

УДК 658.15

Кисіль Ольга Дмитрівна

магістр

Національного університету харчових технологій

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** У статті розглядається наукова проблема управління фінансовими результатами підприємства. Визначено поняття управління фінансовими результатами на підприємстві та його основні складові. Окреслено принципи та методи управління фінансовими результатами у цілях оптимізації прибутковості сучасних підприємств.*

***Ключові слова:** фінансові результати, прибуток, витрати, доходи, управління, планування, методи, принципи.*

Постановка проблеми. Фінансовий результат є підсумком діяльності підприємства за певний період і у той же час важливою умовою наступного витка його роботи. Позитивні фінансові результати діяльності підприємства сприяють покращенню дохідної частини бюджету країни шляхом додаткових податкових надходжень, збільшенню інвестицій у діяльності підприємства, підвищенню його ділової активності у виробничій та фінансово-економічній сферах. За умов загострення конкурентної боротьби на усіх ринках для забезпечення функціонування ефективної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, актуальним є формування сучасної системи управління фінансовими результатами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні засади управління фінансовими результатами підприємств виклали у своїх

працях І. О. Бланк, М. П. Войнаренко, В. В. Ковальов, В. В. Мануйленко, Ф. Х. Найт, Г. О. Партин, Г. П. Савіцька, Т. А. Садовська, Р. В. Скалюк, Дж. К. Ван Хорн й інші автори. Позитивно оцінюючи результати, отримані дослідниками, необхідно відзначити, що більшість здобутків відображають лише окремі аспекти економічного змісту фінансових результатів, методів формування й управління прибутком, що не дозволяє у повній мірі вирішувати комплексну проблему управління фінансовими результатами підприємств у сучасних умовах господарювання, а тому потребує подальших наукових досліджень у цій сфері.

Мета статті – визначення сутності управління фінансовими результатами на підприємстві, його основних складових та методології.

Виклад основного матеріалу. Фінансові результати відображають основну мету підприємницької діяльності, її дохідність та є вирішальними для будь-якого підприємства. Окрім власників, керівництва і колективу організації, вони цікавлять вкладників капіталу (акціонерів), кредиторів, державні органи, у першу чергу фіскальні органи, фондові біржі, які займаються купівлею/продажем цінних паперів.

Аналізуючи формулювання поняття фінансових результатів у науковій літературі [1; 3; 6-7], можна дійти висновку, що більшість дослідників розглядає його як результат співставлення доходів і витрат підприємства, а також практично усі вони наводять дві форми вираження фінансового результату – прибуток або збиток. Ми погоджуємося із думкою Р. В. Скалюк, що фінансовий результат – це «підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод, отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства» [7, с. 136].

Для того, щоб краще зрозуміти сутність категорії «фінансові результати» проаналізуємо її з різного контексту. Так, відповідно до загальноекономічного поняття, фінансовий результат – це кінцевий результат діяльності, винагорода, приріст чистих активів, дохід, додана вартість від основної діяльності та мотив та основний результат діяльності будь-якого підприємства. Щодо управлінської точки зору, то це різниця між маржинальним доходом і постійними витратами, а також мета господарських операцій на підприємстві.

Якщо аналізувати відповідно до обліково-аналітичного аспекту, то це – основа для розрахунку джерел максимізації прибутку, порівняння основних категорій, серед яких доходи і витрати за звітній період, а також являється основою для проведення оцінки прибутковості роботи підприємства.

Отже, основний показник фінансових результатів підприємства – це прибуток чи збиток. У загальному вигляді прибуток визначається як різниця між загальною виручкою і загальними витратами, тобто різниця між доходами та витратами.

Звідси, прибуток відображає чистий дохід, створений у матеріальній сфері виробництва. У свою чергу, збиток – це від'ємний (негативний) результат між доходами та витратами.

Розрізняють наступні види прибутку підприємства:

– бухгалтерський прибуток підприємства – представляє собою виручку від реалізації продукції за вирахуванням з неї витрат на виробництво реалізованої продукції, додаючи або виключаючи при цьому доходи чи витрати від позареалізаційних операцій;

– чистий прибуток – відображає залишкову частину доходів підприємства, тобто це бухгалтерський прибуток за мінусом податків з нього;

– економічний прибуток – передбачає отримання фінансового результату, що виражається як виручка підприємства за мінусом собівартості продукції [5, с. 120–122].

Величина прибутку формується під впливом чинників різноманітного характеру, узагальнити які дуже складно. Однак усі фактори, які впливають на прибуток поділяють на внутрішні та зовнішні.



Рис. 1. Сукупність факторів, що впливають на фінансові результати*

Джерело: складено автором на основі [1; 3]

Механізм формування прибутку на вітчизняних підприємствах відображено у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) (форма №2).

