

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

(підпис)

“ ____ ” _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою Економіка підприємства та організація
підприємницької діяльності»
на тему: «Фактори та шляхи підвищення прибутку підприємства
(на прикладі КП «Узбережжя Одеси»)»

Виконавець:

студент факультету ФЕУП

Височан Ілля Дмитрович

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

К.е.н, доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Танасюк І.М.

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА	
ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ	
ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1 Економічна сутність прибутку та його роль у діяльності	
підприємства.....	6
1.2. Фактори та резерви зростання прибутку підприємства.....	11
1.3. Особливості формування прибутку комунального підприємства	
в сучасних умовах.....	19
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ	
ПРИБУТКУ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА «УЗБЕРЕЖЖЯ	
ОДЕСИ»	
2.1. Загальна характеристика діяльності КП «УЗБЕРЕЖЖЯ	
ОДЕСИ».....	22
2.2. Аналіз динаміки та структури прибутку підприємства.....	32
2.3. Оцінка впливу факторів на прибуток та рентабельність	
підприємства.....	43
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ	
КП «УЗБЕРЕЖЖЯ ОДЕСИ».....	45
3.1 Обґрунтування заходів щодо зростання прибутку підприємства..	45
3.2 Розробка проекту з благоустрою узбережжя для підвищення	
прибутковості	
підприємства.....	50

3.3. Заміна постачальника пакетів для сміття.....	54
ВИСНОВКИ.....	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	63

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах господарювання прибуток є найважливішим показником ефективності функціонування будь-якого підприємства. Він відображає кінцевий фінансовий результат діяльності, створює базу для розширеного відтворення, є джерелом поповнення фінансових ресурсів підприємства і забезпечення його фінансової стійкості. Тому проблема управління формуванням прибутку, пошуку резервів його зростання в умовах нестабільності зовнішнього середовища набуває особливої актуальності.

Для комунальних підприємств, які надають послуги з благоустрою територій, збільшення прибутку має не лише економічне, але й велике соціальне значення. Адже достатній рівень прибутковості дозволяє вчасно оновлювати матеріально-технічну базу, підвищувати якість послуг, розширювати номенклатуру робіт з утримання територій. Зрештою, це сприяє створенню комфортного життєвого простору для мешканців міста, розвитку його інфраструктури та рекреаційного потенціалу. Саме тому дослідження шляхів зростання прибутку підприємств сфери благоустрою є важливим науково-практичним завданням.

Особливо гостро питання забезпечення прибутковості стоїть перед КП «Узбережжя Одеси», яке відповідає за утримання пляжів та прибережних територій міста. В умовах сезонності попиту, фізичного і морального старіння берегозахисних споруд та інженерних мереж, хронічного дефіциту бюджетного фінансування підприємство стикається зі значними фінансовими труднощами. Негативний вплив пандемії COVID-19 ще більше загострив

проблему збитковості та ускладнив виконання статутних завдань з благоустрою узбережжя. За таких умов виявлення резервів збільшення прибутку КП «Узбережжя Одеси» має не лише теоретичне, але й вагоме практичне значення.

Об'єктом дослідження є процес управління формуванням прибутку підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів управління прибутком комунального підприємства "Узбережжя Одеси".

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є розгляд та узагальнення теоретичних положень щодо прибутку підприємства та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення прибутку комунального підприємства та обґрунтування заходів щодо їх реалізації.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких завдань:

- розкрити економічну сутність категорії прибутку підприємства, його види та функції;
- систематизувати фактори, що впливають на формування прибутку підприємства;
- узагальнити методичні підходи до формування прибутку суб'єктів господарювання;
- здійснити аналіз динаміки та структури фінансових результатів діяльності КП «Узбережжя Одеси» за 2020-2022рр;
- провести факторний аналіз прибутку підприємства;
- виявити шляхи зростання прибутку КП «Узбережжя Одеси»;
- обґрунтувати систему заходів щодо підвищення прибутковості основної діяльності підприємства;

Теоретико-методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці

вітчизняних і зарубіжних учених з проблем управління прибутком підприємств.

Методи дослідження. У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: методи теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу – для розкриття сутності прибутку підприємства; методи наукової абстракції та систематизації – для класифікації факторів впливу на прибуток підприємства; статистичні методи – для аналізу динаміки та структури фінансових результатів КП «Узбережжя Одеси»; методи факторного аналізу; графічний метод – для наочного подання результатів дослідження.

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативно-правові акти України, дані Державної служби статистики України, фінансова звітність КП «Узбережжя Одеси», інтернет-ресурси, науково-методична література з теми дослідження.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці конкретних заходів, спрямованих на підвищення прибутковості КП «Узбережжя Одеси». Запропоновано і економічно обґрунтовано проект зі збору твердих відходів на пляжах за допомогою автоматизованих сміття приймачів, який дозволить додатково отримувати 485 тис. грн чистого прибутку щорічно. Основні результати дослідження впроваджено у практичну діяльність КП «Узбережжя Одеси», що підтверджено відповідною довідкою.

Особистий внесок здобувача. Кваліфікаційна робота є самостійно виконаним завершеним дослідженням. Усі розробки та пропозиції, що містяться в роботі, належать особисто автору. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у роботі використано лише ті положення та ідеї, які є результатом особистих досліджень здобувача. Перший розділ міститиме теоретичний огляд сутності прибутку, факторів його зростання. В другому розділі буде проведено аналіз формування і використання прибутку на досліджуваному підприємстві. Третій розділ передбачає розробку конкретних заходів щодо підвищення прибутку, зокрема через розробку проекту з благоустрою узбережжя.

Структура та обсяг роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (55 найменувань). Загальний обсяг бакалаврської роботи становить 67 сторінок комп'ютерного тексту, робота містить 9 таблиць, 2 рисунки.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність прибутку та його роль у діяльності підприємства

В умовах ринкової економіки прибуток є ключовим показником ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Він відіграє вирішальну роль в їх розвитку, виступаючи не лише основним джерелом фінансування поточної діяльності, але й найважливішим критерієм інвестиційної привабливості, базою економічного зростання і зміцнення конкурентних позицій. Максимізація прибутку є однією з головних цілей і завдань підприємства, які визначають сенс його діяльності та стратегічні пріоритети.

У найбільш загальному розумінні прибуток представляє собою різницю між сукупними доходами і сукупними витратами підприємства, його чистий дохід. Він формується як позитивний фінансовий результат господарської діяльності, що характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виготовленої продукції, рівень собівартості, стан продуктивності праці. За своєю економічною природою прибуток уособлює мету підприємницької діяльності і виступає основним спонукальним мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу.

З точки зору економічної теорії, прибуток є перетвореною формою додаткової вартості, яка створюється працівниками підприємства в процесі виробництва. Тобто прибуток за своєю сутністю є вартістю додаткового продукту, створеного працею найманих робітників понад вартість необхідного продукту, який йде на відшкодування витрат на їх робочу силу. Отже, прибуток виступає результатом якісного функціонування і ефективного поєднання трьох основних факторів виробництва – робочої сили, засобів праці і предметів праці. Він є інтегральним показником економічного й виробничого потенціалу підприємства.[7]

В той же час прибуток є досить складною і багатогранною економічною категорією, яка відображає не лише результати господарської діяльності, але й соціальні, екологічні та інші аспекти функціонування суб'єкта господарювання. Зокрема, він може виступати:

- Індикатором ділової активності та надійності підприємства, який характеризує його фінансові можливості та потенціал розвитку;
- Основою прийняття рішень щодо інвестування коштів у розширення та модернізацію виробництва, освоєння нових ринків збуту;
- Ключовим джерелом зростання ринкової вартості підприємства та добробуту його власників;
- Базою для розрахунку податкових платежів до бюджету, що визначають участь підприємства у формуванні фінансових ресурсів держави;
- Джерелом формування соціальних фондів підприємства і реалізації програм підвищення матеріального добробуту працівників;
- Інструментом здійснення природоохоронних заходів та зниження негативного впливу на довкілля;
- Стимулом підвищення ефективності і конкурентоспроможності підприємства, освоєння інноваційних технологій.

Таким чином, аналізуючи сутність і роль прибутку в діяльності підприємства, слід зазначити багатогранність даної економічної категорії, її вплив на самі різні аспекти функціонування господарюючого суб'єкта. В ринкових умовах прибуток є узагальнюючим, підсумковим показником, який концентровано відображає результати всіх напрямків діяльності підприємства – виробничої, комерційної, інвестиційної, фінансової тощо

При цьому показники прибутку дозволяють не просто оцінити ефективність діяльності і визначити результативність роботи підприємства. Вони служать важливим джерелом інформації для обґрунтування управлінських рішень щодо подальшого розвитку бізнесу, вибору пріоритетних напрямків зростання, розробки стратегічних планів і програм. Адже основне призначення прибутку в сучасних умовах – бути головним

джерелом фінансування розширеного відтворення, забезпечувати приріст власного капіталу і зростання ринкової вартості підприємства.

Значення прибутку зумовлюється тими функціями, які він виконує в процесі господарської діяльності. Серед ключових функцій прибутку варто відзначити такі:

1. Оціночна функція. Прибуток є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства. Він дозволяє визначити, наскільки вигідним і раціональним є ведення даного напрямку бізнесу, оцінити економічну віддачу від використання ресурсів. При цьому різні показники прибутку (валовий, операційний, чистий і т.д.) дозволяють аналізувати ефективність роботи на різних етапах і ділянках виробничо-господарської діяльності.

2. Стимулююча (мотиваційна) функція. Прибуток є основним мірилом успіху й головним мотивом здійснення підприємництва. Можливість отримання прибутку спонукає підприємців йти на ризик, вкладати кошти у справу, здійснювати інновації. Прибуток стимулює підвищення ефективності й раціональне використання всіх видів ресурсів. Його розмір визначає винагороду власників капіталу і трудового колективу підприємства.

3. Відтворювальна функція. Прибуток є основним джерелом фінансових ресурсів для розвитку виробництва. Його накопичення забезпечує розширене відтворення і зростання масштабів діяльності на основі власних коштів. Капіталізований прибуток дає змогу збільшувати власний капітал підприємства, фінансувати інвестиції і залучати позикові ресурси на вигідних умовах.

4. Розподільча функція. Прибуток є інструментом розподілу чистого доходу суспільства між підприємством, державою та іншими суб'єктами. Через механізм оподаткування прибутку підприємство сплачує податки до державного бюджету, виконуючи фіскальні зобов'язання. За рахунок прибутку формуються резервні фонди, здійснюються виплати дивідендів власникам і т.д. Таким чином, прибуток є джерелом задоволення економічних інтересів держави, власників і колективу підприємства.

5. Соціальна функція. Прибуток є джерелом задоволення соціальних потреб суспільства і колективу підприємства. За його рахунок здійснюються соціальні виплати, фінансується розвиток об'єктів соціальної інфраструктури, реалізуються програми підвищення добробуту працівників. Прибуток формує фінансову базу для благодійної діяльності і меценатства, сприяючи розвитку науки і культури.[42]

Також прибуток виконує захисну функцію, будучи своєрідним буфером, що підвищує адаптивність і стійкість підприємства до негативних факторів. Наявність достатнього обсягу прибутку дозволяє протистояти кон'юнктурним коливанням ринку, уникнути ризику банкрутства в періоди економічного спаду. За рахунок прибутку підприємство може формувати резервні фонди, які мінімізують вплив непередбачених втрат і зовнішніх шоків. Тобто прибуток є запорукою фінансової міцності і незалежності господарюючого суб'єкта.

Таким чином, прибуток займає центральне місце в системі цілей і показників діяльності підприємства. Він виступає головним мірилом успіху і ключовим стимулом підприємництва. В умовах ринку розмір прибутку визначає інвестиційну привабливість, кредитоспроможність, конкурентний статус підприємства. Від величини прибутку залежать темпи розвитку, можливості модернізації і масштаби діяльності. Врешті-решт, здатність генерувати стабільно високий прибуток є основою фінансової стійкості та ринкової вартості компанії.[6]

Це зумовлює особливе ставлення до процесу управління прибутком зі сторони менеджменту підприємства. Формування і реалізація ефективної стратегії управління прибутком є одним із найбільш важливих і пріоритетних завдань фінансової політики. Така стратегія орієнтована на максимізацію розміру прибутку у відповідності з ресурсним потенціалом і кон'юктурою ринку. Вона вимагає узгодження всіх аспектів діяльності підприємства в напрямку зростання фінансових результатів.

Управління прибутком базується на глибокому аналізі механізму його формування, вивченні факторів і резервів зростання. Воно передбачає розробку обґрунтованої політики розподілу прибутку та його ефективного використання. Важлива роль при цьому належить плануванню показників прибутку, причому не лише поточному, але й стратегічному. Адже максимізація прибутку в довгостроковому періоді, стійке зростання фінансових результатів є головним орієнтиром розвитку компанії.

В рамках системи управління прибутком широко використовуються різноманітні фінансові інструменти і важелі, зокрема – операційний і фінансовий леверидж, механізм амортизаційної політики, прийоми управління оборотними активами тощо. Їх раціональне застосування дозволяє сформувати оптимальну структуру доходів і витрат, збільшити приплив грошових коштів, забезпечити максимізацію прибутку при прийнятному рівні ризику.

При цьому основними напрямками підвищення прибутку підприємства є:

- Нарощування обсягів виробництва і реалізації продукції, розширення ринків збуту;
- Підвищення якості, оновлення асортименту і поліпшення споживчих характеристик продукції;
- Зниження собівартості продукції шляхом раціоналізації витрат, використання ресурсозберігаючих технологій;
- Проведення гнучкої цінової політики з урахуванням еластичності попиту;
- Удосконалення організації та підвищення продуктивності праці, оптимізація чисельності персоналу;
- Покращення ефективності управління активами, забезпечення швидкості їх обороту;
- Ефективне фінансове планування, синхронізація грошових потоків, мінімізація податкових і фінансових ризиків

- Інноваційна діяльність, впровадження досягнень НТП, модернізація і технічне переозброєння виробництва, освоєння конкурентоспроможних видів продукції.

