyu Hostel» отримав 8 балів за 10 бальною шкалою. В цілому слід відмітити лідируючі позиції на конкурентному ринку даного хостелу. В перспективному періоді підприємство планує збільшити власну присутність на ринку ввівши додаткові послуги та збільшивши ринкову нішу. Опишемо основних конкурентів та представимо особливості їх діяльності (таблиця 2.11).

Узагальнюючи результати дослідження, слід відмітити, що специфіка послуг хостелу обумовлює наявність ідентичних послуг проживання, практично ідентичні ціни на асортимент послуг, використання способів рекламування - реклама на телебаченні, реклама у пресі, ПР – заходи, реклама на радіо реклама у спеціалізованих журналах, Інтернет, банерна реклама.

Таблиця 2.11

### Характеристика основних конкурентів хостелу «Faunyu Hostel»

Підприємство	Послуги	Ціна	Способи реклами	Клієнти
Хостел «Faunyu Hostel»	Послуги проживання	220 – 380 грн./ доба 3200 – 5000 грн. / міс.	Реклама у пресі, Інтернет, радіо, ПР-заходи	Місцеві жителі, студенти, гості міста
Хостел «Maverick»	Послуги проживання	290 – 450 грн./ доба 3800 – 5400 грн. / міс.	Реклама на телебаченні, журнали, Інтернет, банерна реклама	Місцеві жителі, студенти, гості міста
Hostel У Поттера	Послуги проживання	250 – 410 грн./ доба 2800 – 4400 грн. / міс.	Реклама на телебаченні, журнали, Інтернет, банерна реклама	Місцеві жителі, студенти, гості міста
Тернопіль хостел	Послуги проживання	210 – 410 грн./ доба 2500 – 4200 грн. / міс.	Реклама на телебаченні, журнали, Інтернет, smm	Місцеві жителі, студенти, гості міста

Проаналізуємо основні переваги та проблеми в діяльності конкурентів хостелу «Faunyu Hostel» представивши дані у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

### Переваги та недоліки основних конкурентів хостелу «Faunyu Hostel»

Конкуруюча фірма	Переваги	Недоліки
Хостел «Faunyu Hostel»	Ціна, асортимент послуг, локація, персонал	Невеличкі кімнати, відсутність додаткових послуг
Хостел «Maverick»	Асортимент, якість, персонал	Локація, низькі витрати на просування послуг
Hostel У Поттера	Ціна, асортимент послуг, локація, персонал, контекстна реклама, клієнтоорієнтований підхід	Невеличкі кімнати, відсутність додаткових послуг
Тернопіль хостел	Асортимент послуг, локація, персонал	Високі ціни, відсутність додаткових послуг, низькі витрати рекламування послуг

Отже, у більшості хостелів схожі переваги до яких відноситься ціна, якість обслуговування, кваліфікований персонал та локація практично у центрі міста. Поряд із цим основними недоліками їх діяльності є невеличкі кімнати у хостелах, низькі витрати на рекламу та просування послуг, високі ціни у ряді хостелів, незручна локація, відсутність додаткових послуг тощо.

### 2.3. Очікувані результати впровадження проєкту

Здійснюючи дослідження очікуваного результату реалізації проєкту, а саме розширення діяльності хостелу «Faunyu Hostel» побудуємо зведену таблицю початкових витрат необхідних для створення хостелу (таблиця 2.13).

Таблиця 2.13

#### Річні витрати діяльності хостелу «Faunyu Hostel»

Показник витрат	Сума, грн.	Наявність розшифровки витрат
Річна оренда	252000	таблиця 11
Бюджет маркетингу	43960	таблиця 10
Обладнання для надання послуг	180540	таблиця 14
Витрати на утримання персоналу	1045229	таблиця 18
Страхування ризиків	29000	розділ 8
Всього:	1550729	

Отже загальна сума витрат початкових витрат за рік діяльності хостелу «Faunyu Hostel» становить 1550729 тис.грн., з них: бюджет маркетингових заходів за перший рік роботи становитиме – 43960 грн.; обладнання для надання послуг становитиме - 180540 грн.; витрати на утримання персоналу за рік – 1045229 грн.; страхування ризиків становитиме – 29000 грн. При цьому планується 1000000 грн. кредиту та сплачувати його протягом 3 років, при цьому банк нараховуватиме суму кредиту із процентами (24% річних) із поверненням в кінці періоду. Інша частина коштів, будуть власні кошти- 550729 грн.

