

УДК 336.02
JEL Classification G30

Ніпіаліді Ольга

к.е.н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету

ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПРОЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Анотація

Вступ. У статті розглянуто роль прибутку, як ключового показника діяльності підприємства. Визначено, що в сучасних умовах найбільшу увагу необхідно приділяти питанням ефективного управління прибутком, що являє собою процес розробки й прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання. Обґрунтовано, що прибуток підприємства повною мірою піддається управлінським діям, оснований на певних наукових підходах та методах керування фінансово-господарською діяльністю.

Методи. Описано системний підхід управління прибутком на підприємстві - процес формування, процес організаційно-інформаційного забезпечення, процес розподілу і використання прибутку та політику управління прибутком на кожному з цих етапів. Виявлено, необхідність впровадження в практику процесно орієнтованої концепції управління прибутком, яка передбачає створення центрів відповідальності, що дає можливість побудувати систему управління, адекватну сучасним вимогам господарювання.

Результати. Автором запропоновано новітні підходи до формування аналітичної інформації щодо оптимізації пропорцій розподілу прибутку за різними напрямками використання.

Перспективи. Перспектива подальших досліджень полягає у потребі розробки методики і техніки обґрунтувань правильності вибору того чи іншого напрямку використання прибутку та оптимізації на цій основі діяльності суб'єкта господарювання загалом.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, задачі управління, ефективність, фактори впливу, політика управління прибутком, прибутковість.

Вступ. Сьогодні важливою проблемою української економіки є подолання спаду виробництва, відновлення нормального відтворювального процесу в усіх його ланках, враховуючи особливості наявних політичної та економічної криз. Одним зі шляхів реалізації цих завдань має стати підвищення прибутковості підприємств, адже саме прибуток є важливою рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців в умовах проциклічності економіки. При створенні підприємства, його власників хвилює, перш за все, прибутковість, що означає покриття

прибутком витрат організації. Чим більший прибуток, тим ефективніше відбувається розвиток і з'являються можливості для розширення виробничої діяльності підприємства.

Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників і персоналу, а також держави визначають необхідність дослідження питань пошуку шляхів ефективного управління ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами управління, формування й використання прибутку підприємства, забезпечення прибуткової діяльності в різних аспектах досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені: Бланк І.О., Воробйова Ю.Н., Ван Хорн Дж., Василик О.Д., Донець Л.І., Ковальова В.В., Покропивний С.Ф., Поддєрьогін А.М., Гриньова В.М., Кальмук В.М., Коваленко Л.О., Коюда В.О., Субботович Ю.Л. та ін.

Вклад вчених у вирішення проблемних питань підвищення прибутковості підприємств є досить вагомим, проте сьогодні існує необхідність пошуку більш ефективних підходів та методів управління прибутком, що пов'язано зі зростанням ризиків, які виникають в кризових умовах.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних основ формування, розподілу й використання прибутку підприємства та розробка шляхів підвищення ефективності процесу управління ним в умовах проциклічності.

Методологія дослідження. Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Нині в Україні спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох підприємств.

Серед причин, які мали суттєвий негативний вплив на розвиток вітчизняної економіки, слід назвати глобальні економічні кризи 2000-2003рр., 2008-2010 рр., політичну кризу 2007 р. Незадовільні державні антикризові заходи призвели до соціального напруження в суспільстві, загострення політичного протистояння.

Однак, вирішальне значення в питанні різкого погіршення показників

економіки України мала політична криза, що розпочалася 13 листопада 2013 р. Ця криза дестабілізувала становище в країні, в результаті чого на весні 2014 року Крим перейшов до складу Росії, а на сході країни розпочався воєнний конфлікт. Наслідком цього конфлікту стало значне зниження економічної активності більшості підприємств, великі матеріальні втрати в промисловій, транспортній та соціальній інфраструктурах країни [13].

Підтвердженням цього є офіційні дані про показники прибутковості українських підприємств за регіонами (табл.1).