Комплексна реалізація даних заходів повинна забезпечити стабільне зростання прибутку, створити базу для самофінансування та розширеного відтворення. Ефективна система управління прибутком дозволяє підвищити ділову активність підприємства, укріпити його конкурентоспроможність, збільшити ринкову вартість бізнесу. Адже саме максимізація прибутку є головною метою і рушійною силою підприємництва в ринковій економіці.

Підводячи підсумок, слід ще раз підкреслити, що прибуток є найважливішим узагальнюючим показником ефективності функціонування підприємства. Будучи кінцевим фінансовим результатом, він концентровано відображає успішність усіх напрямків діяльності – виробничої, комерційної, інвестиційної, інноваційної і т.д. Прибуток уособлює мету існування і основний стимул розвитку бізнесу, виступає джерелом розширеного відтворення та індикатором конкурентоспроможності підприємства. Ефективне управління формуванням і використанням прибутку, його максимізація є запорукою фінансового благополуччя і ринкового успіху в сучасних умовах господарювання.

1.2. Фактори та резерви зростання прибутку підприємства

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства формується під впливом багатьох факторів. Їх ідентифікація, оцінка характеру і ступеня впливу є важливим завданням фінансового менеджменту. Адже розуміння механізму формування прибутку дозволяє цілеспрямовано управляти процесом його максимізації, виявляти і мобілізувати наявні резерви зростання. Дослідження факторів та резервів збільшення прибутку створює аналітичну основу для розробки ефективної політики управління прибутковістю підприємства.

Фактори, що впливають на розмір прибутку, є досить різноманітними. Вони відображають усі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, охоплюючи процеси виробництва і реалізації продукції, сферу постачання і збуту, механізми ціноутворення і стимулювання праці, ефективність використання виробничих ресурсів, організацію системи управління тощо. Складність управління прибутком полягає саме у множинності і різноспрямованості факторів, які необхідно враховувати при розробці відповідних рішень.

В найбільш загальному вигляді фактори, що визначають розмір прибутку, поділяються на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів відносять ті, що об'єктивно існують поза підприємством і на які воно не може безпосередньо впливати. Це, насамперед, кон'юнктура ринку, рівень цін на ресурси, встановлені ставки податків і зборів, норми амортизації, відсоткові ставки по кредитах, законодавчі акти та інші регуляторні документи в сфері державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання.

Безумовно, вплив зовнішніх факторів на прибуток підприємства є досить вагомим і багатограним. Так, інфляційні процеси в економіці безпосередньо відображаються на розмірі прибутку через механізм цін. Зростання цін веде до збільшення виручки від реалізації продукції і, відповідно, валового прибутку. Водночас, підвищення цін на сировину, матеріали, паливо, енергоносії, послуги сторонніх організацій обумовлює зростання собівартості продукції і зменшення прибутку.[42]

Циклічні коливання економічної кон'юнктури впливають на динаміку попиту, інвестиційну активність, напруженість конкуренції, що, в свою чергу, позначається на цінах, обсягах продажу, розмірі виробничих і збутових витрат. На фазах економічного піднесення, як правило, спостерігається прискорення темпів зростання прибутку за рахунок розширення ємності ринку, поліпшення кон'юнктури збуту. Під час економічного спаду можливості отримання високих прибутків об'єктивно звужуються.

Важливим зовнішнім фактором, що безпосередньо впливає на розмір прибутку є ставки оподаткування. Адже податок на прибуток є частиною валового прибутку, яка вилучається у підприємства і надходить до державного бюджету. Отже, зміни в податковому законодавстві, підвищення або зниження податкових ставок прямо позначаються на величині чистого прибутку підприємства. Також слід відзначити вплив на прибутковість кредитно-грошової політики держави, яка через регулювання облікової ставки, операції на відкритому ринку визначає доступність і вартість кредитних ресурсів для бізнесу.

Втім, незважаючи на значущість зовнішніх факторів, більш суттєвими і вирішальними в формуванні прибутку підприємства є внутрішні фактори. Вони безпосередньо залежать від діяльності самого підприємства, ефективності використання його виробничого, трудового, фінансового потенціалу. Саме внутрішні фактори є об'єктом управління в системі формування прибутку, оскільки підприємство спроможне впливати на їх динаміку, визначаючи кінцевий розмір фінансових результатів.

Розглянемо основні внутрішні фактори зростання прибутку більш детально. Насамперед, це обсяг діяльності підприємства, від якого безпосередньо залежить розмір отримуваного доходу. При зростанні обсягу виробництва і реалізації продукції відбувається збільшення суми прибутку і покращення відносних показників рентабельності. Це пояснюється дією ефекту операційного левериджу, що проявляється у випереджаючому зростанні прибутку порівняно із темпами нарощування виручки за рахунок скорочення частки постійних витрат у її структурі.

Отже, виробнича діяльність підприємства, що характеризується обсягами і структурою випуску продукції, рівнем виробничих потужностей і ступенем їх використання, застосовуваними технологіями і формами організації праці, ритмічністю і безперебійністю виробничого процесу має першочерговий вплив на формування прибутку. Тісно пов'язаною із виробництвом є збутова діяльність, масштаб якої визначає кінцевий

фінансовий результат. Адже прибуток формується на останній стадії кругообігу коштів, під час реалізації продукції і надходження виручки.

Величина прибутку залежить від асортименту продукції та питомої ваги кожної асортиментної позиції в загальному обсязі продажів. Її формування з урахуванням ринкового попиту, більш повне задоволення потреб покупців, активізація рекламної діяльності сприяють зростанню обсягів реалізації і підвищенню прибутковості. Також слід зазначити роль маркетингової товарної політики, яка за рахунок диверсифікації виробництва, оновлення асортименту, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції забезпечує нарощування прибутку.

При цьому ключовим внутрішнім фактором, що визначає розмір прибутку підприємства є ціна продукції. Відомо, що прибуток є різницею між виручкою від реалізації продукції і затратами на її виробництво. В свою чергу ціна включає в себе собівартість і закладений розмір прибутку. Тож, цінова політика підприємства безпосередньо впливає на суму прибутку, який воно одержить з кожної одиниці реалізованої продукції. В умовах високої конкуренції або обмеженого попиту підприємства часто змушені знижувати ціни, що відповідно зменшує їх прибутковість.

З іншого боку, можливості підвищення цін обмежуються характером попиту на продукцію, його еластичністю. Адже зростання цін, зазвичай, викликає скорочення обсягів продажу. При цьому темпи зниження обсягів реалізації можуть бути різними залежно від еластичності попиту за ціною - для товарів низькоеластичного попиту (предмети першої необхідності) вони будуть меншими, а для товарів високоеластичного попиту (предмети розкоші) - суттєво більшими. Тож підприємству важливо знайти оптимальний рівень ціни, враховуючи конкурентну ситуацію на ринку, еластичність попиту, виробничі можливості.

Також варто відзначити роль затратних факторів, пов'язаних із формуванням поточних витрат підприємства. Затратні фактори справляють зворотний вплив на розмір прибутку – їх зростання призводить до зниження

фінансових результатів і навпаки. Загалом структура поточних витрат, співвідношення в ній змінних і постійних витрат, рівень окремих елементів і статей калькуляції прямо позначаються на формуванні собівартості продукції, яка є базою ціни і визначає можливий обсяг прибутку.[14]

Так, збільшення матеріальних витрат внаслідок зростання цін на сировину або підвищення матеріаломісткості продукції обумовлює підвищення собівартості і зниження прибутку. Зростання витрат на оплату праці за стабільної продуктивності також призводить до зменшення прибутковості підприємства. Водночас, підвищення продуктивності праці і зниження трудомісткості продукції є фактором зростання прибутку за рахунок відносної економії затрат на заробітну плату.

Важливим внутрішнім фактором, що впливає на прибуток підприємства, є ефективність використання його виробничих ресурсів. Насамперед, мова йде про основні засоби, повнота залучення яких у господарський оборот, рівень зношеності, інтенсивність відновлення безпосередньо позначаються на масштабах діяльності і можливостях генерування доходів. Підвищення фондівіддачі за рахунок кращого використання виробничих потужностей, оптимізації структури основних фондів сприяє зростанню обсягів виробництва і скороченню капітальних витрат в розрахунку на одиницю продукції.

Також прибуток підприємства залежить від швидкості обороту оборотних коштів. Прискорення оборотності активів дозволяє вивільнити частину фінансових ресурсів, які можна спрямувати у виробництво і отримати додатковий прибуток. Особливо важливим є підвищення ефективності використання товарно-матеріальних цінностей, оптимізація їх запасів, недопущення надлишкового відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість. Впровадження логістичних систем управління рухом матеріальних потоків сприяє скороченню виробничого і фінансового циклу, вивільненню ресурсів і зростанню прибутку.

Серед інших внутрішніх факторів, що визначають розмір прибутку, слід відзначити рівень менеджменту на підприємстві, кваліфікацію керівників і спеціалістів, продуктивність системи управлінських рішень. Адже побудова ефективної системи управління, що охоплює планування, організацію, координацію, стимулювання діяльності структурних підрозділів, сприяє досягненню максимальних фінансових результатів. І навпаки, прорахунки в управлінні, недостатньо обґрунтовані рішення призводять до зниження прибутковості.

Значний вплив на розмір прибутку також справляють фактори фінансового характеру, пов'язані зі структурою капіталу підприємства, часткою позикових коштів, формами і напрямками інвестування фінансових ресурсів, фінансовим плануванням і бюджетуванням, дивідендною і податковою політикою. Важливим фактором є ефективність фінансового менеджменту на підприємстві, який має забезпечити оптимізацію джерел формування і раціональне використання фінансових ресурсів, збалансування грошових потоків, мінімізацію фінансових ризиків.

Варто підкреслити, що усі внутрішні фактори, які впливають на формування прибутку, перебувають у тісному взаємозв'язку, взаємодії і взаємозалежності. Тому комплексна мобілізація резервів зростання прибутку передбачає розробку цілісної системи управлінських рішень, які враховують множинні причинно-наслідкові зв'язки між різноманітними аспектами господарської діяльності підприємства. Вміння виявляти та використовувати такі резерви формує необхідну компетентнісну основу фінансового менеджменту.

При цьому резерви зростання прибутку розглядаються як невикористані можливості підвищення прибутковості, що виникають внаслідок розбіжності між потенційним і фактичним рівнем використання виробничих і фінансових ресурсів. За своєю економічною природою резерви є наслідком дії або бездіяльності в процесі виробництва, в результаті чого виникають втрати, непродуктивні витрати, безгосподарність. Мобілізація резервів дозволяє

досягти зростання ефективності діяльності без додаткового залучення ресурсів або змін зовнішніх умов функціонування.

Як правило, резерви концентруються на різних ділянках і напрямках діяльності підприємства. Розглянемо основні з них:

1. Резерви збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції. Їх мобілізація пов'язана із повнішим використанням виробничих потужностей підприємства, підвищенням продуктивності обладнання і праці, скороченням втрат робочого часу, економією ресурсів. Чинниками реалізації цих резервів є впровадження прогресивних технологій, інтенсифікація виробництва, вдосконалення організації праці, посилення мотивації працівників. Збільшення обсягів діяльності при незмінних цінах і собівартості забезпечує пропорційне зростання прибутку.

2. Резерви поліпшення структури і асортименту продукції. Вони проявляються у збільшенні частки більш рентабельної продукції, яка користується підвищеним попитом на ринку. Розширення номенклатури і оновлення асортименту продукції з урахуванням потреб споживачів, підвищення її якісних характеристик, надання додаткових послуг дозволяє підприємству завоювати нові сегменти ринку і отримати конкурентні переваги. Активна маркетингова політика має бути орієнтована на виявлення і задоволення попиту, формування оптимальної товарної пропозиції.

3. Резерви зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції. Їх джерелом є економія матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат і втрат. Зниження матеріаломісткості забезпечується впровадженням ресурсозберігаючих технологій, використанням більш дешевих замінників, вторинної сировини, оптимізацією запасів. Економія витрат на оплату праці досягається за рахунок механізації і автоматизації виробництва, вдосконалення системи нормування і стимулювання праці. Важливу роль при цьому відіграє режим економії, раціональне використання ресурсів на кожній ланці виробничого процесу.

4. Резерви підвищення ціни реалізації продукції. Їх використання передбачає проведення гнучкої цінової політики з урахуванням еластичності попиту на різні види продукції. Варіюючи ціни на взаємозамінні чи взаємодоповнюючі товари, стимулюючи продажі шляхом знижок і розпродажів, підприємство може суттєво наростити виручку. При цьому важливо забезпечити баланс між ціною і обсягом реалізації, щоб вища ціна компенсувала зниження натуральних обсягів продажу. Велике значення має формування позитивного іміджу підприємства і його продукції, розвиток брендів, що дозволяє завищувати ціни.

5. Резерви фінансового характеру. Вони пов'язані з оптимізацією структури капіталу, зниженням вартості залучення позикових коштів, прискоренням оборотності активів. Раціональне фінансове планування дозволяє синхронізувати грошові потоки, запобігти касовим розривам і мінімізувати потреби у кредитуванні. Оптимізація дебіторської і кредиторської заборгованості, використання різних форм рефінансування активів сприяють вивільненню фінансових ресурсів, які спрямовуються на розширення діяльності. Фінансові резерви також включають можливості зниження податкового навантаження за рахунок використання податкових пільг, прискореної амортизації основних засобів.

6. Інноваційні резерви. Вони мають особливе значення в сучасних умовах, оскільки визначають спроможність підприємства забезпечувати стійке зростання прибутку у довгостроковій перспективі. Йдеться про впровадження нових технологій, освоєння інноваційних видів продукції, використання результатів НДДКР у виробництві. Інноваційна діяльність є джерелом суттєвого підвищення продуктивності ресурсів, зниження собівартості, розширення ринків збуту. Вона забезпечує якісні зміни техніко-технологічної бази підприємства, підвищує його конкурентоспроможність у стратегічному вимірі.[26]

Підсумовуючи, слід наголосити, що використання резервів зростання прибутку має відбуватися комплексно, охоплюючи усі напрямки діяльності

підприємства. При цьому максимальний ефект досягається за умови системного підходу до управління прибутковістю, реалізації цільових програм з мобілізації резервів на кожній ділянці виробництва. Важлива роль при цьому належить факторному аналізу відхилень фактичного розміру прибутку від запланованого, своєчасному виявленню і усуненню негативних чинників.

