

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА ТУРИЗМУ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни «Організація готельного господарства»
(для студентів 2 курсу спеціальності 242 «Туризм»)

**Укладач: доцент кафедри туризму,
к.е.н., доц Безуглий І. В.**

**Затверджено на засіданні кафедри туризму
протокол № 1 від 26.08.2017 року**

Чернігів, 2017 р.

Конспект лекцій з дисципліни «Організація готельного господарства» / укладач І. В. Безуглий, к.е.н., доцент. – Чернігів: ЧНТУ, 2017. – 66 с.

Рецензенти:

декан факультету життєдіяльності, природокористування і туризму ЧНТУ
д.е.н., доц. М. М. Забаштанський;

доцент кафедри туризму ЧНТУ – к.е.н., доц. Н. О. Алешугіна.

Обговорено та рекомендовано методичною комісією з напряму підготовки
242 – Туризм

Протокол від “ 28 ” серпня 2017 року № 1

Тема 1. Експлуатаційна програма готелю

1. Сутність експлуатаційної програми готелю
2. Основні оперативні показники в засобах розміщення
3. Планування експлуатаційної програми

1. Сутність експлуатаційної програми готелю

Результатом діяльності готелю є створення відповідних умов для тимчасового проживання у ній та надання проживаючим комплексу платних та безкоштовних додаткових послуг.

Експлуатаційна програма готелю – проектний об'єм послуг готелю у натуральному та вартісному значенні. Для номерного фонду готелю експлуатаційна програма в натуральному значенні – кількість місце-днів для проживання. Від об'єму послуг залежать економічні показники діяльності готелів, такі як виручка, собівартість, платоспроможність, фінансова стійкість та інші.

У процесі створення експлуатаційної програми визначаються основні показники, які дозволяють надати реальну оцінку можливостям використання номерного фонду готелю.

Одночасна місткість визначається множенням кількості номерів кожної категорії на число місць в кожному із них;

$$M^{одн} = K^i \times \mathcal{U}^m$$

Загальна кількість місце-днів в готелі визначається множенням показника одночасної місткості на число календарних днів року. Отримана кількість місце-днів характеризує максимальну пропускну спроможність готелю при 100 % використанні усіх готельних місць за період. На практиці максимальна завантаження готелю неможливе тому, що виникають простой у зв'язку із ремонтом, реконструкцією та за іншими обставинами. Кількість місце-днів простоїв номерів внаслідок проведення капітального ремонту визначається множенням місткості номерів, які підлягають капітальному ремонту на кількість днів, які необхідні для його проведення. Із-за відсутності нормативів кількість днів простою може визначатись діленням людино-часів, які необхідні на увесь ремонт, на середню тривалість зміни (8 годин) та множенням на чисельність робітників, які зайняті капітальним ремонтом. Простої номерів під час текучого ремонту визначаються на основі графіків його проведення та нормативної кількості днів простоїв кожної категорії номерів відповідної місткості. Внаслідок відсутності нормативів простоїв номерів із-за поточного ремонту в якості вихідної інформації служать дані аналізу фактичного простою із-за поточного ремонту за попередній період.

$$Z^{m-d} = M^{одн} \times 365 \text{ днів}$$

Пропускна спроможність готелю (ПС) визначається як різниця між максимальною пропускнуною спроможністю готелю (загальною кількістю місце-днів) (**МПС**) та кількістю місце-днів перебування в капітальному, поточному ремонтах, реконструкції та у зв'язку з іншими об'єктивними причинами. Цей показник характеризує кількість місць, які можливі для експлуатації, з урахуванням технічно допустимих простоїв місць та інших причин.

$$ПС = Z^{m-d} - K_{рем}^{днів}$$

Для аналізу використання номерного фонду розраховують **коефіцієнт використання пропускнуї спроможності**, чи **коефіцієнт місткості готелю** (K_m), як відношення пропускнуї спроможності готелю до максимальної пропускнуї спроможності:

$$K_m = \frac{ПС}{МПС},$$

де **ПС** – пропускна спроможність готелю; **МПС** – максимальна пропускна спроможність.

Розрахуємо коефіцієнт використання максимальної пропускнуї спроможності готелю з кількістю місць 240, який працює 365 днів в році. Максимальна пропускна спроможність готелю складає 87600 місце-днів (240*365). Час простою внаслідок капітального ремонту визначимо із того, що циклічність ремонту номерного фонду готелю – 5 років, а середня тривалість ремонту – 10 днів. Це означає, що простій складе 480 місце-днів [(240/5)*5]. Розрахуємо простій номерного фонду, який знаходиться на санітарній обробці та під час підготовки до розміщення гостей. Коли середній час проживання гостя в готелі складає 8 днів, а середній час підготовки номеру до розміщення гостей – 1,5 годин, то простій номерного фонду внаслідок підготовки приміщень складе 684 місце-дня [(365/8)*(1,5/24)*240]. Як наслідок, коефіцієнт використання максимальної пропускнуї спроможності складе 0,987 [(87600-480-684)/87600].

Середній час проживання одного гостя є важливим показником експлуатаційної програми. Він визначається наступним чином:

$$B_{пр}^{сер} = K_{опл.}^{m-d} / K_{гос}$$

де $K_{опл.}^{m-d}$ – кількість оплачених місце-днів; $K_{гос}$ – число гостей.

Наприклад, готель має 264 місця, число гостей в готелі за рік – 10950 чоловік. Кількість оплачених місце-днів – 82500. Середній час проживання гостя 7,5 днів (82500/10950).

Про ефективність експлуатації номерного фонду свідчить **коефіцієнт використання номерного фонду**, чи **коефіцієнт завантаження** ($K_{зав}$), який розраховується діленням кількості оплачених місць-днів на пропускну спроможність готелю.

Наприклад, кількість місць в готелі – 240, період роботи – 365 днів, простій номерного фонду – 2790 місць-днів, кількість оплачених місць-днів – 38165, тоді коефіцієнт завантаження дорівнює 0,45 [$38165/(365*240-2790)$].

Таким чином розраховуються такі показники, як **середня виручка з одного готельного місця**, **середня виручка з одного гостя**, **середня вартість готельного місця**. Середня вартість готельного місця розраховується наступним чином:

$$B_{сер} = \frac{B}{(ЧГ \times B_{пр}^{сер})},$$

де $B_{сер}$ – виручка готелю (об'єм реалізованих послуг); $B_{пр}^{сер}$ – середній час проживання одного гостя.

Усі вище надані показники використовуються для аналізу ефективності використання номерного фонду. У процесі такого аналізу вивчається динаміка показників експлуатаційної програми та оцінюється вплив факторів на показники.

На показники експлуатаційної програми готелю впливають наступні **фактори**:

- розрядність готелю;
- кількість місць;
- структура номерного фонду за категоріями;
- контингент гостей;
- тривалість проживання;
- строки проведення капітального та поточного ремонтів;
- якість обслуговування;
- етап циклу життєдіяльності послуги;
- програма маркетингової комунікації та інше.

У процесі управління поточними продажами необхідно використовувати показники експлуатації номерного фонду.

2. Основні оперативні показники в засобах розміщення

У процесі аналізу номерного фонду та експлуатаційної програми розраховують основні оперативні показники.

Коефіцієнт заповнюваності номерів готелю ($K_{зан}$) визначається діленням зайнятих номерів на наявні номери:

$$K_{зан}^{ном} = \frac{K_{зан}}{K_n}.$$

де $K_{зан}$ – кількість зайнятих номерів, K_n – всього кількість номерів.

Коефіцієнт заповнюваності готелю ($K_{зан}^{гом}$) визначається наступним чином: від фактичної кількості гостей віднімають кількість номерів, які вони займають, та ділять отриманий результат на кількість номерів, в яких живуть двоє та більше людей. Наприклад, готель має 300 номерів, у ній проживають 265 гостей, 220 номерів готелю заповнені, а інші 80 зайняті двома та більше гостями. У цьому випадку коефіцієнт заповнюваності готелю складе 0,73 чи 73 % ($220/300$). А фактичне заповнення готелю буде дорівнювати 56 % [$(265-220)/80$].

Коефіцієнт подвійного завантаження ($K_{пз}$):

$$K_{пз} = \frac{K_n - K_{зан}}{K_{зан}}.$$

Коефіцієнт зайнятості готельних місць ($K_{зан}^{зм}$):

$$K_{зан}^{зм} = \frac{K_{мз}}{K_m},$$

де $K_{мз}$ – кількість зайнятих місць, K_m – всього місць в готелі.

Показник «**середня кількість гостей на один проданий номер**» також виражає завантаження готелю:

$$K_{зос}^{прод.ном.} = \frac{K_{зос}}{K_{прод.ном.}},$$

де $K_{прод.ном.}$ – кількість проданих номерів.

Коефіцієнт завантаження за категоріями громадян (громадяни України, іноземні громадяни) визначаються діленням кількості гостей відповідної категорії на кількість проданих номерів.

Більшість цих показників звичайно розраховується за день та є оперативними. Частина показників може також бути визначена за більш довготривалий проміжок часу (місяць, квартал, півроку, рік). Порівняння цих показників з попереднім планом дозволяє правильно оцінити успіхи чи невдачі в готельному бізнесі, знайти шляхи вирішення проблем.

Чим вище коефіцієнти, тим більший об'єм послуг може надати готель в плановому періоді та отримати прибуток. Цьому при розробці плану експлуатації готелю слід детально вивчити завантаження за попередні періоди, врахувати усі фактори впливу.

3. Планування експлуатаційної програми

У процесі планування експлуатаційної програми необхідно врахувати збільшення номерного фонду (чи його зменшення) чи зміну структури категорій номерного фонду. Для врахування цих факторів використовується показник **середньої кількості місць в готелі у плановому періоді** ($K_{сеп}^{nl}$). Він розраховується як частка від суми мнужень кількості місць на кількість місяців їх наявності в плановому періоді. Розрахунок проводиться за формулою:

$$K_{сеп}^{nl} = \frac{K_{поч}^{nl} \times t + K_{кін}^{nl} \times t}{T},$$

де $K_{поч}^{nl}$ – кількість місць на початок планового періоду; $K_{кін}^{nl}$ – кількість місць на кінець планового періоду; T – кількість місяців в плановому періоді; t – період наявності місць в готелі.

Наприклад, на початок планового року в готелі є 500 місць. З 1 травня планового періоду після проведення реконструкції кількість місць збільшиться на 20. Як наслідок, середня кількість місць готелю в плановому періоді складе

$$K_{сеп}^{nl} = \frac{(500 \times 4) + (520 \times 8)}{12} = 513.$$

Пропускна спроможність готелю на плановий період ($ПС^{nl}$) визначається так:

$$ПС^{nl} = K_{сеп}^{nl} \times D^{nl},$$

де D^{nl} – кількість днів в плановому періоді.

Відповідно, пропускна спроможність готелю на плановий рік складе 187245 місце-днів (153×365). Заплановані простої – 45 днів, в наслідок чого планова пропускна спроможність готелю буде дорівнювати: $(365 - 45) \times 513 = 164160$ місце-днів.

Наступним кроком слід визначити коефіцієнт максимальної пропускної спроможності, чи коефіцієнт місткості готелю, який дорівнює:

$$K_{спром}^{max} = \frac{164160}{187245} = 0,877.$$

Коли відомі пропускна спроможність та плановий коефіцієнт її використання, можливо розрахувати експлуатаційну програму ($ЕП$) за формулою:

$$ЕП^{nl} = МПС^{nl} \times K_{е}^{nl},$$

де $МПС^{nl}$ – максимальна пропускна спроможність готелю, планова, $K_{е}^{nl}$ – коефіцієнт використання максимальної пропускної спроможності, плановий.

Наприклад, готель має 100 місць, період роботи 365 днів, максимальна пропускна спроможність дорівнює 36500 місце-днів (365×100). У плановому році коефіцієнт використання максимальної пропускної спроможності складе 0,9, означає експлуатаційна програма готелю на плановий рік буде дорівнювати 32850 місце-днів ($36500 \times 0,9$).

Коефіцієнт завантаження прогнозується на основі результатів роботи готелю за попередній період, договорів з туристичними підприємствами щодо розміщення туристів, інформації про попит та пропозицію аналогічних послуг. Від точності прогнозу залежить правильність планування інших показників та всього фінансового результату діяльності готелю. Кількість наданих (оплачених) місце-днів визначається виходячи із прогнозу коефіцієнту завантаження. Мінімальна ціна одного місця на добу та планової рентабельності.

Виручка, яка отримана за експлуатацію номерного фонду, розраховується як мнуження мінімальної ціни на кількість наданих (оплачених) місце-днів. Виручка за надання додаткових послуг планується на основі даних попередніх періодів та запланованої кількості оплачених місце-днів.

При плануванні експлуатаційної програми необхідно врахувати наступні фактори. По-перше, заповнюваність готелю знаходиться під дією наступних факторів: сезонного характеру попиту, зміни потоків туристів у зв'язку з різними подіями як у нашій країні, так і за кордоном. По-друге, калькуляція собівартості здійснюється, як правило, на основі інформації про витрати попереднього періоду, цьому достатньо складно врахувати вплив змін цін та тарифів на собівартість.

Важливим у плануванні експлуатаційної програми є **складання плану за місяцями та кварталами**, тому що попит на готельні послуги має ядро виражену сутність та залежить від періоду року.

Весняно-літні місяці характеризуються найбільшим прибутком туристів, і коефіцієнт завантаження готелю у такі місяці може бути найбільшим. Отже, в другому та третьому кварталах планується найбільший коефіцієнт місткості, а в першому та четвертому кварталах цей коефіцієнт нижче середнього, тому усі роботи, які пов'язані з ремонтом, переносяться на цей період. Але коли готель знаходиться поблизу виставкового центру комплексу, де восени часто проводяться ярмарки, виставки-продажі, то коефіцієнт завантаження необхідно корегувати з врахуванням цих факторів.

При плануванні експлуатаційної програми у сучасних умовах достатньо складно казати про виручку та прибуток, ефективності функціонування готелю в плановому періоді. Для цього і проводяться розрахунки передбачених доходів та витрат.

Тема 2. ПОТОЧНІ ВИТРАТИ І СОБІВАРТІСТЬ ПОСЛУГ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

1. Собівартість послуг готельного господарства та фактори, що впливають на її величину

2. Аналіз собівартості послуг (витрат) готельного господарства

3. Планування витрат готельного господарства

1. Собівартість послуг готельного господарства н фактори, що впливають на її величину

Діяльність готельного господарства пов'язана з використанням трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Ресурси споживаються і трансформуються в витрати. Класифікація витрат дозволяє визначати резерви економії матеріальних, трудових і фінансових ресурсів готельного господарства, знижувати собівартість послуг, збільшувати рентабельність, має важливе значення для підприємства, так як дозволяє визначити ефект операційного (виробничого) важеля і на його основі здійснити максимізацію прибутку. Класифікація витрат на постійні і змінні дозволяє розрахувати поріг рентабельності підприємства, запас фінансової міцності, визначити економічну рентабельність підприємства. Всі витрати можна поділити на кілька груп: витрати на виробництво і реалізацію послуг, витрати на розширене відтворення основних і оборотних фондів, соціальні витрати.

За джерелами фінансування виділяють витрати, що включаються в собівартість послуг і відшкодовуються за рахунок прибутку. Витрати на виробництво та реалізацію послуг, виражені в грошовій формі, складають **собівартість послуг** (витрати). Вони відшкодовуються в кожному циклі з виручки. Кількість послуг, яке готель може запропонувати на ринок, залежить від рівня витрат на їх виробництво і ціни, по якій вони будуть продаватися на ринку. Отже, значення економічної природи собівартості є важливою умовою ефективного господарювання готелю, так як собівартість послуг безпосередньо впливає на величину прибутку і рентабельності. Крім того, в умовах ринкової економіки, коли готель самостійно розробляє тарифи на основні та додаткові послуги, значення собівартості як основи формування цін на готельний продукт ще більш зростає.

Отже, **собівартість послуг готельного господарства** являє собою вартісну оцінку використаних у процесі надання послуг природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів та інших витрат. Витрати готельного господарства підрозділяються на явні і неявні; втрачених можливостей; граничні; альтернативні.

Існує два підходи до оцінки витрат: бухгалтерський і економічний. У звітах готельного господарства відображаються **явні (бухгалтерські) витрати**.

Неявні витрати не включаються до собівартості, так як не мають форму платежів. Найчастіше це вигода від безвоз-мездного використання ресурсів, що належать підприємст-тію на правах власності (наприклад, експлуатація собст-венного будівлі, а не оренда чужого), а також трудові витрати власників фірми, які не оплачуються у вигляді заробітної плати. Неявні витрати враховуються в розрахунку чистої економічної прибутку і можуть носити постійний характер, якщо вони пов'язані з власністю на нерухомість.

Витрати втрачених можливостей виникають при виборі певної програми, визначенні найменшої ціни, при якій доводиться рахуватися з наявністю «вузьких» місць, що не дозволяють використовувати варіант більш вигідний в інших відносинах. В результаті виникають витрати втрачених можливостей, які, як правило, в собівартість не включають, а використовують виключно в аналітичних цілях. Якщо ж вони враховуються в собівартості, то їх показують окремо від інших елементів витрат.

Граничні витрати - додаткові витрати (або приріст витрат) в результаті збільшення реалізації послуг і товарів на одиницю.

Альтернативні витрати - вигода, упущена внаслідок використання економічного ресурсу в найбільш прибуткової сфері діяльності. Наприклад, для власника підприємства альтернативними витратами є найвища заробітна плата, яку він міг би отримати, виконуючи роботу за наймом. Залежно від впливу величини готельного продукту витрати поділяються на постійні і змінні.

До постійних (умовно-постійних) витрат готельного господарства відносять витрати, які не залежать від зміни величини готельного продукту (величини виручки від реалізації послуг готелю). Ці витрати знижуються на одиницю продукції і послуг з ростом їх обсягу. Більшість експлуатаційних витрат готелю за своїм характером є постійними. До них відносяться: відрахування на амортизацію, оренду, оплата праці, відрахування і витрати на ремонт основних засобів та ін.

Під змінними (умовно-змінними) розуміють витратиш-ки, загальна величина яких знаходиться в безпосередній залежності від величини готельного продукту. Вони бувають в залежності від обсягу послуг готелю, причому пропорційно обсягу послуг, регресивно або прогресивно. До них відносяться: витрати на воду, прання білизни, транспортні послуги, витрати на електроенергію, рекламу, витрати на видачу туристам необхідних предметів гостинності.

За способом віднесення на собівартість витрати поділяють на **прямі і непрямі**. Прямі витрати характерні тим, що можуть бути безпосередньо віднесені на собівартість послуг.

Витрати, віднесені до непрямих, розподіляються по підрозділах, видах діяльності пропорційно показнику виручки від реалізації продукції і послуг. До непрямих статей в калькуляції відносяться загальноексплуатаційні і управлінські витрати. Витрати, що утворюють собівартість послуг з економіч-ським елементом (видам) витрат, **поділяються:**

1. на матеріальні витрати;
2. витрати на оплату праці;
3. відрахування на соціальні потреби;
4. амортизацію основних фондів; податки, відрахування і збори;
5. інші витрати.

Середні або питомі, витрати являють собою відношення загальних витрат до обсягу реалізації послуг і товарів. Готельні господарства, вибираючи облікову політику при калькуляції статей витрат, можуть керуватися калькулюванням собівартості послуг за їх видами.

Впродовж останніх років розвиток готельного бізнесу супроводжується зростанням кількості наявних готелів з одночасною модернізацією діючих і побудовою нових, збільшенням ефективності використання місткості готельних номерів та площ, підвищенням якості послуг, що надаються на основі підвищення вимог споживачів, входження на готельний ринок світових брендів, що впливає на завантаженість готелів принаймні за сезонами та туристичними маршрутами (історичні місця, курортні зони, місця проведення спортивних змагань та культурних видовищ). За таких умов вітчизняним готельним господарствам слід враховувати ці тенденції при прийнятті рішень щодо підвищення ефективності діяльності. Основними для готелів є послуги з розміщення (проживання) гостей. Разом з тим, до складу готельних послуг може бути включене: харчування (сніданок, сніданок-обід, сніданок-обід-вечера, сніданок-вечера), відвідування медичного центру, відвідування басейну тощо. Розширення спектра послуг, що надаються готелем, прямо впливає на збільшення його доходів. Однак для надання додаткових послуг готель повинен мати відповідне оснащення центрів доходів (медичний центр, фітнес-зал, басейн, СПА-салон). Такий підхід цілком відповідає вимогам сучасного готелю. Наявність додаткових підрозділів безумовна для функціонування готелю у туристичних зонах, лікувально-рекреаційних територіях, що нівелює сезонність їх завантаження. Тому виникає потреба в організації обліку витрат як для надання основних послуг, так і для надання додаткових послуг з метою оптимізації та управління. На цій основі слід виокремити такі центри виникнення витрат: основні, загальні, допоміжні та обслуговуючі.

На нашу думку, організація обліку витрат за місцями їх виникнення стане передумовою здійснення калькулювання собівартості послуг за їх видами.

З цією метою до рахунка 23 «Виробництво» відкривати рахунки за кожним місцем виникнення витрат, зокрема: 231 «Витрати на проживання і розміщення»;

232 «Витрати на харчування»;

233 «Витрати оздоровчого центру»;

234 «Витрати медичного центру».

В межах цих рахунків доцільно здійснювати аналітичний облік за статтями калькуляції, зокрема, до калькуляційних статей на проживання та розміщення слід віднести: витрати на продукти харчування (оснащення міні-бару в номері), витрати на оплату праці, витрати на соціальні заходи, експлуатаційні витрати номерів, амортизація необоротних активів, інші витрати загально-виробничого характеру. Означені статті калькуляції формують виробничу собівартість готельних послуг. Для визначення повної собівартості слід додати постійні нерозподілені загально-виробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, інші витрати звичайної діяльності. Рівень цін на готельні послуги залежить від багатьох факторів, серед яких – тип номеру. А тип номеру залежить від рівня сервісу, оснащення і площі номера. Тому доцільно в межах рахунку 231 «Витрати на проживання і розміщення» обліковувати витрати деталізовано за кожним з типів номерів на таких рахунках:

231 «Витрати на проживання і розміщення в номерах люкс»;

231 «Витрати на проживання і розміщення в номерах напівлюкс»;

231 «Витрати на проживання і розміщення в номерах стандарт»;

231 «Витрати на проживання і розміщення в номерах студіо» тощо.

Ці рахунки застосовують для обліку прямих витрат. Для обліку загально-виробничих витрат за єдністю підходів слід відкривати рахунки:

911 «Загально-виробничі витрати на проживання і розміщення»;

912 «Загально-виробничі витрати на харчування»;

913 «Загально-виробничі витрати оздоровчого центру»;

914 «Загальновиробничі витрати медичного центру». Відповідно, для розподілу загальновиробничих витрат слід обрати обґрунтовану базу розподілу, наприклад, площа номера.

Відповідно до цих методичних рекомендацій, статті калькуляції собівартості послуг представлені в такий спосіб.

1. Витрати на утримання апарату управління готельного господарства

1.2 Витрати на оплату праці

- Нарахування від суми оплати праці:

- відрахування до фонду соціального захисту населення; відрахування до державного Фонду сприяння зайнятості і надзвичайний податок

1.3 Витрати на утримання будівель і приміщень (дана стаття використовується, якщо апарат управління територіально відокремлений. Склад витрат відповідає цеховим видаткам)

2. Витрати на утримання будівель і територій

2.1 Витрати на оплату праці

2.2 Нарахування на оплату праці:

- відрахування до фонду соціального захисту населення;

- відрахування до державного фонду сприяння зайнятості і надзвичайний податок

2.3 Амортизація (знос) основних засобів

2.4 Знос малоцінних і швидкозношуваних предметів

2.5 Резерв на ремонт основних фондів

2.6 Поточний ремонт і технічне обслуговування основних фондів

2.7 Капітальний ремонт основних фондів

2.8 електроенергія

2.9 Водопостачання і каналізація

2.10 опалення

2.11 Прання білизни

2.12 Телефонізація, радіомовлення і часифікації

2.13 Інші витрати з утримання будинків і територій:

(експлуатаційні матеріали; оплата послуг з вивезення сміття; дезінфекція та дезінсекція; технагляд за ліфтовим господарством; охорона праці; транспортні витрати)

3. Збори, податки, відрахування

3.1 Відрахування в інноваційний фонд

3.2 Екологічний податок

3.3 Податок на землю

Планування, облік і калькуляція собівартості послуг готельного господарства визначаються цілою низкою чинників, які можна поділити на внутрішні і зовнішні. **До зовнішніх факторів можна віднести:**

- економічну ситуацію в країні;

- державну податкову політику;

- систему ціноутворення;

- наявність або відсутність конкуренції;

- інфляцію;

- валютний курс;

- вартість послуг інших галузей;

- особливості експлуатаційної діяльності готелю та ін.

Основними особливостями експлуатаційної діяльності господарства є:

- строго локальний характер послуг, відсутність незавершеного виробництва по основній діяльності;

- постійна залежність експлуатаційної діяльності від споживання його послуг;

- нерівномірність експлуатаційної діяльності, обумовлена нерівномірністю споживання послуг по місяцях, днях, тижнях, що значно ускладнює організацію експлуатаційної діяльності і відбивається на собівартості та інших економічних показниках;

- відсутність пропорційної залежності експлуатаційних витрат від кінцевого результату діяльності, вимірюваного кількістю використаних місць (деякі експлуатаційні витрати знаходяться в пропорційній залежності від різних натуральних показників);

- безпосередня залежність якості обслуговування які проживають від організації праці та експлуатаційної діяльності, розвитку матеріально-технічної бази, що відбивається в зростанні вартості основних фондів.

Внутрішні чинники, що впливають на витрати готелю, можна поділити на економічні та організаційні.

До економічних факторів належать:

1. порядок нарахування амортизації;

2. експлуатаційна програма готелю;

3. форми і системи оплати праці;

4. система преміювання працівників;

5. ефективність і продуктивність праці;

величина готельного продукту та ін.

До організаційних факторів належать:

1. тип і категорія готелю; категорійність номерного фонду;
2. розвиток матеріально-технічної бази;
3. організація праці працівників готелю;
4. рекламна політика і ін.

2. Аналіз собівартості послуг (витрат) готельного господарства

Завданнями аналізу витрат готелю є виявлення можливостей скорочення витрат і розробка заходів по оптимізації витрат. Вивчення витрат дозволяє дати більш правильну оцінку прибутку. Управління витратами допомагає домогтися максимізації прибутку за рахунок ефекту операцій важеля. Аналіз витрат готелю проводиться в кілька етапів.

Перший етап. Аналіз зміни витрат в цілому по готелю. Цей етап аналізу передбачає загальну оцінку зміни витрат готелю в вартісному вираженні і у відносному вимірі (зміна частки витрат у виручці). При цьому визначаються абсолютні зміни і відносні темпи зростання (або зниження) даних показників в порівнянні з планом або в порівнянні з попередніми періодами.

Другий етап. Аналіз зміни витрат за статтями, а також зміни структури витрат. Проведення такого аналізу дозволяє виявити зміни, які відбулися в складі статей витрат, а також зміни питомої ваги статей витрат, які характеризують певні тенденції розвитку витрат і можуть вплинути на формування прибутку.

Третій етап. На цьому етапі відбувається аналіз змін, що відбуваються в постійних і змінних витратах.

Четвертий етап. Визначення кількісного впливу факторів, які впливають на величину витрат готелю.

П'ятий етап передбачає аналіз витрат у відповідності з різними класифікаційними ознаками. Цей етап аналітичної роботи залежить від глибини економічних досліджень.

Шостий етап. На цьому етапі визначають резерви економії витрат і розробляють заходи, що сприяють зниженню витрат готелю.

Аналіз витрат готелю починається з зіставлення фактичних даних з плановими (або з фактичними даними минулого року). Різниця між фактичною і плановою сумою (або динамікою) є абсолютне відхилення (економію чи перевитрата).

Однак аналіз витрат слід пов'язати зі зміною виручки, тому необхідно визначити частку витрат у величині виручки (рівень витрат). Відхилення за питомою вагою витрат у виручці називається **розміром зміни (підвищення або зниження):**

$$PI = ДЗ_{звіт} - ДЗ_{баз}$$

де $ДЗ_{звіт}$ - фактична частка витрат у виручці звітного року, %;

$ДЗ_{баз}$ - планова частка витрат у плановій виручці (або частка витрат базисного періоду в виручці базисного періоду), %.

Розмір зміни показує, на скільки відсотків до виручки фактичний рівень витрат вище або нижче базисного (планового або фактичного за минулий рік). Це один з найважливіших якісних показників, що відображають ефективність роботи готелю.

Ставлення розміру зниження або підвищення частки витрат до базисного рівня, виражене у відсотках, називається **темпом зміни (зниження або збільшення)** частки витрат ($ТИ_{0,3}$) і розраховується за формулою:

$$ТИ_{0,3} = PI - ДЗ_{баз} * 100$$

Темп зміни показує, на скільки відсотків знизився або підвищився рівень витрат готелю по відношенню до базисного (планового або фактичного за минулий рік), якщо останній прийняти за 100%. Витрати готелю «Карлсбад» представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка динаміки витрат готелю «Карсбад»

| Показник | Базисний рік | Звітний рік | Відхилення | Тмп зростання, % |
|---------------------------------------|--------------|-------------|------------|------------------|
| Виручка, тис. грн | 312,5 | 836,8 | +544,3 | 274,2 |
| Витрати, тис. грн | 217,8 | 637,0 | +419,2 | 292,5 |
| Частка витрат у виручці, % | 69,7 | 74,3 | +4,6 | 106,6 |
| Величина витрат на 1 грн виручки, грн | 0,697 | 0,743 | +0,046 | 106,6 |

У порівнянні з минулим роком витрати готелю вирости в 2,9 рази і склали 637 млн р. Абсолютний зростання витрат склав 419,2 тис. грн. Частка витрат у виручці в порівнянні з минулим роком збільшилася на

4,6% (розмір підвищення), темп зростання склав 106,6%. Відбулося збільшення витрат на карбованець виручки. Якщо в минулому році цей показник становив 0,697 р., то в звітному періоді він збільшився на 0,046 грн. і склав 0,743 грн., що свідчить про зниження ефективності функціонування готелю. Для з'ясування причин збільшення витрат готелю необхідно провести їх постатейний аналіз (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз витрат готелю за статтями

| Стаття калькуляції | Базисний рік | | Звітний рік | | Відхилення, тис. грн | Темп зростання, % |
|--|--------------|---------------|-------------|---------------|-------------------------|----------------------|
| | тис. грн | % до итогу | тис. грн | % до итогу | | |
| Витрати на оплату праці персоналу | 24,953 | 1,5 | 74,215 | 11,7 | +49262 | 297,4 |
| Нарахування на оплату праці | 15000 | 6,9 | 43314 | 6,8 | +28304 | 298,6 |
| Амортизація основних засобів | 2806 | 1,3 | 21030 | 3,3 | +18223 | 249,3 |
| Знос малоцінних та швидкозношуваних предметів | 1511 | 0,7 | 2977 | 0,5 | +1466 | 197,1 |
| Резерв на ремонт основних фондів | 90400 | 41,5 | 335000 | 52,6 | +244600 | 370,6 |
| Поточний ремонт та технічне обслуговування основних фондів | 22266 | 10,2 | 4182 | 6,5 | +18915 | 185,0 |
| Електроенергія | 9055 | 4,2 | 20262 | 3,2 | +11207 | 223,8 |
| Водопостачання та каналізація | 2347 | 1,1 | 5327 | 0,8 | +2979 | 226,9 |
| Опалення | 19710 | 9,1 | 48951 | 7,7 | +29240 | 248,3 |
| Прасування білизни | 4755 | 2,2 | 12799 | 2,0 | +8043 | 269,3 |
| Телефонізація, радіофікація та годиніфікація | 1417 | 0,6 | 5421 | 0,9 | +4009 | 384,1 |
| Інші витрати з утримання будівель та територій | 18914 | 8,7 | 18397 | 2,9 | -516 | 97,3 |
| Збори, податки, відрахування | 4650 | 2,1 | 8086 | 1,3 | +3436 | 173,9 |
| Усього | 217793 | 100,0 | 636966 | 100,0 | +419173 | 292,5 |

Як випливає з таблиці 2 найбільшу питому вагу у витратах займає резерв на ремонт основних фондів - 41,5% і 52,6% в базисному і звітному періодах відповідно. У звітному році резерв на ремонт основних фондів збільшився на 244,6 млн р., саме це викликало зростання постійних витрат і загальної суми витрат. Слід зазначити, що не змінився питома вага постійних витрат і нарахування на оплату праці, тоді як в абсолютному розмірі вони вирости в 2,97 і 2,88 разів відповідно. Крім того, знизилася питома вага статті «Поточний ремонт і технічне обслуговування основних фондів» з 10,2 до 6,5%, що пов'язано зі зменшенням у звітному році витрат з обслуговування номерного фонду. Статті «електро-енергія», «Водопостачання та каналізація», хоча і є змінними, їх зростання в значній мірі викликаний зміною тарифів, тому що протягом ряду років спостерігається незначна зміна коефіцієнта авантаження, і ці витрати в фізичних величинах досить постійні. Єдиною статтею витрат, яка в звітному році менше, ніж у базисному, є стаття «Інші витрати з утримання будинків і територій», яка знизилася на 516 тис. грн.