Таблиця 1

**Прибуток (збиток) великих та середніх підприємств
за регіонами України**

| Регіони | 2014 рік | | | 2015 рік | | | Відносне відхилення, % |
|---------------------|------------------------|-------------|-----------|------------------------|-------------|-----------|------------------------|
| | Чистий прибуток (грн.) | Прибуток, % | Збиток, % | Чистий прибуток (грн.) | Прибуток, % | Збиток, % | |
| Україна | -215545,6 | 53,9 | 46,1 | -195456,2 | 57,3 | 42,7 | -9,3 |
| Вінницька | -726,8 | 64,4 | 35,6 | 581,2 | 64,5 | 35,5 | -180,0 |
| Волинська | -4866,1 | 55,5 | 44,5 | -2699,8 | 65,3 | 34,7 | -44,5 |
| Дніпропетровська | -12098,1 | 53,3 | 46,7 | -15796,4 | 54,3 | 45,7 | 30,6 |
| Донецька | -23062,4 | 48,2 | 51,8 | -28431,5 | 41,7 | 58,3 | 23,3 |
| Житомирська | -961,3 | 63,0 | 37,0 | -955,1 | 61,2 | 38,8 | -0,6 |
| Закарпатська | -591,4 | 66,9 | 33,1 | -701,0 | 71,2 | 28,8 | 18,5 |
| Запорізька | -4793,9 | 57,0 | 43,0 | -4671,4 | 60,0 | 40,0 | -2,6 |
| Івано-Франківська | -4889,2 | 52,5 | 47,5 | -5522,1 | 59,4 | 40,6 | 12,9 |
| Київська | -8939,2 | 46,0 | 54,0 | -10900,5 | 53,0 | 47,0 | 21,9 |
| Кіровоградська | -2762,3 | 53,4 | 46,6 | -4011,0 | 52,4 | 47,6 | 45,2 |
| Луганська | -19363,3 | 51,8 | 48,2 | -32516,7 | 35,8 | 64,2 | 67,9 |
| Львівська | -3842,8 | 53,6 | 46,4 | -4043,6 | 60,9 | 39,1 | 5,2 |
| Миколаївська | -3317,9 | 49,8 | 50,2 | -2884,8 | 59,2 | 40,8 | -13,1 |
| Одеська | -9435,9 | 49,4 | 50,6 | -5196,1 | 57,8 | 42,2 | -44,9 |
| Продовження табл. 1 | | | | | | | |
| Полтавська | -794,3 | 55,2 | 44,8 | -4422,7 | 57,9 | 42,1 | 456,8 |
| Рівненська | -4679,9 | 61,4 | 38,6 | -3702,5 | 64,9 | 35,1 | -20,9 |

| | | | | | | | |
|---------------|----------|------|------|----------|------|------|--------|
| Сумська | -282,2 | 56,3 | 43,7 | -357,0 | 65,1 | 34,9 | 26,2 |
| Тернопільська | -2040,0 | 46,1 | 53,9 | -3103,7 | 60,1 | 39,9 | 52,1 |
| Харківська | -1131,7 | 58,9 | 41,1 | -2760,9 | 60,3 | 39,7 | 144,0 |
| Херсонська | -1250,2 | 45,8 | 54,2 | -1309,9 | 58,0 | 42,0 | 4,8 |
| Хмельницька | -1852,5 | 62,7 | 37,3 | -2260,5 | 62,8 | 37,2 | 22,0 |
| Черкаська | -4482,7 | 59,6 | 40,4 | -1543,9 | 63,0 | 37,0 | -65,6 |
| Чернівецька | -180,3 | 58,6 | 41,4 | 9,2 | 63,1 | 36,9 | -105,1 |
| Чернігівська | -481,7 | 60,9 | 39,1 | -901,5 | 62,2 | 37,8 | 87,1 |
| м. Київ | -98718,9 | 52,8 | 47,2 | -57354,0 | 55,3 | 44,7 | -41,9 |

**Джерело: [2]*

Дані табл. 1 вказують на те, що ситуація на українських підприємствах протягом 2015 року дещо покращилося, адже обсяг збитків по всій території України скоротився на 9,3%. Так, якщо у 2014 році всі результуючі показники суб'єктів господарювання в цілому були збитковими в усіх областях, то вже в 2015 році в окремих з них з'являються прибутки. Зокрема, позитивне значення чистого прибутку спостерігається в Чернівецькій (9,2 млн. грн.) та Вінницькій областях (581,2 млн. грн.). Схожа тенденція стосується і частки підприємств, які одержували прибуток: вона збільшилася з 53,9% у 2014 році до 57,3% у 2015. При цьому кількість збиткових установ зазнала скорочення за досліджуваний період (від 46,1% у 2014 році до 42,7% у 2015).

Такі офіційні дані Державної служби статистики України свідчать про значні проблеми у діяльності майже половини вітчизняних підприємств. Тому нагальною постає проблема подолання негативних тенденцій та розробка реальних заходів щодо підвищення рівня прибутковості підприємств в сучасних умовах [2, с. 42].

Важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства займає ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес розробки прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання.

Аналіз теорії та практики економічного управління різними економічними об'єктами дозволив встановити необхідність застосування до

управління прибутком наступних підходів: системного, комплексного, процесного, нормативного, адміністративного, поведінкового, ситуаційного, маркетингового, кількісного (математичного) [3, с.148].

