Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи

ДО ЗАХИСТУ
завідувачка кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи
доц. Данько Н.І.
_____

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему: «Планування джерел фінансування діяльності підприємств сфери гостинності»

Виконала:
студентка 4
курсу, групи УГРз-41
спеціальності 241 Готельно-ресторанна справа, ОПП «Готельно-ресторанна справа»
Атаян Анна Олександрівна
_____
Керівник:
к.е.н., доц. Миколенко О.П.
_____
Рецензент:
д.е.н., проф. Баранова Валерія Вадимівна
_____
Підсумкова оцінка:
за шкалою ЗВО: _____
кількість балів: _____

Голова Екзаменаційної комісії
_____ _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Харків 2024

Міністерство освіти і науки України
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В.Н. КАРАЗІНА

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи

ЗАВДАННЯ ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА
Студентки Атаян Анни Олександрівни
Курсу IV групи УГРз-41

Тема кваліфікаційної роботи: «Планування джерел фінансування діяльності підприємств сфери гостинності», затверджена наказом від 12.04.2024 року № 4002-5/810

Графік виконання робіт:

Назва розділів роботи	Дата закінчення	Відмітка про виконання (підпис керівника)
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ	01.04.2024	
ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ	18.04.2024	
ОБГРУНТУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ РОЗШИРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ	25.05.2024	

Термін подання роботи на кафедру 22.05.2024 р.
Термін та результати попереднього захисту (допуск/ недопуск до захисту, ступінь готовності роботи у відсотках) 20-27.05.2024 р.

_____

КЕРІВНИК РОБОТИ: к.е.н., доц. Олена МИКОЛЕНКО

Дата видачі завдання 1.12.2024 р.

Завдання прийняте до виконання Анна АТАЯН

Завідувачка кафедри
міжнародної електронної комерції
та готельно-ресторанної справи, к.е.н., доц. Наталя ДАНЬКО

АНОТАЦІЯ

Атаян А.О. Планування джерел фінансування діяльності підприємств сфери гостинності

В роботі розглянута теорія та практика альтернативних варіантів фінансування діяльності бізнесу та його розвитку в умовах війни. Розглянуті варіанти зовнішнього фінансування, які навіяні на ринку України. Провели класифікацію джерел, проаналізували застосовність. Розглянули концепції оцінки вартості капіталу. Здійснили у другому розділі діагностику стану готельно-ресторанного ринку, провели аналіз потреб у фінансуванні МСБ, за результати опитування підприємців в рамках національного проєкту. Обґрунтували можливі варіанти фінансування розширення малого бізнесу. Доведено актуальність д5ржавних програм кредитування.

Ключові слова: фінанси, малий та середній бізнес, гранти, лізинг, державні кредити, краудфандинг

ANNOTATION

Atayan A.O. Planning sources of financing for hospitality enterprises

The paper examines the theory and practice of alternative financing options for business activity and its development in wartime conditions. Considered external financing options inspired by the Ukrainian market. Classification of sources was carried out, applicability was analyzed. Considered the concepts of capital cost estimation. In the second section, a diagnosis of the state of the hotel and restaurant market was carried out, an analysis of the financing needs of SMEs was carried out, based on the results of a survey of entrepreneurs within the framework of the national project. We substantiated the possible options for financing the expansion of small business. The relevance of state lending programs has been proven.

Keywords: finance, small and medium business, grants, leasing, government loans, crowdfunding

ЗМІСТ

ВСТУП……..3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ……...5
1.1. Теоретичні основи фінансування діяльності підприємства…..……..……..5
1.2. Концепції оцінки вартості залученого капіталу……..……....……...14
РОЗДІЛ 2. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ…….……22
2.1. Діагностика стану готельно-ресторанного ринку в Україні……..22
2.2 Планування фінансування діяльності закладами сфери гостинності.....33
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ РОЗШИРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ……..40
3.1. Розвиток концепції розширення діяльності закладу……40
3.2. Оцінка альтернативних варіантів фінансування……..45
ВИСНОВКИ……...……50
Список використаних джерел……...53

ВСТУП

Доступ до фінансування є критичним фактором для створення, зростання та успішного функціонування будь-якого бізнесу, а особливо малого в умовах війни. Він дозволяє підприємствам інвестувати в інновації, розширювати виробництво, покращувати якість продукції та послуг, і конкурувати на ринку. Готельно-ресторанна індустрія є дуже динамічною, тому потрібує постійного оновлення технологій, підходів. Гості стають вибагливішими.

Фінансування підприємств індустрії гостинності впливає на стан та перспективи розвитку всієї галузі. А аналіз фінансування є завжди частиною досліджень стану ринку готельно-ресторанних послуг та динаміки. Останнім часом, науковці приділяють багато уваги питанням функціонування готельо-ресторанних підприємств. Серед останніх робіт потрібно відзначити таких вчених, як: О. М. Громик, Т. А. Жадан та ін., С. Г. Нездоймінов та Г. О. Княжковська, Н. О. Кондратенко та Л. В. Оболенцева, С. В. Огінок та Б. М. Дика, І. М. Поворознюк, В. П. Самодай та ін., І. В. Ховрак та інших.

Аналіз наукових праць та статистичних дпних вказує на значне скорочення діяльності малого та середнього бізнесу. Багато закладів припинили свою діяльність, дехто ще планує.

Але більшість ФОП та МСБ потребують фінансування для відновлення та розвитку. Тому в роботі було досліджено теорію та практику можливостей фінансування діяльності МСБ в умовах кризи та продовження війни.

Об'єктом нашого дослідження є є процес планування джерел фінансування діяльності підприємств сфери гостинності.

Предметом дослідження є інструменти планування джерел фінансування діяльності підприємств сфери гостинності.

Метою роботи є обґрунтування альтернативних джерел фінансування для розвитку та розширення бізнесу в сфері гостинності. Альтернативних, тому що у більшості випадків МСБ має доступ до власних резервів і дуже обмежений – до зовнішніх ресурсів.

Для досягнення поставленої мети необхідно послідовно вирішувати такі завдання:

– розглянути теоретичні основи фінансування діяльності підприємства;

– дослідити концепції оцінки вартості залученого капіталу;

– здійснити діагностику готельно-ресторанного ринку в Україні;

– спланувати фінансування діяльності закладами сфери гостинності;

– оцінити потреби бізнесу у фінансуванні розвитку;

– здійснити економічну оцінку рішення щодо розвитку бізнесу в готельно-ресторанній сфері (на прикладі відкриття кав'ярні);

– обґрунтувати джерела фінансування та доцільність залучення кредитних коштів за державними програмами;

– продемонструвати економічну вигідність залучення кредитних засобів.

В роботі були використані наукові праці вітчизняних науковців та зарубіжних, які досліджували питання стану розвитку ринку, вартості капіталу, можливих джерел фінансування; а також статистичні дані державної статистики, маркетплейс фінансових можливостей для українського бізнесу від Міністерства цифрової трансформації, а також офіційну інформацію комерційних банків.

Новизна та практична значущість роботи полягає у тому, що в роботі продемонстровано, як альтернативні джерела фінансування можуть вплинути на показники ефективності рішень з розширення бізнесу в сфері гостинності.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСВТВ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ

1.1. Теоретичні основи фінансування діяльності підприємства

Індустрія гостинності є однією з динамічних галузей господарства, яка досить швидко відновлюється після криз, забезпечує населення харчуванням, дозвіллям та оздоровленням. В літературі є чітко визначені дефініції поняття «індустрії гостинності», які вказують на те, що дана форма підприємництва забезпечує функціонування багатьох галузей економіки та пришвидшує темпи зростання іншого бізнесу (табл. 1). Разом з тим, підприємства індустрії змушені постійно інвестувати у власних розвиток, оскільки є потребу у запровадженні інноваційних технологій, підходів.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «індустрія гостинності»: наукові погляди

Автори	Зміст дефініції «індустрія гостинності»
Л. Ваген	Сектор індустрії туризму, який відповідає за розміщення туристів, а також галузі, діяльність яких спрямована на забезпечення їх житлом, їжею, розважальними заходами та продажем алкогольних напоїв
Дж. Р. Уокер	Об'єднує туризм, готельний та ресторанний бізнес, громадське харчування, відпочинок і розваги, організацію конференцій і нарад
Р. А. Браймер	Є комплексним поняттям для різноманітних і численних форм підприємництва, які спеціалізуються на наданні послуг, пов'язаних із прийомом і обслуговуванням гостей
Н. Вебстер	Сфера підприємництва, що складається з таких видів обслуговування, які спираються на принципи гостинності, що характеризуються щедрістю і дружелюбністю щодо гостей
С. С. Скобкін	Складна і відносно відособлена соціально-економічна система, яка приваблює значні матеріальні, фінансові та трудові ресурси

Джерело: [22]

Фінансування підприємств індустрії гостинності впливає на стан та перспективи розвитку всієї галузі. Аналіз фінансування є завжди частиною досліджень стану ринку готельно-ресторанних послуг та динаміки. Останнім часом, науковці приділяють багато уваги питанням функціонування готельо-

ресторанних підприємств. Серед останніх робіт потрібно відзначити таких вчених, як: О. М. Громик (2022, 2023) [6, 7], Т. А. Жадан та ін. (2022) [14], С. Г. Нездоймінов та Г. О. Княжковська (2020) [25], Н. О. Кондратенко та Л. В. Оболенцева (2019) [17], С. В. Огінок та Б. М. Дика (2021) [21], І. М. Поворознюк (2022) [30], В. П. Самодай та ін. (2022) [35], І. В. Ховрак (2020) [42] та інших.

Фінансування індустрії гостинності в Україні є важливим аспектом для забезпечення її розвитку та конкурентоспроможності. Виділяють наступні джерела фінансування діяльності підприємств в індустрії гостинності.

1. Власні кошти. Перш, за все, це резерви компанії. Використання внутрішніх фінансових ресурсів компанії, таких як накопичені прибутки та резерви, для інвестування в нові проєкти або модернізацію існуючих об'єктів є одним з альтернативних джерел. Зокрема, підприємства мають накопичувати такі резерви досить тривалий час. І як наслідку не розподілений прибуток може бути згодом реінвестований у бізнес. Існує часткове або повне реінвестування отриманого прибутку в розвиток бізнесу [18].

2. Кредити банків. Ще однією альтернативою отримання коштів на фінансування діяльності підприємств є кредити, які надають, як правило, комерційні банки в Україні. Разом тим, на сьогодні програми кредитування бізнесу індустрії гостинності майже припинено. Навіть державні програми в більшості випадків відмовляють у отриманні фінансування на проєкти розширення, оновлення тощо. Залучення коштів через банківські кредити для фінансування будівництва нових об'єктів, реконструкції, придбання обладнання та інших потреб може здійснюватися через міжнародні фінансові організації або програми. Рішення надати кредит може бути позитивним у випадку наявності застави нерухомого майна готельно-ресторанного комплексу.

3. Державні програми та субсидії. Ці можливості під час війни для бізнесу є дуже важливими і мають високий попит. Отримання фінансової підтримки від державних органів для реалізації проєктів, що сприяють

розвитку туризму та індустрії гостинності є навіть пріоритетним під час загальної економічної кризи та фінансових проблем підприємств. Державні програми кредитування, як правило, з низькими відсотковими ставками ті пільговими умовами для підтримки малого та середнього бізнесу в сфері гостинності. В 2022 році вийшла постанова КМУ №1156 про підтримку фінансування МСБ [10], в якій визначено Фонд підтримки малого та середнього бізнесу, а також повноваження Мінекономіки на надання безповоротної фінансової допомоги різним категоріям бізнесу. Фінансування розвитку бізнесу за даною Постановою здійснюється згідно з Порядком надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу (від 21 червня 2022 року) [32]. Тож на законодавчому рівні бізнес готельно-ресторанної індустрії має доступ на загальних засадах отримувати гранти. Окремою категорією виділили гранти для учасників бойових дій.

4. Приватні інвестиції. Готельна сфера завжди є привабливою з точки зору інвестування коштів. До війни кожен рік ринок нерухомості в готельній індустрії зростав на 10-15%. Вкладення коштів власниками або акціонерами компанії для розширення або модернізації бізнесу – це перспективний напрям та спосіб отримання коштів на фінансування. Сьогодні в Україні існує соціальне підприємництво, яке орієнтоване на пошук коштів та інвесторів для фінансування ідей розширення діяльності малого та середнього бізнесу. Наприклад, громадський ресторан Urban Space в Івано-Франківську організовує площадку для пошуку інвесторів для фінансування успішних ідей в різних сферах. 100 засновників цієї ідеї долучені до такої ініціативи. На сьогодні було розглянуто вже 163 проєкти [29], багато з яких вже профінансовані. У 2024 році профінансований проєкт військового призначення. Разом з тим, ідеї – дуже різні, s на рис. 1.1 можна побачити, які проєкти розглядались в 2023 році соціальними підприємцями; зеленим виділено те, що було профінансовано.

Рис. 1.1 Проєкти підтримки соціальних підприємців громадського ресторану Urban Space у 2023 році (фрагмент)

Такий тип інвестування та фінансування схожий на краудфандинг.

Залучення коштів від приватних інвесторів, включаючи бізнес-ангелів та венчурних капіталістів, для фінансування нових та інноваційних проєктів є не поширеним, разом з тим – привабливим. З початком повномасштабної війни таке фінансування значно скоротилось, а якщо існувало, то тільки в індустрії краси, СПА та оздоровлення. На сьогодні в Україні існують мережі для фінансування бізнес-ідей та проєктів. Наприклад, Українська мережа бізнес-янголів та інвесторів або інвестиційний кластер об'єднує підприємців та власників бізнесу з метою створення нових проєктів та інвестування в стартапи, винаходи та існуючий бізнес для побудови нової модернізованої України [39]. Бізнес-янгольські інвестиції – це цільовий обсяг інвестиції в проєкти обсягом 25 - 250 тис. дол. на 1,5 - 2 роки. Пріоритетна бізнес-модель – це швидке зростання вартості стартапу і перепродаж на одному з раундів наступних інвестицій. Приватні ж інвестори готові грати в довгу, проте терміном до 7 років максимум, тобто інвестувати у проєкти з окупністю тривалою.

5. Зовнішні інвестиції. Іноземні інвестиції об’єктивно сьогодні ускладнені через війну. Сьогодні проходить багато інвестиційних форумів, де збираються фахівці і обговорюють можливості та ризики інвестування у бізнес в Україні. Привернення іноземних інвесторів, які зацікавлені у вкладеннях в українську індустрію гостинності – це ще один перспективний напрям, що може включати пряму інвестицію в об'єкти або інвестування в акції компаній [2].

