

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Інститут економіки та менеджменту

Максим'юк Надія Василівна
(прізвище, ім'я, по батькові)

УДК 338:48

БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

Фінансове забезпечення суб'єктів готельно туристичного бізнесу

(назва роботи)

ОПП «Міжнародний готельно-туристичний бізнес» спеціальності 242

«Туризм і рекреація»

(назва освітньої програми)

МГТ-20-1

(шифр і назва спеціальності)

Робота містить результати власних досліджень, використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело:

Здобувач освітнього ступеня Максим'юк Н. В. *Максим'юк*
(підпис, ініціали та прізвище здобувача)

Науковий керівник
професор, доктор економічних наук Гуменюк Володимир Володимирович
(підпис, прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання керівника)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

(посада) (підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Інститут економіки та менеджменту
Освітня програма “Міжнародний готельно-туристичний бізнес”
Спеціальність “Туризм і рекреація”
Курс 4 Група МГТ-20-1 Семестр 8

ЗАВДАННЯ НА БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

Студентці Максим'юк Надії Василівні
(прізвище, ім'я, по батькові)

- 1. Тема бакалаврської роботи** “Фінансове забезпечення суб'єктів готельно туристичного бізнесу”
- 2. Термін здачі студентом закінченої бакалаврської роботи** 30.05.2024
- 3. Вихідні дані до бакалаврської роботи** Літературні та інтернет джерела, власні спостереження автора, методичні вказівки, збірник наукових праць, монографія, автореферат дисертації, матеріали конференцій, вісники, законодавство України.
- 4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки** Сутність та значення фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу. Джерела фінансування суб'єктів готельно-туристичного бізнесу. Організація фінансових відносин та фінансової діяльності на готельно-ресторанних підприємствах. Аналіз сучасного стану та фінансове забезпечення розвитку ТОВ «Надія». Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів у готельно-туристичному бізнесі. Виявлення проблем та визначення шляхів оптимізації фінансового забезпечення. Розробка прогнозних моделей фінансування готельно-туристичного бізнесу. Стратегічне планування фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу. Сценарії розвитку та адаптація стратегій у контексті змінних умов ринку.
- 5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)** 11 рисунків, 6 таблиць.
- 6. Дата видачі завдання**

3 Консультанти з роботи, із зазначенням розділів роботи, що стосуються їх

| Розділ | Консультант | Підпис консультанта, дата | |
|--------|--------------|---------------------------|------------------|
| | | Завдання видав | Завдання прийняв |
| I | Гуменюк В.В. | | |
| II | Гуменюк В.В. | | |
| III | Гуменюк В.В. | | |
| | | | |
| | | | |

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| Номер і назва етапів бакалаврської роботи | Термін виконання етапів бакалаврської роботи | Примітка |
|---|--|----------|
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНО-ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ | 14.02.2024-10.05.2024 | |
| 1.1. Сутність та значення фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу | 14.02.2024-02.05.2024 | |
| 1.2. Джерела фінансування суб'єктів готельно-туристичного бізнесу | 02.05.2024-08.05.2024 | |
| 1.3. Організація фінансових відносин та фінансової діяльності на готельно-ресторанних підприємствах | 08.05.2024-10.05.2024 | |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН НА ТОВ «НАДІЯ» | 15.05.2024-26.05.2024 | |
| 2.1. Аналіз сучасного стану та фінансове забезпечення розвитку ТОВ «Надія» | 15.05.2024-20.05.2024 | |
| 2.2. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів у готельно-туристичному бізнесі | 20.05.2024-25.05.2024 | |

| | | |
|---|-----------------------|--|
| 2.3. Виявлення проблем та визначення шляхів оптимізації фінансового забезпечення | 25.05.2024-26.05.2024 | |
| РОЗДІЛ 3. ПРОГНОЗИ, МОДЕЛІ, СТРАТЕГІЇ ТА СЦЕНАРІЇ МАЙБУТНЬОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСУВАННЯ ГОТЕЛЬНО-ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ | 26.05.2024-29.05.2024 | |
| 3.1. Розробка прогнозних моделей фінансування готельно-туристичного бізнесу | 26.05.2024-27.05.2024 | |
| 3.2. Стратегічне планування фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу | 27.05.2024-27.05.2024 | |
| 3.3. Сценарії розвитку та адаптація стратегій у контексті змінних умов ринку | 28.05.2024-29.05.2024 | |
| ВИСНОВКИ | 30.05.2024 | |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 30.05.2024 | |

Студент Максим'юк Н. В. *Максим'юк*
(Розшифровка підпису)(Особистий підпис)

Керівник
(Розшифровка підпису)(Особистий підпис)

« » р.

АНОТАЦІЯ

Тема: Фінансове забезпечення суб'єктів готельно туристичного бізнесу.

Робота містить: 75 сторінок ПЗ, 11 рисунків, 6 таблиць, 43 використаних наукових джерел.

У бакалаврській роботі здійснено комплексне дослідження теоретичних аспектів фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу. Вивчено сутність та значення фінансового забезпечення, а також різноманітні джерела фінансування суб'єктів цієї галузі. Проведено глибокий аналіз організації фінансових відносин та фінансової діяльності на готельно-ресторанних підприємствах.

На прикладі ТОВ «Надія» проаналізовано сучасний стан фінансового забезпечення, оцінено ефективність використання фінансових ресурсів, виявлено проблеми та визначено шляхи оптимізації фінансового забезпечення.

Крім того, розроблено прогностичні моделі, стратегії та сценарії майбутнього розвитку фінансування готельно-туристичного бізнесу в умовах змінного ринкового середовища, що сприятиме підвищенню ефективності управління фінансовими ресурсами та стійкості підприємств цієї галузі.

Ключові слова: *фінансове забезпечення, готельно-туристичний бізнес, фінансові відносини, ТОВ «Надія», стратегічне планування.*

ANNOTATION

Topic: Financial support of subjects of the hotel and tourism business.

Bachelor's degree work contains: 75 pages of software, 11 figures, 6 tables, 43 used scientific sources.

In the bachelor's thesis, a comprehensive study of theoretical aspects of financial support of subjects of the hotel and tourism business was carried out. The essence and importance of financial support, as well as various sources of financing of the subjects of this industry, were studied. An in-depth analysis of the organization of financial relations and financial activities at hotel and restaurant enterprises was carried out.

Using the example of "Nadia" LLC, the current state of financial support was analyzed, the effectiveness of the use of financial resources was assessed, problems were identified, and ways to optimize financial support were determined.

In addition, predictive models, strategies and scenarios for the future development of hotel and tourism business financing in the changing market environment have been developed, which will contribute to increasing the efficiency of financial resource management and the sustainability of enterprises in this industry.

Keywords: *financial support, hotel and tourism business, financial relations, "Nadia" LLC, strategic planning.*

ЗМІСТ

| | |
|---|-----------|
| ВСТУП..... | 8 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНО-ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ..... | 11 |
| 1.1. Сутність та значення фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу..... | 11 |
| 1.2. Джерела фінансування суб'єктів готельно-туристичного бізнесу..... | 20 |
| 1.3. Організація фінансових відносин та фінансової діяльності на готельно-ресторанних підприємствах..... | 28 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН НА ТОВ «НАДІЯ»..... | 34 |
| 2.1. Аналіз сучасного стану та фінансове забезпечення розвитку ТОВ «Надія»..... | 34 |
| 2.2. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів у готельно-туристичному бізнесі..... | 48 |
| 2.3. Виявлення проблем та визначення шляхів оптимізації фінансового забезпечення..... | 50 |
| РОЗДІЛ 3. ПРОГНОЗИ, МОДЕЛІ, СТРАТЕГІЇ ТА СЦЕНАРІЇ МАЙБУТНЬОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСУВАННЯ ГОТЕЛЬНО-ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ..... | 57 |
| 3.1. Розробка прогнозних моделей фінансування готельно-туристичного бізнесу..... | 57 |
| 3.2. Стратегічне планування фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу..... | 59 |
| 3.3. Сценарії розвитку та адаптація стратегій у контексті змінних умов ринку..... | 61 |
| ВИСНОВКИ..... | 65 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 71 |

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний розвиток готельно-туристичного бізнесу відзначається значною динамікою та конкуренцією. У контексті глобалізації та змін у економічному ландшафті, ефективне фінансове забезпечення стає ключовим аспектом для підтримки стабільності та розвитку підприємств у цій галузі.

Обґрунтування вибору теми дослідження підкреслює важливість фінансового забезпечення для забезпечення успіху в готельно-туристичному бізнесі. Вивчення фінансових стратегій і механізмів дозволяє підприємствам підвищувати ефективність своєї роботи, що є невід'ємною умовою для їх розвитку та розширення. Забезпечення стабільного фінансового стану сприяє не тільки покращенню якості послуг, але й розширенню діяльності, включаючи відкриття нових готелів або туристичних комплексів.

Крім того, ефективне управління фінансами безпосередньо впливає на конкурентоспроможність підприємств у готельно-туристичній сфері. Можливість пропонувати якісні послуги за конкурентоспроможними цінами є результатом грамотного фінансового планування та управління, що дозволяє підприємствам успішно конкурувати на ринку.

Незважаючи на наявність значного обсягу досліджень, залишається потреба в комплексному дослідженні фінансового забезпечення суб'єктів ГТБ, яке б враховувало сучасні тенденції розвитку галузі та особливості функціонування ГТБ в Україні.

Мета дослідження - розробка теоретико-методичного забезпечення, фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу в умовах трансформації економіки.

Завдання дослідження:

- дослідити сутність та значення фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу;

- дослідити джерела фінансування суб'єктів готельно-туристичного бізнесу;
- дослідити організацію фінансових відносин та фінансової діяльності на готельно-ресторанних підприємствах;
- провести аналіз сучасного стану та фінансове забезпечення розвитку готельно-ресторанних підприємств;
- провести оцінку ефективності використання фінансових ресурсів у готельно-туристичному бізнесі;
- виявити проблеми та визначення шляхів оптимізації фінансового забезпечення;
- розробити прогнозні моделі фінансування готельно-туристичного бізнесу;
- здійснити стратегічне планування фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу;
- визначити сценарії розвитку та адаптація стратегій у контексті змінних умов ринку.

Об'єкт дослідження - фінансові відносини, що виникають у процесі функціонування суб'єктів готельно-туристичного бізнесу.

Предмет дослідження - фінансове забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу.

Методи дослідження включають аналітичний метод, монографічний метод, економіко-статистичний метод, порівняльно-аналітичний метод та метод системного аналізу.

Новизна отриманих результатів полягає у розробці комплексної системи фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу яка враховує сучасні тенденції розвитку галузі та особливості функціонування готельно-туристичного бізнесу в Україні також запропоновано методи та рекомендації щодо вдосконалення фінансового планування фінансового аналізу в готельно-туристичному бізнесі.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому що розроблені методи та рекомендації можуть бути використані суб'єктами готельно-туристичного бізнесу для підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стійкого розвитку.

Структура та обсяг роботи. Бакалаврська робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНО-ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

1.1. Сутність та значення фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу

Фінансове забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу є комплексною системою, яка включає механізми формування та ефективного використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення їх господарської діяльності. Значущість такої системи полягає у забезпеченні сталого розвитку та конкурентоспроможності підприємств у сфері готельного та туристичного сервісу.

Основою ефективної системи фінансового забезпечення є здатність адаптуватися до змінюваних умов ринку, враховуючи специфіку та потреби галузі, а також уміння прогнозувати та мінімізувати потенційні ризики. Важливим аспектом є також створення умов для інвестування в нові проекти та інновації, що сприяє підвищенню якості послуг та розширенню діяльності підприємств у цій сфері [1].

Реалізація стратегічної мети розвитку готельно-туристичного бізнесу в Україні, яка полягає у створенні конкурентоспроможної на світовому ринку туристичної галузі через максимальне задоволення вимог споживачів, вимагає стабільного прогресу туристичного бізнесу. Такий розвиток, у свою чергу, опирається на фінансовий потенціал, який стає об'єктивною основою для провадження ефективної виробничої та продуктової діяльності. Фінансові ресурси, перетворюючись на різноманітні фактори розвитку туристичного підприємництва, виступають як ключовий елемент системи. Для того, щоб створити умови для успішного впровадження програм, спрямованих на підвищення продуктивності та конкурентоспроможності, туристичним підприємствам необхідно навчитися ефективно розпоряджатися своїм фінансовим потенціалом і прагнути до збільшення прибутків, що стає

можливим завдяки глибокому розумінню законів ринкової економіки та особливостей фінансового забезпечення у туристичній сфері [2].

У наукових роботах відомих зарубіжних та вітчизняних вчених не знайшло свого відображення комплексне бачення вирішення проблематики, пов'язаної з управлінням фінансовим забезпеченням туристичних підприємств. Проте, у працях вітчизняних науковців можна зустріти аналіз окремих аспектів фінансування туристичної галузі, зокрема питання формування фінансового механізму, організації та планування фінансової діяльності туристичних підприємств у контексті ринкових умов. Однак, системний підхід до розуміння фінансового забезпечення в туристичній сфері знайшов своє відображення в роботах Охріменко А.Г., де фінансове забезпечення розглядається через призму системи взаємовідносин, що включає принципи, джерела та форми фінансування суб'єктів господарювання, орієнтованих на створення комплексного туристичного продукту та задоволення потреб споживачів у туристичних послугах [3].

Викладений Кравчуком І.В. процесний підхід до фінансового забезпечення у сфері туризму акцентує на необхідності створення ефективних фондів грошових коштів, що виступають критично важливим ресурсом для реалізації виробничих процесів пов'язаних із створенням туристичного продукту та подальшою комерційною діяльністю, направленою на його продаж. Особлива увага в даному підході приділяється формуванню та раціональному використанню фінансових ресурсів на кожному етапі від розробки концепції туристичного продукту до його реалізації на ринку, включаючи виробництво, маркетинг, просування та збут, що забезпечує стійкість та розвиток туристичної галузі [4].

Кірейцев Г.Г. розглядає фінансове забезпечення з позицій ресурсного підходу, акцентуючи на процесі виділення специфічних обсягів фінансових ресурсів, які спрямовуються на вирішення вибраних завдань у межах фінансової політики. Таке бачення підкреслює важливість цілеспрямованого розподілу капіталу, де кожен ресурс має бути використаний з максимальною

ефективністю для досягнення встановлених цілей. В цьому контексті, фінансове забезпечення виступає як ключовий інструмент у реалізації стратегічних ініціатив, забезпечуючи фундамент для стабільного розвитку та адаптації фінансової системи до змінних умов економічного середовища [5].