Як правило, українськими фінансовими менеджерами застосовується системний підхід до управління прибутком, який передбачає вивчення способів організації підсистем в одне ціле і вплив процесів, що відбуваються у системі в цілому на окремі її ланки. Виходячи з цього структурно-логічна схема здійснення процесу управління прибутком за системним підходом повинна включати в себе складові, здатні забезпечити оптимізацію та мінімізацію найбільш вагомих чинників впливу на обсяг прибутку (рис.1).

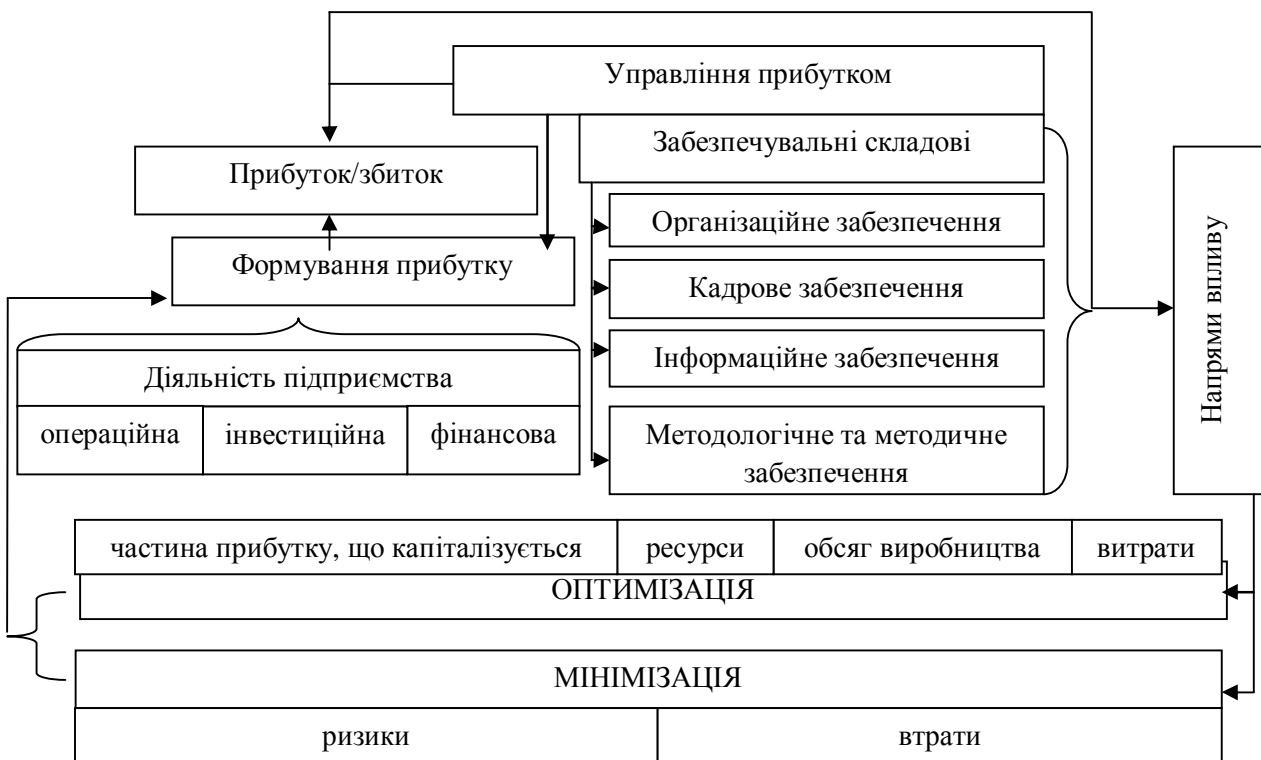


Рис.1. Структурна схема управління прибутком підприємства*

*Джерело: запропоновано автором

Системне управління прибутком являє собою багаторівневу систему, яка об'єднує підсистеми: формування прибутку, забезпечувальну частину (організаційно-методичне забезпечення), розподіл і використання прибутку. Кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, який сформовано на першому етапі, визначають напрями його

розподілу. Чим більший прибуток підприємство отримує, тим більше завдань воно може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання.

Політика управління формуванням прибутку включає в себе такі елементи як розробка політики управління прибутком в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Вона повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань, щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління доходами й витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, підвищення продуктивності праці [11, с.316].

Доцільно зазначити, що НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» з 2013 року визначає отримання прибутку від звичайної і припиненої діяльності (тобто діяльності, яка фактично завершилась, або компоненти компанії класифіковані, як призначені для продажу), що безпосередньо впливає на кінцевий фінансовий результат – чистий прибуток. При цьому прибутків від надзвичайних подій вже не існує [7] .

