

«PRIME-Yalta-Rally» і т.д.). Крім цього з кожним роком зростає кількість туристів, які приїжджають в Україну з бізнес-поїздками. Діловий туризм також потребує надання особливих транспортних послуг, зокрема трансферу. Отже, при попиті на дану послугу необхідна відповідна пропозиція, і туристичним компаніям варто розглянути можливість її надання.

У першу чергу необхідно закріпити позитивний імідж про дану послугу у споживача. Як показало дослідження, більшість туристів дотримуються думки, що ціна послуги трансферу занадто висока і не відповідає очікуваному якості. Проблема якості наданої послуги так само залишається відкритою і потребує якнайшвидшого вирішення. Під невідповідність якості в першу чергу потрапляє проблема з туристичним транспортом в Україні. Як було зазначено раніше, це пов'язано з недостатньо розвинутою автомобільною промисловістю. Ця проблема не піддається швидкому рішенню, однак є інша можливість змінити поточну ситуацію. Відомо, що нинішнє законодавство робить практично недоступним імпорт туристичних автобусів. Можливо, спростивши цей процес, уряд відкриє нові можливості для туристичної галузі в цілому.

У ході досліджень став очевидним той факт, що туристам набагато зручніше скористатися послугою трансферу, ніж добиратися самостійно, витрачаючи при цьому великі кошти і більшу кількість час. Відповідно можна стверджувати про те, що попит на цю послугу очікується високий і жадає відповідної пропозиції.

#### Література

1. «Санаторне-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в АР Крим у 2007/2008 році. Статистичний збірник». - Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим, 2008. - 150 С.
2. Левковская Л. Состояние и перспективы развития туристического бизнеса в Украине / Л. Левковская // Экономика Украины.- 2006. - №6.- С. 9-12
3. Овчаров А. Развитие международного туризма: факторы риска / А. Овчаров // Международная экономика и международные отношения.- 2008. - №9.- С. 48-57
4. Самарцев Е. Туризм: антикризисные рецепты / Е. Самарцев // Гостиничный и ресторанный бизнес.- 2009. - №1.- С. 8-13
5. Самойлик Е. Нужен ли государству туризм / Е. Самойлик. – ГУ.- 2006. - №14. -С. 7
6. Шайхрадиев Р. Где ты туристический автобус? / Р. Шайхрадиев.-Украинский туризм, рекламно-издательский холдинг Зеркало мира.- 2009. - С. 2-7.

*Рецензент докт. экон. наук, профессор С.П. Наливайченко*

658 (075.8)

*Лихачёва О.Ф., ассистент, Бережная В.В., студент,  
Крымский экономический институт  
КНЭУ имени Вадима Гетьмана, г. Симферополь*

### **АНАЛИЗ УРОВНЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АР КРЫМ И ПУТИ ЕЁ ДОСТИЖЕНИЯ**

Одной из наиболее главных задач на любом предприятии является проблема формирования и получения прибыли. Она является основным показателем оценки эффективности хозяйственной деятельности, так как в ней сосредотачиваются все доходы, расходы, потери, обобщаются результаты хозяйствования. Это произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт, который создается на всех стадиях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основным источником пополнения фондов накопления, инвестиций, стимулирования труда, производственного и социального развития предприятия, роста его имущества, собственного капитала и др. Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижению затрат.

Принимая во внимание выше сказанное, на каждом предприятии, вне зависимости от вида деятельности или сферы функционирования, необходимо уделять огромное внимание вопросу формирования и дальнейшего распределения прибыли предприятия.

В современной отечественной и зарубежной литературе многие авторы рассматривают в своих исследованиях вопросы, касающиеся прибыльности предприятий. Однако на данный момент ещё не сформировалось единое мнение относительно выяснения сущности, механизма образования и источника прибыли в условиях рыночной экономики. Показатель прибыли исследовался такими экономистами как: Карниев В.Л., М. Павлышенко, Кривицкая О.Р., Е. Ищенко и др.