За даними таблиці 3 проведемо аналіз постійних і змінних витрат.

Таблиця 3

Динаміка постійних та змінних витрат готелю «Карлсбад»

| Показник | Базисний рік | | Звітний рік | | Відхилення | | Темп зростання, % |
|-----------------|--------------|---------------|-------------|---------------|------------|----------------|----------------------|
| | тис. грн | % до итогу | тис. грн | % до итогу | тис. грн. | питома вага | |
| Витрати, всього | 217,8 | 100,0 | 637,0 | 100,0 | +419,2 | - | 292,5 |
| У тому числі: | | | | | | | |
| постійні | 139,3 | 64,0 | 484,7 | 76,1 | +345,4 | +12,1 | 348,0 |
| змінні | 78,5 | 36,0 | 152,3 | 23,9 | +78,3 | -12,1 | 194,0 |

З таблиці 3 видно, що в складі витрат готелю «Карлсбад» переважає частка постійних витрат. У базисному році питома вага постійних витрат склав 64,0%, в звітному він збільшився на 12,1% і склав 76,1%. Це пояснюється тим, що темпи зростання постійних витрат перевищили темпи зростання витрат по готелю в цілому, відповідно 348% і 292,5%. Частка змінних витрат знизилася з 36,0% до 23,9%, темп зростання змінних витрат склав 194,0%.

Зміна тарифів і ставок за електроенергію, опалення, водопостачання, за послуги інших організацій надає певний вплив на відповідні статті і види витрат, а також на зростання змінних витрат. У процесі аналізу слід розглянути і кількісно вивчити фактори, що впливають на витрати готельного господарства.

На суму витрат впливають три фактори: зміна обсягу реалізації послуг, зміна рівня змінних витрат і зміна

суми постійних витрат. Проаналізуємо вплив факторів на витрати готельного господарства за допомогою методу ланцюгової підстановки. За рахунок зміни обсягу реалізації послуг сума витрат зросла на 136,7 тис. грн. $[(856,8 * 0,2512 + 139,3) - (312,5 * 0,2512 + 217,8)]$. За рахунок зміни рівня змінних витрат сума витрат знизилася на 62,9 тис. грн. $[(856,8 * 0,1778 + 139,3) - (856,8 * 0,2512 + 139,3)]$. За рахунок зміни суми постійних витрат сума витрат зросла на 345,3 тис. грн. $[(856,8 * 0,1778 + 484,6) - (856,8 * 0,1778 + 139,3)]$.

В цілому па готельного господарства зростання витрат на карбованець виручки (або підвищення частки витрат у виручці) пояснюється збільшенням постійних витрат, в тому числі витрат на ремонт основних фондів. Це викликано тим, що будівля готелю побудована більше 30 років тому, але в даний час потрібні значні витрати на створення і підтримання комфортних умов для проживання.

При аналізі витрат готельного господарства доцільно застосовувати метод порівняння, графічний, метод угруповань, економіко-математичні та ін.

Зокрема, метод порівняння використовують не тільки при аналізі фактичних витрат підприємства в порівнянні з планом або в динаміці, але і при вивченні сформованого рівня витрат з аналогічним показником конкурентів. При цьому визначається, наскільки відрізняються витрати даного підприємства від витрат конкурента. Така оцінка проводиться за середнім рівнем витрат, а також за рівнями витрат за статтями витрат. Рекомендується визначити індекс витрат, який розраховується як частка від ділення рівня витрат даного підприємства на рівень витрат підприємства конкурента. Якщо індекс дорівнює одиниці, це означає, що витрати даного підприємства збігаються з витратами конкурентів. Якщо індекс менше одиниці, витрати нижче, ніж у конкурентів, то це свідчить про ефективність роботи даного підприємства харчування, якщо вище - про перевагу конкурентів.

На заключному етапі аналізу узагальнюються результати всіх проведених розрахунків і розробляються заходи, що сприяють зниженню рівня витрат, усунення по- терь, недопущення безгосподарності, забезпечення конкурентоспроможності готельного господарства.

3. Планування витрат готельного господарства

Витрати є одним з основних показників господарської діяльності готельного господарства. Основною метою планування витрат є визначення загальної суми витрат, необхідних для забезпечення нормальної роботи організації.

План витрат готельного господарства розробляють самостійно, він являє собою найважливіший розділ бізнес- плану, є основою для складання фінансового плану. В даний час через кризу в економіці, інфляції, нестабільності цін, тарифів, ставок процес розрахунку планових витрат готельного господарства утруднений. Але навіть в такій ситуації перемога в конкурентній боротьбі очікує того, хто розробляє детальні плани з детальним розрахунком витрат, контролює їх виконання.

Вибір методу прогнозування витрат підприємства залежить:

- від періоду, на який слід передбачити прогноз;
- можливості отримати необхідну інформацію та вихідні дані для планування; вимоги до точності прогнозу.

Планування витрат підприємства можна проводити із застосуванням методів прямої і зворотної калькуляції, тобто від загального до конкретного, від часткового до загального.

Пряма калькуляція - це підрахунок всіх витрат виходячи з цілей, можливостей, ресурсів, ефективності їх використання.

При зворотному методі підприємства перш за все визначають максимально допустимий середній рівень витрат для забезпечення отримання цільового прибутку та виконання цілей підприємства. При розрахунку максимально допустимого середнього рівня витрат можуть бути використані різні методи. Потім проводиться планування витрат по кожній статті. Після визначення суми витрат за статтями може виникнути необхідність їх коригування в межах максимально допустимого рівня витрат по підприємству. В першу чергу слід уточнити витрати по тих статтях витрат, які підконтрольні підприємству.

При плануванні витрат готельного господарства можуть бути використані різні **методи**: економіко-статистичний; економіко-математичний; техніко-економічних розрахунків; розрахунково-аналітичний; оптимізаційного моделювання.

Розглянемо деякі з них.

Найбільш точним є **метод техніко-економічних розрахунків**. Його суть полягає в тому, що планування витрат проводиться прямим розрахунком за статтями витрат. При цьому використовуються різні нормативи витрат, норми, ставки, тарифи. Окремі з них можуть розроблятися самим підприємством (норми чисельності, норматив товарних запасів і ін.), Інші визначаються транспортними організаціями (тарифи на перевезення), банківськими установами (ставка відсотків за кредит, плата за інкасацію виручки), Міністерством фінансів, Міністерством економіки (ставки податків і відрахувань) і т.д.

Розраховані за статтями суми витрат підсумовуються і визначається загальна величина витрат по підприємству. Розглянемо цей метод планування більш докладно (за статтями).

Витрати на оплату праці. На цю статтю відносяться:

- виплати заробітної плати за фактично виконану роботу, обчислені виходячи з відрядних розцінок тарифних ставок і посадових окладів, що встановлюються в залежності від результатів праці його кількості і якості відповідно до прийнятих в організації формами і системами оплати праці; компенсація за оплату праці в зв'язку з підвищенням цін і індексацією заробітної плати відповідно до чинного законодавства;
- виплати по системам преміювання'рабочіх, керівників, фахівців за виробничі результати в розмірах, передбачених чинним законодавством за економію сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, надбавки за професійну майстерність, за високі досягнення у праці і т.д.; виплати компенсуючого характеру, пов'язані з режимом роботи та умовами праці, в тому числі надбавки і доплати до тарифних ставок і окладів за роботу в нічний час, у вихідні та святкові (неробочі) дні, в надурочний час роботи, роботу в багатозмінному режимі, за суміщення професій, розширення зон обслуговування, за роботу у важких, шкідливих умовах праці і т.д. ;
- оплата відповідно до чинного законодавства трудових відпусток, соціальних відпусток із збереженням заробітної плати, компенсація за невикористану відпустку, оплата пільгових годин підлітків, оплата перерв у роботі ма-терей для годування дитини, а також часу, пов'язаного з проходженням медичних оглядів, виконанням держ-ських обов'язків;
- виплати працівникам, які вивільнюються з підприємств і з організацій у зв'язку з їх реорганізацією, скороченням чисельності працівників і штатів;
- оплата згідно з чинним законодавством відпустки, що надається після закінчення державного навчального закладу випускникам, які отримали направлення на роботу;
- оплата відповідно до чинного законодавства навчальних відпусток, наданих робітникам і службовцям, які успішно навчаються у вечірніх і заочних вищих і середніх навчальних закладах , вечірніх (змінних) професійно-технічних навчальних закладах, аспірантурі, вечірніх (змінних) і заочних загальноосвітніх школах;
- оплата за час вимушеного прогулу або виконання нижчеоплачуваної роботи у випадках, передбачених законодавством;
- доплати в разі тимчасової втрати працездатності до фактичного заробітку, встановлені законодавством, а також кошти, витрачені на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності у зв'язку з нещасними випадками на виробництві і професійними захворюваннями;
- різниця в окладах, що виплачуються працівникам, працевлаштованим з інших підприємств і з організацій із збереженням протягом певного терміну (відповідно до законодавства) розмірів посадового окладу за попереднім місцем роботи, а також при тимчасовому заступництві;
- виплати за виконану роботу особам, залученим для роботи на підприємстві, в організації відповідно до спеціальних договорів з державними організаціями (на надання робочої сили), як видані безпосередньо цим особам, так і перераховані державним організаціям ;
- виплати за основним місцем роботи робітникам, керівникам і фахівцям підприємств і організацій під час їх навчання з відривом від виробництва з підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів;
- оплата праці студентів вищих навчальних закладів і учнів середніх спеціальних і професійно-технічних навчальних закладів, що проходять виробничу практику на підприємствах, а також оплата праці учнів загальноосвітніх шкіл у період професійної орієнтації;
- оплата праці працівників, які не перебувають у штаті підприємства, за виконання ними робіт за укладеними договорами цивільно-правового характеру (включаючи договір підяду), якщо розрахунки з працівниками за виконану роботу проводяться безпосередньо самим підприємством. При цьому розмір коштів на оплату праці працівників за виконання робіт (послуг) за договором підяду визначається виходячи з кошторису на виконання цих робіт (послуг) і платіжних документів;
- оплата праці студентів вищих навчальних закладів і навчаючи щихся середніх спеціальних і професійно-технічних закладів, працюючих в складі студентських загонів;
- витрати на виплату пенсій за роботу в особливих умовах, відшкодовуються фонду соціального захисту населення в відпо-відно до чинного законодавства;
- надбавки до заробітної плати за тривалість роботи (винагороди за вислугу років, стаж роботи) відповідно до чинного законодавства ;
- вартість видаються безплатно відповідно до чинного законодавства предметів (включаючи формений одяг, обмундирування), що залишаються в особистому постійному користуванні (або сума пільг у зв'язку з їх продажем за зниженими цінами). Встановлені законодавством норми на видачу предметів поширюються на підприємства всіх форм власності;
- інші види виплат, що включаються у відповідності з встановленим порядком до фонду оплати праці (за винятком витрат з оплати праці, що фінансуються за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні організації).

Витрати на оплату праці плануються виходячи з прогнозу-руемой середньої зарплати і прогнозованою чисельності, якщо не плануються виплати з прибутку.

Іншим методом визначення витрат на оплату праці може бути метод *на основі штатного розкладу*. При цьому до фонду заробітної плати, обчисленого на основі штатного розкладу, додається змінна частина

фонду заробітної плати, яка визначається у відсотку до постійної частини заробітної плати або до іншого вартісним показником (прибуток, виручка і ін.).

Можуть бути також використані і інші методи планування (метод з використанням коефіцієнта еластичності, метод ковзної середньої, економіко-математичні методи).

Нарахування на оплату праці. На цю статтю відносять відрахування до фонду соціального захисту, відрахування до фонду сприяння зайнятості і надзвичайний податок. Ці відрахування плануються по кожному податку і відрахування виходячи з встановленої ставки відрахувань (у відсотках) і бази оподаткування. Відрахування до фонду соціального захисту плануються за нормативом 35% прогнозованих витрат на оплату праці. Відрахування в фонд сприяння зайнятості і надзвичайний податок плануються ються за єдиним нормативом - 5% прогнозованих витрат на оплату праці.

Амортизація (знос) основних засобів. На цю статтю відносять:

- суму амортизаційних відрахувань на повне відновлення за власними і за орендованими основними фондами, обчислену виходячи з балансової вартості та затверджених в установленому порядку норм, методів і правил, включаючи і прискорену амортизацію їх активної частини, а також індексацію амортизаційних відрахувань, вироблену відповідно до законодавства. При цьому нарахування амортизації по основних фондах припиняється після нормативного терміну їх служби за умови повного перенесення всієї їх вартості на витрати виробництва та обігу;
- суму амортизаційних відрахувань по об'єктах лізингу протягом терміну дії договору лізингу, вироблених в розмірах і в періоди, встановлені договором лізингу;
- компенсаційні витрати за знос (амортизацію) використаних для потреб підприємства особистих транспортних засобів, обладнання, інструментів і пристосувань відповідно до законодавства.

Розрізняють декілька методів нарахування амортизації. Найпростіший спосіб амортизації - рівномірні відрахування протягом усього періоду використання основних засобів. Такий метод називається методом прямолінійного списування. Він заснований на тому, що основні фонди функціонують з однаковою віддачею протягом усього періоду використання. Наприклад, вартість обладнання - 420 тис. грн.; термін використання - 5 років; річна норма амортизаційних відрахувань - 20%. Отже, річна сума амортизаційних відрахувань буде дорівнює 84 тис. грн. ($420 * 20 / 100$). Однак відомо, що в перші роки основні засоби експлуатуються більш ефективно, ніж в наступні. Тому й існують інші методи обчислення амортизації, що враховують цю особливість. До таких методів відноситься прискорена амортизація. Прискорена амортизація є цільовим методом більш швидкого в порівнянні з нормативними термінами служби основних фондів повного перенесення їх балансової вартості на витрати виробництва та обігу.

При введенні прискореної амортизації підприємства харчування можуть застосовувати різні способи обчислення. Так, при рівномірному (лінійному) способі обчислення встановлена норма річних амортизаційних відрахувань збільшується, але не більше ніж в 2 рази. Цей метод отримав назву «знижується залишку». До методів прискореної амортизації відноситься також метод «суми років».

Розглянемо нелінійний спосіб нарахування амортизації (метод суми чисел років). Вартість обладнання - 420 тис. грн.; термін використання - 5 років; сума чисел корисного терміну використання - 15 років.

Розрахунок суми чисел років (*СЧЛ*) проводиться двома способами:

- 1.) шляхом підсумовування порядкового номера року: $1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$;
- 2.) за формулою

$$СЧЛ = \frac{C_{к.в.} * (C_{к.в} + 1)}{2}$$

де $C_{к.в}$ - термін корисного використання:

$$СЧЛ = \frac{5 * (5 + 1)}{2} = 15.$$

У перший рік експлуатації амортизація складе 5/15, або 33,3% (сума амортизаційних відрахувань - 140 тис. грн. ($33,3 * 420 / 100$)), у другий рік - 4/15, або 26,7% (амортизаційні відрахування - 112 тис. грн. ($26,7 * 420 / 100$)), в третій рік - 3/15, або 20% (сума амортизаційних відрахувань - 84 тис. грн. ($20 * 420 / 100$)), четвертий рік - 2 / 15, або 13,3% (сума амортизаційних відрахувань буде дорівнює 56 тис. грн. ($13,3 * 420 / 100$)). У п'ятий рік експлуатації амортизація складе 1/15, або 6,7% (сума амортизаційних відрахувань буде дорівнює 28 тис. грн. ($6,7 * 420 / 100$)).

Отже, загальна сума амортизаційних відрахувань складе 420 тис. грн. ($140 + 112 + 84 + 56 + 28$).

Нелінійний спосіб нарахування амортизації (метод зменшуваних залишків). Вартість обладнання - 420 тис. грн.; строк корисного використання - 5 років. Річна норма амортизаційних відрахувань - 20%, коефіцієнт прискорення - 2,0. норма амортизаційних відрахувань - 40% ($20 * 2$). Визначимо суму амортизаційних відрахувань: n

Перший рік: $420 * 40 / 100 = 168$ тис. грн

Другий рік: $(420 - 168) * 40 / 100 = 100,8$ тис. грн.

Третій рік: $(420 - 168 - 100,8) * 40 / 100 = 60,5$ тис. грн.

Четвертий рік: $(420 - 168 - 100,8 - 60,5) * 40 / 100 = 36,3$ тис. грн.

П'ятий рік: $(420 - 168 - 100,8 - 60,5 - 36,3) = 54,4$ тис. грн.

Знос малоцінних і швидкозношуваних предметів. До малоцінних та швидкозношуваних предметів (МБП) в плануванні та обліку відносять засоби праці (господарський і виробничий інвентар, постільні принадлежности, інструменти, пристосування, прилади, обладнання), які за вартістю і терміном служби не можуть бути віднесені до основних засобів, а також спецодяг і взуття.

При придбанні малоцінних і швидкозношуваних предметів, термін служби яких не виходить за межі прогнозованого періоду, на цю статтю відноситься їх повна вартість. Якщо ж тривалість функціонування таких предметів виходить за межі прогнозованого періоду, на дану статтю відносять 50% їх вартості. Якщо вартість МБП до 1 БЗП, то на витрати відноситься їх вартість повністю, а інших МБП - 50% від запланованої суми придбання.

Крім того, на підприємстві може бути передбачений інший порядок списання малоцінних та швидкозношуваних предметів та інвентарю, аналогічний нарахуванню амортизації. На цю статтю відносять також витрати, пов'язані з ремонтом МБП.

Поточний ремонт і технічне обслуговування основних фондів. На цю статтю відносять витрати на проведення поточного ремонту будівель, приміщень, споруд, машин, устаткування, меблів, транспортних засобів, які значаться в складі власних основних засобів, витрати на ремонт орендованих основних засобів, витрати на технічне обслуговування обладнання, витрати на ремонт призначених для прокату електроприладів, спортінвентаря та інших основних фондів.

За цією статтею відображаються витрати на ремонтні матеріали і запасні деталі (для огорожі арматура, змішувачі, скло, дверні та віконні ручки, шпінгалети, петлі, фанера, матеріали для покриття м'яких меблів і т.п.), на швидкозношуваний і малоцінний інструмент, а також на оплату послуг сторонніх організацій (майстерень по ремонту електроприладів і т.д.).

Відрахування на поточний ремонт планують на основі кошторисною но-технічної документації з урахуванням обсягу ремонтних робіт. Якщо в прогнозованому періоді ремонт не планується, але необхідний в найближчій перспективі, то доцільно проводити планові відрахування (накопичення) коштів. Норматив відрахувань можна встановити у відсотках від вартості основних фондів, виручки.

Капітальний ремонт. На цю статтю відносять витрати на проведення середнього і капітального ремонтів будівель, приміщень, споруд, машин, устаткування, транспортних засобів, що значаться в складі власних коштів, а також витрати на ка-ре- ремонт орендованих приміщень основних засобів, якщо це передбачено договором оренди. При цьому витрати плануються виходячи з обсягу робіт, складається кошторисно-тех нічних документація.

Електроенергія. За цією статтею відображається вартість спожитої електроенергії в готельному господарстві. Вартість витрат за цією статтею визначається виходячи з планованої кількості споживаної електроенергії і тарифів за одиницю ресурсів і вказується в договорі. Водопостачання і каналізація. Відображаються витрати на водо-постачання і каналізацію. Вони плануються на основі укладених договорів, де вказуються кількість споживаних ресурсів і плата за одиницю споживаних ресурсів.

Прання білизни. Плануються витрати на прання постільних речей. Оплата пральним проводиться виходячи з тарифів за 1 кг білизни і кількості білизни (в кг). За цією статтею враховуються витрати на оплату послуг сторонніх пралень за діючими тарифами, а також транспортні витрати з перевезення білизни в пральню і назад.

Якщо при готелі є пральня, то витрати на її утримання враховуються окремо і складаються з наступних витрат: на миючі засоби, воду, паливо (або тепло), електро-троенергії, амортизацію основних фондів пральні, заробітну плату (основну і додаткову) робітників, що виконують прання і подальшу обробку білизни, відрахування на соціальні потреби.

При відсутності вимірювальних приладів витрата води, палива, тепла та електроенергії на потреби пральні визначається за плановими нормами, а оплата їх - за діючими тарифами.

Телефонізація і радіофікація. Підсумовуються витрати на утримання слаботочного обладнання, включаючи абонентну плату, а також послуги спеціальних майстерень та інших підприємств з утримання та поточного ремонту цього обладнання.

У тих випадках, коли слабкострумове обладнання обслуговується штатними працівниками, в цю статтю калькуляції включаються витрати на основну та додаткову заробітну плату, відрахування на соціальні потреби зазначених працівників, на матеріали, запасні деталі для експлуатації та ремонту зазначеного обладнання.

Якщо слабкострумове обладнання обслуговує також і арен-орендаря, то на собівартість послуг готелю відноситься частина витрат за вирахуванням тієї суми, яку відшкодовують орендарі пропорційно точкам (апаратів).

За цією статтею плануються витрати за телефони, радіо, те-левізори, встановлені в номерах.

Інші витрати з утримання будинків і територій. Сюди відносять такі статті витрат:

- на експлуатаційні матеріали (мило, сода, ганчірки, мастика, віск, фарба для підлоги, мітли, щітки, віники, озонатори, мастильні матеріали для ліфтів і інших двигунів, електролампочки та ізоляційні матеріали для освітлення будівель і дворової території, пісок для посипання тротуарів, посадкові матеріали для озеленення дворової території, миючі засоби, інші матеріали і запасні деталі);
- оплату за діючими тарифами (цінами) послуг з вивезення сміття і снігу, оплату інших послуг спеціалізованої організації (з прибирання дворової території, натиранні підлог і т.п.);
- очищення дахів від снігу;
- дезінфекцію та дезінсекцію приміщення;
- транспортні послуги, інкасацію виручки і т.п. ;
- оплату технічного адзора за паровими котлами, ліфтовим господарством;
- протипаводкові та протипожежні заходи, в тому числі ремонт і придбання протипожежного інвентаря, зарядка вогнегасників і т.п. ;
- охорону праці, тобто витрати на спецодяг, техніку безпеки, придбання медикаментів і т.п. Сюди ж включаються витрати на формений одяг в тих готелях, де такий одяг введена;
- підготовку і підвищення кваліфікації кадрів;
- раціоналізацію і винахідництво;
- відновлення малоцінних і швидкозношуваних інвентарю, інструментів і т.п. ;
- святкове оформлення будівель;
- інші витрати з утримання будинків і території .

Збори, податки, відрахування. Ця стаття включає збори, податки, відрахування в спеціальні фонди, місцевий і республіканський бюджет. До них відносяться: податок на землю, податок за користування природними ресурсами (екологічний податок), збір за право розміщення торгових об'єктів, відсотки за користування короткостроковими банківськими кредитами, відрахування в Інно-ваціонний фонд.

Планування витрат готельного господарства з використанням *економіко-математичних методів* має наступне рішення:

$$y = a + bx,$$

де y - витрати, тис. грн; a, b - параметри управління; x - виручка від реалізації, тис. грн.

Оскільки розмір змінних витрат змінюється в залежності від збільшення або зниження виручки, то розмір змінних витрат можна розрахувати за допомогою коефіцієнта еластичності.

Коефіцієнт еластичності змінних витрат від обсягу виручки розраховується за формулою:

$$K_e = \frac{\Delta I_{\text{змін}}}{I_{\text{мін}}} / \frac{\Delta B}{B}, \text{ чи } K_e = \frac{ТП_{I_{\text{змін}}}}{ТП_B},$$

де $\Delta I_{\text{змін}}$ - зміна змінних витрат у звітному періоді у порівнянні з базисним періодом, тис. грн.; $I_{\text{мін}}$ - сума змінних витрат базисного періоду; ΔB - зміна обсягу реалізованих послуг (виручки від реалізації послуг) у звітному періоді в порівнянні з базисним, тис. грн.; B - обсяг реалізованих послуг (виручка від реалізації послуг) базисного періоду, тис. грн. ; $ТП_{I_{\text{змін}}}$ - темп приросту змінних витрат; $ТП_B$ - темп приросту обсягу реалізованих послуг (виручки від реалізації послуг).

Темп приросту суми змінних витрат в планованому періоді розраховується наступним чином:

$$ТП_{I_{\text{змін}}} = K * ТП_{B_{пл}}$$

де $ТП_{B_{пл}}$ - темп приросту обсягу реалізованих послуг (виручки від реалізації послуг) в планованому періоді.

Плановану величину змінних витрат визначимо наступним чином:

$$I_{\text{змін}_{пл}} = \frac{I_{\text{змін}_{звіт}} * (ТП_{I_{\text{змін}}} + 100)}{100}.$$

Наприклад, темп приросту змінних витрат у звітному році в порівнянні з базисним становить 40%, темп приросту виручки в звітному році в порівнянні з базисним - 38%. Значить, коефіцієнт еластичності складе 1,05 (40/38), тобто при збільшенні виручки на 1% змінні витрати зростуть на 1,05%. У планованому році планується збільшення виручки 29%. Отже, сума витрат збільшиться на 30,5% (1,05 * 29). У планованому році сума змінних витрат складе 770 тис. грн (590 * 130,5/100). Якщо в планованому році постійні витрати складуть 500 тис. грн, то загальна сума витрат готельного господарства буде 1270 тис. грн. (500 + 770).

При плануванні витрат можна також використовувати різні економіко-статистичні методи, в тому числі метод ковзної середньої.

Тема 3. ПРИБУТОК ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

1. *Економічна природа прибутку готельного господарства, джерела її утворення*
2. *Поріг рентабельності: сутність та методика його визначення в готельному і ресторанному*

господарств

- 3. *Розподіл та використання прибутку підприємства*
- 4. *Рентабельність готельного господарства, методика її визначення*
- 5. *Аналіз прибутку та рентабельності готельного господарства*
- 6. *Планування прибутку та рентабельність готельного господарства*

1. Економічна природа прибутку готельного господарства, джерела її утворення.

Діяльність готельного комплексу в цілому і його структурних підрозділів (в тому числі ресторанного господарства), що відповідає потребам ринкової економіки, повинна приносити прибуток. Прибуток в умовах ринку - це кінцева мета і рушійний мотив розвитку підприємства. Управління прибутком знаходиться в центрі економічної діяльності підприємств, що працюють на ринок.

В ринкових умовах готельний комплекс і його структурні підрозділи здійснюють свою виробничо-експлуатаційну діяльність на основі самоокупності витрат на виробництво і на реалізацію продукції і послуг. Щоб забезпечити сталий розвиток і подальше розширене вос-виробництво в процесі експлуатаційної діяльності готельного комплексу, виручка від реалізації продукції і послуг повинна перевищувати витрати, тобто готельний комплекс повинен отримати прибуток.

Прибуток в економічній літературі розглядається з різних точок зору. Як результативний (Оціночний) показник вона характеризує ефективність діяльності підприємства, успіх підприємницької діяльності, є економічним показником зростання підприємства. Як кількісний показник прибуток являє собою перевищення доходів над витратами. У готельному господарстві прибуток (збиток) від реалізації послуг визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції і послуг (за мінусом податку на додану вартість, акцизів і аналогічних обов'язкових платежів) і витратами на виробництво і реалізацію, що включаються в собі-вартість продукції і послуг готелю. З наведеного слід, що походження прибутку пов'язане з отриманням виручки від реалізації продукції і послуг за цінами, які встановилися на основі попиту і пропозиції.

Прибуток дозволяє задовольняти економічні інтереси держави, підприємства, працівників і власників. Об'єктом економічних інтересів держави є та частина прибутку, яку підприємство сплачує у вигляді податку на прибуток, а суспільство використовує для розвитку економіки країни. Економічні інтереси підприємства задовольняються за рахунок чистого прибутку (прибутку після сплати податків). За рахунок цього прибутку підприємство вирішує виробничі і соціальні завдання свого розвитку. Економічні інтереси працівників пов'язані з матеріальним стимулюванням і соціальними виплатами, джерелом яких є чистий прибуток підприємства. Власники також зацікавлені в збільшенні прибутку підприємства, так як збільшаться їх дивіденди і капітал.

Значення прибутку для комерційної організації (підприємства) полягає в наступному:

- прибуток - джерело фінансових ресурсів;
- джерело утворення фондів підприємства (накопичення, споживання, розвитку та ін.) і є фондообразуючим показником, так як від її величини залежить розмір фондів підприємства;
- джерело матеріального стимулювання трудового колективу;
- джерело утворення майна, капіталу;
- джерело трудових і соціальних пільг для працівників підприємства;
- співвідношення прибутку з іншими показниками (витратами, основними і оборотними фондами, об'ємом продажів, виручкою від реалізації продукції і послуг та ін.) дозволяє визначити ефективність використання ресурсів підприємства;
- прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства і характеризує досягнення ефекту в результаті виробничо-експлуатаційної діяльності готельного комплексу.