Також необхідно враховувати взаємозв'язок і взаємозалежність між різними видами резервів, можливість їх альтернативного використання. Адже нерідко мобілізація резервів в одному напрямку супроводжується їх вичерпанням в іншому, що потребує зваженого підходу до розподілу зусиль і ресурсів. Наприклад, надмірне захоплення ціновими методами стимулювання попиту може призвести до зниження рентабельності продажів. І навпаки, необґрунтоване завищення цін здатне викликати скорочення клієнтської бази і ринкової частки підприємства.

Отже, ключовим принципом управління прибутком є збалансованість інтересів і цільових орієнтирів різних функціональних підсистем підприємства. Фінансові рішення щодо використання резервів зростання прибутку мають прийматися з урахуванням їх впливу на інші сфери господарської діяльності, забезпечувати узгодженість тактичних і стратегічних завдань розвитку. Це дозволить уникнути субоптимізації і реалізувати системний підхід до підвищення прибутковості підприємства.

Таким чином, розглянуті фактори і резерви зростання прибутку охоплюють усі аспекти діяльності підприємства – виробничий, комерційний, фінансовий, інвестиційний, інноваційний. Їх комплексне використання на основі удосконалення техніки і технології, організації праці, маркетингу, фінансового менеджменту дозволяє реалізувати наявний потенціал прибутковості, забезпечити стійкість і конкурентоспроможність підприємства в ринковому середовищі. При цьому оптимальним слід вважати таке поєднання різноманітних резервів підвищення прибутку, яке враховує потреби усіх зацікавлених сторін і відповідає обраній стратегії підприємства.

1.3. Особливості формування прибутку комунального підприємства в сучасних умовах

Можливості підприємств впливати на рівень прибутку через обсяг прибутку від реалізації, рівень собівартості продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельності, є досить суттєвими. Для визначення цього доцільно розглянути особливості формування прибутку комунального підприємства. Підприємство здійснює діяльність на комерційній основі та є платником податку на прибуток на загальних підставах.

Розглянемо вплив на формування прибутку собівартості продукції (робіт, послуг). Собівартість є узагальнюючим, якісним показником діяльності підприємств, показником її ефективності. Є певні особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг) залежно від сфери діяльності, галузі господарства.

Узагальнено можна дати таке визначення собівартості. Собівартість продукції (робіт, послуг) - це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на їх виробництво (виконання). Витрати на виробництво продукції утворюють виробничу собівартість. Як уже було сказано, підприємство може суттєво впливати на формування собівартості. Однак при цьому необхідно взяти до уваги таке.

По-перше, склад (перелік) витрат, що їх можна відносити на собівартість, регламентований законодавством. Витрати виробництва, що включаються в собівартість продукції (робіт, послуг), групуються за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, інші витрати. [47]

По-друге, у складі витрат, що включаються в собівартість, розмір деяких із них також регулюється державою встановленням нормативів відрахувань.

Це передусім стосується таких елементів витрат:

- відрахування на соціальні заходи (державне пенсійне страхування, соціальне страхування, страхування на випадок безробіття);
- амортизація основних засобів і нематеріальних активів; - витрати на фінансування ремонту й поліпшення основних фондів;
- інші витрати (податки на землю і на транспортні засоби, відрахування в Державний інноваційний фонд, комунальний податок).

Вплив підприємств на названі елементи витрат є обмеженим. Однак і він можливий через належне управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати на оплату праці, структура і джерела її виплати; вартість основних виробничих фондів, що належать підприємству, їх структура і джерела формування.

Слід зазначити, що нині підприємства всіх форм власності отримали більше самостійності в прийнятті рішень щодо формування собівартості. Однак вони не можуть порушувати чинних законодавчих і нормативних документів, що регламентують ці питання.

Відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яку було реалізовано протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включають: - прямі матеріальні витрати;

- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати; - загальновиробничі витрати [35].

Отже, формування прибутку, його збільшення мають важливе значення для кожного суб'єкта господарської діяльності і для суспільства в цілому, оскільки прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА «УЗБЕРЕЖЖЯ ОДЕСИ»

2.1 Загальна характеристика діяльності КП «УЗБЕРЕЖЖЯ ОДЕСИ»

Комунальне підприємство «Узбережжя Одеси» є одним із ключових суб'єктів господарювання, що забезпечують життєдіяльність та розвиток рекреаційної сфери міста. Засноване рішенням Одеської міської ради, підприємство перебуває у комунальній власності територіальної громади та підпорядковується Департаменту комунальної власності Одеської міськради. Головним статутним завданням КП «Узбережжя Одеси» є утримання в належному стані берегозахисних споруд, благоустрій та експлуатація закріплених за ним пляжів і рекреаційних зон, створення сприятливих умов для повноцінного відпочинку мешканців та гостей міста[53].

Підприємство здійснює свою діяльність на значній території, яка охоплює прибережну смугу довжиною понад 30 км. До сфери відповідальності КП «Узбережжя Одеси» належать найбільш популярні пляжі міста: Ланжерон, Отрада, Дельфін, Аркадія, Чайка, Курортний, Золотий Берег, Великий Фонтан, Монастирський та інші. Крім того, підприємство опікується рекреаційними зонами та зеленими насадженнями на схилах, прибережними парками та скверами. Загальна площа територій, закріплених за Комунальне Підприємство, складає близько 400 га.

Основними напрямками діяльності підприємства є:

1. Утримання та обслуговування берегозахисних споруд – траверсів, хвилевідбійних стінок, підпірних стін, протизсувних конструкцій. Регулярне проведення берегоукріплювальних робіт, оглядів та ремонту гідротехнічних об'єктів дозволяє захистити узбережжя від руйнівної дії хвиль та зсувних процесів. Без належного утримання інженерної інфраструктури в умовах значного антропогенного навантаження на прибережну смугу існує високий ризик надзвичайних ситуацій та катастрофічних наслідків для всієї берегової лінії міста[53].
2. Благоустрій та експлуатація пляжів, забезпечення їх належного санітарного та естетичного стану. Підприємство здійснює регулярне прибирання та очищення пляжів, облаштовує їх необхідними елементами благоустрою – навісами, лежачками, урнами, роздягальнями, туалетами, рятувальними постами тощо. Забезпечується безпека відпочинку на воді, організовується сезонна робота матросів-рятувальників та медичних працівників. Проводиться якісна підготовка пляжів до курортного сезону, здійснюється завезення піску, вирівнювання пляжної смуги, поточний ремонт інфраструктури[53].
3. Озеленення та догляд за прибережними зеленими насадженнями. КП «Узбережжя Одеси» забезпечує висадку та утримання дерев, чагарників, газонів та квітників на схилах, алеях і променадах уздовж моря. Зелені зони створюють сприятливий мікроклімат, захищають від пилу та шуму, слугують середовищем для відпочинку містян. Підприємство регулярно здійснює санітарну обрізку дерев, видалення аварійних насаджень, боротьбу зі шкідниками, полив, внесення добрив, скошування трави. Приділяється увага ландшафтному дизайну та сезонному квітковому оформленню території.
4. Забезпечення функціонування інженерних мереж та комунікацій на закріплених територіях, зокрема систем освітлення, водопостачання, водовідведення, електропостачання пляжів, зелених зон, об'єктів обслуговування. Підприємство здійснює поточну експлуатацію інженерної інфраструктури, проводить планово-попереджувальні та аварійні роботи для забезпечення безперебійної подачі електроенергії, води, вивезення побутових

відходів, освітлення територій. Модернізація мереж дозволяє підвищити рівень благоустрою узбережжя, створити комфортні умови для перебування відпочивальників.

5. Організація сезонної торгівлі та надання послуг на пляжах. КП «Узбережжя Одеси» проводить конкурси на розміщення пересувних об'єктів торгівлі, укладає договори оренди з суб'єктами підприємницької діяльності. На пляжах функціонують павільйони з продажу прохолодних напоїв, морозива, пляжних аксесуарів, працюють пункти прокату шезлонгів, парасольок, катамаранів, розважальні та спортивні атракціони. Підприємство контролює дотримання орендарями правил торгівлі, санітарно-гігієнічних та протипожежних норм, слідкує за організованістю пляжної торгівлі[57].
6. Проведення протизсувних та берегоукріплювальних робіт на аварійно-небезпечних ділянках узбережжя. Одеські схили внаслідок особливостей геологічної будови та впливу природних і техногенних факторів перебувають у нестійкому стані. Для запобігання сповзанню ґрунту та руйнуванню берегової лінії КП «Узбережжя Одеси» здійснює комплекс протизсувних інженерних заходів – влаштування підпірних стін, дренажних систем, берегозахисних споруд, зміцнення схилів за допомогою рослинності. Особливо масштабні протизсувні роботи були проведені підприємством на схилах Ланжерону, в районі 10-ї, 16-ї станцій Великого Фонтану.
7. Виконання робіт з реконструкції, капітального ремонту та будівництва об'єктів берегозахисної інфраструктури та благоустрою за рахунок бюджетних коштів. Як замовник підприємство здійснює розробку проектно-кошторисної документації, проводить тендери з визначення підрядників, контролює хід та якість виконання будівельних і ремонтно-відновлювальних робіт на комунальних об'єктах узбережжя. Зокрема, значні обсяги робіт були виконані при реконструкції Потьомкінських сходів, капітальному ремонті Траси здоров'я, будівництві бун на пляжі Ланжерон, реконструкції інженерного корпусу на пляжі Отрада та ін.

8. Просвітницька діяльність та екологічне виховання в сфері охорони узбережжя і морського середовища. Підприємство організовує проведення екологічних акцій з прибирання пляжів від сміття із залученням волонтерських організацій та громадськості. Здійснюється інформування відпочивальників щодо правил поведінки на пляжах, проводяться бесіди зі школярами на тему дбайливого ставлення до природи узбережжя. На пляжах встановлені інформаційні стенди природоохоронної тематики. КП «Узбережжя Одеси» підтримує ініціативи екологічних громадських організацій, сприяє реалізації проектів «Чисте узбережжя», «Блакитний прапор» та ін[57].

Для належного виконання покладених завдань КП «Узбережжя Одеси» має потужну матеріально-технічну базу. На балансі підприємства знаходиться понад 1500 об'єктів берегозахисної інфраструктури, 26 одиниць спеціалізованої техніки - екскаваторів, бульдозерів, автогрейдерів, самоскидів, тракторів, катків, поливальних і піскоочисних машин. У літній період на пляжах встановлюються modular-павільйони для медичних і рятувальних постів. Підприємство має власний інженерно-технічний корпус, складські та ремонтні приміщення, автотранспортну базу. Адміністративно-управлінський персонал розміщується в офісному центрі на вул. Варненській.

КП «Узбережжя Одеси» є бюджетоутворюючим підприємством, що приносить значні надходження до міського бюджету. Дохідна частина підприємства формується за рахунок різних джерел: орендної плати за розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг на закріплених територіях; відрахувань від сплати туристичного збору; фінансування з міського бюджету на утримання пляжів і берегозахисних споруд; коштів екологічного фонду на природоохоронні заходи; власних надходжень від госпрозрахункової діяльності. Структура доходів підприємства диверсифікована, що забезпечує певну стійкість фінансової бази.

Слід зазначити, що КП «Узбережжя Одеси» має важливе соціальне значення. Підприємство забезпечує утримання територій загального користування, гарантує вільний доступ одеситів та гостей міста на комунальні

пляжі. Послуги, що надаються комунальною інфраструктурою узбережжя, спрямовані на задоволення суспільних, а не комерційних інтересів. Пільгові категорії населення (пенсіонери, ветерани, інваліди, діти) обслуговуються на безоплатній основі. Завдяки роботі КП «Узбережжя Одеси» міська громада може реалізувати своє право на повноцінний відпочинок, рекреацію та оздоровлення на морському узбережжі.[19]

Разом з тим, у діяльності підприємства існує низка проблемних моментів. Матеріально-технічна база комунальної інфраструктури узбережжя характеризується високим рівнем зношеності (особливо це стосується берегозахисних споруд та інженерних мереж). Щорічні видатки на поточний ремонт та обслуговування перевищують кошти, що виділяються з міського бюджету на ці цілі. Існує проблема хронічного недофінансування капітальних ремонтів об'єктів. Як наслідок, спостерігається поступова деградація окремих ділянок узбережжя, руйнування берегової лінії та пляжів[57].

Ще однією проблемою є недостатня кількість об'єктів благоустрою та інфраструктури обслуговування на окремих пляжах. Не скрізь облаштовані навіси від сонця, роздягальні, урни, питні фонтанчики, туалети. Подекуди відсутній якісний благоустрій прибережної смуги, є випадки антисанітарії та засміченості. Туристичний імідж Одеського узбережжя потерпає через сезонні конфлікти між відпочивальниками і орендарями пляжів, факти незаконної забудови прибережної смуги, розміщення МАФів з порушенням вимог. Потребує активізації робота КП «Узбережжя Одеси» щодо наведення порядку у пляжній торгівлі.[35]

Серед чинників, які негативно впливають на діяльність підприємства, також слід відзначити незавершеність оформлення правовстановлюючих документів на землю прибережних територій. Значна частина пляжів досі не має офіційних актів на землекористування, що створює правову невизначеність та ускладнює регулювання господарської діяльності. Періодично виникають земельні спори між КП «Узбережжя Одеси» та суміжними користувачами. Відсутність чіткого розмежування повноважень

між міською владою та профільними відомствами в питаннях контролю за узбережжям також негативно позначається на ефективності управління.[46]

Крім того, фінансово-економічна ситуація підприємства ускладнюється сезонним характером діяльності. Основні доходи від оренди об'єктів торгівлі надходять лише протягом 4-5 місяців у розпал курортного сезону. Натомість видатки на утримання узбережжя є постійними протягом року. Для подолання сезонних касових розривів КП «Узбережжя Одеси» змушене залучати кредитні ресурси, що, відповідно, впливає на фінансовий результат. Дефіцит обігових коштів призводить до накопичення кредиторської заборгованості перед контрагентами, зростання штрафів та пені.

