РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/5-84-9>

Батченко Л. В.

Гончар Л. О.

Лясківська В. М.

Київський національний університет культури і мистецтв

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ: ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ

У статті проаналізовано основні теоретико-методологічні аспекти управління прибутком та рентабельністю підприємств сфери туристичного бізнесу. Розглянуто економічну сутність управління прибутком та рентабельністю. Здійснено аналіз балансу підприємства туристичної галузі. Визначено основні напрями оптимізації управління прибутком і рентабельністю, серед яких – формування інформаційної бази, визначення цільової суми прибутку на плановий період, визначення основних пропорцій розподілу прибутку, забезпечення контролю, коригування за необхідності окремих управлінських рішень за результатами контролю управління прибутком і рентабельністю. Наведено механізм регулювання управління прибутком і рентабельністю, який дасть змогу спрямувати фінансового менеджера (або іншого відповідного спеціаліста) на кінцевий результат, на збільшення суми прибутку, підвищення ефективності функціонування бізнесу. Обґрунтовано структурно-логічну схему управління прибутком.

Ключові слова: туристичний бізнес, підприємство, прибуток, рентабельність, управління прибутком та рентабельністю, аналіз балансу, оптимізація управління.

Постановка проблеми. В умовах сучасного господарювання український підприємницький сектор туристичного бізнесу потребує адаптивності і гнучкості до існуючої поліваріантності теоретико-прикладних підходів щодо оптимізації системи управління. В умовах конкурентного середовища актуалізується роль постійного системного та якісного аналізу діяльності підприємств, оцінка ліквідності активів, зміцнення фінансової стабільності. Особливої актуальності проблема набуває в умовах сьогодення, коли в галузі туризму поряд із системною кризою спостерігається так званий період застою, пов'язаний із пандемією коронавірусу. Швидкий вихід із неї можливий не лише через переорієнтацію на внутрішній туризм, а й через оптимізацію управління прибутком та рентабельністю.

Відповідно, виникає необхідність в аудиті системи управління підприємством, яка нині не дає змоги для розвитку діяльності підприємств сфери туристичного бізнесу, а значить, потребує оновлення, більшої адаптивності та ефективності в умовах постійної мінливості на ринку туристичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна сутність поняття «управління прибутком» досліджувалася багатьма відомими вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких особливої уваги заслуговують праці Н.С. Бондаренко, Т.А. Говорущо, Т.Є. Воронкової, С.Є. Николишиного тощо. Дослідження економічних аспектів розвитку підприємств туристичної галузі містяться у працях Л.В. Батченко, В.А. Русавської, Л.О. Гончар, Л.А. Бовш, В.К. Загарій та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи значний обсяг праць з означеної проблеми, можна констатувати, що більшість із досліджень носять теоретико-методологічний характер і спрямовані на вирішення загально-теоретичних питань прибутковості і рентабельності економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Однак, зважаючи на те, що ця проблема у своєму загальному вимірі носить більшою мірою прикладний характер і особливо актуалізується для підприємств туристичного бізнесу в кризових умовах їхнього теперішнього функціонування, виникає необхідність розгляду проблеми оптимізації управління прибутком і рентабельністю туристичних підприємств саме в прикладному аспекті.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних підходів та аналізування на їх основі ключових прикладних аспектів управління прибутком і рентабельністю підприємств сфери туристичного бізнесу з метою оптимізації системи управління прибутком та рентабельністю туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Говорячи про прибуток і рентабельність, необхідно відзначити, що дані показники є основою для аналізу всієї господарської діяльності підприємства, прийняття обґрунтованих управлінських рішень та визначення подальшого вектору розвитку будь-якого суб'єкта господарювання.

Отримання підприємством прибутку створює необхідні умови для покращення матеріально-технічного забезпечення, здійснення вкладів власних коштів в інвестиційні проекти, впровадження соціальних проектів, розширення видів економічної діяльності тощо. А по-друге, показники стабільності, конкурентоспроможності та фінансової незалежності формують прибутковість та рентабельність.