Прибуток виконує ряд функцій, серед яких можна виділити розподільну, стимулюючу і оцінну (рис. 1)

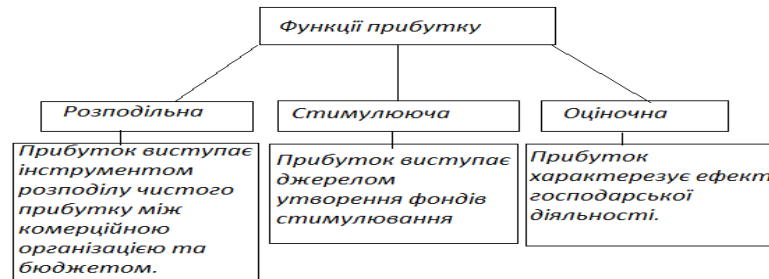


Рис. 1. Функції прибутку готельного комплексу

Сутність розподільчої функції полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу на частини, які акумулюються в бюджетах різних рівнів і залишаються в розпорядженні комерційної організації (підприємства).

Значення стимулюючої функції полягає в тому, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання діяльності підприємства, власника. Від оціночної функції залежить господарська діяльність, зростання або зниження її обсягів, успіх або невдача в підприємницької діяльності.

Джерела утворення прибутку в ринковій економіці численні, вони пов'язані між собою і виділити чисте їх зміст буде складно.

У більшості випадків отримання прибутку є результатом реалізації товару і послуги, заснованої на залученні насамперед праці і капіталу. Крім того, джерелами утворення прибутку виступають підприємницька здатність, впровадження різних інновацій, досягнення оптимальних обсягів діяльності, здатність до ризику, збіг сприятливих обставин. Доведено, що прибуток підприємства зростає при економії постійних витрат (ефект виробничого або операційного важеля) і зростає до тих пір, поки процентна ставка за банківськими кредитами не буде нижче рентабельності вкладеного капіталу (ефект фінансового важеля).

Прибуток тісно пов'язана з життєвим циклом підприємства. Оцінка життєвих циклів з позиції прибільнорті підприємства показує, що вона повинна за період з «народження» до «зрілості» досягти максимального прибутку, а на стадії «виживання» забезпечити пошук нововведень, що сприяють «омолодженню» підприємства.

Розрізняють такі види прибутку:

- від виду діяльності: від експлуатації номерного фонду готелю; реалізації платних послуг (перукарні, спортивних споруд, хімчистки, сауни та ін.); ресторанного господарства; реалізації майна; участі в діяльності інших організацій; проведення позареалізаційних операцій;
- від мети: бухгалтерську та економічну.

Бухгалтерський прибуток тотожний балансового прибутку.

Використання терміну «балансовий прибуток» пов'язане з тим, що кінцевий фінансовий результат роботи готельного комплексу відбивається в його балансі, що складається наростаючим підсумком за рік. Балансовий прибуток виявляється на основі бух-ського обліку всіх господарських операцій готельного комплексу і включає наступні елементи: прибуток від реалізації товарів, продукції і послуг; фінансові результати за іншими операціями; фінансові результати по позареалізаційних операцій.

Формування прибутку від реалізації послуг готельного господарства показано на мал. 9.2.

Балансовий прибуток ресторанного господарства визначається так само, як готельного, але є галузеві особливості формування прибутку від реалізації. У громадському харчуванні прибуток від реалізації є різницею між валовим доходом (сумою торговельних надбавок і націнок на власну продукцію та покупні товари за вирахуванням відрахувань від валового доходу) і витратами виробництва та обігу.

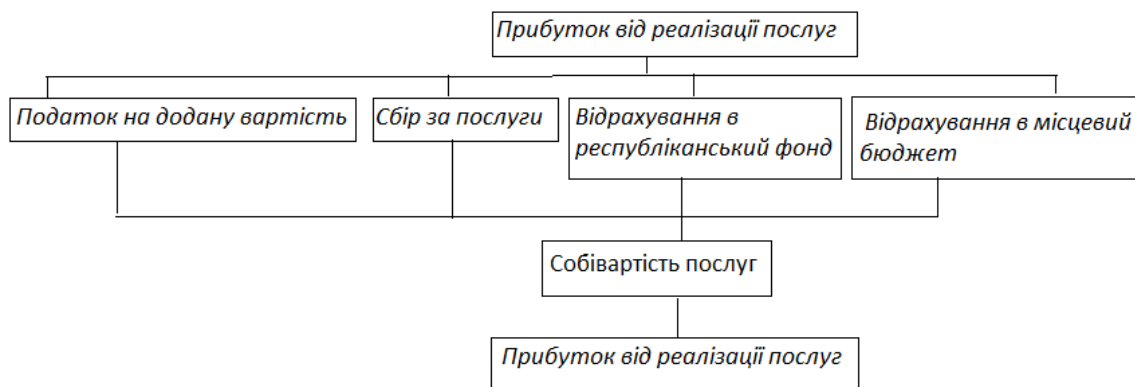


Рис. 2. Освіта прибутку від реалізації послуг готелю

До позареалізаційних доходів відносять:

- доходи, отримані на території держави та за її межами від пайової участі в діяльності інших організацій, дивіденди по акціях і доходи за облігаціями та іншими цінними паперами, що належать організації;
- доходи від здачі майна в оренду, крім випадків, коли здача майна в оренду є основним видом економічної діяльності організації;
- сплачені, присуджені або визнані боржником штрафи, пені, неустойки та інші види санкцій за порушення умов господарських договорів, а також доходи від відшкодування завданих збитків;
- прибуток минулих років, виявлена у звітному році;
- позитивні різниці, що утворилися при зміні Національним банком курсів іноземних валют, по валютних рахунках і операціям в іноземній валюті;
- прибуток від покупки (продажу) іноземної валюти;

- надходження боргів, раніше списаних як безнадійні;
- надлишок майна, виявлений при інвентаризації;
- кредиторська і депонентська заборгованість, через яку минули всі терміни позовної давності;
- відсотки, отримані «за зберігання речі», прийнятої на комісію при поверненні її комітенту;
- кошти, отримані від інших організацій у вигляді безповоротної фінансової допомоги (крім коштів цільового призначення);
- різниця між стягнутою з винних осіб і балансовою вартістю відсутнього майна організації;
- інші доходи від майнових операцій: від тканин, здачі макулатури, кістки, склобою, брухту і відходів чорних і кольорових металів, брухту лужених консервних банок, молочних фляг і ін;
- відсотки, отримані за зберігання коштів на рахунках в банку;
- доходи за операціями з тарою:
- від оприбуткування тари, отриманої від постачальників без оплати;
- перевищення вартості повернутої дерев'яної, картонної та іншої тари постачальникам або тарозбиральним організаціям над сумою, сплаченою при її надходженні з товаром;
- реалізації тари, що не підлягає обов'язковому поверненню постачальникам або здачі тарозбиральним організаціям;
- суми, отримані від постачальників в відшкодування витрат зі збирання, зберігання, навантаження, транспортування тари (бонус);
- суми, отримані організаціями - власниками тари-обладнання від покупців в відшкодування витрат, пов'язаних з ремонтів та природним її зносом;
- виявлені під час інвентаризації надлишки тари;
- інші доходи по тарі;
- суми, отримані від автотранспортних організацій в відшкодування витрат по реалізації проїзних квитків і талонів на міський і пасажирський транспорт;
- інші доходи від операцій, безпосередньо не пов'язаних з реалізацією товарів.

До позареалізаційних витрат і втрат відносять:

- витрати, пов'язані зі здачею майна в оренду, крім випадків, коли здача майна в оренду є основним видом економічної діяльності організації;
- некомпенсуемі втрати від простоїв за зовнішніми причинами;
- втрати від уцінки виробничих запасів;
- втрати і збитки за операціями з тарою:
- зниження вартості повернутих мішків внаслідок зниження їх якості більш ніж на одну категорію;
- різницю між обліковою та прийнятною ціною дерев'яної тари, яка за своїм технічним станом не може бути віднесена до тари, що вимагає ремонту, і може бути здана як тароматеріал;
- різницю між обліковою та прийнятною ціною картонної і картонно-гофрованої тари, яка за своїм станом підлягає здачі як макулатура;
- різницю між обліковою та прийнятною ціною пакувальної тканини та іншої тари, що не підлягає поверненню;
- втрати від псування тари, що стала непридатною до закінчення терміну її служби в результаті небального поводження, за вирахуванням вартості матеріалів, отриманих від її ліквідації і прихідними за цінами можливої реалізації, якщо ці втрати в установленому порядку не віднесені на винних осіб;
- судові витрати та арбітражні витрати;
- сплачені, присуджені або визнані штрафи, пені, неустойки та інші види санкцій за порушення умов господарських договорів, а також витрати з відшкодування завданих збитків;
- суми сумнівних боргів за розрахунками з іншими організаціями, а також з окремими особами, що підлягають резервуванню відповідно до законодавства;
- збитки від списання дебіторської заборгованості, за якою строк позовної давності минув, та інших боргів, нереальних для стягнення;
- збитки за операціями минулих років, виявлені чи вост- вимагати в поточному році;
- некомпенсированое втрати від стихійних лих (знищення і псування виробничих запасів і інших матеріальних цінностей), включаючи витрати, пов'язані із запобіганням або ліквідацією наслідків стихійних лих.
- некомпенсуемі втрати від стихійних лих (знищення і псування виробничих запасів і інших матеріальних цінностей), включаючи витрати, пов'язані із запобіганням або ліквідацією наслідків стихійних лих;
- некомпенсуемі збитки в результаті пожеж, аварій, інших надзвичайних ситуацій, викликаних екстремальними умовами;
- негативні різниці, що утворилися при зміні Національним банком курсів іноземних валют, по валютних рахунках і операціям в іноземній валюті;
- збитки від продажу (купівлі) іноземної валюти;
- збитки від недостачі майна і (або) його псування, що відбулися понад норми природного убутку, затверджених у порядку, передбаченому законодавством, винуватці яких не встановлені або суд відмовив у стягненні з них. Якщо повністю або частково відмовлено судом у стягненні даних сум через неналежне обліку і зберігання матеріальних цінностей, пропуску позовної давності і з інших незалежних від позивача причин,

то джерелом погашення цих збитків є прибуток, що залишається в розпорядженні суб'єкта господарювання, або інші джерела власних коштів;

- податки і збори, що сплачуються згідно з чинним законодавством за рахунок фінансових результатів;
- інші витрати, не пов'язані з реалізацією товарів.

Формування балансового прибутку готельного господарства показано на рис. 3.

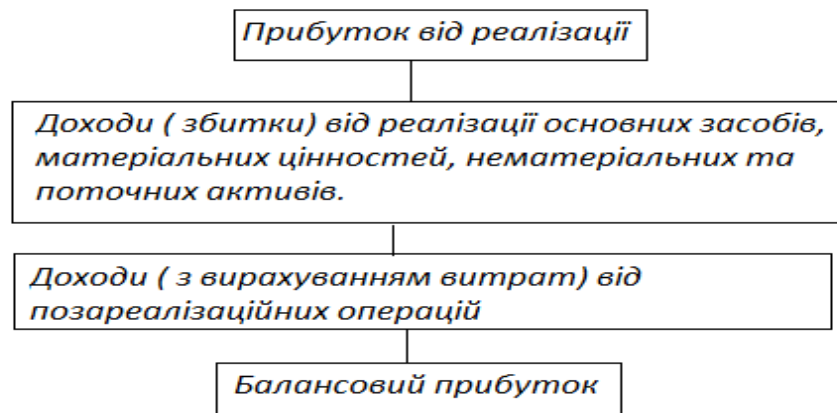


Рис. 3. Балансовий прибуток готельного господарства

Економічний прибуток являє собою різницю між виручкою від реалізації послуг і всіма витратами, в тому числі витратами втрачених можливостей. Економічний прибуток менше бухгалтерської на величину неявних витрат підприємства.

Залежно від порядку визначення розрізняють балансову, оподатковуваний і чистий прибуток.

Оподатковуваний прибуток розраховується виходячи з балансового прибутку. При цьому оподатковуваний прибуток зменшується на прибуток, отриманий від дивідендів та прирівняних до них доходів, які оподатковуються податком на прибуток. Прибуток від дивідендів та прирівняних до них доходів визначається як різниця між отриманими дивідендами і прирівняними до них доходами і податком на доходи. Оподатковуваний прибуток також зменшується на суму обчисленого податку на нерухомість за основні фонди. Крім того, налогооблагодження прибуток зменшується на прибуток, фактично використану на заходи з ліквідації наслідків катастрофи на Чорнобильській АЕС; на прибуток, фактично використану на проведення природоохоронних і протипожежних заходів, науково-дослідних робіт; на суму прибутку, спрямованої на фінансування капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення (в тому числі житлового будівництва), а також на погашення кредитів банків, отриманих і використаних на ці цілі. При цьому загальна сума льготному прибутку, використовувана на вищеперечислені заходи, не може перевищувати 50% балансового прибутку.

Чистий прибуток (що залишається в розпорядженні підприємства) визначається як різниця між балансовим прибутком та податками, котрі сплачуються підприємствами з балансового прибутку (на нерухомість, прибуток, дохід), економічними санкціями і відрахуваннями, котрі сплачуються за рахунок прибутку. Підприємство розподіляє і використовує її самостійно. Формування чистого прибутку показано на рис. 4.

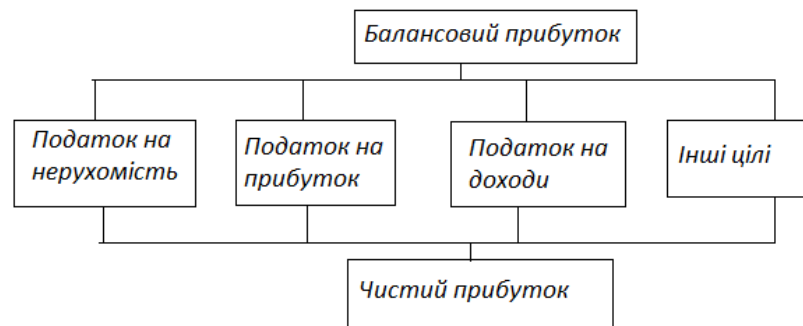


Рис. 5. Чистий прибуток підприємства

Залежно від методу оцінки розрізняють номінальну і реальну прибуток.

Номінальний прибуток характеризує фактично отриманий її розмір.

Реальний прибуток - це номінальна прибуток, скоригована з урахуванням інфляції. Вона характеризує реальну купівельну спроможність чистого доходу, отриманого готельним комплексом. Залежно від **розміру прибутку** розрізняють мінімальний, нормальний і максимальний прибуток.

Мінімальний вважається такий прибуток, яка після сплати податків забезпечує підприємству мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал, який дорівнює середньому про-центу ставки банків по депозитах, що склався за досліджувачи-мий період.

Сума мінімального прибутку (Π_{\min}) розраховується за формулою

$$\Pi_{\min} = \frac{K \times PPK_{\min}}{100 - PB_n}$$

де K - вкладений капітал, тис. грн.; PPK_{\min} - мінімальний рівень рентабельності капіталу,%; PB_n - питома вага податків і відрахувань до балансового прибутку, %.

Варіант мінімізації прибутку характеризується тим, що зменшується обсяг менш прибуткових послуг, а ресурси, що звільнюються при цьому, направляються на збільшення більш прибуткових. Однак такі готельні комплекси значною мірою ризикують втратити стабільний контингент туристів, які віддають перевагу комплексу різноманітних послуг.

Під **нормальним** прибутком розуміється мінімальна винагорода підприємцю, утримує його в обраній ним сфері діяльності. Якщо отримується прибуток менше нормальної, то капітал і підприємець переміщуються в іншу сферу, «Втеча капіталу» з низькорентабельною галузі в подальшому призведе до зростання її прибутковості. Якщо попит на дані товари і послуги постійний, найменший за масою капітал може отримати нормальний прибуток. Якщо ж перед-цям в даній галузі діяльності отримують вищу, ніж нормальна, прибуток, то в цю галузь спрямовується додатковий капітал з інших галузей, і тим самим рівень прибутку знизиться до нормального.

Сума **нормального прибутку** (Π_n) розраховується за формулою

$$\Pi_n = \frac{K \times PP_n}{1 - PB_n}$$

де PP_n - нормальний рівень рентабельності, % (норма прибутку на капітал, яка в середньому склалася на ринку).

Максимальний прибуток пов'язаний з реалізацією цілей поведінки підприємства на ринку. Підприємство, яке має на меті максимізувати прибуток, має, з одного боку, визначити доцільність нарощування обсягів діяльності, а з іншого - розрахувати обсяг діяльності, який дозволяє отримати максимально можливий прибуток.

Внаслідок такого підходу керівництво готельного комплексу може підвищити ціни на основні та додаткові послуги, перевести деякі безкоштовні послуги в платні (наприклад, виклик таксі, надання інформації та ін.), Спростити сервіс. Концепція отримання максимального прибутку може бути реалізована в умовах перевищення попиту над пропозицією. Надалі, з розширенням мережі готелів, орієнтація на максимізацію прибутку як довгострокова стратегія підприємства застосування не знаходить. Для підприємств більш привабливою в умовах ринку є довгострокова діяльність з отриманням нормальної («задовільною») прибутку, ніж одноразовий, хоча і відносно високий, дохід.

Крім того, розрізняють і інші види прибутку.

Капіталізований прибуток - прибуток акціонерного суспільства, яку направляють на збільшення власного капіталу і резервів.

Монопольний прибуток - підвищена прибуток, яку дозволяє отримати монопольний контроль за ринком.

Прибуток до оподаткування - прибуток комерційної організації (підприємства) до вирахування податків відповідно до чинного законодавства.

Нерозподілений прибуток розуміється, по-перше, як прибуток акціонерного товариства, компанії, що залишається після сплати податків та виплати дивідендів, яка використовується з метою реінвестування, на потреби розвитку, і, по-друге, як прибуток, отриманий підприємством на даний момент, але ще не розподілена між акціонерами у вигляді дивідендів і не витрачена на будь-які інші цілі.

Дані види прибутку часто називаються резервами, створеними з прибутку (резервний фонд), вони представляють собою істотну частину капіталу більшості компаній.

«Привабливий» прибуток - величина прибутку, що породжує прагнення інших компаній проникнути в цю сферу бізнесу.

Реінвестований прибуток - частка річного прибутку компанії, що не розподіляється між акціонерами, повторно інвестується в активи цієї компанії.

Випадковий прибуток - збільшення власного капіталу фірми в результаті випадкових операцій, які не є характерними для звичайної господарської діяльності.

Втрачений прибуток - потенційний прибуток, яка не була отримана.

Установчий прибуток - дохід, отриманий засновниками акціонерного товариства при відкритій підписці на акції у формі різниці між сумою реалізації акцій і сумою їх номінальної вартості.

Спекулятивний прибуток - прибуток від зміни цін при укладанні угод на термін, коли між їх укладанням і виконанням проходить досить значний проміжок часу.

У зарубіжній практиці для визначення прибутку застосовується показник «потік готівки», який обчислюється шляхом додавання до чистого прибутку амортизаційних відрахувань.

2. Поріг рентабельності: сутність та методика його визначення в готельному господарстві

Механізм управління прибутком готельного і ресторанного господарства передбачає визначення «порогу рентабельності» (критичної точки, точки беззбитковості, точки самоокупності, точки перелому, точки розриву і т.д.). В економічній літературі дано таке визначення цього поняття. **Поріг рентабельності** - це така виручка від реалізації, при якій підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутків. Результату від реалізації після відшкодовано щення змінних витрат в точності вистачає на покриття постійних витрат, а прибуток дорівнює нулю. Алгоритм розрахунку порога рентабельності готельного господарства впливає з наступної умови:

$$V = B,$$

де V - обсяг реалізованих послуг (виручка від реалізації послуг), тис. грн.; B - витрати, тис. грн.

$$\Pi = PP - B_n = 0,$$

де PP - результат від реалізації після відшкодування змінних витрат, тис. грн.; B_n - постійні витрати.

$$PP = B - B_{змін},$$

де $B_{змін}$ - змінні витрати

або

$$\Pi = \frac{PP \times PP}{V - B_n} = 0,$$

де PP - поріг рентабельності.

З останньої формули одержуємо значення порога рентабельності готельного господарства:

$$PP_{гг} = \frac{B_n}{PP/V},$$

$$\text{чи } PP_{гг} = B_n \left(\frac{V - B_{змін}}{V} \right)$$

Визначимо поріг рентабельності готельного господарства поданим табл. 1. Він дорівнює 138492,3 тис. грн. (90020/0,65).

У даному прикладі поріг рентабельності характеризує такий обсяг виручки від реалізації послуг, при якому прибуток дорівнює нулю. При підвищенні обсягу виручки понад цієї величини готельний комплекс матиме прибуток.

Таблиця 1

Вихідні дані для визначення порога рентабельності готельного підприємства

| Показник | тис грн | У% і відносному вираженні до виручки від реалізації послуг |
|-------------------------------|---------|--|
| виручки від реалізації послуг | 225 000 | 100%, або 1 |
| Змінні витрати | 78 750 | 35%, або 0,35 |

| | | |
|--|---------|---------------|
| Результат від реалізації по сле відшкодування змінних витрат | 146 250 | 65%, або 0,65 |
| Постійні витрати | 90 020 | |
| Прибуток | 56 230 | |

Знаючи поріг рентабельності, можна визначити *запас фінансової міцності (ЗФМ)* підприємства. Різниця між досягнутою виручкою (валовим доходом) і порогом рентабельності складає запас фінансової міцності підприємства. Якщо виручка від реалізації (валовий дохід) опускається нижче порога рентабельності, то фінансовий стан підприємства погіршується.

У готельному господарстві запас фінансової міцності в сумі (*ЗФМ*) визначається за формулою

$$ЗФМ = V_{\phi} - ПР ,$$

де V_{ϕ} - фактично досягнутий обсяг реалізованих послуг (виручка від реалізації послуг), тис. грн.; $ПР$ - поріг рентабельності, тис.грн..

3. Розподіл та використання прибутку підприємства

Прибуток виступає основним джерелом фінансування виробничого розвитку підприємства, соціальних гарантій трудового колективу, матеріального стимулювання працівників, тому система її розподілу і використання має важливе значення для суб'єктів господарювання.

Чинний порядок розподілу прибутку полягає в тому, що підприємство повинно брати участь своїм прибутком у формуванні державного бюджету, а решта прибутку повинна бути розподілена між власником підприємства і власником позикового капіталу та інших фінансових ресурсів відповідно до укладених договорів.

Загальним для всіх підприємств незалежно від форм власності є розподіл прибутку відповідно до чинного законодавства, статутом та колективним договором на такі цілі:

- платежі до бюджету;
- фонду накопичення, фонду споживання, резервного фонду;
- на благодійні цілі;
- на виплату відсотків за довгостроковий кредит;
- на сплату економічних санкцій (рис. 5). Крім того, підприємства можуть створювати фонд ризику і фонд викупу майна та витратити прибуток на інші цілі.

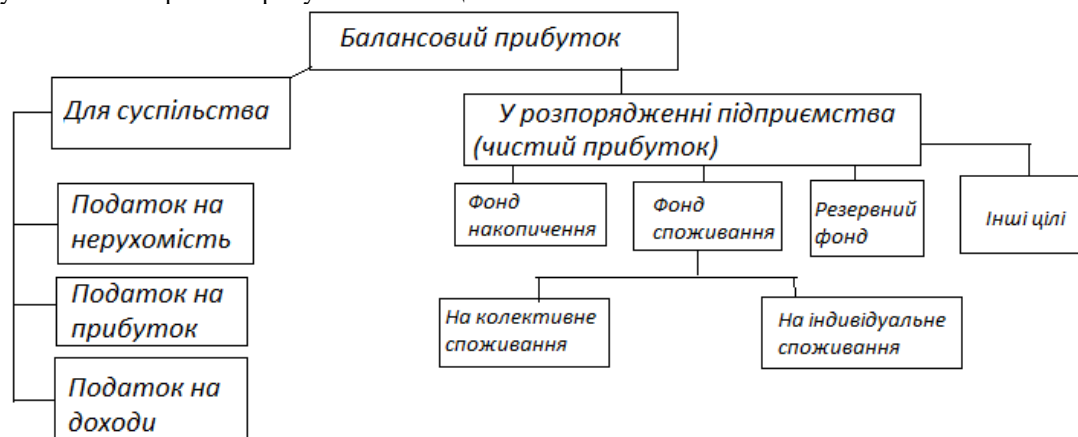


Рис. 5. Розподіл балансового прибутку

Фонд накопичення створюється для фінансування виробничо-вентного розвитку підприємства: капітальних вкладень, модернізації обладнання, нового будівництва, реконструкції, придбання обладнання, для погашення довгострокових позик і відсотків по ним, поповнення власних оборотних коштів, погашення витрат, пов'язаних з випуском і розповсюдженням акцій, облігацій та інших цінних паперів, фінансування культурно-освітньої та оздоровчої роботи серед працівників підприємства і членів їх сімей, змісту оздоровчих таборів та ін. Таким чином, фонд накопичення являє собою джерело коштів підприємства, що

акумулює прибуток та інші джерела для створення нового майна, придбання обладнання, оборотних коштів і т.п. Фонд накопичення свідчить про зростання майна підприємства, збільшення власних його коштів.

Фонд споживання представляє собою джерело коштів, зарезервованих господарюючим суб'єктом для здійснення заходів щодо соціального розвитку і матеріального заохочення колективу.

Фонд споживання, що формується за рахунок прибутку, спрямовується на такі цілі:

- на виплату одноразових винагород за підсумками роботи за рік;
- виплату допомоги;
- оплату проїзду;
- видачу безвідсоткових позичок;
- встановлення надбавок до пенсій працюючих пенсіонерів;
- одноразові заохочення працівників;
- встановлення трудових і соціальних пільг;
- виплату дивідендів, відсотків по акціях і цінних паперів.

Резервний фонд створюється акціонерними товариствами, кооперативами, товариствами, і іншими господарюючими суб'єктами. Він може бути створений на випадок припинення діяльності підприємства для покриття кредиторської заборгованості. Резервний фонд акціонерного товариства використовується на виплату дивідендів за привілейованими акціями у разі недостатності чистого прибутку для цих цілей. Товариство з обмеженою відповідальністю довиконавчими зараховує до резервного фонду емісійний дохід, тобто суму різниці між продажною і номінальною стоїмо-стю акцій, виручену при їх реалізації за ціною, що перевищує номінальну вартість.

Планування розподілу прибутку підприємства здійснюється в наступній послідовності. Спочатку визначається потреба в прибутку за напрямками її використання (для розвитку матеріально-технічної бази; збереження фі-нансових резервів; погашення кредитів і сплати відсотків по ним; фінансування діяльності об'єднань, асоціації-цій, концернів, членом яких є дане підприємство; виплати дивідендів і на інші цілі). Потім порівнюється сума потреби в прибутку в усіх напрямках її використання з можливостями підприємства по її отриманню.

4. Рентабельність готельного господарства, методика її визначення

Для оцінки ефективності роботи готельного господарства недостатньо використання показника прибутку, оскільки наявність прибутку ще не означає, що підприємство працює ефективно. Абсолютна величина прибутку не дозволяє судити про прибутковість, рентабельності підприємства. Багато підприємств, що отримали однакову суму прибутку мають різні обсяги виручки, різні витрати, ресурси. В цьому відношенні для оцінки ефективності роботи підприємства використовується показник рентабельності.

Роль і значення показника рентабельності полягає в наступному:

- даний показник є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства;
- підвищення рентабельності характеризує мета підприємства в ринковій економіці;
- рентабельність - результативний, якісний показник діяльності підприємства;
- зростання рентабельності сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства;
- збільшення рентабельності забезпечує перемогу підприємства в конкурентній боротьбі і сприяє виживанню підприємства в ринковій економіці;
- рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів та засновників), так як при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, зростає ціна акції;
- рівень рентабельності цікавить кредиторів і позичальників грошових коштів з точки зору реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових коштів, платоспроможності підприємства;
- динаміка рентабельності підприємства вивчається податковими службами, фондовими біржами, міністерствами;
- показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу в даній сфері для підприємців.

В економічній літературі наводиться велика кількість показників рентабельності. Вони можуть бути представлені вартісними показниками або показниками, вираженими у відсотках (коефіцієнтах).

Рентабельність як відносний показник характеризує процентне відношення суми прибутку до одного з по-казників (наприклад, до виручки, товарообігу, витрат, капіталу, фондів і т.д.). При розрахунку рентабельності виражається як балансовий, так і чистий прибуток підприємства. Рентабельність, розрахована виходячи з чистого прибутку, опиняються чистої рентабельністю. Кожен з показників рентабельності відіграє певну роль в оцінці ефективності діяльності готельного і ресторанного господарства. На практиці слід використовувати систему показників рентабельності.

Існують показники рентабельності, методологія розрахунку яких однотипна в готельному і ресторанному господарстві. Це відноситься до таких показників, як рентабельність капіталу, рентабельність основних і оборотних фондів, рентабельність ресурсів, рентабельність поточних витрат (витрат), рентабельність фонду заробітної плати.

У країнах з ринковою економікою в якості одного з основних показників рентабельності визначається рентабельність капіталу. Для мікрорівня економічної діяльності (підприємства) в умовах ринкової економіки основною метою і ефектом є отримання не просто прибутку, а певної маси прибутку на вкладений капітал.

Рентабельність капіталу (PK) розраховується наступним чином:

$$PK = \frac{\Pi}{K} \times 100,$$

де K – капітал, тис. грн

Поняття «капітал» різноманітне. Це може бути власний (акціонерний) капітал, позиковий капітал, вкладений капітал. Під капіталом розуміють також величину активів підприємства, визначають величину капіталу як суму чистих активів підприємства і ін. Залежно від цього розраховуються різні показники рентабельності капіталу.

Так, **рентабельність активів** (PA) можна знайти за формулою:

$$PA = \frac{БП}{A} \times 100,$$

де $БП$ - балансовий прибуток, тис. грн.; A - сума активів, тис. грн.

Рентабельність акціонерного (власного) капіталу (PBK)

визначається наступним чином:

$$PBK = \frac{ЧП}{BK} \times 100,$$

де $ЧП$ - чистий прибуток, тис. грн.; BK - власний капітал, тис. грн..

Рентабельність чистих активів ($PЧА$). Цей показник Лондонська школа бізнесу рекомендує розраховувати за такою формулою:

$$PЧА = \frac{\Pi}{ЧА} \times 100,$$

де Π - прибуток до виплати відсотків за кредит і податків, тис. грн., $ЧА$ - чисті активи, тис. грн..

Чисті активи підприємства визначаються наступним чином:

$$ЧА = ОК + ПА - ПЗ,$$

де $ОК$ - основний капітал, тис. грн.; $ПА$ - поточні активи, тис. грн.; $ПЗ$ - поточні зобов'язання, тис. грн.

Рентабельність вкладеного капіталу ($PBKК$) це основний показник ефективності діяльності підприємства з точки зору залучених фондів. Вона розраховується за формулою:

$$PBKК = \frac{\Pi}{BK} \times 100,$$

де BK - вкладений капітал, тис. грн.; Π - прибуток до виплати податків, тис. грн.

Величина вкладеного капіталу - це загальна сума вкладених в підприємство коштів, що складається з коштів акціонерів і позику-ного капіталу, тобто борг фірми інвесторам і кредиторам, що представляє собою міру її «обмеженої відповідальності».

Рентабельність чистих активів відрізняється від показника рентабельності вкладеного капіталу використанням при розрахунках прибутку до виплати відсотків і податків, а не прибули до виплати податків.