Отже, значну частку прибутку підприємство отримує від операційної діяльності, тобто від операцій пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції. Дуже мало підприємств зараз займається фінансовими та інвестиційними операціями. Проте, якщо вони наявні в діяльності підприємства, то розширюють коло джерел утворення прибутку.

На наш погляд, перш за все, у процесі управління формуванням операційного прибутку необхідно враховувати сукупність факторів, які впливають на його величину.

Найважливішими чинниками є зміна обсягу виробництва й реалізації продукції. Падіння обсягів виробництва за сучасних економічних умов, враховуючи високі ціни, неодмінно веде до скорочення обсягу прибутку. Звідси висновок про необхідність вживати підприємству невідкладних заходів із забезпечення зростання обсягу виробництва й продуктивності праці. Обсяг

виробництва буде зростати за умов впровадження нової техніки, удосконалення технологій виробництва, використання прогресивних матеріалів. Хоч такий напрям і є достатньо затратним, однак за умови детального планування та вибору оптимальних варіантів, його застосування може бути ефективним і прибутковим. Для покращення продуктивності праці підприємству варто використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу у понаднормативний час, застосовувати принцип патерналізму тощо. Досвід розвинених зарубіжних країн, зокрема Японії та США свідчить, що такі підходи також сприяють зростанню прибутковості.

На розмір обсягу реалізації продукції впливає зміна залишків нереалізованої продукції. Чим більше цих залишків, тим менший прибуток від реалізації продукції. Величина нереалізованої продукції залежить від умов її реалізації, обумовлених банківською діяльністю. А отже, щоб збільшити прибуток слід скоротити залишки нереалізованої продукції шляхом вдосконалення розрахунково-платіжних відносин між підприємствами.

Обсяг реалізації безпосередньо залежить від цінової політики підприємства. В ринкових умовах підприємства встановлюють вільні ціни на продукцію в залежності від конкурентоспроможності цієї продукції, попиту й пропозиції на аналогічну продукцію інших виробників. Вочевидь, що справжній рівень цін визначається передусім якістю готової продукції. Проблема якості продукції в ряді галузей промисловості пов'язана з підвищенням надійності і тривалості використання виробів. Багато підприємств випускають продукцію з гарантією.

Дослідження показали, що на сьогодні в багатьох випадках є сенс направити зусилля на поліпшення ціноутворення. Це особливо справедливо, якщо прибутковість в розрахунку на одиницю продукції низька, адже тоді збільшення обсягу продажу не спричинить суттєвого зростання прибутку, відтак кращим варіантом буде зниження витрат і підвищення ціни.

Можна заперечити, що підвищення ціни зазвичай призводить до певного скорочення обсягу продажу. Але варто зазначити, що, по-перше, це трапляється не завжди, а, по-друге, навіть якщо це і станеться, то невеликим скороченням продажу можна пожертвувати, якщо він буде компенсований підвищеною ціною. В будь-якому разі зміна ціни прямо впливає на прибуток і збут.

Ще одним чинником, який безпосередньо впливає на величину прибутку підприємства, є зміна рівня собівартості. Цей чинник, в свою чергу, перебуває під впливом багатьох факторів. Загалом, при аналізі зміни рівня собівартості потрібно виявляти причини її зниження або підвищення для того, щоб розробити заходи зі скорочення рівня витрат на виробництво продукції й досягти збільшення за рахунок цього прибутку підприємства.

У практиці підприємницької діяльності застосовуються різні способи зниження собівартості. Безумовно, використовуються такі прийоми, як зменшення умовно-змінних і умовно-постійних витрат, а саме: економія паливно-сировинних ресурсів, матеріальних й трудових витрат (для цього необхідно проводити регулярно інвентаризацію запасів та обладнання, з метою виявлення надлишків та вдосконалювати техніко-економічні нормативи запасів), зниження частки амортизаційних відрахувань, скорочення адміністративних витрат тощо. Проте, слід пам'ятати, що зниження собівартості має межу, після якого вона вимагає зниження якості продукції.

Щодо контролю за розподілом витрат підприємства фінансовому менеджеру доцільно використовувати нові методи управління витратами, такі як управлінський облік. Особливо ефективним є облік за центрами відповідальності, які здійснюють функціональне калькулювання витрат (Activity-Based Costing, ABC). Центр витрат повинен раціоналізувати структуру витрат, оперативно реагувати на відхилення від нормальної запланованої величини витрат і передбачає передачу частини функцій з прийняття рішень до рівня лінійних керівників. Останні відповідають за затверджену величину витрат і мають забезпечити виконання запланованих показників. Проте, створення таких центрів відповідальності залежить від багатьох чинників –

обсягу діяльності підприємства, його організаційно-правової форми, чисельності персоналу тощо.