Ринкові суб'єкти господарювання, намагаючись досягнути високого рівня прибутковості, змушені шукати ефективні шляхи розвитку, формувати конкурентні переваги, тобто оптимізувати управління прибутком та рентабельністю.

Трактування поняття «управління прибутком» досліджувалось багатьма відомими науковцями (табл. 1).

Таким чином, управління прибутком – це не лише шлях отримання більшого прибутку, а ще

Таблиця 1

Трактування поняття «управління прибутком» різними авторами

Автор	Трактування
Н.С. Бондаренко	Під управлінням прибутком підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [4].
Т.А. Говорущко	Розглядає процес управління прибутком підприємства як комплекс організаційно-управлінських заходів, методів та інструментів визначення і реалізації найбільш економічно ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства для досягнення його цілей та мети створення [6, с. 117].
Т.Є. Воронкова	Вважає, що управління прибутком являє собою процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [5, с. 42].
С.С. Николишин	Визначає систему управління прибутком як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких має функціональне призначення та спільна дія котрих за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. [7, с. 299–303].

Джерело: систематизовано і узагальнено авторами на основі [4–7]

й шлях формування, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів з метою підвищення ефективності суб'єкта господарювання в майбутньому.

Система управління прибутком нерозривно пов'язана з системою управління діяльністю підприємства в цілому. Аналіз фінансових результатів є важливою ланкою у процесі аналізу діяльності підприємства, оскільки фінансовий результат є показником, що узагальнює усі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає її ефективність. Зростання рівня рентабельності власного капіталу є свідченням збільшення його прибутковості, що є позитивним фактором особливо для залучення зовнішніх інвесторів.

Важливим елементом у системі управління підприємством, дієвим засобом виявлення внутрішніх невикористаних резервів, основою для вироблення оптимальних управлінських рішень щодо успішної діяльності в умовах ринку є аналіз показників його діяльності. За допомогою економічного аналізу досягається швидка адаптація до змін ринкової кон'юнктури, передбачення можливих змін поведінки клієнтів, уникнення невиправданого економічного ризику.

Більш детальне дослідження фінансового стану та результатів діяльності підприємства реалізується через процес аналізу балансу підприємства. Такий аналіз доречно здійснювати проводиться у двох напрямках – горизонтальному та вертикальному. Дослідження динаміки горизонтального аналізу та структури фінансових статей можна розглянути на прикладі ПП «Чемоданчик», які наведено в таблиці 2.

Проаналізувавши дані балансу ПП «Чемоданчик», можна зробити висновок, що у порівнянні з 2018 роком у 2019 році збільшився підсумок балансу за рахунок значного зростання залишку грошових коштів на поточному рахунку підприємства.

Розглянемо зміни підсумку активу балансу більш детально. Сума необоротних активів, які складаються з основних засобів підприємства, в 2019 році збільшилась на 95,60 тис. грн. тобто на 15,85% в порівнянні з 2018 роком, це відбулось за рахунок того, що на підприємстві було введено в експлуатацію основних засобів на 207,6 тис. грн. Ситуація пов'язана з розширенням матеріальної бази фірми, а амортизації, яка зменшує первісну вартість основних засобів, було нараховано на 112,00 тис. грн.

Сума оборотних активів ПП «Чемоданчик» збільшились на 200,50 тис. грн., що пов'язано зі значним збільшенням суми грошових коштів та їх

еквівалентів на 86,30 тис. грн., що також може бути викликано нарощуванням обсягу наданих послуг.

У підсумку балансу грошові кошти за 2019 рік становили 25,34% – збільшення відбулося на 1,26%.

Разом із цим на підприємстві виникла товарна заборгованість та за розрахунками з бюджетом в сумі 6,10 тис. грн. та 131,20 тис. грн. відповідно.