Науковці Дудник О.В., Гмиря В.П [4]. та Третьякова О.В [6]. поглиблено аналізують фінансове забезпечення, вважаючи його невід'ємною складовою фінансового механізму, який забезпечує формування та ефективне використання фондів грошових коштів. Вони аргументують, що наявність достатнього фінансового забезпечення є вирішальною для досягнення високої ефективності підприємницької діяльності, відкриваючи шлях для її розвитку та адаптації до змінних умов ринкового господарювання. Оптимальне формування, розподіл та використання фінансових ресурсів, на думку цих дослідників, слугує основою для створення міцної фінансової платформи, що дозволяє підприємствам не лише стабілізувати своє становище на ринку, але й впроваджувати інновації, підвищувати конкурентоспроможність та ефективно реагувати на ринкові виклики.

На думку Ільїної К.О., концепції «фінансове забезпечення» та «фінансування» мають тісний зв'язок, проте їх не слід вважати взаємозамінними. З її точки зору, фінансове забезпечення охоплює ширший спектр дій, зокрема формування та використання ресурсної бази, яка необхідна для забезпечення діяльності організації. В той час як фінансування зосереджується переважно на процесі використання зазначених ресурсів. Таке розрізнення підкреслює більш комплексний та багатовимірний характер фінансового забезпечення, яке включає не тільки пошук та залучення коштів, але й стратегічне планування їх розподілу та використання з метою досягнення цілей організації. Такий підхід вимагає глибокого аналізу фінансових потреб, визначення оптимальних джерел фінансування та ефективного управління фінансовими ресурсами [7].

Зінько Н.Я. розшифровує відмінності між термінами «фінансове забезпечення» та «фінансування», підкреслюючи їхню близькість, але і

важливі відмінності. Відповідно до її аналізу, фінансове забезпечення охоплює широкий спектр дій, які включають пошук та вибір оптимальних джерел фінансових ресурсів, необхідних для підтримки діяльності. Цей процес вимагає глибокого аналізу доступних варіантів фінансування, оцінки їх ефективності та відповідності корпоративним цілям. З іншого боку, фінансування визначається як безпосереднє використання залучених фінансових ресурсів на конкретні потреби та проекти в рамках туристичної діяльності. Таким чином, фінансове забезпечення виступає як підготовчий етап, що передує безпосередньому фінансуванню, та створює необхідну основу для ефективного розпорядження фінансовими ресурсами в майбутньому [8].

Аналізуючи погляди різних авторів на фінансове забезпечення в контексті туристичного підприємництва, можна зазначити, що врахування специфіки галузі туризму вимагає комплексного підходу до цього питання. На нашу думку, найбільш обґрунтованим є розгляд фінансового забезпечення як системи заходів, спрямованих на формування, розподіл, та використання фінансових ресурсів, необхідних для створення комплексного турпродукту та загального розвитку туризму. Такий підхід дозволяє забезпечити всебічний розвиток галузі, з урахуванням усіх можливих ресурсів і потреб суб'єктів туристичного ринку.

При дослідженні фінансового забезпечення туристичного підприємництва цілісний системний підхід відіграє ключову роль, оскільки він дозволяє оцінити фінансове забезпечення як єдину структуру з урахуванням механізму його функціонування. Такий підхід забезпечує глибоке розуміння процесів формування та використання фінансових ресурсів, виявлення їх взаємозв'язків та впливу на розвиток туристичної індустрії.

Карпишин Н.І. підкреслює, що в діяльності туристичних суб'єктів ринку рідко коли застосовується лише один вид фінансового забезпечення; натомість, ефективність досягається шляхом оптимального поєднання різних

форм. Кожний економічний суб'єкт у галузі туризму має формувати власну унікальну модель фінансового забезпечення, яка враховує специфіку його діяльності, потреби розвитку та структуру джерел фінансування, забезпечуючи таким чином найбільш ефективний рух коштів [9].

У науковій літературі визнається висока ефективність фінансового забезпечення в контексті туристичної сфери. Зокрема, Захарчук С. підкреслює, що туристична галузь має унікальну здатність генерувати значний прибуток при відносно невеликих витратах завдяки високій оборотності капіталу, яка значно перевищує середні показники інших галузей світової економіки. Водночас, витрати на створення одного робочого місця в інфраструктурі туризму значно менші порівняно з промисловістю. Така економічна ефективність робить систему фінансового забезпечення ключовим інструментом для модернізації і розширення діяльності туристичних підприємств. В результаті, належне фінансове забезпечення сприяє збільшенню внеску туристичної галузі у валовий внутрішній продукт, зростанню валютних надходжень, забезпеченню зайнятості населення та підвищенню міжнародного іміджу країни. Таким чином, фінансове забезпечення виступає як вирішальний чинник у стимулюванні розвитку та експансії туристичного сектору, відкриваючи нові перспективи для економічного прогресу [10].

Згідно зі статтею 15 Закону України "Про туризм", здійснення туристичної діяльності дозволяється туристичним підприємствам, що мають належне фінансове забезпечення, що може бути підтверджено гарантіями банку або іншої кредитної установи. Мінімальний обсяг фінансового забезпечення для туроператорів встановлено у розмірі, еквівалентному не менше ніж 20 000 євро. Для туроператорів, що спеціалізуються лише на внутрішньому та в'їзному туризмі, ця сума становить не менше ніж 10 000 євро. Турагенти повинні мати фінансове забезпечення у розмірі, еквівалентному не менше ніж 2 000 євро. У сучасних умовах фінансові ресурси відіграють ключову роль у розвитку туристичної індустрії багатьох

країн, включаючи Україну. В умовах економічної кризи, коли зниження туристичної активності призводить до скорочення фінансування туристичного бізнесу через прибуток, виникає потреба в пошуку альтернативних механізмів фінансування їх розвитку [11].

На практиці кожне підприємство самостійно формує підхід до організації свого фінансового забезпечення та вибору фінансових інструментів. Однак, сьогодні вітчизняні туристичні підприємства не демонструють достатньої активності у фінансовій сфері своєї діяльності через відсутність пошуку оптимальних джерел фінансування, не завжди обґрунтовані організаційні форми відносно розміру та обсягів діяльності, недостатнє фінансове забезпечення для задоволення потреб сьогодення, а також відсутність ефективного механізму фінансової підтримки з боку держави.

Елементи фінансового забезпечення готельно-туристичного бізнесу (ГТБ) відіграють вирішальну роль у стабільному розвитку та ефективному функціонуванні підприємств даної сфери. Фінансові ресурси, що включають у себе кошти, призначені для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємств ГТБ, становлять основу для здійснення всіх видів їх економічної активності [12].

Джерела формування фінансових ресурсів розглядаються у широкому аспекті, включаючи власні кошти підприємств, які можуть бути отримані з прибутку або через амортизаційні відрахування, позикові кошти, що залучаються через банківські кредити або емісію облігацій, а також залучені кошти, які можуть надходити від інвесторів або через державні субсидії та гранти. Варто зазначити, що ефективне управління цими ресурсами вимагає ретельного планування та аналізу, з метою оптимізації структури капіталу та мінімізації фінансових ризиків [13].

Напрямки використання фінансових ресурсів охоплюють широкий спектр потреб підприємства, зокрема інвестиції в розвиток та модернізацію матеріально-технічної бази, поповнення оборотних коштів для забезпечення

поточної діяльності, а також формування фінансових резервів, які можуть бути використані для покриття непередбачених витрат або для стабілізації фінансового стану в періоди економічної нестабільності. Особливо актуальним є питання інвестування у нові туристичні продукти та послуги, що сприяють збільшенню конкурентоспроможності підприємств ГТБ на ринку.

Фінансове забезпечення відіграє ключову роль у діяльності підприємств готельно-туристичного бізнесу, забезпечуючи їх стабільне функціонування та сприяючи подальшому розвитку. Наявність достатнього фінансування дозволяє готельно-туристичним підприємствам безперервно вести господарську діяльність, що охоплює виплату заробітної плати співробітникам, закупівлю необхідних товарів та послуг, а також своєчасну сплату податків та інших обов'язкових платежів.

Фінансові ресурси, залучені підприємствами готельно-туристичної сфери, відкривають перед ними широкі можливості для інвестицій у нові проекти, що не тільки розширюють діяльність підприємств, але й сприяють підвищенню їхньої конкурентоспроможності на ринку [14].

Крім того, фінансова стійкість є фундаментальною для готельно-туристичного бізнесу, адже вона гарантує здатність підприємств своєчасно задовольняти свої короткотермінові та довгострокові зобов'язання, мінімізуючи ризики, пов'язані з фінансовою неплатоспроможністю. Наявність надійного фінансового підґрунтя сприяє формуванню позитивної репутації серед партнерів та клієнтів, що є важливим чинником успіху в сфері туризму [15].

Фактори, що впливають на фінансове забезпечення готельно-туристичного бізнесу, охоплюють широкий спектр аспектів, від макроекономічних умов до специфіки державної політики у сфері туризму.

Економічна ситуація в країні та світі має значний вплив на фінансове становище підприємств готельно-туристичного бізнесу. Економічні кризи, періоди рецесії або нестабільності призводять до зниження попиту на

туристичні послуги, обмеження кредитування, зростання відсоткових ставок, що, в свою чергу, ускладнює залучення фінансових ресурсів та може призвести до зниження доходів підприємств. Тому, адаптація до змін економічного середовища та вміння ефективно управляти фінансовими ризиками є важливими умовами для забезпечення фінансової стійкості та розвитку готельно-туристичного бізнесу [16].

Конку rentне середовище також істотно впливає на фінансове забезпечення. Уміння підприємств готельно-туристичного бізнесу вирізнятися на ринку, пропонуючи унікальні або високоякісні послуги, сприяє залученню клієнтів і, як наслідок, збільшенню прибутків. Висока конкуренція змушує підприємства постійно вдосконалюватися, інвестувати в розвиток та маркетинг, що потребує ефективного фінансового планування та управління.

Державна політика у сфері підтримки готельно-туристичного бізнесу відіграє вирішальну роль у формуванні умов для їх фінансового забезпечення. Через податкові пільги, субсидії, гранти та інші програми підтримки держава може стимулювати розвиток галузі, полегшувати доступ до фінансових ресурсів, сприяти створенню нових робочих місць та залученню інвестицій. Ефективна державна підтримка та створення сприятливого інвестиційного клімату можуть суттєво підвищити конкурентоспроможність національної туристичної індустрії на міжнародному ринку [17].

Проблематика фінансового забезпечення готельно-туристичного бізнесу є досить складною та багатогранною, включаючи ряд викликів, що можуть стримувати розвиток та ефективність діяльності підприємств у цій сфері.

Однією з основних проблем є нестача фінансових ресурсів. Багато готельних та туристичних підприємств стикаються з обмеженням доступу до необхідного фінансування, що ускладнює їхні можливості для розвитку, модернізації обладнання та покращення сервісу. Це, в свою чергу, може

впливати на здатність підприємств залишатися конкурентоспроможними на ринку [18].

Висока вартість кредитування є ще однією істотною перешкодою. Високі процентні ставки за кредитами збільшують фінансове навантаження на підприємства, роблячи кредитні ресурси менш доступними. Це створює додаткові фінансові труднощі для підприємств, особливо для малих та середніх, які не мають значних власних капіталовкладень [19].

Ризики, з якими стикаються підприємства у сфері готельно-туристичного бізнесу, різноманітні та можуть істотно впливати на їх фінансову стійкість. Ризик неплатоспроможності клієнтів, курсові коливання, а також ризики, пов'язані зі стихійними лихами, можуть призвести до непередбачених фінансових втрат. В умовах глобалізації та зростаючої непередбачуваності глобальної економіки, управління цими ризиками вимагає від підприємств готельно-туристичного бізнесу високої уваги та професійного підходу [20].

Таким чином, фінансове забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу є вирішальним фактором їх стабільного розвитку та конкурентоспроможності на ринку. Комплексний підхід до формування та ефективного використання фінансових ресурсів, який враховує специфіку та потреби галузі, дозволяє підприємствам адаптуватися до змінних умов ринку, мінімізувати потенційні ризики та інвестувати в інновації та розвиток. Здатність ефективно управляти фінансовими ресурсами, забезпечуючи їх оптимальне розподілення та використання, є ключем до реалізації стратегічних цілей та задоволення вимог споживачів, спрямованих на створення конкурентоспроможної на світовому ринку туристичної галузі.

Необхідність системного підходу до розуміння та управління фінансовим забезпеченням, як відзначається в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, підкреслює важливість комплексної оцінки цього аспекту як цілісної системи з урахуванням усіх механізмів її функціонування. Практичне застосування різних форм фінансового забезпечення, як показує

досвід, вимагає від підприємств формування власних унікальних моделей, що найбільш повно відповідають їх потребам і специфіці діяльності.

В умовах сучасних економічних викликів та зростаючої конкуренції, фінансове забезпечення виступає як ключовий елемент, що забезпечує не лише виживання, але й розвиток готельно-туристичного бізнесу, дозволяючи ефективно реагувати на зміни ринкового середовища, інвестувати в нові проекти та технології, забезпечуючи тим самим зростання якості послуг та задоволення потреб споживачів. Водночас, проблеми, пов'язані з фінансовим забезпеченням, як-от нестача ресурсів, висока вартість кредитів та ризику, потребують від галузі уваги та розробки ефективних стратегій їх подолання. Відповідальна фінансова політика, розвиток відносин із фінансовими інституціями та державна підтримка можуть відіграти важливу роль у вирішенні цих проблем, сприяючи сталому розвитку готельно-туристичного сектору та його внеску в економіку країни.

1.2. Джерела фінансування суб'єктів готельно-туристичного бізнесу

Залежно від джерел отримання грошових коштів, фінансування ділиться на три основні форми: самофінансування, державне (бюджетне) фінансування і кредитування (позикові засоби).

У контексті готельно-туристичного бізнесу самофінансування відіграє ключову роль, оскільки базується на використанні власних фінансових ресурсів засновників організації. Власний капітал представляє собою особисті кошти, які засновники інвестують у свій бізнес, тим самим демонструючи віру в його успіх та відданість його розвитку. Використання власних засобів має значні переваги, зокрема відсутність необхідності сплачувати процентну ставку за використання позикових коштів. Це дозволяє зменшити загальну вартість фінансування проекту та підвищити його рентабельність [21].

Водночас самофінансування несе в собі певні ризики для засновників. У випадку, якщо бізнес-проект не буде успішним, інвестовані особисті кошти

можуть бути втрачені. Тому, рішення про інвестування власних засобів у готельно-туристичний бізнес повинно базуватися на ретельному аналізі ринкових умов, потенційної віддачі від інвестицій та оцінці можливих ризиків.

Попри потенційні ризики, самофінансування залишається атрактивним варіантом для багатьох підприємців у готельно-туристичній галузі, оскільки надає їм повний контроль над бізнесом та його стратегічним розвитком. Цей підхід також може сприяти більш обережному та відповідальному управлінню фінансами, оскільки власні кошти, як правило, цінуються вище, ніж позикові.