- Співпраця з міжнародними організаціями/ Залучення коштів від міжнародних фінансових організацій, таких як Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) або Світовий банк, USAID. В Україні досить активно відбувається співпраця з міжнародними організаціями державними структурами для залучення капіталу, в тому числі на фінансування підприємництва. Особливу увагу приділяють розвитку жіночого підприємництва. Наприклад, в Україні функціонує Національний проєкт з розвитку підприємництва та експорту, що реалізовується Міністерством цифрової трансформації за підтримки міжнародних організацій. Нещодавно в рамках ініціативи була реалізована програма «Початок» [40]. 200 учасниць отримали освітню підтримку, мали змогу представити ідеї бізнесу, покращити їх, у фіналі отримати додаткове фінансування на подальший розвиток бізнесу. Багато учасниць є засновниками кав’ярень, ресторанів. Станом на травень 2024 року 6000 підприємиць узяли участь у освітньо-грантовій програмі.

6. Краудфандинг є перспективним та знайомим способом залучення інвестицій та фінансування на розширення діяльності бізнесу. Відомими платформами залучення коштів через краудфандинг є Kickstarter або Indiegogo, для фінансування специфічних проєктів або ініціатив в індустрії гостинності, а також BigIdea (Велика Ідея). На платформі відбувається колективне фінансування проєктів, надання освітніх послуг, професійних статей тощо [4]. Проте більш популярною платформою є Kickstarter [47], де відокремлено окрему сторінку для підтримки проєктів з України. Крім того, є розділ FOOD (рис. 1.2).

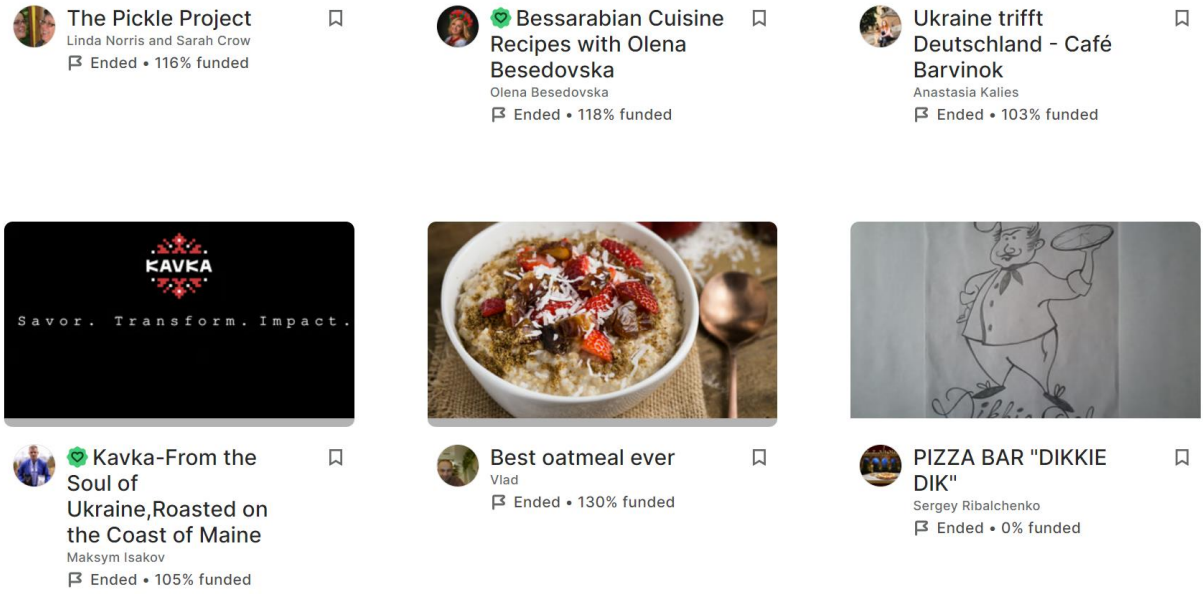

Рис. 1.2 Фрагмент проєктів на платформі краудфандингу Kickstarter

.

Потрібно зазначити, що багато проєктів профінансовані на 200 і більше процентів в сфері харчування та ресторанного господарства.

7. Лізинг. Потрібно зазначити, що в цілому в сфері готельно-ресторанної індустрії фінансовий лізинг є досить популярним. Це використання лізингових схем для придбання обладнання та нерухомості без необхідності одразу виплачувати повну вартість.

Фінансовий лізинг є ефективним інструментом для українського бізнесу, що дозволяє зберігати ліквідність, отримувати податкові вигоди та регулярно оновлювати основні засоби. Вибір надійного лізингового партнера та уважний аналіз умов договору допоможуть максимізувати вигоди від використання цього фінансового інструменту [33]. В основному основними учасниками ринку фінансового лізингу в Україні є лізингові компанії, як спеціалізовані, так і універсальні, що пропонують широкий спектр послуг, також банки. Деякі банки мають власні лізингові підрозділи. Зараз саме банки пропонують широкий спектр таких послу. Наприклад, національний проєкт Дія.Бізнес пропонує фінансовий бізнес від Alt bank на умовах, що зазначені на рис. 1.3 [41]. Одноразова комісія за послуги - від 0,5 % від вартості предмета лізингу (разово).

Категорія бізнесу	МСП та ФОП
Фінансовий продукт	Фінансовий лізинг
Власний внесок, % (від)	Від 40%
Сума UAH (від)	Від 100 000
Валюта	UAH
Строк до (місяців)	До 60 місяців
Ставка (UAH)	Визначається індивідуально

Рис. 1.3 Умови фінансового лізингу від Alt Bank на сайті Дія.Бізнес

Послуги фінансового лізингу також пропонують ОТП Банк, Приват Банк, ПУМБ та інші.

8. Спонсорство та партнерства. Ще одним видом фінансування діяльності підприємств індустрії гостинності є спонсорство. Залучення спонсорів та партнерів, які можуть надати фінансову підтримку в обмін на маркетингові можливості або частку в прибутку, або ще якість переваги – це дуже перспективний напрям для бізнесу, який має високу репутацію, здійснює довготривало бізнес, має відповідний соціальний капітал. Як правило, спонсорів цікавить розширення власного бізнесу за рахунок співпраці.

Не менш важливим є співпраця з іншими бізнесами в рамках об’єднань, асоціацій, які допомагають отримати додаткове фінансування від національних програм, міжнародних організацій. Об'єднання зусиль з іншими компаніями для спільного фінансування проєктів, отримання додаткового цільового чи грантового фінансування приносить вигоду обом сторонам [3].

Таким чином, варіанти, доступні для власників ресторанів і готелів, щоб фінансувати свої бачення розвитку свого бізнесу, постійно змінюються. На сучасному ринку є низка варіантів (рис.), і кожен з них має свої переваги та недоліки. Хоча багато варіантів, наведених вище, доступні протягом тривалого часу, через вищі процентні ставки вони не такі привабливі, як

раніше [7]. Проаналізуємо недоліки та переваги зазначених альтернатив фінансування (рис. 1.4).

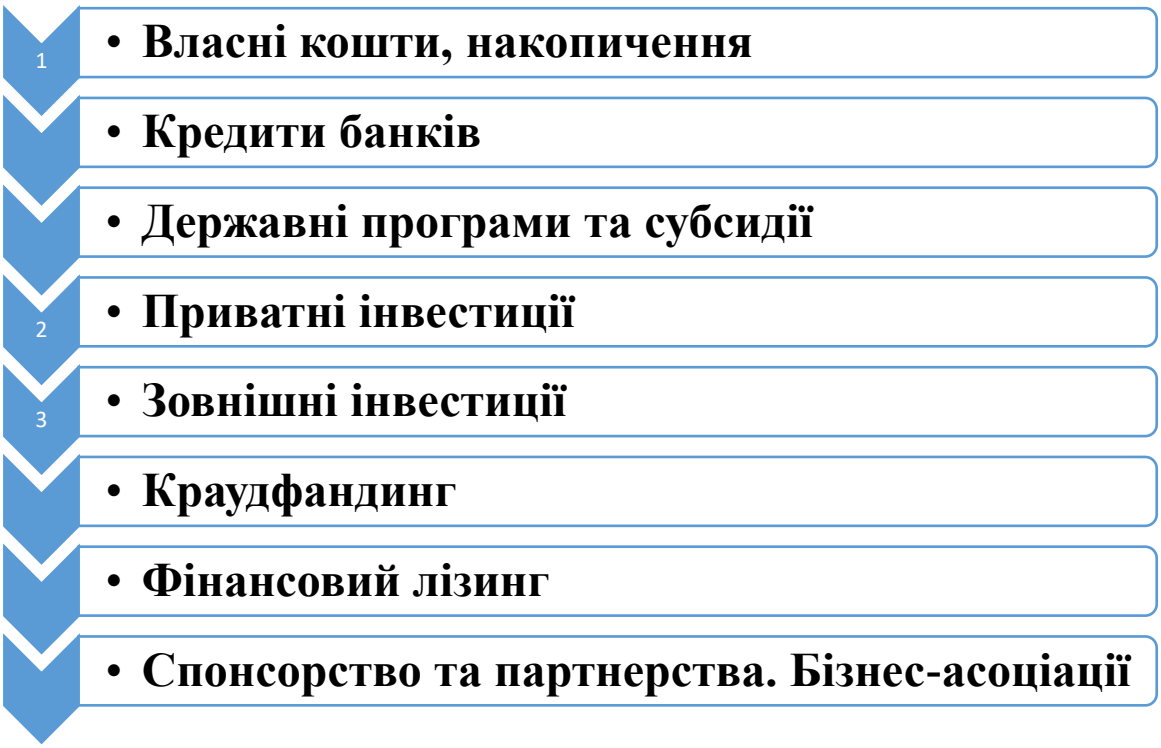

Рис. 1.4. Джерела фінансування діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу

Порівняльна характеристика зазначених форм фінансування, а також їх детальна характеристика зазначена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Порівняльна характеристика джерел фінансування бізнесу в готельно-ресторанній сфері

Вид фінансування	Особливості
Самофінансування або приватні інвестиції	найкращий спосіб отримати інвестиції для ресторанного та готельного бізнесу, якщо є власні гроші або є можливість знайти інвесторів, які готові підтримати бачення, ідею. Залишається повний контроль над бізнесом і уникнення відсотків або комісій за позики. Однак цей варіант потребує великого капіталу та може обмежити потенціал зростання, особливо у зв'язку із запровадженням інноваційних технологій.

Партнерство	ще один спосіб фінансування ресторанного та гостинного бізнесу – це партнерство з тим, хто може надати капітал, досвід або ресурси. Таким чином можна розділити ризики та прибутки від гостинного бізнесу, а також використовувати контакти та репутацію один одного. Однак, партнерство також передбачає розподіл повноважень щодо прийняття рішень і прибутків, що може призвести до конфліктів або розбіжностей.
Банківські позики	є традиційним джерелом фінансування для ресторанів і підприємств гостинного бізнесу, які мають кредитну історію та потужний бізнес-план. Можна позичити гроші в банку чи іншій фінансовій установі та повернути їх з часом із відсотками. Банківські позики можуть запропонувати нижчі процентні ставки та довші терміни погашення, ніж інші варіанти, але вони також вимагають застави, гарантій і критеріїв прийнятності.
Фінансування венчурного капіталу	форма фінансування акціонерного капіталу, яка передбачає продаж частки у готельному бізнесі інвесторам, які очікують високих прибутків і потенціалу зростання. Але можна отримати доступ до великих обсягів капіталу та скористатися досвідом і зв'язками інвесторів. Однак фінансування венчурного капіталу також означає відмову від часткової власності та контролю над бізнесом, а також відповідність високим очікуванням і цілям ефективності.
Краудфандинг	спосіб збору грошей від громадськості через онлайн-платформи, які дозволяють продемонструвати свою ідею ресторану та запросити пожертви чи попередні замовлення від потенційних клієнтів або прихильників. Можна створити резонанс і поінформованість про ресторан, а також перевірити ринковий попит і відгуки. Однак краудфандинг також вимагає значних маркетингових і рекламних зусиль, а також виконання обіцянок і зобов'язань перед спонсорами.
Зелене фінансування	гранти місцевих органів влади та фінансування під низькі відсотки можуть бути доступні, щоб допомогти власникам, які хочуть перетворити власність на екологічну, соціальну та управлінську (ESG). Питання екотуризму та ESG є гарячими

	темами в галузі, до яких споживачі придивляються уважно. Для тих, хто є кандидатами, доступні численні місцеві та національні програми.
Місцеве партнерство, асоціації	організації, які підтримують розвиток і зростання ресторанів і готелів у певній місцевості чи громаді. Вони можуть пропонувати гранти, позики, наставництво, навчання або можливості для спілкування власників закладів гостинності, які відповідають їхнім критеріям і цілям. Можна скористатись місцевими знаннями та ресурсами цих асоціацій, а також зробити внесок у соціальний та економічний добробут \місцевості. Вони також можуть знати найкращі стратегії фінансування або місцеві банки, до яких можна звернутись.

Складено автором на основі: [5, 20,23,]

1.2. Концепції оцінки вартості залученого капіталу

Залучення фінансування діяльності підприємств сфери гостинності супроводжується оцінкою не тільки доступності програм, пропозицій, але й вартістю такого капіталу. Важливо розглянути концептуальні засади визначення вартості капіталу, оскільки будь який проєкт, ідея, впровадження технологій потребують такої оцінки для визначення ефективності запропонованого рішення.

Щоб визначити вартість капіталу, керівники підприємств та інвестори повинні враховувати три фактори: вартість боргу, вартість власного капіталу та середньозважену вартість капіталу (WACC) [43].

1. *Вартість боргу*. Хоча борг може негативно впливати на успіх бізнесу, він важливий для структури капіталу та можливостей. Не можливо уявити розвиток бізнесу без залучення додаткового капіталу, який нерідко може бути навіть дешевшим власні ресурси, які використовуються для фінансування прибуткових проєктів.

Вартість боргу означає відсоткову ставку до оподаткування, яку підприємство сплачує за своїми боргами, такими як позики, кредитні картки або фінансування за рахунками. Коли такий борг підтримується на прийнятному рівні, підприємство може зберегти більшу частину своїх прибутків за рахунок додаткової економії.

Компанії зазвичай розраховують вартість боргу, щоб краще зрозуміти вартість капіталу. Ця інформація має вирішальне значення, щоб допомогти інвесторам визначити, чи є бізнес занадто ризикованим. Вартість боргу також допомагає визначити загальну ставку, що сплачується за використання коштів, отриманих у результаті фінансових стратегій, таких як боргове фінансування, коли відбувається продаж боргу компанії окремим особам або установам, які, у свою чергу, стають кредиторами цього боргу [48].

Існує багато способів розрахувати вартість боргу. Одним із поширених методів є додавання загальних процентних витрат підприємства за кожним боргом за рік, а потім розділення їх на загальну суму боргу.