Зниження відбулось лише за однією статтею активу балансу «Запаси» на 23,10 тис. грн., або на 30,80%. Питома вага відповідно знизилася на 4,03%. Більшу частину запасів підприємства становлять канцелярські приладдя, брошури, буклети та інші. Загалом питома вага оборотних активів у підсумку балансу становила 41,25% на кінець періоду і збільшилась на 8,77%.

У пасиві балансу важливе значення приділяють нерозподіленому прибутку (збитку). ПП «Чемоданчик» не лише отримало прибуток, але й збільшило його протягом звітного періоду на 401,6 тис. грн., або на 340,3%, що безумовно позитивно впливає на фінансовий стан підприємства. Частка прибутку в загальному підсумку балансу на кінець періоду становила 43,7% вона зросла на 30,5%, тобто відбулося зростання частки власних джерел формування майна протягом 2019 року.

Важливого значення під час аналізу набуває також зниження поточних зобов'язань ПП «Чемоданчик» у 2019 році на 113,0 тис. грн., або на 57,1%. Ця ситуація склалась у зв'язку з погашенням товарної кредиторської заборгованості у 2019 році на суму 105,0 тис. грн., зниженням поточних зобов'язань за розрахунками зі страхування на 0,4 тис. грн. та інших поточних зобов'язань на 7,9 тис. грн. Незначне збільшення відбулось лише за статтею «поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці» на 0,3 тис. грн. Якщо ж аналізувати валюту балансу в цілому, можна простежити її збільшення на 296,1 тис. грн., або на 33,2%.

Під час оцінки фінансового стану підприємства велика увага приділяється аналізу показників ліквідності та платоспроможності, що характеризують спроможність підприємства своєчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями за рахунок власних обігових коштів. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства проводиться таким чином:

- аналіз ліквідності балансу;
- оцінка відносних показників ліквідності та платоспроможності.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу зі статтями пасиву. У бухгалтерському балансі в активі засоби підприємства групуються за ступенем зростання їх ліквідності,

Таблиця 2

Горизонтальний та вертикальний аналіз балансу ПП «Чемоданчик»

Стаття балансу	Рядок балансу	на 01.01.19 р.		на 01.01.20 р.		Відхилення		
		Сума	Питома вага	Сума	Питома вага	в абсолютних величинах	Темп зростання	у структурі
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
АКТИВ								
I. Необоротні активи								
Основні засоби:	1010	603,00	67,53	698,60	58,75	95,60	15,85	7,51
первісна вартість	1011	744,00	83,31	951,60	80,03	207,60	27,90	-3,29
знос	1012	141,00	15,79	253,00	21,28	112,00	79,43	5,49
Усього за розділом I	1095	603,00	67,53	698,60	58,75	95,60	15,85	-8,77
II. Оборотні активи								
Запаси	1100	75,00	8,40	51,90	4,36	-23,10	-30,80	-4,03
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	-	-	6,10	0,51	6,10	-	0,51
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-	131,20	11,03	131,20	-	11,03
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	215,00	24,08	301,30	25,34	86,30	40,14	1,26
Усього за розділом II	1195	290,00	32,47	490,50	41,25	200,50	69,14	8,77
Баланс	1300	893,00	100,00	1189,10	100,00	296,10	33,16	-
ПАСИВ								
I. Власний капітал								
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	570,0	63,8	570,0	47,9	-	-	-15,9
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	118,0	13,2	519,6	43,7	401,6	340,3	30,5
Усього за розділом I	1495	688,0	77,0	1089,6	91,6	401,6	58,4	14,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	7,0	0,8	14,5	1,2	7,5	107,1	0,4
III. Поточні зобов'язання								
Поточна кредиторська заборгованість за:								
товари, роботи, послуги	1615	105,0	11,8	-	-	-105,0	-100,0	-11,8
розрахунками зі страхування	1625	2,0	0,2	1,6	0,1	-0,4	-20,0	-0,1
розрахунками з оплати праці	1630	2,0	0,2	2,3	0,2	0,3	15,0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	89,0	10,0	81,1	6,8	-7,9	-8,9	-3,1
Усього за розділом III	1695	198,0	22,2	85,0	7,1	-113,0	-57,1	-15,0
Баланс	1900	893,0	100,0	1189,1	100,0	296,1	33,16	-