Таблиця 2.1.

Аналіз основних техніко-економічних показників
за 2020-2023 рр.

Найменування показника	Од.вим.	2020	2021	2022	Темп зростання 2023р. до 2020р.
1	2	3	4	5	7
Виручка від реалізації послуг	тис. грн.	12285,1	14445,5	9597,5	78,12
- ланцюгові темпи зростання	%	X	117,59	66,44	X
Неповна собівартість реалізованих послуг	тис. грн.	12237,8	14655,9	10774,7	88,04
- ланцюгові темпи зростання	%	X	119,8	73,52	X
Витрати на 1грн. реалізованих послуг	Грн..	0.99	1,01	1,12	113,13
- ланцюгові темпи зростання	%	X	102	110,89	X
Чисельність персоналу	осіб	76	78	60	78,94
- ланцюгові темпи зростання	%	X	102,63	76,92	X

Фонд оплати праці	тис. грн.	7010,7	8252,7	7770,2	132
- ланцюгові темпи зростання	%	X	117,71	94,15	X
Чистий прибуток	тис. грн.	27,9	-277,9	-71,1	X
- ланцюгові темпи зростання	%	X	X	X	X

Джерело: розраховано автором на підставі фінансової звітності

КП «Узбережжя Одеси»

Проаналізуємо основних техніко-економічних показників КП «Узбережжя Одеси» за 2020-2022 роки. Виручка від реалізації послуг у 2023 році зменшилась на 21,88 процентів відносно 2020 році. Така ситуація не була постійною, бо в 2021 році виручка від реалізації послуг збільшився на 17,59 процентів відносно 2020 році, а в 2022 році ми спостерігаємо значне падіння, що пов'язано з початком повномасштабної російської агресії і припиненням роботи усіх пляжів на побережжі.

Неповна собівартість реалізованих послуг КП «Узбережжя Одеси» за 2020-2022 роки теж зменшилась на 11,96 процента. В 2021 році збільшилась на 19,8 процентів відносно 2020 року, а в 2022 році витрати зменшились на 26,48 процентів відносно 2021 року. Але витрати знижуються меншими темпами, ніж темпи зниження виручки від реалізації послуг. Внаслідок чого ми спостерігаємо зростання витрат на 1 грн. реалізованих послуг на 13,13 процента.

2.2 Аналіз динаміки та структури прибутку підприємства

Для оцінки ефективності діяльності комунального підприємства «Узбережжя Одеси» проаналізуємо динаміку та структуру його фінансових результатів за останні три роки. Вихідні дані для аналізу сформовані на основі фінансової звітності підприємства.

1.Проаналізуем динаміка доходів Комунального підприємства за 2020-2022 роки. Чистий дохід реалізованої продукції, у 2022 році знизився на 21,88 процентів відносно 2020 року, така ситуація не була постійною бо в 2021 році дохід від реалізованої продукції збільшилось на 17,59 процентів відносно 2020 року, а 2022 році він зменшився на 33,36 процентів відносно 2021 року.

2.Інші операційні дохід, який у 2022 році знизився на -95,77 процентів. Така ситуація була не завжди бо в 2021 році операційний дохід знизився на 35,29 процентів відносно 2020 року, а в 2022 році інші операційний дохід знизився на 93,47 процентів відносно 2021 року.

3.Інші доходи за 2022 рік збільшилось на 477 процентів відносно 2020 році, та відносно 2021 році інші доходи збільшились на 219 процентів за минулий 2020 рік,а в 2022 році збільшився на 118 процентів відносно 2021 року.

Таблиця 2.2.

Аналіз динаміки доходів Комунального підприємства «Узбережжя Одеси» за 2020-2022 рр.

№	Найменування показників	Одиниця виміру	2020	2021	2022	Темп зростання 2022-2020 в %
1.	Чистий дохід від реалізованих послуг	тис.грн	12285,1	14445,5	9597,5	78,12
	Ланцюговий темп зростання	%	X	117,59	66,44	X
2.	Інші операційні дохід	тис.грн	3278,9	2125,1	138,7	4,23
	Ланцюговий темп зростання	%	X	64,81	6,53	X
3.	Інші доходи	тис.грн	1054,8	2307,7	5029,4	476,81
	Ланцюговий темп зростання	%	X	218.78	217,94	X
4.	Всього доходів	тис.грн	16618,8	18878,3	14765,6	88,85

	Ланцюговий темп зростання	%	X	113,	78,21	X
--	---------------------------	---	---	------	-------	---

Джерело: розрухованно автором на підставі фінансової звітності

4.Таким чином доходи Комунального підприємства, у 2022 році знизилась на 11,2 процентів відносно 2020 році, така ситуація не була завжди, у 2021 році доходи збільшився на 13,6 процентів відносно 2020 року, а в 2022 році зменшилися на 21,71 процентів відносно 2021 році.

Структура доходів Комунального підприємства «Узбережжя Одеси» за 2020-2022 рр. наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Структура доходів Комунального підприємства «Узбережжя Одеси» за 2020-2022 р.р.

	Найменування показників	Одиниця виміру	2020		2021		2022	
			тис.грн	Питома вага в %	тис.грн	Питома вага в %	тис.грн	Питома вага в %
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	тис.грн	12285,1	73,92	14445,5	76,51	9597,5	65,00
2.	Інші операційні дохід	тис.грн	3278,9	19,73	2125,1	11,26	138,7	0,94
3.	Інші доходи	тис.грн	1054,8	6,35	2307,7	12,22	5029,4	34,06
4.	Всього доходів	Тис.грн	16618,8	100,00	18878,3	100,00	14765,6	100,00

Джерело: розрухованно автором на підставі фінансової звітності

Наочно структуру доходів Комунального підприємства «Узбережжя Одеси» можна побачити на рисунку 1.

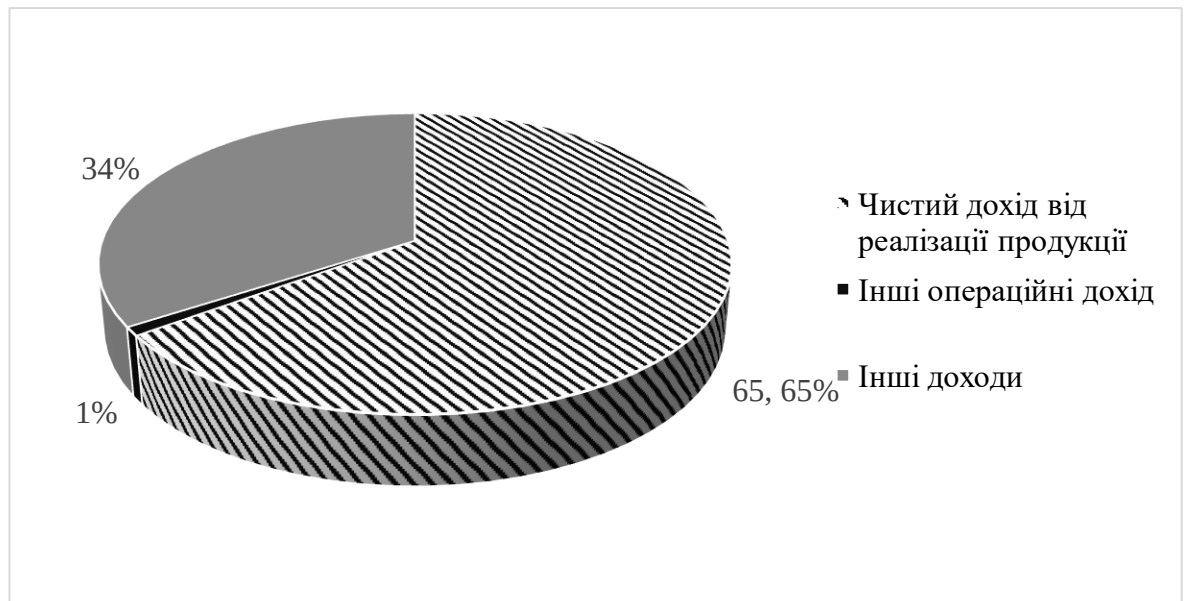


Рис. 1.1. Структура доходів КП «Узбережжя Одеси» за 2020-2022 рр.

Джерело: побудовано автором на підставі фінансової звітності

Найбільшу питому вагу серед доходів займає чистий дохід від реалізації продукції яку склав у 2022 році 65,0 процентів, на другому місці знаходяться інші доходи які в 2022 році склали 34,06 процентів.

Аналіз динаміки витрат Комунального підприємства «Узбережжя Одеси» наведено в таблиці 2.4.

Аналіз динаміки витрат Комунального підприємства «Узбережжя Одеси» наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

Аналіз динаміки витрат Комунального підприємства «Узбережжя Одеси» за 2020-2022 рр.

№	Найменування показників	Одиниця виміру	2020	2021	2022	Темп зростання 2022 до 2020 (в %)
1.	Собівартість реалізованих послуг	тис.грн	12237,8	14655,9	10774,7	88,0

	Ланцюговий темп зростання	%	X	119,8	73,52	X
2.	Інші операційні витрати	тис.грн	4347	4500,3	4063	93,5
	Ланцюговий темп зростання	%	X	103,5	90,3	X
3.	Інші витрати	тис.грн	X	X	X	X
	Ланцюговий темп зростання	%	X	X	X	X
4.	Всього витрат	тис.грн	16584,8	19156,2	14837,7	89,5
	Ланцюговий темп зростання	%	X	115,5	77,5	X

Джерело: розрухованно автором на підставі фінансової звітності

1. Проаналізуємо динаміка витрат Комунального підприємства за 2020-2022 роки. Собівартість реалізованої продукції, у 2022 році знизився на 14 процентів відносно 2020 році. Така ситуація не була постійною, бо 2021 році собівартість реалізованої продукції збільшилась на 20 процентів відносно 2020 року, а 2022 році він зменшився на 26,5 процентів відносно 2021 року.

2. Інші операційні витрати, який у 2022 році знизився на 7 процентів відносно 2020 році. Така ситуація була не завжди бо в 2021 році операційні витрати були збільшені на 3,6 процента відносно 2020 року, а в 2022 році інші операційні витрати знизився на 9,7 процентів відносно 2021 року.

3. Інших витрат не було.

4. Таким чином витрати Комунального підприємства, у 2022 році знизився на 11 процентів відносно 2020 року, така ситуація була не завжди, у 2021 році витрат збільшилось на 15,5 процентів відносно 2020 року, а в 2022 році знизився на 22,54 процентів відносно 2021 році.

Таблиця 2.5.

Структура витрат Комунального підприємства «Узбережжя Одеси»

за 2020-2022 рр.

		2020	2021	2022
--	--	------	------	------

Найменування показників	Одиниця виміру	тис.грн	Питома вага в %	тис.грн	Питома вага в %	тис.грн	Питома вага в %
Собівартість реалізованої продукції	тис.грн	12237,8	73,8	14655,9	76,5	10774,7	72,62
Інші операційні витрати	тис.грн	4347	26,21	4500,3	23,5	4063	27,4
Інші витрати	тис.грн	X	X	X	X	X	X
Всього витрат	тис.грн	16584,8	100	19156,2	100	14837,7	100

Джерело: розрухованно автором на підставі фінансової звітності

Для поглибленого аналізу розглянемо структуру фінансових результатів КП «Узбережжя Одеси» у динаміці за три роки. З цією метою розрахуємо питому вагу різних видів прибутку підприємства у загальному обсязі чистого доходу від реалізації.

Найбільшу питому вагу перед витрат серед витрат займає чистих витрат від Собівартість реалізованої продукції яку склав у 2022 році 72,62 процентів, на другому місці знаходяться інші операційні витрати які в 2022 році склали 27,4 процентів. Наочно структуру витрат Комунального підприємства «Узбережжя Одеси» можна побачити на рисунку 2.2.

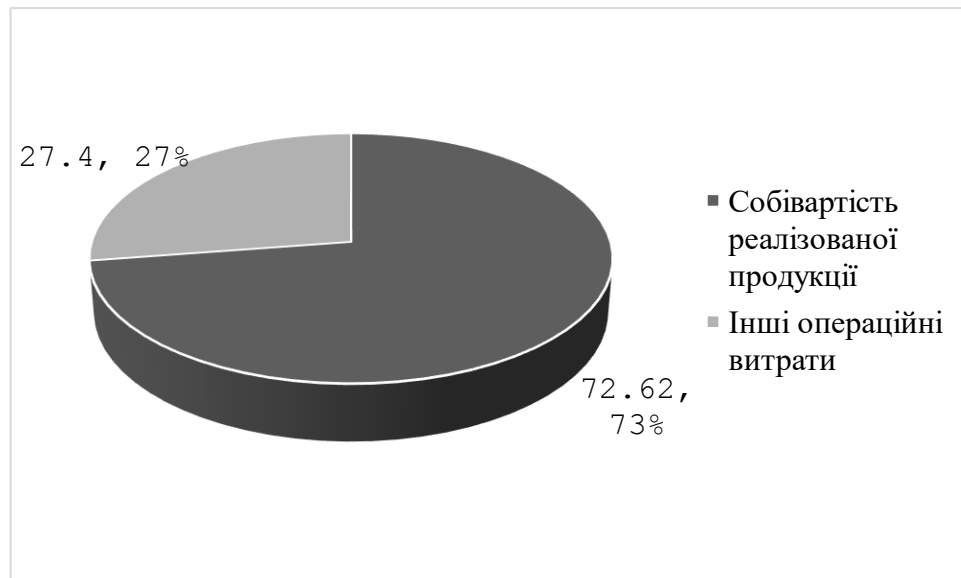


Рис. 2.2. Структура витрат КП «Узбережжя Одеси» за 2020-2022 рр.