Рентабельність поточних витрат ($R_{ПВ}$) дозволяє визначити ефективність проведених витрат та їх окупність. Для її розрахунку застосовується наступна формула:

$$R_{ПВ} = \frac{БП(ЧП)}{B_n},$$

де $БП$ - балансовий прибуток, тис. грн.

Розрахований як коефіцієнт, цей показник характеризує величину прибутку на 1 грн. поточних витрат. Однак цей показник відображає ефективність тільки поточних витрат і не показує ефективність використання основних і оборотних фондів. Тому необхідно зіставити прибуток з основними і оборотними фондами готельного господарства.

Віднесення прибутку до вартості основних фондів, що функціонують на підприємстві, дозволяє оцінити ефективність їх використання (рентабельність основних фондів - $РОФ$):

$$РОФ = \frac{БП(ЧП)}{ОФ_{cp}},$$

де $ОФ_{cp}$ - середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.

Рекомендується також розраховувати **рентабельність оборотних коштів** ($РОЗ$):

$$РОЗ = \frac{БП(ЧП)}{ОС_{cp}}$$

де $ОС_{cp}$ - середньорічна сума оборотних коштів, тис. грн.

Рентабельність фондів (основних і оборотних) ($R_{Ф}$) можна розрахувати за формулою:

$$R_{Ф} = \frac{БП(ЧП)}{ОС_{cp}} \times 100.$$

Необхідно визначати рентабельність і з урахуванням витрат живого праці як відношення прибутку до фонду заробітної плати (**рентабельність фонду заробітної плати**) ($R_{ФЗП}$):

$$R_{ФЗП} = \frac{БП(ЧП)}{ФЗП} \times 100,$$

де $ФЗП$ - фонд заробітної плати, тис. грн.

Важливим показником рентабельності є **рентабельність сукупних ресурсів** (R_{cp}). Вона розраховується за формулою:

$$R_{cp} = \frac{БП(ЧП)}{ОФ_{cp} + ОЗ_{cp} + ФЗП} \times 100.$$

Даний показник характеризує величину прибутку на одиницю вартості сукупних ресурсів.

У готельному господарстві рентабельність можна представити як відношення прибутку до обсягу реалізованих послуг (виручка від реалізації послуг):

$$R_{В} = \frac{БП(ЧП)}{В} \times 100.$$

Цей показник рентабельності характеризує зв'язок між фінансовими результатами і торговою виручкою. Однак він має певний недолік - не характеризує ефективність використання вкладених коштів, основних і оборотних фондів. Сума прибутку і її рівень у відсотках до товарообігу можуть бути відносно високі, але не будуть окупувати витрачених коштів, що призведе згодом до неможливості вирішення господарських завдань. Тому показник рентабельності, обчислений шляхом зіставлення прибутку і

товарообігу, можна використовувати лише для оцінки в сукупності з іншими показниками, бо як приватний показник він відображає тільки одну сторону явища.

Рівень рентабельності залежить від зміни фондівіддачі, оборотності оборотних коштів, рентабельності виручки, товарообігу в готельному господарстві ця формула може бути виражена таким чином:

$$P_{\text{з}} = \frac{P}{\left(\frac{1}{\Phi O} + \frac{1}{KO_{\text{об}}} \right)}$$

де $KO_{\text{об}}$ – коефіцієнт оборотності оборотних засобів.

Підприємства готельного господарства повинні використовувати систему показників рентабельності для оцінки ефективності. Критерієм ефективності діяльності підприємства є зростання рентабельності.

5. Аналіз прибутку та рентабельності готельного господарства

Економічний аналіз прибутку і рентабельності готельного господарства передують плануванню цих показників і є одним з перших етапів процесу планування.

Методика аналізу прибутку і рентабельності підприємства та його послідовність:

- аналіз досягнутого обсягу прибутку, оцінка ступеня виконання плану і джерел формування балансового прибутку;
- обчислюють абсолютне і відносне зміна прибутку в порівнянні з плановим завданням;
- аналізують джерела формування балансового прибутку, їх зміна в порівнянні з планом;
- аналіз обсягу балансового прибутку і джерел формування в динаміці;
- проводять аналіз динаміки прибутку за 3-5 років. Обчислюють абсолютне і відносне зміна прибутку;
- вивчають в динаміці джерела формування балансового прибутку;
- аналіз чинників, що впливають на балансовий прибуток;
- визначають вплив обсягу реалізованих послуг;
- вивчають вплив витрат;
- визначають вплив зміни цін на послуги;
- визначають вплив суми податків і відрахувань з виручки;
- аналіз обсягу і динаміки чистого прибутку і факторів, що впливають на її величину;
- визначають обсяг чистого прибутку і її зміна в порівнянні з планом і в динаміці;
- аналізують вплив факторів на зміну чистого при-були;
- аналіз досягнутого рівня рентабельності;
- обчислюють зміну рентабельності в порівнянні з планом;
- проводять оцінку факторів, що впливають на рентабельність;
- аналіз динаміки рентабельності;
- визначають зміну рентабельності в динаміці за 3-5 років;
- обчислюють фактори, що впливають в динаміці на зміну рентабельності;
- аналіз напрямів використання чистого прибутку;
- визначають напрями і структуру використання чистого прибутку;
- визначення резервів зростання прибутку і рентабельності;
- виявляють резерви зростання прибутку і рентабельності за рахунок факторів.

Основні результати діяльності готельного комплексу «Мінськ» представлені в табл. 3.

Як випливає з даних табл. 3, готельний комплекс «Мінськ» в базисному і звітному періодах працював з прибутком. Так, прибуток від реалізації в звітному році склав 154,7 млн грн. У порівнянні з минулим періодом вона зросла на 57,7 млн грн., або на 59,4%. Основна частка прибутку від реалізації товарів і послуг отримана від номерного фонду та інших структурних підрозділів. У базисному періоді цей показник склав 73,7%, а в звітному він зріс до 80,5%, або на 6,8%. Ресторанне господарство, що входить до складу готельного комплексу, також працює прибутково. У звітному році прибуток від реалізації ресторанного господарства склав 30,1 млн р. У порівнянні з минулим роком вона зросла на 4,6 млн грн., або на 18,0%. Однак частка прибутку від реалізації готельного господарства має тенденцію зниження з 26,3% в минулому році до 19,5% у звітному періоді.

Балансовий прибуток як показник відображає результат не тільки основних, але і позареалізаційних операцій. Балансовий прибуток всього комплексу зросла в 3,7 рази в порівнянні з минулим роком і склала 236,1 млн р. Причому частка балансового прибутку номерного фонду та інших структурних підрозділів готельного комплексу в звітному році склала 85,1%, а частка балансового прибутку ресторанного господарства - 14,9%.

Таблиця 9.2

| Показник | Базисний рік | | Звітний рік | | Відхилення | | Звітний рік, в % до базисного року |
|---|--------------|-----------------|-------------|-----------------|------------|-----------------|---|
| | тис. грн | в % до итогу | тис. грн | в % до итогу | тис. грн | в % до итогу | |
| Прибуток від реалізації продукції, товарів, послуг готельного комплексу | 97,0 | 100,0 | 154,7 | 100,0 | +57,7 | - | 159,4 |
| У тому числі: | | | | | | | |
| номерний фонд та інші структурні підрозділи | 71,5 | 73,7 | 124,6 | 80,5 | +53,1 | +6,8 | 174,3 |
| ресторанне господарство | 25,5 | 26,3 | 30,1 | 19,5 | 4,6 | -6,8 | 118,0 |
| Балансовий приуток готельного комплексу, всього | 63,1 | 100,0 | 236,1 | 100,0 | 173,0 | - | 374,2 |
| У тому числі: | | | | | | | |
| інші струкурні підрозділи та інші струкутнні підррозділи | 43,4 | 68,8 | 200,7 | 85,1 | +157,3 | +16,3 | 462,4 |
| ресторанне господарство | 19,7 | 31,2 | 35,4 | 14,5 | +15,7 | -16,3 | 179,7 |

При вивченні виконання плану динаміки прибутку цільових перевірок згідно визначити фактори, що впливають на її величину.

Прибуток від реалізації послуг в цілому по підприємству залежить від обсягу реалізації послуг, їх структури, собівартості і рівня середньореалізаційних цін.

Обсяг реалізації послуг може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу реалізованих послуг призводить до пропорційного збільшення прибутку.

Собівартість послуг і прибуток знаходяться в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості призводить до відповідного зростання прибутку, і навпаки.

Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку знаходяться в прямо пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки.

Розрахунок впливу цих факторів на суму прибутку можна отримати різними способами. Так, Г.В. Савицька пропонує використовувати спосіб ланцюгової підстановки, послідовно замінюючи планову величину кожного факторного показника фактичної. При цьому порядок розрахунку наступний:

$$V_{nl} - B_{nl} = \Pi_{nl};$$

$$\Pi_{nl} * K_{en} = \Pi_{1ym};$$

$$V_{ym} - B_{ym} = \Pi_{2ym};$$

$$V_{\phi} - B_{ym} = \Pi_{2ym};$$

$$V_{\phi} - B_{\phi} = \Pi_{\phi}.$$

де $V_{i\bar{e}}$, V_{δ} – відповідно планова та фактична виручка, тис. грн.; $\hat{A}_{i\bar{e}}$, \hat{A}_{δ} – відповідно планова та фактична витрати, тис. грн., Π_1 , Π_2 , $\Pi_{2ум}$ – умовний прибуток, тис. грн., \hat{E}_{ai} – коефіцієнт виконання плану.

Спочатку потрібно знайти суму прибутку при фактичному обсязі виручки і плановій величині інших факторів. Для цього слід розрахувати коефіцієнт виконання плану (\hat{E}_{ai}), а потім планову суму прибутку помножити на цей коефіцієнт. Коефіцієнт виконання плану рекомендується розраховувати за однорідними послуг зівставленням фактичного обсягу реалізації з плановим у натуральному вираженні. Вплив обсягу реалізації послуг визначається відніманням ($\Pi_{1ум} - \Pi_{пл}$).

Потім слід визначити суму прибутку при фактичному обсязі і структурі реалізованих послуг, але при плановій собівартості і планових цінах. Для цього необхідно з умовної виручки відняти умовну суму витрат і отримати показник $\Pi_{3ум}$.

Вплив середніх цін реалізованих послуг визначають відніманням: $\Pi_{3ум} - \Pi_{2ум}$.

А вплив собівартості визнають відніманням: $\Pi_{\phi} - \Pi_{3ум}$.

Результати розрахунків будуть показувати, за рахунок яких чинників перевиконано план прибутку. Аналогічно можна визначити, за рахунок яких чинників відбулася зміна прибутку в динаміці, тобто в порівнянні з попередніми періодами.

Головним джерелом прибутку готельного комплексу є виручка від реалізації послуг. Тому доцільно провести аналіз виручки від реалізації послуг в діючих і порівнянних цінах (табл. 4).

Виручка від реалізації послуг готельного комплексу складається з виручки, отриманої від номерного фонду, виручки перукарні, спортивних споруд та інших структурних підрозділів, і обсягу продажів ресторанного господарства. У звітному році виручка ГК «Мінськ» склала 1369,7 млн грн. У порівнянні з минулим роком вона зросла на 843,5 млн р., або на 160,3%. Виручка номерного фонду та інших структурних підрозділів у звітному році склала 856,8 млн р., або 62,6% від виручки за все готельного комплексу. У порівнянні з минулим роком вона зросла на 544,3 млн р., або на 174,2%. Обсяг продажів ресторанного господарства зріс у порівнянні з минулим періодом на 299,2 млн р., або на 140,0%, і склав в звітному році 512,9 млн р. Отже, темп зростання обсягу продажів ресторанного господарства нижче темпу зростання виручки номерного фонду та інших структурних підрозділів. Це пояснює зростання питомої ваги виручки готельного господарства в загальній виручці готельного комплексу з 59,3 до 62,6%, або на 3,3%.

Таблиця 4

Динаміка виручки від реалізації послуг готельного комплексу «Мінськ», тис. грн.

| Показник | Базисний рік | Звітний рік | Відхилення | Звітний рік, у% до базисного |
|--|--------------|-------------|------------|------------------------------|
| Виручка від реалізації послуг готельного комплексу | 526,2 | 1369,7 | +843,5 | 260,3 |
| У тому числі: номерний фонд і інші структурні підрозділи | 312,5 | 856,8 | +544,3 | 274,2 |
| Ресторанного господарства | 213,7 | 512,9 | +299,2 | 240,0 |

У процесі аналізу доцільно встановити вплив цінового фактора на виручку готельного комплексу. Цей розрахунок рекомендується проводити окремо по кожному структурному підрозділу готельного комплексу виходячи з індексу цін на відповідні послуги.

Наприклад, виручка номерного фонду в звітному році склала 687,1 тис. грн., а в базисному році - 257,6 тис. грн., Індекс цін на послуги - 1,65. Отже, виручка номерного фонду в порівнянних цінах склала 416,4 тис. грн. ($687,1 / 1,65$). Приріст виручки номерного фонду за рахунок цінового фактора склала 270,7 тис. грн. ($687,1 - 416,4$). Таким чином, приріст виручки номерного фонду в звітному році в порівнянні з базисним роком склав 429,5 тис. грн. ($687,1 - 257,6$), а частка цінового фактора в загальному прирості виручки склала 63% ($270,7 / 429,5 * 100$). Крім того, доцільно визначити темп зростання виручки в со-поставімих цінах. У нашому прикладі в діючих цінах виручка зросла на 166,7% ($687,1 / 257,6 - 100$), а в порівнянних цінах - на 61,6% ($416,4 / 257,6 * 100$).

Аналогічним чином визначається вплив цінового фактора по іншим структурним підрозділам, в тому числі з ресторанним господарством.

Балансовий прибуток і прибуток від реалізації показують абсолютний результат роботи готельного комплексу. Для оцінки доцільності використання ресурсів для досягнення даного результату застосовується показник рентабельності (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка показників рентабельності готельного комплексу «Мінськ» реалізованих послуг

| Показник | Базисний рік | Звітний рік | Відхилення |
|-------------------------------------|--------------|-------------|------------|
| Рентабельність: реалізованих послуг | 18,4 | 11,3 | -7,1 |
| витрат | 20,7 | 26,9 | +6,2 |
| активів | 15,8 | 22,4 | +6,6 |
| основних фондів | 30,3 | 31,1 | +0,8 |
| оборотних коштів | 38,5 | 55,6 | + 17,1 |
| фонду зарплати | 66,8 | 79,8 | +13,0 |
| сукупних ресурсів | 10,0 | 12,6 | +2,6 |
| власного капіталу | 13,5 | 18,6 | +5,1 |

Рентабельність реалізованих послуг є одним із самих поширених показників, розраховується як відношення прибутку від реалізації до обсягу реалізації послуг готельного комплексу і показує прибутковість реалізації даного набору послуг. Зниження рентабельності реалізації послуг готельного комплексу з 18,4 до 11,3% зумовлено випереджальним зростанням обсягу реалізації послуг у порівнянні з ростом прибутку від реалізації: в порівнянні з минулим періодом обсяг реалізації послуг зріс в 2,6 рази, а балансовий прибуток - в 1,6 рази. На рентабельність реалізації послуг комплексу впливають прибуток від реалізації і обсяг реалізації послуг. Проаналізуємо їх вплив за допомогою методу ланцюгової підстановки. За рахунок зміни суми прибутку від реалізації рентабельність збільшилася на 11,0 ($154,7/526,2 - 100 - - 97,0 / 526,2 * 100$), а за рахунок зміни обсягу реалізації знизилася на 18,1 ($154,7/1369,7 | 100 - 154,7 / 526,2 * 100$).

Рентабельність витрат визначається як відношення балансово-вої прибутку до витрат і показує ефективність поточних витрат. У порівнянні з минулим роком цей показник зріс на 6,2% і склав 26,9%. Це свідчить про ефективну діяльність готельного комплексу. Про це також можна зробити висновок, аналізуючи показники ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Так, рентабельність основних фондів зросла на 0,8%, оборотних коштів - на 17,1%, активів - на 6,6%. Отже, капітал готельного комплексу, у тому числі основний і оборотний, власний, використовується ефективно.

У перспективі на підвищення прибутку і рентабельності готельних комплексів будуть впливати такі фактори, як глобалізація, розвиток індустрії гостинності та, зокрема, туризму, вдосконалення транспортних систем, інформаційних технологій, підвищення життєвого рівня населення, генерація нових ідей у сфері готельного бізнесу.

6. Планування прибутку та рентабельність готельного господарства

У процесі розробки плану прибутку можуть бути вико-вани наступні методи: розрахунково-аналітичний; прямого рахунку; економіко-статистичні; економіко-математичні; метод визначення прибутку на вкладений капітал; метод максимізації прибутку за рахунок ефекту виробничого важеля і ін. В основі механізму управління прибутком і багатьох методів планування прибутку лежить має місце взаємозв'язок між прибутком, обсягом реалізації і витратами. Причому важливе значення для максимізації планованого прибутку має величина постійних і змінних витрат. По-перше, класифікація витрат на змінні і постійні допомагає вирішити задачу максимізації маси і приросту прибутку за рахунок відносного скорочення тих чи інших витрат. По-друге, ця класифікація дозволяє судити про окупність витрат і дає можливість визначити «запас фінансової міцності» підприємства на випадок ускладнення кон'юнктури і інших ускладнень.

У фінансовому менеджменті існує явище, яке отримало назву «**ефект виробничого (або операційного) важеля**». Суть цього ефекту полягає в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації послуг (валового доходу) породжує ще більш сильну зміну прибутку.

Виручка від реалізації послуг готелю підприємства в базисному періоді - 1200 тис. грн., у планованому році його обсяг збільшиться на 16,7% і становитиме 1400 млн грн. У базисному році сума змінних витрат - 360 млн грн., їх частка у виручці складе 30% ($360/1200 \cdot 100$), сума постійних витрат базисного періоду - 300 млн грн. Абстрагуючись від системи оподаткування, визначимо прибуток від реалізації базисного періоду, яка складе 540 млн грн. ($1200 - 660$). У планованому році величина змінних витрат буде дорівнює 420 млн грн. ($30 \cdot 1400 / 100$). За умови, що постійні витрати не зміняться, вся сума витрат підприємства буде дорівнює 720 млн грн. ($420 + 300$). Отже, прибуток в планованому році буде 680 млн грн. ($1400 - 720$). В цьому випадку темп зростання прибутку складе 125,9% ($680/540 \cdot 100$). Отже, при збільшенні виручки на 16,7% прибуток зріс на 25,9%. Ця ситуація відображає роль і значення економії постійних витрат, в тому числі управлінських доходів. Вирішуючи завдання максимізації темпів приросту прибутку, можна маніпулювати збільшенням або зменшенням не тільки змінних, але і постійних витрат, і в залежності від цього обчислювати, на скільки відсотків зросте прибуток. Наприклад, при збільшенні змінних витрат на 16,7%, а постійних - на 2% відбудеться збільшення суми постійних витрат на 6 млн р. У цьому випадку витрати складуть 726 млн р. ($420 + 306$), значить, прибуток буде дорівнює 674 млн р., А темп її зростання складе 124,8%. Зменшення постійних витрат на 2% призведе до зростання прибутку на 27%.

Для визначення сили впливу операційного важеля можна використовувати наступне співвідношення:

$$CBOB = \frac{PP}{П} = \frac{V - B_{зм}}{П}$$

де PP - результат від реалізації після відшкодування змінних витрат, тис. грн.

У нашому прикладі сила впливу виробничого (операційного) важеля дорівнює 1,556 [(1200 - 360) / 540]. Це означає, що при збільшенні виручки на 1% прибуток зростає на 1,556%. Якщо в нашому прикладі виручка зростає на 16,7%, то прибуток, розрахована за допомогою сили впливу операційного важеля, збільшиться на 25,9% ($1,556 \cdot 16,7$).

Аналогічним чином визначається ефект операційного важеля ресторанного господарства.

Неважко помітити, що чим більша питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат (при постійному обсязі валового доходу), тим сильніше діє виробничий (операційний) важіль. Так, в нашому прикладі частка змінних витрат склала 54,5% в загальній їх величині, а постійних - 45,5%. Припустимо, що частка змінних витрат при тому ж обсязі виручки буде 40%, а постійних - 60%. В цьому випадку сума змінних витрат складе 264 млн грн. ($660 \cdot 40/100$), а сила впливу операційного важеля буде дорівнює 1,733 [(1200 - 264) / 540]. Значить, при збільшенні частки постійних витрат з 45,5 до 60% в загальній сумі витрат прибуток зріс на 28,9% ($1,733 \cdot 16,7$). У той же час не можна нескінченно збільшувати постійні витрати, так як це може привести до нульового або негативного варіанту при визначенні ефекту операційного важеля (табл. 10).

Таблиця 10

Варіанти поєднання постійних і змінних витрат (при незмінному валовому доході і незмінних змінних витратах), грн.

| Показник | Варіант | | | |
|--|---------|----------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Виручка від реалізації | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 |
| Змінні витрати | 360 | 360 | 360 | 360 |
| Результат від реалізації | 840 | 840 | 840 | 840 |
| Постійні витрати та приріст у порівнянні з варіантом 1 | 300 | 303(+1%) | 840 | 900 |
| Прибуток | 540 | 537 | 0 | -60 |
| Сила впливу операції | 1,556 | 1,564 | 0 | -14 |

Ефект операційного важеля буде дорівнює нулю, якщо сума постійних витрат складе 840 млн грн., Тобто якщо вона в порівнянні з першим варіантом зростає в 2,8 рази ($840/300$). Це ще раз доводить, що при зниженні виручки (валового доходу) втрата прибутку може виявитися багаторазово вище. Разом з тим, якщо є впевненість в довгостроковій перспективі підвищення попиту на послуги підприємства, то можна дозволити собі відмовитися від режиму жорсткої економії на постійних витратах, бо підприємство з більшою їх часткою буде отримувати і більший приріст прибутку.

Слід зазначити, що сила впливу виробничого (операційного) важеля максимальна поблизу порогу рентабельності і знижується в міру зростання валового доходу і прибутку, так як питома вага постійних витрат у загальній їх сумі зменшується - і так аж до чергового «стрибка» постійних витрат (табл. 11).

Цікавим є розрахунок порогу рентабельності і запасу фінансової міцності при постійному валовому доході і незмінних змінних витратах. Розрахунок проведемо за даними табл. 12.

Інтерпретацію результатів розрахунків табл. 12 можна представити таким чином. За першим варіантом підприємство пройшло поріг рентабельності, має прибуток і солідний запас фінансової міцності. За другим варіантом незначне зростання постійних витрат дав деяке скорочення прибутку (табл. 8) і зростання сили впливу операційного важеля. Запас фінансової міцності дещо скоротився. Однак збільшення постійних витрат згубних наслідків поки не мало. За третім варіантом відбулося різке збільшення постійних витрат, але порога рентабельності підприємство досягло. Однак в цьому випадку підприємство не має запасу фінансової міцності. Якщо постійні витрати не збільшаться, то з'явиться прибуток. По четвертому варіанту постійні витрати перевищили результат від реалізації після відшкодування постійних витрат. Підприємству належить проходити поріг рентабельності в сумі 1 286 млн р. Запас фінансової міцності має від'ємне значення, так як витрати не окупилися.

Таблиця 11

Варіанти поєднання постійних та змінних витрат (при збільшенні валового доходу та незмінних постійних витратах)

| Показник | Варіант | | | |
|---|---------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Виручка від реалізації готельних господарств | 1028 | 1200 | 1400 | 1634 |
| Темп приросту валового доходу в порівнянні з попереднім варіантом,% | - | 16,7 | 16,7 | 16,7 |
| Змінні витрати | 308 | 360 | 420 | 490 |
| Темп приросту змінних витрат,% | - | 16,7 | 16,0 | 16,7 |
| Результат від реалізації після відшкодування фактичних витрат | 720 | 840 | 98 | 1144 |
| Постійні витрати | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Прибуток | 420 | 549 | 25,9 | 24,1 |
| Сила впливу операційного важеля | 1,714 | 1,556 | 1,441 | 1,355 |
| Поріг рентабельності | 429 | 429 | 429 | 429 |
| Запас фінансової міцності | 599 | 771 | 971 | 1206 |
| Запас фінансової міцності,% | 58 | 64 | 69 | 74 |

Таблиця 11

Розрахунок порогу рентабельності та запасу фінансової міцності при постійній виручці та немінних змінних витратах

| Показник | Варіант | | | |
|---|---------|-------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Виручка від реалізації готельних господарств | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 |
| Постійні витрати | 300 | 303 | 840 | 900 |
| Результат від реалізації після відшкодування фактичних витрат | 840 | 840 | 840 | 840 |
| Поріг рентабельності | 429 | 433 | 1200 | 1286 |
| Сила впливу операційного важеля | 1,556 | 1,564 | 0 | -14 |
| Постійні витрати | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Запас фінансової міцності | 771 | 767 | 0 | -86 |
| Запас фінансової міцності,% 64,3 63,9 0 - | 64,3 | 63,9 | 0 | - |

Якщо у підприємства солідний запас фінансової міцності, сприятливе значення сили впливу виробничого (операційного) важеля при розумному питомій вазі постійних витрат в їх загальній величині, то це підприємство має ознаки стійкого фінансового стану, перспективи розвитку і є привабливим для інвесторів, кредиторів, страхових товариств та інших суб'єктів економічного життя.

Широко застосовується для прогнозування прибутку метод прямого рахунку. При цьому треба мати надійні дані про прогнозні величини виручки, витрат, валових доходів, податків. Тоді прогнозний розмір прибутку від реалізації визначається як різниця між прогнозами виручки (валових доходів), витрат і податків:

$$P_p = V - B - H,$$

де P_p - прибуток від реалізації, тис. грн.; V - виручка для готельного господарства; H - величина податків і відрахувань, що сплачуються з виручки (валового доходу), млн грн.

Розрахунок податків і обов'язкових відрахувань від виручки (валового доходу) може бути зроблений виходячи з діючої системи оподаткування або за питомою вагою в сумі виручки (валових доходів) і передбачуваного його зміни.

Балансовий прибуток методом прямого розрахунку планується наступним чином:

$$БП = П_p + Д_n - P_n,$$

де $Д_n$ - позареалізаційні доходи, тис. грн.; P_n - позареалізаційні витрати, тис. грн.

Позареалізаційні доходи і витрати плануються виходячи з сум, отриманих за попередні роки і з урахуванням можливих змін (на основі укладених договорів і планованих заходів).

Чистий прибуток планується так:

$$ЧП = БП - H_n,$$

де H_n - податки і відрахування, що сплачуються з прибутку, тис. грн.

Якщо готельні господарства орієнтують свою діяльність на отримання цільового прибутку, то порядок прогнозування буде наступним:

$$БП = \frac{ЧП}{100 - ПВ_n},$$

де $ПВ_n$ - питома вага податків і відрахувань до балансового прибутку.

У міру розвитку ринкових відносин основним методом прогнозування стає **метод забезпечення відпо-ють прибутку на вкладений капітал**. При прогнозуванні за допомогою даного методу вирішується завдання збереження досягнутого рівня рентабельності на вкладений капітал і його збільшення, якщо це передбачено прийнятою стратегією. Збільшення рівня рентабельності на вкладений капітал може бути досягнуто за рахунок різних нововведень, цінової політики та маркетингових досліджень, збільшення товарообігу, скорочення витрат - за рахунок раціонального використання фінансових ресурсів, прискорення оборотності оборотних коштів.

Вихідною інформацією для прогнозування прибутку цим методом є дані про суму вкладеного капіталу; прогнозований рівень рентабельності на вкладений капітал; прогнозовані величини витрат, матеріальних витрат; діючі ставки податків і ін.

Економіко-аналітичний метод також знаходить своє застосування при прогнозуванні прибутку. Він заснований на використанні результатів аналізу досягнутої величини досліджуваного показника, прийнятого за базу, та індексів його зміни у планованому періоді. Величина можливого розміру прибутку визначається за такою формулою:

$$П_{nl} = \frac{РТ_{зс} \times T_{nl}}{100} + \Delta П_{\phi},$$

де $РТ_{зс}$ - рентабельність товарообороту звітного періоду, %; T_{nl} - плановий обсяг товарообігу (валовий або роздрібний) майбутнього року, тис. грн.; $\Delta П_{\phi}$ - зміна прибутку з урахуванням зміни факторів, що визначають розмір прибутку, тис. грн.

Для прогнозування рентабельності готельного і ресторанного господарства можуть бути використані економіко-математичні методи. Вибір функції обумовлений характером розвитку рентабельності, а параметри рівняння розраховуються або за допомогою системи нормальних рівнянь, або за допомогою ПЕОМ.

За даними табл. 13 наведені показники про рентабельність готельного комплексу. Для прогнозування використано лінійне рівняння тренду.

$$y = a + bt.$$

Таблиця 13

Вихідна інформація для розрахунку

| Год | № періода (року) t | Рентабельность y | t^2 | yt |
|-----|----------------------|--------------------|-------|------|
| | | | | |

| | | | | |
|-----------|----|------|----|-------|
| Первый | 1 | 5,8 | 1 | 5,8 |
| Второй | 2 | 6,0 | 4 | 12,0 |
| Третий | 3 | 6,1 | 9 | 18,3 |
| Четвертый | 4 | 7,0 | 16 | 28,0 |
| Пятый | 5 | 7,2 | 25 | 36,0 |
| Шестой | 6 | 7,5 | 36 | 45,0 |
| Итого | 21 | 39,6 | 91 | 145,1 |

Значення $\sum t$ та $\sum t^2$ можна визначити по формулами:

$$\sum t = \frac{n(n+1)}{2},$$

$$\sum t^2 = \frac{(2n+1)}{3} \times \sum t.$$

Параметри a і b можна визначити, вирівнявши наступну систему рівнянь:

$$\begin{cases} an + b \sum t = \sum y \\ a \sum t + b \sum t^2 = \sum ty \end{cases}.$$

Для вирішення цієї системи необхідно зрівняти коефіцієнт при одному з двох невідомих (a або b). Для цього або обидві частини першого рівняння множаться на $\sum t$, а обидві частини другого рівняння - на n , або обидві частини першого рівняння ділять на n , а обидві частини другого рівняння на $\sum t$.