Джерело: розроблено авторами

в пасиві зобов'язання розміщені по мірі скорочення термінів (посилення, підвищення строківості) їх погашення.

Групування активів за ступенем ліквідності та зобов'язань за термінами погашення наведено на прикладі ПП «Чемоданчик» у таблиці 3.

За даними табл. 3 видно, що в 2019 році розмір активів та пасивів підприємства майже за всіма

групами значно збільшився, а короткострокові пасиви на початок і кінець 2019 року відсутні. Для визначення ліквідності балансу групи активів і пасивів зіставимо між собою, а отримані дані занесемо в таблицю 4.

Отримані показники порівнюємо з еталонним співвідношенням:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4. \quad (2.1)$$

Таблиця 3

Групування активів та зобов'язань підприємства

Групи	Сума рядків Балансу (ф. №1)	Сума, тис. грн.	
		01.01.2019 р.	01.01.2020 р.
Високоліквідні активи A1	P 1160 – P 1165	215,00	301,30
Швидко-ліквідні активи A2	P 1125 – P 1155, P 1190	-	137,30
Повільно-ліквідні активи A3	P 1100 – P 1110	75,00	51,90
Важко-ліквідні активи A4	P 1095	603,00	698,60
Разом Активи		893,00	1189,10
Найбільш термінові пасиви П1	P 1615 – P 1690	198,0	85,0
Короткострокові пасиви П2	P 1600, P 1610	-	-
Довгострокові пасиви П3	P 1595	7,0	14,5
Постійні пасиви П4	P 1495	688,0	1089,6
Разом Пасиви		893,00	1189,10

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4
Співвідношення груп активів та пасивів
ПП «Чемоданчик»

На початок 2019 року			На кінець 2019 року		
A 1	>	П 1	A 1	>	П 1
A 2	=	П 2	A 2	>	П 2
A 3	>	П 3	A 3	>	П 3
A 4	<	П 4	A 4	<	П 4

Джерело: розроблено авторами

На основі даних табл. 4 бачимо, що на початок та кінець 2019 року баланс ПП «Чемоданчик» є абсолютно ліквідним.

Отже, підприємству вистачає власних грошових коштів на власних рахунках для покриття поточних зобов'язань, а необоротні активи сформовані повністю за рахунок власного капіталу.

Зіставлення груп активу і пасиву A1 – П1 та A2 – П2 дає змогу виявити так звану поточну ліквідність ПП «Чемоданчик», яка свідчить про його поточну платоспроможність.

Загалом процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та осно-

вних завдань цього управління. З цією метою на рис. 1 запропонована структурно-логічна схема здійснення процесу управління прибутком підприємств сфери туристичного господарства.

Відповідно до представленої структурно-логічної схеми, політика управління формуванням прибутку підприємств сфери туристичного господарства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів наданих послуг, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання та оновлення матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення системи управління підприємств сфери туристичного господарства.

Оптимізація управління процесами утворення та використання прибутку і рентабельністю значною мірою залежить від якості проведеного аналізу, реальності виявлених резервів збільшення прибутку та напрямів його використання, економічного обґрунтування шляхів формування і використання прибутку.

Відповідно, наступним шляхом управління прибутком і рентабельністю є планування.

Рис. 1. Структурна схема управління прибутком туристичного підприємства

Джерело: розроблено авторами

Рис. 2. Напрями управління прибутком і рентабельністю туристичного підприємства

Джерело: розроблено авторами

З метою покращення дієвості управління прибутком підприємства запропонуємо структурно-логічну схему управління прибутком (рис. 2).