У випадках, коли готельно-туристичні підприємства зіштовхуються з обмеженням власних фінансових ресурсів для реалізації планів розвитку або поточної діяльності, вони стоять перед необхідністю шукати альтернативні способи фінансування. Одним із варіантів може бути перегляд структури витрат з метою оптимізації та скорочення невиправданих або менш пріоритетних витрат, що дозволить звільнити додаткові кошти для ключових напрямків діяльності [22].

Іншим шляхом може бути залучення коштів шляхом участі в операціях на фінансовому ринку, зокрема через емісію та продаж цінних паперів. Цей метод вимагає певної підготовки та наявності сприятливих умов на ринку, але може забезпечити значний обсяг фінансування без необхідності виплати процентів за кредит.

Державне фінансування та субсидії становлять ще одну можливість для готельно-туристичних підприємств, особливо у випадках, коли держава зацікавлена у розвитку туристичної галузі як ключового сектору економіки. Таке фінансування може бути спрямоване на підтримку конкретних проєктів або загального розвитку підприємств у цій сфері [22].

Кредитування від банківських та інших фінансових інституцій залишається одним з найпоширеніших способів залучення фінансових ресурсів. Підприємства можуть отримати доступ до кредитних ресурсів за

умови, що вони здатні продемонструвати свою кредитоспроможність та перспективність запропонованих проєктів. Хоча цей метод передбачає необхідність виплати відсотків, він може надати терміновий доступ до значних обсягів коштів [22].

Розгляд усіх доступних опцій та їх уважне аналізування дозволяє готельно-туристичним підприємствам вибрати найбільш ефективні стратегії фінансування, що відповідають їхнім потребам та можливостям, забезпечуючи тим самим їх стале зростання та розвиток у динамічному та конкурентному середовищі [22].

Державне фінансування підприємств у сфері готельно-туристичного бізнесу відбувається шляхом надання коштів на безповоротній основі, які можуть походити як з основного державного бюджету, так і з спеціалізованих позабюджетних фондів. Така підтримка з боку уряду спрямована на стимулювання розвитку туристичного сектору як важливої складової національної економіки, в рамках загальнодержавних програм та ініціатив [23].

Державне фінансування може проявлятися у різних формах, однією з найбільш поширених є надання грантів туристичним організаціям. Гранти є безвідплатною фінансовою допомогою, яка не передбачає повернення отриманих коштів або виплату процентів, що робить їх особливо привабливими для отримувачів. Ця форма фінансування дозволяє туристичним компаніям реалізовувати проєкти, спрямовані на покращення інфраструктури, впровадження інноваційних технологій, розширення спектру послуг, підвищення якості обслуговування клієнтів, а також на залучення більшої кількості відвідувачів [24].

Отже, державне фінансування виступає як важливий інструмент у руках уряду для реалізації стратегічних цілей у галузі туризму. Воно сприяє створенню сприятливих умов для розвитку туристичних організацій, збільшенню їхнього внеску в економіку країни, забезпеченню зайнятості

населення та покращенню іміджу держави як привабливого туристичного напрямку на міжнародному рівні.

У ситуаціях, коли готельно-туристичні підприємства стикаються з викликами, пов'язаними з обмеженістю доступних власних коштів для реалізації своїх проектів або поточної діяльності, і при цьому відсутня фінансова підтримка з боку держави, одним із варіантів розв'язання цієї проблеми може стати звернення до фінансових інституцій за кредитними коштами. Кредитування представляє собою процес залучення зовнішніх фінансових ресурсів, коли підприємство отримує від кредитора певну суму коштів, які повинні бути повернуті протягом певного терміну з додатковою сплатою відсотків за користування кредитом [25].

Звернення до кредитування як до методу фінансування може мати як переваги, так і певні ризики для туристичної організації. З одного боку, кредит дозволяє оперативно залучити необхідні кошти для реалізації проектів, що не можуть бути відкладені у часі, або для покриття поточних потреб бізнесу. Це може бути особливо актуальним для новостворених компаній, які потребують стартового капіталу для запуску своєї діяльності.

З іншого боку, необхідність повернення коштів та сплати відсотків вимагає від підприємства наявності достатнього рівня доходів у майбутньому, щоб покрити зобов'язання перед кредитною установою. Для нових бізнесів, які ще не мають стабільного потоку доходів або знаходяться на стадії розвитку, це може становити значний ризик. Тому рішення про залучення кредитних коштів має бути добре зваженим та базуватися на ретельному фінансовому плануванні та аналізі здатності компанії генерувати достатній дохід для обслуговування кредиту.

Отже, кредитування може виступати як ефективний інструмент фінансування для готельно-туристичних підприємств у певних умовах, але воно вимагає від бізнесу високої ступені фінансової дисципліни, чіткого планування та обережного управління ризиками. Важливо пам'ятати, що кредит - це не лише можливість швидко отримати доступ до коштів, але й

зобов'язання, яке потребує відповідального підходу та ретельного обліку всіх можливих фінансових наслідків для підприємства.

Кредитування в готельно-туристичній сфері може приймати різноманітні форми, надаючи підприємцям широкий вибір можливостей для залучення необхідних фінансових ресурсів. Однією з основних опцій є звернення до банківських установ, які мають багатий досвід у наданні кредитів для започаткування та розвитку бізнесу. Банки розглядають заявки на кредитування, базуючись на детальному аналізі бізнес-плану та оцінці потенціалу запропонованого проекту генерувати прибуток [26].

Крім традиційного банківського кредитування, існують урядові програми підтримки, що включають спеціалізовані кредитні схеми, призначені для стимулювання розвитку туристичного сектору. Ці програми можуть надавати пільгові умови кредитування або спеціалізовану фінансову підтримку для конкретних проектів, які відповідають державним цілям у сфері туризму [27].

Міжнародне кредитування також відкриває для підприємців можливість залучення коштів на міжнародних фінансових ринках або через міжнародні фінансові інституції, такі як Світовий банк або Міжнародний валютний фонд. Цей шлях може бути особливо актуальним для великих проектів, що мають важливе значення на національному або регіональному рівні.

Неурядові кредитні схеми та приватні інвестиційні фонди також пропонують альтернативні варіанти фінансування для готельно-туристичного бізнесу, часто з менш жорсткими вимогами до забезпечення та термінів повернення коштів, проте потенційно з вищою вартістю капіталу [27].

Поза інституційним кредитуванням, готельно-туристичні підприємства можуть також розглядати можливість залучення коштів від приватних інвесторів, в тому числі від родини, друзів або інших осіб. Хоча такий підхід може здатися зручним і доступним, він вимагає чіткого розуміння умов

повернення коштів і потенційних наслідків для особистих стосунків у разі фінансових труднощів.

Для успішного отримання кредиту, незалежно від джерела фінансування, готельно-туристичному підприємству необхідно ретельно підготувати техніко-економічне обґрунтування проекту, яке містить детальний аналіз ринку, прогнози доходів та витрат, а також оцінку потенційних ризиків. Така підготовка дозволяє кредитору оцінити економічну доцільність та фінансову стійкість запропонованого проекту, забезпечуючи високу ймовірність його успішної реалізації [27].

На практиці всі перелічені форми фінансування бізнесу можуть застосовуватися одночасно. Головне - домогтися оптимального їх співвідношення, тобто підібрати таку структуру джерел фінансування, за якої будуть досягнуті цілі і завдання туристичного бізнесу.

У фінансовому менеджменті під джерелами фінансування розуміють всі джерела грошових коштів, що акумулюються туристичною організацією для формування необхідних активів з метою провадження всіх видів статутної діяльності як за рахунок власних доходів, накопичень і капіталу, так і за рахунок різного роду надходжень [28].

Ефективність туристичної діяльності є високою, якщо пов'язані з виробництвом активи оптимальні. У змісті кожної групи активів (позаоборотних і оборотних) відображені закономірності їх фінансування.

Фінансування суб'єктів готельно-туристичного бізнесу здійснюється через декілька основних каналів, кожен з яких має свої особливості, переваги та ризики. Джерела фінансування розділяються на самофінансування, бюджетне фінансування від держави, та кредитування, що включає як банківські позики, так і інші форми позикових коштів.

Самофінансування є основою для більшості підприємств готельно-туристичного сектору, дозволяючи використовувати власні фінансові ресурси для реалізації бізнес-ідей. Цей метод має значну перевагу, оскільки дозволяє уникнути додаткових витрат на відсотки, які необхідно було б

сплачувати при залученні позикових коштів. Водночас, самофінансування обмежує можливості для швидкого розвитку та експансії, адже залежить від наявності достатніх власних коштів [29].

Державне фінансування відіграє ключову роль у підтримці розвитку готельно-туристичної індустрії, надаючи кошти на безповоротній основі через бюджетні та позабюджетні фонди. Цей вид фінансування може бути спрямований на реалізацію великих інфраструктурних проектів, сприяння інноваціям або підтримку малих та середніх підприємств у формі грантів чи субсидій. Втім, доступ до державного фінансування може бути обмежений вимогами та критеріями відбору, а також залежати від поточних політичних та економічних пріоритетів.

Кредитування пропонує готельно-туристичним підприємствам можливість залучення додаткових фінансових ресурсів через банківські позики або інші механізми позик. Це дозволяє покрити не лише поточні потреби в обіговому капіталі, але й здійснити інвестиції у розширення діяльності або модернізацію. Однак, кредитування передбачає необхідність повернення коштів з відсотками у встановлені терміни, що може становити додатковий фінансовий тиск на підприємство, особливо на його стартовому етапі.

Для підприємств, що зіштовхуються з обмеженістю власних коштів і не мають доступу до державного фінансування, існують альтернативні варіанти залучення капіталу, такі як приватні інвестиції, краудфандинг, ангельські інвестори чи венчурне фінансування. Кожен з цих варіантів має свої умови співпраці та ризики, але разом вони формують багатогранний ландшафт фінансових можливостей для готельно-туристичного бізнесу.

Оптимальне поєднання різних джерел фінансування, враховуючи їхні особливості та умови, дозволяє готельно-туристичним підприємствам досягти балансу між доступністю коштів для розвитку та фінансовою стабільністю. Важливим аспектом є вміння адекватно оцінити свої фінансові

потреби, ризики, а також потенціал росту, щоб забезпечити ефективне використання залучених ресурсів для досягнення стратегічних цілей бізнесу.

Таким чином, фінансування суб'єктів готельно-туристичного бізнесу охоплює широкий спектр джерел, включаючи самофінансування, державне (бюджетне) фінансування, та кредитування (позикові засоби). Кожне з цих джерел має свої особливості, переваги, та потенційні ризики, які необхідно ретельно зважувати під час планування фінансової стратегії підприємства.

Самофінансування, засноване на використанні власних фінансових ресурсів, є важливим для забезпечення стабільності та незалежності бізнесу, однак може обмежувати його потенціал до швидкого розвитку та експансії. Державне фінансування, надаючи кошти на безповоротній основі, може стимулювати реалізацію важливих проєктів і підтримку малих та середніх підприємств, проте його доступність залежить від поточних економічних і політичних пріоритетів. Кредитування відкриває доступ до додаткових фінансових ресурсів, але супроводжується необхідністю повернення коштів та виплати відсотків, що може накласти додатковий фінансовий тиск на підприємство.

У виборі між різними джерелами фінансування важливо враховувати специфіку бізнесу, його поточний фінансовий стан, ринкові умови, а також довгострокові стратегічні цілі. Ідеальний варіант фінансування забезпечує оптимальне співвідношення між доступністю коштів, їх вартістю, та гнучкістю управління фінансами з мінімальним ризиком для стабільності підприємства.

Забезпечення ефективного фінансування вимагає від підприємств готельно-туристичного бізнесу не лише знання ринку та глибокого розуміння свого бізнесу, а й вміння адаптуватися до змінних умов, ефективно управляти ризиками та використовувати кожен можливість для розвитку та зростання. Саме комплексний підхід до фінансового планування та розуміння всього спектру доступних джерел фінансування може допомогти готельно-

туристичним підприємствам досягти успіху у конкурентному та динамічному середовищі.

1.3. Організація фінансових відносин та фінансової діяльності на готельно-ресторанних підприємствах

Фінансовий стан підприємства - це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. У найбільш «концентрований» формі фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [30, с.12].

Таким чином, фінансовий стан суб'єкта господарювання - це комплексна економічна категорія, що на конкретний момент часу дає характеристику наявності у суб'єкта господарювання різних видів активів, дає оцінку розмірам його зобов'язань, діагностує рівень здатності суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватись у мінливих умовах зовнішнього середовища, виявляє можливість організації задовольняти вимоги кредиторів та контрагентів у поточному та майбутньому періодах, а також міру його інвестиційної привабливості і економічної безпеки.

Фінансові відносини виступають фундаментальною складовою економічної системи будь-якої держави, що визначають механізми формування, розподілу, та використання фінансових ресурсів у суспільстві. Ці відносини охоплюють широке коло діяльності, від персональних фінансів окремих індивідів до складних фінансових операцій міжнародних корпорацій та урядів.

Регулювання фінансових відносин здійснюється через систему законодавчих та нормативних актів, які встановлюють правила та стандарти для всіх видів фінансових операцій. Це включає податкове законодавство, закони про банківську діяльність, норми щодо регулювання цінних паперів

та інші фінансові регуляції. Договірні відносини між сторонами, що визначають конкретні умови співпраці, гарантії, права та обов'язки, також є невід'ємною частиною цього регулятивного поля [31].

Фінансові відносини поділяються на внутрішні та зовнішні, кожна з яких має свої особливості. Внутрішні відносини формуються всередині окремих економічних суб'єктів, таких як компанії, організації чи домогосподарства, і включають у себе розподіл фінансових ресурсів між різними підрозділами, управління витратами та прибутками, фінансове планування та бюджетування.

Зовнішні фінансові відносини розкривають взаємодію між різними економічними суб'єктами на ринку, включаючи кредитні відносини, інвестиції, взаєморозрахунки між підприємствами та індивідами, а також міждержавні фінансові відносини. Ці відносини можуть набувати форми довгострокового або короткострокового кредитування, випуску та обігу цінних паперів, прямих іноземних інвестицій, а також різноманітних форм державної підтримки економічних агентів. [32]

Ефективність фінансових відносин значною мірою залежить від якості фінансової інфраструктури країни, наявності надійних інституцій, здатних забезпечити дотримання фінансового законодавства, захист прав учасників фінансових відносин, а також відкритість та прозорість фінансової системи.

На міжнародному рівні фінансові відносини регулюються через систему міжнародних договорів та угод, стандарти Всесвітньої торговельної організації (ВТО), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку та інших міжнародних фінансових інституцій, що забезпечують стабільність глобальної фінансової системи та сприяють розвитку міжнародної економічної співпраці [34].

