

дают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Применительно к качеству санаторно-курортных услуг выделяют: компетентность, надежность, отзывчивость, доступность, понимание, коммуникация, доверие, безопасность, обходительность, осязаемость.

Санаторно-курортные услуги – услуги по оказанию санаторно-курортной помощи, проживанию, питанию, проведению досуга и другие сервисные услуги, предоставляемые в санаторно-курортных организациях.

Таким образом, анализ показывает, что многие вопросы, касающиеся управления качества услуг и, прежде всего, оценки удовлетворенности отдыхающих санаторно-курортными услугами исследованы недостаточно. Усложняет ситуацию и существование большого числа нормативных документов, регулирующих качество услуг, некоторые положения которых являются весьма противоречивыми. Проблема управления качеством на предприятиях санаторно-курортной сферы, несмотря на свою актуальность, остается малоизученной.

### Источники и литература

1. Вопросы физической культуры, спорта и рекреации: Сборник научных трудов том 11.– Симферополь, 2006. – С.55.
2. Пресс-служба Совета министров АРК (по данным Информационно-аналитического отдела Министерства курортов и туризма АРК).
3. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством. – М.:ИНФРА-М, 2001.

**Дмитрусенко М.В., Амельченко Т.В.**

## **ПРИБЫЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И РЕЗЕРВЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ**

С переходом к рыночным методам управления экономикой значительно изменилась роль прибыли в развитии экономики Украины. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики. От прибыли зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения потребностей работников. Помимо того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти. В связи с этим выбранная тема статьи является актуальной.

Понятие прибыльности является предметом исследования многих ученых экономистов. Важный вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибыльности внесли такие ученые, как Бланк И.А., Кейнс Дж. М., Ковалев В.В., Маркс К., Моляков Д. С., Поддерёгин А. М., Рикардо Д., Смит А.,

Чернов В.И., Шамхалов Ф.Р., Яцюк Н.А., и другие. Экономическая сущность прибыли является сложной и дискуссионной проблемой в современной экономической теории.

Целью данной работы является анализ факторов, влияющих на прибыль, анализ показателей оценки прибыли, и разработка рекомендаций по увеличению прибыли.

В соответствии с П (С)БУ 3, прибыль трактуется как сумма, на которую доходы превышают связанные с ним расходы. В свою очередь доход – это увеличение экономических выгод в виде поступления активов или уменьшения обязательств, приводящих к росту собственного капитала (кроме роста капитала за счет взносов владельцев) за отчетный период.

Покропивный трактует прибыль как часть выручки, которая остается после возмещения всех затрат на производственную и коммерческую деятельность предприятия. Характеризуя превышение поступлений над затратами (расходами) прибыль выражает цель предпринимательской деятельности и принимается за главный показатель ее результативности (эффективности).

Прибыль является основным источником финансирования развития предприятия, совершенствования его материально-технической базы, обеспечения всех форм инвестирования. Вся деятельность предприятия направляется на то, чтобы обеспечить рост прибыли.

В зависимости от формирования и распределения выделяют несколько видов прибыли. Прежде всего, различают общую прибыль и прибыль после налогообложения (чистую прибыль). Общая (балансовая) прибыль – вся прибыль предприятия, полученная от всех направлений его деятельности до ее налогообложения и распределения. Прибыль после налогообложения, т. е. прибыль, реально поступающая в распоряжение предприятия, имеет распространенное в отечественной литературе название – чистая прибыль.[6,с 500-501]

В зарубежной экономической теории и предпринимательстве широко употребляются понятия валовой, операционной и маржинальной прибыли.

Валовая прибыль – это разница между выручкой и производственными затратами (себестоимостью продукции, определенной при калькулировании по неполным затратам). Это понятие включает собственно прибыль и так называемые непроизводственные затраты. Операционная прибыль, которую часто называют прибылью, равна по величине валовой прибыли за минусом непроизводственных затрат. Маржинальная прибыль характеризует объем выручки от продажи продукции за минусом переменных затрат. Следовательно, такая прибыль по величине совпадает с валовой прибылью при условии, что калькулирование осуществляется лишь по переменным затратам.[6, с.501]

Прибыль предприятия формируется за счет следующих источников:

- продажа (реализация) продукции (оказание услуг)
- продажа другого имущества

- внереализационные операции

Прибыль от продажи продукции (операционной деятельности) является основным слагаемым общей суммы прибыли, поскольку именно она отражает миссию и профиль предприятия. Она определяется как разница между выручкой от продажи продукции (без учета НДС и акцизного сбора) и ее полной себестоимостью.