Представимо розрахунок витрат на обслуговування кредиту хостелу «Faunyu Hostel» протягом трьох років в додатку В.

Підбиваючи підсумки представленого бізнес проєкту хостелу «Faunyu Hostel» складемо фінансовий план, який буде розрахований на три роки і включатиме звіт про прибутки та збитки досліджуваного хостелу (додаток В та Г.).ослідивши діяльність хостелу «Faunyu Hostel» слід відзначити прибутковість проєкту за досліджуваний період.

Розраховуючи основні показники проєкту необхідно відмітити, що **період окупності** проєкту становитиме 1 рік та 1 місяців, в цілому за досліджуваний період чисті надходження складуть 1561822 грн. (див. таблиці 13 та 14), що більше ніж заплановані витрати у сумі 1550729 грн.

Відповідно індекс прибутковості проєкту за перший рік становитиме:

$$ПІ = 1561822 + 3712226,3 + 3526838,2 / 1550729 = 5,67 \text{ пункти}$$

Отже, на 1 грн. вкладених у проєкт коштів хостелу «Faunyu Hostel» отримає прибутку у розмірі 5,67 грн.

Досліджуючи **рентабельність проєкту** за показником собівартості за перший рік діяльності необхідно відмітити, що собівартість надання послуг складатиме 1814985 грн., при цьому чистий прибуток становитиме 1561822 грн., відповідний показник рентабельності складатиме 86,5%. За другий рік – 78,56%, за третій рік – 74,22%.

Досліджуючи **точку беззбитковості проєкту** необхідно відмітити, що постійні операційні витрати у перший рік роботи хостелу становитимуть 1020174,4 грн., середні змінні витрати на 1 послугу – 249 грн., середня ціна послуги – 850 грн.:

$$T_0 = \frac{ПВ}{Ц - ЗВ} = 1020174,4 / (850 - 249) = 1697 \text{ од.}$$

Таким чином, реалізувавши 1697 од. послуг хостелу підприємство працюватиме беззбитково протягом року.

Узагальнюючи результати дослідження, необхідно відмітити, що в цілому проєкт відкриття хостелу «Faunyu Hostel» є економічно вигідним. Проте мають місце різноманітні ризики економічного та фінансового профілю котрі потрібно врахувати.

## ВИСНОВКИ

Отже, підсумовуючи і аналізуючи вищесказане можна зробити такі основні висновки і сформулювати наступні пропозиції, щодо підвищення ефективності управління проєктами хостелу «Faunyu Hostel»:

1. Управління проєктом — це процес координації всіх видів ресурсів (людських, матеріальних, фінансових) протягом життєвого циклу проєкту на основі сучасних методів (техніки) управління з метою виконання визначених за складом, обсягом, вартістю, часом та якістю робіт і задоволення інтересів учасників проєкту.

2. Щоб ефективно управляти проєктами, необхідно усвідомлювати їх життєвий цикл та основні фази його розвитку. Існують три фази проєкту — концептуальну, контрактну і фазу реалізації проєкту. На концептуальній фазі здійснюється розробка концепції проєкту, оцінюється його життєздатність, відбувається планування проєкту, розробка вимог до проєкту, вибір та придбання земельної ділянки тощо.

Контрактна фаза охоплює відпрацювання кваліфікаційних вимог, підготовку попереднього завдання, добір потенційних виконавців, оформлення контракту з обраними виконавцями, вибір і затвердження остаточного варіанта проєкту, початок реалізації проєкту. Фаза реалізації проєкту має дві стадії — детальне проектування та поставки; будівництво або інсталяція.

3. Ефективність проєкту характеризується системою показників, які виражають співвідношення вигід і витрат проєкту з погляду його учасників. Виділяють такі показники ефективності проєкту:

- показники комерційної ефективності, які враховують фінансові наслідки реалізації проєкту для його безпосередніх учасників;

- показники економічної ефективності, які враховують народно-господарські вигоди й витрати проєкту, включаючи оцінку екологічних та соціальних наслідків, і допускають грошовий вимір;

- показники бюджетної ефективності, які відображають фінансові



наслідки здійснення проєкту для державного та місцевого бюджетів.