Джерело: побудовано автором на підставі фінансової звітності

Дані свідчать, що протягом аналізованого періоду фінансові результати КП «Узбережжя Одеси» зазнавали значних коливань. Так, у 2020 році відбулося істотне погіршення показників прибутковості підприємства. Чистий дохід від реалізації, тобто виручка від основної діяльності, скоротився на 23,6% порівняно з попереднім 2019 роком і склав 18 мільйонів 784 тисячі гривень. Різке зменшення виручки було зумовлено впливом карантинних обмежень внаслідок пандемії COVID-19, що призвело до скорочення тривалості курортного сезону та зниження туристичного потоку в місті.

Валовий прибуток, який розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації і собівартістю реалізованих послуг, зменшився ще більш істотно – на 53,6% до рівня 2 мільйонів 359 тисяч гривень. Це вказує на випереджаючі темпи скорочення чистого доходу над собівартістю. В умовах недоотримання виручки підприємство не змогло адекватно скоротити витрати, насамперед через високу частку постійних витрат, які не залежать від обсягів діяльності, у структурі собівартості.[21]

Фінансовий результат від операційної діяльності, тобто прибуток від основної діяльності підприємства до оподаткування, у 2020 році взагалі став від'ємним і склав 2 мільйони 187 тисяч гривень збитку. Для порівняння, у 2019

році КП «Узбережжя Одеси» отримало 836 тисяч гривень операційного прибутку. Негативний вплив на фінансовий результат від операційної діяльності справило не лише падіння валового прибутку, але й зростання адміністративних витрат на управління підприємством та інших операційних витрат на тлі зменшення інших операційних доходів.

У підсумку чистий фінансовий результат, тобто прибуток підприємства після сплати всіх податків і зборів, у 2020 році становив 2 мільйони 415 тисяч гривень чистого збитку. Роком раніше, у 2019 році, КП «Узбережжя Одеси» отримало 618 тисяч гривень чистого прибутку. Отже, погіршення фінансового стану підприємства у 2020 році мало системний характер і було наслідком різкого спаду ділової активності під час розгортання пандемічної кризи.

Натомість у 2021 році спостерігалось відновлення прибутковості КП «Узбережжя Одеси». Чистий дохід від реалізації зріс на 40,2% і досяг 26 мільйонів 337 тисяч гривень, суттєво перевищивши не лише показник кризового 2020 року, але й рівень «доковідного» 2019 року. Цьому сприяло пожвавлення туристичного сезону на тлі пом'якшення карантинних обмежень, а також певне коригування тарифів підприємства у бік підвищення.

Валовий прибуток у 2021 році збільшився вдвічі, тобто на 104% порівняно з попереднім роком, і склав 4 мільйони 812 тисяч гривень. Це лише на 5,4% менше за рівень 2019 року. Таке стрімке зростання валового прибутку на тлі більш повільного відновлення чистого доходу свідчить про ефективне управління витратами і реалізацію програм оптимізації собівартості послуг, які були розроблені менеджментом підприємства.

Фінансовий результат від операційної діяльності КП «Узбережжя Одеси» у 2021 році повернувся до позитивних значень і становив 1 мільйон 48 тисяч гривень операційного прибутку. Цей показник навіть перевищив рівень 2019 року. Чистий фінансовий результат теж відновився до позначки 827 тисяч гривень чистого прибутку, що на 33,8% більше за обсяг чистого прибутку, отриманого у 2019 році. Отже, КП «Узбережжя Одеси» в цілому успішно

подолало негативні наслідки «ковідної» кризи і змогло повернутися на траєкторію прибуткової діяльності.

Аналіз показує, що протягом досліджуваного періоду відбувалися істотні структурні зрушення у формуванні фінансових результатів КП «Узбережжя Одеси». Зокрема, у 2019 році, тобто до пандемії, валовий прибуток становив 20,7% чистого доходу підприємства. Інакше кажучи, кожна гривня виручки в середньому генерувала близько 21 копійки валового прибутку. Натомість частка прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку була значно нижчою – відповідно 3,4% та 2,5%. Це вказує на високий рівень операційних витрат КП «Узбережжя Одеси», які «з'їдали» левову частку валового прибутку.

У кризовому 2020 році на тлі падіння чистого доходу та валового прибутку суттєво погіршилася структура фінансових результатів. Питома вага валового прибутку у чистій виручці зменшилася майже вдвічі – до 12,6%. При цьому фінансовий результат від операційної діяльності та чистий фінансовий результат взагалі «пішли в мінус», сягнувши відповідно -11,6% та -12,9% по відношенню до чистого доходу. Тобто кожна гривня виручки в середньому приносила підприємству 13 копійок чистого збитку.

У 2021 році ситуація змінилася на краще. Частка валового прибутку у чистому доході від реалізації зросла до 18,3%, практично досягнувши «доковідного» рівня. Питома вага прибутку від операційної діяльності склала 4%, а чистого прибутку – 3,1%, що навіть дещо вище за показники 2019 року. Отже, протягом 2021 року КП «Узбережжя Одеси» вдалося відновити ефективну структуру фінансових результатів насамперед за рахунок суттєвого нарощування обсягів діяльності та оптимізації поточних витрат.

Тепер детальніше проаналізуємо чинники, які вплинули на динаміку чистого прибутку КП «Узбережжя Одеси» у 2021 році порівняно з попереднім періодом. Для цього використаємо метод ланцюгових підстановок і математичну модель, яка відображає залежність чистого прибутку від основних факторів його формування.

Результати факторного аналізу показують, що найбільш позитивний вплив на динаміку чистого прибутку КП «Узбережжя Одеси» у 2021 році справило істотне скорочення інших операційних витрат – на 4 мільйони 82 тисячі гривень. Ці витрати включають в себе витрати на дослідження і розробки, собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні та безнадійні борги, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції тощо. Зменшення обсягу інших операційних витрат майже у 2 рази порівняно з 2020 роком стало можливим завдяки налагодженню договірної роботи, посиленню платіжної дисципліни, оптимізації логістичних процесів на підприємстві.

Також позитивний вплив на фінансовий результат мало зростання чистого доходу від реалізації, яке забезпечило приріст чистого прибутку на 967,4 тисячі гривень. Збільшення виручки відбулося насамперед завдяки нарощуванню обсягів реалізації послуг внаслідок продовження курортного сезону та інтенсифікації використання туристично-рекреаційного потенціалу міста. Крім того, позитивну роль відіграло зменшення фінансових витрат КП «Узбережжя Одеси» на обслуговування кредитних ресурсів (+219,6 тисяч гривень). Цьому сприяли заходи з реструктуризації боргового портфелю підприємства.

Водночас збільшення собівартості реалізованих послуг призвело до зменшення чистого прибутку на 1 мільйон 601,2 тисячі гривень. Зростання собівартості було зумовлене подорожчанням матеріальних ресурсів, накопиченням міжремонтних періодів обладнання, індексацією заробітної плати працівників тощо. Негативний вплив на кінцевий фінансовий результат також справили збільшення адміністративних витрат (-270,5 тисяч гривень), скорочення інших операційних доходів (-49,4 тисяч гривень) і зростання сум податку на прибуток (-97,4 тисяч гривень).

Таким чином, сукупний вплив позитивних і негативних факторів зумовив приріст чистого прибутку КП «Узбережжя Одеси» на 3 мільйони 242 тисячі гривень або в 2,3 разу порівняно з кризовим 2020 роком. Ключовими

чинниками покращення фінансових результатів стали відновлення обсягів діяльності, зростання виручки від реалізації та оптимізація структури операційних витрат підприємства.

Протягом 2021 року КП «Узбережжя Одеси» вдалося реалізувати низку ефективних заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків «ковідної» кризи. Серед них можна виділити:

- розширення мережі сезонної торгівлі та сфери послуг на міських пляжах шляхом проведення конкурсів і укладання договорів оренди;
- підвищення базових ставок орендної плати за користування об'єктами комунальної інфраструктури з урахуванням ринкової кон'юнктури;
- збільшення переліку послуг, що надаються на платній основі (прокат пляжного інвентарю, облаштування тимчасових споруд, надання площ для реклами тощо);
- оптимізація операційних витрат за рахунок підвищення енергоефективності, перегляду договорів з постачальниками, скорочення непродуктивних витрат;
- залучення цільових коштів з міського бюджету на капітальний ремонт берегозахисних споруд і благоустрій узбережжя;
- активізація претензійно-позовної роботи щодо стягнення дебіторської заборгованості з недобросовісних орендарів;
- реструктуризація кредитного портфелю підприємства на більш вигідних умовах.

Таблиця 2.6.

Аналіз операційних витрат за економічними елементами

За 2022-2020 рр.

№	Найменування показника	Одиниця виміру	2020	2022	Темп зростання 2022до 2020 (в %)

1.	Матеріальні витрати	тис.грн	2067,6	6408,8	310,00
	Ланцюговий темп зростання	%	X	310	X
2.	Витрати на оплату праці	тис.грн	7770,2	9254,8	119,10
	Ланцюговий темп зростання	%	X	119,1	X
3.	Відрахування на соціальні заходи	тис.грн	1709,5	2036,1	119,10
	Ланцюговий темп зростання	%	X	119,1	X
4.	Амортизація	тис.грн	1902	400	21,00
	Ланцюговий темп зростання	%	X	21	X
5.	Інші операційні витрати	тис.грн	1388,4	3919,2	282,28
	Ланцюговий темп зростання	%	X	282,28	X

Джерело: розрухованно автором на підставі фінансової звітності

Отже, зниження збитковості КП «Узбережжя Одеси» стало можливим завдяки мобілізації внутрішніх резервів, адаптації до роботи в умовах невизначеності, реалізації зваженої маркетингової і фінансової політики. Менеджмент підприємства продемонстрував спроможність гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища, ухвалювати ефективні антикризові рішення.

Разом з тим, для забезпечення довгострокової фінансової стабільності та сталого розвитку Комунальне підприємство необхідно й надалі працювати над підвищенням ефективності управління прибутком. Пріоритетними завданнями фінансового менеджменту мають стати:

- нарощування власного капіталу шляхом реінвестування чистого прибутку;
- збалансування структури активів з акцентом на підвищення їх ліквідності;
- інвестиції в модернізацію інженерної інфраструктури пляжів і рекреаційних зон;
- впровадження прогресивних

2.3 Оцінка впливу факторів на прибуток та рентабельність підприємства

Прибуток і рентабельність є ключовими показниками, що характеризують ефективність фінансово-господарської діяльності комунального підприємства «Узбережжя Одеси». Вони відображають кінцеві результати роботи всіх структурних підрозділів, узагальнюють раціональність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Саме абсолютна величина отриманого прибутку та досягнутий рівень рентабельності визначають можливості розширеного відтворення, реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, соціального розвитку колективу підприємства.

Враховуючи особливу значущість прибутку як узагальнюючого показника ефективності, надзвичайно важливим завданням економічного аналізу є визначення і всебічна оцінка впливу різноманітних чинників на процес його формування. Глибоке розуміння механізму дії зовнішніх і внутрішніх факторів дозволяє фінансовому менеджменту цілеспрямовано впливати на розмір кінцевих фінансових результатів, обґрунтовувати управлінські рішення щодо максимізації прибутку, мобілізувати резерви подальшого зростання прибутковості і рентабельності діяльності підприємства.

Як відомо, на величину прибутку КП «Узбережжя Одеси» впливає ціла система взаємопов'язаних факторів, які умовно можна поділити на дві групи:

1) фактори, безпосередньо пов'язані з виробничо-експлуатаційною діяльністю підприємства;

2) фактори, зумовлені державним регулюванням цін, тарифів, процентних ставок, податкових ставок та пільг, штрафних санкцій тощо.

Найбільш релевантними, тобто значущими і керованими, є виробничі фактори. До їх числа належать обсяг реалізації послуг, собівартість, структура та асортимент наданих послуг, ціни і тарифи. Саме ці показники визначають так званий «операційний важіль» формування прибутку на підприємствах сфери послуг, до яких відноситься Комунальне Підприємства. Тому основну увагу в процесі факторного аналізу слід зосередити на дослідженні впливу зазначених чинників на динаміку операційного прибутку підприємства.

Методологічною основою для проведення аналітичної оцінки слугує адитивна-мультиплікативна модель, яка описує залежність прибутку від основних факторів його формування. Згідно з цією моделлю, розмір операційного прибутку визначається чотирма основними чинниками: обсягом реалізації послуг у натуральному вимірі, середньою ціною реалізації одиниці послуг, змінними витратами на одиницю послуг та загальною величиною постійних операційних витрат за аналізований період.

Взаємозв'язок між зазначеними факторами є таким: обсяг реалізації та середня ціна одиниці послуг формують дохід підприємства, змінні витрати залежать від обсягу наданих послуг і разом з постійними витратами визначають загальну суму операційних витрат, які «поглинають» частину виручки. Різниця між чистим доходом від реалізації і операційними витратами становить прибуток від операційної діяльності підприємства.

Ключовою категорією, яка опосередковує вплив виробничих чинників на величину прибутку, є сума покриття, або маржинальний дохід. Вона розраховується як різниця між ціною реалізації одиниці послуг і змінними витратами на її надання. Добуток суми покриття на кількість реалізованих послуг формує загальну величину маржинального доходу, якої має бути

достатньо для покриття постійних операційних витрат підприємства і генерування цільового прибутку.

Таким чином, для визначення впливу чинників на фінансові результати необхідно насамперед проаналізувати динаміку обсягу реалізації, середніх цін, змінних і постійних витрат, а також оцінити силу і напрям дії кожного фактора за допомогою спеціальних аналітичних прийомів. Найбільш зручним і наочним методом факторного аналізу прибутку є метод ланцюгових підстановок, який дозволяє визначити ізольований вплив кожного чинника за умови послідовної заміни його базової величини на фактичне значення у звітному періоді.[14]

Вихідні дані для проведення факторного аналізу прибутку від операційної діяльності КП «Узбережжя Одеси» у 2021 році свідчать про наступне. Обсяг реалізації послуг у натуральному вираженні (кількість обслугованих відвідувачів пляжів та рекреаційних зон) збільшився порівняно з попереднім роком на 150 тисяч людино-днів і досяг 670 тисяч людино-днів. Це пов'язано із відновленням туристичних потоків та активізацією курортного сезону після зняття «ковідних» обмежень. Відповідно зріс чистий дохід від реалізації - на 7 мільйонів 553 тисячі гривень, або на 40,2%.