Внутрішні фінансові відносини утворюються в процесі взаємодії між різними структурними підрозділами організації, кожен з яких відіграє свою роль у загальній фінансовій діяльності підприємства. Ці відносини охоплюють широкий спектр завдань, від планування бюджетів до детального

обліку та контролю за використанням коштів. В основі цих відносин лежать внутрішні нормативні документи, що встановлюють правила та процедури для фінансової діяльності всередині компанії. Важливим аспектом внутрішніх фінансових відносин є питання ефективного розподілу фінансових ресурсів між різними підрозділами, забезпечення їх належного фінансування з урахуванням поточних потреб та стратегічних цілей підприємства [35].

Зовнішні фінансові відносини розгортаються між підприємством та зовнішнім середовищем, включаючи інші суб'єкти господарювання, такі як постачальники, покупці, фінансові інституції, а також державні органи. Ці відносини регулюються широким колом законодавчих та нормативних актів, що визначають правові основи взаємодії між підприємством та зовнішніми партнерами, умови залучення фінансових ресурсів, а також правила проведення розрахунків. Важливою частиною зовнішніх фінансових відносин є питання кредитування, інвестування та взаємодія з державними фінансовими системами, зокрема з питань оподаткування та бюджетних платежів [36].

Обидва типи фінансових відносин, внутрішні та зовнішні, відіграють вирішальну роль у забезпеченні стабільного фінансового стану підприємства, його здатності до розвитку та адаптації до змінюваних умов ринку. Внутрішні відносини забезпечують необхідну координацію та контроль за фінансовими процесами всередині організації, тоді як зовнішні відносини відкривають доступ до зовнішніх джерел фінансування та розширюють можливості для господарської діяльності. Успішне управління цими відносинами дозволяє підприємству підвищити свою конкурентоспроможність, забезпечити фінансову стабільність та сприяти довгостроковому економічному зростанню.

Фінансова діяльність об'єднує комплекс дій та процедур, орієнтованих на ефективне формування, використання, та розподіл фінансових ресурсів в організації. Ця діяльність покликана забезпечити реалізацію стратегічних

напрямів розвитку підприємства, а також вирішення тактичних завдань, що виникають у процесі його функціонування. Основною метою фінансової діяльності є забезпечення стійкості фінансового стану підприємства, зростання його вартості та збільшення прибутковості.

Ефективне планування стає фундаментом для всієї фінансової діяльності, оскільки воно дозволяє визначити ключові напрямки роботи, розробити конкретні завдання, обрати оптимальні обсяги та джерела фінансування. Цей етап передбачає глибокий аналіз ринкових умов, прогнозування доходів і витрат, а також встановлення пріоритетів у використанні ресурсів.

На етапі організації відбувається створення ефективної системи управління фінансовими ресурсами, яка передбачає встановлення чіткої структури відповідальності, розподіл функцій між співробітниками, а також розробку внутрішніх правил та процедур. Це забезпечує належну координацію всіх процесів, пов'язаних із фінансами, та сприяє підвищенню ефективності управління капіталом [36].

Контроль є завершальним етапом, що включає систематичний перегляд та оцінку результатів фінансової діяльності. Цей процес дозволяє виявляти відхилення від планів, аналізувати причини таких відхилень, та оперативно вносити корективи у фінансову стратегію підприємства. Контроль включає в себе не лише фінансовий аналіз, але й оцінку ефективності фінансового планування та організації управління ресурсами.

Методи організації фінансової діяльності включають комплексний підхід до управління фінансами підприємства, починаючи з фінансового планування і закінчуючи фінансовим стимулюванням [37].

Фінансове планування є основою для ефективного управління фінансовими ресурсами, оскільки включає ретельне бюджетування, прогнозування майбутніх доходів і витрат, а також глибокий аналіз поточного фінансового стану. Ці процеси дозволяють виявити потенційні

можливості для збільшення прибутковості, а також ризику, які можуть негативно вплинути на фінансову стійкість підприємства.

Фінансовий контроль відіграє ключову роль у забезпеченні дотримання фінансової дисципліни та ефективності використання ресурсів. Він охоплює систематичний облік усіх фінансових операцій, проведення аудиту для перевірки достовірності фінансової інформації та ревізію з метою ідентифікації слабких місць у фінансовій системі.

Фінансове стимулювання передбачає розробку та впровадження системи мотивації, спрямованої на покращення фінансових результатів. Це може включати бонуси за досягнення певних фінансових показників, премії за ефективне управління витратами, а також інші заходи, що сприяють залученню та збереженню кваліфікованих фахівців.

Організація фінансової діяльності на готельно-ресторанних підприємствах має свої особливості, зумовлені специфікою даного сектору. Сезонність роботи, висока конкуренція на ринку, залежність від змін кон'юнктури ринку, а також необхідність значних інвестицій в інфраструктуру та якість послуг вимагають гнучкого підходу до фінансового планування та контролю. Підприємства повинні адаптуватися до мінливих умов ринку, враховуючи ці фактори при розробці фінансових стратегій, для забезпечення сталого розвитку та збільшення прибутковості [38].

Таким чином, організація фінансових відносин та фінансової діяльності на готельно-ресторанних підприємствах є вирішальним фактором їх успішності та стабільності на ринку. Фінансовий стан таких підприємств визначається здатністю ефективно формувати, розподіляти та використовувати фінансові ресурси, враховуючи специфіку галузі та потреби ринку. Важливість уважного планування, ретельної організації управління фінансами, а також систематичного контролю за фінансовою діяльністю не можна недооцінювати, оскільки ці процеси сприяють підвищенню ефективності використання капіталу та забезпечують фінансову безпеку підприємства.

Специфіка фінансової діяльності в готельно-ресторанному бізнесі, така як сезонність, висока конкуренція та необхідність значних інвестицій, вимагає гнучкого підходу до фінансового менеджменту. Від успішного управління фінансовими відносинами залежить здатність підприємства адаптуватися до змін на ринку, збільшувати свою ринкову частку та забезпечувати стійке зростання.

Внутрішні фінансові відносини, які включають ефективне розподіл ресурсів між підрозділами підприємства, та зовнішні фінансові відносини, які охоплюють взаємодію з іншими суб'єктами господарювання, формують комплексну систему управління фінансами, що вимагає від керівництва підприємства високого рівня компетентності та професіоналізму.

Основні методи організації фінансової діяльності, включаючи фінансове планування, контроль та стимулювання, мають бути адаптовані до особливостей готельно-ресторанного бізнесу. Використання цих методів дозволяє не тільки забезпечити ефективне управління фінансами, але й сприяє підвищенню загальної ефективності підприємства.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН НА ТОВ «НАДІЯ»

2.1. Аналіз сучасного стану та фінансове забезпечення розвитку ТОВ «Надія»

Колективна міжгалузева фірма «Надія» була створена в грудні 1990 року на базі готельного господарства міста, після приватизації в 1996 році була перетворена в закрите акціонерне підприємство «Фірма «Надія», в грудні 2003 року перереєстрована в ТОВ «Фірма «Надія» [39].

Метою утворення товариства є об'єднання фінансових засобів учасників для здійснення підприємницької діяльності у комерційній, виробничій та невиробничій сферах.

Юридична адреса ТОВ фірма «Надія»; 76000, м. Івано-Франківськ, вул. Незалежності, 40. Готель «Надія» є структурним підрозділом Товариства з обмеженою відповідальністю «Фірма «Надія». Режим роботи готелю цілодобовий. Карто-схему розташування в ТОВ «Фірма «Надія» можна побачити на рис. 2.1. та зовнішній вигляд готелю «Надія» на рис. 2.2.

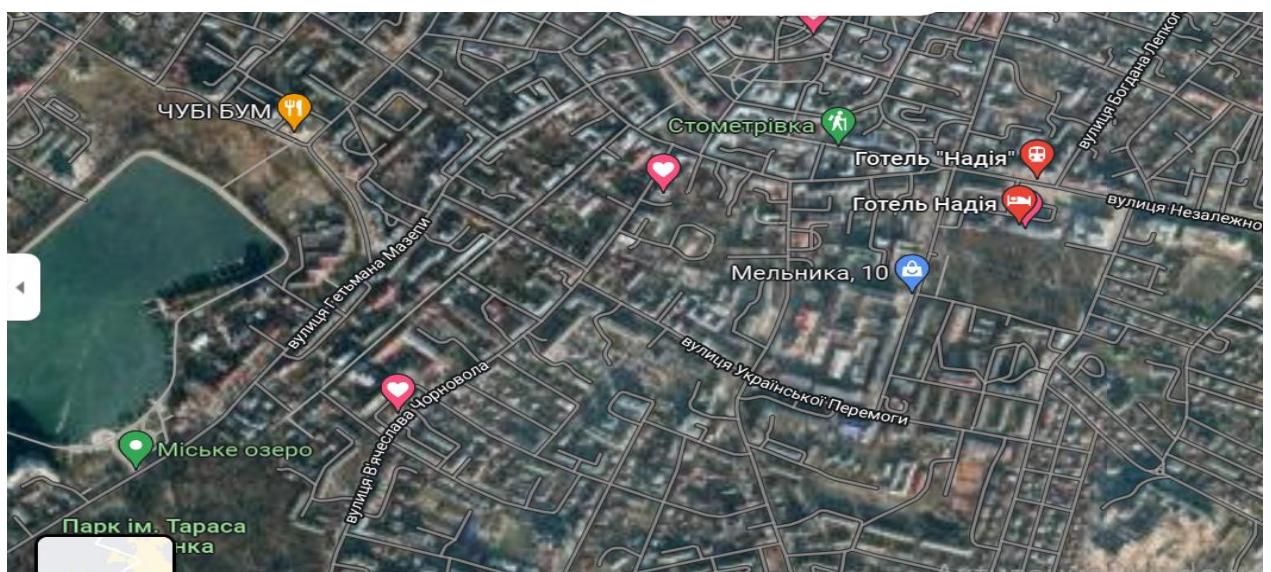


Рисунок 2.1 – Карто-схема розташування в ТОВ «Фірма «Надія».

<https://maps.app.goo.gl/VvepsYFvEGocCwGC6>



Рисунок 2.2 – Зовнішній вигляд готелю «Надія»

<https://www.booking.com/hotel/ua/nadiya-ivano-frankivsk.pl.html>

У своїй діяльності готель «Надія» керується Законом України «Про туризм», «Правилами користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг», затвердженими наказом Державної туристичної адміністрації України від 16.03.2004р. №19, а також іншим чинним законодавством України [40].

Вже багато років поспіль готель отримує різні винагороди, сертифікати та дипломи. Так, у 2016 році готель «Надія» було визнано найкращим бізнес-готелем Східної Європи, а в 2018 році готельний комплекс «Надія» став найкращим бізнес-готелем Європи за результатами премії International Hospitality Awards (рис. 2.3). Представники місцевої влади, зарубіжних посольств та консульств неодноразово відмічали високий рівень роботи турфірми та її працівників [39].



Рисунок 2.3 – Нагородження ТОВ «Фірма «Надія» на премії International Hospitality Awards

<https://www.nadiyahotel.com/news/awards2020>

«Надія» - це найбільший готель Івано-Франківська та області і відповідає всім стандартам якості, сервісу та комфорту. Тут гостей чекають 244 просторих номери (371) місць з затишним інтер'єром (рис 2.4, 2.5, 2.6). Світлі номери з кондиціонером, телевізором з плоским екраном і міні-баром оформлено в класичному стилі з використанням теплих тонів. Кожен номер має власну ванну кімнату, укомплектовану феном [39].



Рисунок 2.4 – Номер категорії Апартаменти в готелі Надія

<https://hotel-nadiya-ivano-frankivs-k.booked.com.pl/>



Рисунок 2.5 – Стандартний одномісний номер в готелі «Надія»

<https://in.hotels.com/ho389120/nadiya-hotel-ivano-frankovsk-ukraine/>



Рисунок 2.6 – Номер категорії Люкс в готелі «Надія»

<https://www.hrs.com/pl/hotel/nadia-an-18451.html>

На території готелю є автостоянка на 150 місць (під охороною цілодобово), 4 конференц-зали, 3 ресторани (рис.2.7), виїзне обслуговування (кейтерінг), туристична фірма, послуги перекладачів, трансфер, салон краси, парфумерний бутік, подарунковий магазин, магазин для гурманів «Делікатес».



Рисунок 2.7 – Зал ресторану при готелі «Надія»

<https://www.booking.com/hotel/ua/nadiya-ivano-frankivsk.pl.html>

Готельний комплекс «Надія» - єдиний готель в Україні, який має власне крафтове виробництво кондитерських, кулінарних і м'ясних делікатесів.

Персонал, що бере участь у прийомі та обслуговуванні споживачів, має високу професійну підготовку, володіє іноземними мовами в необхідному обсязі. Вагомий вклад «Надія» робить в організацію культурного та спортивного туризму. Завдяки зусиллям колективу цієї туристичної агенції щороку 20-30 творчих колективів з України та 5-10 спортивних команд різноманітних видів спорту гідно представляють нашу державу на міжнародних фестивалях та турнірах. Свідченням цього є чимало здобутих медалей, призів, дипломів та інших відзнак.

Повна юридична інформація наведена в таблиці 2.1

Таблиця 2.1 - Юридична інформація готелю Надія [41]

| | |
|------------------------------------|---|
| Повне найменування юридичної особи | ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ФІРМА НАДІЯ |
| Скорочена назва | ТОВ "ФІРМА "НАДІ |
| Назва англійською | LIMITED LIABILITY COMPANY FIRMA NADIYA (LLC FIRMA NADIYA) |
| Код ЄДРПОУ | 13660888 |
| Дата реєстрації | 25.11.2003 |
| Уповноважені особи | БОЙКО МАРГАРИТА МИРОСЛАВІВНА |
| Розмір статутного капіталу | 11 342 134,00 грн. |
| Організаційно-правова форма | Товариство з обмеженою відповідальністю |
| Форма власності | Недержавна власність |
| Види діяльності | Основний: 55.10 Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення |

В офісі працюють кваліфіковані працівники, усі з них мають вищу освіту та більшість володіє однією - двома іноземними мовами: польською, англійською, німецькою, французькою. Колектив ТОВ «Фірма «Надія» зображений на рис 2.8.



Рисунок 2.8 - Колектив ТОВ «Фірма «Надія»

<https://www.nadiyahotel.com/>

В готелі «Надія» саме організаційна структура відображає взаємозв'язок ланок управління підприємством. Досліджуючи дану структуру можна зробити висновок, що вона - лінійно-функціональна, керівником даного підприємства є Бойко Маргарита, а також функціонує багато відділів, які виконують певні функції згідно положень про підрозділи.

На вершині структури управління готелю стоять власник та генеральний директор (рис.2.9).



Рисунок 2.9 - Організаційна структура ТЗОВ «Фірма Надія»

<https://www.academia.edu/>

До основних послуг готелю належить проживання і харчування (надання сніданку). В готелі «Надія» для підтримання іміджу та конкурентоспроможності застосовуються різноманітні маркетингові заходи.