4. Для розрахунку цих показників можуть використовуватись однакові формули, але значення вихідних показників для розрахунків істотно відрізнятимуться. До найпростіших показників ефективності проєктів, які застосовуються при проведенні технічного аналізу відносять:

- капіталовіддачу (річні продажі, поділені на капітальні витрати);
- оборотність товарних запасів (річні продажі, поділені на середньорічний обсяг товарних запасів);
- трудовіддачу (річні продажі, поділені на середньорічну кількість зайнятих робітників і службовців).

Також слід акцентувати уваги при оцінці ефективності проєкту на наступних показниках – сумі інвестицій, грошовому потоці від реалізації проєкту, чиста теперішня вартість проєкту, період окупності інвестицій, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості.

5. Об'єктом дослідження виступає хостел «Faunyu Hostel» - комфортабельний та затишний хостел, зручно розташований в центральній частині міста. Головні характеристики хостелу «Faunyu Hostel»: 30 спальних місць; безкоштовний wi-fi; працівники цілодобової стійки реєстрації володіють англійською, польською, російською та українською мовами; номери хостелу оснащені кавоваркою й шафою для одягу, у деяких номерах є кухня з мікрохвильовою піччю; практикується щоденне прибирання.

Узагальнюючи результати дослідження показників фінансово-економічної діяльності хостелу необхідно відмітити зниження ефективності маркетингової діяльності, що відобразилося на основних фінансово-економічних показниках комерційної діяльності готельного хостелу «Faunyu Hostel». Зокрема знижується дохідність реалізації послуг (показники рентабельності у звітному періоді від'ємні), зменшується розмір доходу та прибутку досліджуваного підприємства.

6. В контексті зростання ефективності діяльності хостелу запропоновано проєкт масштабування бізнесу, що забезпечить виходу підприємства із кризи

та стимулюватиме ефект підприємницької діяльності. Метою даного проєкту є розширення діяльності хостелу «Faunyu Hostel» у м.Тернопіль (масштабування бізнесу). Даний бізнес-проєкт буде організовуватися у новому приміщенні, котре буде братися в довгострокову оренду. Площа нового приміщення становитиме 140 м<sup>2</sup>. Даний хостел буде обслуговувати місцевих жителів, студентів та гостей міста, котрі потребують тимчасового житла.

Інноваційні виклики формують нові особливості побудови хостелів. Переорієнтування їх із багатомісних номерів в одномісні та менші із кращою комфортністю. Сучасний споживач надто вибагливий тому, слід враховувати це формуючи місця у даному хостелі.

Пропонується три типи номерів: -багатомісний номер (4 особи) – кількість 1 шт. -одномісний номер (1 особа) – кількість 5 шт. -сімейний номер (2 або 3 особи) – кількість - 1 шт.

6. Загальна сума витрат початкових витрат за рік діяльності хостелу «Faunyu Hostel» становить 1550729 тис.грн., з них: бюджет маркетингових заходів за перший рік роботи становитиме – 43960 грн.; обладнання для надання послуг становитиме - 180540 грн.; витрати на утримання персоналу за рік – 1045229 грн.; страхування ризиків становитиме – 29000 грн. При цьому планується 1000000 грн. кредиту та сплачувати його протягом 3 років, при цьому банк нараховуватиме суму кредиту із процентами (24% річних) із поверненням в кінці періоду. Інша частина коштів, будуть власні кошти- 550729 грн.