Изучая данную проблему, Кривицкая О.Р., акцентировала внимание на планировании прибыли; охарактеризовала этапы стратегического управления при условии, что главной целью является получение такого объема прибыли, которое обеспечит безубыточную деятельность предприятия [3, с. 138]. Е. Ищенко в своей работе, рассматривает прибыль как критерий эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Он выделяет два основных направления получения прибыли – максимизация и лимитирование, а также выделяет основные недостатки и преимущества данных способов планирования основного финансового результата [2, с. 90-91].

Несмотря на то, что проблеме формирования прибыли на предприятии уделяется огромное влияние в работах многих экономистов, нерешенным остается проблема диагностики прибыльности предприятий, функционирующих на территории Украины в целом и в отдельности по регионам.

Целью статьи является обработка данных предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории АР Крым, для определения основных направлений деятельности прибыльных и убыточных предприятий и выявления наилучших способов получения высоких финансовых результатов, обеспечивающих их безубыточное функционирование.

Изложение основного материала. Функционирование предприятия любой организационно-правовой формы, в-первую очередь, определяется его способностью создавать прибыль, т.е. показателем, ради которого и создается предприятие. Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Не последнюю роль в успешной деятельности фирмы играет также информационный аспект. В настоящее время в Украине предприниматели, которые решили открыть свое дело, остаются в неведении будет ли прибыльным данный вид деятельности или нет, рентабельно или нет производить тот или иной вид продукции. Начиная свою работу, они не имеют возможности проанализировать данные о работе других предприятий и избежать допущенных другими ошибок, им остается руководствоваться своей интуицией, личным опытом и имеющимися связями. Проблема недостатка информации о прибыльных и убыточных предприятиях стоит очень остро. Данные, предоставляемые в органы статистики действующими хозяйствующими субъектами, зачастую не соответствуют действительности, это связано с нежеланием раскрывать свое истинное положение на рынке из-за налогообложения прибыли, а так - же из-за нежелания иметь дополнительных конкурентов в своем бизнесе.

По данным Главного управления статистики в АР Крым за 2009 г. наибольшую долю отрицательного результата от обычной деятельности (среди предприятий своей отрасли) получили такие экономические виды деятельности как: строительство (49,2%), торговля: ремонт автомобилей, ремонт бытовых изделий и предметов личного использования (42,5%), деятельность отелей и ресторанов (43,8%), розничная торговля: ремонт бытовых изделий и предметов личного использования (31,6%), операции с недвижимостью (43,3%), оптовая торговля и посредничество в торговой торговле (44,2%), торговля автомобилями и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт (58,8%). Но так ли это на самом деле или нет? Нам остается только верить, что эти цифры действительно являются достоверными.

Кроме того, в тех отраслях, которые по статистическим данным, дали региону более высокое положительное сальдо (т.е. были экономически выгодными для Крыма и дали ему финансовую поддержку) к примеру промышленность или сельское хозяйство, также имеют весомое число убыточных предприятий, эти убытки перед бюджетом перекрываются за счет активной положительной работы остальных предприятий (табл. 1) [4, с. 12].

У всех предприятий вне зависимости от срока существования и работы на рынке возникают различного рода проблемы, которые легко решаются, если руководство предприятия работает слаженно и эффективно. Для того, чтобы старт новой фирмы был успешным, руководитель в первую очередь должен обладать деловой хваткой настоящего стратега, иметь знания и навыки работы в этой области и обладать хорошими организаторскими способностями для руководства подчиненными.

В процессе планирования развития, главной является именно финансовая стратегия, которая включает в себя определение конечных финансовых результатов и процесс определения прибыльности и убыточности предприятия по ним. Для многих компаний обеспечение прибыльности – это первостепенная задача, которую ставит перед собой высшее руководство компании. Однако при планировании эффективности деятельности предприятия, необходимо также обратить внимание и на путь получения конечного финансового результата, а именно: её максимизация или лимитирование [2, с. 90-91].

Практически все действующие предприятия за основу своей деятельности берут достижение максимальных показателей прибыли при полном покрытии своих затрат, однако выбирая этот путь, предприниматель уменьшает разрыв между высокой прибылью и банкротством, так как увеличивая уровень достигаемой прибыли он одновременно увеличивает и финансовые риски.