Відділ маркетингу готелю «Надія» проводить дослідження, які пов'язані з вивченням ринку готельного господарства України. Також велику роль відіграють внутрішні джерела інформації. До внутрішньої інформації

належать звіти служби прийому та розміщення з даними про зайнятість номерів, кількість гостей, кількість заброньованих номерів в розрізі днів та дат (від працівника по бронюванню), звіти бухгалтерії, звіти ресторану та бару.

Експлуатаційна програма є вихідним розділом плану господарської діяльності підприємства, яке надає послуги з розміщення туристів. Цей розділ за суттю аналогічний виробничій програмі будь-якого підприємства, але відрізняється методологією розробки [42].

Експлуатаційна програма складається на основі кількості місць для розміщення (проживання) гостей, що передбачається в плановому періоді. Вона виражається в натуральних і вартісних показниках. Натуральним показником експлуатаційної програми є кількість місце-днів, а вартісним - виручка (доход) від реалізації послуг з розміщення клієнтів.

Плануванню експлуатаційної програми передуює аналіз, у процесі якого оцінюється ряд показників, характерних для оцінки експлуатаційної потужності підприємства, - це місткість, пропускна спроможність і завантаженість об'єкта розміщення [42].

Структура та питому вагу номерного фонду готелю «Надія» наведено на рис.2.10 і таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 - Структура номерного фонду готелю «Надія»

| Номерний фонд | Кількість номерів | Кількість місць | Площа номера, м2 | Питома вага % |
|--------------------|-------------------|-----------------|------------------|---------------|
| Апартаменти | 124 | 372 | 32 | 33,4% |
| Люкс | 71 | 142 | 28 | 19,1% |
| Одномісних номерів | 120 | 120 | 14 | 32,5% |
| Двомісних номерів | 56 | 112 | 22 | 15% |

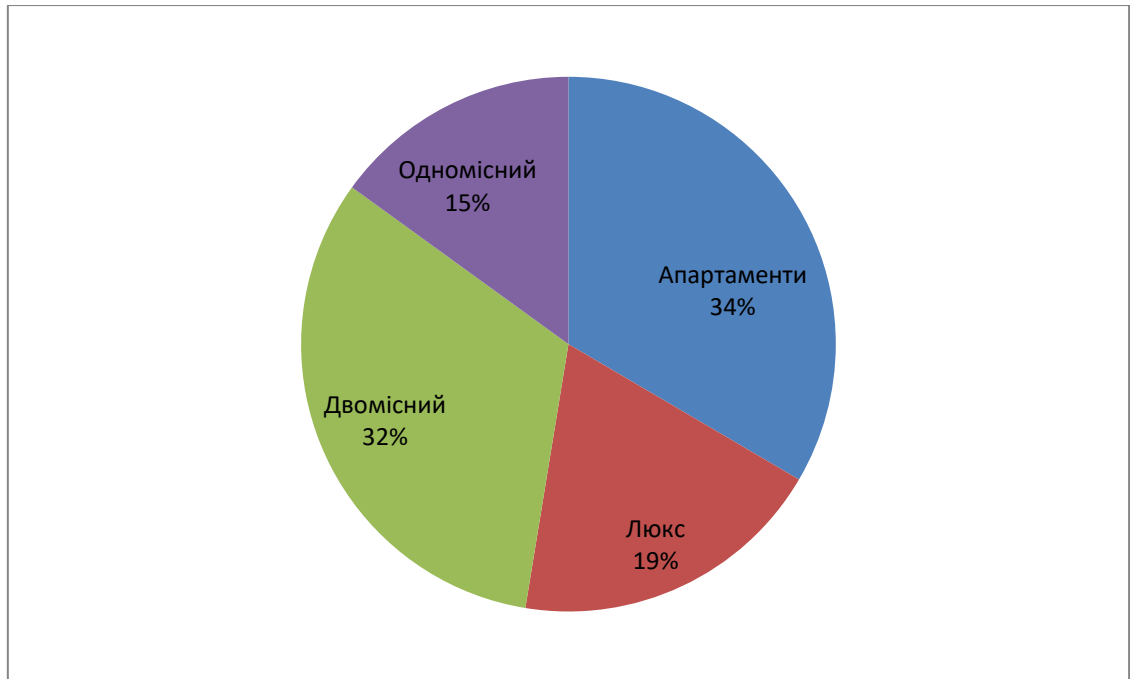


Рисунок 2.10 – Питома вага номерного фонду готелю Надія

Отже, номерний фонд готелю «Надія» складається із 371 номеру , загальна місткість у готелі складає 746 місць, готель працює цілорічно, вартість проживання від сезону не змінюється.

Таблиця 2.3 - Аналіз показників виробничої програми готелю

| Показники | 2020 рік | 2021 рік | 2022 рік |
|---|-----------|-----------|-----------|
| 1. Одноразова місткість, місць | 746 | 746 | 746 |
| 2. Кількість ліжко-діб в інвентарі, л-д. | 272290 | 273036 | 272290 |
| 3. Кількість простоїв, л-д. | 67890 | 98008 | 47860 |
| 4. Кількість л-д в експлуатації, л-д. | 204400 | 175028 | 224430 |
| 5. Коефіцієнт завантаження, % | 70% | 30% | 80% |
| 6. Кількість ліжко-діб наданих, л-д. | 143080 | 52508 | 179544 |
| 7. Середній тариф, грн. | 1872.00 | 2254.00 | 2759.00 |
| 8. Чистий дохід від реалізації ліжко-діб, тис. грн. | 267845760 | 118353032 | 495361896 |

Таким чином, одноразова місткість готелю складає 746 місць.

Отже, у другому показнику «Кількість ліжко-діб в інвентарі, л-д» визначаємо за формулою:

$$N_{мд}^{пот} = \epsilon_m \times D$$

де $N_{мд}^{пот}$ - потенційна кількість місце-днів у готелі;

D - кількість днів у періоді.

Визначимо кількість ліжко-діб в інвентарі:

- за 2020 рік це $746 \times 365 = 272290$ л-д;
- за 2021 рік це $746 \times 366 = 273036$ л-д;
- за 2022 рік це $746 \times 365 = 272290$ л-д.

Так як готель працює цілорічно то цей показник становить 272290 тис л-д, а в 2021 році становив 273036 л-д.

Визначаємо кількість л-д в експлуатації, л-д:

За 2020 рік це $272290 - 67890 = 204400$;

За 2021 рік це $273036 - 98008 = 175028$;

За 2022 рік це $272290 - 47860 = 224430$.

Визначаємо кількість ліжко-діб наданих, л-д.

За 2020 рік $204400 \times 70 / 100 = 143080$;

За 2021 рік $175028 \times 30 / 100 = 52508$;

За 2022 рік $224430 \times 80 / 100 = 179544$.

Визначаємо середній тариф.

У таблиці 2.4 буде наведено ціни на готельні послуги.

Таблиця 2.4 - Тарифи номерного фонду готелю «Надія»

| Номерний фонд | 2020 рік | 2021 рік | 2022 рік |
|-------------------|----------|----------|----------|
| Апартаменти | 1800.00 | 2288.00 | 2498.00 |
| Люск | 3800.00 | 4488.00 | 5788.00 |
| Двомісний | 1200.00 | 1370.00 | 1580.00 |
| Одномісний | 688.00 | 870.00 | 1170.00 |
| Середній показник | 1872.00 | 2254.00 | 2759.00 |

Визначаємо чистий дохід від реалізації ліжко-діб

За 2020 рік – $143080 \times 1872 = 267845760$ грн

За 2021 рік – $52508 \times 2254 = 118353032$ грн

За 2022 рік – $179544 \times 2759 = 495361896$ грн

Отже, найбільш вдалим був 2021 рік, а в 2020 році з причин пандемії та карантинних обмежень готельна діяльність досліджуваного готелю була збиткова.

Використовуючи дані фінансової звітності досліджуваного підприємства проведемо аналіз основних показників фінансовогосподарської його діяльності та фінансового стану закладу за період 2022-2023 рр.

Таблиця 2.5 - Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Надія»

| Показники, тис. грн | Роки | | Відхилення (+;-) | |
|------------------------------------|-------|-------|------------------------|----------------|
| | 2022 | 2023 | Абсолютне, тис. грн | Відносне, % |
| Вартість активів | 36532 | 35961 | -571 | -1,56 |
| Власний капітал | 22585 | 22634 | 49 | 0,22 |
| Позичковий капітал | 13947 | 13327 | -620 | -4,45 |
| Поточні зобов'язання | 13498 | 12689 | -809 | -5,99 |
| Необоротні активи | 28201 | 28321 | 120 | 0,43 |
| Оборотні активи | 8331 | 7640 | -691 | -8,29 |
| Дебіторська заборгованість | 7625 | 7207 | -418 | -5,48 |
| Гроші та їх еквіваленти | 394 | 135 | -259 | -65,74 |
| Основні засоби | 22846 | 22472 | -374 | -1,64 |
| Чистий дохід від реалізації послуг | 21551 | 8481 | -13070 | -60,65 |
| Собівартість реалізації послуг | 17666 | 10841 | -6825 | 38,63 |
| Валовий прибуток | 3885 | -2333 | -6218 | -160,05 |
| Чистий прибуток | 120 | 49 | -71 | -59,17 |

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Таким чином, аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Надія» за два роки виявляє значні зміни в структурі та обсягах його активів, капіталу та зобов'язань. Спостерігається зниження вартості активів на 1,56%, що свідчить про невелике зменшення загальних ресурсів підприємства. Водночас, незначне зростання власного капіталу на 0,22% може вказувати на стабільність фінансового стану в частині власних ресурсів.

Значне зниження обсягу позичкового капіталу (-4,45%) та поточних зобов'язань (-5,99%) може свідчити про ефективні заходи з управління заборгованістю та оптимізації фінансових зобов'язань підприємства. Однак, значне зменшення оборотних активів на 8,29% та дебіторської заборгованості на 5,48%, а також критичне зниження грошових коштів та їх еквівалентів (-65,74%) свідчить про погіршення ліквідності та фінансової гнучкості підприємства.

Найбільше занепокоєння викликає драматичне зниження чистого доходу від реалізації послуг на 60,65% та перехід валового прибутку в негативну зону (-2333 тис. грн.), що вказує на значні втрати в основній діяльності підприємства. Чистий прибуток також зазнав великого зниження (-59,17%), підтверджуючи зменшення ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «Надія».

Аналізуючи фінансову стабільність та ризики ТОВ "Надія" за 2022 та 2023 роки розрахуємо коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт автономії.

Розрахунок коефіцієнта поточної ліквідності за 2022 рік визначається як відношення оборотних активів до короткострокових зобов'язань.

$$8331 / 13498 \approx 0.62$$

З даних випливає, що оборотні активи склали 8331 тис. грн, а поточні зобов'язання — 13498 тис. грн. Виконавши розрахунок, отримуємо 0.62, що свідчить про те, що на кожну гривню короткострокових зобов'язань припадає лише 0.62 гривні оборотних активів.

За 2023 рік цей показник дещо знизився, оборотні активи склали 7640 тис. грн, при поточних зобов'язаннях у 12689 тис. грн, що дає коефіцієнт 0.60. Це зниження вказує на погіршення ліквідності підприємства, зменшуючи його здатність вчасно задовольнити короткострокові зобов'язання.

$$7640 / 12689 \approx 0.60$$

Коефіцієнт автономії дає оцінку ступеню фінансової незалежності компанії.

$$\text{За 2022 рік} = 22585 / 36532 \approx 0.62$$

$$\text{За 2023 рік} = 22634 / 35961 \approx 0.63$$

Для 2022 року власний капітал становив 22585 тис. грн при загальних активах у 36532 тис. грн, що дає коефіцієнт 0.62. Це відношення показує, що більша частина активів підприємства фінансується за рахунок власного капіталу. У 2023 році спостерігається невелике покращення цього показника до 0.63 (власний капітал 22634 тис. грн при загальних активах 35961 тис. грн), що свідчить про зростання фінансової незалежності.

Таким чином, для оцінки фінансових ризиків на підприємстві ТОВ «Надія» використані показники фінансово-господарської діяльності за 2022 та 2023 роки. Було розраховано абсолютне та відносне відхилення ключових фінансових показників, що відображає зміни у фінансовому стані підприємства та допомагає виявити потенційні фінансові ризики.

Ризик неплатоспроможності пов'язаний зі здатністю підприємства своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання. Враховуючи зменшення вартості активів на 571 тис. грн та зниження оборотних активів на 691 тис. грн, цей ризик може зростати, адже підприємство втрачає частину своїх ліквідних активів.

Ризик банкрутства виникає, коли підприємство не може ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами та зустрічає труднощі з виконанням фінансових зобов'язань. Значне зниження чистого доходу від реалізації послуг на 13070 тис. грн (або на 60.65%) та перехід валового

прибутку в зону збитків (-2333 тис. грн) є тривожним сигналом, що може свідчити про зростання цього ризику.

Виходячи з проведених розрахунків, ТОВ «Надія» може зіткнутися з підвищеним ризиком неплатоспроможності та втрати ліквідності, що, у свою чергу, збільшує ймовірність банкрутства.

Таким чином, проведений аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Надія» за період 2022-2023 років виявив важливі тенденції та виклики, з якими зіткнулося підприємство. Зокрема, спостерігається зниження вартості активів на 571 тис. грн, що складає 1.56% від попереднього року, що свідчить про невелике зменшення загальної вартості ресурсів компанії. Незначне зростання власного капіталу на 49 тис. грн або на 0.22% може вказувати на певну стабілізацію фінансового стану компанії в частині власних ресурсів.

Однак, більш тривожним є значне зниження оборотних активів на 691 тис. грн або на 8.29% та дебіторської заборгованості на 418 тис. грн або на 5.48%, а також критичне зниження грошових коштів та їх еквівалентів на 259 тис. грн або на 65.74%, що може свідчити про погіршення ліквідності та фінансової гнучкості підприємства. Ці зміни вказують на потенційні проблеми з платоспроможністю та можливістю компанії своєчасно задовольняти свої короткострокові зобов'язання.

Найбільше занепокоєння викликає драматичне зниження чистого доходу від реалізації послуг на 13070 тис. грн або на 60.65% та перехід валового прибутку в негативну зону до -2333 тис. грн, що є суттєвими індикаторами значних втрат в основній діяльності підприємства. Зменшення чистого прибутку на 71 тис. грн або на 59.17% також підтверджує зниження фінансової ефективності компанії.

Основні фінансові ризики для ТОВ "Надія" включають ризик неплатоспроможності, який зростає через зниження ліквідності та погіршення здатності компанії своєчасно задовольняти свої короткострокові зобов'язання; ризик втрати ліквідності, що стає ще більш актуальним з огляду

на значне зниження оборотних активів і грошових коштів; та ризик банкрутства, що збільшується через суттєві втрати в основній діяльності та загальне погіршення фінансового стану компанії.

