

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра туристичного та готельно-ресторанного бізнесу

(повна назва кафедри)

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою «Економіка та організація готельно-ресторанної справи»
(назва бакалаврської програми)

тему: «Шляхи збільшення прибутку на підприємстві готельного господарства (на прикладі готелю «Дерибас»)»

Виконавець:

студент факультету міжнародної економіки

Шеремета Максим Валерійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н доцент

Шикіна Ольга Володимирівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Одеса 2024

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Стабільний прибуток є важливою складовою успішної діяльності готелю, особливо в умовах постійних змін в галузі туризму та гостинності. Зростаюча конкуренція, зміни в попиті споживачів, економічна нестабільність та інші фактори вимагають від готельних підприємств постійного аналізу та вдосконалення стратегій з метою збільшення обсягів прибутку. На конкретному прикладі готелю «Дерибас» можна дослідити ефективні методи та інструменти, які можуть бути застосовані для підвищення фінансової результативності готельного бізнесу. Такий аналіз може допомогти іншим готелям удосконалити свої стратегії та досягти більшої конкурентоспроможності на ринку.

Мета кваліфікаційної роботи є генерація шляхів збільшення прибутку готелю «Дерибас».

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- розкрити поняття та особливості прибутку на підприємствах готельного господарства;
- розглянути види та джерела прибутку готелів;
- навести фактори та шляхи підвищення прибутку в готелях на засадах revenue management;
- дослідити загальну характеристику готелю «Дерибас»;
- провести аналіз фінансового стану і результатів діяльності готелю «Дерибас»;
- провести аналіз конкурентного середовища готелю «Дерибас»;
- розробити основні заходи, спрямовані на підвищення прибутку готелю «Дерибас»;
- провести обґрунтування економічної доцільності впровадження запропонованих заходів щодо підвищення прибутку готелю «Дерибас».

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процес впровадження шляхів підвищення прибутку на підприємствах готельного господарства.

Предметом дослідження кваліфікаційної роботи є науково-практичні питання впровадження заходів щодо підвищення прибутку на підприємствах готельного господарства на прикладі готелю «Дерибас».

Методом дослідження роботи є застосування діалектичного підходу до аналізу взаємозв'язку та розвитку явищ і процесів. Для досягнення поставленої мети і вирішення завдань кваліфікаційної роботи були використані наступні загальнонаукові методи: абстрактно-логічний метод: використовувався для узагальнення теоретичних положень, визначення сутності економічних понять та формулювання висновків, системний аналіз: застосовувався для аналізу конкурентного середовища «Дерибас», графічний метод: використовувався для наочного представлення статистичних даних, табличний та групування методи: застосовувалися під час аналізу діяльності готелю «Дерибас», конструктивний та експериментальний методи: використовувалися для оцінки

результатів запропонованих заходів щодо підвищення якості надання послуг готелю «Дерибас».

Інформаційна база дослідження. Теоретичну та методологічну основу дослідження становлять наукові праці з названої проблеми вітчизняних та зарубіжних вчених, законодавчі та нормативні акти України, методики Всесвітньої туристичної організації, інструктивні матеріали, що регламентують діяльність суб'єктів господарювання, довідково-інформаційні видання, дані статистичної та внутрішньогосподарської звітності готельного підприємств.

Не зважаючи на наявність публікацій, присвячених якості послуг, досить мало уваги приділено підвищенню якості надання послуг у готельному господарстві.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання результатів дослідження для удосконалення діяльності готелю «Дерибас» та підвищення його прибутку.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (39 найменувань). Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 62 сторінки комп'ютерного тексту. Основний зміст викладено на 58 сторінках. Робота містить 20 таблиць, 12 рисунків.

Публікації. За результатами виконання кваліфікаційної роботи бакалавра опубліковано:

1. Шеремета М.В. Інформаційні технології у готельному бізнесі / Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством», присвяченої пам'яті професора, заслуженого працівника вищої школи Фесенка Дмитра Мусійовича (м. Полтава, 28-29 березня 2024 р.). 1294 с. С. 1100-1102.
2. Шеремета М. В. Поняття та особливості прибутку на підприємствах готельного господарства / Туристичний та готельно-ресторанний бізнес: світовий досвід та перспективи розвитку для України: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти (м. Одеса, 10 квітня 2024 р.) / Одеський національний економічний університет. Одеса: ОНЕУ, 2024. 309 с. С. 303-308

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Науково-теоретичні аспекти формування прибутку на підприємствах готельного господарства» було розкрито питання поняття та особливості прибутку на підприємствах готельного господарства. Розглянуто види та джерела прибутку готелів. Було наведено фактори та шляхи підвищення прибутку в готелях на засадах revenue management.

У другому розділі «Аналіз діяльності та формування прибутку готелю Дерибас», надано організаційно-економічну характеристику готелю «Дерибас». Проаналізовано фінансовий стану і результати діяльності готелю «Дерибас». Визначено конкурентне становище готелю «Дерибас».