Величина прибутку – параметр керований, а тому управляти ним рекомендується на усіх стадіях виробничо-комерційного циклу, розпочинаючи від закупівель сировини і матеріалів, та закінчуючи збутом продукції.

Як відомо, управління – це комплекс дій, що пов’язані з ухваленням рішення, і подальша дія на об’єкт, що направлена на досягнення прийнятого рішення. Виходячи з цього, можна надати наступне визначення управлінню фінансовими результатами, що це сукупність дій, пов’язаних з ухваленням рішення стосовно планування, розподілу та використання фінансових результатів суб’єкта господарювання [6, с. 242].

Для оцінки прибутковості проведемо аналіз показників рентабельності, які розраховуються як відношення прибутку до витрат на прикладі конкретного підприємства. Для аналізу використаємо дані ПрАТ Оболонь [5].

Таблиця 1

Показники рентабельності ПрАТ «Оболонь»

Показник	2016р.	2017р.	Абсолютне відхилення (+/-)
1. Витратні показники рентабельності			
Рентабельність продукції за валовим прибутком	30,98	39,21	8,23
Рентабельність операційної діяльності	-4,95	0,98	5,93
Рентабельність звичайної (господарської) діяльності	-17,53	4,11	21,64
2. Дохідні показники рентабельності			
Валова рентабельність продажу (реалізації)	23,65	28,17	4,52
Операційна рентабельність продажу (операційна маржа)	-5,43	1	6,43
Чиста рентабельність продажу (реалізації)	-20,54	3,56	24,1
3. Ресурсні показники рентабельності			
Економічна рентабельність капіталу (рентабельність активів)	-13,28	2,57	15,85
Фінансова рентабельність (рентабельність власного капіталу)	-38,19	7,08	45,27
Рентабельність оборотних активів	-74,38	10,61	84,99
Рентабельність виробництва (рентабельність основних засобів)	-4,32	0,96	5,28

Проаналізувавши дані з таблиці 2 можна зробити висновок, що ефективність діяльності ПрАТ «Оболонь» протягом аналізованого періоду

підвищилась. Про це свідчить підвищення усіх показників рентабельності. Значення витратних показників рентабельності свідчить про зростання ефективності виробництва (на що вказує збільшення валової рентабельності продукції), також ефективність операційної та господарської діяльності зросли.

Динаміка доходних показників рентабельності свідчить про підвищення ефективності продажу продукції. Значення операційної маржі та чистої рентабельності продажу в 2017 році є додатними значеннями, до того ж, спостерігається їх позитивна динаміка. Операційна рентабельність вказує, що на 1 грн проданої продукції припадає 1 грн операційного прибутку. Даний показник у 2017 році не є високим, проте він має динаміку до зростання, оскільки у 2016 році спостерігався збиток. Позитивне значення рентабельності продажу за операційним прибутком та його зростання в динаміці свідчить про підвищення результативності основної діяльності підприємства і, відповідно, може бути сигналом для інвестора про сприятливі перспективи діяльності підприємства у майбутньому

Ресурсні показники рентабельності також мають позитивну динаміку, що свідчить про підвищення інвестиційної привабливості підприємства та збільшення добробуту власників. Це дає змогу стверджувати про достатню привабливість вкладання коштів у дане підприємство.

Таким чином, аналіз Звіту про фінансові результати та оцінка динаміки показників рентабельності підприємства свідчить про підвищення прибутковості в 2017 році. Головною причиною підвищення прибутковості є достатньо ефективна операційна діяльність підприємства.

Управління прибутком як основним фінансовим результатом розпізнається як складова частина фінансового менеджменту підприємства, що носить по відношенню до нього підлеглий характер,

припускаючи: досягнення оптимальної структури та підвищення виробничого потенціалу; забезпечення поточної фінансово-господарської діяльності; облік ризиків; реалізацію стратегічних завдань. Як підкреслюють В. В. Мануйленко й Т. А. Садовська, що якщо управління прибутком розглядати саме як бізнес-процес, то результат досягається ефективніше, а тому процес управління прибутком слід визначати як сукупність послідовних дій у системі, яка має внутрішню логіку розвитку і нерозривно пов'язана із середовищем; спрямований на формування прибутку в необхідному обсязі та його ефективне використання відповідно до цільової спрямованості підприємства [3, с. 123].

Управління фінансовими результатами базується на загальних принципах управління, а саме таких, як цілеспрямованість, плановість, компетентність, стимулювання, ієрархічність. Крім того, важливим є принцип взаємозалежності, тобто потрібно враховувати, що управління відбувається під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Також слід брати до уваги принципи:

- оптимальності, який вимагає вибору найкращого управлінського рішення в конкретній ситуації;
- гнучкості, тобто можливості системи управління адаптуватися до змін навколишнього середовища.