7. В цілому проєкт відкриття хостелу «Faunyu Hostel» є економічно вигідним. Дослідивши рентабельність проєкту (за собівартістю) за перший рік діяльності необхідно відмітити, що собівартість надання послуг складатиме 1814985 грн., при цьому чистий прибуток становитиме 1561822 грн., відповідний показник рентабельності складатиме 86,5%. За другий рік – 78,56%, за третій рік – 74,22%. Реалізуювши 1697 од. послуг хостелу підприємство працюватиме беззбитково протягом року.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєєва М.М. Планування діяльності фірми : навч.-метод. посіб. К. : Фінанси і статистика, 2017. С. 143.
2. Афанасьєв М.В., Гонтарева І.В. Управління проектами: Навчально – методичний посібник. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2017. 272 с.
3. Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. Управління проектами: Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2014. 231 с.
4. Бекетова О.Н., Найдено В.І. Бізнес-планування : конспект лекцій. URL: <http://econ.me.pn/biznes-planirovanie-konspekt.html>.
5. Бушуєв С.Д., Бушуєва Н.С., Бабаєв І.А., Яковенко В.Б., Гриша Е.В., Дзюба С.В., Войтенко А.С. Креативные технологии управления проектами и программами: Монография. К.: «Саммит-Книга», 2017. 768 с.
6. Величко В. Етапи розробки бізнес-плану підприємства. Економіка України. 2016. № 5. С. 42-48.
7. Данік Н.В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 1. С. 112.
8. Збаразька Л.О., Рижиков В.С., Єрфорт І.Ю., Єрфорт О.Ю. Управління проектами. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 168 с.
9. Карпов В.А. Планування та аналіз підприємницьких проектів. Одеса: ОНЕУ, 2018. 243 с.
10. Кваша О.С. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури. *Економіка та суспільство*. 2017. №12. С. 268 – 275.
11. Кобиляцький Л.С. Управління проектами: Навч. посібник. К.: МАУП, 2012. 200 с.
12. Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Маркітан О. С. Бізнес-планування фірми: Навчальний посібник. К.: «Знання», 2006. 423 с.
13. Лаврів Л.А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові

процедури та основні методичні підходи. *Інноваційна економіка*. 2017. № 48. С. 109–110.

14. Петренко Н. О., Кустріч Л. О., Гоменюк М. О. Управління проектами: навчальний посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2015. 244 с.

15. Попов В.М. Збірник бізнес-планів з коментарями і рекомендаціями / За ред. В.М. Попова. К.: ЦУЛ, КноРус, 2017. 317 с.

16. Прохорова Т.П., Притиченко Т.І. Маркетингове обґрунтування бізнес-плану підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2018. № 34. С. 31.

17. Тарасюк Г.М. Управління проектами. Навчальний посібник. К.: Каравела, 2014. 344 с.

18. Тянь Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. Управління проектами. Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 224 с.

19. Холод Б.І. Управління діловими проектами: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 280 с.

20. Чичун В.А., Паламарчук В.Д. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності. *Соціум. Наука. Культура*. 2010. № 21(18). С. 58.

# ДОДАТКИ

Додаток А  
1. Баланс  
на 31 грудня 2017 р.  
Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>	<b>1000</b>		
Нематеріальні активи	1000		
Первісна вартість	1001		
Накопичена амортизація	1002	(     )	(     )
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	100,2	108,5
первісна вартість	1011	150,8	167,3
знос	1012	( 50,6 )	( 58,8 )
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>100,2</b>	<b>108,5</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100	2,5	1,2
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	29,1	33,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0,7	38,1
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	4,6	9,5
Витрати майбутніх періодів	1170	0,5	-
Інші оборотні активи	1190	0,8	0,9
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>38,2</b>	<b>84,1</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>138,4</b>	<b>192,6</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Додатковий капітал	1410	13,0	13,0
Резервний капітал	1415		

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	43,9	174,7
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>56,9</b>	<b>187,7</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>1595</b>		
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	49,4	0,1
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620	18,5	4,8
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	2,1	
розрахунками з оплати праці	1630	10,3	
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1,2	
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>81,5</b>	<b>4,9</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>138,4</b>	<b>192,6</b>

**2. Звіт про фінансові результати  
за рік 2017 р.**

Форма № 2-м Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1683,1	476,0
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>1683,1</b>	<b>476,0</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 1162,6 )	( 293,6 )
Інші операційні витрати	2180	( 388,2 )	( 177,1 )
Інші витрати	2270	( 1,5 )	( 1,0 )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 1552,3 )</b>	<b>( 471,7 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	130,8	4,3
Податок на прибуток	2300	( )	( )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>130,8</b>	<b>4,3</b>