У третьому розділі «Основні рекомендації щодо підвищення прибутку готелю Дерибас» було запропоновано основні заходи, спрямовані на підвищення прибутку готелю «Дерибас». Було економічно обґрунтовано доцільність впровадження динамічного ціноутворення.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі було розглянуто тему «Шляхи збільшення прибутку на підприємстві готельного господарства (на прикладі готелю «Дерибас»)» та зроблено наступні висновки:

1. Аналізуючи поняття прибутку в економічній літературі, можна відзначити різні трактування цієї категорії. Деякі автори розглядають прибуток як заробітну плату, відсоток або ренту, інші – як винагороду за підприємницькі здібності. Однак, більшість економістів вважають, що головним джерелом прибутку є капітал. Виходячи з аналізу різних теорій прибутку, можна сформулювати загальну концепцію цієї категорії. Вона виникає як результат виробничої діяльності та привласнення частини створеної вартості. Підприємство отримує прибуток як надлишок доходів над витратами, що стає основою для розвитку та самофінансування. З точки зору готельного бізнесу, прибуток є ключовим показником його фінансової діяльності. Він визначає стратегію управління ресурсами, персоналом та податкову політику. Отримання достатньої суми прибутку дозволяє підприємству забезпечити свій розвиток та винагородити зацікавлених сторін. Таким чином, прибуток підприємства визначається як макро-, так і мікроінтересами. Держава зацікавлена у прибутковості підприємства через податки, а саме підприємство, його власники та працівники – у забезпеченні умов для самофінансування та винагороди.

2. Джерела прибутку включають різні види діяльності, які приносять дохід, включаючи звичайну та надзвичайні події. Звичайна діяльність поділяється на операційну та фінансову, кожен вид має приносити прибуток, хоча результатом також може бути збиток. Прибуток від операційної діяльності визначається як різниця між чистим доходом та витратами, пов'язаними з цією діяльністю. Прибуток від фінансової діяльності формується як різниця між доходами та витратами в цій сфері. Чистий прибуток від звичайної діяльності та надзвичайних подій складає загальний чистий прибуток підприємства. Ефективність управління ресурсами підприємства значно впливає на його успішність. Для оцінки ефективності використовується рентабельність як відносний показник, що враховує співвідношення прибутку до інших показників. Прибуток, як абсолютний

показник, враховує оподаткування та інші обов'язкові платежі.

3. Revenue-менеджмент використовує собівартість номеро-ночі для формування базової сітки тарифів. Менеджер, спільно з маркетинговим відділом, використовує маркетинговий підхід до ціноутворення, щоб коригувати фактори, що впливають на попит та збільшувати прибуток. Загальний рейтинг готелю впливає на ціноутворення: від відсутності відгуків до високих рейтингів. Постійне поліпшення сервісу та моніторинг рейтингу сприяють гнучкому ціноутворенню. Тарифний план розробляється з урахуванням сезонного попиту, диференційна стратегія маркетингу дозволяє адаптувати політику готелю до потреб різних сегментів ринку. Revenue-менеджмент оптимізує доходи готелю у всіх умовах, враховуючи всі доходи та стратегію розвитку. Модерні методи та аналітика необхідні для успішного управління доходами в нестабільних ринкових умовах.

4. Готель «Дерибас» розташований у самому серці Одеси, на вулиці Дерибасівська, в історичному будинку, що надає йому унікальну локацію поруч з основними культурними пам'ятками міста. Після серйозної реконструкції, завершеної у 2018 році, готель відповідає сучасним стандартам якості та забезпечує високий рівень комфорту для гостей. У ньому розташовано 31 затишний номер з усіма необхідними зручностями. Для забезпечення безпеки та комфорту гостей у готелі діє належна система охорони, відеоспостереження, а також автономне електро- та водопостачання. Незважаючи на відсутність ліфтів через розташування в історичній будівлі, готель створює неповторну атмосферу проживання. Завдяки своїм перевагам, готель «Дерибас» є популярним вибором як для туристів, так і для бізнес-подорожуючих, пропонуючи високий рівень обслуговування та зручне розташування в самому центрі Одеси. Його успішно поєднана історична привабливість з сучасними зручностями робить його привабливим для різних категорій гостей.

5. У готелі «Дерибас» заробітна плата є значною частиною операційних витрат і важливим елементом мотивації працівників. Менеджери активно працюють над оптимізацією продажу послуг і забезпеченням прибутку. Динаміка показників господарської діяльності за 2022-2023 роки свідчить про позитивне зростання завантаженості та середнього тарифу на послуги, що призвело до збільшення валового прибутку на 34,2%. Основна мета готелю – привернення сімейних туристів. Готель проявляє сезонність у попиті, з найнижчим попитом у лютому, квітні та грудні. Завантаженість у 2023 році була на 24,4% вищою, ніж у 2022 році, за винятком грудня. Валова виручка від реалізації номерного фонду зросла в середньому на 52,10%, з найбільшим зростанням у травні та червні. Основні витрати готелю включають заробітну плату та комунальні платежі. Збільшення завантаженості призводить до зростання витрат на персонал і закупівлі для забезпечення якості послуг.