Ще одна формула, яку підприємство та інвестори можуть використовувати для розрахунку вартості боргу (Z_d), наступна (1.1):

$$Z_d = (Z_r + Z) \times (1 - T), \qquad (1.1)$$

де Z_r - безризикова ставка доходності (приймається на рівні цінних паперів, які вважаються безризиковими, наприклад державні облігації внутрішньої позики);

Z – кредитний спред, це різниця в дохідності між безризиковими цінними паперами та іншими борговими цінними паперами на ринку;

T – ставка податку, відсоток, за яким оподатковується підприємство (це може бути 18% податку на прибуток на загальній системі оподаткування).

Підприємства на ранніх стадіях діяльності можуть бути не в змозі залучити кредити так само, як добре відомі компанії. Обмежена історія діяльності та активи часто змушують невеликі компанії використовувати

інший підхід, наприклад фінансування акціонерного капіталу, що є процесом залучення капіталу шляхом продажу частки компанії.

2. *Вартість власного капіталу*. Власний капітал – це сума готівки, доступна власникам у результаті ліквідації активів і погашення боргів. Він має вирішальне значення для довгострокового успіху компанії. Вартість власного капіталу – це норма прибутку, яку компанія повинна виплатити інвесторам або власникам капіталу. Це є компенсація, яку вимагає ринок в обмін на володіння активом і за ризик діяльності бізнесу.

Цей показник допомагає фінансовим фахівцям, власникам оцінити, наскільки привабливими є інвестиції, як внутрішні, так і зовнішні. Однак важко точно визначити вартість власного капіталу, оскільки вона визначається зацікавленими сторонами та базується на оцінках компанії, історичній інформації, грошових потоках і порівняннях із подібними фірмами.

Концептуально вартість власного капіталу розраховується за допомогою моделі оцінки капітальних активів (CAPM), яка враховує ризикованість інвестицій відносно поточного стану ринку.

Для розрахунку CAPM інвестори використовують формулу (1.2):

$$Z_d = Z_r + \beta \times (Z - Z_r), \qquad (1.2)$$

де Z_r – безризикова ставка доходності (приймається на рівні цінних паперів, які вважаються безризиковими, наприклад державні облігації внутрішньої позики), у %;

Z – середня дохідність ринку, розраховується за даними ринку, у %;

β – коефіцієнт, який вказує на систематичні ризики ринку, може бути більше 1, дорівнювати та менше 1; якщо більше одиниці, то галузь яку ми аналізуємо, є більш ризикованою за ринок в цілому; якщо менше 1, то галузь є низькоприбутковою та менш ризикованою.

За даними міжнародних фінансових агенцій готельно-ресторанна індустрія завжди є більш ризикованою, ніж в середньому ринок, тому значення бета-коефіцієнта буде більше 1.

3. Середньозважена вартість капіталу (WACC). Більшість ідей та проєктів у бізнесі фінансується за рахунок декількох видів капіталу. Це потребує розрахунків вартості усього залученого капіталу. Так, середньозважена вартість капіталу (WACC) є найпоширенішим методом розрахунку вартості. Він однаково усереднює борг і власний капітал компанії з усіх джерел. Підприємства використовують цей метод для визначення норми прибутку, яка вказує на прибутковість, яку вимагають власники для надання капіталу. Це також допомагає інвесторам оцінити ризики грошових потоків і бажаність частки компанії, проєктів і потенційних придбань. Крім того, він встановлює ставку дисконту для майбутніх грошових потоків, щоб отримати додану вартість для бізнесу [45].

WACC розраховується шляхом множення вартості кожного джерела капіталу (як власного капіталу, так і боргу) на його відповідну долю в сукупному капіталі, а потім через додавання отриманого, також враховують податкове навантаження. Формула розрахунку наступна (1.3):

$$WACC = (E/V \times R_e) + ((D/V \times R_d) \times (1 - T)), \quad (1.3)$$

де E – це ринкова вартість власного капіталу фірми;

D – ринкова вартість боргу підприємства;

V – загальна вартість капіталу (власний капітал + борг);

E/V – співвідношення власного капіталу до вартості загального;

D/V – співвідношення позикового капіталу до вартості загального;

R_e – необхідна норма доходності за власним капіталом, у %;

R_d – вартість позикового капіталу, у %.

Т – ставка податку, відсоток, за яким оподатковується підприємство (це може бути 18% податку на прибуток на загальній системі оподаткування).

Високий рівень ставки WACC вказує на те, що вартість всього залученого капіталу є нестабільною та занадто ризикованим для фінансуваня розширення бізнесу. Скоріше всього, така структура не є оптимальною, а отже потрібно шукати інші шляхи чи джерела фінансування.

Розглянуті моделі є найбільш поширеними. Разом з тим, в літературі можна знайти різні моделі та підходи до оцінки капіталу (рис. 1.5).

Рис. 1.5 Моделі та підходи до оцінки вартості капіталу

Джерело: [43,21]

Також при розгляді вартості використання фінансування потрібно враховувати концепцію вартості грошей у часі [15]. Концепція вартості грошей

у часі (Time Value of Money) є фундаментальним принципом фінансів, який стверджує, що гроші, доступні сьогодні, мають більшу вартість, ніж та ж сума грошей у майбутньому. Це пояснюється потенціалом для інвестування або отримання відсотків на ці гроші протягом часу

Принцип вартості грошей у часі:

- Інфляція. З часом інфляція зменшує купівельну спроможність грошей. Тому 100 грн сьогодні мають більшу купівельну спроможність, ніж 100 грн через рік.
- Відсотки. Гроші, які інвестовані сьогодні, можуть приносити дохід у вигляді відсотків або прибутків від інвестицій. Тому 100 грн, інвестовані сьогодні під 5% річних, будуть коштувати більше через рік.
- Ризик. Майбутні грошові потоки розраховуються з урахуванням ризику. Оскільки завжди є ризик неотримання прибутків.

Формули вартості грошей у часі.

У випадку нарощування (FV) визначаємо майбутню вартість грошової суми, інвестованої сьогодні за формулою (1.4):

$$FV=PV\times(1+r)^n \qquad (1.4)$$

де PV – теперішня вартість грошових коштів;

r – річна відсоткова ставка,

^{n} — кількість періодів (зазвичай років або місяців).

Разом з тим, коли підприємці розраховують майбутні грошові потоки, то для отримання реальної вартості, потрібно майбутні потоки привести до теперішнього часу. Для цього використовують концепцію дисконтованої доданої вартості [13].

Дисконтована вартість (PV) визначає теперішню вартість майбутньої грошової суми за формулою (1.5):

$$PV= FV / (1+r)^n.$$

Пояснення до цією формули вже надані. Тож при залученні боргових та власних коштів, потрібно обов’язково враховувати фінансові концепції, яка дозволяють уникати помилок при розрахунках вартості капіталу.

І останнє, що потрібно розглянути у роботі – це вартість залучення грантових коштів для фінансування ідей та діяльності готельно-ресторанного бізнесу. Оскільки таке використання коштів також супроводжується певними витратами.

Вартість грантових коштів для підприємців в Україні може бути визначена не стільки через фінансові витрати, як через інші аспекти, які впливають на процес отримання та використання грантів.

1. Фінансова вартість. Грантові кошти зазвичай не потребують повернення, тому з фінансової точки зору їх вартість для підприємців дорівнює нулю. Проте, іноді підприємці можуть нести непрямі витрати, такі як співфінансування, оскільки деякі гранти вимагають часткового фінансування проєкту з боку підприємця. Окрім того, підприємці несуть витрати на підготовку грантових заявок, звітність та інші адміністративні завдання.

2. Вартість часу. Отримання грантових коштів може вимагати значного часу для пошуку відповідних грантів, з'ясування, які програми фінансування доступні та підходять для бізнесу. Окрім того, значного часу вимагає підготовка заявки: Збір необхідної документації, написання проєктних пропозицій, заповнення заявок.

3. Вартість відповідності вимогам. Грантові програми часто мають специфічні вимоги та умови, які підприємці повинні виконати, включаючи регулярне надання звітів про використання коштів та досягнення цілей проєкту. Окрім того, потрібно не випускати можливість перевірок з боку грантодавців для забезпечення правильного використання коштів. Інді виконання проєкту у встановлені терміни теж потребує додаткового фінансування.

4. Репутаційна вартість. Отримання гранту може підвищити репутацію компанії, але з іншого боку, невиконання умов гранту може призвести до

негативних наслідків. Невиконання зобов’язань може вплинути на довіру грантодавців та інших потенційних партнерів. А у разі порушення умов гранту може виникнути вимога повернення отриманих коштів.

5. Інші непрямі витрати. Підприємці повинні враховувати ризики, пов'язані з реалізацією проєкту та можливими змінами у фінансуванні.

Прикладами грантових програм в Україні є Український культурний фонд (підтримує проєкти в сфері культури та креативних індустрій), EU4Business (програма ЄС для підтримки малого та середнього бізнесу в Україні); програми від USAID) тощо.

Таким чином, вартість грантових коштів для підприємців в Україні полягає не у фінансових витратах, а в часі, зусиллях та ресурсах, необхідних для пошуку, подачі заявки, виконання вимог та звітності. Проте, грамотно використані грантові кошти можуть стати важливим фактором розвитку бізнесу, забезпечуючи фінансову підтримку, доступ до нових можливостей та підвищення репутації компанії.

РОЗДІЛ 2. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

2.1. Діагностика стану готельно-ресторанного ринку в Україні

Ніколайчук О.А. в своїй роботі проводить інтегральну оцінку перспектив розвитку підприємств індустрії гостинності (рис. 2.1). Серед показників розглядає кількість зареєстрованих підприємств в сфері гостинності, доходи, отримані від основної діяльності, наявність працівників, рівень оплати праці та продуктивність праці. Також враховані індикатори прибутку, рентабельності, капітальних інвестицій. Отже, в 2022 році такий потенціал був значно скорочений через ряд факторів, які вплинули на діяльність бізнесу в Україні, в тому війна та виклики, що пов'язані з нею.

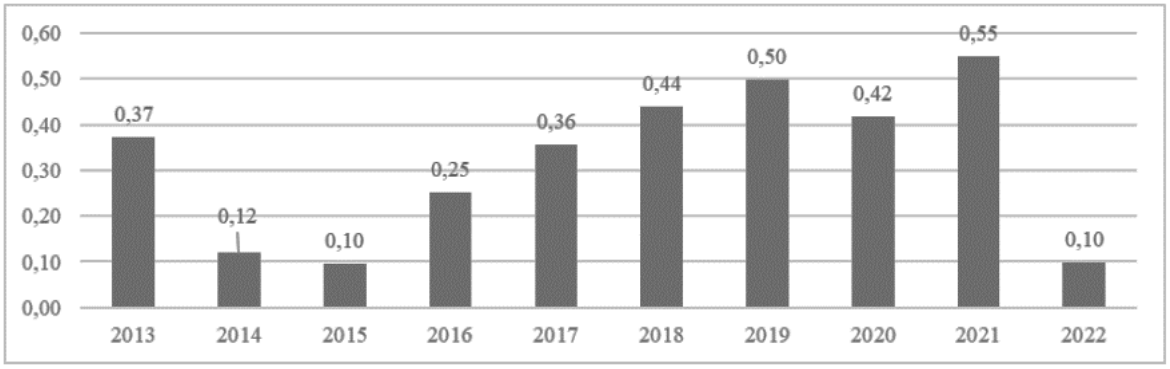

Рис. 2.1 Інтегральна оцінка потенціалу розвитку підприємств готельно-ресторанної індустрії з 2013 по 2022 рр.

Джерело: [26]

Інтегральна оцінка ринку готельно-ресторанних послуг дозволяє скласти уявлення, наскільки знизились показники активності підприємств та проаналізувати негативний вплив війни на потенціал.

В лютому 2024 року в рамках національного проєкту Дія.Бізнес за підтримки партнерів, як завжди було проведено дослідження стану бізнес-середовища. Було опитано 696 власників бізнесу. Ukrainian Business Index на

кінець 2023 року склав 37,3 із 100 можливих (рис. 2.2). Отже зони позитивних очікувань поки ще не досягнуто.

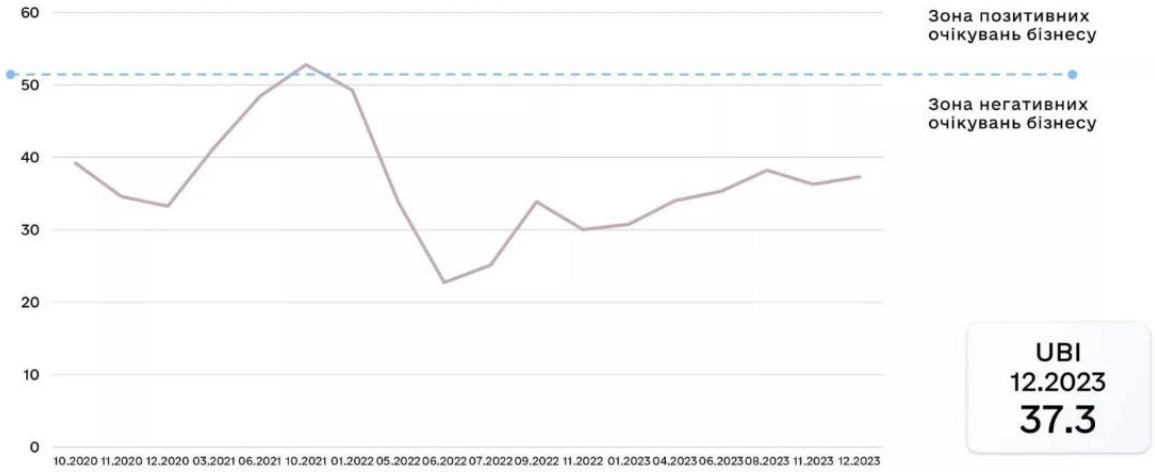

Рис. 2.2. Очікування бізнесу в Україні щодо ділової активності

Джерело: [11]

Основними факторами, які заважають розвиватись бізнесу, були названі наступні: дефіцит кваліфікованого персоналу, для готельно-ресторанної сфери цей фактор став відчутним, відсутній доступ до фінансових ресурсів для поповнення обігових коштів, реалізації проєктів з розвитку, з розширення, в тому числі експорту послуг та товарів, скорочення платоспроможного населення для споживання послуг та товарів.

Дослідження також демонструвало, що 78,1% підприємств малого та середнього бізнесу зазначили про задовільний та незадовільний фінансовий стан підприємства, що не сприяє позитивним настроям на розвиток.

Разом з тим, повільно, але відновлюється рівень завантаженості бізнесу до 56% по відношенню до потужностей. Майже 50% підприємств зазначили, що фінансові показники 2023 року були нижчими за 2022 рік. Разом з тим, відновлення готельно-ресторанної індустрії на територіях, які не були в зоні бойових дій, відбувається більш швидкими темпами.