Досліджуючи проблеми прийняття рішень при управлінні операційним прибутком, на думку Т.В. Романової [10, с.2], важливо враховувати стадії життєвого циклу відповідної продукції. Науковець також зазначає, що задля збереження рівня прибутку для підприємства важливо визначити початок проектування й запуску у виробництво нового виду продукції. Етап проектування й освоєння продукції займає певний час, протягом якого підприємство зазнає збитків. Потім із моменту запуску продукції у виробництво збитки починають знижуватися і через деякий час досягається точка беззбитковості. При збільшенні обсягу продажу росте і прибуток за допомогою зниження частки постійних витрат. При досягненні рівноваги попиту й пропозиції розмір прибутку стабілізується і певний час залишається на незмінному рівні. Такий стан може зберігатися досить тривалий час за відсутності загрози з боку конкурентів і при стабільному попиті на продукцію. За наявності конкурентів підтримку рівня продажів можна досягти, використовуючи метод зниження рентабельності, тобто зниження ціни за допомогою частки прибутку.

При посиленні конкурентної боротьби підприємство неспроможне далі підтримувати рівень продажів за допомогою зниження ціни, оскільки робота стає неефективною, збитковою. Задля підтримки ефективності підприємству потрібно знижувати витрати пропорційно зниженню ціни або ж збільшувати обсяг виробництва іншої продукції, попит на яку ще не вичерпаний. Тому підприємства повинні братися до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості. Така стратегія дозволить постійно зберігати досягнутий рівень рентабельності і навіть, при несприятливій кон'юнктурі, підвищити його [10, с.2–3].

Узагальнюючи різні точки зору вітчизняних і зарубіжних дослідників [2; 5;11] доцільно запропонувати послідовність визначення цільового розміру прибутку підприємства, що передбачає такі управлінські кроки:

1) зростання обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства – при високій питомій вазі постійних витрат у собівартості продукції зростання об'ємів реалізації призведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції;

2) зростання цін – в період високих темпів інфляції зростання прибутку можна забезпечити за рахунок цінового чинника, але при умові наявності високої якості продукції, яка має відповідне гарантійне забезпечення;

3) зниження собівартості – зниження витрат без негативного впливу на якість продукції, досягається за рахунок більшої керованості й контролю витратами;

4) ефективні маркетингові дослідження – випуск саме тих видів продукції, які користуються більшим попитом у населення, особливо в період кризи, коли платоспроможний попит населення знижується.

Практика світової торгівлі довела, що багато видів нових виробів не знаходять свого покупця на ринку без вправної організації маркетингу, яка потребує постійного проведення досліджень ринку, поведінки споживачів і конкурентів.

Аналізуючи організаційну складову управління прибутком підприємств, слід зазначити, що сучасні умови господарювання, потребують застосування нових наукових підходів та методів керування фінансово-господарською діяльністю. Як переконливо свідчить досвід західноєвропейського, американського, японського, менеджменту, у теперішній час як ніколи стає актуальним лозунг: «Кадри вирішують все».

Організаційна структура управління прибутком значною мірою залежить від концепції управління, яка прийнята на підприємстві. Наголосимо, що існуюча загальна організаційна структура управління підприємством, заснована на класичній структурно-функціональній концепції

не відповідає сучасним вимогам ринкової економіки, динамічним змінам зовнішнього середовища. Ця концепція обумовлює фрагментарне управління процесами підприємства, що ускладнює інформаційний обмін, сприяє виникненню інформаційної надмірності, заважає впровадженню комплексної автоматизації процесів управління. Внаслідок того, що проблемами формування і розподілу прибутку займаються часто декілька структурних підрозділів, на підприємствах немає ані цілісної технології управління прибутком, спрямованої на координацію кінцевих результатів діяльності підприємства із запитом зовнішніх споживачів, ані конкретного відповідального за кінцеві результати. Все це веде до скорочення суми прибутку, зниження рівня рентабельності діяльності підприємств.

Саме впровадження сучасної процесно орієнтованої концепції управління (процесний підхід управління прибутком) дозволить спрямувати фінансового менеджера на кінцевий результат, на збільшення суми прибутку, підвищення ефективності функціонування бізнесу. Дана концепція передбачає чітку організаційну структуру, розподіл обов'язків, що виключає дублювання різними ланками однакових функцій управління. Вона дає можливість оптимізувати витрати ресурсів, чисельність і завантаженість персоналу, налагодити взаємодію між структурними одиницями як усередині підприємства, так і з клієнтами, постачальниками. Впровадження в практику управління прибутком центрів відповідальності дає можливість якісно вдосконалити процеси формування, розподілу та споживання прибутку, побудувати систему управління, адекватну сучасним вимогам господарювання.