6. Ми проаналізували діяльність готелю «Дерибас» і визначили його конкурентні переваги та недоліки порівняно з іншими готелями на вул. Дерибасівська. Основні конкуренти: «Royal Street», «Wine & Pillow Hotel by

Frapolli» та «Рено». Готель «Дерибас» має переваги в розташуванні, різноманітному номерному фонді та низькій середній ціні за номер, але поступається в асортименті сніданків, сучасності меблів та якості сну. Для глибшого аналізу конкурентів слід використовувати показники ціни та якості послуг. Готель «Дерибас» отримав оцінку 9,195, що є нижчим за «Royal Street» та «Wine & Pillow Hotel by Frapolli». Керівництву варто зосередитися на покращенні комфорту, зручностей та співвідношення ціни та якості.

7. Нами було запропоновано кілька важливих кроків, які готель «Дерибас» може вжити для покращення задоволення потреб клієнтів. Оновлення меблів та сантехніки в номерах, яке допоможе підтримувати сучасний вигляд готелів та забезпечити комфорт для гостей. Урізноманітнення меню сніданків через просування широкого вибору страв та продуктів сезонного характеру. Покращення роботи Wi-Fi. Реалізація цих заходів може допомогти готелю «Дерибас» збільшити задоволеність клієнтів.

8. Для оптимального утримання тарифів із тенденцією до збільшення готелю «Дерибас» рекомендовано впровадити додаткові тарифи: тариф раннього бронювання: знижка 15-20% за 30+ днів до заїзду, незворотній; незворотній тариф: знижка 10% за умови попередньої оплати, без повернення коштів; спеціальний тариф на 5-7-10 днів: знижка для подовженого проживання; тариф для корпоративних клієнтів: знижка 10-15% при бронюванні 7+ номерів. Основні елементи revenue менеджменту включають розробку річного тарифного плану, врахування сезонних коливань, планування попиту на святкові дні, аналіз тижневого завантаження, та спеціальні пропозиції для проживання 5+ днів. Загальний дохід очікується на рівні 16 836 167,8 грн, що на 2 111 426,0 грн більше, ніж у 2023 році. Впровадження системи revenue менеджменту дозволить гнучко корегувати співвідношення ціна/якість, що сприятиме підвищенню попиту на послуги готелю.

АНОТАЦІЯ

Шеремета М.В. «Шляхи збільшення прибутку на підприємстві готельного господарства (на прикладі готелю «Дерибас»»).

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа» за освітньою програмою «Економіка та організація готельно-ресторанної справа» – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2024.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

Об'єктом дослідження – процес впровадження шляхів підвищення прибутку на підприємствах готельного господарства. Предметом дослідження є науково-практичні питання впровадження заходів щодо підвищення прибутку на підприємствах готельного господарства на прикладі готелю «Дерибас».

Мета роботи є генерація шляхів збільшення прибутку готелю «Дерибас».

У роботі проаналізовано сутність та особливості прибутку на підприємствах готельного господарства, виявлені види та джерела прибутку готелів. Аналізуються фактори та шляхи підвищення прибутку в готелях на засадах revenue management. Оцінюється ефективність проведення пропонуванних заходів у готелі «Дерибас».

За результатами дослідження сформульована доцільність впровадження ряду заходів. Проаналізована ефективність, враховуючи прибуток та витрати на впровадження заходів.

Ключові слова: прибуток, готель, підвищення ефективності, «Дерибас», оптимізації.

ANNOTATION

Sheremeta M.V. «Ways to increase profits at a hotel business (on the example of the Derybas hotel)».

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 241 «Hotel and restaurant business» for the educational program «Economics and organization of hotel and restaurant business». – Odessa National Economics University. – Odessa, 2024.

The qualification work consists of an introduction, three sections, conclusions, and a list of used sources.

The object of the study is the process of implementing ways to increase profits at hotel enterprises. The subject of the study is scientific and practical issues of implementing measures to increase profits at hotel enterprises using the example of the Deribas Hotel.

The purpose of the work is to generate ways to increase the profit of the Deribas Hotel.

The work analyzes the essence and features of profit at hotel enterprises, identified types and sources of hotel profit. Factors and ways of increasing profits in hotels based on revenue management are analyzed. The effectiveness of the proposed events at the Deribas Hotel is evaluated.

Based on the results of the study, the feasibility of implementing a number of measures was formulated. The effectiveness was analyzed, taking into account the profit and costs of implementing the measures.

Keywords: profit, hotel, efficiency improvement, "Derybas", optimization.