Спрощені коефіцієнти a і b можна визначити за формулами:

$$a = \frac{\sum y \sum t^2 - \sum t \sum ty}{n \sum t^2 - \sum t \sum t},$$

$$b = \frac{n \sum ty - \sum y \sum t}{n \sum t^2 - \sum t \sum t}.$$

Підставимо данні табл. 11 в систему рівнянь, то отримаємо:

$$\begin{cases} 6a + 21b = 39,6 \\ 21a + 91b = 145,1 \end{cases}$$

Якщо розділити перше рівняння на 6, а друге на 21 отримаємо:

$$\begin{cases} a + 3,5b = 6,6 \\ a + 4,3b = 6,9. \end{cases}$$

Віднімаємо із другого рівняння перше та визначимо параметр b , який дорівнює 0,375. Потім визначимо параметр a :

$$6a + 21 \times 0,375 = 39,6,$$

$$a = 5,288.$$

У планованому періоді (сьомому році) рентабельність гос-твічного комплексу буде дорівнює 7,9%:

$$y_7 = 5,288 + 0,375 \times 7.$$

Щоб зробити остаточний висновок про можливість використання отриманої економіко-математичної моделі розвитку рентабельності для її прогнозування на планований період, необхідно дати кількісну оцінку помилки (відхилення) прогнозу від його можливого розвитку(табл. 14)

Таблиця 14

Розрахунок помилок прогноза розвитку рентабельності

| Рік | Рентабельність, y | Розрахункова рентабельність, \bar{y} | $y - \bar{y}$ | $\frac{y - \bar{y}}{y}$ | $\frac{y - \bar{y}}{y} \times 100\%$ |
|-----------|---------------------|--|---------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Перший | 5,8 | 5,66 | +0,14 | +0,024 | +2,7 |
| Другий | 6,0 | 6,04 | -0,04 | -0,007 | -0,7 |
| Третій | 6,1 | 6,41 | -0,31 | -0,051 | -5,1 |
| Четвертий | 7,0 | 6,79 | +0,29 | +0,041 | +4,1 |
| П'ятий | 7,2 | 7,10 | +0,1 | +0,014 | +1,4 |
| Шостий | 7,5 | 7,54 | -0,04 | -0,005 | -0,5 |
| Всього | - | - | - | - | +1,6 |

З табл. 14 видно, що ступінь точності прогнозних даних висока. Загальне відхилення розрахункового рівня рентабельності від фактичного становить 1,6%. Якщо ж взяти усі відхилення за абсолютним значенням

$$\sum \frac{y - \bar{y}}{y} \times 100\% \text{ то середнє значення відхилене від розрахункової рентабельності від фактичної буде } 2,4\% \left(\frac{2,7 + 0,7 + 5,1 + 4,1 + 1,4 + 0,5}{6} \right).$$

Така помилка може вважатися незначною, що дозволяє використовувати отриману модель для прогнозу рентабельності на планований період. Однак для усунення впливу випадкових явищ деякі економісти пропонують коригувати вартісну величину планового показника на середнеарифметичну помилку прогнозу або на середній темп зростання розрахункового показника в порівнянні з фактичним. Коригування проводиться множенням прогнозованого показника на обчислену помилку. Це найбільш простий спосіб обліку помилок прогнозу і впливу випадкових явищ. Однак він має один істотний недолік: якщо в справу за аналізований період не спостерігається відхилення розрахункового показника від фактичного $\sum (y - \bar{y})$ (що і має бути в ідеальному випадку), і для крайніх значень динамічного ряду характерні відносно істотні відхилення, то в кінцевому прогнозі міститься значна помилка в ту чи іншу сторону.

В цьому випадку при обліку похибки в процесі прогнозування більш доцільно використовувати не середню арифметичну помилку прогнозу, а середню з абсолютних значень індивідуальних відхилень. Перша характеризує прийнятність обраної економіко-математичної моделі для опису динамічного ряду, а друга використовується для внесення поправок на можливу помилку прогнозу з урахуванням впливу випадкових чинників при складанні прогнозу.

Однак економічно найбільш обґрунтованим є такий облік впливу випадкових факторів на розмір прогнозованого показника, при якому ці фактори могли бути введені в модель прогнозу. Тому економіко-математична модель набуде вигляду:

$$y = a + bt + \varepsilon t$$

де εt - відхилення фактичного показника від розрахункового або від загальної закономірності розвитку.

Для вимірювання εt може бути використано середнє квадратів тическое відхилення фактичного показника від розрахункового, яке обчислюється за такою формулою:

$$\sigma = \sqrt{\sum \frac{(y - \bar{y})^2}{n}}$$

де σ - середнє квадратичне відхилення.

Зазвичай вважається, що конкретні відхилення розрахункового показника від фактичного ($y - \bar{y}$) незалежні один від одного і підкоряються закону нормального розподілу.

Крива нормального розподілу характеризується перш за все тим, що середнє значення відхилення (\bar{y}) є серединним, тобто значення середнього елемента ранжированного ряду (y) і найбільш часто зустрічається значення (\hat{y}) совпадають між собою ($\bar{y} = y = \hat{y}$). У площі, обмеженої кривою в інтервалах від

-2σ до $+2\sigma$, знаходиться 95,4 % усіх відхилень. Іншими словами, з ймовірністю 95,4 % можна стверджувати, що відхилення будуть перебувати в інтервалі від -2σ до $+2\sigma$.

Отже, з певним ступенем ймовірності можна стверджувати, що рентабельність (y) не перевищить величини $a+b+k\sigma$, де до k - коефіцієнт довіри, який гарантує певну ймовірність появи того чи іншого відхилення.

Таким чином, прогнозована величина рентабельності включає три складових елемента: рентабельність, яка визначається незмінними факторами (a_0) приріст рентабельності, викликаний змінюються в часі, але стійко діючими факторами (b), і приріст або зниження рентабельності, викликані дією випадкових факторів ($k\sigma$).

У разі нормального розподілу ($k=2$) з ймовірністю 95,4 % можна стверджувати, що розмір прогнозованої рентабельності не перевищить $a+b\pm 2\sigma$.

Необхідні для розрахунку середнього квадратичного відхилення дані представлені в табл. 15.

Таблиця 15

Розрахунок середньоквадратичного відхилення фактичного товарообігу від прогнозованої його величини, %

| Рік | Рентабельність, y | Розрахункова рентабельність, \bar{y} | $y - \bar{y}$ | $(y - \bar{y})^2$ |
|-----------|---------------------|--|---------------|-------------------|
| Перший | 5,8 | 5,66 | +0,14 | 0,0196 |
| Другий | 6,0 | 6,04 | -0,04 | 0,0016 |
| Третій | 6,1 | 6,41 | -0,31 | 0,0961 |
| Четвертий | 7,0 | 6,79 | +0,29 | 0,0841 |
| П'ятий | 7,2 | 7,10 | +0,1 | 0,0100 |
| Шостий | 7,5 | 7,54 | -0,04 | 0,0016 |
| n=6 | - | - | - | - |

Підставивши в формулу середнього квадратичного відхилення необхідні дані з табл. 15, отримаємо:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (y - \bar{y})^2}{n}} = \sqrt{\frac{0,213}{6}} = 0,0355.$$

Отже, модель прогнозу рентабельності набуде вигляду

$$y = 5,288 + 0,375t \pm 2 \times 0,0355.$$

А прогноз рентабельності складе

$$\bar{y}_{nl} = 7,9 \pm 0,0355 = 7,86 \text{ } 7,94.$$

Якщо для планування рентабельності отриманий інтервал досить великий і незрозуміло, яку ж величину необхідно прийняти за планову, то в цьому випадку рекомендується користуватися наступними правилами:

- якщо розрахункова рентабельність останнього року динамічного ряду значно менше фактичної (на одне і більш середньоквадратических відхилень), то в моделі при прогнозуванні додають одне і більш σ ;
- якщо розрахункова рентабельність на останній рік динамічного ряду значно перевищує фактичну (на одне і більш середніх квадратичних відхилень), то при прогнозуванні кінцевий результат зменшують на одне і більше σ .

У нашому прикладі $\bar{y}_6 - y_6$ складе $+0,04(7,54 - 7,5)$. Отже, $y_{nl} = a + bt - 1,0\sigma$. Підставивши отримані дані, визначимо $y_{nl} = 5,288 + 2,625 - 1 \times 0,0355 = 7,8775$. Таким чином, при прогнозуванні рентабельності по лінійної моделі її величина визначається інтервалом 7,86 - 7,94% до товарообігу.

При плануванні прибутку і рентабельності, можна використовувати напівлогарифмічному модель.

Розглядаючи динаміку розвитку прибутку, можна припустити, що обсяг прибутку розвивається по кривій:

$$y = a_0 + a_1 \lg t .$$

Це означає, що в розвитку прибутку спостерігається поступове уповільнення темпів і обсягу приросту прибутку.

Для визначення параметрів полулогарифмической моделі необхідно вирішити систему двох рівнянь з двома невідомими:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum \lg t = \sum y \\ a_0 \sum \lg t + a_1 \sum (\lg t)^2 = \sum y \times \lg t. \end{cases}$$

Необхідні для розрахунку параметрів a_0 та a_1 данні наведені у таблиці 16.

Таблиця 16

Розрахунок параметрів полулогарифмической кривої методом відліку від середини ряду, тис. грн

| Рік t | \lg | Відлік з середині ряду $\lg t$ | $(\lg t)^2$ | Фактичний прибуток | $y \lg t$ | Розрахунковий прибуток, \bar{y} |
|-----------|-----------------------|--------------------------------|----------------------------|--------------------|------------------------|-----------------------------------|
| Перший | 0 | -0,41584 | 0,17292 | 179,3 | -74,524 | 176,5 |
| Другий | 0,3010 | -0,11484 | 0,01319 | 193,3 | -22,199 | 196,7 |
| Третій | 0,4771 | 0,06126 | 0,00375 | 206,0 | 12,620 | 208,5 |
| Четвертий | 0,6021 | 0,18626 | 0,03469 | 216,9 | 40,400 | 216,9 |
| П'ятий | 0,6990 | 0,28316 | 0,08016 | 226,6 | 64,164 | 223,4 |
| $n=5$ | $\sum \lg t = 2,0792$ | $\sum \lg t = 0$ | $\sum (\lg t)^2 = 0,30471$ | $\sum y = 1022,1$ | $\sum y \lg t = 20,46$ | |

Звідси

$$\lg \bar{t} = \frac{\sum \lg t}{n} = \frac{2,0792}{5} = 0,41584 ;$$

$$\lg t'_1 = 0 - 0,41584 = -0,41584 ;$$

$$\lg t'_2 = 0,3010 - 0,41584 = -0,11484.$$

І так далі:

$$a_0 = \frac{\sum y}{n} = \frac{1022,1}{5} = 204,4 ;$$

$$a_1 = \frac{\sum y \lg t'}{\sum (\lg t')^2} = \frac{20,461}{0,30471} = 67,1 .$$

Підставивши отримані параметри в рівняння, отримаємо

$$y = 204,4 + 67,1 \lg t' .$$

Середнє відхилення розрахункового прибутку від фактичної становить 2,8 тис. грн.

З огляду на, що в останньому році досліджуваного періоду фактичний прибуток перевищив розрахункову на 3,2 тис. грн. (226,67 - 223,4), тобто більш ніж на середньоквадратичне відхилення, модель з урахуванням помилок прогнозування набуде вигляду

$$y = 204,4 + 67,1 \lg t' + 1,1\sigma .$$

де $\lg t'_6 = \lg 6 - \lg \bar{t} = 0,7782 - 0,41584 = 0,3623 .$

Звідси прогноз обсягу прибутку на планований рік:

$$\bar{y}_{ni} = 204,4 + 67,1 \lg t'_6 + 1,1 \times 2,8 = 204,4 + 67,1 \times 0,3623 + 1,1 \times 2,8 = 231,8 \text{ тис.грн.}$$

Зазвичай в теорії прогнозування рекомендують в якості остаточного проекту плану приймати середнє значення прогнозу по декількох моделях. Це пов'язано з тим, що кожна модель має певну помилку прогнозу.

При плануванні прибутку і рентабельності готельного комплексу і його структурних підрозділів використовують *економіко-статистичні методи*, в тому числі метод ковзної середньої.

Крім того, для планування прибутку може бути застосований метод, заснований на розрахунку *коефіцієнта еластичності*. У готельному господарстві *коефіцієнт еластичності* прибутку можна розрахувати наступним чином:

$$K_e = \frac{\Delta\Pi}{\Pi} : \frac{\Delta B}{B},$$

де $\Delta\Pi$ - зміна прибутку в звітному періоді в порівнянні з базисним, тис. грн.; ΔB - зміна обсягу реалізованих послуг (виручки) в звітному періоді в порівнянні з базисним, тис. грн.; Π - прибуток базисного періоду, тис. грн.; B - обсяг реалізованих послуг (виручка) базисного періоду, тис. грн..

Економічний сенс коефіцієнта еластичності полягає в тому, що його величина показує, на скільки відсотків збільшиться прибуток, якщо виручка готельного господарства або товарооборот ресторанного господарства зросте на один відсоток. Щоб визначити темп приросту прибутку готельного господарства в планованому періоді, необхідно коефіцієнт еластичності помножити на темп приросту виручки готельного господарства в планованому періоді. Аналогічний розрахунок проводиться і по ресторанного господарства. У цьому випадку коефіцієнт еластичності множить на темп приросту товарообігу.

Результати розрахунків прогнозу величини прибутку з використанням різних методів зводяться в спеціальну таблицю для оцінки їх реальності, порівняння з можливостями отримання відповідного розміру прибутку і визначення того обсягу прибутку, який стане плановим. Для прибутку вважається обґрунтованим таке співвідношення між зростанням прибутку і іншими показниками, при якому темпи зростання першої випереджають темпи зростання інших показників:

$$l_n \succ l_T \succ l_{\text{фзп}} \succ l_k$$

де l_n - індекс прибутку; l_T - індекс товарообігу; $l_{\text{фзп}}$ - індекс фонду зарплати; l_k - індекс капіталу.

Нижня межа планового прибутку обмежений мінімальним її розміром, а верхній обмежень не має, він завжди повинен прагнути до максимуму.

Після визначення планового обсягу прибутку необхідно планувати її розподіл в наступному порядку:

- визначається потреба в прибутку за напрямками її використання;
- формується цільова структура розподілу прибутку;
- визначаються пріоритети у використанні прибутку за окремими напрямками використання;
- балансується потреба в прибутку за напрямками використання з можливостями отримання прибутку при здійсненні господарсько-фінансової діяльності комерційної організації.

Розрахунок потреби в прибутку готельного комплексу за напрямками її використання здійснюється по слідую щим елементів:

- фінансування розвитку матеріально-технічної бази підприємства;
- визначення фінансових резервів (фонд ризику і т.п.);
- фінансування власних оборотних коштів;
- погашення довгострокових і середньострокових кредитів банків;
- погашення інших видів кредитів;
- придбання акцій інших підприємств;
- фінансування діяльності об'єднань, асоціацій, концернів та інших горизонтальних структур, членом яких є готельний комплекс;
- здійснення соціального розвитку трудового колективу;
- виплата дивідендів власникам підприємства;
- оплата податків, інших обов'язкових платежів і внесків, передбачених законодавством.

Тема 4. Основні фонди готельного господарства, їх відтворення

1. Економічна сутність основних фондів готелю, класифікація.

2. Показники оцінки стану основних фондів готельного господарства

3. Показники ефективності використання основних фондів готельного господарства

4. Аналіз основних фондів готельного господарства

5. Інвестиції в основні фонди готельного господарства

6. Ефективність капітальних вкладень

1. Економічна сутність основних фондів готелю, класифікація.

Основними фондами готелів називають ту частину коштів праці, яка багаторазово бере участь у виробничо-експлуатаційному процесі, повністю або частково зберігає свою натуральну форму, переносити вартість на послуги частинами в міру зносу і відшкодовує її в міру реалізації послуг.

Відповідно до чинного законодавства, до основних фондів відносяться засоби праці, які функціонують більше одного року і мають вартість понад 30 БВ (базових величин) за одиницю (килими - вартістю понад 10 БВ).

Основні фонди готелів становлять основу їх матеріально-технічної бази, зростання і вдосконалення якої є найважливішими умовами збільшення обсягу наданих послуг, прибутку і підвищення їх технічної оснащеності.

За складом вони неоднорідні. Основні фонди класифікуються за різними ознаками.

За **роллю у виробничо-експлуатаційному процесі** основні фонди поділяють: на виробничі і невиробничі.

До **виробничих** основних фондів відносяться засоби праці, які або беруть участь у виробничо-експлуатаційному процесі, або сприяють його здійсненню (будівлі готелів, обладнання). Виробничі основні фонди створюють матеріальні умови для надання готельних послуг. До **невиробничих** основних фондів належать фонди, які служать для задоволення побутових і культурних потреб працівників.

За **функціональним призначенням** виділяють наступні види основних фондів:

- будівлі;
- споруди;
- передавальні пристрої;
- Машини та обладнання;
- транспортні засоби;
- інструмент;
- виробничий і господарський інвентар;
- інші.

Будинки й споруди займають найбільшу питому вагу в складі основних фондів готельного господарства. Будинки підрозділяються на основні і додаткові. **Основними** є готелі в комплексі і окремо розташовані, ресторани, спортивні комплекси. До **додаткових** належать котельні, пральні, склади, гаражі та ін.

Готель покликана створити комфортабельні умови для проживання гостей і надати їм низку додаткових послуг. Будівля готелю є багатофункціональною спорудою і містить технічно складне обладнання.

До **споруд** в готельних господарствах належать: водо-підйомні станції, артезіанські свердловини прісної та мінеральної води, басейни, включаючи фундамент, підігрівальні пристрої і арматуру, фонтани, каналізаційні споруди та інші комунальні споруди, спортивні майданчики, тенісні корти, атракціони, паркові доріжки, скульптури, за-асфальтовані двори і тротуари, дороги з усіма допоміжними прибудовами і дорожніми знаками.

До **передавальним** пристроям належать: трансмісії, електромережі, передавачі теплової енергії, телефонні мережі, радіо, мережі зовнішнього освітлення території, трубопроводи для опалення, водопостачання, каналізації готельних та інших корпусів.

До **машин і обладнання** відносять: силові машини, трансформатори, розподільні щити, генератори, парові котли, електродвигуни, обладнання комунального господарства, пральні, телефонного зв'язку, пожежне обладнання та ін.

До **транспортних засобів** відносять: автомобілі, автобуси і електрокари.

До основних фондів готелів належать також меблі, інвентар, в тому числі пылососи, кондиціонери, предмети господарського і культурного призначення (килими, телевізори, холодильники, піаніно, відеомагнітофони, картини).

Основні фонди готелю в залежності **від ступеня участі в процесі надання послуг** поділяються на **активні** і **пасивні**. Активна частина основних фондів - житлові кімнати з меблями та іншими предметами господарського і культурного призначення, пасивна - передавальні пристрої, деякі види споруд, готельні корпуси.

За **ступенем використання** основні засоби поділяють на що знаходяться:

- в експлуатації;
- в запасі (резерві);
- в стадії добудови, дообладнання, реконструкції та часткової ліквідації;
- на консервації.

Об'єкти основних засобів в залежності від прав на них поділяють:

- на належні готелі на праві власності (в тому числі здані в оренду або передані в безоплатне користування);
- що знаходяться у готелі в оперативному управлінні або господарському віданні;
- отримані готелем в оренду.

Основні фонди поділяють **за формами власності** на державні і приватні.

Співвідношення вартості окремих груп основних фондів в їх загальній вартості, виражене у відсотках, називається **структурою основних фондів**. Розрізняють виробничу, технологічну та іншу структуру основних фондів.

Виробнича структура визначається співвідношенням активної і пасивної частин основних фондів в їх загальній величині.

Технологічна структура являє собою співвідношення окремих видів основних фондів в їх загальній вартості. Вона дає уявлення про функціональний складі основних фондів, є важливим показником розвитку підприємства і характеризує особливості співвідношення окремих видів засобів праці в загальній вартості основних фондів.

В процесі експлуатації основні фонди готелів знецінюються і фізично зношуються, тобто відбувається **знос основних фондів**. Розрізняють два види зносу: фізичний і моральний.

Під **фізичним зносом основних фондів** розуміють матеріальне зношування елементів основних фондів, поступову втрату ними споживчої вартості в результаті їх використання в процесі праці і під впливом природних сил природи. На фізичний знос будівель і споруд впливає ряд факторів, пов'язаних з їх технічною експлуатацією та обслуговуванням. До них відносяться: вартість будівельно-монтажних робіт і матеріалів, які використовуються під час ремонту будівель, період перебування будівлі в експлуатації, якість і своєчасність поточного і капітального ремонту, правила експлуатації об'єкта та ін.

Моральний знос основних фондів - це старіння і знецінення окремих елементів основних фондів під впливом технічного прогресу. Під впливом науково-технічного прогресу з'являються готельні комплекси, що перевершують колишні по техніко-економічним характеристикам (потужності, надійності, економічності, комфортності).

2. Показники оцінки стану основних фондів готельного господарства

Основні фонди готельного господарства враховуються і плануються в натуральних і вартісних показниках.

Вартісна оцінка основних фондів дозволяє визначати їх величину, структуру, планувати і нараховувати амортизацію, витрати, пов'язані з функціонуванням основних фондів, виявляти ступінь ефективності їх використання та оновлення.

Оцінка основних фондів може здійснюватися по наступних видах вартості: первісної, залишкової, відновної.

Первісною вартістю основних засобів, в тому числі колишніх в експлуатації, є сума фактичних витрат на придбання, доставку та монтаж, включаючи послуги сторонніх організацій (постачальника, посередника, підрядної та інших організацій), пов'язані з придбанням основних засобів; митні платежі; витрати зі страхування при перевезенні; відсотки за кредит; навантажувально-розвантажувальні роботи; податки; інші витрати організації, безпосередньо пов'язані з придбанням об'єкта основних засобів. Після приймання основних фондів в експлуатацію їх повна початкова вартість відображається в активі бухгалтерського балансу на рахунку «Основні засоби». Повна початкова вартість залишається незмінною протягом терміну служби основних засобів (фондів), за винятком випадку розширення, модернізації та реконструкції об'єктів за рахунок капітальних вкладень, при яких витрати додаються до первісної вартості, і переоцінки.

Залишкова вартість основних засобів (фондів) - це первісна або відновна, вартість за вирахуванням зносу.

Відновлювальна вартість основних фондів - витрати на відновлення в сучасних умовах їх точної копії з використанням аналогічних матеріалів та збереженням всіх экс-експлуатаційного параметрів. Розрізняють повну і залишкову відновну вартість. Повна відновна вартість визначається витратами на відтворення нових основних фондів, залишкова - на відтворення основних фондів в їх фактичний стан. Повна відновна вартість основних фондів визначається при їх переоцінці як вартість відтворення об'єктів основних фондів в сучасних умовах.

Ступінь оновлення та зносу основних фондів характеризують такі коефіцієнти.

Коефіцієнт відновлення ($K_{від}$) основних фондів дорівнює:

$$K_{від} = \frac{B_n}{B_k},$$

де B_n - вартість знову надійшли основних фондів; B_k - вартість основних фондів на кінець періоду.

Коефіцієнт відновлення показує питому вагу нових основних фондів, що надійшли протягом року в загальному їх кількості $У$ зіставленні з коефіцієнтом вибуття він характеризує темпи збільшення основних фондів.

Коефіцієнт вибуття (K_e) розраховується за формулою:

$$K_e = \frac{B_{виб}}{B_{поч}},$$

де $B_{виб}$ - вартість вибулих основних фондів; $B_{поч}$ - вартість основних фондів на початок періоду.

Коефіцієнт вибуття показує, яка частка основних фондів, що були до початку звітної періоду, вибула за звітний період через зносу і старості.

Коефіцієнт приросту (K_n) розраховується за формулою:

$$K_n = K_{від} - K_e.$$

Коефіцієнт приросту основних фондів визначає зростання основних фондів за даний період в результаті оновлення.

Коефіцієнт фізичного зносу основних фондів ($K_{фз}$) визначається за формулою

$$K_{фз} = \frac{B_{виб}}{B_{поч}},$$

де $B_{виб}$ - сума зносу, відповідно, на початок і кінець періоду; $B_{поч}$ - вартість основних фондів, відповідно, на початок і кінець періоду.

Коефіцієнт зносу показує ступінь зношеності основних фондів підприємства.

Коефіцієнт придатності ($K_{пр}$) розраховується за формулою

$$K_{пр} = 1 - K_e.$$

Коефіцієнт придатності основних фондів показує частку їх залишкової вартості в первісній.

Вчені та економісти пропонують також розраховувати такі показники, що дозволяють аналізувати кількісні пропорції і прогнозувати тенденції стану основних фондів:

- ставлення введення фондів до їх вибуття;
 - відношення вибуття до їх введення.
- Пропонується також розраховувати показники, що характеризують відтворення основних фондів:
- відношення коефіцієнта вибуття до коефіцієнта введення;
 - відношення зміни коефіцієнта зносу до зміни коефіцієнта оновлення.

В економічній літературі при аналізі останнього співвідношення вказують такі ситуації.

1. Якщо аналізоване співвідношення становить позитивну величину, в десятки і сотні разів перевищує одиницю, то, очевидно, на підприємстві відбулося вибуття зайвих основних засобів з невеликими розмірами нарахованого зносу; величини введення нових основних фондів незначні в порівнянні з нарахованою за рік амортизацією і підвищенням рівня їх зношеності в зв'язку з продажем більш «молодих» основних фондів, які мали в цей момент більшою ринковою вартістю і попитом у порівнянні з можливими альтернативами.

2. Якщо ж співвідношення становить позитивні величини, більше одиниці, то можна зробити висновок про триваючу тенденцію «старіння» основних фондів через недостатність або відсутність вибуття, так і при наявності останнього незначного компенсаційного введення, або введення основних фондів в порядку накопичення.

3. Позитивне значення співвідношення, що становить значення менше одиниці, говорить про накопичення основних фондів декомпенсованого, з точки зору відшкодування, характеру.

4. Високі негативні значення цього співвідношення свідчать про значне вибуття основних фондів з досить високим рівнем зносу.

5. Помірно від'ємне значення коефіцієнта можна віднести до ознак відносної нормалізації програвання вальних процесів в цей період, коли темпи «старіння» основних фондів наближаються, за допомогою заходів компенсаційного характеру, до темпів їх «омолодження».

6. Негативні значення коефіцієнта, тобто співвідношення менше одиниці, відображають процеси введення основних фондів, більш «молодих» у порівнянні з наявними на підприємстві, але вже використовувалися раніше іншими власниками.

3. Показники ефективності використання основних фондів готельного господарства

Одним з джерел економічного зростання готельного господарства стає підвищення ефективності використання основних фондів.

Економічна ефективність використання основних фондів готельного господарства проявляється у збільшенні обсягу послуг, що надаються, прибутку, економії витрат праці. Інтенсивне використання основних фондів дає можливість збільшувати якісні показники господарської діяльності без додаткових капітальних витрат.

Для визначення економічної ефективності використання основних фондів готельного господарства застосовується система показників.

У готельному господарстві **фондовіддача** (ΦB) визначається шляхом ділення річного обсягу послуг (в грошовому чи натуральному вираженні) на середньорічну вартість основних фондів, відбиваючи обсяг

послуг на карбованець основних фондів. У вартісному вираженні фондovіддача розраховується наступним чином:

$$\Phi B = \frac{V}{O\Phi_{сер}},$$

де V - обсяг реалізованих послуг (виручка від реалізації послуг); $O\Phi_{сер}$ - середньорічна вартість основних фондів.

У натуральному вираженні *фондовіддача* визначається так:

$$\Phi B = \frac{M}{O\Phi},$$

де M - кількість місце-днів.

Зростання фондovіддачі свідчить про інтенсивний розвиток готелю за рахунок введення вдосконаленого обладнання і нових форм організації праці, раціональне використання основних фондів.

Фондовіддачу активної частини ($\Phi B_{ак}$) основних фондів можна визначити за формулою:

$$\Phi B_{ак} = \frac{V}{O\Phi_{ак}^{сер}},$$

де $\Phi B_{ак}$ - середньорічна вартість активної частини основних фондів, тис. грн.

Важливим аналітичним показником є фондомісткість, яка визначається як величина, зворотна фондovіддачі, і характеризує вартість основних фондів, які припадають на гривню обсягу реалізованих послуг.

Ці показники доповнюються таким показником, як *фондооснащеності*, що характеризує вартість основних фондів у розрахунку на одного працівника:

$$\Phi O = \frac{O\Phi_{сер}}{Ч},$$

де $Ч$ - середньооблікова чисельність працівників, чол.

Важливою умовою підвищення ефективності використання основних фондів є перевищення темпів зростання фондovіддачі над темпами зростання фондоозброєності.

Коефіцієнт ефективності використання основних фондів (КЕОФ) характеризує величину прибутку на карбованець основних фондів.

Коефіцієнт ефективності використання основних фондів розраховується за формулою:

$$КЕ_{оф} = \frac{\Pi}{O\Phi_{сер}}.$$

Цей показник, виражений у відсотках, називається *рентабельністю основних фондів* ($P_{оф}$) і розраховується наступним чином:

$$P_{оф} = \frac{\Pi}{O\Phi_{сер}} \times 100\% .$$

Можна визначити *коефіцієнт ефективності використання активної частини основних фондів* ($КЕ_{ак}$):

$$КЕ_{ак} = \frac{\Pi}{O\Phi_{ак}^{сер}}.$$

Рекомендується також при оцінці ефективності використання основних фондів розраховувати інтегральні показники. Їх доцільно застосовувати в тому випадку, коли показники ефективності використання основних фондів мають різну спрямованість.

Наприклад, фондovіддача зросла, а коефіцієнт ефективності основних фондів знизився.

Інтегральний показник ефективності основних фондів ($ІПЕ_{оф}$) розраховується за формулою:

$$ІПЕ_{оф} = \sqrt{\Phi B \times КЕ_{оф}} .$$

Інший інтегральний показник можна визначити таким чином:

$$IPE_{off} = \sqrt[3]{\Phi B \times KE_{off} \times \Phi_{осн}}$$

До додатковими показниками, які характеризують ефективність використання номерного фонду, можна віднести коефіцієнт використання пропускної здатності, коефіцієнт завантаження, середній дохід з одного номера.

Фондомісткість - це показник, зворотний фондovіддачі. Це відношення вартості основних фондів до товарообігу.

Фондоозброєність і **фондооснащеність** характеризують величину основних фондів на одного працівника підприємства харчування. Вони розраховуються за формулами:

$$\Phi_{осн} = \frac{OF_{сер}}{Ч}$$

$$\Phi_{оз} = \frac{OF_{сер}}{Ч_{м.п.}}$$

де $\Phi_{оз}$ - фондоозброєність; $Ч_{м.п.}$ - середньооблікова чисельність торгово-виробничого персоналу.

Так само як і в готельному господарстві розраховуються **інтегральні показники ефективності основних фондів**.

Розраховуються такі показники, як прибуток на одне місце, прибуток на 1000 шт. (1,0 т) виготовлених виробів.

Ефективність основних фондів залежить від питомої ваги їх активної частини. Цей показник розраховується за формулою:

$$ПВ_{ак} = \frac{OF_{ак}^{сер}}{OF_{сер} \times 100}$$

Щоб не допускати зниження ефективності використання основних фондів, необхідно:

- проводити аналіз показників ефективності;
- виявляти фактори, що впливають на ефективність використання основних фондів;
- визначати резерви зростання ефективності основних фондів готельного та ресторанного господарства.

4. Аналіз основних фондів готельного господарства

Аналіз основних фондів готельного господарства передбачає послідовне здійснення ряду етапів:

- аналіз структури основних фондів підприємства і змін, що відбулися в їх складі;
- аналіз руху основних фондів та оцінка стану основних фондів;
- аналіз використання номерного фонду підприємства;
- аналіз економічної ефективності використання основних фондів і факторів, що впливають на неї;
- визначення резервів підвищення ефективності використання основних фондів підприємства.

За даними табл. 1 проведемо аналіз структури основних фондів готелю.

На уже згадуваному підприємстві вартість основних фондів за рік збільшилася в 3,1 рази, або на 1273 тис. грн., і склала на кінець року 1874,2 тис грн. У вартості основних фондів готелю переважає частка будівель і споруд - 60,4 % і 65,4 % на початок і кінець року відповідно.