Таблица 1

Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения по видам экономической деятельности в АР Крым за 2009 г. (тыс.грн.)

	Финансовый результат (сальдо)	Предприятия, получившие прибыль		Предприятия, получившие убыток	
		% к общему количеству предприятий	Финансовый результат	% к общему количеству предприятий	Финансовый результат
Всего	214872,2	57,2	1717972,1	42,8	1503099,9
В том числе					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	197534,9	67,6	356389,5	32,4	158854,6
Промышленность	316591,0	51,1	668372,5	48,9	351781,5
Строительство	-211820,4	50,8	66144,5	49,2	277964,9
Торговля; ремонт автомобилей, ремонт бытовых изделий и предметов личного использования	-106201,3	57,5	136384,2	42,5	242585,5
Торговля автомобилями и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	-10293,5	41,2	6381,2	58,8	16674,7
Оптовая торговля и посредничество в торговой торговле	-38222,7	55,8	109337,3	44,2	147560,0
Розничная торговля; ремонт бытовых изделий и предметов личного использования	-57685,1	68,4	20665,7	31,6	78350,8
Деятельность отелей и ресторанов	-60612,9	56,2	32481,7	43,8	93094,6
Транспорт и связь	93604,4	60,8	203428,8	39,2	109824,4
Финансовая деятельность	10142,2	88,9	11140,1	11,1	997,9
Операции с недвижимостью, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям	-40457,3	56,7	133474,0	43,3	173931,3
Образование	1966,7	75,0	3217,4	25,0	1250,7
Охрана окружающей среды	36717,9	66,7	85344,2	33,3	48626,3

Для них устремление к максимальной прибыли может обернуться введением различного рода ограничительных мер со стороны государства, которых можно избежать при более осторожной ценовой политике. Решая данную проблему, предприятие может выбрать другой вариант достижения прибыли – путём её лимитирования. Данная стратегия может помочь избежать появления новых конкурентов, т.к. предприятие не будет стремиться повысить свои цены для увеличения прибыли в дальнейшем, а будет получать достаточную прибыль для ведения бизнеса, при этом, не привлекая «чужих глаз».

Работа любого предприятия проходит в атмосфере постоянной неопределенности, иными словами существует вероятность потерь, причины которых могут быть: внутренние риски, которые определяются действиями работников, а так же личностными качествами предпринимателя; внешние риски, воздействующие из внешней среды; и смешанные риски, частично вызванные теми и другими причинами. Тем не менее стремиться к полному устранению рисков несколько некорректно, к тому же вероятность риска является одним из факторов развития организации. Цель, которую в первую очередь следует поставить - максимально уменьшить длительность обнаружения возможных рисков, а так же увеличение скорости реагирования на них, развитии мобильности, что является неременным условием стабильной деятельности предприятия и его развития в целом.

Прибыль является основным финансовым результатом, характеризующим деятельность предприятия, показывающим уровень процветания и востребования его продукции потребителями. В АРК процент убыточных предприятий снижается, однако такие организации существуют, и это является проблемой регионального масштаба. Отрицательная динамика финансовых результатов свидетельствует о необходимости регулирования процессов хозяйствования как руководителем предприятия, так и государством. Все отрасли не могут быть лидирующими, однако все могут приносить прибыль. Прибыль, как основной критерий успешности функционирования предприятия, должна быть спланирована, а убыточность предопределена руководящим звеном обязательно в начале отчетного периода. Только при таких условиях количество прибыльных предприятий в регионе и в стране в целом будет постоянно расти.

Литература

1. Экономика предприятия / Под ред. А.И. Ильина.-2-е изд.-М. 2004.-С. 602-607.
2. Ищенко Е.П. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия / Е.П. Ищенко //Экономист. -2009.-№8.-С.90-92.
- 3.Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О.Р. Кривицька // Фінанси України.-2009.-№ 5.-С. 138-146.
4. Финансовые результаты предприятий и организаций АРК за 2009 год // Главное управление статистики в АРК.- Симферополь: 2010.- С. 12-24.

Рецензент докт. экон. наук, профессор С.П. Наливайченко