В случае калькулирования по неполным затратам ту часть затрат, которая не включается в себестоимость продукции, относят на определенный период и при определении прибыли (Пр) исключают из выручки, т.е.

$$\text{Пр} = \text{Вр} - \text{Ср} - \text{С н.с.п.},$$

Где Вр – выручка от продажи продукции;

Ср – себестоимость проданной (реализованной) продукции по неполным затратам;

С н.с.п. – затраты, не включенные в себестоимость продукции, а отнесенные на определенный период.

Прибыль от продажи имущества, которое для предприятия по тем или иным причинам стало ненужным, включает прибыль от продажи основных фондов (материальных активов), нематериальных активов, ценных бумаг других предприятий. Ее величину определяют как разницу между ценой продажи и остаточной стоимостью реализуемого объекта с учетом затрат на реализацию.

Прибыль от внереализационных операций – это прибыль от долевого участия в совместных предприятиях, сдачи имущества в аренду (лизинг), дивиденды на ценные бумаги, доход от владения долговыми обязательствами, роялти, поступления от экономических санкций (штрафы).

Рассмотренная схема исчисления величины общей прибыли по источникам ее формирования имеет важное значение для анализа и принятия хозяйственных решений. Но нужно иметь в виду, что общая прибыль является объектом налогообложения. В связи с этим государственные органы регламентируют методику определения налогооблагаемой прибыли в нормативных актах. В частности, в соответствии с Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятия» налогооблагаемая прибыль (П н.о.) исчисляется по формуле:

$$\text{П н.о.} = \text{Д в} - (\text{З о} + \text{АО}),$$

где Д в – валовой (общий) доход за определенный период;

З о – общие затраты за этот же период;

АО – сумма амортизационных отчислений от стоимости активов, подлежащих амортизации.

Основной составляющей дохода является выручка от продажи продукции. В доход включают также прибыль от продажи имущества и внереализационных операций. Общие затраты – это прежде всего затраты на реализованную продукцию, а также потери от продажи имущества из-за превышения его балансовой стоимости относительно выручки от реализации активов. Амортизационные отчисления выделены из состава общей суммы затрат, поскольку их начисление и использование контролируется государственными органами в особом порядке.

Прибыльность предприятия измеряется двумя показателями – прибылью и рентабельностью. Прибыль выражает абсолютный эффект без учета использованных ресурсов. Поэтому для анализа ее дополняют показателем рентабельности. Рентабельность – это относительная величина прибыли, которая приходится на единицу выручки, себестоимости, активов и др.[8]. Покропивный определяет рентабельность как относительный показатель эффективности работы предприятия, который в общей форме исчисляется как отношения прибыли к затратам (ресурсам).

Рентабельность имеет несколько модификаций в зависимости от того, какие именно прибыль и ресурсы (затраты) используются в расчетах. В зависимости от этого можно сформировать следующую систему показателей рентабельности (таблица 1).

**Таблица 1.** Система показателей рентабельности

Коэффициенты рентабельности капитала		
Показатель	Сущность	Формула расчета
Рентабельность всех активов по валовой прибыли	Показывает, сколько денежных единиц затрачено предприятием для получения гривны прибыли, независимо от источника финансирования	Валовая прибыль
		Среднегодовая величина активов предприятия
Рентабельность активов по чистой прибыли	Показывает, сколько денежных единиц затрачено предприятием для получения гривны прибыли, независимо от источника финансирования	Чистая прибыль
		Среднегодовая величина активов предприятия
Рентабельность собственного капитала по валовой прибыли	Определяет эффективность использования собственных ресурсов для получения прибыли	Валовая прибыль
		Собственный капитал предприятия
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	Определяется величиной чистой прибыли, заработанной каждой гривной вложенного собственного капитала	Чистая прибыль
		Собственный капитал предприятия
Рентабельность (финансовых) инвестиций	Показывает, насколько эффективно предприятие осуществляет инвестиционную политику	Доходы от ценных бумаг + доход от паевого участия в СП
		Величина долгосрочных и кратко-