Показники оцінки стану основних фондів підприємства вивчаються за даними додатку до балансу підприємства. На даному підприємстві коефіцієнт оновлення склав 0,68 (1277,6 / 1874,2), коефіцієнт вибуття дорівнює 0,01 (4,6 / 601,2), коефіцієнт приросту склав 0,67 (0,68 - 0,01), що показує високі темпи оновлення основних фондів. Коефіцієнт зносу на початок року 0,38 (228,9 / 601,2), на кінець року 0,39 (728,3 / 1874,2); коефіцієнт придатності склав на початок і кінець року 0,62 і 0,61 відповідно, що свідчить про невисокий ступінь зношеності основних фондів.

На ефективність використання основних фондів впливають такі фактори, як розряд готелю, структура номерного фонду, коефіцієнт завантаження, пропускна здатність і коефіцієнт використання пропускної здатності і, не в останню чергу, якість послуг, що надаються. Тому при порівнянні показників ефективності використання основних фондів різних готелів необхідно вибирати порівнянні за типом готелю.

Таблиця 1

Аналіз структури основних фондів готелю «Мінськ» тис грн

| Вид основних засобів | На початок року | | Нараховано | | вибуло | | На кінець року | | Наявність на кінець року % до початку року |
|---|-----------------|-------------|------------|-------------|---------|-------------|----------------|-------------|--|
| | тис грн | питома вага | тис грн | питома вага | тис грн | питома вага | тис грн | питома вага | |
| Будівлі та споруди | 363,2 | 60,4 | 835,9 | 65,4 | - | - | 1199,1 | 64,0 | 330,2 |
| Передавальні пристрої | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Машини, обладнання | 115,5 | 19,2 | 259,2 | 20,3 | 1,2 | 26,1 | 373,5 | 19,9 | 323,4 |
| Транспортні засоби | 7,1 | 1,2 | 13,5 | 1,1 | 2,4 | 52,2 | 18,2 | 1,0 | 256,3 |
| Інструменти, виробничий господарський інвентар, приналежності | 115,4 | 19,2 | 169,0 | 13,2 | 1,0 | 21,7 | 283,4 | 15,1 | 245,6 |
| Інші види основних засобів | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Всього | 601,2 | 100,0 | 1277,6 | 100,0 | 4,6 | 100,0 | 1874,2 | 100,0 | 311,7 |

За даними табл. 2 проведемо аналіз основних показників, що характеризують ефективність використання основних фондів готелю.

Таблиця 2

Аналіз показників ефективності використання основних фондів готелю

| Показник | Базисний рік | Звітний період | Відхилення | Відхилення, % до базисного |
|---|--------------|----------------|------------|----------------------------|
| Обсяг наданих послуг | 526,2 | 1369,7 | +843,5 | 260,3 |
| Середньорічна вартість основних фондів | 208,4 | 759,2 | +550,8 | 364,3 |
| Прибуток | 63,1 | 236,1 | +173 | 374,2 |
| Середньооблікова чисельність працівників | 266,0 | 269,0 | +3 | 101,1 |
| фондовіддача | 2,52 | 1,80 | -0,72 | 71,4 |
| Фондоємність | 0,40 | 0,55 | +0,15 | 137,5 |
| Фондооснащеність | 0,78 | 2,82 | +2,04 | 361,5 |
| Коефіцієнт ефективності використання основних фондів | 0,30 | 0,31 | +0,01 | 103,3 |
| Інтегральний показник ефективності використання основних фондів | 0,76 | 0,56 | -0,2 | 86,2 |

У звітному році фондовіддача основних фондів знизилася на 0,72 грн. і склала 1,8 грн., в той же час фондоємність зросла на 0,15 грн. і склала 0,55 грн., що вказує на зниження ефективності використання основних фондів. Величину фондовіддачі визначає ціновий фактор, який впливає на обсяг реалізованих послуг. У порівнянному вигляді обсяг послуг готелю склав 392,3 тис грн. Отже, фондовіддача в порівнянному вигляді дорівнює 0,52 р. ; в порівнянні з базисним роком вона знизилася на 2,0 грн:

Якщо фондовіддача готелю збільшилася в результаті впливу цінового фактора, то слід визначити частку приросту за рахунок цін в загальному прирості фондовіддачі. Приріст фондовіддачі за рахунок цінового фактору ($\Delta\Phi B_{\text{ц}}$) визначається за формулою

$$\Delta\Phi B_{\text{ц}} = \Phi B_{\text{зв}} - \Phi B_{\text{сн}},$$

де $\Phi B_{\text{зв}}$ - фондовіддача звітного року, грн. ; $\Phi B_{\text{сн}}$ - фондовіддача в порівнянному вигляді, грн.

Частка *цінового фактора* у відсотку до загального збільшення фондівіддачі визначається наступним чином:

$$\Delta\Phi_{ц} \% = \frac{\Phi B_{ц}}{\Delta\Phi B} \times 100,$$

де $\Delta\Phi B$ - приріст фондівіддачі в звітному році в порівнянні з базисним роком, грн.

Позитивним моментом в діяльності готелю є невелике зростання коефіцієнта ефективності використання основних фондів (з 0,30 до 0,31, або на 3,3%).

Оскільки спостерігається різноспрямована зміна показників, як узагальнюючого показника ефективності розрахуємо інтегральний показник як корінь квадратний твори фондівіддачі та коефіцієнта ефективності використання основних фондів. Інтегральний показник за аналізований період зменшився з 0,76 до 0,56, або на 13,8%, що вказує на зниження ефективності використання основних фондів.

У процесі аналізу рекомендується встановити, які фактори вплинули на зміну фондівіддачі та рентабельності основних фондів готелю.

Факторами, що впливають на фондівіддачу основних фондів, є зміна частки активної частини основних фондів в їх загальній величині і зміна фондівіддачі активної частини основних фондів:

$$\Phi B = \text{Частка}_{ак} \times O\Phi_{ак}^{сер},$$

де - частка активної частини основних фондів в їх загальній величині.

Розрахунок впливу факторів можна зробити способом абсолютних різниць:

- вплив зміни частки активної частини основних фондів на зміну фондівіддачі визначимо за формулою:

$$\Delta\Phi B_{ак} = (D_{ак}^{\phi} - D_{ак}^{\delta}) \times O\Phi_{ак}^{сер.баз};$$

- вплив фондівіддачі активної частини основних фондів на зміну фондівіддачі визначимо за формулою:

$$\Delta\Phi B_{ак}^{\phi O} = (\Phi O_{ак}^{\phi} - \Phi O_{акт}^{баз}) \times D_{ак}^{\phi}.$$

Для оцінки ефективності використання номерного фонду розрахуємо і проаналізуємо наступні показники (табл. 3).

Таблиця 3

Оцінка ефективності використання номерного фонду готелю

| показник | Базисний рік | Звітний період | Відхилення | Відхилення, % до базисного |
|-----------------------------------|--------------|----------------|------------|----------------------------|
| Кількість місце-днів експлуатації | 111 720 | 114 092 | +2 372 | 102,1 |
| Кількість проданих місце-днів | 56 051 | 63 331 | +7 280 | 113,0 |
| Число гостей | 17 094 | 18 340 | +1 336 | 107,8 |
| Дохід від експлуатації номерів | 295 100 | 998 021 | +702 921 | 338,2 |
| Коефіцієнт завантаженості % | 50,2 | 55,5 | +5,3 | - |
| Середній дохід з одного гостя 1 | 17,3 | 54,2 | +36,9 | 313,3 |

Натуральними показниками використання номерного фонду готелю є кількість місце-днів в експлуатації, кількість проданих місце-днів і кількість постояльців готелю. Кількість місць-днів в експлуатації показує, скільки місце-днів можна надати для проживання протягом року. Їх зростання в порівнянні з базисним періодом викликаний завершенням ремонту в номерах і здачею їх в експлуатацію. Про інтенсивному використанні номерного фонду свідчать зростання кількості проданих місце-днів, збільшення коефіцієнта завантаження і числа гостей. Зростання виручки від експлуатації номерного фонду і середній дохід з одного гостя також показують збільшення ефективності використання номерного фонду, проте він може бути викликаний не інтенсивнішим використанням номерів, а зростанням цін на послуги готелю.

Зростання кількість проданих місце-днів на 13% показує збільшення попиту на послуги готелю. Позитивним явищем можна вважати збільшення кількості гостей на 1336 чоловік. Коефіцієнт завантаження показує питому вагу реалізованих місце-днів в кількості місце-днів в експлуатації, його зростання на 5,3% свідчить про ефективність використання номерного фонду. Збільшення середнього доходу з одного клієнта з 17,3 тис. грн. до 54,2 тис. грн., або в 3 рази, показує ефективне використання номерного фонду, незважаючи на те що він певною мірою викликаний інфляцією.

Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів готельного господарства:

- реконструкція номерного фонду в запланований термін;
- своєчасне введення в дію нового обладнання;

- своєчасний ремонт основних фондів;
- недопущення наявності невстановленого і непрацюючого обладнання;
- збільшення виручки і прибутку шляхом збільшення завантаження номерного фонду готелю;
- навчання персоналу, підвищення кваліфікації;
- вдосконалення методів стимулювання працівників;
- надання широкого спектру послуг;
- вивчення факторів, що впливають на сформований попит на послуги готелів та виявлення потреби в готельних місцях;
- підвищення рівня комфорту готелю;
- оптимізація складу та площі окремих груп приміщень (вестибюль, житлова частина, приміщення для харчування гостей, приміщення торгового обслуговування, приміщення для розваги і бізнесу гостей, службові та побутові приміщення, технічні приміщення) готелю;
- раціоналізація технологічних зв'язків і матеріальних потоків (внутрішніх - між приміщеннями і групами, вхідних - з зовнішнього середовища в готель, вихідних - з готелю в зовнішнє середовище);
- раціоналізація потоків проживаючих у готелі, персоналу, багажу клієнтів, білизни, сміття, відходів, інвентарю за напрямками і інтенсивності руху та ін.

5. Інвестиції в основні фонди готельного господарства

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «invest», що означає вкладати. Отже, інвестиції є вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення. В економічній літературі термін - «інвестиції» досліджується в двох аспектах: економічна категорія та процес, пов'язаний з рухом грошових ресурсів. У загальному вигляді сутність інвестицій відображає, з одного боку, обсяг інвестиційних ресурсів, з іншого - розмір витрат (вкладень) з метою отримання прибутку. Таким чином, під інвестиціями слід розуміти сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою отримання прибутку і досягнення іншого значимого результату.

Головний напрямок цих вкладень - перетворення фінансових ресурсів (власних і позикових коштів інвестора) в продуктивні активи, що подаються інвестиціями в основний і чистий оборотний капітал, а також в створення нової власності при використанні цих активів.

До інвестицій відносяться грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, технології, машини, обладнання, ліцензії, в тому числі на товарні знаки, кредити, будь-яке інше майно і майнові права, інтелектуальні цінності.

У зв'язку з цим розрізняють інвестиції в основний капітал, фінансові (вкладення в цінні папери, банківські депозити), інтелектуальні, довгострокові, валові, чисті, прямі, інвестиції в нематеріальні активи та ін.

Капітальні вкладення являють собою сукупність витрат, які направляються на відтворення основних фондів.

Відтворення основних фондів охоплює процес створення нових фондів, їх реконструкцію, розширення і модернізацію. Можна також сказати, що інвестиції, спрямовані на відтворення основного капіталу, здійснюються у формі капітальних вкладень. Розрізняють технологічну та відтворювальну структуру капітальних вкладень.

Технологічною структурою капітальних вкладень прийнято називати співвідношення будівельно-монтажних робіт, вартості обладнання, інструменту та інвентарю, а також проектно-вишукувальних робіт та інших капітальних витрат в обсязі капітальних вкладень (у відсотках). Технологічна структура характеризується тенденцією збільшення частки обладнання в загальному обсязі капітальних вкладень, тобто активної частини основних фондів. Такий напрям в технологічній структурі дозволить підвищити технічну оснащеність підприємств, створить умови для зростання продуктивності праці, поліпшить ефективність використання основних фондів.

Відтворювальна структура - це співвідношення в загальному обсязі капітальних вкладень інвестицій на нове будівництво, розширення, реконструкцію, підтримку діючих потужностей.

Дослідження показали, що найбільш ефективним направленням відтворювальної структури є реконструкція і технічне переозброєння, так як це дозволяє збільшити частку активної частини основних фондів.

Процес реалізації капітальних вкладень отримав назву інвестиційного процесу. Він починається з моменту вкладу економічних (грошових) ресурсів в розробку наукових ідей в області створення основних фондів та втілення в проектні рішення. Основними результатами інвестиційного процесу є створення і освоєння нових, а також реконструкція та технічне переозброєння діючих основних фондів.

Масштаби інвестиційного процесу характеризуються насамперед динамікою обсягів капіталовкладень, темпами їх зростання, тенденціями у зміні їх структури.

Крім того, в масштабі галузі інвестиційний процес характеризується питомою вагою капітальних вкладень в галузь в загальному обсязі капіталовкладень в національне господарство, обігом капітальних вкладень.

Інвестиційний процес має чіткі часові межі і має відносну самостійність. Його змістом є безперервне, послідовне здійснення зміни ряду етапів, в результаті якого формуються і удосконалюються структури основних фондів торгівлі.

Розрізняють такі етапи інвестиційного процесу:

- проектування;
- нове будівництво або реконструкція (технічне переозброєння);
- освоєння виробничих потужностей.

Найбільшу питому вагу в загальній тривалості циклу займає будівельна стадія: на її частку припадає від 41 до 46% інвестиційного періоду. На другому місці - стадія ос-військових: вона займає від 37 до 42% всього циклу. І, нарешті, стадія проектування, питома вага якої - від 12 до 22%.

Однак великі не тільки терміни тривалості будівництва, а й подальшого освоєння проектної потужності готельного і ресторанного господарства, досягнення ними проектних техніко-економічних показників. Так, на підприємствах харчування проєктований обсяг товарообігу нерідко буває досягнутий через 4-5 років після введення їх в експлуатацію.

Головні принципи організації інвестиційного процесу полягають:

- в свободі інвесторів в прийнятті рішень з урахуванням своїх інтересів;
- відповідальності інвесторів за прийняті рішення;
- залученні в інвестиційну діяльність всіх суб'єктів: підприємств, фізичних осіб, підприємців без утворення юридичної особи, держави;
- державну підтримку інвестиційної діяльності на території республіки.

У ринковій економіці істотно змінюється роль держ-ства в управлінні інвестиціями. Державне регулювання інвестиційної діяльності передбачає визначення умов інвестиційної діяльності. Це можливо за допомогою застосування наступних заходів:

- системи податків;
- проведення амортизаційної політики, в тому числі шляхом прискореної амортизації основних фондів;
- надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, бюджетних позичок та ін .;
- здійснення кредитної, а також політики ціноутворення;
- розробки законодавчої бази;
- проведення експертизи інвестиційних проєктів.

Основними джерелами фінансування капітальних вкладень в ринковій економіці є:

- кошти підприємства: прибуток і амортизаційні відрахування;
- кредити банківських установ;
- особисті кошти громадян;
- іноземне і спільне інвестування;
- пайову участь підприємств різних форм власності;
- кошти централізованих фондів (наприклад, централізованого інвестиційного фонду Міністерства торгівлі України);
- кошти, що виділяються з держбюджету (бюджетні асигнування);
- кошти позабюджетних фондів виконкомів;
- лізинг.

В умовах ринкової економіки інвестиційна політика повинна бути орієнтована:

- на визначення доцільних для кожного періоду часу обсягів капітальних вкладень і їх структури;
- вибір пріоритетів;
- підвищення ефективності вкладених коштів.

6. Ефективність капітальних вкладень

Ефективність капітальних вкладень визначається зіставленням ефекту від їх здійснення з їх величиною. Йдеться про забезпечення випереджаючого зростання результатів в порівнянні з витратами. Мета визначення ефективності капітальних вкладень при проектуванні і будівництві або реконструкції готелів та ресторанів полягає у виборі і економічному обґрунтуванні найкращих варіантів або нового будівництва, або реконструкції об'єктів, у виборі нових видів техніки, торгово-технологічного обладнання, машин, що забезпечують технічний прогрес.

Визначають загальну (абсолютну) і порівняльну відносну економічну ефективність капітальних вкладень. Розрахунки загальної і порівняльної ефективності капітальних вкладень доповнюють один одного, дозволяють зіставляти ефективність намічених або здійснених капітальних вкладень як з нормативами, так і один з одним.

Загальна (абсолютна) економічна ефективність капітальних вкладень вимірюється двома показниками. Перший показник - коефіцієнт ефективності капітальних вкладень, другий - термін окупності.

Коефіцієнт ефективності (KE) по підприємству розраховується діленням чистого прибутку на капітальні вкладення і порівнюється з нормативом:

$$KE = \frac{ЧП}{KB},$$

де KB - капітальні вкладення, тис. грн.

Капітальні вкладення використовуються ефективно, якщо коефіцієнт ефективності більше або дорівнює нормативу, тобто:

$$KE = HKE,$$

де HKE - нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

В економічній літературі пропонується при розрахунку коефіцієнту ефективності капіталовкладень по ресторанним господарствам враховувати лаг. Лаг капітальних вкладень - це середній розрив у часі між здійсненням капітальних вкладень і одержанням ефекту. Середній лаг по торговим підприємствам і підприємствам харчування, за оцінками фахівців, становить один рік.

$$\text{Отже, } KE = \frac{ЧП}{KB_{t-1}}$$

де KB_{t-1} - капітальні вкладення попереднього року.

Термін окупності капітальних вкладень ($T_{ок}$) являє собою період, протягом якого отриманий прибуток дорівнює відповідним витраченим капітальних вкладенням. Термін окупності - це показник, зворотний коефіцієнту ефективності, і розраховується наступним чином:

$$T_{ок} = \frac{KB}{ЧП} \text{ чи } \frac{1}{KE}$$

Капітальні вкладення вважаються ефективними, якщо термін окупності менше або дорівнює нормативу, тобто :

$$T_{ок} < HT_{ок}.$$

Порівняльна (відносна) економічна ефективність капітальних вкладень передбачає співвідношення додаткових капітальних вкладень і додаткових результатів при порівнянні двох і більше варіантів. Вихідним моментом обчислення порівняльної ефективності різних варіантів рішень ситуацій служить зіставлення за варіантами величини одноразових (капітальних вкладень) і поточних (витрати) витрат. Якщо один з порівнюваних варіантів характеризується меншим розміром капітальних вкладень і одночасно більш низькими витратами при інших рівних умовах, то він є економічно більш вигідним.

Порівняльна економічна ефективність вимірюється показниками:

- коефіцієнтом порівняльної ефективності додаткових капітальних вкладень;
- терміном окупності додаткових капітальних вкладень;
- мінімумом приведених витрат.

Коефіцієнт порівняльної ефективності розраховується наступним чином:

$$K_{не} = \frac{B_1 - B_2}{KB_2 - KB_1}.$$

де KB_1, KB_2 - капітальні вкладення по порівнюваним варіантів, тис грн.; B_1, B_2 - витрати готелю (витрати виробництва та обігу ресторану) по порівнюваним варіантів, тис грн.

Термін окупності ($T_{ок}$) визначається наступним чином:

$$T_{ок} = \frac{KB_2 - KB_1}{B_1 - B_2}.$$

Для вибору і обґрунтування оптимального варіанту слід провести розрахунки і порівняти отримані дані з нормативами. Варіант ефективніше, якщо $K_{ce} > HKE$ та $T_{ок} < HT_{ок}$.

Вибір найбільш економічного варіанта можна зробити, використовуючи формулу приведених витрат:

$$ПВ = B + HKE \times KB,$$

або

$$ПВ = KB + HT_{ок} \times B.$$

Чим менше величина приведених витрат, тим вище ефективність капітальних вкладень. При розрахунку порівняльної економічної ефективності капітальних вкладень за формулою наведених витрат вибирається варіант, який має менше числове значення.

При визначенні ефективності капітальних вкладень доцільно також розраховувати і аналізувати капіталомісткість і питомі капітальні вкладення.

Капіталомісткість розраховується як відношення капітальних вкладень до річного обсягу наданих послуг або товарообігу, отриманого в результаті їх здійснення.

Питомі капітальні вкладення (ПКВ) показують величину капітальних вкладень, що припадає на одиницю потужності або одиницю приросту річного обсягу наданих послуг:

$$ПКВ = \frac{KB}{M},$$

де M - кількість місць (готелю чи ресторану).

$$ПКВ = \frac{KB}{V} \times 1000,$$

де V - обсяг реалізованих послуг (виручка від реалізації послуг), тис грн.

$$ПКВ = \frac{KB}{T} \times 1000.$$

Річний економічний ефект (E) від впровадження нової техніки визначається за формулою:

$$E = (B_1 + HKE \times KB_1) - (B_2 + HKE \times KB_2),$$

де B_1, B_2 - витрати до і після механізації робіт, тис грн.; KB - капітальні вкладення, які пов'язані з механізацією робіт, тис грн.

За кордоном для оцінки ефективності капітальних вкладень використовують коефіцієнт, який визначається за формулою:

$$KE = \frac{ЧП}{KB + A}.$$

Термін окупності визначається наступним чином:

$$T_{ок} = \frac{KB + A}{ЧП}$$

де A - амортизаційні відрахування, тис. грн.

Для оцінки ефективності інвестицій закордонними фірмами використовується показник рентабельності:

$$P = \left(\frac{\Pi}{I} \right) \times 100,$$

де I - інвестиції, тис грн.

Економічна ефективність капітальних вкладень готельного і ресторанного господарства залежить від їх місця розташування, типу, розміру, якості проектування і будівництва, дійсних цін на будівельні матеріали, послуги будівельних організацій, системи ціноутворення на послуги та продукцію підприємств масового харчування, на послуги та ін.

Підвищення ефективності капітальних вкладень полягає:

- в скороченні термінів проектування об'єктів;
- застосування типових проектів будівництва підприємств;
- концентрації капітальних вкладень і скорочення незавершеного будівництва;
- обґрунтуванні вибору розрядності готелю і типу ресторану;
- обґрунтуванні потужності готельного і ресторанного комплексу;
- впровадженні сучасних видів торгово-технологічного, підйомно-транспортного, механічного, холодильного, теплового та інших видів обладнання, засобів механізації та автоматизації;
- здійсненні нового будівництва, реконструкції, технічному переозброєнні готелів та ресторанів в нормативні терміни;
- скорочення вартості і поліпшення якості будівництва;
- застосуванні нових технологій в будівництві, нових видів будівельних матеріалів та ін.

Тема 5. ОБОРОТНІ ЗАСОБИ

1. **Сутність, склад і структура оборотних коштів готельного господарства. Фактори, що визначають їх величину**
2. **Показники ефективності управління оборотними коштами готельного господарства**
3. **Аналіз оборотних коштів готельного господарства**
4. **Планування потреби в оборотних коштах готельного господарства**

1. Сутність, склад і структура оборотних коштів готельного господарства. Фактори, що визначають їх величину

Для забезпечення процесу надання та реалізації готельних послуг підприємство повинно мати у своєму розпорядженні певну суму оборотних коштів (активів).

Оборотні кошти - це сукупність матеріальних і грошових цінностей, які знаходяться в постійному кругообігу підприємства, змінюють свою матеріальну форму протягом одного циклу і в повному обсязі переносять свою вартість на послуги, що надаються.

Під циклом кругообігу оборотних активів готельного комплексу прийнято розуміти процес зміни їх матеріальну но-речової форми, який систематично повторюється. Кругообіг оборотних коштів обумовлений зміною матеріально-речової форми активів в процесі обслуговування потреб готельного господарства з надання послуг. Основних завдань функціонування оборотних коштів полягає в забезпеченні високих темпів розвитку готельного господарства при оптимальних запасах товарно-матеріальних цінностей і вкладених в них коштів.

Кожне підприємство - частина народногосподарського комплексу, в якому процес кругообігу коштів становить єдине ціле. Тому уповільнення кругообігу коштів на підприємстві призводить до порушення системи розрахунків з постачальниками, покупцями і банком не тільки цього підприємства, але і тих підприємств, які економічно пов'язані з ними. Оборотні фонди, на відміну від основних, безпосередньо беруть участь в обороті і вибувають з обороту в міру реалізації послуг і товарів (за винятком предметів матеріально-технічного оснащення). Вартість оборотних фондів відшкодовується, як правило, протягом одного обороту, але завжди за більш короткий час в порівнянні з часом обороту основних фондів. Так, вартість запасів повністю переходить у вартість продукції протягом одного обороту. Вартість малоцінних і швидкозношуваних предметів за ціною придбання в межах однієї мінімальної зарплати за одиницю переходить у вартість послуг товару при передачі їх в експлуатацію. З решти предметів матеріально-технічного оснащення половина їх вартості переходить у вартість послуг і продукції при передачі їх в експлуатацію, решта - в міру їх вибуття через непридатність.

Особливістю кругообігу оборотних активів готелю є відсутність виробничої стадії. Це об'єктивно обумовлює більш високу швидкість процесу кругообігу.

Оборотні кошти класифікуються за різними ознаками:

- за видами оборотних коштів;
- від обслуговування двох сфер кругообігу коштів;
- з урахуванням особливостей планування;
- за джерелами утворення;
- за ступенем ліквідності.

Оборотні кошти використовуються для закупівлі сировини, товарів, матеріалів, придбання малоцінних і швидкозношуваних предметів, матеріалів для господарських потреб. Вони представлені також готівкою в касі, на розрахунковому, на валютному та інших рахунках в банку і цінними паперами. Виходячи з їх складу можна виділити наступні групи оборотних коштів:

- грошові кошти;
- дебіторську заборгованість;
- матеріальні цінності.

Склад оборотних активів наведено на рис. 1.

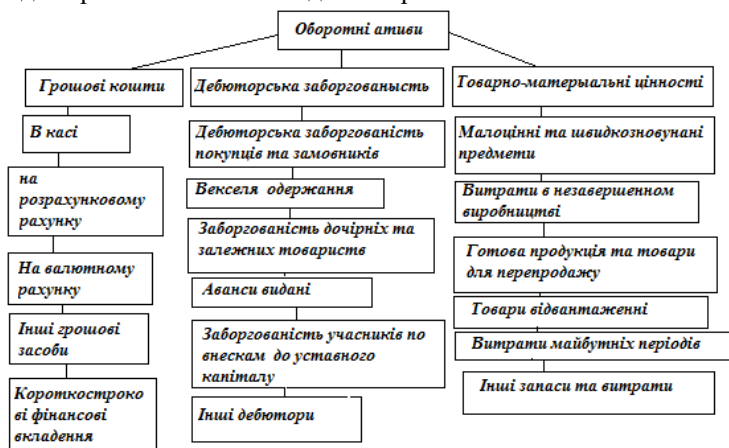


Рис. 1. Склад оборотних активів

Залежно від обслуговування двох сфер кругообігу коштів розрізняють оборотні виробничі фонди і фонди обігу.

Оборотні виробничі фонди включають:

- виробничі запаси;

- напівфабрикати;
- незавершене виробництво;
- витрати майбутніх періодів;
- малоцінний і швидкозношуваний інвентар;
- інструменти.

Для забезпечення безперервності процесу виробництва оборотних виробничих фондів необхідні додаткові фонди для обслуговування сфери обігу, які називаються фондами звернення.

До них відносяться:

- товарні запаси;
- грошові кошти підприємства (в касі, на розрахунковому та інших рахунках в банку, в акредитивах і ін.);
- короткострокові фінансові вкладення.

З урахуванням особливостей планування оборотні кошти поділяються на нормовані і ненормовані.

До нормованих оборотних коштів належать:

- товарні запаси;
- грошові кошти в касі та шляхи;
- виробничі запаси;
- напівфабрикати;
- малоцінні та швидкозношувані предмети;
- витрати майбутніх періодів.

Розмір нормованих оборотних коштів знаходиться в безпосередній залежності від обсягу реалізованих послуг готелю, обсягу ресторанного господарства, за швидкістю обороту товарів (крім предметів матеріально-технічного оснащення). За цими видами оборотних коштів встановлюються норми запасів у межах мінімально допустимих для здійснення діяльності готельного і ресторанного господарства.

До ненормованих оборотних засобів відносяться:

- грошові кошти на розрахунковому та інших рахунках;
- кошти в розрахунках з дебіторами;
- товари відвантажені і на відповідальному зберіганні.

Ненормованими ці кошти називаються тому, що вони не плануються, не передбачається нормативи залишків цих коштів.

Крім того, вони не мають твердо фіксованих джерел покриття. Наприклад, дебіторська заборгованість виникає нерідко в результаті порушення договірної і фінансової дисципліни і не може плануватися. Так само не передбачається залишки грошових коштів на розрахунком та інших рахунках. Джерелами покриття ненормованих оборотних коштів зазвичай є інші пасиви і засоби тимчасово вільних спеціальних фондів.

За джерелами утворення оборотні кошти поділяються на власні, прирівняні до них (залучені) і позикові.

Власні оборотні кошти беруть участь в кругообігу тільки того підприємства, за яким вони закріплені, в той час як позикові кошти можуть брати участь в кругообігу багатьох підприємств в залежності від їх потреб. Власні оборотні кошти виділяються для створення виробничих запасів, витрат майбутніх періодів. Вони постійно закріплені за підприємством в статутному фонді; підприємства мають право самостійно їх розміщувати, планувати, використовувати.

Зменшення потреби у власних оборотних коштах досягається за рахунок використання коштів, які постійно перебувають в обороті підприємства. Вони називаються стійкими пасивами. До них відносяться: постійно перехідна заборгованість по заробітній платі; заборгованість по відрахуваннях до фонду соціального захисту та ін.

Позикові оборотні кошти утворюються за рахунок кредитів, одержуваних підприємством. Вони виділяються на певний термін, після чого повертаються банку; мають строго цільове на-правління, тобто використовуються для оплати тих товарів і витрат, на які була видана позика. Кредит може бути отриманий для розрахунків з постачальниками, а також для інших тимчасових потреб.

За ступенем ліквідності, тобто по можливості звернення в грошові кошти, оборотні активи можна поділити на найбільш ліквідні, швидко ліквідні і низько ліквідні (повільно реалізовані). До найбільш ліквідним можна віднести кошти на рахунках в банківських установах і касі підприємства, короткострокові фінансові вкладення. До швидко ліквідним оборотних активів відносять дебіторську заборгованість. До низько ліквідним (повільно реалізованим) - товарно-матеріальні цінності, в тому числі виробничі, товарні запаси, малоцінні і швидкозношувані предмети.

У загальному обсязі всіх фінансових ресурсів готельного комплексу 25-35% складають оборотні кошти.

Власні оборотні кошти беруть участь в кругообігу тільки того підприємства, за яким смороду закріплені, в тій годину як позикові кошти можуть брати участь в кругообігу багатьох підприємств в залежності від їх потреб. Власні оборотні кошти виділяються для створення виробничих запасів, витрат

майбутніх періодів. Смороду Постійно закріплені за підприємством в статутному Фонді; підприємства мають право самостійно їх розмішувати, планувати, використовувати.