Так, за даними аналітики операторів ринку готельних послуг, змінився значно профіль туриста, який здебільшого є внутрішнім мандрівником, змінюються цілі його розміщення та перебування [34]. За даними компанії EY,

курорти в трьох областях(Львівській, Закарпатській та Івано-Франківській) розвиваються стрімкими темпами. Заповнюваність готелів та апартаментів (тренд останнього року) складає 50-90 відсотків в залежності від сезону в готелях зазначених областей. Позитивним трендом стала більш рівномірна заповнюваність закладів розміщення протягом року (рис. 2.3). Основними туристами за цими напрямками стали сім'ї.

Разом з тим, не відновилась туристична активність у Києві. Середня заповнюваність склала 15-35%. Акцент туристів змістився на відпочинок на вихідних у готелях заміського типу, але з наданням переваги бюджетним варіантам (рис. 2.3). Проте гості залишаються вибагливими.

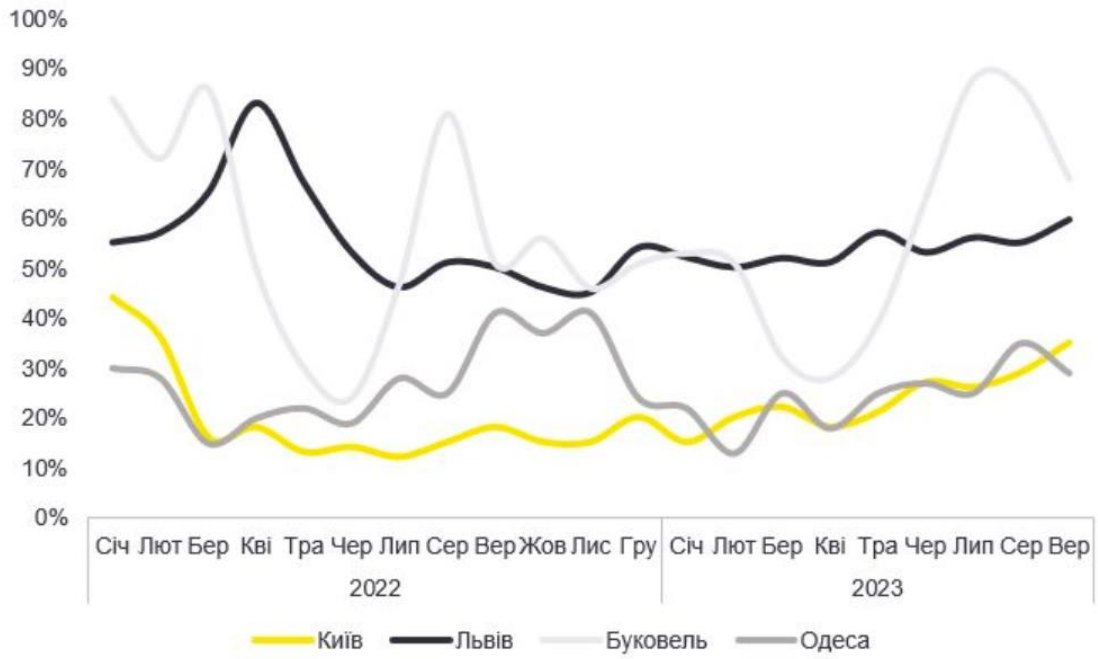

Рис. 2.3 Динаміка середнього рівня завантаженості готелів Києва, Львова, Одеси та Буковеля

Джерело: [46]

Готелі отримують доходи здебільшого за рахунок розміщення, а не за рахунок Food&Bevarage та організації заходів.

Складною ситуація влітку виявилась в м Одеса. Після трагічгих подій сезон був не такий жвавий як у 2022 році та до війни, як зазначено на рис. 2.3.

Іноземні туристи знизили відвідуваність на 40%, сьогдні іноземні гості - це представники міжнародних організацій, фондів, журналісти, офіційні особи, політики тощо.

Багато готелів було зруйновано (Харків, Миколаїв, Суми та інші решіони). Проте значну роль у відновленні готельно-ресторанного ринку відіграє Асоціація готелів та курортів України [1]. Асоціація проводить ряд заходів, наприклад Національний туристичний саміт, який відбувся у 2024 році, організовують конференції та навчання готельєрів. За сприяння Асоціації готельно-ресторанний бізнес має можливості співпрацювати з EU4Business федеральної компанії GIZ за фінансування Європейського Союзу та уряду Німеччини. Проводяться постійно заходи та навчання [24]. Завдяки такій співпраці налагодилась співпраця українських готельєрів з HSMAI, Hotel Stars Union, HFTP, міжнародними організаціями. Така співпраця значно вплине на розвиток індустрії гостинності.

За даними експертів відновлення готельної індустрії відбувається нерівномірно. Так, попит на відпочинок у Буковелі зріс на 85%, що призвело дозростання цін на 140% на відпочинок. Разом з тим, відпочинок на півідні став менш популярним через безпеклву ситуацію. Майже 60% бронюванб було скасовано. Бізнес-туризм в південних регіонах також скоротився.

В цілому по Україні середня зповнюваність готелів в 2023 році склала 30,79%, що менше ніж у довоєнний період.

На рис. 2.4 зазначена середня апртість номеру за останні декілька років на ринку розміщення гостей в різних містах. Для розрахунку були узяті дані січня-вересня кожного року. Для співставлення дані узяті у доларовому еквіваленті.

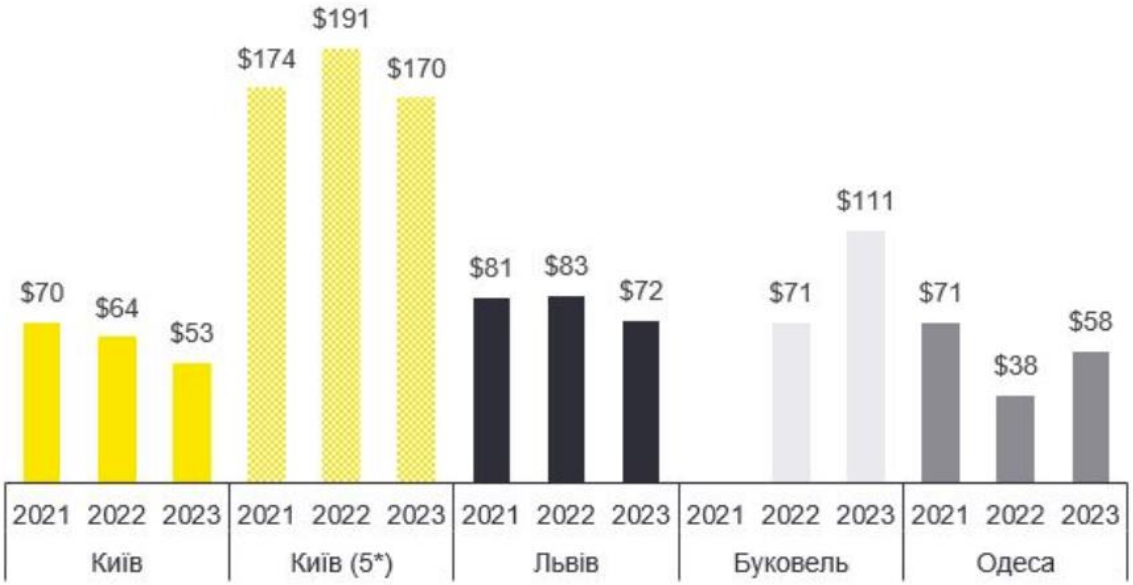

Рис. 2.3 Середня вартість номера (ADR) за період 2021-2023 на ринку закладів розміщення Києва, Львова, Одеси та Буковеля

Джерело: [46]

Таким чином, ціни значно зросли в Буковелі, знизились у Одесі у порівнянні з 2021 роком, майже залишились не змінними у Києві для готелів 5 зірок, проте знизились дещо для для закладів розміщення іншої категорії. Як наслідок, показник RevPar знизився, тобто середня дохідність на номер, яка склала 12 дол. США у 2023 році, значно скоротилась. У Львові майже не змінились, тільки за деякими категоріями скоротились. У м. Одеса RevPar склав 14 дол США у 2023 році (у 2021 році показник склав 38 дол США). RevPar Буковелі склав 61 дол США.

Середня вартість номера у готелях Буковеля склала 111 дол США, що перевищує показники відпочинку за попередні роки. В Києві середня вартість номеру категорії 5 зірок склала 52 дол. США. Потрібно зазначити, що середній рівень проживання готелів значно відрізняється від ринку інших європейських країн. Більш детальна інформація представлена на рис. 2.4.

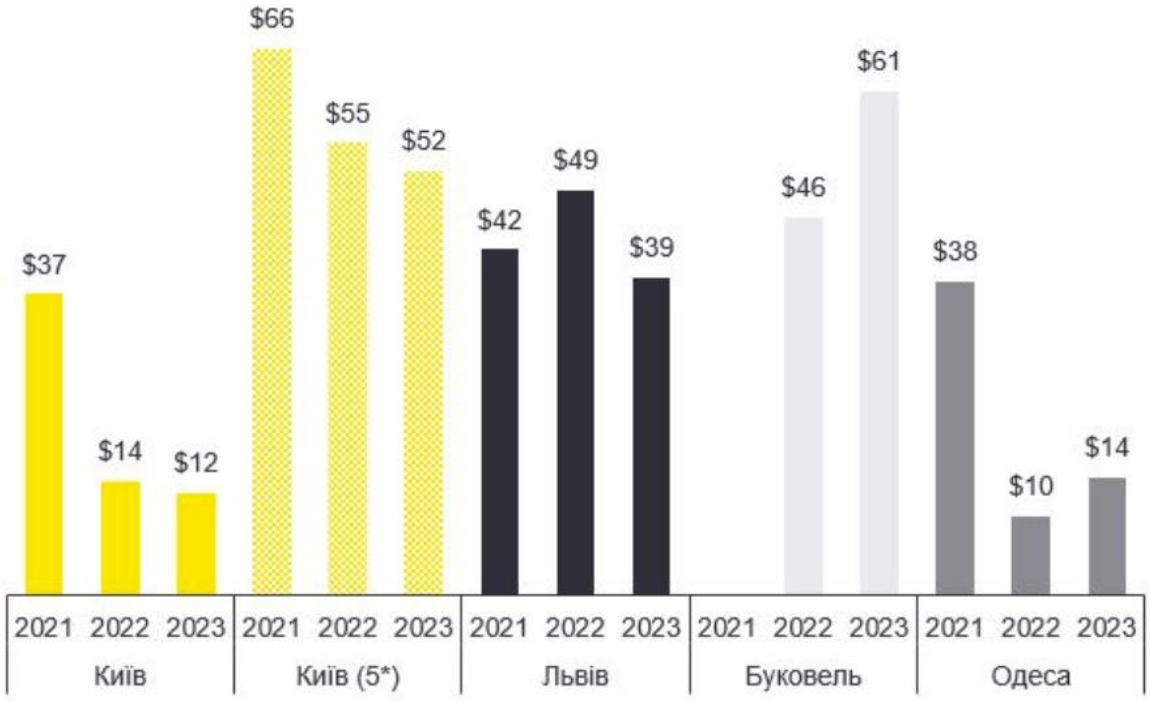

Рис. 2.4 Середня дохідність на номер (RevPar) за період 2021-2023 на ринку закладів розміщення Києва, Львова, Одеси та Буковеля

Джерело: [46]

В 2023 році були відкриті нові готелі (рис. 2.5).

Назва готелю	Локація	Номерний фонд
Optima Collection (Reikartz) Ніжин	Ніжин	25
Aristo Boutique Hotel	Львів	15
Optima Рівер Миколаїв (після відновлення)	Миколаїв	25
ibis Kyiv Beresteiska	Київ	158
Radisson Hotel City Centre Odesa	Одеса	90
Didukh	Буковель	18

Рис. 2.5 Відкриті готелі у 2023 році

Потрібно зазначити, дщо відериті готелі – це мережеві готелі, які є національними компаніями, або міжнародними.

Таким чином, значного скорочення ринку зазнаала Одещина, Миколаївщина та Одещина. Найбільше туристів відвідало місця відпочинку Львівської, Чернівецької та Закарпатської областей [38].

Наступним етапом дослідження є аналіз споживчих цін в індустрії гостинності (рис. 2.6).

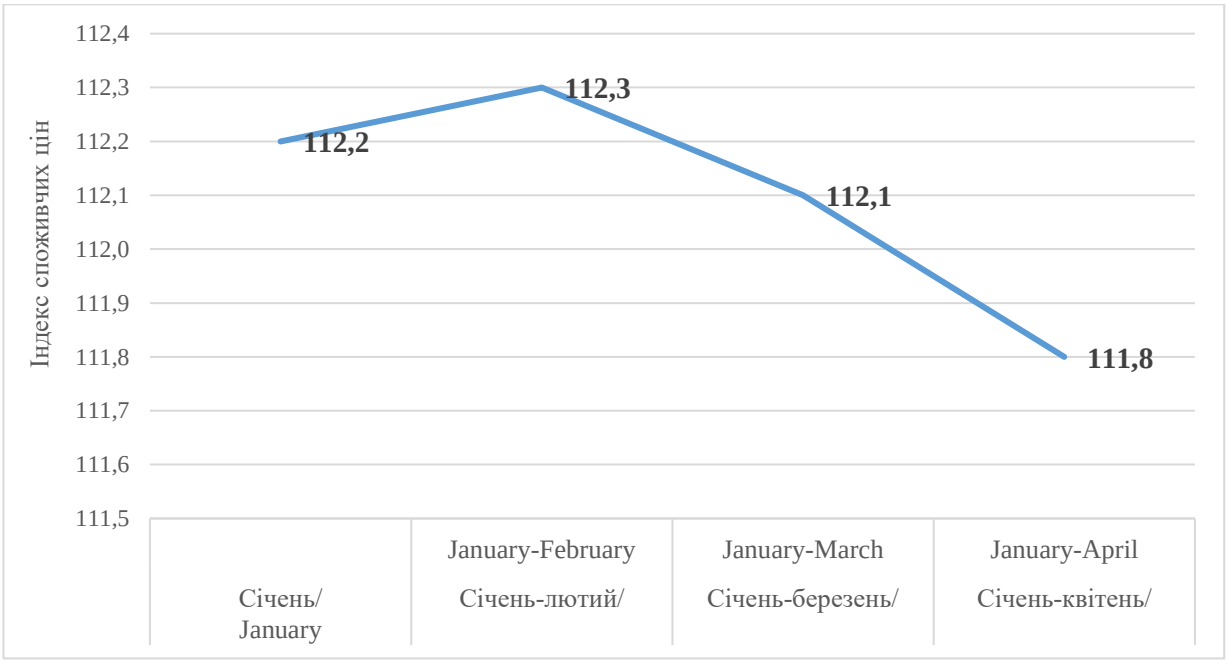

Рис. 2.6 Індекс цін в індустрії гостинності у 2024 році по відношенню до аналогічного періоду 2023 року

Джерело: складено автором на основі даних статистики [8]

Тож ціни по галузі зросли у 2023 році у порівнянні з 2024 році. За даними січня – на 12,2%. З період з січня по квітень 2024 року ціни в середньому зросли на 11,8% у порвінянні з цим же періодом 2023 року.