Відповідно до наведених на рис. 2 напрямків управління прибутком і рентабельністю туристичного підприємства варто проаналізувати кожен із визначених восьми етапів. Зокрема, суть етапу формування інформаційної бази полягає у визначенні зовнішньої та внутрішньої інформаційної бази з метою управління прибутком. До зовнішньої інформаційної бази відносять: законодавчо-нормативні акти, положення, інструкції, прийняті на загальнодержавному рівні, а також на рівні окремих міністерств та відомств. До внутрішньої бази належать: накази, розпорядження та інші довідкові дані, які розробляються та приймають для кожного окремого підприємства туристичної галузі.

Визначення цільової суми прибутку на плановий період – полягає в проведеному попередніх розрахунків прибуткових показників, прогнозування прибутку з урахуванням факторів впливу та ризиків, які можуть бути визначені в плановому періоді.

Визначення основних пропорцій розподілу прибутку – передбачає прийняття політики розподілу прибутку, визначення основних напрямів його розподілу та обрахунок пропорційності розподілу прибутку.

Забезпечення контролю – передбачає визначення основних напрямів політики контролю, визначення функціональних обов'язків працівників підприємства, що будуть забезпечувати розроблення політики контролю, формування методики контролю, визначення основних показників, які будуть підлягати контролю.

Коригування за необхідністю окремих управлінських рішень за результатами контролю управління прибутком і рентабельністю передбачає

процес перевірки прийняття управлінських рішень апаратом управління підприємств туристичної галузі, за результатами попереднього етапу, щодо контролю управління прибутком та рентабельністю. Процес коригування також може здійснюватися на попередньому, поточному і наступному етапі управління прибутком і рентабельністю.

За проведеними дослідженнями для підвищення рівня прибутковості та рентабельності на підприємствах сфери туристичного господарства доцільно проводити заходи в такій послідовності:

- організаційні (удосконалення виробничої та організаційної структури управління, диверсифікація послуг, тощо);

- технічні (оновлення матеріальної бази, вдосконалення рекламної кампанії, запровадження інформаційної підтримки клієнтів тощо);

- економічні (важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними або відсутніми взагалі.

Сучасний стан розвитку економічних процесів передбачає розроблення та запровадження структурного підходу до процесу управління прибутком. Структура управління, яка застосовується зараз на підприємствах туристичної галузі, найчастіше не відповідає вимогам ринку та значним змінам, які відбуваються в законодавчо-нормативній базі та на зовнішньому ринку туристичних послуг. Зараз спостерігаються значні проблеми в інформаційному обміні. Інформація, яка формується зараз, є нечіткою або необґрунтованою, або десь навіть недостовірною, що не тільки призводить до виникнення певних помилок у прийнятті

управлінських рішень, а й заважає проведенню автоматизації процесу управління прибутком.

Окрім того, зараз на більшості туристичних підприємств процесом управління та формування прибутком займається не окремий відділ або спеціаліст, а це роблять працівники бухгалтерії, економісти, менеджери або взагалі цей процес лягає на керівництво туристичної фірми, що призводить до того, що формування та розподіл прибутку здійснюється чисто формально, без відповідного інформаційного підґрунтя, з низьким рівнем обґрунтування даного процесу, що в свою чергу призводить до хибних результатів, а отже, скорочення прибутку та рівня рентабельності. Працівники не бажають проводити аналітичні розрахунки тому, що це не входить до їхніх функціональних обов'язків, або зазвичай на це не вистачає відповідного часу або окремі працівники не мають відповідно рівня знань, тому для того, щоб все ж таки керувати формуванням та розподілом прибутку, необхідно розробити дієвий механізм, який би можна було застосовувати на різних підприємствах і який могли б використовувати працівники апарату управління туристичних фірм.