Зокрема, Іванченко Д.Ф. у своєму дисертаційному дослідженні пропонує організаційну структуру управління прибутком представити у вигляді трьох основних департаментів та їх відділів(рис.2):

- фінансовий департамент, що включає бухгалтерію, кредитний і розрахунково-аналітичний відділи;
- економічний департамент, що включає планово-

економічний, маркетинговий відділи, відділ збуту;

– виробничий департамент, що включає виробничий відділ, відділ закупівель, відділ розробки і впровадження технічних інновацій.

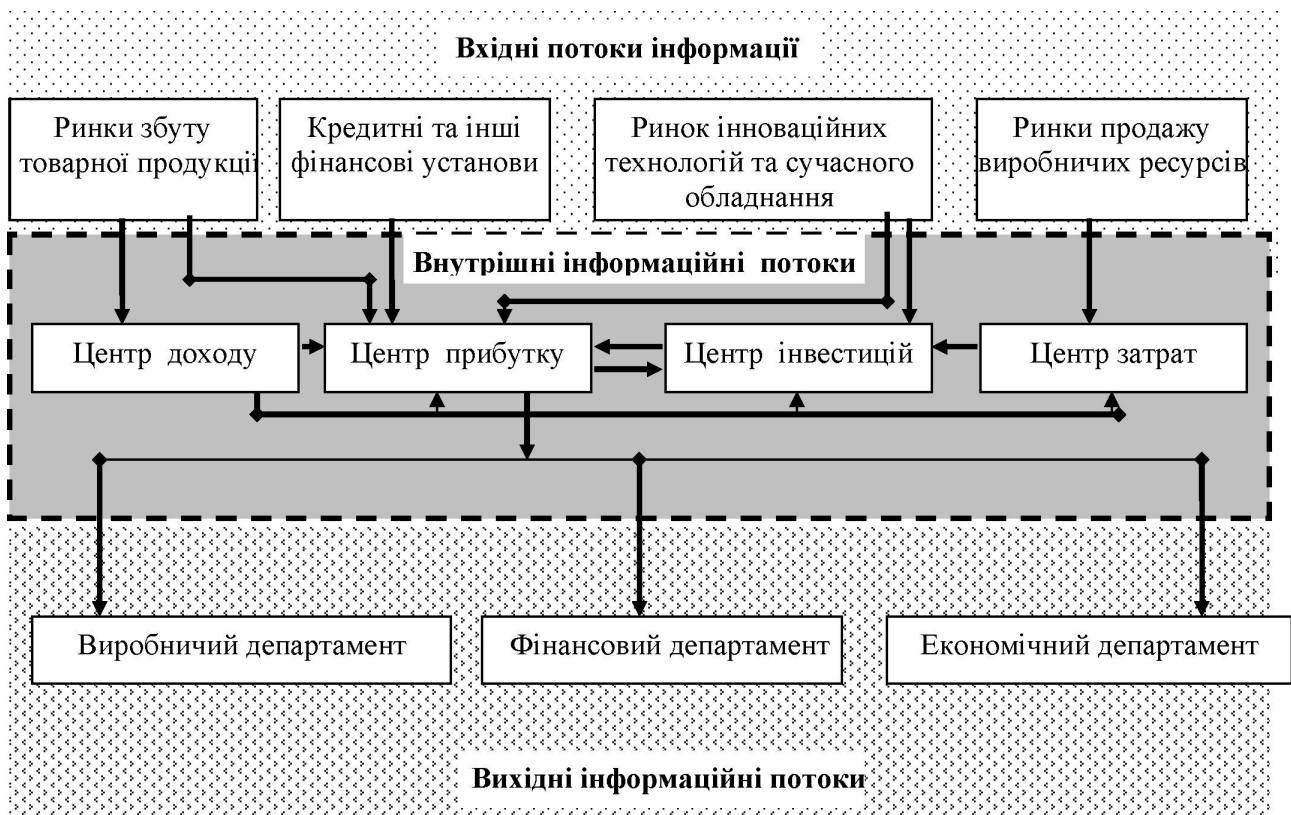


Рис. 2. Структурно-логічна схема обміну інформацією при управлінні прибутком підприємства*

*Джерело: [4]

В залежності від розміру підприємств і складності розв'язуваних задач деякі підрозділи можуть об'єднуватися або підрозділятися на певні ланки.

Для виявлення тенденцій у формуванні прибутку, центр доходу на основі дослідження вхідних даних аналізує динаміку показників прибутку, проводить їх трендовий аналіз, і факторний аналіз чинників впливу на прибуток. Інформація про результати аналізу, аналітичні розрахунки оформлені у вигляді аналітичних таблиць та текстових додатків, поступають в центри прибутку, інвестицій, витрат.