Кількість закладів розміщення гостей та організації харчування продовжує скорочуватись. На рис. 2.7 зазначена динаміка малого та середнього бізнесу в сфері готельно-ресторанних послуг. Зокрема, кількість ФОП в сфері рестранного господарства на кінець 2022 року склала 39324 од, що значно менше, ніж за попередні роки. Разом з тим, за прогнозами ситуація у 2023 році погіршилась. Заклади, що забезпечують тимчасове розміщення, також скоротились до 5039 од (ФОП) у 2022 році. Значно скоротилась кількість

середніх підприємств в обох сферах: і готельній і ресторанній. В 2022 році таких підпримств було 72 од і 71 од відповідно. За прогнозами в 2023 році кількість суб'єктів середнього підприємництва продовжило зменшуватись.

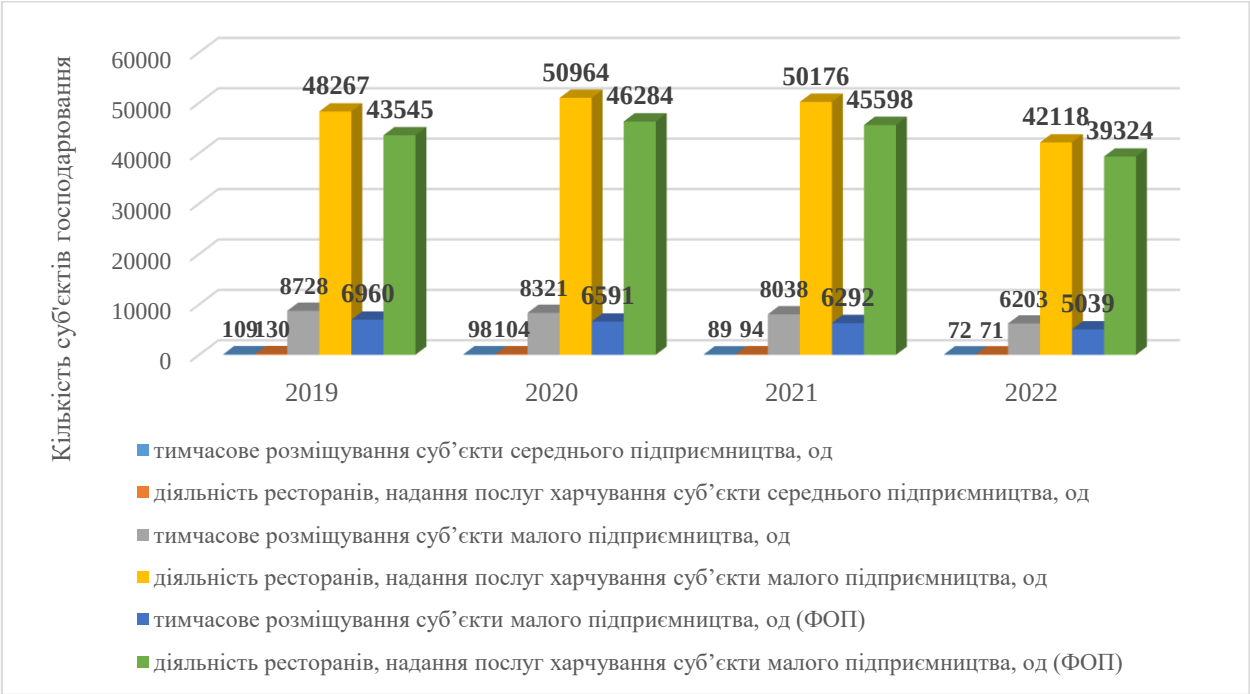

Рис. 2.7 Динаміка закладів розміщування та харчування в Україні за період з 2019 року по 2022 рр.

Джерело: складено автором на основі даних статистики [8]

Окрім того, розглянемо динаміку доходів суб'єктів підприємництва за період з 2020 по 2022 рр. за даими статистики. Зокрема, на рис. 2.8 наглядно представлено значне скорочення виручки у ФОП з обсягом реалізації до 1 млн грн, а також інших суб'єктів підприємництва з таким же обсягом діяльності. Підприємства у 2022 році понесли значні збитки, були вимущені припинити діяльність, або частково припинити, в результаті чого не отримували доходів, не сплчували податки. В 2022 році загальний дохід ФОП до 1 млн євро в категорії склав 96,5 млрд грн. Ще у 2021 році такий показик був 7555,1 млрд грн. Тобто скорочення відбулось у 77 разів.

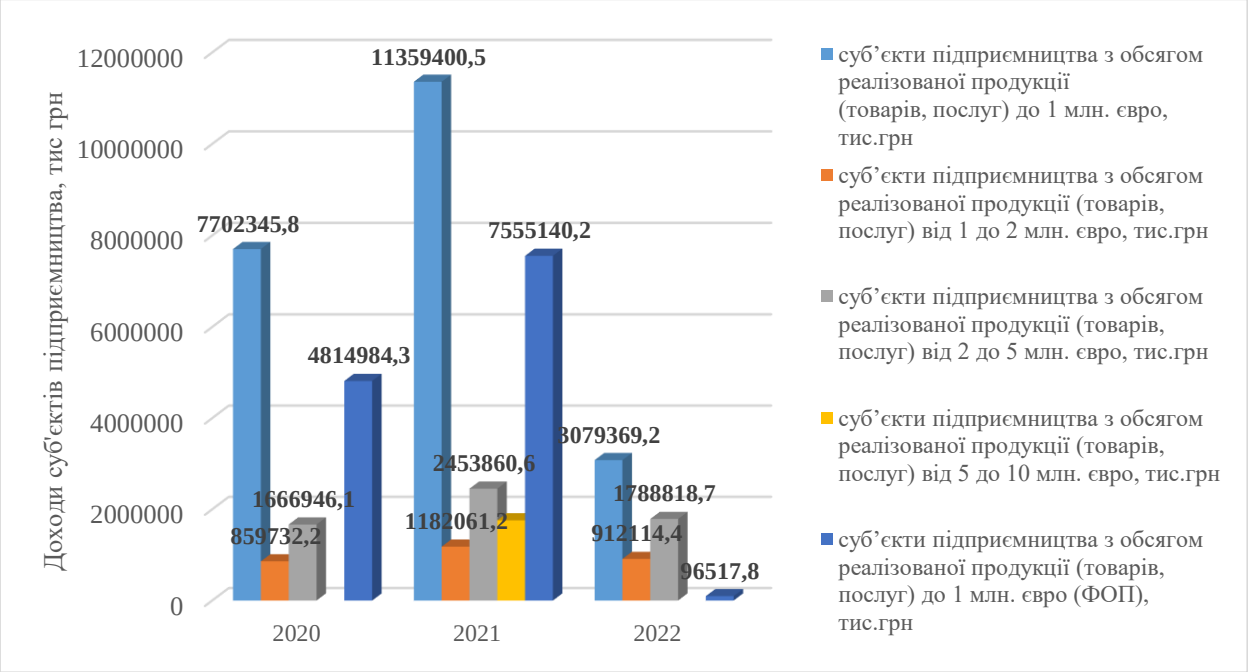

Рис. 2.8 Динаміка доходів суб'єктів підприємництва з тимчасового розміщення за період з 2020 по 2022 рр.

Джерело: складено автором на основі даних статистики [8]

На рис. 2.9 представимо аналогічгу інформацію, але у сфері харчування, діяльності ресторанів (рис. 2.8). В 2020 році дані є обмеженими, разом з тим динаміку можна відслідкувати за 2021 та 2022 рр.

Значно скоротились доходи суб'єктів підриємництва ФОП в категорії до 1 млн євро. Зокрема, у 2022 році виручка від реалізації склала 1802,7 млрд грн. А у 2021 році обсяг доходів складав 44803 млрд грн. Отже зниження доходів в галузі є відчутним, але меншим у порівнянні з готельним господарством. Зниження обсягів діяльності – у 25 разів. Динаміка розвитку бізнесу до 2022 року описана у роботі [7].

Разом з тим, дані опитування підприємств в рамках проєкту Дія.Бізнес засвідчують, що ситуацію у 2023 році не значно покращилась.

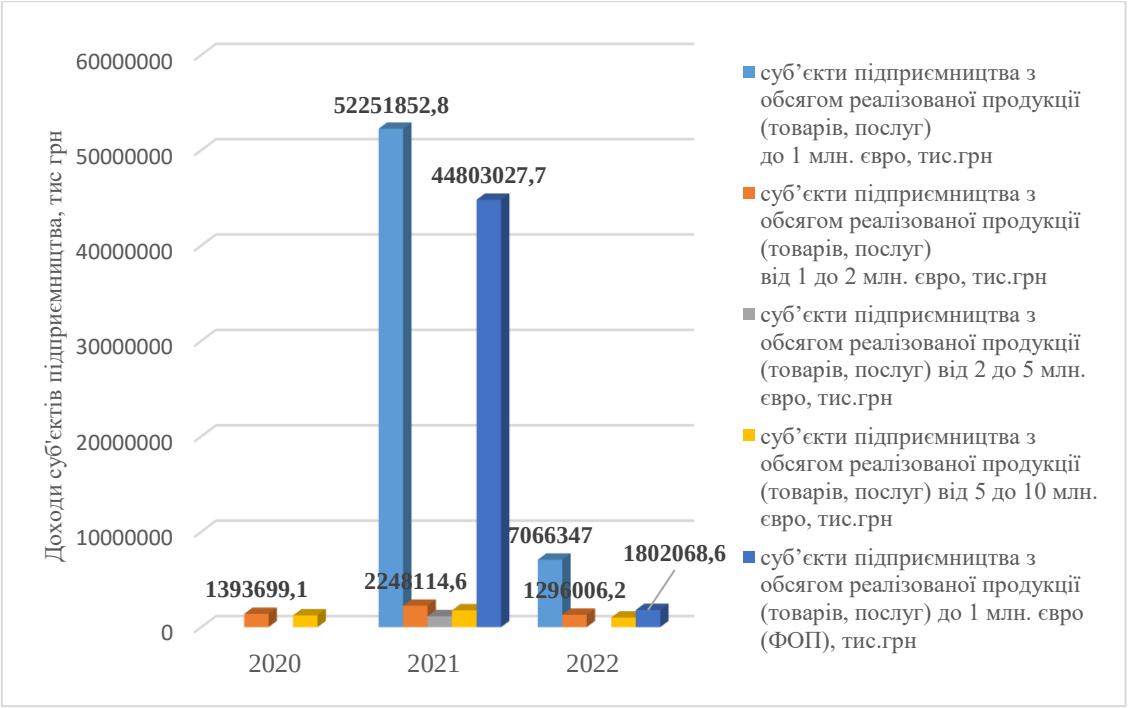

Рис. 2.9 Динаміка доходів суб'єктів підприємництва з надання послуг харчування за період з 2020 по 2022 рр.

Джерело: складено автором на основі даних статистики [8]

Очікування бізнесу на 2024 рік є середніми (рис. 2.10).

Рис. 2.10 Прогнози бізнесу щодо відновлення у 2024 році [11]

Більше 35 відсотків МСБ зазначили про закриття або скорочення обсягів діяльності. Інші підприємства зазначили про певне зростання, нарощування

обсягів реалізпції. Таким чином, зростання завжди пов’язане з пошуком додаткових фінансових ресурсів. Тому для бізнесу завжди постає питання про пошук нових джерел фінансування. Для українського ринку – це питання, яке стоял гостро і до війни згідно з опитуваннями.

На зараз ситуація не змінилась (рис. 2.11). Підприємства зазначають про відсутність достатнього капіталу, недоступність кредитних коштів, зазначають, що програма 5-7-9 не працює.

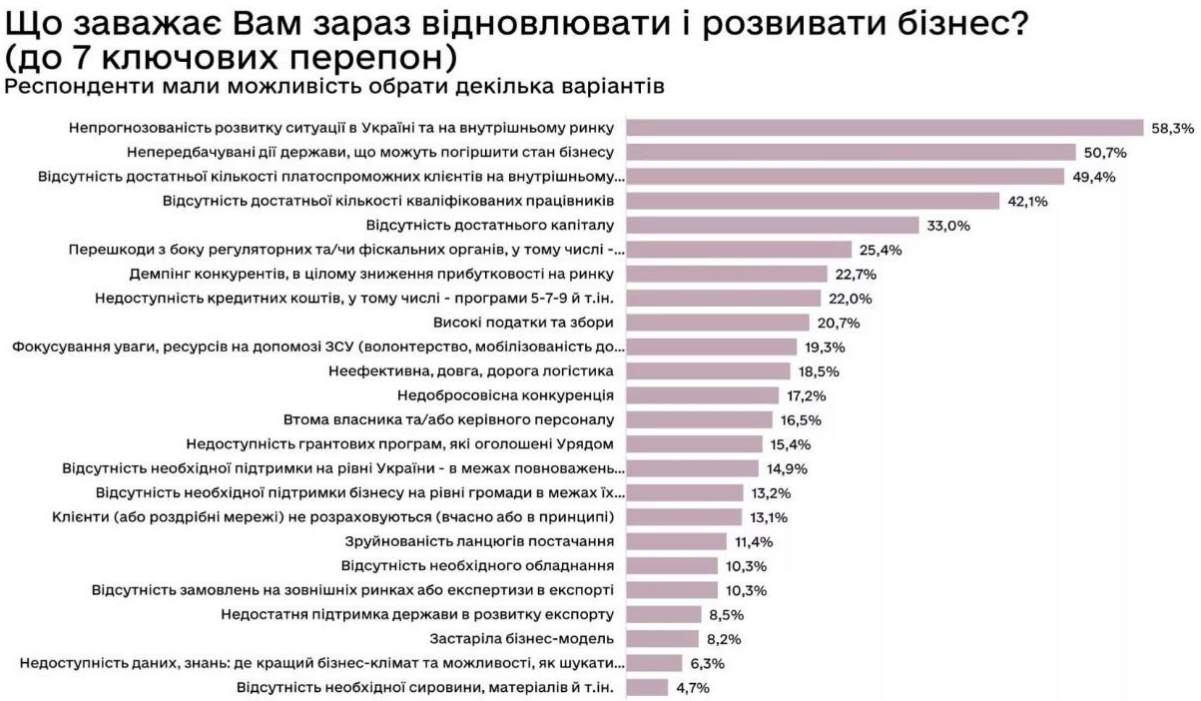

Рис. 2.11 Фактори, що стримують відновлення та розвиток бізнесу [11]

Крім того, бізнес визначив ще низку проблем, з якими стикається під час війни. І хоча готельний бізнес відновлюється більш швидкими темпами, але з регіональною нерівністю, то ресторанна галузь розвивається повільніше, оскільки вартість страв зростає, клієнт стає вибагливішим, а доходи населення тільки падають і продовжать знизуватись за заявою офіційних представників економічного розвитку.