Впровадження сучасного механізму дасть змогу спрямувати фінансового менеджера (або іншого відповідного спеціаліста) на кінцевий результат, на збільшення суми прибутку, підвищення ефективності функціонування бізнесу.

Під час розроблення механізму регулювання прибутком та рентабельністю важливим є:

- визначити організаційну структуру;

- розподілити обов'язки між працівниками відповідних підрозділів для виконання певних функцій;
- передбачити центри відповідальності;
- побудувати систему управління.

Організаційну структуру управління прибутком можливо представити у вигляді трьох основних ланок:

- фінансова ланка, що включає бухгалтерію, кредитний і розрахунково-аналітичний відділи;
- економічна ланка, що включає планово-економічний, маркетинговий відділи;
- операційна ланка, що включає відділ продаж, відділ розроблення і впровадження технічних інновацій.

Залежно від розміру підприємства туристичної галузі і складності розв'язуваних завдань деякі ланки можуть об'єднуватися або підрозділятися.

Висновки і пропозиції. Отже, проаналізувавши вищесказане, можна підсумувати, що прибуток підприємства повною мірою піддається управлінським діям, заснованим на певних принципах і наукових підходах. Це ще раз підкреслює, що для управління прибутком підприємства як економічним об'єктом, який має велике значення для підприємства і покликаний виконувати стимулюючу функцію в його діяльності, необхідно застосовувати дієві інструменти управління.

Значна роль прибутку в розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників і працівників визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним.

Список використаних джерел:

1. Батченко Л.В., Дроздова Г.М., Дятлова В.В. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту. Донецьк : Норд-Прес, 2005.
2. Бовш Л.А. Маркетинговий потенціал розвитку туристичного бізнесу в умовах європейської інтеграції. *Наукові праці МАУП*, 2016.
3. Бовш Л.А. Економіка підприємства. Київ : МАУП, 2010. 264 с.
4. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві : *Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КІІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління»*. 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586> (дата звернення: 20.01.2020).
5. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2016. № 19. С. 42–44.
6. Говорущко Т.А., Арич М.І. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства. *Економічний аналіз : збірник наукових праць*. 2012. № 11. С. 117–121.
7. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. Вип. № 2. С. 299–303.
8. Сайти туристичного агентства TPG Чемоданчик. URL: <https://chemodanchik-kiev.business.site/> (дата звернення: 11.03.2020).

References:

1. Batchenko L.V., Drozdova H.M., Diatlova V.V. (2005). Zovnishnoekonomichna diialnist: teoriia i praktyka suchasnoho menedzhmentu [Foreign economic activity: theory and practice of modern management]. Donetsk: Nord-Press. (in Ukrainian)
2. Bovsh L.A. (2016). Marketyngovyj potencial rozvytku turystychnogo biznesu v umovah yevropejskoyi integraciyi [Marketing potential of tourism business development in the conditions of European integration]. *Naukovi praci MAUP*. (in Ukrainian)
3. Bovsh L.A. (2010). Ekonomika pidpryyemstva [Business Economics]. Kyiv: MAUP. (in Ukrainian)
4. Bondarenko N.S., Tyuleneva U.V. (2017). Udoshkonalennya upravlinnya prybutkom na pidpryyemstvi [Improvement of profit management at the enterprise]: *Zbirnyk naukovykh prats' molodykh echenykh fakul'tetu menedzhmentu ta marketingu KPI im. I. Sikors'koho «Aktual'ni problemy ekonomiky ta upravlinnya»*, no. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586> (accessed 20 January 2020).
5. Voronkova T.E., Bezpal'ko N.U. (2016). Shlyakhy pidvyshchennya prybutkovosti pidpryyemstva v umovakh nestabil'noho seredovyscha [Ways to increase the profitability of the enterprise in an unstable environment]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience]. Kyiv, no. 19, pp. 42–44.
6. Hovorushko T.A., Arych M.I. (2012). Teoretychni aspekty sutnosti upravlinnia finansovo-ekonomichnykh rezultatamy diialnosti pidpryyemstva [Theoretical aspects of the essence of management of financial and economic results of the enterprise]. *Ekonomichnyi analiz : zbirnyk naukovykh prats'*, no. 11, pp. 117–121.
7. Nykolyshyn S.E. (2017). Prybutok pidpryyemstva ta osoblyvosti upravlinnya nim [Profit of the enterprise and features of its management]. *Molodyy vchenyy*, no. 2, pp. 299–303.
8. Sites of the travel agency TPG Suitcase. URL: <https://chemodanchik-kiev.business.site/> (accessed 11 March 2020).