Середня ціна реалізації одиниці послуг (вартість одного людино-дня перебування на узбережжі) підвищилася з 36 гривень 12 копійок до 39 гривень 31 копійки, тобто на 3 гривні 19 копійок. Це стало можливим завдяки покращенню кон'юнктури ринку, вдосконаленню цінової політики та підвищенню якості сервісу. Зростання середніх цін дозволило збільшити питому суму покриття з 24 гривень 60 копійок до 27 гривень 45 копійок на один людино-день. Відтак загальна сума покриття зросла на 5 мільйонів 677 тисяч гривень, або на 67,6%.

На жаль, позитивний вплив цінового фактору був частково нівельований зростанням змінних операційних витрат. Вони збільшилися на 1876 тисяч гривень, або на 19,3% під впливом подорожчання матеріалів, зростання витрат на оплату праці, збільшення вартості послуг сторонніх організацій. У

розрахунку на одиницю послуг змінні витрати зросли на 34 копійки - з 11 гривень 52 копійок до 11 гривень 86 копійок.

Динаміка постійних операційних витрат була більш сприятливою. За підсумками року їх загальна сума зменшилася на 434 тисячі гривень, або на 3,5%. Це стало результатом планомірної роботи з оптимізації загальногосподарських витрат, економії ресурсів, зменшення витрат на утримання адміністративно-управлінського персоналу. Скорочення постійних витрат позитивно вплинуло на зростання прибутку підприємства.

Загальний вплив вищезазначених чинників призвів до суттєвого збільшення прибутку від операційної діяльності комунального підприємства. За 2021 рік його величина зросла на 3 мільйони 235 тисяч гривень і склала 1 мільйон 48 тисяч гривень проти збитку у розмірі 2 мільйонів 187 тисяч гривень роком раніше. Аналітичні розрахунки дозволили визначити силу впливу кожного фактора на приріст операційного прибутку і представити його у вигляді алгебраїчної суми таких складових:

1. Вплив зміни обсягу реалізації послуг:

3690 тис. грн. $(150 \text{ тис. люд-днів} \times 24,60 \text{ грн/люд-день})$;

2. Вплив зміни середньої ціни реалізації одиниці послуг:

2137 тис. грн. $(670 \text{ тис. люд-днів} \times 3,19 \text{ грн/люд-день})$;

3. Вплив зміни середніх змінних витрат на одиницю послуг:

-227 тис. грн. $(670 \text{ тис. люд-днів} \times 0,34 \text{ грн/люд-день})$;

4. Вплив зміни постійних операційних витрат:

+434 тис. грн. (зменшення в абсолютному вираженні).

Сукупний вплив факторів:

3235 тис. грн. $(3690 + 2137 - 227 + 434)$.

Таким чином, найбільш вагомий позитивний вплив на динаміку прибутку підприємства у 2021 році справило збільшення обсягу реалізації послуг, обумовлене зростанням попиту на рекреаційні послуги в умовах пом'якшення карантинних обмежень. Додатковий приріст виручки і прибутку забезпечило підвищення середньої ціни реалізації та вдосконалення цінової політики. Водночас негативно на фінансових результатах позначилося зростання змінних витрат на фоні інфляційних процесів в економіці. Проте завдяки скороченню постійних витрат підприємству вдалося суттєво наростити операційний прибуток і вийти на беззбитковий рівень діяльності.

Відновлення прибутковості закономірно позначилося і на рентабельності підприємства. Узагальнюючий показник рентабельності операційної діяльності, який характеризує величину операційного прибутку, що припадає на 1 гривню чистого доходу від реалізації, зріс з -11,6% у 2020 році до +4,0% за підсумками 2021 року. Тобто з кожної гривні виручки підприємство отримувало в середньому 4 копійки операційного прибутку. Це свідчить про певне відновлення ефективності основної діяльності після збиткового «ковідного» періоду.

Рентабельність продажу, розрахована як відношення чистого прибутку до чистого доходу, також суттєво покращилася - з -12,9% до +3,1%. Це означає, що в середньому кожна гривня виручки генерувала 3,1 копійки чистого прибутку. Рентабельність активів, яка визначається діленням чистого прибутку на середньорічну вартість активів, зросла з -6,1% до +1,9%. На кожну гривню, інвестовану в активи підприємства, було отримано майже 2 копійки чистого прибутку. Рентабельність власного капіталу збільшилася з -26,5% до +7,8%, засвідчивши підвищення віддачі власних коштів, вкладених у діяльність.

Таким чином, аналіз засвідчив, що протягом 2021 року КП «Узбережжя Одеси» вдалося суттєво покращити показники прибутковості і рентабельності, подолавши негативні наслідки кризових явищ попереднього періоду. Найбільш позитивний вплив справили фактори зростання обсягів реалізації послуг, підвищення середньої ціни та скорочення постійних витрат. Досягнуті результати стали наслідком активної адаптації підприємства до роботи в умовах нестабільності, реалізації антикризових заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Разом з тим, резерви зростання операційного прибутку ще не вичерпані. Надалі зусилля менеджменту мають бути спрямовані на:

- розширення спектру додаткових послуг і покращення їх якості для збільшення обсягів реалізації;
- оптимізацію асортиментної і цінової політики з урахуванням сезонних коливань попиту;
- впровадження ресурсозберігаючих технологій для скорочення питомих змінних витрат;
- посилення контролю за раціональністю постійних витрат і недопущення їх необґрунтованого зростання;
- підвищення ефективності використання основних засобів і оборотних активів підприємства.

Комплексна реалізація цих заходів на основі вдосконалення фінансового менеджменту дозволить забезпечити подальше зростання прибутку і рентабельності, підвищити його фінансову стійкість

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ

КП «УЗБЕРЕЖЖЯ ОДЕСИ»

3.1 Обґрунтування заходів щодо зростання прибутку підприємства

Прибуток є ключовим показником ефективності функціонування підприємства, головною метою його діяльності в умовах ринкової економіки.

Він виступає основним джерелом фінансування розширеного відтворення, забезпечення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу, формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів. Можливості підприємства у здійсненні фінансово-господарської діяльності багато в чому визначаються тим, наскільки швидко воно спроможне генерувати прибуток.

У сучасній економічній літературі проблемам управління прибутком підприємств присвячено значну кількість наукових праць та навчально-методичних розробок. Це зумовлено тим, що прибуток є своєрідним індикатором якості роботи підприємства, його пристосованості до зовнішніх умов господарювання. Від розміру отриманого прибутку залежать перспективи розвитку суб'єкта господарювання, підвищення рівня життя його працівників, можливості розширення і оновлення виробництва.

Результати проведеного аналізу фінансово-господарської діяльності свідчать про наявність певних резервів збільшення прибутку підприємства. Попри відновлення прибутковості у 2021 році після збиткового «ковідного» періоду, ключові показники рентабельності (продажу, активів, власного капіталу) залишаються доволі низькими. Їх рівень не забезпечує достатніх можливостей для розширеного відтворення матеріально-технічної бази підприємства та реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Тому менеджменту КП «Узбережжя Одеси» слід зосередити увагу на розробці та реалізації комплексних заходів щодо підвищення прибутковості діяльності.

Основними напрямками зростання прибутку мають стати: збільшення обсягів реалізації послуг, вдосконалення цінової політики, оптимізація структури операційних витрат, диверсифікація джерел доходів, активізація інвестиційної та інноваційної діяльності. Розглянемо ці напрямки більш детально.

1. Збільшення обсягів реалізації послуг

Нарощування обсягів надання послуг з оренди пляжного обладнання, платних атракціонів, торгівлі в курортних зонах є базовим чинником

збільшення прибутку. Передумовами для цього мають стати: розширення номенклатури послуг, покращення їх якості та сервісу, продовження тривалості курортного сезону, підвищення рівня благоустрою пляжів та рекреаційної привабливості узбережжя.

Підприємству варто запровадити нові види послуг, які користуються попитом у відпочивальників, але поки що не представлені на міських пляжах. Наприклад, послуги SPA-салонів, масажних кабінетів, центрів таласотерапії, клубів пляжного спорту, шкіл віндсерфінгу, прокату водних атракціонів тощо. Розвиток подібних форматів дозволить зробити відпочинок на узбережжі більш різноманітним і насиченим та залучити додаткові категорії клієнтів. [53]

Важливо також продовжувати курортний сезон за рахунок створення зон цілорічного використання на пляжах. Це можуть бути криті басейни з морською водою, лазні та сауни, закриті спортивні майданчики, кафе та ресторани, які працюють в осінньо-зимовий період. Їх наявність збільшить сезонність попиту на рекреаційні послуги і дозволить генерувати виручку протягом всього року.

Підвищенню рівня відвідуваності пляжів і зростанню обсягів споживання платних послуг має сприяти покращення транспортної доступності узбережжя. Для цього доцільно обладнати додаткові пішохідні доріжки, велосипедні доріжки, місця для паркування автотранспорту, зупинки громадського транспорту на під'їздах до пляжів. Також слід забезпечувати безбар'єрний доступ до інфраструктури пляжів для осіб з обмеженими можливостями.

КП «Узбережжя Одеси» необхідно постійно працювати над підвищенням якості обслуговування та рівня сервісу. Сюди відносяться: забезпечення чистоти пляжів, вчасне сортування і вивезення сміття, підтримання належного санітарного стану туалетів і роздягальнь, організація цілодобової охорони майна відпочивальників, оперативне реагування на

скарги та побажання клієнтів. Важливу роль відіграє кваліфікація і привітність персоналу, його готовність допомогти у вирішенні питань.

Резерви збільшення реалізації послуг також пов'язані з розширенням рекламної діяльності. Рекламні звернення мають інформувати потенційних клієнтів про переваги і можливості відпочинку на одеських пляжах, популяризувати місцеві рекреаційні ресурси. Каналами поширення такої інформації можуть бути туристичні сайти і довідники, спеціалізовані журнали, міські афіші, інформаційні стенди, оголошення на радіо та телебаченні.

Загалом організаційно-економічним підґрунтям нарощування обсягів реалізації має стати розвиток інфраструктури узбережжя, благоустрій пляжів, покращення якості сервісу і реклами рекреаційних можливостей.

2. Вдосконалення цінової політики

Одним з дієвих інструментів підвищення прибутковості є оптимізація тарифів на послуги, що надаються на пляжах міста. Ціни мають бути економічно обґрунтованими, враховувати реальні витрати на надання послуг та забезпечувати певний цільовий рівень рентабельності. Водночас вони повинні залишатися прийнятними для масового споживача і не знижувати попит.

Коригування тарифів доцільно здійснювати диференційовано за видами послуг з урахуванням еластичності попиту на них. На послуги першої необхідності з низькою еластичністю (оренда шезлонгів, навісів, роздягалень) можна встановлювати вищі націнки. Для додаткових послуг, якими можна знехтувати (прокат розважального інвентарю, атракціони), націнки мають бути помірними, щоб зберегти попит.

Також варто диференціювати ціни залежно від сезону та категорії пляжів. Наприклад, у розпал літнього сезону тарифи можуть бути вищими, ніж у міжсезоння. На впорядкованих пляжах з кращою інфраструктурою та сервісом ціни теж можуть бути більшими. Гнучка цінова політика з

елементами сезонної та географічної диференціації дозволить максимізувати виручку.

Відчутний вплив на кінцевий прибуток може справити перегляд ставок орендної плати за розміщення торгових точок, пунктів прокату, рекламних конструкцій на пляжах. Орендна плата має встановлюватися на конкурентному рівні з урахуванням профілю діяльності, площі торгових об'єктів, їх територіального розташування. Впровадження ринкових підходів у відносинах з орендарями дозволить підвищити дохідність використання комунального майна.

У цілому цінова політика має бути спрямована на досягнення балансу між прибутковістю окремих видів послуг та їх доступністю для населення. Індикаторами оптимальності встановлених тарифів будуть: зростання чистого доходу від реалізації, підвищення показників рентабельності в динаміці, розширення клієнтської бази.

3. Оптимізація структури операційних витрат

Прямим резервом збільшення прибутку є зниження поточних витрат на надання послуг. Їх економія має здійснюватися системно, на всіх стадіях процесу обслуговування рекреантів, і не повинна погіршувати якість сервісу. Головним критерієм оптимальності операційних витрат є їх відповідність отримуваним доходам та забезпечення цільового рівня рентабельності.

Пріоритетним напрямком оптимізації є скорочення матеріальних витрат за рахунок раціоналізації використання ресурсів. Підприємству слід переглянути норми витрачання матеріалів, впроваджувати ресурсощадні технології, замінювати дорогі складники більш дешевими аналогами. Економії можна досягти шляхом удосконалення системи контролю за рухом матеріальних ресурсів, недопущення понаднормових списань.

Важливо також оптимізувати логістичні процеси, пов'язані з доставкою, зберіганням і розподілом матеріалів між пляжами. Перегляд маршрутів транспортування, графіків поставок, удосконалення складського господарства

здатні зменшити витрати і втрати ресурсів. Доцільно провести тендери серед постачальників з метою закупівлі товарів за мінімальними цінами.

Значну частку у структурі витрат КП «Узбережжя Одеси» становлять витрати на оплату праці. Їх економії можна досягти шляхом підвищення продуктивності персоналу, ефективного використання фонду робочого часу, зменшення невиробничих простоїв і втрат. Збалансована кадрова політика, поєднання матеріального стимулювання з соціальним пакетом мають мотивувати працівників краще виконувати свої обов'язки.

Скороченню непродуктивних витрат сприятимуть удосконалення організації виробничого процесу, перепланування функціональних зон пляжів, чіткий розподіл обов'язків між персоналом. Це дозволить мінімізувати втрати робочого часу, оптимізувати чисельність працівників та підвищити якість послуг, що надаються. Загалом організаційні чинники економії ресурсів приховують значні резерви зростання прибутку.