2.2. Планування фінансування діяльності закладами сфери гостинності

За цими ж даними дослідження про стан бізнесу у 2024 році в рамках проєкту Дія.Бізнес, власники зазначили в середньому про потребу у додатковому фінансуванні діяльності на наступні 3 роки обсягом 953 тис. дол. США. 61% компаній зазначили про потребу у фінансуванні обсягом до 300 тис дол США. В цілому структура потреб виглядає наступним чином (рис. 2.12). Також треба врахувати, що більшість підприємств, підприємців в індустрії гостинності працюють на внутрішній ринок, що притаманно бізнесу по Україні в цілому.

Рис. 2.12. Потреби у фінансуванні українського бізнесу за даними дослідження [11]

Разом з тим, МСБ планує здійснювати інвестиції у 2024 році. Наприклад, 37,1 % бізнесу зазначили про вкладення коштів у машини та обладнання, що вкрай необхідно для організації виробництва, впровадження нових технологій. Інвестування у маркетинг, цифровий маркетинг без якого сьогодні не можливе посування та продаж товарів, послуг – 34,1%. 33% МСБ зазначили про необхідність розвитку та навчання персоналу, що викликано, по-перше, кадровим голодом, по-друге, зростанням вимог у клієнтів до послуг.

24,7% зазначили, що планують інвестиції у розвиток діяльності, але 22,8% зазначили навіть про інновації, інноваційні технології та розробки, що є позитивним фактором для відновлення і виходу на зовнішні ринки. 13,8% підприємств планують вкладати гроші у будівництво.

На рис. 2.13 можна побачити планову суму вкладень.

Рис. 2.12. Планова сума фінансування діяльності МСБ у 2024 році [11]

Середній показник планових інвестицій дорівнює 167 тис дол США. Разом з тим, в 2024 році додалось проблем до бізнесу, в тому числі у готельно-ресторанній індустрії – зменшення купівельної спроможності, складності з бронюванням працівників, заборона на відрядження чоловіків, відмова навіть відряджатись по території України, перебої з електропостачанням, складні прогнози на зимовий період, підвищення податків, яке анонсується державою. Для готельно-ресторанної індустрії це відчутно, оскільки в основному це малий бізнес, ФОП, і на них підвищення матиме вплив. Але скорочення вже відбулось значне, і потрібна навпаки значна підтримка галузі для розвитку.

Окрім того, розглянемо ситуацію з персоналом. Для готельно-ресторанної індустрії це важливий фактор розвитку. За даними дослідження в цілому частка персоналу, який вимушений був працювати на умовах скорочення зарплати зросла (рис. 2.13).

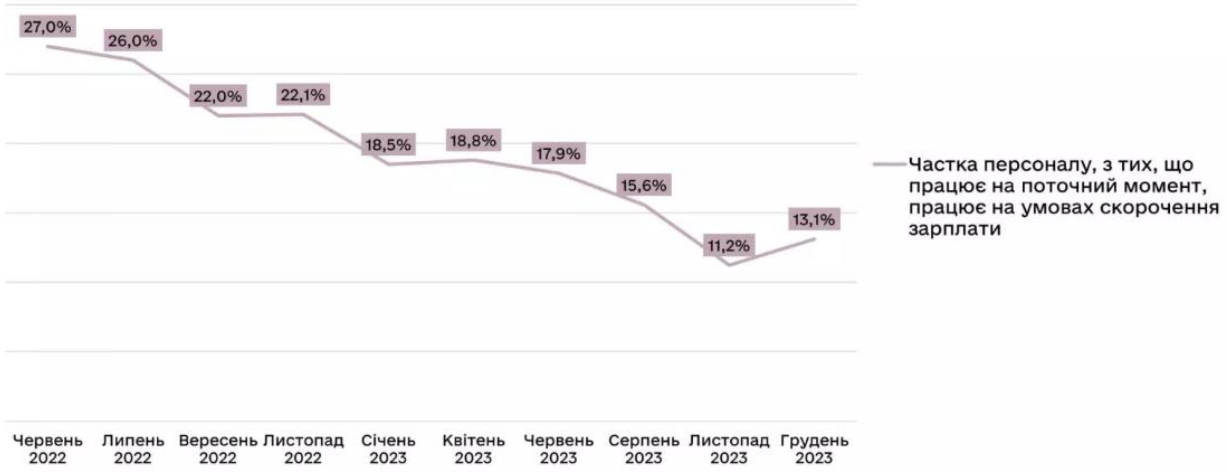

Рис. 2.13. Частка персоналу, яка працювала на умовах скорочення заробітної плати у 2022-2023 рр. [11]

Разом з тим, МСБ зазначив, що людські ресурси є ключовими у розвитку їх компаній (83,3%), тому ризики подальшої втрати персоналу стоять гостро.

Нами також було проаналізовано витрати на персонал в готельно-ресторанній індустрії. В 2022 році суб'єкти підприємництва з тимчасового розміщення з кількістю працівників від 10 до 50 витратили на персонал 478,7 млн грн. Підприємства з кількістю працівників від 50 до 249 в сфері готельного бізнесу витратили на оплату праці 910 млн грн, а в сфері харчування, діяльності ресторанів – 82,2 млн грн. Скорочення значного за останні декілька років не відбулось. За іншими суб'єктами підприємництва статистика надана на рис. 2.14. Всього в 2022 році всі підприємства та підприємці (ФОП) з організації харчування, діяльності ресторанів та тимчасового розміщення витратили на оплату праці персоналу 8548,7 млн грн.

Але виплати скоротились у 2022 році майже по всім категоріями підприємництва. Стабільність можна спостерігати у великих підприємствах. Всі малі та ФОП продемонстрували значне зниження.

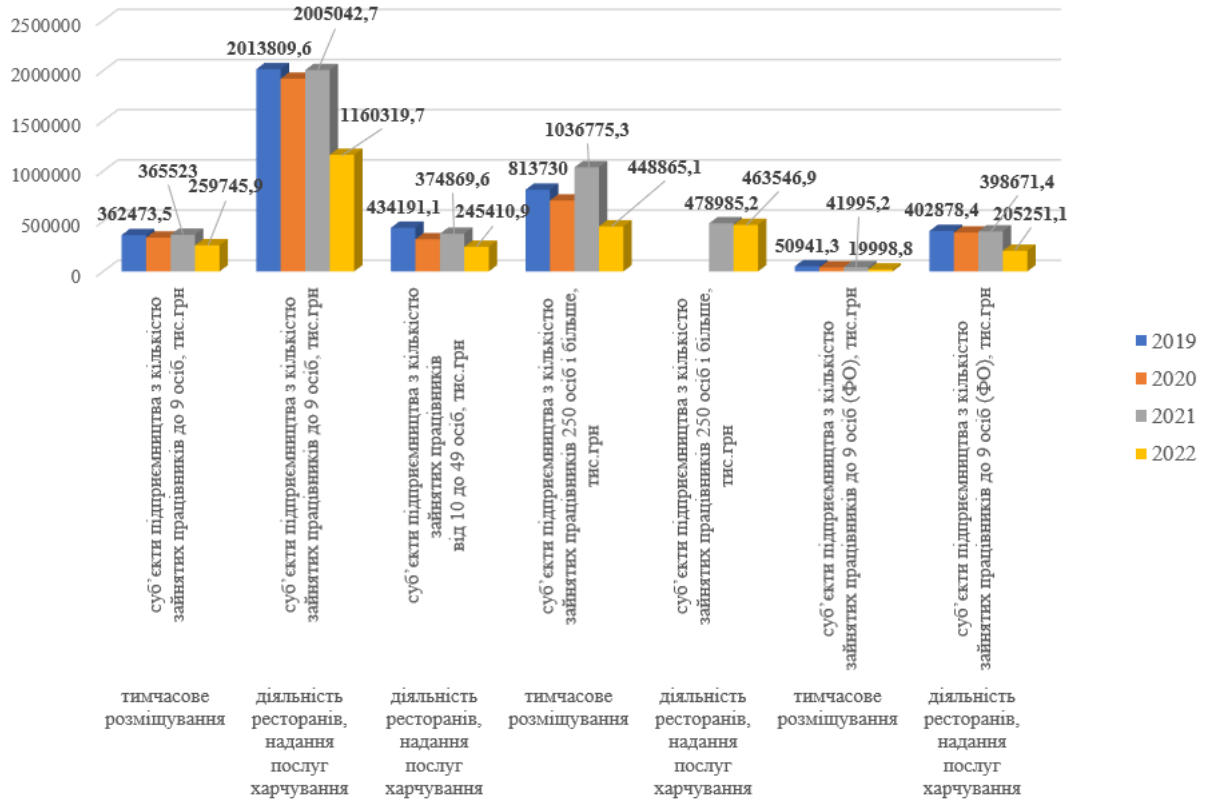

Рис. 2.14 Динаміка виплат персоналу суб'єктами підприємництва з надання послуг харчування та тимчасового розміщення за період з 2019 по 2022 рр.

Джерело: складено автором на основі даних статистики [8]

Наступним етапом є розгляд фінансових можливостей для бізнесу на зараз. Проаналізуємо, які грантові можливості пропонуються в Україні.

Таблиця 2.3

Грантові можливості для українського бізнесу

Грантодавець/Програма	Сума гранту	Умови отримання	Фінансування
«EU4Business: відновлення, конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП» http://surl.li/uirpf	До 40 000 EUR	МСП в готельно-ресторанній сфері можуть приймати участь. Пріоритет надається ідеям з циркулярністю, сталістю, екологічно чистого виробництва, збереження енергії. Обмежено конкретними регіонами	Маркетингові послуги, консалтинг, придбання обладнання

Грант на власну справу http://surl.li/uirqe	До 250000 грн	Подавати може ФОП та юридична особа на потреби розвитку бізнесу в рамках державної підтримки з Фонду підтримки малого та середнього бізнесу	Фінансують різні потреби розвитку бізнесу, розглядають Державним центром занятості, після схвалення отримання коштів протягом 20 днів
«EU4Business: відновлення, конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП» http://surl.li/uiyid	До 4000 євро	Перевагу надають саме постраждалим регіонам та територіям на підтримку малого бізнес. Анонсують гранти періодично з 2022 року	Кошти можна спрямувати на придбання обладнання, сировини, виплату заробітної плати
«EU4Business: відновлення, конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП» http://surl.li/uiyid	До 10000 євро	Для бізнесу з постраждалих територій, на виробництво життєво необхідних товарів	Лізинг, придбання транспорту, сировини, маркетинг, консультації тощо
«EU4Business: відновлення, конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП» http://surl.li/uiyid	До 25000 євро	Для малого та середнього бізнесу з постраждалих територій. Для компаній, що створюють інноваційні продукти	Всі види витрат
Гранти для інновацій в харчовій промисловості від FOODITY dataU http://surl.li/uiyjv	До 187 500 євро	Для МСБ, який готовий запропонувати персоналізовані рішення у харчуванні, забезпеченні здорового та сталого харчування	Фінансування саме розробок та інноваційних рішень персоналізованого харчування на основі даних

Джерело: складено автором на основі : [5, 32]

В таблиці надана інформація з посиланнями тільки деяких цікавих грантових пропозицій. Разом з тим, це дуже цікавий досвід отримання. По-перше, необхідно правильно підготувати заявку, бізнес-план, іноді на англійській мові. По-друге, потрібно уважно вивчити критерії та цілі

програми, і за потреби, адаптувати цілі бізнесу для отримання фінансування. Перевагою є те, що кошти не потрібно повертати. Разом з тим, їх важко отримати. Іноді потрібно довго чекати на схвалення. Крім того, на започаткування бізнесу надають завжди до 5000 євро.

Сьогодні поширеними є програми, які поєднують і навчання і надання гранту переможцям представлення проєктів.

Наступним джерелом фінансування є державні програми. Так., програма доступних кредитів 5-7-9, яка доступна на сайті національного проєкту Дія.Бізнес через Ощадбанк, пропонує отримати фінансування. Це вид інвестиційного кредиту у національній валюті для вже функціонуючого бізнесу (більше 12 місяців). Розмір кредиту – до 60000000 грн. Термін погашення можливий протягом 60 місяців, тобто 5 років [12].

Кредит надається на розвиток, на інвестування у бізнес, цілі можуть бути різними, але на момент подання заявки господарська діяльність має здійснюватися не менше ніж 12 місяців. Разом з тим, власний внесок має бути не менше 15%. У разі позитивного рішення з боку банку пропонується повне або часткове погашення процентів за користування кредитом. Інше суб'єкт підприємництва має сплачувати щомісяця самостійно (тобто встановлені відсотки та тіло кредиту).

Серед додаткових витрат, підприємство має сплатити одноразово 0,75% від суми кредиту комісію за надання кредиту та 0,75% від суми кредиту за обслуговування кредиту.

Крім того, МСБ має можливість отримати і стандартні кредити від банків. Наприклад «Кредит на розвиток бізнесу» від АТ Таскомбанк. Кредити надають ФОП під заставу майну (обов'язкова умова). Це кредит на поповнення обігових коштів від 10 000 грн. Ставка кредиту – від 0,00001%. Термін – до 36 міс без застави та до 60 місяців із заставою.

Для отримання кредиту передбачено низку комісій, які є витратами для ФОП і досить значними. Можливе довгострокове погашення [19].

І останнє, що ми розглянемо, це фінансовий лізинг для бізнесу (рис. 2.15). На сьогодні пропонується низка таких можливостей. Наприклад на сайті Дія.Бізнес розміщено інформацію про один з варіантів.