Центр витрат, використовуючи внутрішні дані центру доходу і центру прибутку, а також вхідну інформацію з ринку продажу виробничих ресурсів розробляє пропозиції щодо оптимізації витрат діяльності підприємства,

оптимізації рівнів запасів на складі підприємства і т.д.

Центр інвестицій на основі внутрішньої інформації, наданої центрами доходу і прибутку, а також вхідних даних розробляє попереднє техніко-економічне обґрунтування альтернативних проектів технічного переоснащення підприємства і впровадженням інноваційних технологій у виробництво, проводить розрахунки доцільності реалізації пропонованих маркетингових заходів, визначає оптимальний рівень розміру замовлень на ресурси.

Центр прибутку на основі одержаних вхідних і внутрішніх інформаційних потоків проводить техніко-економічне внутрізаводське планування фінансово-господарської діяльності підприємства з виявленням всіх можливих резервів, використання яких дозволить підвищити економічну ефективність бізнесу.

Розрахунково-аналітичний відділ центру прибутку на основі економіко-математичного і комп'ютерного моделювання процесів, що протікають на підприємстві, визначає оптимальні значення різних показників прибутку, розраховує необхідні рівні запасів сировини і обсяги її одноразової закупівлі, аналізує ефективність здійснення виробничих, маркетингових та інших проектів, розробляє стратегію і тактику діяльності підприємства, формує виробничу, кредитну, інвестиційну, маркетингову політику підприємства [4, с. 107].

Розглядаючи проблеми формування інформаційного забезпечення, зазначимо, що менеджери українських підприємств не використовують всю необхідну інформацію, оскільки часто не знають, яка інформація їм потрібна, як нею користуватися, як накопичувати і обробляти, не розуміють змістовної значущості багатьох видів внутрішньої і зовнішньої інформації [12]. На підприємствах часто не розроблена збалансована система показників, яка відображає всі суттєві аспекти діяльності підприємства (виробничі, фінансові, маркетингові та ін.) [5]. Внаслідок недостатньої сформованості інформаційних потоків, відсутності внутрішньої раціональної системи обміну інформацією,

неможливо ефективно реалізовувати комплекси задач і функцій. Це, як справедливо стверджує Н.М. Хорунжак [14, с. 107,112], негативно позначається на системі управління та оцінці результатів діяльності.

Основою інформаційної бази фінансового менеджменту є показники фінансового обліку, на підставі чого здійснюється аналіз, прогнозування і планування. Саме фінансова звітність підприємства, порядок складання якої регламентується НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дає змогу підприємствам застосовувати типові технології та алгоритми розрахунків за окремими напрямками формування та використання показників [7].

Критичний аналіз існуючого інформаційно-аналітичного інструментарію управління прибутком українських підприємств і комплексне використання досягнень економіко-математичного моделювання та засобів обчислювальної техніки дозволяє підтвердити його ефективність. Одночасно, слід визнати, що є проблема теоретичної не розробленості його використання у вітчизняній практиці, в тому числі щодо підходів до реалізації у практику управління.

У процесі управління прибутком велике значення має його оптимальний розподіл і використання. Контроль за розподілом прибутку та формування його інформаційного забезпечення можна розмежувати на два етапи.

Перший етап – це контролювання розподілу загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є підприємство та держава. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами складається під впливом низки факторів і має важливе значення для забезпечення державних потреб й потреб підприємств. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується у сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – це контролювання розподілу чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати платежів (податків) до бюджету на капіталізовану та спожиту частини.

Формалізація процесу розподілу чистого прибутку чітко вказує на наявність системи функціональних залежностей множин двох складових – капіталізованої (K_{zg}) та спожитої ($СП$) його частини:

$$\begin{cases} K_{zn} = f(3K_{зб}, PK_{зб}, DK_{зб}, PK_{зб}, \dots, N_{зб}, ПН) \Rightarrow \max; \\ СП = f_1(D_e, ПЗ_{mp}, \dots, N_{cn}) \Rightarrow \max \end{cases}, \quad (1)$$

де f та f_1 – функціональні залежності; $3K_{зб}$, $PK_{зб}$, $DK_{зб}$, $PK_{зб}$, $СК_{зб}$, $N_{зб}$, – відповідно: збільшення зареєстрованого (пайового), додаткового, резервного, капіталу та інших фондів підприємства відповідно до чинного законодавства; $ПН$ – частина нерозподіленого прибутку; D_e – обсяг виплачених дивідендів; $ПЗ_{mp}$ – покриття збитку минулих років, в т.ч. списання збитку від викупу капіталу у власників; N_{cn} – інші напрями споживання прибутку. Векторне спрямування до максимізації (max) вказує на ціль управління.