У сфері управління витратами необхідно вдосконалити систему бюджетування, яка передбачає розробку планових кошторисів за окремими структурними підрозділами, видами послуг, центрами відповідальності з подальшим контролем за їх дотриманням. Це дисциплінуватиме керівників усіх рівнів, змусить ощадливо ставитися до ввірених їм ресурсів. Загалом оптимізація поточних витрат має відбуватися не лише у напрямку їх скорочення, а й в аспекті раціоналізації співвідношення між постійними і змінними витратами. Надмірні постійні витрати обтяжують підприємство в періоди сезонного спаду попиту. Водночас достатня частка змінних витрат створює запас фінансової міцності при коливаннях виручки. Тому критерієм ефективності управління витратами є їх гнучкість і маневреність.

4. Диверсифікація джерел доходів

В умовах нестабільності зовнішнього середовища та високих ризиків сезонних коливань попиту, необхідно забезпечити стійкість грошових надходжень. Цьому сприятиме пошук і освоєння нових джерел доходів, не пов'язаних з профільною діяльністю. Диверсифікація дозволить зменшити

залежність фінансових результатів від погодних умов чи зміни уподобань рекреантів.

Одним із перспективних напрямків урізноманітнення бізнесу є проведення масових культурних і спортивних заходів на узбережжі. Йдеться про організацію музичних фестивалів, тематичних свят, виставок, ярмарків hand-made, змагань з пляжних видів спорту тощо. Вони приваблюють значну кількість відвідувачів і генерують додаткові доходи від оренди площ, продажу квитків, розміщення реклами.

3.2 Розробка проекту з благоустрою узбережжя для підвищення прибутковості підприємства

Одним з перспективних напрямків підвищення прибутковості КП «Узбережжя Одеси» є реалізація проєкту зі збирання сміття на пляжах за допомогою спеціальних автоматів для приймання використаних пластикових і скляних пляшок. Ця ініціатива дозволить не лише покращити санітарно-екологічний стан узбережжя, але й отримати додаткові доходи від утилізації вторинної сировини. Розглянемо детальніше організаційно-економічний механізм реалізації даного проєкту.

По-перше, необхідно закупити та встановити на найбільш людних пляжах міста автомати для збору використаної тари. Принцип їх роботи полягає у прийманні порожніх пляшок в обмін на дрібну винагороду або певні бонуси для користувачів. Таким чином, відпочивальники будуть зацікавлені самостійно збирати і здавати порожні ємності замість того, щоб залишати їх на піску.

Оптимальним варіантом є придбання автоматів вітчизняного виробництва, які коштують у середньому 50-60 тис. грн. за одиницю. Для охоплення усіх центральних пляжів Одеси (Ланжерон, Отрада, Дельфін, Аркадія, Чайка, Курортний, Золотий Берег, Великий Фонтан) потрібно щонайменше 20 автоматів. Отже, обсяг початкових інвестицій складе близько 1 млн. грн.

Автомати доцільно розміщувати біля центральних входів на пляжі, поблизу зупинок транспорту, кафе і торгових точок. Вони мають бути обладнані інформаційними табло з інструкцією користування та позначені яскравими банерами соціальної реклами. Прийом тари відбуватиметься цілодобово, але вивезення із автоматів - вранці до початку масового напливу відпочивальників.

Наступним кроком є розробка системи мотивації для заохочення людей здавати пляшки. Найпростіший спосіб - видача грошової винагороди за кожну прийняту пляшку. Щоб проєкт був більш швидкоокупним і приносив вищий прибуток, розмір виплати варто встановити на рівні 5-10 коп. за одиницю тари незалежно від її об'єму. Такий підхід дозволить здешевити вартість зібраної вторсировини, але водночас може дещо знизити активність людей.[39]

Альтернативними формами заохочення можуть бути: Альтернативними формами заохочення можуть бути:

- видача спеціальних купонів і жетонів, які потім обмінюються на напої або їжу у пляжних кафе-партнерах акції;
- нарахування балів на особисті картки лояльності, які в подальшому можна використати для отримання знижок на платні послуги пляжів (прокат шезлонгів, оренда водного інвентарю тощо);
- розіграші цінних призів серед найактивніших учасників збору пляшок за підсумками місяця або сезону.

Важливо регулярно інформувати відпочивальників про соціальну значущість прибирання пляжів від сміття та переваги здавання використаної тари у спеціальні автомати. У цьому допоможуть інформаційні таблички, плакати, оголошення на місцях. До просвітницької кампанії варто залучити міських волонтерів та представників екологічних організацій. Активна роз'яснювальна робота дозволить сформувати екологічну свідомість у населення.

З точки зору логістики доцільно налагодити співпрацю з спеціалізованими компаніями, що займаються збором і утилізацією вторинної

сировини. Вони забезпечать своєчасне вивезення зібраних пляшок з автоматів і їх подальшу переробку. Найбільші підприємства галузі (ТОВ «Союз», ТОВ «Екологічні переробні технології», ПП «Втор-Ресурс») пропонують ціну 8-10 тис. грн. за тонну ПЕТ-пляшок і 1,2-1,5 тис. грн. за тонну склобою.

Тепер зробимо прогнозні розрахунки обсягів збирання пляшок і суми потенційного доходу КП «Узбережжя Одеси». Припустимо, що протягом курортного сезону (4 місяці) кожен автомат щоденно прийматиме 500 пляшок об'ємом 1,5 л і 600 пляшок об'ємом 0,5 л. Виходячи з середньої ваги ПЕТ-пляшки (1,5 л - 40 г, 0,5 л – 20 г), отримаємо такі обсяги зібраної пластикової тари:

1,5 л пляшки: $500 \text{ шт.} \times 40 \text{ г} \times 120 \text{ днів} \times 20 \text{ автоматів} = 48\,000 \text{ кг} = 48 \text{ т};$

0,5 л пляшки: $600 \text{ шт.} \times 20 \text{ г} \times 120 \text{ днів} \times 20 \text{ автоматів} = 28\,800 \text{ кг} = 28,8 \text{ т.}$

Тобто сумарно за сезон 20 автоматів дозволять зібрати близько 77 тонн ПЕТ-пляшок. Здавши цю сировину на переробку по 9 тис. грн./т, КП «Узбережжя Одеси» може отримати 693 тис. грн. доходу. Частину цих коштів (приблизно 20%) буде витрачено на грошові виплати за прийняті пляшки, ще 10% складуть витрати на логістику і обслуговування автоматів. Таким чином, чистий прибуток від реалізації проєкту становитиме близько 485 тис. грн. за сезон.

Окрім прямих доходів від продажу вторсировини, КП «Узбережжя Одеси» заощаджуватиме кошти на прибиранні територій і вивезенні сміття. Адже значну частину пластикових відходів збиратимуть самі відпочивальники. За експертними оцінками, встановлення 1 автомату дозволяє зменшити обсяги розкиданого на пляжі сміття на 15-20%. Це також матиме довгостроковий екологічний ефект у вигляді зниження засміченості акваторії моря.[39]

Розрахуємо строк окупності заходу¹. За формулою

$$T = K / \Pi, \quad \text{де}$$

К – капітальні вкладення

П- прибуток від реалізації заходу

$$T = 1000 / 485 = 2,06 \text{ (року)}$$

Строк окупності інвестицій у встановлення 20 автоматів (1 млн. грн.) складе приблизно 2 роки. Це хороший показник для проекту екологічного спрямування, який до того ж генеруватиме позитивні соціальні ефекти. Завдяки реалізації проекту вдасться підвищити чистоту і естетичну привабливість міських пляжів, популяризувати практики роздільного збирання сміття серед населення. Отже, збирання сміття за допомогою автоматів є вигідним як з фінансово-економічної, так і з екологічної точки зору. Цей захід дозволить КП «Узбережжя Одеси» отримати нове джерело доходів від продажу вторинної сировини, скоротити витрати на прибирання пляжів, підвищити їх санітарний стан і рекреаційну привабливість. Водночас проект матиме значний соціальний ефект, виховуючи у населення культуру поводження з відходами.

Для практичної реалізації цієї ініціативи пропонується такий план заходів:

1. Розробка техніко-економічного обґрунтування проекту, узгодження його параметрів з міською владою та екологічними службами (1 місяць).
2. Проведення тендеру серед виробників і закупівля 20 автоматів для приймання тари (1 місяць).
3. Визначення місць встановлення автоматів, їх підключення до електромереж та налагодження роботи (1 місяць).
4. Розробка системи матеріального заохочення за здавання пляшок, проведення інформаційної кампанії серед населення (1 місяць).
5. Укладання договорів з компаніями-операторами щодо вивезення зібраної втор сировини та логістики (1 місяць).
6. Запуск роботи автоматів в тестовому режимі, усунення можливих недоліків (2 тижні).

7. Повномасштабне розгортання проекту, забезпечення безперебійної роботи обладнання протягом курортного сезону (4 місяці).

8. Щотижневе вивезення зібраних пляшок і передача їх на утилізацію (4 місяці).

9. Підбиття фінансових підсумків реалізації проекту за сезон, оцінка його соціального й екологічного ефекту (1 місяць).

10. Визначення шляхів удосконалення системи роздільного збору сміття на наступний сезон, розширення мережі прийомних автоматів (1 місяць).

Загалом тривалість підготовчого етапу складе близько 6 місяців. Це дозволить повноцінно розгорнути проект до початку наступного курортно-рекреаційного сезону. В організаційному плані доцільно сформувати робочу групу у складі 3-4 фахівців КП «Узбережжя Одеси», які відповідатимуть за закупівлю автоматів, їх технічне обслуговування, координацію вивезення тари, фінансові розрахунки з населенням і компаніями-операторами. Безпосереднє виконання цих функцій можна покласти на підрядників на умовах аутсорсингу, залишивши за робочою групою контролюючі повноваження.

Для забезпечення інформаційного супроводу проекту слід активно залучати місцеві ЗМІ та соціальні мережі. Публікації та сюжети про користь роздільного збору сміття, репортажі з місць встановлення автоматів, інтерв'ю з організаторами акції сформують громадську думку і популяризують екологічні ініціативи КП «Узбережжя Одеси». Як результат, збільшиться кількість людей, які візьмуть участь у прибиранні пляжів.

3.3. Заміна постачальника пакетів для сміття

Сміттєві пакети - універсальний предмет у побуті, який допомагає полегшити виконання практично всіх завдань. Враховуючі особливості діяльності підприємства, цей витратний напрям потребує багато уваги, то ми пропонуємо змінити постачальника пакетів для сміття ТОВ «Орігамі» на ТОВ «Просервіс».

Розрахуємо додатковий прибуток за формулою :

$$E = (Ц_{п1} - Ц_{п2}) \times V , \quad \text{де} \quad (3.1)$$

$Ц_{п1}$ - ціна ТОВ «Орігамі»

$Ц_{п2}$ ціна ТОВ «Просервіс».

V – обсяг закупки

Розрахуємо додатковий прибуток внаслідок заміни постачальників пакетів для сміття . Вихідні дані надано в табл.3.1.

Таблиця 3.1.

Найменування	Од. вим.	Ціна		Додатковий прибуток
		ТОВ «Орігамі»	ТОВ «Просервіс»	
Ціна пакета для сміття	грн	5,2	4,60	0,60
Кількість	од	18000	18000	18000
Всього	Грн.	93600	82800	10800

Таблиця 3.2

Заходи, запропоновані для підвищення прибутку КП «Узбережжя Одеси»

Найменування заходів щодо збільшення прибутку	Од. вим.	Додатковий Прибуток
Захід 1. Встановлення на найбільш людних пляжах автомати для збору використаної тари	Тис.грн.	485,0
Захід 2. Заміна постачальника пакетів для сміття	Тис.грн	10,8
Разом прибуток від впровадження запропонованих заходів:	Тис.грн.	495,8

Таблиця 3.3.

**Динаміка основних показників КП «Узбережжя Одеси»
після впровадження запропонованих заходів**

Показники	Од. Вим.	2023	Збільшення показників за умов реалізації запропонованих заходів	Темп зростання (в%)
Чистий дохід від реалізації послуг	Тис. грн.	10318,1	693,0	106,72
Чистий прибуток	Тис. грн.	351,2	495,8	241,12
Рентабельність діяльності	%	3,4	7,69	+4,29

Підсумовуючи, ключові аргументи на користь реалізації проекту зі збирання сміття за допомогою автоматів полягають у такому:

- 1.Встановлення 20 прийомних автоматів на центральних пляжах Одеси дозволить за сезон зібрати близько 77 тонн ПЕТ-пляшок. Їх продаж спеціалізованим компаніям принесе КП «Узбережжя Одеси» майже 500 тис. грн. чистого прибутку щорічно.
- 2.Обсяги розкиданого на пляжах сміття зменшається на 15-20%, що скоротить витрати підприємства на прибирання територій і вивезення відходів. Покращиться санітарно-екологічний стан пляжів та акваторії моря, що підвищить рекреаційну привабливість узбережжя та сприятиме збільшенню туристичних потоків.
- 3.Відпочивальники долучатимуться до прибирання пляжів від пластикового сміття, отримуючи за це матеріальну винагороду чи інші бонуси, що стимулюватиме екологічно відповідальну поведінку населення.

4. Окупність інвестицій у закупівлю автоматів (1 млн. грн.) складе 2 роки, тоді як позитивний соціально-екологічний ефект проявиться вже з першого сезону реалізації проекту.

5. Тож у разі успішної реалізації пілотного проекту на центральних пляжах Одеси доцільно масштабувати його й на інші частини міського узбережжя. У перспективі всі пляжі, підпорядковані КП «Узбережжя Одеси», мають бути охоплені системою роздільного збирання відходів, створюючи чисте і безпечне середовище для рекреації.

ВИСНОВКИ

Виконане дослідження присвячене розробці шляхів підвищення прибутку комунального підприємства «Узбережжя Одеси» на основі аналізу фінансово-економічних показників його діяльності. Актуальність роботи обумовлена тим, що прибуток є ключовим індикатором ефективності господарювання, головним внутрішнім джерелом фінансування підприємства, базою для реалізації інноваційних проектів. Тому пошук резервів зростання прибутку КП «Узбережжя Одеси» має велике значення для підвищення рівня благоустрою територій міста, розвитку його рекреаційного потенціалу.