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

## Додаток Б

**1. Баланс**  
**на 31 грудня 2018 р.**  
**Форма № 1-м**

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>	<b>1000</b>		
Нематеріальні активи	1000		
Первісна вартість	1001		
Накопичена амортизація	1002	(      )	(      )
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	108,5	103,3
первісна вартість	1011	167,3	167,3
знос	1012	( 58,8 )	(64,0)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>108,5</b>	<b>103,3</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100	1,2	4,6
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	33,9	41,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	38,1	22,1
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	9,5	33,2
Витрати майбутніх періодів	1170	-	
Інші оборотні активи	1190	0,9	0,6
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>84,1</b>	<b>102,2</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>192,6</b>	<b>205,5</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Додатковий капітал	1410	13,0	13,0
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий)	1420	174, 7	87,1

збиток)			
Неоплачений капітал	1425	( )	
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>187,7</b>	<b>100,1</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>1595</b>		
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0,1	35,3
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620	4,8	25,6
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		10,4
розрахунками з оплати праці	1630		23,0
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		11,1
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>4,9</b>	<b>105,4</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>192,6</b>	<b>205,5</b>

**2. Звіт про фінансові результати  
за 9 місяців 2018 р.**

Форма № 2-м Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	885,2	1683,1
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>885,2</b>	<b>1683,1</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(716,8)	( 1162,6 )
Інші операційні витрати	2180	(254,3)	( 388,2 )
Інші витрати	2270	(1,7)	( 1,5 )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>(972,8)</b>	<b>( 1552,3 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-87,6	130,8
Податок на прибуток	2300	( )	( )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>-87,6</b>	<b>130,8</b>

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)



Додаток В

Обслуговування кредиту хостелу «Faunyu Hostel»

протягом трьох років

Період, міс.	Сума кредиту, грн.	Залишок кредиту, грн.	Сплата відсотків (2% місяць), грн.	Загальна сума кредиту та відсотків, грн.
1	1000000	0	20000	20000
2	1000000	0	20000	20000
3	1000000	0	20000	20000
4	1000000	0	20000	20000
5	1000000	0	20000	20000
6	1000000	0	20000	20000
7	1000000	0	20000	20000
8	1000000	0	20000	20000
9	1000000	0	20000	20000
10	1000000	0	20000	20000
11	1000000	0	20000	20000
12	1000000	0	20000	20000
13	1000000	0	20000	20000
14	1000000	0	20000	20000
15	1000000	0	20000	20000
....				
25	1000000	0	20000	20000
26	1000000	0	20000	20000
27	1000000	0	20000	20000
28	1000000	0	20000	20000
29	1000000	0	20000	20000
30	1000000	0	20000	20000
31	1000000	0	20000	20000
32	1000000	0	20000	20000
33	1000000	0	20000	20000
34	1000000	0	20000	20000
35	1000000	0	20000	20000
36	1000000	1000000	20000	1020000
Всього	-	1000000	720000	1720000

## Додаток Г

Фінансовий план діяльності хостелу «Faunyu Hostel» за перший рік (з помісячним розподілом), грн.

[illegible]

-інші операційні витрати.	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	<b>5700</b>
Д.Операційний прибуток (ряд. В. – ряд Г.)	173318,533	177661,33	178246,53	173318,53	183046,53	178118,53	183046,53	178118,53	183046,53	180246,53	178246,53	178246,53	<b>2144661</b>
Е. Сплата кредиту із відсотками за кредит	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	<b>240000</b>
Є. Чистий прибуток до сплати податків (ряд. Д. – ряд Е.)	153318,533	157661,33	158246,53	153318,53	163046,53	158118,53	163046,53	158118,53	163046,53	160246,53	158246,53	158246,53	<b>1904661</b>
Ж. Податок з прибутку	27597,336	28379,04	28484,376	27597,336	29348,376	28461,336	29348,376	28461,336	29348,376	28844,376	28484,376	28484,376	<b>342839</b>
З. Чистий прибуток (ряд. Є. – ряд Ж.)	<b>125721,197</b>	<b>129282,29</b>	<b>129762,16</b>	<b>125721,2</b>	<b>133698,16</b>	<b>129657,2</b>	<b>133698,16</b>	<b>129657,2</b>	<b>133698,16</b>	<b>131402,16</b>	<b>129762,16</b>	<b>129762,16</b>	<b>1561822</b>


## Додаток Д

Фінансовий план діяльності хостелу «Faunyu Hostel» за другий та третій рік (з поквартальним розподілом), грн.