Зменшення спожи у Власний оборотних коштах досягається за рахунок використаних коштів, Які Постійно перебувають в обороті підприємства. Смороду називаються стійкими пасив. До них відносяться: Постійно Перехідна заборгованість по заробітній платі; заборгованість по відрахуваннях до фонду соціального захисту та ін.

Позикові оборотні кошти утворюються за рахунок кредитів, одержуваних підприємством. Смороду виділяються на Певний строк, після чого повертаються банку; мають строго цільове направлення, тобто Використовують для оплати тих товарів и витрат, на Які булу видана позика. Кредит може бути отриманий для розрахунків з постачальником, а також для других Тимчасових потреб.

За ступенями ліквідності, тобто по можливості Звернення в Грошові кошти, оборотні активи можна поділити на найбільш ліквідні, швидко ліквідні и низько ліквідні (Повільно реалізовані). До найбільш ліквідним можна Віднести кошти на рахунки в Банківських установах и касі підприємства, короткострокові фінансові вкладення. До Швидко ліквідним оборотних активів відносять дебіторську заборгованість. До низько ліквідним (Повільно реалізованім) - товарно-матеріальні цінності, в тому числі виробничі, товарні запаси, Малоцінні и швидкозношувані предмети.

У загально обсязі всіх фінансових ресурсів готельного комплексу 25-35% складають оборотні кошти.

2. Показники ефективності управління оборотними коштами готельного господарства

У ринковій економіці особливо важливе значення має правильна організація оборотних коштів, уміле керування ними і підвищення ефективності їх використання.

Основними завданнями управління оборотними коштами є:

- економічно обґрунтоване визначення норм запасів за видами оборотних коштів і загальної потреби в них;
- вміле маневрування тимчасово вільними обіговими коштами з урахуванням зміни господарської ситуації;
- забезпечення збереження оборотних коштів і використання їх за цільовим призначенням;
- раціональної системи фінансування оборотних коштів;
- ефективне використання оборотних коштів шляхом прискорення їх оборотності;
- забезпечення платоспроможності та ліквідності активів підприємства;
- підвищення прибутковості використання оборотних активів;
- забезпечення інфляційної захищеності оборотних активів;
- зниження вартості формування оборотних активів.

Однією з важливих завдань управління оборотними коштами є підвищення ефективності їх використання, перш за все шляхом прискорення оборотності. Ефективність витрачання оборотних коштів, що становлять значну частину всіх фінансових коштів, безпосередньо впливає на кінцеві результати господарської діяльності готельного господарства - прибуток і рентабельність.

Чим швидше оборотність оборотних коштів, тим менше потреба в кредитах, відповідно менші витрати, більший прибуток за рахунок зниження витрат за користування банківськими кредитами, зі зберігання запасів, втрат товарів і сировини та ін. Тому підвищення ефективності використання оборотних коштів має важливе економічне значення для кожного підприємства готельного та ресторанного господарства.

Ефективність використання оборотних коштів готельного господарства характеризує система показників. До них відносяться:

- оборотність оборотних коштів;
- коефіцієнт ефективності;
- коефіцієнт закріплення і ін.

| № | Показник | Алгоритм розрахунку | Галузь застосування |
|---|--|---|--|
| 1 | коефіцієнт оборотності | $KO = \frac{B}{OK_{сер}}$ | Оцінка швидкості обороту оборотних коштів |
| 2 | Тривалість одного обороту | $O_{mp} = \frac{D * OK_{сер}}{B} \text{ чи}$ $O_{mp} = \frac{D}{KЗ}$ | Оцінка в днях одного обороту оборотних коштів |
| 3 | Коефіцієнт завантаження (закріплення) оборотних коштів | $K_з = \frac{OK_{сер}}{B} \text{ чи}$ | Оцінка величини оборотних коштів на гривню реалізованих послуг |

| | | | |
|----|--|---|--|
| | | $K_3 = \frac{1}{K_0}$ | |
| 4 | Величина вивільнених оборотних коштів | $ВOK = \frac{B_{звіт} (O_{дн}^{зб} - O_{дн}^{баз})}{Д}$ | Відносне вивільнення оборотних коштів внаслідок прискорення оборотності |
| 5 | Оборотність запасів (число оборотів) | $KO_3 = \frac{B}{3_{сер}}$ | Оцінка швидкості обороту запасів |
| 6 | Оборотність запасів | $O_3 = 3_{сер} : \frac{B}{Д}$, чи $\frac{Д * 3_{сер}}{B}$, чи $\frac{Д}{OK_3}$ | Оцінка в днях одного обороту запасів |
| 7 | Оборотність дебіторської заборгованості (число оборотів) | $KO_{ДЗ} = \frac{B}{ДЗ_{сер}}$ | Оцінка швидкості обороту дебіторської заборгованості |
| 8 | Термін погашення дебіторської заборгованості | $C_{ДЗ} = \frac{Д}{KO_{ДЗ}}$ | Період часу, за який погашається дебіторська заборгованість |
| 9 | Оборотність грошових коштів | $KO_{ДС} = \frac{ПО}{ДС}$ | Оцінка швидкості обороту грошових коштів |
| 10 | Коефіцієнт загальної ліквідності | $K_{ол} = \frac{OA}{KO}$ | Оцінка ліквідності, кредитоспроможності, можливість покрити коштами короткострокові зобов'язання |
| 11 | Коефіцієнт проміжної ліквідності | $K_{nl} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{KO}$ | Оцінка ступеня покриття коротко-термінових зобов'язань за рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості |
| 12 | Коефіцієнт швидкої (абсолютної) ліквідності | $K_{б.л} = \frac{ДС + КФВ}{KO}$ | Оцінка можливостей розрахунку з короткостроковими зобов'язаннями коштами |
| 13 | Коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті короткострокових зобов'язань | $K_y = \frac{3}{KO}$ | Оцінка рівня «пов'язаності» оборотних коштів у їх найменш ліквідної частини |
| 14 | Питома вага матеріальних оборотних коштів в їх загальній величині | $УВ_{OC} = \frac{3}{OA} * 100$ | Оцінка рівня «зв'язності» оборотних коштів у їх найменш ліквідної частини |
| 15 | Коефіцієнт маневреності | $K_M = \frac{COC}{CC}$ | Частка власних оборотних коштів у власних коштах |
| 16 | Коефіцієнт співвідношення власних оборотних коштів і загальної величини оборотних коштів (коєфі- | $K_C = \frac{COC}{OA}$ | Оцінка структури оборотних коштів за джерелами формування: власними і позиковими |

| | | | |
|----|--|--|---|
| | цієнт забезпеченості власними коштами) | | |
| 17 | Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами | $K_o = \frac{COC}{3}$ | Оцінка забезпеченості запасів власними джерелами фінансування |
| 18 | Тривалість операційного циклу | $D_{oc} = O_3 + C_{ДЗ}$ | Оцінка тривалості операційного циклу, тобто періоду з моменту вкладу коштів в товарні запаси до отримання виручки від їх реалізації |
| 19 | Цикл обороту грошових коштів | $C_{ДЗ} = O_3 + C_{ДЗ} - ПП_{КЗ}$, де $ПП_{КЗ} = \frac{КЗ * Д}{B}$ | Оцінка тривалості обороту грошових коштів |
| 20 | Коефіцієнт ефективності використання оборотних коштів | $KE = \frac{\Pi}{OA_{сер}}$ | Величина прибутку на гривню оборотних коштів |
| 21 | Коефіцієнт фондвіддачі оборотних коштів | $\Phi O_{об.с} = \frac{B}{OA_{сер}}$ | Оцінка величини реалізованих послуг на гривню оборотних активів |
| 22 | Коефіцієнт платоспроможності | $K_{\Pi} = \left(\frac{OA - РБП}{КО} \right)$ | Показує, у скільки разів оборотні активи перевищують короткострокові борги |
| 23 | Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості | $K_c = \frac{КЗ}{ДЗ}$ | Оцінка співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості |

Примітка. $OK_{сер}$ - середньорічна вартість оборотних коштів; OK - вартість оборотних коштів на початок (кінець) періоду; B - обсяг реалізованих послуг (виручка від реалізації послуг); D - кількість днів в періоді; $З_{сер}$ - середньорічна вартість запасів; $ДЗ_{сер}$ - середньорічна вартість дебіторської заборгованості; $ПО$ - плановий оборот; $ГК$ - грошові кошти; $КЗ$ - короткострокові зобов'язання; $КФВ$ - короткострокові фінансові вкладення; $ВОК$ - власні оборотні кошти; $ВК$ - власні кошти; $КЗ$ - кредиторська заборгованість; $ВМП$ - витрати майбутніх періодів; $ДЗ$ - дебіторська заборгованість.

Наведені показники розраховуються і аналізуються в динаміці, порівнюються з аналогічними середньогалузевими показниками, показниками інших готелів. Важливе значення має порівняння перерахованих вище показників з нормативами. Однак слід зазначити, що нормативні показники можуть використовуватися як орієнтири, оскільки вони взяті з літературних джерел і не диференційовані за галузями, зокрема, відсутня нормативна база для готельних і ресторанных господарств.

3. Аналіз оборотних коштів готельного господарства

У процесі аналізу необхідно встановити, якими обіговими коштами має готельне господарство, які зміни відбулися в їх обсязі і складі, які джерела формування оборотних коштів і ефективність використання оборотних коштів.

Загальний порядок проведення аналітичного дослідження включає наступні етапи:

- аналіз загального розміру оборотних коштів, їх складу і змін в звітному періоді. При цьому вивчається питома вага оборотних активів у загальній величині активів підприємства і його зміна;
- аналіз структури оборотних коштів за видами активів і оцінка змін, які відбулися в звітному періоді;
- оцінка факторів, які впливають на оборотні активи (на їх збільшення або зменшення);
- джерел утворення оборотних активів;
- аналіз ефективності управління оборотними активами.

В першу чергу проаналізуємо структуру майна готелю. Вона складається з необоротних та оборотних активів (табл. 11.2).

| Активи | На початок року | | На кінець року | | Відхилення | | Темп приросту та % |
|------------|-----------------|-------|----------------|-------|------------|-------|--------------------|
| | Тис грн | % | Тис грн | % | Тис грн | % | |
| Необоротні | 372 311 | 69,4 | 1 146 184 | 73,0 | +773 873 | +3,5 | 307,9 |
| Оборотні | 163 790 | 30,6 | 424 791 | 27,0 | +261 001 | -3,5 | 259,4 |
| Сума | 536 101 | 100,0 | 1 570 975 | 100,0 | +1 034 | 874,0 | 293,0 |

На кінець року вартість необоротних активів збільшилася в 3 рази, тоді як вартість оборотних активів збільшилася тільки в 2,6 рази, що викликало несуттєві зміни в структурі активів. Найбільшу питому вагу у необоротних активах (99,97%) займають основні фонди, в першу чергу це будівля готелю. Решта 0,03% необоротних активів припадають на нематеріальні активи - це платежі за ліцензії і програмне забезпечення. Структура оборотних активів готелю представлена в табл. 11.3.

| Оборотні активи | На початок року | | На кінець року | | Відхилення | | Темп приросту та % |
|--|-----------------|-------|----------------|-------|------------|-------|--------------------|
| | Тис грн | % | Тис грн | % | Тис грн | % | |
| Матеріальні запаси | 119 961 | 73,2 | 90 209 | 21,2 | -29 752 | - 52 | 75,2 |
| Грошові засоби, дебіторська заборгованість, інші оборотні активи | 43 829 | 26,8 | 334 582 | 78,8 | +290 | 753,0 | 763,4 |
| Сума | 163 790 | 100,0 | 424 791 | 100,0 | +261 | 001,0 | 259,4 |

За аналізований період в вартість і структуру оборотних активів відбулися серйозні зміни. Так, вартість товарно-матеріальних цінностей і витрат знизилася на 29,8 млн р. і склала п'яту частину оборотних активів, грошові кошти, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи зросли більш ніж в 7 разів і склали 334 млн р. Отже, оборотні активи зросли в 2,6 рази і викликано це виключно приростом грошових коштів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів. Для з'ясування причини зниження вартості товарно-матеріальних цінностей і витрат проаналізуємо їх структуру (табл. 11.4).

У порівнянні з минулим роком спостерігається різке зниження витрат майбутніх періодів - на 80,3 тис. грн. і зростання всіх інших елементів товарно-матеріальних цінностей і витрат.

| Запаси | На початок року | | На кінець року | | Відхилення | | Темп приросту та % |
|---|-----------------|-------|----------------|-------|------------|-------|--------------------|
| | Тис грн | % | Тис грн | % | Тис грн | % | |
| Сировина і матеріали | 3202 | 2,7 | 17 008 | 18,9 | 13 806 | +16,2 | 531,2 |
| Малоцінні і швидкозношувані предмети | 43 829 | 26,8 | 334 582 | 78,8 | +290 | 753,0 | 763,4 |
| Незавершене виробництво | 2138 | -1,8 | 4524 | 5,0 | +2386 | +3,2 | 211,6 |
| Готова продукція і товари для перепродажу | 21 436 | -17,9 | 34 976 | 38,8 | +13 540 | +20,9 | 163,2 |
| Відвантажені товари | 620 | 0,5 | 1227 | 1,4 + | +607 | +0,8 | 197,9 |
| Витрати майбутніх періодів | 81 679 | 68,1 | 1365 | 1,5 | -80 314 | -66,6 | 1,7 |
| Сума | 119 961 | 73,2 | 90 209 | 21,2 | -29 752 | - 52 | 75,2 |

Вартість сировини і матеріалів зросла на 13,8 тис. грн., Вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів - на 20,2 млн р. Крім того, зросла вартість готової продукції на 13,5 млн р. Отже, зменшення товарно-матеріальних цінностей і витрат було викликано зниженням витрат майбутніх періодів. Різка зміна даної статті викликано тим, що до витрат майбутніх періодів відносяться засоби для проведення ремонту, які накопичувалися в минулому періоді.

Зміна структури оборотних активів було викликано збільшенням грошових коштів та інших активів (табл. 11.5).

З табл. 11.5 випливає, що в звітному році сума грошових коштів зросла в 6,5 рази, або на 206 млн р. Сума дебіторської заборгованості збільшилася тільки на 83 млн р., Проте в порівнянні з минулим роком, коли дебіторська заборгованість становила 6,5 млн р., Це був вельми істотне зростання (в 13,7 рази), що викликало зміну в їх структурі, що приводить до збільшення частки дебіторської заборгованості з 14,9 до 26,7% і зниження частки грошових коштів з 85,1 до 72,8%.

Проаналізуємо структуру і динаміку грошових коштів (табл. 11.6).

Таблиця 5

| Активи | На початок року | | На кінець року | | Відхилення | | Темп приросту та % |
|----------------------|-----------------|-------|----------------|-------|------------|-------|--------------------|
| | Тис грн | % | Тис грн | % | Тис грн | % | |
| Грошові засоби | 37 311 | 85,1 | 243 716 | 72,8 | +206 405 | -12,3 | 653,2 |
| Оборотні | 6 518 | 14,9 | 89 479 | 26,7 | +82 961 | +11,9 | 1372,8 |
| Інші оборотні активи | - | - | 1 387 | 0,4 | +1 387 | +0,4 | - |
| Сума | 43 829 | 100,0 | 334 582 | 100,0 | +290 753 | - | + 763,4 |

Таблиця 6

| Показник | На початок року | | На кінець року | | Відхилення | | Темп приросту та % |
|-----------------------|-----------------|-------|----------------|-------|------------|-------|--------------------|
| | Тис грн | % | Тис грн | % | Тис грн | % | |
| Грошові засоби в касі | 466 | 1,2 | 511 | 0,2 | +45 | -1,0 | 109,7 |
| Розрахунковий рахунок | 6709 | 18,0 | 11 581 | 48 | +4872 | -13,2 | 172,6 |
| Валютний рахунок | 28 838 | 77,3 | 229 412 | 94,1 | +200 574 | 16,8 | 795,5 |
| Інші оборотні активи | 1298 | 3,5 | 2212 | 0,9 | +914 | -2,6 | 170,4 |
| Сума | 37 311 | 100,0 | 243 716 | 100,0 | +206 405 | - | 653,2 |

Найбільшу питому вагу в грошових коштах займає валютний рахунок, в минулому році він склав 77,3%, а в звітному підвищився до 94,1% всіх грошових коштів. Це пояснюється орієнтацією готелю на обслуговування іноземних гостей. Кошти на валютному рахунку за аналізований період зросли майже в 8 разів, на розрахунковому рахунку - в 1,7 рази.

Важливими показниками фінансової стійкості є розмір і структура дебіторської заборгованості (табл. 11.7). Дебіторська заборгованість поділяється в залежності від терміну очікуваного повернення і дебітора.

Таблиця 7

Динаміка і структура дебіторської заборгованості готельного комплексу «Німан»

| Показник | На початок року | | На кінець року | | Відхилення | | Темп приросту та % |
|--|-----------------|-------|----------------|-------|------------|------|--------------------|
| | Тис грн | % | Тис грн | % | Тис грн | % | |
| Дебіторська заборгованість, платежі по якій сподіваються протягом 12 місяців після звітної дати | 5967 | 91,5 | 88 060 | 98,4 | +82 093 | +6,9 | 1475,8 |
| У тому числі: покупці і замовники | 5691 | 87,3 | 85 637 | 95,7 | +79 946 | +8,4 | 1504,8 |
| інші дебітори | 276 | 4,2 | 2423 | 2,7 | +2147 | -1,5 | 877,9 |
| Дебіторська заборгованість, платежі по якій сподівання більш ніж через 12 місяців після звітної дати | 551 | 8,5 | 1419 | 1,6 | +868 | -6,9 | 257,5 |
| У тому числі: покупці і замовники | 551 | 8,5 | 1419 | 1,6 | +868 | -6,9 | 257,5 |
| Сума | 6518 | 100,0 | 89 479 | 100,0 | +82 961 | - | - 1372,8 |

Аналіз дебіторської заборгованості готельного комплексу показує, що 98,4% припадає на дебіторську заборгованість, платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати, причому в основному це заборгованість покупців і замовників (заборгованість турфірм за проживання їх клієнтів). У порівнянні з минулим роком дебіторська заборгованість покупців і замовників зросла на 79,9 млн р., Або в 1 5 разів.

Дебіторська заборгованість, платежі по якій очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати, становить 1,6% - це заборгованість туристичної фірми «Кипріяна Тревел».

Таким чином, різка зміна дебіторської заборгованості в звітному році в порівнянні з минулим викликано приростом дебіторської заборгованості покупців і замовників платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати.

Від стану дебіторської заборгованості багато в чому залежать величина оборотних коштів і мобільність майна. Слід оцінити якість дебіторської заборгованості, тобто наявність або відсутність в її величині безнадійних боргів замовників та інших дебіторів. Необхідно знати перелік дебіторів, їх платоспроможність, виявити прострочену і безнадійну заборгованість. У готельного комплексу є дебіторська заборгованість з терміном погашення понад 12 місяців на суму 1,4 млн р. Така заборгованість повинна розглядатися як необоротні активи: вона не може служити джерелом погашення боргів в аналізованому періоді.

Тому приріст оборотних активів за мінусом дебіторської заборгованості з терміном погашення понад 12 місяців (261,0 - 1,4 млн р. = 259,6 млн р.) Можна розцінювати як ознаку підвищення мобільності майна готельного господарства. Важливо відзначити, що приріст оборотних активів супроводжується збільшенням необоротних активів, причому темпи зростання останніх випереджали темпи зростання оборотних активів.

Виходячи з балансу підприємства, можна вважати, що факторами, що забезпечують приріст оборотних активів, є зменшення інших елементів активів або збільшення будь-яких елементів пасивів, і навпаки, в якості негативних факторів приросту оборотних активів виступає збільшення інших елементів активів або зниження розмірів джерел коштів.

Оцінимо за даними табл. 11.8 структуру цих факторів.

Вирішальними факторами приросту оборотних активів з'явилися перш за все збільшення капіталу і резервів, а потім зростання інших короткострокових зобов'язань. Збільшення капіталу і ре-резерву дозволяє зробити висновок про те, що фінансовий стан готелю покращився і підвищення мобільності майна забезпечується власними коштами.

Важливими показниками фінансового стану готелю є зростання власних оборотних коштів і їх питома вага у власному капіталі підприємства. Власні оборотні кошти готельного господарства за аналізований період зросли на 27,7%, проте їх питома вага у власних засобах знизився з 20,3 до 9,5%, отже, відзначається зниження коефіцієнта маневреності на 10,8%. Оцінити його рівень можна виходячи з достатності або недостатності суми власних оборотних коштів для покриття необхідних запасів. Таким чином, рівень коефіцієнта маневреності власних коштів необхідно оцінювати в порівнянні з рівнем коефіцієнта забезпеченості запасів власними джерелами фінансування. Останній коефіцієнт за умови необхідності всіх запасів нормальний, якщо його значення наближається до одиниці.

| Показник | Грн | До приросту % |
|--|--------|---------------|
| Приріст оборотних активів | 261,0 | 100,0 |
| Фактори {«+ *» - збільшують; «-» - зменшують): приріст капіталу і резервів | +800,1 | 306,5 |
| збільшення: кредиторської заборгованості | +21,5 | 8,2 |
| Основних коштів | -783,8 | -300,3 |
| нематеріальних активів | +10,0 | 3,8 |
| інших короткострокових зобов'язань | +213,2 | 81,7 |

Розрахуємо цей коефіцієнт за даними табл. 11.9.

Таблиця 9

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами готельного комплексу «Німан»

| Показник | Початок року | На кінець року |
|--------------------------------|--------------|----------------|
| Власні оборотні засоби тис грн | 94 696,0 | 120 935,0 |
| Запаси тис грн | 119 961,0 | 90 209,0 |
| Коефіцієнт забезпеченості | 0,789 | 1,341 |

По готельному господарству спостерігається зростання коефіцієнта забезпеченості запасів власними джерелами фінансування (з 0,789 до 1,341). Отже, можна вважати суму власних оборотних коштів достатньою. Відповідно достатній і коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів.

Аналіз оборотних активів передбачає дослідження джерел формування оборотних коштів (табл. 11.10).

Таблиця 10

Джерела формування оборотних коштів готельного комплексу «Німан»

| Джерела фінансування оборотних засобів | На початок року | | На кінець року | | Відхилення | |
|--|-----------------|-------|----------------|-------|------------|-------|
| | Тис грн | % | Тис грн | % | Тис грн | % |
| Оборотні засоби | 163 790 | 100 | 424 791 | 100,0 | +261 001 | - |
| У тому числі: оборотні засоби | 94 696 | 57,8 | 120 935 | 28,5 | +26 239 | -29,3 |
| Запозичені засоби | 69 094 | 42,2 | 2423 | 2,7 | +2147 | -1,5 |
| Із них: кредиторська заборгованість | 69 094 | 100,0 | 90 599 | 29,8 | +21 505 | -70,2 |
| Інші короткострокові обов'язки | - | 8,5 | 213 257 | 70,2 | + | -6,9 |

У джерелах формування оборотних коштів відбулися наступні зміни: знизилася частка власних оборотних коштів з 57,8 до 28,5% і зросла частка позикових коштів з 42,2 до 28,5% і частка позикових коштів з 42,2 до 71,5% , причому в їх структурі переважають короткострокові зобов'язання (кредиторська заборгованість).

Необхідно оцінити ефективність залучення позикового капіталу. Слід зазначити, що зростання кредиторської заборгованості в якості позикових джерел коштів є ненадійним способом досягнення мети підвищення мобільності майна, так як заборгованість може бути затребувана в терміни, що не влаштовують готельні господарства. Раціональне поєднання власних і позикових джерел фінансування є складною проблемою, яка заслуговує на окремий розгляд.

Проаналізуємо ефективність використання оборотних коштів на основі наступних коефіцієнтів (табл. 11).

Таблиця 11

Аналіз ефективності використання оборотних коштів готельного комплексу «Німан»

| Показник | Минулий рік | Звітний рік | Відхилення |
|---|-------------|-------------|------------|
| Оборотність оборотних коштів тис грн | 133,1 | 67,2 | -65,9 |
| коефіцієнт оборотності | 2,7 | 5,4 | +2,7 |
| Коефіцієнт ефективності використання оборотних коштів | 0,3 | 0,8 | +0,5 |
| Коефіцієнт фондоддачі оборотних Засобів | 2,7 | 5,4 | +2,7 |
| Коефіцієнт фондомісткості оборотних Засобів | 0,4 | 0,2 | -0,2 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 80,7 | 17,9 | -62,9 |
| Строк погашення дебіторської заборгованості | 4,5 | 20,4 | +15,9 |

За аналізований період спостерігається прискорення оборотності оборотних коштів готельного комплексу «Німан». Так, оборотність в минулому році склала 133,1 дня, а в звітному зменшилася на 65,9 і склала 67,2 дня. Прискорення оборотності зумовило відносно вивільнення оборотних коштів на 1568 млн р. і сприяло збільшенню коефіцієнта оборотності, який характеризує число оборотів поточних активів за рік. За аналізований період коефіцієнт оборотності зріс з 2,7 до 5,4 рази. Коефіцієнт ефективності показує, що в минулому році на один рубль оборотних коштів готель отримала 30 коп. прибутку, а в звітному - 80 коп., тобто коефіцієнт ефективності виріс на 0,5. Про позитивні тенденції свідчить також коефіцієнт фондоддачі оборотних коштів, який виріс з 2,7 до 5,4, або на 2,7. Уповільнення оборотності де-дебіторська заборгованості з 4,5 до 20,4 дня може негативно позначитися на фінансовій стійкості підприємства. Оборотність дебіторської заборгованості слід порівнювати з оборотністю кредиторської заборгованості та запасів. Якщо оборотність кредиторської заборгованості менше, а оборотність запасів більше, ніж оборотність дебіторської заборгованості, то наше підприємство має несприятливе для фінансового стану умови розрахунків з постачальниками і покупцями.

Аналіз ефективності управління оборотними коштами не обмежується розглянутими показниками, а має охопити систему показників, наведену в табл. 11.1.

4. Планування потреби в оборотних коштах готельного господарства

Планування потреби в оборотних коштах готельного господарства здійснюється на основі нормування. **Нормування оборотних коштів** - це науково обґрунтований процес розробки норм і нормативів оборотних коштів, який здійснюється безпосередньо на підприємстві. Визначення потреби в оборотних коштах готельного господарства здійснюється шляхом розрахунку відносних норм запасу оборотних коштів у грошовому вираженні по окремих елементах і в цілому загальної їх суми.

Норма оборотних коштів виражається у відносних величинах і характеризує ставлення необхідного підприємству залишку матеріальних цінностей до певного показника діяльності підприємства. При нормуванні оборотних коштів можна використовувати як типові норми, так і норми, що встановлюються конкретно на даному підприємстві.

Норматив оборотних коштів - плановий залишок товарно-матеріальних цінностей і витрат у грошовому вираженні, необхідний для нормальної роботи підприємства. Величина його визначається конкретно на планований період множенням норми на той показник, по відношенню до якого вона встановлена.

Норматив оборотних коштів повинен включати потребу в коштах не тільки для основної діяльності, але і для інших видів діяльності, якщо ці структурні підрозділи входять до складу даної організації і перебувають на балансі організації.

При нормуванні оборотних коштів застосовують три основні методи розрахунку: метод прямого розрахунку, статистико-аналітичний і метод коефіцієнтів.

Метод прямого розрахунку полягає у визначенні норми і нормативу в цілому по елементу оборотних коштів виходячи з норм на окремі види і групи матеріальних цінностей з урахуванням конкретних умов постачання, технології та організації на даному підприємстві. Цей метод дозволяє найбільш точно розрахувати потреби в оборотних коштах і застосовується в поточному фінансовому плануванні при визначенні нормативу по основних елементах оборотних коштів.

Статистико-аналітичний метод передбачає визначення нормативу власних оборотних коштів в розрізі середньо-фактичних залишків, за винятком нетипових для підприємства.

При цьому необхідно провести аналіз фактичних запасів з метою виявлення зайвих, непотрібних, неліквідних залишків і визначення дійсної мінімальної потреби в оборотних коштах. Даний метод застосовується в тих випадках, коли матеріальні цінності та витрати займають незначну питому вагу в загальній сумі оборотних коштів підприємства. При обчисленні потреби в оборотних коштах цим методом не в повній мірі враховуються конкретні умови роботи підприємства в планованому році, що не завжди забезпечує точність і обґрунтованість розрахунків.

Розрахунок нормативів оборотних коштів методом коефіцієнтів здійснюється виходячи зі співвідношення між темпами зростання обсягу реалізованих послуг і розмірів нормованих оборотних коштів у базисному періоді. При цьому методі нормування оборотні кошти поділяються на залежні від зміни обсягу послуг (сировина, матеріали, товарні запаси і т.п.) і незалежні (малоцінні та швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів і т.п.). За першою групою оборотних коштів норматив визначається виходячи з їх розміру за звітний рік і темпів зростання обсягу послуг в планованому періоді. По оборотних коштах, які не мають пропорційної залежності від зростання обсягу послуг, норматив встановлюється на рівні, середніх фактичних залишків цих цінностей за ряд років. Метод коефіцієнтів використовується при розрахунку нормативу оборотних коштів в перспективному плануванні.

Тема 6. Оплата праці працівників готельного господарства

- 1. Механізм стимулювання праці та його вдосконалення**
 - 2. Тарифна система**
 - 3. Форми і системи оплати праці**
 - 4. Склад фонду заробітної плати підприємства, джерела його утворення**
 - 5. Ефективність використання фонду заробітної плати**
- 1. Механізм стимулювання праці та його вдосконалення**

В умовах розвитку ринкових відносин одним з найважливіших елементів механізму функціонування господарства є **стимулювання праці**. Механізм стимулювання праці охоплює як матеріальні так і нематеріальні стимули. До **матеріальних стимулювань** відноситься заробітна плата, заохочення, премії, доходи, проценти, дивіденди по акціям та цінним паперам, трудові та соціальні пільги. До **моральних стимулів** слід віднести різні форми морального заохочення престиж професії, мікроклімат в трудовому колективі. В умовах переходу до ринку вимагається якісний новий підхід до організації оплати праці на підприємстві, створення ефективного мотиваційного механізму трудової активності працівників.

Реформи системи оплати праці проводились неодноразово.

На сучасному етапі реформування економіки потребується подальше удосконалення організації та регулювання оплати праці.

Основними цілями реформи оплати праці на сучасному етапі є:

- підвищення матеріальної зацікавленості робітників в високих результатах і якості праці;
- відновлення функції оплати праці по забезпеченню розширеного відтворення робочої сили та поступове наближення рівня оплати праці до реальної вартості робочої сили на ринку праці;
- створення економічних умов для зміни пропорції в розподілі новоствореної вартості і збільшення тієї її частини, яка в розпорядженні працівників;
- забезпечення на основі тарифної сітки єдиного методичного підходу до питань встановлення працівникам тарифних ставок і окладів, застосування форм і систем оплати праці;
- здійснення регулювання рівня заробітної плати в галузях і на підприємствах на основі укладення тарифних угод і колективних договорів;

- надання підприємствам і організаціям різних форм власності максимальної самостійності у вирішенні питань оплати праці та забезпечення працівникам гарантій в галузі заробітної плати.