У першому розділі роботи розглянуто теоретичні аспекти формування і підвищення прибутку підприємства. Встановлено, що прибуток уособлює мету підприємницької діяльності, виступає головним спонукальним мотивом у ринковій економіці. Він є основним внутрішнім джерелом фінансування розширеного відтворення, реалізації інвестиційних проектів, соціального розвитку колективу. Водночас прибуток виконує стимулюючу, розподільчу, оціночну функції, є базою економічного зростання та зміцнення конкурентних позицій підприємства.

На розмір прибутку впливає комплекс внутрішніх і зовнішніх факторів. До внутрішніх належать: обсяг діяльності, собівартість продукції, структура асортименту, ціни реалізації, ефективність використання ресурсів. До зовнішніх - кон'юнктура ринку, рівень інфляції, система оподаткування, умови кредитування тощо. Ключовим завданням фінансового менеджменту є виявлення і мобілізація невикористаних резервів збільшення прибутку за рахунок росту доходів та оптимізації поточних витрат.

У роботі підкреслена важливість систематичного аналізу прибутку для обґрунтування управлінських рішень. Основними методами такого аналізу є горизонтальний, вертикальний, трендовий, факторний, коефіцієнтний аналіз. Вони дозволяють оцінити динаміку, структуру прибутку, силу впливу різних чинників на його зміну, розрахувати показники рентабельності. Результати

аналітичного дослідження формують інформаційну базу для планування і прогнозування прибутку на майбутні періоди.

Другий розділ роботи присвячений аналізу формування і використання прибутку КП «Узбережжя Одеси». Встановлено, що впродовж 2019-2021 років фінансові результати діяльності підприємства зазнавали значних коливань під впливом дії карантинних обмежень. Найбільш складним виявився 2020 рік, коли чистий збиток склав 2,4 млн. грн. внаслідок різкого скорочення обсягів реалізації послуг (-23,6%) та зростання поточних витрат. Водночас у 2021 році завдяки пожвавленню курортного сезону і відновленню туристичних потоків чистий дохід збільшився на 40,2%, а підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 827 тис. грн.

Аналіз структури фінансових результатів дозволив оцінити динаміку прибутковості продажів. Якщо у 2020 році через падіння виручки і валового прибутку кожна гривня чистого доходу приносила 13 коп. збитку, то у 2021 році ситуація стабілізувалася і рентабельність продажів сягнула +3,1%. Відновлення прибутковості супроводжувалося підвищенням рівня валової і операційної рентабельності, що свідчить про відносне скорочення собівартості і поточних витрат підприємства.

Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності показав, що у 2021 році найбільш позитивний вплив на його динаміку справило зростання чистого доходу від реалізації (+967 тис. грн.) та істотне скорочення інших операційних витрат (+4082 тис. грн.). Водночас стримуючими чинниками були збільшення собівартості реалізованих послуг (-1601 тис. грн.), зростання адміністративних витрат (-270 тис. грн.) і сплата податку на прибуток (-97 тис. грн.). Загальний позитивний вплив всіх факторів зумовив приріст операційного прибутку на 3235 тис. грн.

Встановлено, що у 2021 році підприємства вдалося реалізувати низку заходів з підвищення ефективності роботи. Зокрема, розширено мережу сезонної торгівлі та сфери послуг на пляжах, підвищено базові орендні ставки з урахуванням кон'юнктури, оптимізовано поточні витрати завдяки

ресурсозберігаючим заходам. Це дозволило суттєво наростити виручку, скоротити збитковість і повернутися на траєкторію беззбиткового функціонування.

Разом з тим, резерви зростання прибутку КП «Узбережжя Одеси» ще повністю не вичерпані. Рівень рентабельності продажів, активів, власного капіталу залишається невисоким, що обмежує фінансові можливості оновлення матеріально-технічної бази підприємства. Тому в третьому розділі роботи запропоновано комплекс заходів, спрямованих на подальше збільшення прибутковості діяльності.

Першим ключовим напрямком є нарощування обсягів реалізації послуг на міських пляжах. Для цього необхідно розширити перелік додаткових платних послуг (зони SPA і таласотерапії, школи серфінгу, центри пляжного спорту тощо), продовжити курортний сезон за рахунок цілорічних видів відпочинку, підвищити транспортну доступність узбережжя. Важливо забезпечити комплексне обслуговування відпочивальників на засадах високої якості і культури сервісу.

По-друге, підприємству варто вдосконалити цінову політику шляхом диференціації тарифів залежно від виду послуг, сезону, категорії пляжів. Гнучке ціноутворення дозволить збільшити середню суму покриття і цільову норму прибутку. Також резервом зростання доходів є перегляд орендних ставок за розміщення торгових і рекламних об'єктів на прибережній території. Їх слід встановлювати за ринковим принципом з урахуванням профілю і площі закладів.

Третій напрям підвищення прибутку КП «Узбережжя Одеси» передбачає оптимізацію операційних витрат. Вона включає заходи зі скорочення питомих матеріальних витрат, зменшення витрат робочого часу, раціоналізації логістичних процесів, вдосконалення системи бюджетування за центрами відповідальності. Важливо дотримуватися гнучкої структури витрат з переважанням змінної складової, яка корелює з динамікою обсягів діяльності.

Нарешті, ще одним резервом нарощування прибутку є реалізація проекту зі збору пластикових пляшок за допомогою спеціальних автоматів. Їх встановлення на найбільш людних пляжах міста дозволить отримати до 485 тис. грн. чистого доходу від продажу вторинної сировини за сезон. Одночасно скоротяться витрати на прибирання територій від сміття, покращиться санітарно-екологічний стан узбережжя. Окупність інвестицій у даний проект складе 2-3 роки, тоді як позитивний соціальний ефект проявиться вже у перший сезон.

Загалом реалізація запропонованих заходів дозволить суттєво збільшити прибуток КП «Узбережжя Одеси». За попередніми розрахунками, у разі їх комплексного впровадження чистий прибуток підприємства зросте на 20-25% порівняно з рівнем 2021 року, а рентабельність власного капіталу перевищить 10%. Це створить надійне фінансове підґрунтя для модернізації інфраструктури пляжів, підвищення якості послуг, збільшення внеску підприємства у міський бюджет.

Разом з тим, слід враховувати ризики і загрози, пов'язані з нестабільністю зовнішнього середовища. Серед них - ймовірність нових хвиль пандемії, зниження реальних доходів і платоспроможного попиту населення, загострення конкуренції на ринку рекреаційних послуг. Тому антикризова стратегія КП «Узбережжя Одеси» повинна фокусуватися на підвищенні адаптивності, формуванні достатнього запасу фінансової міцності.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні довгострокової програми зростання прибутковості КП «Узбережжя Одеси» з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку міста. Актуальними напрямками є прогнозування показників рентабельності залежно від зміни чинників зовнішнього середовища, сценарне моделювання фінансових результатів, розробка інвестиційних проектів модернізації об'єктів пляжного господарства.

Підсумовуючи, слід відзначити, що ефективне управління процесом формування і використання прибутку є запорукою стійкого розвитку КП

«Узбережжя Одеси», реалізації його економічного і рекреаційного потенціалу. Максимізація прибутку на основі збільшення доходів і оптимізації витрат, його спрямування на інноваційне оновлення інфраструктури пляжів мають стати стратегічними орієнтирами діяльності підприємства. Це дозволить підвищити якість обслуговування відпочивальників, збільшити бюджетні надходження, перетворити узбережжя Одеси на візитівку туристичної привабливості міста.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багрій К.Л. Особливості аналізу фінансових результатів діяльності підприємств // *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2021. Вип. 1 (57). – С. 58-64.
2. Бедринець М.Д., Довгань Л.П. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2018. 292 с.
3. Берест М.М., Дудка М.О. Управління прибутком підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. 2021. № 2 (6). С. 27-33.
4. Благун І. Г., Сорока Р. С., Єлейко І. В. Фінанси: Навч. посібник. Львів: Магнолія-2006, 2021. 314 с.
5. Бланк И.А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, 2007. 768 с.
6. Бондаренко О.С., Адаменко І.П. Економічний аналіз фінансових результатів підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 25. С. 128-133.
7. Бурлака С.М. Особливості формування прибутку підприємства в сучасних умовах. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2018. № 2 (11). С. 31-35.
8. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: Навч. посібник. Житомир: Рута, 2003. 680 с.
9. Бутинець Ф.Ф., Мних Є.В., Олійник О.В. Економічний аналіз: Практикум: навч. посіб. для студентів вузів. Житомир: ЖІТІ, 2021. 416 с.
10. Войціховська А., Кравченко О., Мелень-Забрамна О., Панькевич М. Крайні європейські практики управління відходами: посібник / за заг. ред. О. Кравченко. Львів : Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2019. 64 с.
11. Воронко О.С., Штепа Н.П. Економічний аналіз: Навч. посібник. Львів: «Новий Світ-2000», 2021. 279 с.

12. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: навч. посібник. К.: Кондор, 2019. 180 с.
13. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге видання. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
14. Гончаров А.Б. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. 240 с.
15. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. 304 с.
16. Гриценко Т.В., Боровик Ю.М. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип. 28. Ч. 2. С. 62-65.
17. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення:15.04.2024)
18. Економічний аналіз : Навчальний посібник. За ред. Волкової Н.А. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. Одеса: ОНЕУ, 2015. 310 с.
19. Закон України "Про благоустрій населених пунктів" від 06.09.2005 р. № 2807-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2807-15#Text> (дата звернення:15.04.2025)
20. Закон України "Про відходи" від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80#Text>
21. Закон України "Про житлово-комунальні послуги" від 09.11.2017 р. № 2189-VIII (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19#Text> (дата звернення:15.04.2024)
22. Звіти про виконання фінансового плану КП «Узбережжя Одеси» за 2019-2021 роки. URL: <https://omr.gov.ua/ua/city/enterprises/poberejye/>

-plani-otcheti/ (дата звернення:15.04.2024)

23. Зуєв В. Організація та економічний механізм розвитку сфери поводження з твердими побутовими відходами: світовий досвід та українські реалії. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2014. Вип. 5. С. 32-38.

24. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.

25. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник. – Львів: «Магнолія 2006», 2021. 428 с.

26. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. К.: Знання, 2008. 679 с.

27. Ковальчук К.Ф. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій.: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 328с.

28. Косова Т.Д., Сухарєв П.М., Ващенко Л.О. та ін. Організація і методика економічного аналізу. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2018. 528 с.

29. Косова Т.Д., Сіменко І.В. Аналіз фінансово-господарської діяльності: навчальний посібник з грифом МОНУ. К.: «Центр учбової літератури», 2018. 384 с.

30. Кривенко С.В. Проблеми та напрями переробки твердих побутових відходів в Україні. Економіка України. 2011. № 10. С. 93-100.

31. Кулинич М.Б., Коваль Н.І. Взаємозв'язок методів планування і аналізу прибутку підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2021. Вип. 35. С. 62-66.

32. Лахтіонова Л.А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності: монографія. К.: КНЕУ, 2018. 387 с.

33. Макарова Н.С., Гармідер Л.Д., Михальчук Л.В. Економіка природокористування: навч. посіб. К: Центр учбової літератури, 2007. 322 с.
34. Малей О.В. Щодо питання поводження з відходами в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.9. С. 50-54.
35. Міська цільова програма розвитку та збереження зелених зон м. Одеси на 2017-2020 роки: затв. рішенням Одеської міської ради від 08.02.2017 р. № 1607-VII. URL: <https://omr.gov.ua/ua/acts/council/91462/> (дата звернення: 15.04.2024)
36. Міщенко В.С., Маковецька Ю.М. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду. Київ: Лазурит-Поліграф. 2012. 120 с.
37. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник / Є. В. Мних. К. : КНТЕУ, 2008. 514 с.
38. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз: навч. посіб. – К.: КНТЕУ, 2020. 412 с.
39. Мороз О.В., Свентух А.О., Свентух О.Т. Економічні аспекти вирішення екологічних проблем утилізації твердих побутових відходів. Монографія. Вінниця, 2003. 110 с.
40. Орлова Т.А. Управління інвестиціями у сферу поводження з твердими побутовими відходами. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 2. С. 59-62.
41. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. Управління розвитком. 2012. № 1. С. 82-84.
42. Отенко І.П., Азаренков Г.Ф., Іващенко Г.А. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 156 с.
43. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.04.2023)

44. Офіційний сайт КП «Узбережжя Одеси». URL: https://ombr.gov.ua/komunalni_pidpriemstva_mista/kp_uzberezhzhya_odesi (дата звернення: 26.04.2024)

45. Офіційний сайт Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України. URL: <https://mepr.gov.ua/> (дата звернення: 26.04.2024)

46. Офіційний сайт Міністерства розвитку громад та територій України. URL: <https://www.minregion.gov.ua/> (дата звернення: 26.04.2023)

47. Офіційний сайт Одеської міської ради URL: <https://omr.gov.ua/ua/> (дата звернення: 26.04.2024)

48. Панасенко І.О. Еколого-економічне обґрунтування використання твердих побутових відходів на підприємствах України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 22. С. 606-610.

49. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2008. 552 с.

50. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 2006. 526 с.

51. Положення про Департамент екології та розвитку рекреаційних зон Одеської міської ради: затв. рішенням Одеської міської ради від 16.03.2016 р. № 443-VII. URL: <https://omr.gov.ua/ua/acts/council/91457/> (дата звернення: 26.04.2024)

52. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2020. 456 с.

53. Статут КП «Узбережжя Одеси» URL: <https://omr.gov.ua/ua/city/enterprises/poberejje/statute/> (дата звернення: 26.04.2024)

54. Селіверстова Л.С., Скрипник Ю.В. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посіб. К.: ЦУЛ, 2019. 274 с.

55. Самойлік М.С., Молчанова А.В. Екологічний менеджмент: навч. посібник. Полтава: ПолтНТУ, 2020. 164 с.