Рентабельность необоротного капитала	Отображает эффективность использования необоротных активов (постоянного капитала)	срочных финансовых инвестиций Валовая прибыль Среднегодовая величина необоротных активов
Рентабельность функционирующего капитала	Наиболее полно характеризует прибыльность производственной деятельности	Выручка от реализации продукции Средняя величина оборотных активов (функционирующего капитала)

## Коэффициенты рентабельности продаж

Показатель	Сущность	Формула расчета
Коэффициент рентабельности от валовой прибыли всех операций	Показывает, насколько эффективно и прибыльно предприятие ведет свою деятельность	Валовая прибыль
		Чистая выручка от реализации продукции + доходы от другой реализации и внереализационных операций
Коэффициент рентабельности от чистой прибыли всех операций	Показывает «налоговое давление» на доходы предприятия	Чистая прибыль
		Чистая выручка от реализации продукции + доходы от другой реализации и внереализационных операций
Коэффициент рентабельности основной деятельности	Показывает прибыльность основной деятельности, свободной от других доходов и результатов	Результат (прибыль) от реализации
		Чистая выручка от реализации
Рентабельность других внереализационных операций	Определяет эффективность деятельности предприятия, которая не связана с операционной деятельностью	Результат от внереализационных операций/деятельности + доходы от внереализационных операций
		Доход от другой деятельности
Показатель чистого дохода	Дает возможность определения свободных финансовых ресурсов будущих периодов и показывает, сколько копеек чистой прибыли получает предприятие с каждой гривны выручки	Величина амортизации основных средств и нематериальных активов + чистая прибыль
		Выручка от реализации + доход от внереализационных операций
Рентабельность производства	Характеризует эффективность использования основных и оборотных фондов предприятия	Валовая (чистая) прибыль
		Сумма основных и оборотных фондов предприятия
Рентабельность продукции	Показывает, сколько прибыли получает предприятие в расчете на одну гривну затрат на производство и реализацию	Валовая прибыль
		Затраты на производство и реализацию

Такие коэффициенты дают возможность оценить уровень прибыльности использования активов и пассивов предприятия, хозяйственной деятельности.

Если предприятие имеет значительные колебания уровня рентабельности, недостаточный его уровень или даже убыточный, все эти факты могут послужить основанием для вывода о его нестойком финансовом положении [9, с. 62].

Следовательно, рассчитав самые важные коэффициенты с наибольшей скоростью и эффективностью можно оценить финансовое положение предприятия и принять грамотное управленческое решение.

Для любого предприятия важным аспектом деятельности является повышение уровня прибыльности. Для повышения прибыльности предприятия можно использовать резервы компании. Резервы повышения прибыли предприятия можно поделить на две группы – поэлементные и комплексные. К поэлементным резервам относятся такие, как увеличение объема производства и реализации продукции, рост цены единицы продукции, сокращение затрат на производство продукции и структурные сдвиги в произведенной и реализованной продукции. Все эти резервы в той или иной мере могут быть реализованы с помощью использования соответствующих факторов и конкретных путей, материализованных путем внедрения тех или иных мероприятий. Поэлементные резервы являются в основном тактическими. Их реализация – задание высшего и среднего звена менеджеров конкретного предприятия. Каждый комплексный резерв содержит два или более элементов, изменение которых имеет разноплановый характер: одна их часть при реализации улучшает конечный результат, другая – ухудшает [8, с.219-220].

К комплексным резервам следует отнести два важнейших. Это во-первых, резерв увеличения разницы между ценой реализации товара и затратами на его производство (коммерческой маржи). По сути, использование этого резерва способствует росту прибыли от продажи единицы продукции. Во-вторых, резерв увеличения объемов производства продукции, который сводится к росту одного из составных элементов формулы рентабельности, который опережает снижение другого множителя, но конечный результат при этом возрастает.

Исследуя резервы повышения прибыли предприятия, особое внимание необходимо уделить факторам и путям реализации этих возможностей. В зависимости от источника возникновения всю совокупность факторов можно поделить на внутренние и внешние факторы. К первым относятся материально-технические,

организационно- управленческие, экономические, социальные и экологические. Такие факторы, как рыночно-конъюнктурные, хозяйственно- правовые, административно- командные являются внешними по отношению к фирме. Их действие связано с рыночной конъюнктурой, законодательными и властными структурами. Значение внешних факторов в использовании стратегических резервов повышения прибыли исключительно велико.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Она составляет основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками производственного процесса. Прибыльность характеризует абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности

Важнейшей задачей анализа прибыли является выявление резервов дальнейшего ее роста и повышение на этой основе уровня доходов предприятия. Анализ прибыльности и рентабельности работы предприятия является важнейшим направлением анализа деятельности предприятия в целом, так как выявление резервов роста прибыли, в свою очередь, должно способствовать укреплению его финансового состояния.