Реформа оплати праці передбачає удосконалення:

- критеріїв оцінки вартості робочої сили;
- способів і механізмів оцінки складності праці робітників різних професійно-кваліфікаційних груп;
- методів регулювання оплати праці

В якості одного з критеріїв вартості робочої сили прийнято розмір мінімальної заробітної плати (мзп) - норматив який встановлюється державою і означає мінімально допустимий рівень грошових і натуральних виплат робітнику роботодавцем за виконану роботу. Розмір МЗП визначає нижню межу оплати праці. МЗП розраховується виходячи з мінімального споживчого бюджету який переглядається залежно від динаміки цін на товари й послуги.

Виходячи з мінімальної заробітної плати підприємства харчування самостійно визначають конкретні розміри оплати праці працівникам.

Для оцінки складності праці працівників різних професійно-кваліфікаційних груп розроблена і застосовується єдина тарифна сітка, яка побудована у вигляді шкали і відповідних тарифних коефіцієнтів. Вона складається з 28 розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів.

Одним з найскладніших питань реформи оплати праці є її регулювання. Можна виділити чотири рівні регулювання оплати праці: національний, галузевої, місцевий (територіальний), рівень підприємства.

Регулювання оплати праці на національному рівні здійснюється при розробці Генеральної угоди і включає наступне:

- удосконалення нормативних та правових актів по заробітній платі;
- мінімальний розмір тарифної ставки першого розряду;
- регулювання тарифної частини оплати праці на основі єдиної тарифної сітки робітників;
- наближення мінімального розміру заробітної плати до мінімальному споживчого бюджету;
- співвідношення темпів росту цін на споживчі товари та послуги і темпи росту середньомісячної заробітної плати по сій країні в цілому;
- перелік компенсаційних надбавок і доплат, величина яких встановлюється на державному рівні;
- співвідношення середньомісячної заробітної плати працівників відрости бюджетної сфери робітників в промисловості в період дії угоди;
- порядок компенсації працівникам втрат від несвочасної виплати заробітної плати;
- основні критерії та соціальні стандарти, що характеризують рівень життя;
- індексація заробітної плати і т.д..

На галузевому рівні регулювання оплати праці здійснюється в процесі розробки та укладення галузевих тарифних угод і полягає в наступному:

- визначається мінімальний розмір тарифної ставки першого розряду;
- першого розряду в галузі і порядок її перегляду в період існування угоди;
- встановлюються мінімальні гарантії оплати праці;
- визначається співвідношення середньої заробітної плати керівників, фахівців і службовців і середньої заробітної плати робітників по підприємству в цілому;
- визначаються основні положення матеріального стимулювання працівників галузі та інше.

На місцевому рівні регулювання оплати праці полягає у встановленні за рахунок коштів місцевих бюджетів підвищених гарантій і пільг в оплаті праці, доплат компенсаційного характеру та ін.

На рівні підприємства питання регулювання оплати праці включається в колективні договори. До них відноситься наступне:

- визначення величини тарифної ставки першого розряду;
- уточнення тарифних коефіцієнтів;
- рядки перегляду тарифних ставок і окладів залежно від фінансових можливостей підприємства;
- розмір надбавок і доплат;
- сума преміальних виплат;
- визначення форм і систем оплати праці;
- розробка системи індексації розмірів оплати праці в залежності від зростання інфляції та інше.

Таким чином, організація оплати праці в готельних і ресторанних господарствах передбачає:

- розробку системи посадових окладів і тарифних ставок працівників;
- визначення форм і систем оплати працівників підприємства;
- вироблення критеріїв і визначення розмірів доплат, надбавок;
- обґрунтування показників і системи преміювання працівників

Висловах ринку мотиваційний механізм повинен відповідати наступні принципи:

- оплата праці повинна забезпечувати відтворення робочої сили. Рівень заробітної плати повинен бути таким, щоб працівник міг утримувати себе і свою сім'ю;
- заробітна плата повинна залежати від кількості і якості праці, кваліфікації працівника;
- диференціація оплати праці з урахуванням складності, характеру і змісту праці робітників, технічних виконавців, керівників і фахівців;

- облік загальних умов праці, режимів праці і відпочинку та інших специфічних особливостей, характерних для окремих галузей господарства;
- система оплати праці повинна спиратися на реальний мінімальний прожитковий рівень;
- вирівнювання заробітної плати працівників бюджетної сфери і госпрозрахункових підприємств, між державним і приватним сектором;
- регулювання заробітної плати на різних рівнях;
- поєднання матеріальних і моральних стимулів;
- підвищення рівня оплати праці за рахунок поліпшення результатів діяльності підприємства.

Оплата праці з урахуванням сукупності інших факторів впливає на прибуток і конкурентоспроможність підприємства. Тому основне завдання підприємства полягає в тому, щоб розробити такий механізм матеріального стимулювання, який націлював би трудові колективи на досягнення високих кінцевих результатів.

Ця проблема є актуальною на даний час. Існуюча система оплати праці критикується вченими, спеціалістами, і має ряд недоліків і негативних моментів. *Основні з них:*

- скорочується питома вага заробітної плати у валовому внутрішньому продукті;
- ціни на товари випереджають зростання заробітної плати;
- співвідношення між мінімальною заробітною платою і мінімальною споживчим бюджетом досягло значного розриву. Мінімальна заробітна плата втратила своє значення. Застосування низької заробітної плати призводить до знецінення праці;
- знижує питома вага тарифної частини у фонді заробітної плати і відповідно підвищується частка доплат і надбавок;
- премія практично втратила свій сенс, втратила стимулюючу функцію. В даний час премія перетворилася в механічне підвищення заробітної плати. Крім того, багато підприємств взагалі не використовують систему преміювання

2. Тарифна система

Тарифна система – сукупність нормативних актів, за допомогою яких здійснюється диференціація і регулювання рівня заробітної плати різних груп і категорій працівників залежно від кваліфікації, умов, тяжкості, інтенсивності виконуваних робіт, а також відповідальності за проведення і результативності. Вона призначена для забезпечення відтворення робочої сили в умовах різноманіття форм господарювання, формування та розвитку ринку праці.

Республіканська тарифна система складається з Єдиної тарифної сітки працівників (ЄТС), тарифно-кваліфікаційних довідників, тарифних ставок і окладів.

ЄТС - це сукупність кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких визначаються розміри тарифних ставок або окладів, тобто встановлюється залежність оплати праці від кваліфікації робітників.

Тарифний розряд певною мірою характеризує рівень кваліфікації працівника і залежить від ступеня точності, складності і відповідальності виконуваних ним робіт. Робочі початкового або нижчого рівня кваліфікації тарифікуються першим розрядом, вищого - останнім для даної професії. Всього ЄТС містить 28 тарифних розрядів і відповідним їм тарифних коефіцієнтів.

Віднесення робітників і службовців до відповідних тарифних розрядів проводиться на основі тарифно-кваліфікаційних довідників з урахуванням складності робіт або функцій.

У діючій ЄТС працівників передбачені категорії і посади працівників:

- робочі на роботах з нормальними умовами праці;
- службовців (технічні виконавці, зайняті підготовкою і оформленням документації, обліком і контролем);
- фахівці з середньою і вищою спеціальною освітою;
- керівники функціональних служб;
- лінійні керівники, в тому числі керівники підприємства, організації, керівники об'єднання.

При визначенні розряду враховується не рівень освіти працівника, а складність виконуваної роботи, що вимагає відповідної кваліфікації. Якщо, відповідно до кваліфікаційного довідника, посаду може бути зайнята фахівцем як з вищим, так і з середньою спеціальною освітою, то питання про встановлення розряду вирішує підприємство.

Точніше уявлення про співвідношення кваліфікаційних рівнів різних розрядів дають тарифні коефіцієнти, які показують, у скільки разів тарифні ставки наступних розрядів вище ставки першого.

Відносне зростання кожного наступного коефіцієнта показує, наскільки рівень оплати даного розряду перевищує попередній. Тарифні ставки і посадові оклади представляє собою виражений у грошовій формі абсолютного розміру оплати праці різні груп і категорій працівників у одиницю часу (годину, день, місяць). Розрізняють годинні, денні і місячні тарифні ставки. Вони встановлюються по кожному кваліфікаційному розряду.

Тарифна ставка є вихідною нормативною величиною, що визначає рівень праці робітників. При визначенні заробітку в першу чергу виходять з величини тарифної ставки. Розмір заробітку робітника при інших рівних умовах залежить насамперед від тарифних ставок.

Для визначення місячної тарифної ставки (посадового окладу) необхідно тарифний коефіцієнт відповідного розряду, передбаченого ЄТС або сіткою застосовується на підприємстві, помножити на розмір тарифної ставки першого розряду або навпаки.

Годинні тарифні ставки визначаються шляхом ділення місячної тарифної ставки працівника на середньомісячне кількість робочих годин, встановлені з дійсними нормативними актами, з урахуванням річного балансу робочого часу.

Тарифні коефіцієнти, передбачені ЄТС, госпрозрахункові підприємства можуть використовувати в якості орієнтирів для диференціації оплати по професійно-кваліфікаційних групах працюючих в залежності від професії, кваліфікації працівника, складності та умов виконання цих робіт. Конкретні тарифні коефіцієнти і тарифні ставки робітників, посадові оклади службовців в більш високих розмірах встановлюються в колективному договорі з урахуванням фінансових можливостей і результатів господарської діяльності підприємства.

Готельні господарства можуть підвищити тарифні ставки і посадові оклади шляхом встановлення більш високої тарифної ставки першого розряду і збереження передбачених тарифних коефіцієнтів або шляхом встановлення працівникам вищих окладів (тарифних ставок), що має бути відображено в колективному договорі або тарифній угоді.

При встановленні розміру окладів і тарифних ставок наймачам необхідно виходити із завдання забезпечення диференціації заробітної плати в залежності від кваліфікацій працівників, складності і відповідальності виконуваних ними робіт, створення необхідних умов для застосування прогресивних норм праці і реалізації принципу рівної оплати за рівну за якістю та кількістю працю. Крім того, важливо виділити за рівнем оплати праці працівників, праця яких в Найбільшій степені впливає на кінцевий результат діяльності підприємства.

Тарифні ставки і оклади, розраховані на основі тарифної ставки першого розряду і тарифних коефіцієнтів республіканської ЄТС, не обмежують зростання заробітної плати, є нормою, яка визначає мінімально гарантований рівень оплати праці кожного працівника з урахуванням його кваліфікації, відповідальності і умов праці.

Розміри тарифних ставок і окладів підвищуються в залежності від створення відповідних економічних передумов та наявності фінансових ресурсів. Джерелом зростання оплати праці має стати збільшення прибутку підприємства.

3. *Форми і системи оплати праці*

За допомогою форм і систем оплати праці проводиться нарахування заробітної плати по кожному працівнику.

Форми оплати праці являють собою способи встановлення залежності розміру заробітної плати працівників від витрачених ними громадського необхідної праці за допомогою сукупностей показників, що відображають результати праці і фактично витрачений час.

Під системою оплати праці розуміється спосіб обчислення розміру заробітної плати, яка підлягає виплаті працівнику за результати витрачені ним суспільно необхідної праці. Призначення системи-забезпечити встановлення вірного співвідношень між мірою праці та мірою її оплати.

Комерційні підприємства в сфері готельного та ресторанного бізнесу самостійно вибирають форми і системи оплати праці. Існують погодинна і відрядна форми оплати праці. Кожна з цих форм поділена на кілька систем, що дозволяють врахувати особливості організації та умови праці на конкретних ділянках роботи. Погодинна форма оплати праці може бути простою погодинною і почасово-преміальною.

Погодинна форма оплати праці передбачає оплату праці виходячи з встановлених посадових окладів або тарифних ставок з урахуванням фактично відпрацьованого часу. При погодинної заробітної плати працівник отримує грошову винагороду в залежності від кількості відпрацьованого часу.

При почасово-преміальною формою оплати праці, крім посадового окладу (тарифу ставки), працівникам виплачується заохочувальну винагороду у вигляді премії за відповідні показники при дотриманні відповідних умов.

Відрядна форма оплати передбачає оплату праці за Виконання покрівельних певного обсягу роботи, наприклад за фактичний обсяг реалізованих товарів або випущеної продукції на підприємстві харчування. При відрядній формі оплати праці оплата проводиться за відрядними розцінками.

Відрядна форма оплати підрозділяється на наступні систем оплати праці:

- на індивідуальну;
- колективну (бригадну);
- пряму відрядну;
- відрядно-преміальну;
- спеціально-прогресивну і інші

При індивідуальній системі оплати праці розцінки і норми виробітку встановлюються окремо для кожного працівника, і відповідно ведеться індивідуальний облік виконання норм виробітку. Відрядний заробіток працівника визначається шляхом множення фактично виконаного обсягу роботи (або обсягу продажів) на індивідуальну розцінку. Індивідуальна розцінка розраховується ділення годинної тарифної ставки конкретного працівника на годинну норму виробітку.

При колективній (бригадній) системі оплати праці встановлюється бригадна розцінка і норма вироблення. Заробіток бригади визначається шляхом множення бригадної відрядної розцінки на фактичну вироблення і розподіляється між членами бригади пропорційно до тарифних ставок або окладів і фактично відпрацьованих час.

Пряма відрядна система оплати праці означає оплату праці за незмінною розцінкою за фактично виконаних обсяг роботи. Застосовується головним чином при оплаті праці продавців роздрібною торгівлі.

Відрядно-преміальна система оплати праці передбачає виплату, поряд із заробітком по відрядної розцінки, також премії за відповідні кількісні та якісні показники в роботі.

При відрядно-прогресивній системі оплати праці, працю в межах виконання, оплачується за прямими відрядними розцінками, а при виробленні понад вихідних норм- за підвищеними. Розмір збільшення відрядних розцінок залежно від ступеня перевиконання вихідних норм визначається в кожному конкретному випадку спеціальною шкалою.

У готелях і ресторанах застосовується контрактна форма наймання та оплати праці працівників.

Контракт - це особливий вид трудового договору, в якому термін дії, права, обов'язки і відповідальність сторін, умови оплати і організації праці, порядок і умови розірвання контракту, крім наданих законодавством про працю, встановлюється самостійно сторонами угоди.

Існує, по крайній мірі, три спонукачі до введення контрактного найму фактори:

1) прагнення утримати найбільш кваліфікованих і творчо активних членів трудового колективу, що уклалися в умовах розвитку недержавного сектору економіки, формування ринку робочої сили;

2) можливість гнучкого регулювання чисельності та складу персоналу, додаткового залучення кваліфікованих працівників

3) підвищення відповідальності і творчого ставлення до роботи перекладного (найманого) персоналу на конкурентних умовах;

Характерною особливістю контракту є його строковий характер (від одного до п'яти років). По закінченні терміну контракт може бути розірваний або за згодою сторін продовжений на тих же умовах або переукладання нових. Терміновість контракту дозволяє зробити трудові відносини більш мобільними. Контракт укладається в письмовій формі. Конкретні умови контракту розробляються безпосередньо на підприємствах з урахуванням їх специфіки.

Орієнтовна структура контракту містить наступне:

- загальні положення (хто з ким укладає контракт, термін його дії, умови про випробувальний термін);
- обов'язки підприємства щодо створення умов для ефективного виконання трудових функцій;
- обов'язки працівника (по суті це предмет контракту: професія, спеціальність, кваліфікація, довготривалі завдання і інше);
- оплату праці;
- режим робочого часу;
- час відпочинку;
- соціальне обслуговування;
- порядок зміни, припинення, продовження і переукладення контракту;
- відповідальність боку за невиконання обов'язків за контрактом.

У текст контракту можуть включати і інші умови, не суперечать чинному законодавству.

Крім основного заробітку- посадового окладу- можуть бути обумовлені умови підвищення (зниження) обумовленого розміру оплати праці, премії, надбавки за виконання конкретних умов контракту. Оплата праці за високими ставками дасть можливість позбутися від неефективних систем заохочення, і найголовніше, це більш надійна гарантована форма оцінки трудового вкладу.

Індивідуалізація трудових відносин при укладанні контракту означає, що в сферу договірної регулювання можуть бути включені також такі питання, як угода про режим робочого часу, тривалості та часу надання днів відпочинку і відпусток, пільги по соціальному забезпеченню, додатковим соціальним гарантіям. Пільги та гарантії, встановлені для працівників підприємства, відповідно до прийнятого колективним договором або іншими нормативними актами підприємства, повністю поширюються на працівників, які працюють за контрактом.

Розірвання контракту допускається у випадку закінчення його терміну або достроково за певних обставин. *До таких обставин відноситься:*

- угода сторін;
- поведінка працівника;
- ліквідація підприємства або підрозділу, в якому працював співробітник за контрактом;
- систематичне невиконання адміністрацією взятих на себе обов'язків;
- хвороба або інвалідність, що перешкоджає виконанню трудових зобов'язань;
- інші причини.

За угодою сторін контракт може бути розірваний в будь-який час, причому проявити ініціативу може як працівник, так і підприємство.

Контрактна форма найму рекомендована переважно для керівників готельних і ресторанних господарств. *У контракті для керівників підприємства в тому числі обов'язкових умов можуть бути передбачені наступні:*

- забезпечення зростання виручки, товарообігу, прибутку;
- підвищення рівня рентабельності;
- впровадження прогресивних технологій;
- ефективне використання кошти підприємства;
- виконання умов колективного договору;
- своєчасне розгляд критичних зауважень працівників і одного

У спільних і інших недержавних підприємствах на контрактній формі оплати праці знаходяться, як правило, всі працівники.

4. Склад фонду заробітної плати підприємства, джерела його утворення

Фонд заробітної плати підприємства є сумою витрат на оплату незалежно від джерел фінансування виплат. Відповідно до «Інструкції про склад фонду заробітної плати та інших виплат» до складу фонду заробітної плати включаються такі виплати:

- заробітна плата за виконану роботу і відпрацьований час;
- заохочувальні виплати;
- оплата за невідпрацьований час;
- окремі виплати соціального характеру.

При складанні статистичної звітності з праці вказуються нарахування за звітний період грошові суми незалежно від джерел їх виплат і статей кошторисів. Дані суми проводяться «брутто», тобто включаючи підхідний податок і обов'язковий індивідуальний страховий внесок працівника, і «нетто», тобто грошові суми. Нараховані до виплати без прибуткового податку та обов'язкового внеску.

Заробітна плата за виконану роботу і відпрацьований час включає наступні виплати:

- зарплату, нараховану працівникам за тарифними ставками і окладом за відпрацьований час;
- зарплату, нараховану за виконану роботу працівниками за відрядними розцінками або у відсотку від виручки від реалізації робіт (послуг);
- відсоткову або комісійну винагороду незалежно від того, виплачується чи є додатковою до тарифної ставки (окладу) або є основною оплатою;
- суми індексації заробітної плати у зв'язку з підвищенням цін на товари і послуги;
- індексацію (пені) заробітної плати за несвоєчасну її виплату;
- вартість продукції, що видається в порядку натуральної оплати;
- заробітну плату працівників бухгалтерії за виконання письмових доручень працівників про перерахування з належної їм заробітної плати страхового внеску за договорами добровільного страхування, комунальних платежів і інше;
- заробітну плату учнів і студентів навчальних закладів, що проходять виробничу практику на підприємстві, якщо розрахунок за виконану роботу проводився підприємством безпосередньо з учнями і студентами;
- виплату різниці в окладах працівникам, працевлаштованим з інших підприємств і організацій із збереженням протягом певного терміну розмірів посадового окладу за попереднім місцем роботи, атак ж при тимчасовому заступництві;
- виплату різниці між колишнім заробітком на новій роботі в випадки переведення працівника на менш оплачувану роботу в зв'язку з виробничою травмою або професійним захворюванням;
- доплати за суміщення професій, розширення зони обслуговування, збільшення обсягу виконаних робіт, виконання обов'язків відсутнього працівника керівництвом бригадою;
- доплати низькооплачуваним працівникам;
- заробітну плату працівників, які перебувають в обліковому складі підприємства, за виконання, крім основної роботи, роботи за сумісництвом (внутрішнє сумісництво) або за договорами цивільно-правового характеру (включаючи договори підряди);
- заробітну плату осіб, прийнятих на роботу за сумісництвом з інших підприємств;
- заробітну плату працівників не з облікового складу, в тому числі за виконання робіт за договорами цивільно-правового характеру, включаючи договори підряди, якщо розрахунки за виконану роботу проводяться з фізичним, а не з юридичними особами і не з підприємцями;
- суми премій, винагород, вартість подарунків, соціальних пільг, нарахованих (наданих) працівникам, які не перебувають в обліковому складі підприємства (члени правління акціонерного товариства, засновники та інші особи), які виконують роботи за договорами цивільно-правового характеру, включаючи договори підряди;
- оплату послуг (гонорар) працівників не облікового складу за читання лекцій, консультації, виступі по радіо і телебаченню, за публікації в періодичній пресі, які не є об'єктами авторського права.

Заохочувальні виплати можуть бути двох видів: регулярні і єдині.

До регулярним заохочувальних виплат відноситься:

- надбавки (доплати) до тарифних ставок і окладів за професійну майстерність, класність, почесне звання, вчений ступінь, високі досягнення у праці, за складність і напруженість роботи, знання і застосування іноземних мов і так далі.
- надбавки до заробітної плати за тривалість безперервної роботи (стаж роботи)

- премії та винагороди, що носить регулярний або періодичний характер (виплачуються щомісяця, щокварталу), незалежно від джерел виплати;
- інші регулярні заохочувальні виплати, включаючи грошову допомогу (компенсацію), яка виплачується всім або більшості працівників на харчування, проїзд і так далі.

До єдиним заохочувальних виплат відноситься:

- одноразові (разові) премії та винагороди незалежно від джерел їх виплат;
- винагороди за підсумками роботи за рік;
- премії за сприяння винахідництву і раціоналізації;
- деякі види матеріальної допомоги;
- винагорода до ювілейних дат, свят, урочистих подій (включаючи подарунки і матеріальну допомогу);
- матеріальна допомога до відпустки, додаткові виплати при наданні щорічної відпустки;
- вартість безкоштовно видаються працівникам у якості заохочення акцій чи пільг з придбання акцій;
- суми прибутку, спрямовані на відкриття, особових рахунків для своїх працівників;
- суми чистого прибутку, виплачені працівникам підприємства;
- інші одноразові заохочення.

До складу фонду заробітної плати підприємства харчування також входять виплати компенсуючого характеру. До них відноситься доплати, пов'язані з режимом роботи та умовами праці:

- доплати за роботу при несприятливих умовах праці;
- доплати до тарифних ставок (окладів) за роботу в зонах радіоактивного забруднення;
- доплати за роботу в нічний час, за роботу в багатозмінному режимі поділу робочого дня на дві частини;
- доплати за роботу у вихідні та святкові дні, надурочний час;
- грошова компенсація за невикористану відпустку;

Інші виплати компенсуючого характеру. До складу фонду заробітної плати входить оплата за невідпрацьований час. Види цих виплат:

- оплата основних та додаткових відпусток;
- оплата робочого часу працівників, які залучаються до виконання державних або громадських обов'язків;
- заробітна плата, що зберігається за працівниками, що залучаються на сільськогосподарських роботах;
- плата навчальних відпусток, наданих працівникам, які навчаються в навчальних закладах;
- заробітна плата, що зберігається за основним місцем роботи за час обстеження або огляду в медичній установі за працівниками, зобов'язаними його проходити;
- оплата за час вимушеного прогулу;
- оплата простой на з вини працівника;
- інші види виплат.

Фонд заробітної плати підприємства містить також окремі виплати соціального характеру. До них відносяться:

- повна або приватна відпала вартості харчування працівників підприємства;
- кошти на відшкодування витрат працівників по оплаті квартирної плати, комунальних послуг, найму житла;
- вартість наданих працівникам, безкоштовно або за зниженими цінами товарів (крім товарів, що видаються в порядку натуральної оплати);
- оплата путівок працівникам і членам їх сімей на лікування, відпочинок, екскурсії та подорожі за рахунок роботодавця;
- оплата абонементів у групи здоров'я, заняття в секціях, клубах, підписки на газети та журнали, проїзних квитків;
- інші видатки соціального характеру.

Інші виплати та витрати, що не враховуються в складі фонду заробітної плати:

- вихідні допомога, що виплачується працівникам, звільненим у зв'язку зі скороченням штатів, реорганізацією або ліквідацією підприємства та іншими обставинами;
- надбавки до пенсій, одноразову допомогу працівникам, які виходять на пенсію;
- допомоги, які виплачуються жінкам, які перебувають у відпустці по догляду за дитиною;
- матеріальна допомога за сімейними обставинами;
- допомога по державному соціальному страхуванню;
- матеріальна допомога, що надається особам, непрацюючим на даному підприємстві;
- матеріальна допомога працівникам початкового внеску на кооперативі житлове будівництво, на часткове погашення кредитів, наданих на житлове будівництво;
- витрати на погашення позик, виданих працівникам на поліпшення житлових умов, придбання садових будиночків і обзаведення домашнім господарством;
- витрати з благоустрою садівничих товариств, будівництва гаражів;
- вартість житла, відданого у власність працівника;
- доходи за акціями та інші доходи від участі працівників у власності підприємства.

Джерелами коштів для виплати зарплати є:

- кошти на оплату праці, що включаються у витрати виробництва та обігу (собівартості послуг) за статтею «Витрати на оплату праці»;
 - прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та обов'язкових платежів, спрямовується на особисте споживання працівників у вигляді грошових виплат і заохочень, трудових і соціальних пільг;
 - кошти спеціального призначення і цільові надходження.
- Витрати на оплату праці, що включаються у витрати (собівартості послуг):
- виплати заробітної плати за фактично виконану роботу, обчислені виходячи з відрядних розцінок, тарифних ставок і посадових окладів, відповідно до приємними на підприємствами формами і системами оплати праці;
 - виплати по системам преміювання робітників, керівників, фахівців і службовців за виробничі результати в розмірах, передбачених чинним законодавством, за економію сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, надбавки за професійну майстерність, високі досягнення у праці і так далі;
 - компенсаційні виплати характеру, пов'язані з режимом роботи та умови праці;
 - оплата відповідно до чинного законодавства щорічних та додаткових відпусток, компенсація за невикористаний відпустку, атак ж часу, пов'язаного з виконанням державних зобов'язань;
 - виплати працівникам, які вивільняються з підприємств організацією, скороченням числа працівників і штатів;
 - надбавки до заробітної плати за тривалість безперервної роботи (стаж роботи) відповідно до чинного законодавства;
 - оплата відпустки, що надається після закінчення державного навчального закладу випускникам. Які отримали направлення на роботу;
 - оплата відпусток, наданих робітникам і службовцям, які успішно навчаються в навчальних закладах;
 - оплата за час вимушеного прогулу або виконання роботи, яка нижче оплачується у випадках, передбачених законодавством;
 - доплати в випадки тимчасової втрати працездатності до фактичного заробітку, встановлені законодавством;
 - різниця в окладах, що виплачується працівникам, працевлаштованим з інших підприємств зі збереженням протягом певного терміну розмірів посадового окладу за попереднім місцем роботи, також при тимчасовому заміщенні;
 - заробітна плата за основним місцем роботи робітникам, керівникам і фахівцям під час їх навчання з відривом від виробництва з підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів;
 - оплата праці студентів та учнів, що проходять виробничу практику;
 - оплата праці працівників, які не перебувають у штаті підприємства, за виконання ними робіт, за укладеними ними договорами цивільно правового- характеру (включаючи договір порядку), якщо розрахунки з працівниками за виконану роботу здійснюється безпосередньо підприємством.

Витрати на оплату праці, що включаються до складу витрат.

Оплата за виконану роботу:

- заробітна плата за тарифними ставками, окладами, відрядними розцінками;
- доплати за суміщення професії, розширення зони обслуговування, виконання обов'язків відсутнього працівника;
- заробітна плата осіб, які не перебувають у штаті підприємства, і осіб прийнятих за сумісництвом;
- заробітна плата студентів вищих і середніх спеціальних навчальних закладів, що проходять виробничу практику та зарахованих на робочі місця;
- оплата простоїв не з вини працівників.

Компенсуючі виплати:

- доплати за роботу у важких і шкідливих умовах, у нічний час;
- доплати за роботу у вихідні, святкові (неробочі) дні, в надурочний час;
- оплата працівникам відгулів, що надаються їм у зв'язку з роботою понад нормальну тривалість робочого часу і в інших випадках;
- грошова компенсація за невикористану відпустку.

Заохочувальні виплати:

- надбавки до тарифних ставок за професійну майстерність, стаж роботи в службу років;
- премії за основні результати господарської діяльності.

Оплата невідпрацьованого часу

- оплата щорічних відпусток;
- оплата за час вимушеного прогулу або виконання нижче оплачуваної роботи у випадках, передбачених законодавством;
- оплата навчальних відпусток, наданих працівникам;
- заробітна плата працівників за час навчання з відривом від виробництва в системі підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів.

5. Ефективність використання фонду заробітної плати

Важливим завданням аналізу є визначення ефективності використання фонду заробітної плати. У процесі аналізу необхідно заявити, якою мірою матеріальне стимулювання праці сприяє зростанню виручки, товарообігу, прибутку, підвищує зацікавленість працівників у досягненні високих кінцевих результатів.

Ефективність використання фонду заробітної плати готельного і ресторанного господарства може бути охарактеризована через систему показників. Ця система мотет бути доповнена індексними показниками ефективності використання фонду заробітної плати. До таких показників можна віднести:

- валовий дохід на гривню фонду заробітної плати (для ресторанного господарства);
- балансовий прибуток на гривню фонду заробітної плати;
- чистий прибуток на одного працівника;
- фонд заробітної плати на одного працівника;
- співвідношень темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати;
- рівень фонду заробітної плати в % до товарообігу (для ресторанного господарства);
- інтегральні показники ефективності використання фонду заробітної плати.

Ці показники можна розрахувати як по готельному так і по ресторанного господарства, за винятком другого та сьомого показника, яке розраховує тільки на підприємствах харчування

Виручка (обсяг реалізованих послуг) на гривню фонду заробітної плати називається **показником стимулювання виручки** (C_v) і розраховується для готельних господарств наступним чином:

$$C_v = \frac{V}{\Phi ЗП}.$$

Товарообіг на гривню фонду заробітної плати називається **показником стимулювання товарообігу** (C_T) і розраховується наступним чином

$$C_T = \frac{T}{\Phi ЗП}.$$

Аналогічно розраховується **валовий дохід на гривню фонду заробітної плати, або стимулювання валового доходу** (C_{ω})

$$C_{\omega} = \frac{ВД}{\Phi ЗП}.$$

За такою ж методикою обчислюються **показники прибутку (балансової чи чистої) на гривню фонду заробітної плати (стимулювання прибутку)** (C_n)

$$C_n = \frac{\Pi}{\Phi ЗП}.$$

Фонд заробітної плати на одного працівника, або показник стимулювання матеріально зацікавленості ($C_{м.з.}$) обчислюється за формулою:

$$C_{м.з.} = \frac{\Phi ЗП}{Ч_{сн}},$$

де $Ч_{сн}$ - середньооблікова чисельність, чол.

Інтегральний показник ефективності використання фонду заробітної плати можна розрахувати наступним чином:

- для готельного господарства

$$ИПЕ_{фзп} = \sqrt{C_v \times C_n}.$$

При ефективності використання фонду заробітної плати темпи зростання основних показників діяльності підприємства повинні випереджати темпи від зростання фонду заробітної плати