Метою управління фінансовими результатами підприємства можна вважати забезпечення максимізації абсолютної величини чистого прибутку і стабільності його формування у часі. При цьому прибуток (і, відповідно, управління прибутком підприємства) розглядаються як джерело створення достатку акціонерів у формі грошових дивідендних виплат і максимізації ринкової вартості підприємства (його корпоративних прав) [9, с. 160].

Управління фінансовими результатами включає:

1. Облік складових фінансового результату.
2. Формування фінансового результату.

3. Розподіл фінансового результату.
4. Контроль за використанням фінансового результату.
5. Аналіз фінансового результату.
6. Координацію дій з управління окремими складовими фінансового результату [3, с. 130].

Базою управління фінансовими результатами на підприємстві є їх планування. Внутрішньофірмове планування фінансових результатів ґрунтується на:

- прогнозуванні формування і розподілу прибутку підприємства;
- поточному плануванні формування, розподілу і використання прибутку;
- оперативному плануванні формування та використання прибутку підприємства [1, с. 76].

Процес планування фінансового результату на підприємстві та його основні етапи наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Етапи планування фінансового результату на підприємстві

Етапи	Характеристика
I етап	розробка загального фінансового плану підприємства – визначаються види продукції і послуг, що сприяють збільшенню у перспективі прибутковості, схильності до ризику підприємства
II етап	поточне планування - планується собівартість, ціни на продукцію, прибутковість структурних одиниць підприємства; проводиться бюджетування
III етап	оперативне планування - встановлюється взаємозв'язок показників виручки, собівартості продажів, валового прибутку (збитку), прибутку (збитку) від продажів, податкових платежів, прибутку (збитку) до оподаткування, чистого прибутку (збитку). У результаті визначається сума чистого прибутку за видами діяльності
IV етап	стратегічне планування прибутку – береться до уваги: система стратегічних цілей формування прибутку, комплекс розроблених окремих цільових показників (середньорічний темп приросту прибутку, коефіцієнти рентабельності: валова (чиста) рентабельність продажів, рентабельність активів та ін.), які виступають мінімальним критерієм рівня формування прибутку у процесі операційної діяльності підприємства на майбутній плановий період

Джерело: складено автором на основі [1; 3]

Отже, одиничні характеристики, пов'язані з формуванням і використанням фінансового результату (прибутку), знаходять своє відображення у поточному плані формування і використання фінансових ресурсів. За основу для розробки поточних планів береться рік з розбиттям за кварталами.

Теперішній етап розвитку економіки України зумовлює необхідність застосування перспективних методів управління фінансовими результатами підприємства, які б враховували невизначеність середовища їх функціонування [2, с. 65].

У процесі планування формування прибутку застосовуються різноманітні методи, основними з яких є: метод екстраполяції; метод прямого рахунку; нормативний метод; метод планування прибутку із застосуванням системи «взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку»; метод цільового формування прибутку; метод прогнозування грошового потоку; метод факторного моделювання фінансових результатів [8].

Метод екстраполяції базується на результатах горизонтального (трендового) розгляду динаміки маржинального, валового і чистого прибутку за декілька попередніх фінансових періодів і далі пролонгується на наступний плановий період. Розрахунок методом екстраполяції можна представити так:

$$\Phi p_{пл} = \Phi p_{зв} \times I, \quad (1)$$

де $\Phi p_{пл}$ – планова величина фінансового показника;

$\Phi p_{зв}$ – фактичне значення фінансового показника;

I – індекс зміни фінансового показника.

Метод прямого рахунку – це відносно простий і надійний метод планування, проте його можна застосовувати тільки у тому випадку, якщо заздалегідь сформовані плани доходів, витрат та податкових відрахувань.

Планування прибутку методом прямого рахунку формалізовано відображається наступним чином:

$$П_{пл} = q \times (Чд - Сзаг.), \quad (2)$$

де Чд – планова сума чистого доходу від реалізації (виручка без ПДВ);

Сзаг. – планова сума собівартості продукції (послуг) підприємства.

Також відносно простим є нормативний метод планування формування операційного прибутку, але умовою його використання є наявність на підприємстві необхідної нормативної бази. Нормативний метод припускає формування прибутку на основі системи різноманітних нормативів, таких, як норма прибутку на власний капітал, норма прибутку на активи підприємства, норма прибутку на одиницю реалізованої продукції тощо.