#### Источники и литература

1. Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления // Экономист. – 2002. – №4. – С.28-31.
2. Беннет Р. Секреты эффективного управления – М.: ЛОРИ, 2004. – 216с.
3. Гребельный В.И., Финансы предприятий: Учеб.- 2-е изд.-К.: Изд-во Европ. Ун-та, 2004. – 232с.
4. Матвейчева Е., Вишнинская Г. Финансовые результаты деятельности предприятия //Аудит и финансовый анализ. – 2000. – №1.– С.28-32
5. Мельник В.М. Основы економічного аналізу. – К.,«Кондор», 2003. – 128с.
6. Покропивный Экономика предприятия: Учеб. Изд.-К., 2003.
7. Чернов В. Анализ рентабельности // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – №2. – С.70-71.
8. Швиданенко, Олексюк Сучасна технологія діагностики. – К.: КНЕУ, 2008.
9. Шиян Д. В., Строченко Н.І.,Фінансовий аналіз. – К.:, 2005. – 240 с.

**Жамойда О.А.**

### ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

**Вступ.** Фінансовий потенціал як наукова категорія ґрунтується на загальному розумінні потенціалу, фінансів і управління ними. Якщо потенціал розглядається однозначно як сукупність ресурсів, можливостей для рішення поставлених цілей і задач, то фінанси підприємства розуміються неоднозначно. З однієї сторони їх розглядають у зв'язку з рухом грошових коштів, але вони виявляються в результаті економічних відносин між суб'єктами національної економіки [1, с. 5]. У сучасному економічному словнику фінанси це «узагальнюючий економічний термін, що означає як грошові кошти, фінансові ресурси, розглянуті в їхньому створенні і русі, розподілі і перерозподілі, використанні, так і економічні відносини, обумовлені взаємними розрахунками між суб'єктами, що халяють, рухом грошових коштів, грошовим обігом, використанням грошей» [2].

Наукова термінологія фінансів удосконалювалася в міру розвитку акціонерної форми власності, інтернаціоналізації бізнесу, становлення фінансових ринків.. Неокласична теорія фінансів, яка прийшла на зміну класичній, у якій домінувала держава визначає їх як «...мистецтво і науку управління грошми. Фінанси охоплюють процеси, інститути, ринки й інструменти, що мають відношення до циркуляції коштів між індивідуумами, фірмами й урядами» [3, с. 13]. Боді З., Мертон Р. уточнюють це визначення, доповнюючи його дефіцитністю коштів і невизначеністю прояву процесу в часі [4, с. 37]. Ковальов В. В., ґрунтуючись на аналізі визначень фінансів як економічної категорії пропонує визначення фінансів фірми як «сукупність фінансових об'єктів і способів управління ними в контексті діяльності фірми на ринках продукції і факторів виробництва і її взаємин з державою, юридичними і фізичними особами» [3, с. 18].

При визначенні фінансового потенціалу необхідно враховувати, що гроші є специфічним ресурсом. Якщо гроші знаходяться на поточному рахунку підприємства «до запитання», то вони використовуються для оперативних платежів. Якщо їх недостатньо, а терміни оплати вже наступили по термінових зобов'язаннях, то можна зробити реструктуризацію, відсунувши менш термінові рахунки, утворивши, таким чином, кредиторську заборгованість або взяти короткостроковий кредит у банку.

Діяльність підприємства характеризується нерівномірністю припливів і відтоків коштів. Тому у певний проміжок часу може утворитися надлишок коштів, а оскільки гроші актив безприбутковий, то їх доцільно перевести в інший актив, що приносить доход у короткостроковому або довгостроковому періоді. У довгостроковому періоді підприємство визначає раціональне співвідношення між власними і позиковими коштами. Це є змістом фінансової діяльності підприємства, що відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів», приводить до змін розміру і складу власного і позикового капіталу.

Звідси принципова відмінність фінансового потенціалу від, наприклад, техніко-технологічної або кадрового в його мінливості в часі і по величині. Якщо кількісно техніко-технологічного потенціал реалізуєть-