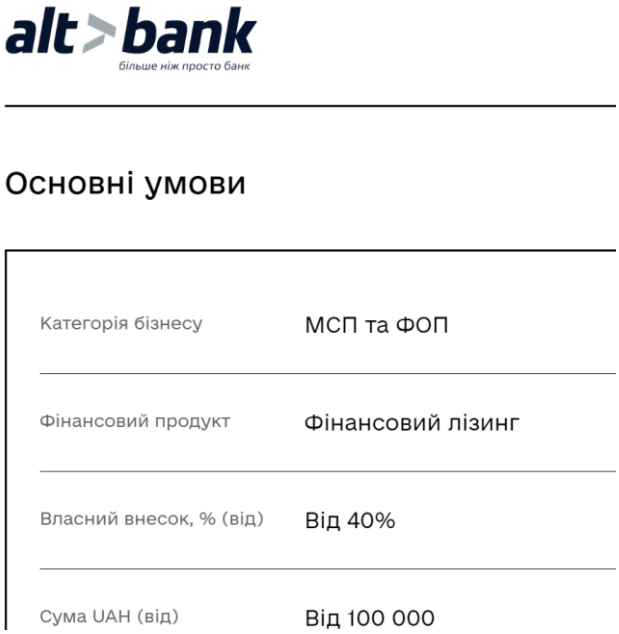

Рис. 2.15. Лізингові пропозиції для МСП та ФОП для придбання основних засобів [19]

Разом з тим, передбачено співфінансування на рівні 40%. Термін розрахунків – до 60 місяців. Є комісія за оформлення – 0,5% від вартості договору. В кінці терміну виплат предмет лізингу переходить у власність.

РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ РОЗШИРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

3.1. Розвиток концепції розширення діяльності закладу

Пошук джерел фінансування як правило пов'язаний з розширенням діяльності, відкриттям додаткових точок продажу. Візьмемо для прикладу проєкт з коротким описом бізнес-плану з відкриття ще однією кав’ярні у місті Харкові. А в настуканому підрозділі проведено обґрунтування проєкту із залученням різних джерел фінансування.

1. Резюме проєкту.

Назва проєкту: Кав'ярня "Аромат Кави".

Місцезнаходження: центральна частина міста (Харків).

Ціль проєкту: відкриття кав'ярні, яка пропонує якісну каву та затишну атмосферу для відпочинку та роботи.

Місія: створити затишне місце з високоякісною кавою та свіжими десертами, що стане улюбленим місцем відпочинку, роботи та зустрічей.

Інвестиції: $50,000.

Організаційно-правова форма – ФОП, 2 група єдиного податку та зі сплатою податку щомісяця – 1562 грн, а також сплата єдиного соціального внеску «за себе» 1760 грн (22% від МЗП).

2. Аналіз ринку.

Цільова аудиторія: міські жителі, офісні працівники, студенти, туристи, фрілансери.

Конкуренти: місцеві кав'ярні, мережеві кафе, фаст-фуди («1654», «Франик», «Для душі», «Аромакава», «Львівські круасани», «Кава і пряник»).

Тенденції ринку: зростання популярності кав'ярень як місця для зустрічей і роботи, попит на якісну каву та здорову їжу. Дуже важливо забезпечити безперебійне енергопостачання через генератор.

3. Концепція кав'ярні.

Унікальна торгова пропозиція (USP): використання високоякісних сортів кави, авторські напої, затишний інтер'єр, безкоштовний Wi-Fi, екологічні матеріали. Обслуговування буде здійснюватися за моделлю американського типу.

Меню. Напої: кава (еспресо, капучино, латте, американо, фільтр-кава), чай, смузі, фреші.

Їжа: десерти (торти, тістечка, печиво), сендвічі, салати, сніданки (омлети, гранола, тости) (рис. 3.1).

Формат обслуговування: Самообслуговування з опцією "кава на винос".

Рис. 3.1. Концептуальний підхід о кав’ярні «Аромат Кави»

4. Маркетингова стратегія.

Цільова аудиторія: молодь, офісні працівники, фрілансери, туристи.

Канали просування: соціальні мережі (Instagram, Facebook, Pinterest) з акцентом на візуальний контент та взаємодію з клієнтами, співпраця з блогерами, участь у міських заходах

Акції та знижки. Перш за все, це запровадження програми лояльності:

1. Карти постійного клієнта.
2. Знижки на кожен десятий напій.
3. Спеціальні пропозиції для студентів та фрілансерів.

5. Операційний план

Коротко операційний план викладемо у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Операційний план роботи кав’ярні «Аромат Кави»

Елемент плану	Опис	
Ремонт і дизайн	Інтер'єр в стилі "лофт", використання натуральних матеріалів	
Обладнання	Кавомашина автоматична, мікрохвильова піч, меблі, кавомолка, фільтр для води, холодильник для десертів і молока, вітрини для кав’ярні (якщо будуть десерти).	
Постачальники	Тістечка – власне виробництво партнерів на Основ’яненка (Харків) Кава – львівський постачальник «Львівська кава».	
Персонал	1 менеджер, 3 баристи, 2 кухарі, 2 офіціанти	
Графік роботи	8:00 - 21:00	7 днів на тиждень.
Автоматизація процесів	Обрання програми, яка дозволить оперативно мати дані по продажам, вести облік залишків, розраховувати потреби у поставках, збирати дані та статистику.	
Змінність роботи	Передбачається змінність роботи персоналу	

6. Фінансовий план. Перш за все, маємо скласти первісні інвестиції для придбання необхідних матеріалів та обладнання, закупівлю матеріалів, оренду за перші місяці. Зокрема, на перші 5 місяців оренди приміщення (до 80 кв м). В табл. 3.2 представимо початкові інвестиції, які необхідно здійснити для роботи у перші місяці кав’ярні. Загальна вартість склала $50 000, тобто близько 2 000 000 грн в гривневому еквіваленті.

Такі інвестиції потрібні для відкриття кав’ярні, які буде мати посадкові місця (до 20), а також планується «кава та їжа на виніс». Витрати ж в ході реалізації можуть зрости на 20%, що потрібно передбачити.

Таблиця 3.2

Первісні витрати для відкриття та роботи у перші місяці кав’ярні

Елемент витрат	Сукупні витрати, $
Ремонт та обладнання	$30,000
Меблі	$5,000
Оренда за перші місяці	$5,000
Початкові запаси продуктів	$5,000
Маркетингова кампанія	$2,000
Інші додаткові витрати, підготовчі, в тому числі дозвільні документи	$3,000
Всього	$50,000

Наступним етапом є визначення поточних витрат, які кав’ярня буде нести щомісяця.

Зокрема, операційними витратами будуть наступні.

Місячна оренда: $1,000 (~ 40000 грн).

Зарплата персоналу: $6,000 (~ 240000 грн)

Комунальні послуги: $500 (~ 20000 грн)

Закупівля продуктів: $2,000 (~ 80000 грн)

Маркетинг: $300 (~ 12000 грн)

Таким чином, витрати операційні на місяць становлять ~ 392000 грн.

Для розрахунків доходів, приймає середній чек у кав’ярні на рівні 5$, тобто 200 грн на день.

Середній чек: $5.

Якщо приймати середню кількість клієнтів в день 100, то дохід на день складатиме $500, тобто ~ 20000 грн на день.

Таким чином, місячний дохід складе $15,000 або ~ 600000 грн.

Для розрахунку ефективності проєкту в залежності від джерел залученого фінансування, потрібно також розрахувати амортизаційні відрахування.

Так, обладнання та меблі на початковому етапі складають $20,000, тобто ~ 800000 грн. Отже, якщо розраховувати амортизацію на 5 років, тоді амортизація (А) складатиме:

А = 800 000/5 = 160 000 рік (або 13333 на місяць, оскілки амортизація нараховується щомісячно).

Разом з тим, в перший рік очікується, що кав'ярня отримає 5900 000 грн. По-перше, це обсяг виручки, який дозволяє знаходитись на 2 групі єдиного податку, по-друге, в перші місяці важко досягти планових показників, оскільки потрібні маркетингові заходи для привернення уваги.

Також в перші 5 місяців не буде проводитись оплата за оренду приміщення, оскільки ці витрати віднесені на первісні інвестиції. Тож в перший рік операційні витрати будуть меншими на 200 000 грн.

Окрім того, розрахуємо точку беззбитковості для кав'ярні.

Точка беззбитковості – це обсяг продажів, при якому доходи кав'ярні дорівнюють її витратам, тобто чистий прибуток дорівнює нулю. Щоб розрахувати точку беззбитковості, потрібно знати постійні та змінні витрати, а також середню ціну реалізації продуктів.

Кроки для розрахунку точки беззбитковості наступні.

Визначення постійних витрат (ПВ), це витрати, які не змінюються зі збільшенням або зменшенням обсягу продажів – ~ 247 000 грн. При розрахунках враховували, що частина витрат на комунальні послуги – це змінна частина. Крім того, оплата праці теж ділиться на змінну та постійну частину.

Визначення змінних витрат на одиницю продукції (ЗВ). Це витрати, які змінюються пропорційно до обсягу продажів.

ЗВ = 145 000 грн / 3000 = 48,3 грн на один чек.

Визначення середньої ціни реалізації, чеку (Ц), тобто 200 грн.

Отже точка беззбитковості в одиницях розраховується за формулою (3.1.):

$$ТБ = ПВ / (Ц – ЗВ_1). \quad (3.1).$$

Таким чином, після розрахунків маємо кількість проданих чеків : 247 000 / (200 – 48,3) = 247 000 / 151,7 = 1628 од.

Отже, кав'ярні потрібно продати 1628 порцій кави з тістечками, печивом, сніданками, щоб досягти точки беззбитковості.

Також можна здійснити розрахунок точки беззбитковості в грошовому вираженні : 1628 од × 200 = 325 600 грн.

Отже, кав'ярні потрібно мати виручку 325 600 грн на місяць, щоб досягти точки беззбитковості. Для того, щоб кав'ярня "Аромат Кави" працювала беззбитково, необхідно щомісяця продавати мінімум 1628 порцій кави з різними тістечками, печивом, тостами тощо, або забезпечувати виручку в розмірі не менше ніж 325 600 грн. Цей розрахунок допомагає визначити мінімальний обсяг продажів, при якому бізнес буде працювати без збитків.

В наступному підрозділі розглянемо джерела фінансування, і як вони впливають на показники ефективності такого інвестиційного рішення.

3.2. Оцінка альтернативних варіантів фінансування

Для початку розрахуємо показники ефективності проєкту без урахування особливостей фінансування. Якщо для фінансування такого рішення щодо розширення бізнесу фінансується за рахунок власних коштів, тобто інвестуються або накопичені кошти, або є інвестори, які готові вкласти кошти і очікують на отримання прибутків, то розрахунки враховують вартість таких коштів на рівні 20% (ставка дисконту). Це мінімальна дохідність, на яку розраховують власники кав’ярні. При цьому ставка дисконту у 20% також враховує певні ризики, притаманні бізнес-середовищу. Така ставка не може бути меншою за облікову ставку НБУ у 13,5% [27].

Тож при розрахунках здійснюється процес дисконтування, тобто приведення майбутніх потоків до теперішнього часу. Отже, фінансові прогнозовані показники по діяльності кав’ярні представлені у табл. 3.3.

На основі даних попереднього підрозділу розрахуємо річні доходи, витрати та прибутки.

Таблиця 3.3

Економічний ефект від відкриття та функціонування кав'ярні «Аромат Кави» (власні кошти)

Показники/ роки		2024	2025	2026	2027	2028
Доходи, грн		5900000	7200000	7200000	7200000	7200000
Витрати, грн		4504000	4704000	4704000	4704000	4704000
Прибуток, грн		1396000	2496000	2496000	2496000	2496000
Амортизація, грн		160000	160000	160000	160000	160000
Грошовий потік, CF	-2000000	1556000	2656000	2656000	2656000	2656000
Коефіцієнт дисконтування при ставці дисконту (20%)	1	0,8333	0,6944	0,5787	0,48225309	0,40187757
Дисконтований грошовий потік, NCF, грн	-2000000	1296615	1844326	1537027	1280864,2	1067386,83
Дисконтований грошовий потік накопиченим підсумком, грн	-2000000	-703385,2	1140941	2677968	3958832,6	5026219,43

Джерело: розраховано автором

Одним із джерел фінансування може бути грант. Цілий перелік грантів та їх аналіз був зроблений попередньо. Розглянемо, як приклад, «Грант для розвитку та економічного відновлення» для всіх видів бізнесу. Це програма розвитку від ООН за фінансової підтримки Уряду Швеції. Сума гранту може сягати і 70000 $. Але при підготовці заявки треба врахувати, що програма спрямована на підтримку інклюзивності, покращення розвитку громади. Тож концептуально при підготовці бізнес-плану потрібно прописати можливості відвідування кав'ярні особами з особливими потребами тощо.

У межах програми EU4Business за фінансування ЄС та підтримки уряду Німеччини кожного року малому бізнесу, в тому числі, мікропідприємництву, надаються гранти на розвиток до 4000 євро (Харків є у пріоритетних областях), 10000 євро та 25 000 євро в залежності від обсягу діяльності. Останній грант ще враховує інноваційне виробництво продукції, надання послуг. Тож гранти можуть доповнювати необхідну суму інвестицій. Але при цьому вони потребують час на підготовку, а потім схвалення результату.

Потрібно зазначити, що немає прямих витрат на отримання грантів, оскільки вони надають безповоротно, тому у випадку залучення грантових коштів, навіть частково, потрібно враховувати час, який потрібно витратити на подання заявки, врахування умов гранту, певні концептуальні зміни бізнесу. Крім того, потрібен час на очікування результати. Єдині витрати, які потім бізнес буде нести, це витрати на підготовку звітів перед донорами. Разом з тим, такі витрати не вплинуть значно на показники ефективності діяльності кав'ярні.

Отже при залученні власних коштів нами було передбачено процес дисконтування, тобто приведення майбутніх грошових потоків до теперішньої вартості. Така ставка узята на рівні 20%, не нижче ніж облікова ставка НБУ, яка на зараз 13,5%. Крім того, власники інвестованого капіталу очікують на отримання доходності не менше 20%.

Як бачимо, чиста приведена вартість, як одним з ключових показників оцінки інвестиційного проєкту, складає 5 млн грн, що більше ніж інвестиції. Показник дозволяє оцінити прибутковість проєкту з урахуванням вартості грошей у часі. Розраховується як сума дисконтованих грошових потоків за весь період інвестиційного проекту мінус початкові інвестиційні витрати.

Ще одним показником є індекс рентабельності. Він складає 2,5, тобто більше 1. Індекс рентабельності інвестицій є показником, який дозволяє оцінити ефективність інвестиційного проєкту. Він розраховується як співвідношення приведених грошових потоків до початкових інвестицій.

Індекс рентабельності показує, скільки одиниць приведеної вартості майбутніх грошових потоків отримується на кожну інвестовану одиницю.

І ще один показник ефективності – це внутрішня норма доходності, яка склала у першому варіанті фінансування 97%. Це досить високий показник, вказує на те, що можна залучати кредитні кошти, також витрати проєкту можуть зростати, при цьому він залишиться прибутковим. Проєкт окупається на 2й рік.

Ще один варіант, який ми розглянемо у роботі – це кредитування за програмою 5-7-9. Більш детально можливості нами було розглянуто у другому розділі. Тому вже сконцентруємось на розрахунках.