Метод планування прибутку із застосуванням системи «взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку» дозволяє визначати усі види прибутку за наявності тієї ж інформації, яка використовується при застосуванні «методу прямого рахунку». Даний метод базується на розрахунку маржинального прибутку – прибутку, отриманого від зростання обсягу виручки від продажів при незмінних умовно-постійних витратах – з виручки (без ПДВ, акцизів тощо) віднімаються змінні витрати. Далі відніманням з маржинального прибутку постійних витрат визначають прибуток підприємства. У процесі розрахунків використовується наступна формула:

$$П = Q \times Ц - (Q \times V + C) = Q \times (Ц - V) - C, \quad (3)$$

де Q – обсяг виручки у натуральному вираженні;

Ц – ціна товару;

С – сума умовно-постійних витрат;

V – змінні витрати.

Найбільшу ув'язку планових показників із стратегічними цілями управління фінансовими результатами підприємства у плановому періоді дозволяє забезпечити метод цільового формування прибутку. На основі цільової суми чистого операційного прибутку визначаються цільові суми валового і маржинального операційного прибутку відповідно.

Відносно новим є метод прогнозування грошового потоку, це поширений метод для країн з розвинутою ринковою економікою. Він базується на поточному плані надходження і витрачання грошових коштів підприємства. У загальному вигляді процедура прогнозування грошових потоків включає три етапи:

- 1) прогнозування грошових надходжень за періодами;
- 2) прогнозування відтоку грошових коштів за періодами;
- 3) розрахунок чистих грошових потоків як різниці надходжень і витрачань.

Найбільш складним та трудомістким являє собою метод факторного моделювання фінансових результатів; він потребує значного обсягу аналітичних і прогнозних розрахунків. Використання факторної моделі дозволяє відобразити вклад кожної складової в плановій величині прибутку при заданих значеннях темпів зростання основних показників. Наприклад, прибуток від реалізації продукції перебуває під впливом таких чинників, як зміна обсягів реалізації, коливання цін на продукцію, товарного асортименту, цін на сировину, матеріали, паливо, рівня витрат, матеріальних і трудових ресурсів. Тому, прорахувавши зміни ключових чинників, можна будувати прогнозні плани більш точніше та достовірніше. Застосування факторних моделей розширює можливості прогнозування прибутку. Ці моделі добре піддаються програмуванню і поєднуються з використанням можливостей обробки даних автоматизованим шляхом.

Упровадження розглянутих методів управління фінансовими результатами сприяє підвищенню ефективності управління ними на сучасних підприємствах.

Висновок з проведеного дослідження. Отже, управління фінансовими результатами господарюючого суб'єкта виступає компонентом загальної системи фінансового менеджменту підприємства. Це складний управлінський механізм, що дозволяє забезпечити ефективність діяльності підприємства шляхом застосування численного набору процесних складових, принципів, функцій та методів управління, основними з яких є планування і контроль. Управління прибутком як основним фінансовим результатом слід розглядати саме як бізнес-процес, за умови чого результат досягається ефективніше; таке управління за сучасних умов визначається як сукупність послідовних дій у системі, яка має внутрішню логіку розвитку і нерозривно пов'язана із середовищем функціонування; спрямований на формування прибутку у необхідному обсязі та його ефективне використання відповідно до цільової спрямованості підприємства.

Література

1. Войнаренко М. П. Управління фінансовими результатами промислових підприємств : монографія / М. П. Войнаренко, Р. В. Скалюк. – Вінниця : Едельвейс і К, 2014. – 188 с.
2. Дробишева О. О. Управління прибутком підприємства в умовах кризи / О. О. Дробишева, Ю. М. Бучакчійська // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2018. – Вип. 3. – С. 64–68.
3. Мануйленко В. В. Управление прибылью организации : учеб. пособ. / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 312 с.

4. Офіційний сайт ПрАТ "Оболонь" [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://obolon.ua/ua>.
5. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент : підруч. / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів : Львівська політехніка, 2018. – 388 с.
6. Савіцька Г. П. Управління прибутком підприємства / Г. П. Савіцька, Н. А. Шелест // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія : Економіка і управління. – 2016. – Вип. 36. – С. 241–248.
7. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Наукові праці Кіровоград. нац. техн. ун-ту : зб. наук. праць. – Кіровоград : КНТУ, 2010. Вип. 18, ч. 1. – С. 135–141.
8. Шашина М. В. Методи управління прибутком підприємства / М. В. Шашина, Р. С. Седун // Підприємництво та інновації. – 2015. – Вип. 1. – С. 55–60.
9. Щербанюк О. М. Управління прибутком підприємств України в сучасних умовах / О. М. Щербанюк // Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики. – 2017. – № 8. – С. 157–164.