2.2. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів у готельно-туристичному бізнесі

Ефективність використання фінансових ресурсів у сфері готельно-туристичного бізнесу є ключовим фактором успішності підприємства та його стабільності на ринку. Аналіз фінансової діяльності ТОВ «Фірма «Надія» дозволяє виявити, наскільки ефективно використовуються залучені ресурси для досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства.

Для оцінки фінансової ефективності готельного комплексу «Надія» слід врахувати ряд ключових показників, серед яких: рівень рентабельності, коефіцієнт оборотності активів, показники ліквідності та фінансової стійкості. Оцінка цих показників дозволить зрозуміти, наскільки продуктивно використовується капітал та які зони вимагають уваги або корекції.

Рентабельність готельного бізнесу «Надія» можна оцінити через різницю між доходами від надання готельних послуг та витратами на їх надання. За останні роки готель показав зростання доходів, що свідчить про високий попит на послуги та здатність адаптуватися до змінних умов ринку. Важливим є аналіз вартості послуг, маржі прибутку та операційної ефективності, які безпосередньо впливають на фінансові результати [43].

Коефіцієнт оборотності активів демонструє, наскільки ефективно готель використовує свої ресурси для генерації доходу. Високий коефіцієнт свідчить про те, що кожна гривня активів приносить велику кількість доходів, що є показником високої ефективності використання активів. Зниження цього показника може вказувати на нераціональне використання ресурсів або падіння продажів [43].

Ліквідність готелю вимірюється спроможністю підприємства своєчасно виконувати свої короткострокові зобов'язання. Показники поточної та швидкої ліквідності мають бути достатніми для забезпечення фінансової стабільності. Фінансова стійкість, зі свого боку, вимагає збалансованого співвідношення між власним та залученим капіталом, забезпечуючи підприємству достатню автономію від зовнішніх кредиторів.

У таблиці 2.6. відображено основні показники ефективності.

Таблиця 2.6 – Ефективність фінансових показників підприємства

| № | Показники | Формула | 2022 рік |
|---|---------------------------------|--|----------|
| 1 | Коефіцієнт оборотності активів | Чистий дохід / Середньорічна вартість активів | 13.67 |
| 2 | Коефіцієнт поточної ліквідності | Поточні активи / Поточні зобов'язання | 0.62 |
| 3 | Рентабельність продажів (%) | (Чистий дохід від реалізації ліжко-діб / Чистий дохід від реалізації) * 100 | 100.00% |

Значення коефіцієнта оборотності активів, що становить 13.67, свідчить про високу ефективність використання активів у генерації доходу. Цей показник підкреслює, що інвестиції в активи підприємства приносять значні доходи, що є позитивним сигналом для інвесторів та керівництва.

Натомість коефіцієнт поточної ліквідності на рівні 0.62 вказує на можливі виклики з ліквідністю, оскільки поточні активи не здатні повністю покривати поточні зобов'язання та може сигналізувати про потенційні фінансові труднощі, з якими може зіткнутися підприємство, вказуючи на необхідність перегляду управління оборотним капіталом або реструктуризації короткострокових зобов'язань. Рентабельність продажів

вказує на неефективне або недостатньо деталізоване відображення витрат у фінансовій звітності, адже такий високий показник є незвичайним для готельної індустрії.

2.3. Виявлення проблем та визначення шляхів оптимізації фінансового забезпечення

Дослідження фінансового стану та визначення шляхів оптимізації є важливим аспектом для будь-якого підприємства, особливо в готельно-туристичному бізнесі, де конкуренція є високою та ринкові умови швидко змінюються. У контексті готелю ТОВ «Фірма «Надія», керівництво стикається з низкою фінансових проблем, які потребують ретельного аналізу та ефективних рішень для їх вирішення.

У готельно-туристичному бізнесі, особливо в умовах високої конкуренції та змінних ринкових умов, рентабельність залишається одним із найважливіших показників, що відображає фінансове здоров'я підприємства. Низька рентабельність у готельному секторі може бути викликана кількома факторами, які взаємопов'язані та впливають на загальну ефективність діяльності.

Основні проблеми, виявлені у контексті фінансового забезпечення готельного бізнесу ТОВ «Фірма «Надія» наведено на рис.2.11.

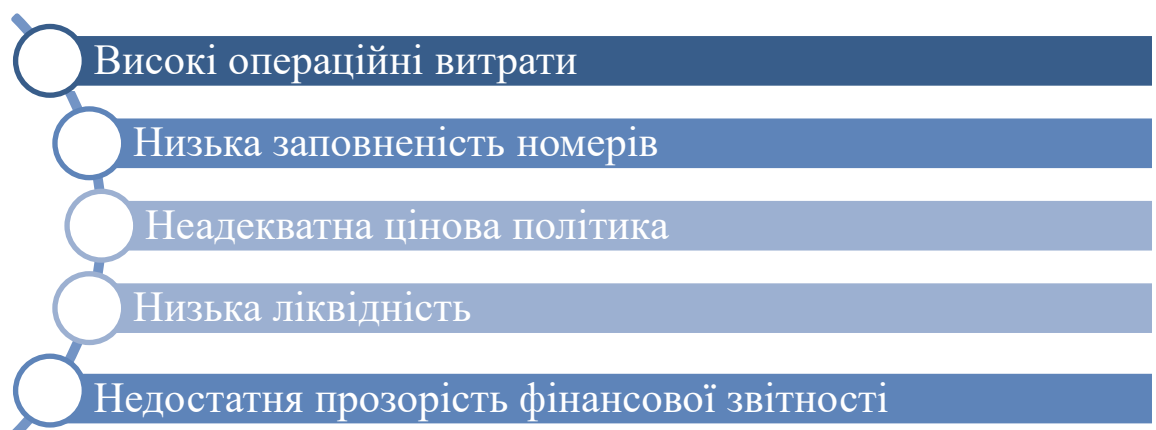


Рисунок.2.11 - Основні проблеми, виявлені у контексті фінансового забезпечення готельного бізнесу ТОВ «Фірма «Надія»

Високі операційні витрати є поширеною проблемою для готелів, оскільки вони мають справу з постійними витратами на утримання, ремонт та оновлення об'єктів. Крім того, готельний бізнес часто залежить від сезонності, що може призводити до періодів низької заповненості та, відповідно, доходів, але з постійними високими витратами на утримання персоналу, оплату комунальних послуг та інше.

Недостатня заповненість номерів також є критичною проблемою. Заповненість може бути низькою з різних причин, включаючи неконкурентоспроможну цінову політику, недостатню маркетингову активність або недоліки у якості послуг. Такі фактори можуть негативно впливати на привабливість готелю для потенційних клієнтів, що, у свою чергу, веде до зниження доходів.

Неадекватна цінова політика може спричинити низьку рентабельність через нездатність привабити достатню кількість гостей або через встановлення цін, які не покривають витрати. Це особливо актуально у випадках, коли ціни на номери встановлені занадто високо в порівнянні з конкурентами або занадто низько, що не дозволяє покрити операційні витрати.

Саме тому важливо переглянути стратегії управління витратами. Оптимізація витрат може включати заходи з енергоефективності, перегляд постачальників та зменшення витрат на персонал за рахунок автоматизації процесів. Такі кроки дозволяють знизити загальні операційні витрати, не знижуючи якості обслуговування.

Отже, один із виявлених викликів — низька ліквідність, що підтверджується коефіцієнтом поточної ліквідності, який складає 0.62. Такий показник свідчить про труднощі у покритті короткострокових зобов'язань за рахунок поточних активів. Наслідком цього можуть стати фінансові затримки та складнощі з готівковими розрахунками, що негативно впливає на загальну операційну ефективність та може призвести до збоїв у фінансових операціях.

Недостатня прозорість фінансової звітності становить серйозну проблему для управління підприємством, а також для його стейкхолдерів, які покладаються на достовірність фінансової інформації. У контексті готельно-туристичного бізнесу, так як у випадку з ТОВ «Фірма «Надія», ця проблема може мати далекосяжні наслідки, особливо коли рентабельність продажів показує нереально високі 100%. Такий показник може свідчити про критичні недоліки у фінансовому обліку, зокрема про неповне відображення витрат чи некоректне ведення обліку, що може знецінювати реальний фінансовий стан підприємства.

Відсутність прозорості в фінансовій звітності не тільки ускладнює управлінське рішення, але й знижує довіру інвесторів та кредитних інституцій, що може позначитися на здатності підприємства залучати інвестиції або отримувати фінансування. Для готелю, що працює в динамічному туристичному секторі, це може виявитися значним перешкоджанням для розвитку та розширення діяльності.

Фінансові аналітики та управлінський персонал мають приділити особливу увагу вдосконаленню методів обліку та звітності. Важливим є впровадження стандартизованих облікових процедур, які відповідають національним та міжнародним стандартам. Також корисним буде проведення регулярних аудитів з метою ідентифікації та усунення будь-яких виявлених недоліків у фінансовій звітності.

Підвищення прозорості фінансової звітності не тільки покращить внутрішнє управління, але й зміцнить репутацію підприємства на ринку, що може сприяти збільшенню довіри з боку клієнтів та інвесторів. Це, у свою чергу, позитивно вплине на фінансову стійкість та зростання компанії в довгостроковій перспективі.

Високий коефіцієнт оборотності активів часто інтерпретується як позитивний індикатор, оскільки він вказує на те, що підприємство ефективно використовує свої ресурси для генерації доходів. Проте, цей показник може

бути оманливим, якщо не врахувати детальний аналіз специфічних активів і їх вплив на фінансові результати компанії.

Деякі активи можуть мати високий коефіцієнт оборотності, але при цьому не приносять очікуваних доходів або використовуватися неефективно. Така ситуація може вказувати на наявність нераціонального використання ресурсів, що, у свою чергу, вимагає проведення глибокого аналізу окремих активів і розробки стратегій їх оптимізації. Оптимізація може включати в себе реалювання активів, поліпшення процесів управління ними, а також ліквідацію чи заміну неефективних активів.

У таблиці 2.7. наведено SWOT-аналіз діяльності готелю.

Таблиця 2.7. - SWOT-аналіз діяльності готелю

| Сильні сторони (S) | Слабкі сторони (W) |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Досвід управління в готельному бізнесі - Розташування готелю - Розвинута інфраструктура | <ul style="list-style-type: none"> - Високі операційні витрати - Залежність від сезонності - Недостатня заповненість номерів |
| Можливості (O) | Загрози (T) |
| <ul style="list-style-type: none"> - Покращення маркетингових стратегій - Впровадження енергоефективних технологій - Оптимізація витрат (автоматизація, перегляд постачальників) | <ul style="list-style-type: none"> - Висока конкуренція - Економічна нестабільність - Зміни в законодавстві, що можуть вплинути на бізнес |

Оптимізація фінансового забезпечення готельного бізнесу, зокрема випадку з ТОВ "Фірма «Надія», вимагає комплексного підходу, що має включати критичних аспекти.

Вважаємо, що зниження операційних витрат можливе шляхом детального аналізу поточних витрат та визначення потенційних шляхів для їх зменшення. Готель може переглянути умови контрактів з постачальниками, що може включати переговори про зниження цін або пошук альтернативних постачальників з кращими пропозиціями. Також, оптимізація споживання енергії через впровадження енергоефективних технологій та систем може суттєво знизити витрати на комунальні послуги. Крім того, готель може розглянути можливість скорочення штату або переорієнтацію персоналу на більш ефективне виконання робіт.

Підвищення заповненості номерів є ще одним ключовим елементом у покращенні фінансових показників. Використання сучасних маркетингових стратегій, включно з пропозиціями спеціальних пакетів, активне використання онлайн-платформ бронювання, а також участь у туристичних виставках можуть залучити більше гостей та збільшити загальну заповненість готелю. Динамічне ціноутворення, яке адаптує ціни на номери відповідно до поточного попиту та сезонних коливань, може дозволити максимізувати доходи та покращити фінансовий результат.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю та розробка чіткої кредитної політики сприятимуть більш стрімкому та безпечному збору платежів. Це дозволить готелю уникнути проблем з ліквідністю та фінансовими потоками. Важливо також розвивати резервний фонд, який допоможе підприємству покривати непередбачені витрати та забезпечити його стійкість в непередбачуваних ситуаціях.

До вищезазначених стратегій, важливою є регулярна оцінка фінансового стану підприємства. Регулярний фінансовий аналіз допомагає виявити слабкі місця в економіці готелю та визначити додаткові можливості для покращення фінансового здоров'я. Використання програмного забезпечення для управління готелем може автоматизувати багато процесів, пов'язаних з управлінням та фінансами, що дозволяє оптимізувати витрати та підвищити ефективність роботи. Залучення зовнішніх фінансових

консультантів може надати додаткову експертизу та підтримку у розробці та виконанні ефективного плану оптимізації фінансів.

Ключові шляхи оптимізації фінансового забезпечення для готелю ТОВ "Фірма «Надія», деталізуючи конкретні заходи, які можна впровадити в кожній із запропонованих областей відображено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.3.- Шляхи оптимізації фінансового забезпечення для готелю ТОВ "Фірма «Надія»

| Аспект оптимізації | Конкретні заходи |
|---|--|
| Зниження операційних витрат | <ul style="list-style-type: none"> - Переговори з постачальниками для зниження витрат - Оптимізація використання енергії - Скорочення штату або перегляд графіка роботи персоналу |
| Підвищення заповненості номерів | <ul style="list-style-type: none"> - Розробка спеціальних пакетів пропозицій - Активне використання онлайн-платформ для бронювання - Участь у туристичних виставках |
| Ефективне управління дебіторською заборгованістю | <ul style="list-style-type: none"> - Встановлення чіткої кредитної політики - Впровадження ефективних процедур збору платежів |
| Створення резервного фонду | <ul style="list-style-type: none"> - Розробка плану накопичення резервів для покриття непередбачених витрат |
| Регулярний фінансовий аналіз | <ul style="list-style-type: none"> - Постійне відстеження фінансового стану для ідентифікації слабких місць і можливостей оптимізації |
| Консультації фахівців | <ul style="list-style-type: none"> - Залучення фінансових консультантів для розробки та виконання плану оптимізації фінансового забезпечення |

Таким чином, виявлення проблем та визначення шляхів оптимізації фінансового забезпечення є критично важливими аспектами управління для будь-якого підприємства, а особливо для тих, які діють у сфері готельно-туристичного бізнесу. Це пов'язано з високим рівнем конкуренції та швидкими змінами ринкових умов, які можуть значно вплинути на фінансове здоров'я підприємства. В контексті готелю ТОВ «Фірма «Надія», аналіз фінансових проблем виявив кілька критичних питань, таких як високі операційні витрати, недостатня заповненість номерів, та неадекватна цінова політика, які разом з іншими факторами можуть вести до зниження доходів та рентабельності.