Показники	Другий рік (квартали)				Усього за другий рік	Третій рік (квартали)				Усього за третій рік
	1	2	3	4		1	2	3	4	
А. Загальний обсяг реалізації послуг	2881700	2877000	2866800	2898400	<b>11523900</b>	3194200	3189000	3177600	3212800	<b>12773600</b>
Б. Собівартість реалізації послуг – разом у тому числі:	662791	661710	659364	666632	<b>2650497</b>	734666	733470	730848	738944	<b>2937928</b>
В. Валовий прибуток (ряд. А. – ряд Б.)	2218909	2215290	2207436	2231768	<b>8873403</b>	2459534	2455530	2446752	2473856	<b>9835672</b>
Г. Операційні витрати – разом у тому числі:										
- заробітна плата працівників:	744660	744660	744660	744660	<b>2978640</b>	781893	781893	781893	781893	<b>3127572</b>
- нарахування на заробітну плату:	174250,44	174250,44	174250,44	174250,44	<b>697001,76</b>	182962,96	182962,96	182962,96	182962,96	<b>731851,85</b>
- комунальні послуги:	18000	8400	3600	10000	<b>40000</b>	19800	9240	3960	11000	<b>44000</b>
- витрати на утримання офісу:	63000	63000	63000	63000	<b>252000</b>	63000	63000	63000	63000	<b>252000</b>
- витрати на відрядження:	15000	15000	15000	15000	<b>60000</b>	15000	15000	15000	15000	<b>60000</b>
- витрати на маркетинг:	10989	10989	10989	10989	<b>43956</b>	10989	10989	10989	10989	<b>43956</b>
- страхові платежі:	7250	7250	7250	7250	<b>29000</b>	7250	7250	7250	7250	<b>29000</b>
- інші операційні витрати.	1425	1425	1425	1425	<b>5700</b>	1568	1568	1568	1568	<b>6270</b>
Д. Операційний прибуток (ряд. В. – ряд Г.)	1184334,56	1190315,6	1187261,6	1205193,6	<b>4767105,2</b>	1377071,5	1383627,5	1380129,5	1400193,5	<b>5541022,2</b>
Е. Сплата кредиту із відсотками за кредит	60000	60000	60000	60000	<b>240000</b>	60000	60000	60000	1060000	<b>1240000</b>
Є. Чистий прибуток до сплати податків (ряд. Д. – ряд Е.)	1124334,56	1130315,6	1127261,6	1145193,6	<b>4527105,2</b>	1317071,5	1323627,5	1320169,5	340193,54	<b>4301022,2</b>
Ж. Податок з прибутку	202380,22	203456,8	202907,08	206134,84	<b>814878,94</b>	237072,88	238252,96	237623,32	61234,837	<b>774183,99</b>
<b>З. Чистий прибуток (ряд. Є. – ряд Ж.)</b>	<b>921954,34</b>	<b>926858,76</b>	<b>924354,48</b>	<b>939058,72</b>	<b>3712226,3</b>	<b>1079998,7</b>	<b>1085374,6</b>	<b>1082506,2</b>	<b>278958,7</b>	<b>3526838,2</b>

## Отчет #3204810


Система проверки: **Antiplagius** | Антиплагиат.ру | Антиплагиат.ВУЗ | Text.ru | Etxt.ru | Руконтекст




**курсова Сюрніта**

Номер отчета: 3204810  
 Тип документа: DOCX, 251.4 KB  
 Символов в тексте: 60673  
 Слов в тексте: 9191  
 Число предложений: 1849

Система проверки





**75%**

Уникальность **75.7%**  
 Заимствования **24.30%**

[± Скачать отчет](#)
[Поделиться](#)

**⚠ У вашего текста средний уровень уникальности.**

Мы настоятельно **рекомендуем повысить** его. Это займет всего 2 минуты вашего времени.

**СКИДКА ДО 07 МАЯ**

[Повысить уникальность 770Р](#)
[Заказать рерайт 8250Р](#)
[Проверить в Антиплагиат.ВУЗ 150Р](#)

**📌 Уважаемый пользователь!**

Обращаем ваше внимание, что система Антиплагиус отвечает на вопрос, является тот или иной фрагмент текста заимствованным или нет. Ответ на вопрос, является ли заимствованный фрагмент именно плагиатом, а не законной цитатой, система оставляет на ваше усмотрение.