

ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ: ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ

Дерев'яно О.О., гр. Б-11м

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **А.І. Кашперська**

Державний біотехнологічний університет

Підприємницька діяльність набула масштабного значення для економіки країни. Сфера послуг займає значиме місце на світовому ринку. Найпопулярнішою індустрією в сфері послуг є готельний бізнес. Оскільки підприємства готельного бізнесу мають значний попит у споживачів, управління діяльністю стає все складнішим. Дотримання стандартів, підвищення вибагливості споживачів в сучасних умовах викликають багато питань.

Для розвитку підприємства готельного бізнесу окрім власного капіталу та доходу від реалізації послуг, постає необхідність залучати позиковий капітал, що в свою чергу призводить до утворення зобов'язань, які можна визначити як обов'язки підприємства з виплати боргу, передачі активу, надання послуг, виконання робіт, що мають часову визначеність за звітними періодами.

На організацію обліку зобов'язань впливає визнання, оцінка та правильна їх класифікація. З метою правильної організації бухгалтерського обліку необхідно чітко розрізняти зобов'язання. Кожне підприємство може використовувати загальну класифікацію, але з урахуванням специфіки господарської діяльності, що сприятиме ефективному і сталому розвитку підприємства.

Доцільно зауважити, що не можна відокремлювати зобов'язання готельної галузі та пов'язані з їх погашенням витрати. Так, у готельному бізнесі вони виникають у зв'язку з наданням послуг: на утримання й оснащення номерів готелів та пов'язаних з цим розрахунки з постачальниками та іншими кредиторами; на обслуговування клієнтів у номерах; на оплату праці обслуговуючого персоналу; на охорону; на ремонт і технічне обслуговування номерів; на послуги підприємства-нерезидента «Booking»; на податки, пов'язані з діяльністю готелю (ПДВ, податок на прибуток, податки на землю, на нерухомість, екологічний збір, акцизний збір, рентна плата за використання надр у разі наявності власного джерела постачання води) тощо.

Для ефективного управління заборгованостями вважаємо за доцільне виділити наступні класифікаційні ознаки зобов'язань, а саме: за термінами погашення, за складністю, за визначеністю предмету виконання, за фактом погашення, за співвідношенням прав і обов'язків

суб'єктів, за забезпеченням, за порядком визначення суми зобов'язання, за видами діяльності та за видами погашення. Наведені критерії поділу якнайкраще відображають особливості кожного із видів зобов'язань, враховують основні чинники, що впливають на їх існування. Зазначена класифікація сприятиме правильному та чіткому групуванню зобов'язань для їх обліку та подальшого аналізу.

Облік зобов'язань потребує виваженого організаційно-методичного підходу з метою отримання достовірної інформації щодо її виникнення та термінів погашення. Правильне тлумачення поняття зобов'язання і віднесення його до тієї чи іншої класифікаційної групи є дуже важливим, оскільки від цього залежить відображення або не відображення заборгованості в обліку та звітності.

Велике значення для налагодженого функціонування суб'єктів готельного бізнесу має чітка фінансово-облікова дисципліна, згідно до якої системі управління готелем доцільно стежити за наявністю активів, зобов'язань та управлінням заборгованостями, стримуванням поточних зобов'язань та запобіганням виникненню довгострокових. Реалізація цих завдань сприятиме мінімізації витрат на підприємстві.

Неабиякий вплив на стан готельної галузі має економічна криза 2019-2020 рр., що стала наслідком пандемії COVID-19 та призвела до зменшення кількості готелів та аналогічних засобів розміщення, а, отже, й обсягу реалізації послуг. Саме тому з метою стабілізації діяльності суб'єкти готельного бізнесу потребують вживання додаткових заходів зокрема шляхом збільшення прибутку завдяки пошуку нових джерел доходів. Так, готелі можуть отримувати дохід від реалізації готової продукції або товарів; здавати конференц-зал в оренду для проведення зборів (презентацій); влаштовувати платні майстер-класи з готельного бізнесу, семінари з управління; організовувати платне навчання (стажування); надавати бізнес-послуги (послуги перекладачів, оформлення віз для виїзду закордон або страхових полюсів тощо); надавати консультаційні послуги в сфері туризму. Окрім зазначених способів, не варто нехтувати залученням інвестицій до підприємства, що є вагомим внеском до капіталу готелю.

Отже, варіантів оптимізації роботи готелю, раціональної організації обліку зобов'язань, їх зменшення та забезпечення отримання прибутку, навіть під час пандемії, достатньо. Тому власникам готелів необхідно обрати найефективніші способи отримання додаткового доходу задля підтримання стійкого фінансового стану та можливості погашення зобов'язань. Застосування зазначених заходів сприятиме фінансовій стійкості, платоспроможності суб'єктів готельного бізнесу, а також підвищенню довіри з боку контрагентів та держави.