Для вирішення цих проблем готелю потрібно розробити та реалізувати комплекс стратегій. Оптимізація операційних витрат через перегляд умов договорів з постачальниками, впровадження енергоефективних технологій та можливе скорочення штату може допомогти зменшити витрати без втрати якості послуг. Збільшення заповненості номерів за рахунок ефективних маркетингових заходів і спеціальних пакетних пропозицій може підвищити доходи. Вдосконалення ціноутворення з допомогою динамічного ціноутворення дозволить більш гнучко реагувати на зміни попиту і пропозиції.

Також важливим аспектом є управління дебіторською заборгованістю, встановлення чітких кредитних політик та процедур збору платежів, які допоможуть підтримувати ліквідність на стабільному рівні. Створення резервного фонду для покриття непередбачених витрат забезпечить додаткову фінансову стійкість готелю.

Оптимізація фінансового забезпечення, таким чином, є не тільки про реакцію на поточні виклики, а й про стратегічне планування майбутнього успіху, забезпечуючи, що підприємство може стійко адаптуватися до змін умов ринку та зберігати своє конкурентне становище в індустрії.

РОЗДІЛ 3.

ПРОГНОЗИ, МОДЕЛІ, СТРАТЕГІЇ ТА СЦЕНАРІЇ МАЙБУТНЬОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСУВАННЯ ГОТЕЛЬНО-ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

3.1. Розробка прогнозних моделей фінансування готельно-туристичного бізнесу

Економіка впливає на готельну індустрію через зміни в споживчому доході та економічній стабільності, які в свою чергу впливають на туристичні потоки та рівень витрат на відпочинок. В періоди економічного зростання спостерігається збільшення витрат на туризм та готельні послуги, тоді як під час рецесії – значне зниження. Готелю важливо мати гнучкі цінові стратегії, щоб швидко реагувати на такі коливання, запроваджуючи промоції та спеціальні пропозиції в "низькі" економічні періоди та оптимізуючи прибутки в "високі".

Глобальні події, такі як війна, епідемії, політична нестабільність у популярних туристичних регіонах, а також зміни в законодавстві, можуть істотно вплинути на туристичні потоки. Готель «Надія» має стежити за такими трендами та адаптувати свою маркетингову та операційну стратегію, щоб залучати туристів з менш уражених регіонів або змінювати цільову аудиторію в залежності від поточних умов.

Зростання кількості готелів і розширення мереж міжнародних брендів в Україні посилює конкуренцію в готельному бізнесі. Для того, щоб конкурувати ефективно, ТОВ «Фірма «Надія» має не лише підтримувати високий стандарт якості послуг, але й постійно інновувати свій сервіс, пропонуючи унікальні переваги та вдосконалюючи гостьовий досвід.

Розробка прогнозних моделей фінансування готельно-туристичного бізнесу наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1. - Розробка прогнозних моделей фінансування готельно-туристичного бізнесу

| Категорія | Фактори впливу | Прогнозні стратегії |
|------------------------------------|---|---|
| Економічні коливання | Валютні ризики, інфляція | Розробка гнучких цінових стратегій для адаптації до економічних змін |
| Туристичні потоки | Глобальні кризи, зміни візових режимів | Диверсифікація ринків та цільових аудиторій |
| Конкуренція | Розширення міжнародних і місцевих мереж | Інновації в сервісі, покращення умов проживання |
| Якість обслуговування | Підвищення споживацьких очікувань | Впровадження персоналізованих послуг, покращення клієнтського досвіду |
| Індивідуалізація пропозицій | Тренд на унікальність і ексклюзивність | Розробка унікальних пакетів пропозицій, спеціальних заходів |

Таким чином, розробка прогнозних моделей фінансування готельно-туристичного бізнесу вимагає глибокого розуміння різних аспектів, які впливають на галузь. На основі аналізу основних категорій факторів та прогнозних стратегій можна виявити найбільш значущі тенденції та виклики, з якими може зіткнутися ТОВ «Фірма «Надія» у найближчі роки.

Економічні коливання значно впливають на готельний бізнес, особливо через валютні ризики та інфляцію. Для адаптації до змінних економічних умов, готель може розробити гнучкі цінові стратегії. Це дозволить оперативно реагувати на коливання валютних курсів і зміни в інфляції, запропонувавши ціни, які залучать клієнтів, але в той же час забезпечать фінансову стабільність готелю.

Туристичні потоки можуть змінюватися внаслідок глобальних криз, таких як пандемії або політичні конфлікти, а також змін у візових режимах. Готель може відреагувати на це диверсифікацією своїх ринків і цільових аудиторій, націлюючись на більш широкий спектр міжнародних і місцевих гостей та адаптуючи свої маркетингові та рекламні стратегії для різних груп.

Конкуренція у готельному бізнесі невпинно зростає, особливо з розширенням міжнародних і місцевих мереж. Інновації в сервісі та покращення умов проживання можуть допомогти готелю «Надія» вирізнитися на ринку. Важливо розробляти нові послуги та покращувати існуючі, щоб задовольнити та перевершити очікування гостей.

Якість обслуговування і Індивідуалізація пропозицій — два тісно пов'язані аспекти, що визначають успіх у сучасному готельному сервісі. З підвищенням споживацьких очікувань готель повинен зосередитися на впровадженні персоналізованих послуг, які відповідають унікальним вимогам кожного клієнта. Також треба розробити унікальні пакети пропозицій, що включають ексклюзивні туристичні програми, особливі заходи та спеціальні пропозиції для певних сегментів гостей.

На нашу думку, готель «Надія» має взяти до уваги всі ці аспекти під час розробки своїх фінансових стратегій, щоб забезпечити стійке зростання та успіх у майбутньому.

3.2. Стратегічне планування фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу

Стратегічне планування фінансового забезпечення є критично важливим компонентом для успішної діяльності готельно-туристичних підприємств. Воно включає розробку довгострокових планів, які допомагають підприємствам адаптуватися до змінних умов ринку, зберегти конкурентну перевагу і гарантувати стабільний фінансовий ріст.

Для ТОВ «Фірма «Надія», яке діє у динамічному та висококонкурентному секторі готельно-туристичного бізнесу, це особливо актуально.

У таблиці 3.2 стратегічну програму фінансового забезпечення для готельно-туристичного бізнесу ТОВ "Фірма «Надія» на 2025 рік, враховуючи ключові напрямки діяльності, їх мету та конкретні дії.

Таблиця 3.2. - Стратегічна програма фінансового забезпечення для готельно-туристичного бізнесу ТОВ "Фірма «Надія» на 2025 рік

| Ключовий напрямок | Мета | Конкретні дії |
|--------------------------------|---|---|
| Формування фінансових резервів | Забезпечення фінансової стабільності | Створення стабілізаційного фонду для кризових ситуацій; регулярне відкладення відсотка доходів. |
| Диверсифікація джерел доходів | Зниження залежності від традиційних доходів | Впровадження нових послуг (спа); розширення бізнесу у сфері організації заходів. |
| Оптимізація витрат | Підвищення ефективності та зниження операційних витрат | Впровадження енергозберігаючих технологій; автоматизація процесів; перегляд контрактів з постачальниками. |
| Інвестиційна стратегія | Підтримання конкурентоспроможності і розширення бізнесу | Залучення зовнішнього фінансування для оновлення інфраструктури; розвиток і інвестиційних проектів. |
| Управління ризиками | Мінімізація потенційних фінансових загроз | Розробка комплексної системи фінансового моніторингу та управління ризиками. |

Таким чином, стратегічне планування фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу виступає як критично важливий компонент успішної діяльності готельних підприємств, який дозволяє не тільки адаптуватися до змінних ринкових умов, але й підтримувати стабільний розвиток у майбутньому. Формування фінансових резервів забезпечує економічну безпеку і дозволяє компанії гнучко реагувати на непередбачені ситуації, знижуючи ризики втрат і підвищуючи загальну фінансову стабільність. Диверсифікація джерел доходів відкриває нові можливості для зростання і допомагає зменшити залежність від традиційних сегментів ринку, що є особливо важливо у умовах змінних туристичних трендів і споживацьких вподобань.

Оптимізація витрат сприяє підвищенню оперативної ефективності, дозволяючи підприємству знижувати непродуктивні витрати і збільшувати прибутковість без шкоди для якості обслуговування. Інвестиційна стратегія, зорієнтована на оновлення інфраструктури і розвиток нових проєктів, забезпечує підтримку конкурентоспроможності та подальше розширення бізнесу. Управління ризиками через комплексний фінансовий моніторинг і аналіз дозволяє виявляти і мінімізувати потенційні загрози, забезпечуючи тривалу стабільність діяльності.

Стратегічне планування відіграє ключову роль у забезпеченні адаптивності підприємства до змінних умов ринку і є важливим інструментом у досягненні довгострокових цілей, спрямованих на реалізацію потенціалу росту та зміцнення лідерських позицій на ринку готельно-туристичних послуг.

3.3. Сценарії розвитку та адаптація стратегій у контексті змінних умов ринку

Розробка стратегій у готельно-туристичному бізнесі в умовах непередбачуваного ринку вимагає розуміння можливих сценаріїв розвитку.

Три основні сценарії, які могли б вплинути на стратегію готелю, охоплюють оптимістичний, песимістичний і реалістичний підходи (таб.3.3).

Таблиця 3.3. - Сценарії розвитку та адаптація стратегій у контексті змінних умов ринку

| Сценарій | Опис | Стратегії адаптації |
|---------------|--|--|
| Оптимістичний | Стабілізація економічного середовища та зростання туристичних потоків. Збільшення інтересу до внутрішнього туризму, розширення послуг. | Інвестиції в маркетинг і новітні технології, розробка унікальних туристичних пакетів, наприклад, еко-туризм або культурний туризм. |
| Песимістичний | Тривалі економічні турбулентності, зниження туристичних потоків через глобальні невизначеності або здорожчання транспорту | Мінімізація витрат, оптимізація ресурсів, переосмислення цінової політики, розробка програм лояльності та спеціальних пропозицій для локальних туристів. |
| Реалістичний | Збалансоване бачення майбутнього, коливання ринкових умов, але стабільний попит на готельні послуги. | Адаптація стратегій до коливань ринку, розширення внутрішнього туризму, підвищення якості обслуговування. |

Таким чином, стратегічне планування фінансового забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу включає врахування різних сценаріїв розвитку, які можуть суттєво вплинути на успішність та адаптивність підприємств в цій галузі. В оптимістичному сценарії передбачається

стабілізація економічного середовища та зростання туристичних потоків після подолання глобальних викликів, таких як пандемії або економічні кризи. В такому випадку, очікується підвищення інтересу до внутрішнього туризму, що спонукатиме готелі розширювати свої послуги та пропонувати нові унікальні пропозиції, такі як еко-туризм або культурний туризм. Для адаптації до цього сценарію, готелю необхідно зосередити зусилля на інвестиціях в маркетинг, новітні технології та розробці унікальних туристичних пакетів.

У песимістичному сценарії готель стикається з тривалими економічними турбулентностями та зниженням туристичних потоків, що може бути зумовлено глобальними політичними невизначеностями або здорожчанням транспортних послуг. В таких умовах важливою стає стратегія мінімізації витрат, оптимізації ресурсів і переосмислення стратегій управління ціновою політикою. За таких обставин, готелю також важливо зосередитися на розробці програм лояльності та спеціальних пропозицій для локальних туристів, щоб зберегти існуючу клієнтську базу.

Реалістичний сценарій враховує збалансоване бачення майбутнього, де поєднуються елементи як оптимістичного, так і песимістичного сценаріїв. Ринкові умови будуть коливатися, але попит на готельні послуги залишиться на відносно стабільному рівні. У цьому контексті, готелю необхідно адаптувати свої стратегії до можливих коливань ринку, зосередившись на розширенні внутрішнього туризму, а також підвищенні якості обслуговування. Важливим стане використання даних для аналізу тенденцій та прогнозування змін у попиті, що дозволить готелю швидко адаптуватися до нових умов і залишатися конкурентоспроможним на ринку.

ВИСНОВКИ

Отже, фінансове забезпечення суб'єктів готельно-туристичного бізнесу є вирішальним фактором їх стабільного розвитку та конкурентоспроможності на ринку. Комплексний підхід до формування та ефективного використання фінансових ресурсів, який враховує специфіку та потреби галузі, дозволяє підприємствам адаптуватися до змінних умов ринку, мінімізувати потенційні ризики та інвестувати в інновації та розвиток. Здатність ефективно управляти фінансовими ресурсами, забезпечуючи їх оптимальне розподілення та використання, є ключем до реалізації стратегічних цілей та задоволення вимог споживачів, спрямованих на створення конкурентоспроможної на світовому ринку туристичної галузі.

Необхідність системного підходу до розуміння та управління фінансовим забезпеченням, як відзначається в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, підкреслює важливість комплексної оцінки цього аспекту як цілісної системи з урахуванням усіх механізмів її функціонування. Практичне застосування різних форм фінансового забезпечення, як показує досвід, вимагає від підприємств формування власних унікальних моделей, що найбільш повно відповідають їх потребам і специфіці діяльності.

В умовах сучасних економічних викликів та зростаючої конкуренції, фінансове забезпечення виступає як ключовий елемент, що забезпечує не лише виживання, але й розвиток готельно-туристичного бізнесу, дозволяючи ефективно реагувати на зміни ринкового середовища, інвестувати в нові проекти та технології, забезпечуючи тим самим зростання якості послуг та задоволення потреб споживачів. Водночас, проблеми, пов'язані з фінансовим забезпеченням, як-от нестача ресурсів, висока вартість кредитів та ризики, потребують від галузі уваги та розробки ефективних стратегій їх подолання. Відповідальна фінансова політика, розвиток відносин із фінансовими інституціями та державна підтримка можуть відіграти важливу роль у

вирішенні цих проблем, сприяючи сталому розвитку готельно-туристичного сектору та його внеску в економіку країни.

Фінансування суб'єктів готельно-туристичного бізнесу охоплює широкий спектр джерел, включаючи самофінансування, державне (бюджетне) фінансування, та кредитування (позикові засоби). Кожне з цих джерел має свої особливості, переваги, та потенційні ризики, які необхідно ретельно зважувати під час планування фінансової стратегії підприємства.

Самофінансування, засноване на використанні власних фінансових ресурсів, є важливим для забезпечення стабільності та незалежності бізнесу, однак може обмежувати його потенціал до швидкого розвитку та експансії. Державне фінансування, надаючи кошти на безповоротній основі, може стимулювати реалізацію важливих проєктів і підтримку малих та середніх підприємств, проте його доступність залежить від поточних економічних і політичних пріоритетів. Кредитування відкриває доступ до додаткових фінансових ресурсів, але супроводжується необхідністю повернення коштів та виплати відсотків, що може накласти додатковий фінансовий тиск на підприємство.