Батченко Л. В.
Гончар Л. А.
Лясковская В. Н.

Киевский национальный университет культуры и искусств

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА. ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

Резюме

В статье проанализированы основные теоретико-методологические аспекты управления прибылью и рентабельностью предприятий сферы туристического бизнеса. Рассмотрена экономическая сущность управления прибылью и рентабельностью. Осуществлен анализ баланса предприятия туристической отрасли. Определены основные направления оптимизации управления прибылью и рентабельностью, среди которых – формирование информационной базы, определение целевой суммы прибыли на плановый период, определение основных пропорций распределения прибыли, обеспечение контроля, корректировки при необходимости отдельных управленческих решений по результатам контроля управления прибылью и рентабельностью. Представлен механизм регулирования управления прибылью и рентабельностью, который позволит направить финансового менеджера (или другого соответствующего специалиста) на конечный результат, на увеличение суммы прибыли, повышение эффективности функционирования бизнеса. Обоснована структурно-логическая схема управления прибылью.

Ключевые слова: туристический бизнес, предприятие, прибыль, рентабельность, управление прибылью и рентабельностью, анализ баланса, оптимизация управления.

Batchenko Liudmyla
Honchar Liliia
Liaskivska Victoria

Kyiv National University of Culture and Arts

OPTIMIZATION MANAGEMENT OF PROFIT AND PROFITABILITY OF THE ENTERPRISES OF THE TOURIST BUSINESS SPHERE. APPLIED ASPECTS

Summary

In today's economy, the Ukrainian business sector of the tourism business needs adaptability and flexibility to the existing multivariate theoretical and applied approaches to optimize the management system. In a competitive environment, the role of constant systematic and qualitative analysis of enterprises, assessment of asset liquidity, strengthening financial stability is relevant. The problem becomes especially relevant in today's conditions, when in the field of tourism, along with the systemic crisis, there is a so-called period of stagnation associated with the coronavirus pandemic. In turn, a quick exit from it is possible not only through the reorientation to domestic tourism, but also the optimization of profit management and profitability. Accordingly, there is a need for an audit of the enterprise management system, which currently does not allow for the development of tourism enterprises, and therefore needs updating, greater adaptability and efficiency in a constantly changing market for tourism services. Analyzing a significant amount of work on this problem, we can say that most of the studies are theoretical and methodological in nature and aimed at solving general theoretical issues of profitability and profitability of economic activity of economic entities. That is why the article analyzes the main theoretical and methodological aspects of profit management and profitability of enterprises in the tourism business. The economic essence of profit and profitability management is considered. The analysis of the balance of the enterprise of the tourist branch is carried out. The main areas of optimization of profit and profitability management are identified, including the formation of information base, determination of the target amount of profit for the planning period, determination of the main proportions of profit distribution, control, adjustment of individual management decisions based on profit and profitability control. The mechanism of profit and profitability management regulation is presented, which will allow directing the financial manager (or other relevant specialist) to the final result to increase the amount of profit, increase the efficiency of business operation. The structural and logical scheme of profit management is substantiated.

Keywords: tourism business, enterprise, profit, profitability, profit and profitability management, balance sheet analysis, management optimization.