За умови схвалення можна отримати 1600 000 грн (80 відсотків від потреби). Передбачимо, що відсоткова ставка – 5%. Інше покриває держава. Потрібно сплатити комісію у розмірі 24 000 грн за оформлення кредиту та обслуговування. Ці витрати віднесли на перший рік реалізації. Крім того, щомісячно власник має сплачувати відсотки за користування. Зокрема, 1й рік – 80000 грн, 2й рік – 64000 грн, 3й рік – 48000 грн, 4й рік – 32000 грн, 5й рік – 16000 грн. Тобто це є витратами підприємства.

Крім того, потрібно врахувати, що кошти надходять власнику ще до початку проєкту, а повертати потрібно рівними частина протягом 5 років (320 000 грн).

Ставку дисконтування залишаємо на рівні 20%, оскільки менша ставка не відображатиме високих ризиків бізнес-середовища та очікувань бізнесу щодо подальшого розвитку. Таким чином, розрахуємо показники результативності та ефективності проєкту з відкриття ще однією кав’ярні у м. Харкові (табл. 3.4).

Можна зробити висновок із зазначеної табл. Про ефективність такого рішення. Зокрема, на кінець періоду маємо 5,5 млн грн чистої доданої вартості проєкту. При цьому, індекс рентабельності склав 2,76. Показник вказує на високу прибутковість проєкту навіть у випадку зростання витрат, в тому числі і первісних. При цьому проєкт окупається з першого року.

Таблиця 3.4

Економічний ефект від відкриття та функціонування кав'ярні «Аромат Кави» (із залученням кредиту)

Показники/ роки		2024	2025	2026	2027	2028
Інвестиції, грн	-2000000					
Доходи, грн		5900000	7200000	7200000	7200000	7200000
Витрати, грн		4480000	4704000	4704000	4704000	4704000
Відсотки, грн		80000	64000	48000	32000	16000
Прибуток, грн		1340000	2432000	2448000	2464000	2480000
Амортизація, грн		160000	160000	160000	160000	160000
Кредит, грн	1600000	320000	320000	320000	320000	320000
Грошовий потік, CF, грн	-400000	1180000	2272000	2288000	2304000	2320000
Коефіцієнт дисконтування при ставці дисконту (20%)	1	0,8333	0,6944	0,5787	0,48225	0,40188
Дисконтований грошовий потік, NCF, грн	-400000	983294	1577677	1324066	1111111	932356
Дисконтований грошовий потік накопиченим підсумком, грн	-400000	583294	2160971	3485036	4596148	5528503

Джерело: розраховано автором

Внутрішня норма доходності також залишилась високою на рівні 101%, що засвідчує про вигідність залучення кредитних засобів для фінансування проєктів розширення та розвитку бізнесу.

ВИСНОВКИ

Індустрія гостинності в Україні, як і в усьому світі, потребує значних інвестицій для розвитку та підтримки конкурентоспроможності. Ось основні актуальні джерела фінансування для бізнесу в цій галузі.

Банківські кредити залишаються одним із найпоширеніших джерел фінансування для бізнесу в індустрії гостинності. Вони можуть бути короткостроковими або довгостроковими, з фіксованою або плаваючою відсотковою ставкою. Разом з тим, нами було розглянуто і можливості залучення кредиту по державній програмі 5-7-9, де держава бере на себе певні ризики і знижує вартість користування для малого та середнього бізнесу.

Лізинг дозволяє бізнесу використовувати обладнання, транспортні засоби та інші активи без необхідності їх купівлі. Нам був проаналізований фінансовий лізинг, довгостроковий договір, після закінчення якого право власності на актив може перейти до лізингоотримувача. На сьогодні в Україні лізинг пропонують комерційні банки.

Найбільшу увагу приділили в роботі розгляду грантових можливостей для малого та середнього бізнесу.

В Україні існують різні програми підтримки бізнесу, включаючи надання грантів для малого та середнього бізнесу. Гранти надаються на широкий спектр розвитку – і придбання обладнання, і матеріалів, на фінансування оплати праці, консультаційних послуг, маркетинг. Гранти надаються міжнародними організаціями у співпраці з профільними міністерствами (Міністерства економіки, Міністерства цифрової трансформації), наприклад від ЄС, Урядом Швеції, Німеччини тощо.

Проаналізували потенціал венчурного капіталу та бізнес-ангелів для фінансування МСБ в сфері гостинності, зокрема велнес та краса, здорове харчування.

Не менш важливим є розвиток партнерства з іншими компаніями, професійними асоціаціями. Таке співробітництво може відкривати додаткові ресурси, які недостатні малому бізнесу.

Підприємці з України активно користуються краудфандингом. Краудфандинг дозволяє бізнесу залучати кошти від великої кількості людей через спеціалізовані онлайн-платформи. Як показують проєкти, українці успішно збирають кошти на реалізацію ідей.

З економічної точки зори залучення позикових коштів може бути вигідним. В третьому розділі нами обґрунтовано, що для відкриття кав'ярні з первісними інвестиціями у 50 000 $, отримання кредиту і його залучення у якості фінансування може бути економічно вигідним. Показники ефективності вказують, що проєкт залишається рентабельним.

Таким чином, в роботі були розглянути основні джерела фінансування, які доступні малому та середньому бізнесу в Україні. Зроблено висновки, що підтримка державою та міжнародними організаціями малого бізнесу є критичною для розвитку економіки. Дані показали значне падіння обсягів реалізації в готельно-ресторанній індустрії. Розглянутий проєкт з відкриття кав'ярні у м. Харкові. При цьому обґрунтовано доцільність залучення, як грантових коштів, так і позикових , але за державними програмами 5-7-9, які частково або повністю покривають відсотки.

Було доведено, що такі програми є економічно вигідними для залучення бізнесом, оскільки ефективність проєктів зростає.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асоціація готелів та курортів України. URL. : https://uhra.com.ua/news/ (дата звернення квітень 2024)

2. Баженова С. Е., Поголовська Ю. Ю., Канцур І. Г. Розвиток готельно-ресторанного бізнесу в умовах сьогодення. Економіка та суспільство. 2022. Випуск 38. URL : https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/1280/1234/ (дата звернення 28.03.24)

3. Банєва І. О., Величко О. В. (2022). Перспективи післявоєнного відновлення готельно-ресторанної галузі в Україні. Інфраструктура ринку. 2022. Випуск 67. С. 46-50.

4. Велика ідея. Офіційний сайт. https://biggggidea.com/projects/ (дата звернення 30.04.24)

5. Гранти для бізнесу URL.: https://erobota.diia.gov.ua/ (дата звернення 18.05.24)

6. Громик, О. М. (2022). Аналіз сучасного стану кавової індустрії в Україні. Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації, 5(2),250–266.

7. Громик, О., & Приходько, К. (2023). Особливості розвитку індустрії гостинності в Україні. Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації, 6(2), 184–198.

8. Державна служба статистики. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/

9. Державне агентство розвитку туризму України. URL. : https://www.tourism.gov.ua/

10. Деякі питання фінансування підтримки малого та середнього бізнесу. Постанова КМУ № 1156 від 12.10.22 ULR: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1156-2022-%D0%BF#Text (дата звернення 05.03.24)

11. Дослідження стану та потреб бізнесу в умовах війни: результати опитування в грудні 2023 -січні 2024 року. URL.:

https://business.diia.gov.ua/cases/novini/doslidzenna-stanu-ta-potreb-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvanna-v-grudni-2023-sicni-2024-roku

12. Доступні кредити 5-7-9 від Ощадбанк. URL. : http://surl.li/uiysv (дата звернення 15.05.24)

13. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посібн. Київ. : Вид-во "Каравела", 2007. 424 с.

14. Жадан, Т. А., Жадан, Ю. В., & Соколова, Є. Б. (2022). Сучасні тенденції та основні пробле-ми розвитку підприємств готельного господарства в Україні. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва, 101(2), 234–246. http://dx.doi.org/10.32782/2415-8240-2022-101-2-234-246

15. Карпунь І.Н. (2011). Концепція вартості грошей у часі інвестиційних рішень. Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 21.2. С. 201-207/

16. Колеснікова, М., Рєзніков, В., Круглова, О., & Юрченко, С. (2023). Обґрунтування бізнес-ідеї розроблення та реалізації проєкту «Вулична їжа». Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації, 6(2), 199–212. https://doi.org/10.31866/2616-7468.6.2.2023.291703

17. Кондратенко, Н. О., & Оболенцева, Л. В. (2019). Аналіз сучасного стану та тенденцій розвит-ку готельного бізнесу в регіонах України. Проблеми економіки, 4(42), 72–80.

18. Корнилюк Р.В., Корнилюк А.В. (2017). Фінансування малого та середнього бізнесу : тенденції, можливості, ризики. Інвестиції: практика та досвід, №24. С. 43-500.

19. Кредит на розвиток бізнес. Проєкт Дія.Бізнес. URL.: http://surl.li/uiysf (дата звернення 15.05.24)

20. Кушнірук В.С., Денищенко Л.В. (2023). Готельно-ресторанна індустрія: сучасний стан та перспективи розвитку. «Modern Economics», 58-62

21. Лемішко О. О. (2016). Концептуальні основи стійкого розвитку і вартості капіталу підприємств: аналітичний огляд. Науковий вісник

Ужгородського національного університету. Серія «Економіка»., Випуск 1 (47). С. 378–82.

22. Ляхова, Т. М., & Кулінка, Ю. С. (2021, 21–22 квітня). До аналізу поняття «гостинність». В На-ука ІІІ тисячоліття: пошуки, проблеми, перспективи розвитку [Матеріали конференції] (с. 185–188). Бердянський державний педагогічний університет.

23. Матвійчук Л. Ю., Дащук Ю. Є. (2022). Європейський вектор сталого розвитку індустрії гостинності України. Економіка та суспільство. 2022. Випуск 45. URL. : http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1937 (дата звернення 20.04.24)

24. Навчальні програми лідера у готельній освіті AHLEI . https://uhra.com.ua/2024/04/17/discount/ (дата звернення 27.05.24)

25. Нездоймінов, С. Г., & Княжковська, Г. О. (2020). Заходи забезпечення ефективності госпо-дарської діяльності готельного підприємства. Інфраструктура ринку, 41, 117–122.

26. Ніколайчук О.А. (2023). Оцінка стратегії розвитку готельно-ресторанної індустрії України. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Вип. 18. С. 74-83.

27. Облікова ставка НБУ. URL.: https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ukrayini-zniziv-oblikovu-stavku-do-135

28. Огінок, С. В., & Дика, Б. М. (2021). Особливості організації готельного бізнесу на умовах франчайзингу. Соціальна економіка, 61, 114–122.

29. Офіційна сторінка ресторану Urban Space. ULR: https://urbanspace.if.ua/uk/projects/year/2023 (дата звернення 05.05.24)

30. Поворознюк, І. М. (2022). Управління якістю послуг на підприємствах індустрії гостинності під час кризи. Економіка та суспільство, 42. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-48 (дата звернення 11.04.24)

31. Поплавська, А., Батченко, Л., & Гончар, Л. (2022). Організаційно-економічні тригери збалансованого розвитку ресторанної мережі в умовах сервісної економіки. Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації, 5(1), 8-22.

32. Про деякі питання надання грантів бізнесу. Постанова КМУ №738 від 2106.22. ULR: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-2022-%D0%BF#n19 (дата звернення 31.03.24)

33. Ратошнюк І.В. (2017). Особливості розвитку та сучасний стан фінансового лізингу в Україні. Ефективна економіка. №1. URL.: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5400 (дата звернення 14.05.24)

34. Ринок готельної нерухомості 2023: попит відновлюється, кадровий голод посилюється https://propertytimes.com.ua/itogi_goda/rinok_gotelnoyi_neruhomosti_2023_popit_vidnovlyuetsya_kadroviy_golod_posilyuetsya (дата звернення 05.04.24)

35. Самодай, В. П., Рибальченко, С., & Орищенко, Є. (2022). Антикризове управління го-тельним підприємством в умовах війни. Економіка та суспільство, 44. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-35 (дата звернення 27.03.24)

36. Сафронов С.О., Караван Н.А. (2013). Порівняльний аналіз критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проєктів. Інвестиції: практика та досвід № 13, С. 36-39

37. Смирнов І., Любіцева О. (2020). Туристичний бізнес під час пандемії COVID-19: світовий та український досвід. Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. No 3(2). С. 196–207.

38. Туризм під час війни. Як галузь виживає та готується до відновлення Джерело: https://hub.kyivstar.ua/articles/turyzm-pid-chas-vijny-yak-galuz-vyzhyvaye-ta-gotuyetsya-do-vidnovlennya Джерело: https://hub.kyivstar.ua/articles/turyzm-pid-chas-vijny-yak-galuz-vyzhyvaye-ta-gotuyetsya-do-vidnovlennya (дата звернення 13.04.24)

39. Український інвестиційний кластер. URL: https://g-aggregator.com/en/unbai (дата звернення 25.05.24)

40. Фінал освітньо-грантової програми Початок: дві переможниці залучили до $5 000 на розвиток бізнесу (2024) https://business.diia.gov.ua/cases/iniciativi/final-osvitno-grantovoi-programi-pocatok (дата звернення 03.04.24)

41. Фінансовий лізинг. Дія.Бізнес. URL: https://business.diia.gov.ua/marketplace/finansovi-poslugi/leasing/b30891d8-50c0-41a5-a1c5-805707a11936 (дата звернення 10.04.24)

42. Ховрак, І. (2020). Управління сталим розвитком закладів готельного бізнесу: статистичний та економетричний аналіз. Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації, 3(2), 286–298.

43. Юрчишена Л.В., Карпов Д.О. (2023). Концептуальні та практичні аспекти оцінки вартості капіталу підприємства. Економіка і організація управління. №3 (51). С. 105-114.

44. Bouafou, K. G. M., Beugré, G. F. C., & Amani, Y. C . (2021). Street food around the world: A review of the literature.Journal of Service Science and Management, 14(6), 557–575.

45. COST OF CAPITAL: WHAT IT IS & HOW TO CALCULATE. Harvard Business School. URL.: https://online.hbs.edu/blog/post/cost-of-capital (дата звернення 15.05.24)

46. HotelMatrix. URL.: https://expertsolution.com.ua/uk/hotelmatrix

47. Kickstarter. Краудфандинг. Офіційна сторінка. URL: https://www.kickstarter.com/discover/advanced?ref=nav_search&term=ukraine (дата звернення 05.05.24)

48. Klimek D. Sustainable Enterprise Capital Management. Economies. 2020; Vol. 8(1). № 12. DOI: 10.3390/economies8010012

49. McCartney, G., & McCartney, A. (2020). Rise of the machines: towards a conceptual service-robot research framework for the hospitality and tourism industry. International Journal of Contemporary Hospitality Management, 32(12), 3835–3851.