У виборі між різними джерелами фінансування важливо враховувати специфіку бізнесу, його поточний фінансовий стан, ринкові умови, а також довгострокові стратегічні цілі. Ідеальний варіант фінансування забезпечує оптимальне співвідношення між доступністю коштів, їх вартістю, та гнучкістю управління фінансами з мінімальним ризиком для стабільності підприємства.

Забезпечення ефективного фінансування вимагає від підприємств готельно-туристичного бізнесу не лише знання ринку та глибокого розуміння свого бізнесу, а й вміння адаптуватися до змінних умов, ефективно управляти ризиками та використовувати кожен можливість для розвитку та зростання. Саме комплексний підхід до фінансового планування та розуміння всього спектру доступних джерел фінансування може допомогти готельно-

туристичним підприємствам досягти успіху у конкурентному та динамічному середовищі.

Організація фінансових відносин та фінансової діяльності на готельно-ресторанних підприємствах є вирішальним фактором їх успішності та стабільності на ринку. Фінансовий стан таких підприємств визначається здатністю ефективно формувати, розподіляти та використовувати фінансові ресурси, враховуючи специфіку галузі та потреби ринку. Важливість уважного планування, ретельної організації управління фінансами, а також систематичного контролю за фінансовою діяльністю не можна недооцінювати, оскільки ці процеси сприяють підвищенню ефективності використання капіталу та забезпечують фінансову безпеку підприємства.

Специфіка фінансової діяльності в готельно-ресторанному бізнесі, така як сезонність, висока конкуренція та необхідність значних інвестицій, вимагає гнучкого підходу до фінансового менеджменту. Від успішного управління фінансовими відносинами залежить здатність підприємства адаптуватися до змін на ринку, збільшувати свою ринкову частку та забезпечувати стійке зростання.

Внутрішні фінансові відносини, які включають ефективне розподіл ресурсів між підрозділами підприємства, та зовнішні фінансові відносини, які охоплюють взаємодію з іншими суб'єктами господарювання, формують комплексну систему управління фінансами, що вимагає від керівництва підприємства високого рівня компетентності та професіоналізму.

Основні методи організації фінансової діяльності, включаючи фінансове планування, контроль та стимулювання, мають бути адаптовані до особливостей готельно-ресторанного бізнесу. Використання цих методів дозволяє не тільки забезпечити ефективне управління фінансами, але й сприяє підвищенню загальної ефективності підприємства.

Проведений аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Надія» за період 2022-2023 років виявив важливі тенденції та виклики, з якими зіткнулося підприємство. Зокрема, спостерігається

зниження вартості активів на 571 тис. грн, що складає 1.56% від попереднього року, що свідчить про невелике зменшення загальної вартості ресурсів компанії. Незначне зростання власного капіталу на 49 тис. грн або на 0.22% може вказувати на певну стабілізацію фінансового стану компанії в частині власних ресурсів.

Однак, більш тривожним є значне зниження оборотних активів на 691 тис. грн або на 8.29% та дебіторської заборгованості на 418 тис. грн або на 5.48%, а також критичне зниження грошових коштів та їх еквівалентів на 259 тис. грн або на 65.74%, що може свідчити про погіршення ліквідності та фінансової гнучкості підприємства. Ці зміни вказують на потенційні проблеми з платоспроможністю та можливістю компанії своєчасно задовольняти свої короткострокові зобов'язання.

Найбільше занепокоєння викликає драматичне зниження чистого доходу від реалізації послуг на 13070 тис. грн або на 60.65% та перехід валового прибутку в негативну зону до -2333 тис. грн, що є суттєвими індикаторами значних втрат в основній діяльності підприємства. Зменшення чистого прибутку на 71 тис. грн або на 59.17% також підтверджує зниження фінансової ефективності компанії.

Основні фінансові ризики для ТОВ "Надія" включають ризик неплатоспроможності, який зростає через зниження ліквідності та погіршення здатності компанії своєчасно задовольняти свої короткострокові зобов'язання; ризик втрати ліквідності, що стає ще більш актуальним з огляду на значне зниження оборотних активів і грошових коштів; та ризик банкрутства, що збільшується через суттєві втрати в основній діяльності та загальне погіршення фінансового стану компанії.

Таким чином, оцінка ефективності використання фінансових ресурсів у готельно-туристичному бізнесі має вирішальне значення для забезпечення успішності та стабільності підприємства на ринку. Здійснений аналіз фінансової діяльності ТОВ «Фірма «Надія» підкреслює наскільки ефективно

компанія використовує залучені ресурси для досягнення стратегічних та тактичних цілей.

Детальний огляд рівня рентабельності, коефіцієнта оборотності активів, а також показників ліквідності та фінансової стійкості, дозволяє зробити висновки про продуктивність використання капіталу та виявити області, які потребують уваги та корекції. Зокрема, високі показники рентабельності і оборотності активів свідчать про здатність адаптуватися до змінних умов ринку та про високий попит на послуги готелю, що вказує на вдале ведення бізнесу. Тим не менш, низькі значення коефіцієнта ліквідності вказують на можливі ризики, пов'язані з короткостроковим фінансуванням.

Проаналізувавши витрати, рентабельність та ефективність використання активів, стає зрозуміло, що оптимізація фінансового забезпечення та раціоналізація витрат можуть значно підвищити фінансову стабільність і підготувати компанію до подолання можливих майбутніх викликів. Регулярний фінансовий аналіз та стратегічне планування виявляються ключовими аспектами управління, які допомагають адаптуватися до змін умов ринку та забезпечувати стійке зростання бізнесу.

В результаті, ТОВ «Фірма «Надія» повинно зосередити свої зусилля на покращенні управління активами, збільшенні ліквідності та розширенні бази клієнтів через інноваційні маркетингові стратегії, що сприятимуть збільшенню доходів та підвищенню загальної рентабельності. Відповідні заходи мають включати розробку нових послуг, оптимізацію ресурсів та управління фінансовими ризиками, щоб забезпечити стабільний розвиток готельного комплексу в майбутньому.

Таким чином, прогнози, моделі, стратегії та сценарії майбутнього розвитку фінансування готельно-туристичного бізнесу мають вирішальне значення для стабільності та розвитку підприємств в цій галузі. Розробка прогнозних моделей та адаптація стратегій згідно зі змінними умовами ринку дозволяє ТОВ «Фірма «Надія» ефективно відповідати на виклики та використовувати можливості для забезпечення тривалого зростання.

Аналіз фінансової діяльності показує, що змішані фінансові результати минулих періодів, зі значними коливаннями доходів і витрат, вимагають детального планування і гнучкого управління бюджетом. Важливим є розуміння, що економічна стабільність впливає на туристичні потоки, які є основою доходів для готелю. Тому, стратегії ціноутворення мають бути гнучкими, адаптованими до змін в економічному середовищі, щоб забезпечити збереження клієнтської бази та зростання доходів навіть в періоди рецесії.

В умовах глобальної нестабільності, яка включає політичні, економічні кризи та інші виклики, такі як епідемії або природні катастрофи, готелю необхідно виявляти прогнозованість і готовність до швидкої зміни стратегій. Це вимагає не тільки внутрішньої гнучкості управління ресурсами, але і здатності до інновацій, пропонування нових продуктів та послуг, які відповідають змінам у потребах туристів.

Зростаюча конкуренція в готельному бізнесі, особливо з входженням міжнародних мереж, змушує ТОВ «Фірма «Надія» не тільки підтримувати високі стандарти якості послуг, але й активно вдосконалювати свій сервіс, розширюючи пропозиції та покращуючи гостьовий досвід.

Резюмуючи, ТОВ «Фірма «Надія» повинна зосередити свою стратегію на адаптації до змінних умов ринку через гнучке управління фінансами, інновації у сфері послуг і детальний моніторинг зовнішніх впливів. Використання даних для прогнозування ринкових трендів, диверсифікація джерел доходів, і ефективне управління витратами стануть ключовими елементами успіху в непростих реаліях сучасного туристичного ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ільчук В. П., Шпомер Т. О. Фінансове забезпечення сталого розвитку підприємств реального сектору економіки. *Фінанси та банківська справа*. 2018. № 2 (36). С. 310-316.
2. Пігуль Н., Люта О., Бойко А. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 1. С. 30-35.
3. Охріменко А. Г. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 394-403
4. Кравчук І. В. Застосування ефективних антикризових заходів в управлінні фінансовими ресурсами на туристичних підприємствах України. *Вісник Хмельницького національного ун-ту*. 2009. № 5. т. 2. С. 166–169
5. Кірейцев Г.Г., Александрова Н.М., Маслова С.О. Гроші. Фінанси. Кредит: підручник / за ред. проф. Г.Г. Кірейцева. 4-те вид. Київ :ЦУЛ, 2009. 312 с.
6. Третьякова О.В. Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. Теорія та практика застосування фінансових інструментів соціально-економічного розвитку України: монографія /за ред.: П.О. Нікіфорова, Н.Р.Швець. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011. С.101-118
7. Ільїна К. О. Формування системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку у відкритій економіці України: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08/ Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2011. 20 с.
8. Зінько Н.Я. Удосконалення банківського та небанківського фінансування інноваційної діяльності в Україні: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08/Нац. Банк України, Ун-т банк. справи, Львів ін-т банк. справи. Львів, 2003. 203 с

9. Карпишин Н.І. Класичні моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я. *Світ фінансів*. 2008. № 1(14). С. 110-117
10. Захарчук С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі. *Економіка. Управління. Інвестиції: електр. науково-фахове видання*. 2010. №1. URL: <http://tourlib.net/statti.ukr/zaharchuk.htm> 12.03.2024
11. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 р. №324/95-ВР. URL: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>. 12.03.2024
12. Шуплат О.М. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств сфери туризму. Матеріали Парламентських слухань на тему: «Розвиток туристичної індустрії як інструмент економічного розвитку та інвестиційної привабливості України» (6 квітня 2016 р., м. Київ). Київ, 2016. URL: www.komsport.rada.gov.ua/uploads/documents/30593.pdf. 21.03.2024
13. Мелько Л.Ф. Туризм у контексті сталого розвитку. Вчені записки Університету «КРОК». 2017. №48. С. 190-197
14. Юркевич О. М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в економіці України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2006. 20 с.
15. Бондар Ю.А., Друзенко К.Є. Фінансово-економічні аспекти функціонування туристичної галузі. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/21_2019/24.pdf 28.04.2024
16. Графська О.І., Коркуна І.І., Перегіняк Т.І. Менеджмент підприємств індустрії гостинності в умовах світової фінансової кризи: виклики і можливості, сильні і слабкі сторони. Матеріали I Всеукр. наук.-практ. конф. «Сучасний стан та потенціал розвитку індустрії гостинності в Україні» (м. Херсон, 23 квітня 2021 р.). Херсон: ХДАЕУ, 2021. С.72-76.
17. Круглянюк А. Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу в умовах війни. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Управління розвитком сфери гостинності: регіональний аспект», 05 травня 2022 р. Чернівці: Технодрук, 2022. С. 62-64.

18. Круковська О.В. Нові організаційно-економічні засади управління послугами в індустрії гостинності на рівні підприємств готельно-ресторанного бізнесу. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3575&i=8> 29.04.2024
19. Милько І, Нагорнова О., Ожема С. Заходи підвищення ефективності управління розвитком готельно-ресторанного комплексу. URL: <https://mdes.khmnu.edu.ua/index.php/mdes/article/view/21> 02.05.2024
20. Милько І, Нагорнова О., Ожема С. Заходи підвищення ефективності управління розвитком готельно-ресторанного комплексу. URL: <https://mdes.khmnu.edu.ua/index.php/mdes/article/view/21> 02.05.2024
21. Зміст і форми фінансової діяльності туристичного підприємства URL: <https://buklib.net/books/25821/> 02.05.2024
22. Джерела фінансування суб'єктів туристичного бізнесу URL: https://pidru4niki.com/1334020362199/turizm/dzherela_finansuvannya_subyektiv_turistichnogo_biznesu#google_vignette 05.05.2024
23. Колосок В.М. Формування фінансового забезпечення стратегічного управління великих промислових підприємств. Вісн. Приазов. держ. техн. унту. Серія: Економічні науки. Маріуполь, 2012. № 1. С. 5-11
24. Перегуда Ю.А., Кривоберець М.М. Державна підтримка підприємств туристичної галузі в умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення. *Підприємництво та інновації*. 2022. Вип.23. С.16-20.
25. Співпраця з міжнародними фінансовими організаціями URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/international/financial-institutions> 06.05.2024
26. Ризики інвестиційної діяльності в сфері туризму та готельноресторанному бізнес URL: https://re.gov.ua/re202001/re202001_154_SmovzhenkoTS,KorkunaOI,KorkunaII,TsilnykOYa.pdf 06.05.2024
27. Державна підтримка розвитку банківського мікрокредитування у сфері туризму в період нестабільної фінансової ситуації в Україні URL: https://tourlib.net/statti_ukr/kulyk3.htm 08.05.2024

28. Графська О.І., Бордун О.В., Перегінняк Т.І. Кредитування підприємств сфери туризму як складова їх функціонування. *Study of Modern Problems of Civilization: V Scientific and Practical Conference* (Oslo, October 19-23, 2020).
29. Графська О.І., Селівончик О.А. Роль законодавчого регулювання діяльності малих фінансових установ в Україні. *Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 22 серпня 2020 р.)*. Львів: ГО «Львівська економічна фундація», 2020.
30. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 328 с
31. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ.: Атіка, 2004. 480 с
32. Павленко О.І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства. *Бізнеснавігатор*. 2010. № 2(19). С. 72–78.
33. Яцух О.О. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Гроші, фінанси і кредит* URL: https://econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_3/35.pdf 10.05.2024
34. Бугай В. З., Омельченко В. М. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства. *Держава та регіони*. 2008. № 1. С. 34–39.
35. Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 10 (42). С. 141–146
36. Рудницька О. М., Біленська Я. Р. Шляхи покращання фінансового стану українських підприємств. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2009. № 649: Логістика. С. 132–138.
37. Фридинський В., Плотніков В., Дерев'янка А. Фінансова санація підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХП»*. 2011. № 8. С. 79–83
38. Череп А. В., Кириченко Л. А. Проблеми визначення фінансового стану підприємств в умовах фінансової кризи. *Держава та регіони*. 2008. № 6. С. 233–236.

39. Готель Надія URL: <https://www.nadiyahotel.com/> 15.05.2024
40. Про затвердження Правил користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0413-04#Text> 15.05.2024
41. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ФІРМА НАДІЯ URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/13660888/ 21.05.2024
42. Сутність і показники експлуатаційної програми підприємств готельного типу URL: https://tourlib.net/books_ukr/dyadechko62.htm 26.05.2024
43. Прибуток і рентабельність готельного господарства URL: <https://buklib.net/books/27157/> 26.05.2024