Запропонована формалізація дозволяє враховувати наявні та можливі (потенційні) елементи функцій (через уведення в формулу значень $N_{зб}$ та N_{cn}) в результаті чого її використання уможливорює побудову не лише фактичних, а й альтернативних прогнозних моделей розподілу прибутку.

На сьогодні проблемним питанням є те, що на вітчизняних підприємствах фактично не відбувається розподілу чистого фінансового результату. В більшості випадків на балансах суб'єктів господарювання відображається нерозподілений прибуток. Зазвичай керівництво підприємства прагне як можна більшу частину прибутку залишити нерозподіленою, як резерв, що дозволяє укріпити основи самофінансування. Це призводить до того, що власник не використовує своє право на контролювання розподілу створеного прибутку, що негативно впливає на ефективність всього процесу управління фінансовими результатами [6, с.202].

В умовах ринкової економіки керівництву підприємства та фінансовим менеджерам необхідно оволодіти новими методами розподілу прибутку. Отже, при розподілі прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку відповідно до

стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики; забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довготерміновій перспективі; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, що здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; поповнення фінансових ресурсів підприємства; підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок скерування капіталізованого прибутку в обіговий капітал; зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного капіталу, інших фондів спеціального призначення [11, с.317].

Слід відмітити, що підприємства державного і комунального секторів економіки (крім бюджетних установ) повинні враховувати норму ст. 75 Господарського Кодексу України, якою встановлено, що такі підприємства мають утворювати за рахунок прибутку спеціальні фонди призначені для покриття витрат, пов'язаних з їхньою діяльністю: амортизаційний фонд; фонд розвитку виробництва; фонд споживання; резервний фонд; інші фонди, передбачені статутом [1]. Такі відмінності слід врахувати при формалізації і побудові схеми та моделі розподілу прибутку.

Порядок розподілу прибутку господарських товариств фіксується у статутних документах. У ст.19 Закону України «Про акціонерні товариства» існує норма, відповідно до якої товариства повинні створювати резервний капітал у розмірі, не меншому ніж 15% статутного капіталу товариства та щорічно поповнювати його за рахунок щорічних відрахувань не меншим від 5% суми чистого прибутку товариства за рік. Резервний капітал товариства використовується для погашення збитків товариства, а також для виплати дивідендів за привілейованими акціями [9].

Отже, чистий прибуток підприємств відповідної організаційно-правової форми, розподіляється і використовується за різними напрямками, передбаченими нормативними актами держави та статутом підприємства, що має враховуватися при розробці оптимізаційних моделей управління ним.

Результати. Таким чином, постає питання визначення найважливіших напрямів діяльності підприємства, які необхідно оцінити та, відповідно, використання системи показників для оцінки їх стану. При цьому фінансові показники, як окрема група організаційних характеристик, мають чітку тенденцію до зміни в процесі руху по кривій ЖЦП та, відповідно, дають кількісну характеристику кожній із стадій. Розподільча політика на кожній стадії життєвого циклу (зародження, зростання, зрілість та спад) повинна бути підпорядкована основній меті поточної діяльності, але водночас орієнтуватися на загальноекономічну стратегію підприємства та зважати на обраний підхід до дивідендної політики.

Висновки і перспективи. Отже, приймаючи рішення, власники і керівники підприємства повинні всебічно зважати на напрями першочергових вкладень фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, його матеріально-технічної бази, соціально-економічного розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення засобів на ринку цінних паперів, в грошово-кредитній сфері тощо. Перспектива подальших досліджень з цих питань полягає у потребі розробки методики і техніки обґрунтувань правильності вибору того чи іншого напрямку використання прибутку та оптимізації на цій основі діяльності суб'єкта господарювання загалом.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 №436-IV: [Електронний ресурс]. – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/436-15>. (дата звернення 10.10.2016 р.) – Назва з екрана.
2. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення [Текст] / Л.С.Гаватюк, Н.В.Дармограй, Г.М.Хімійчук // Молодий вчений. – 2016. – №1(28). Частина 1.– С.40-42.
3. Денисенко Л.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві [Текст] / Л.О.Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Вісник КНУТД. – 2014.– №1. – С. 145-152.
4. Іванченко Д.Ф. Організаційно-економічний механізм управління операційним прибутком [Текст] : дис.к.е.н. / Д.Ф.Іванченко. – Одеса. – 2016. – 225 с.
5. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами хозяйственной деятельности [Текст] / Ю. А. Мишин. - М: Дело и Сервис. – 2002. – 175 с.
6. Мельник Т.Ю. Теоретичні аспекти аналітичного забезпечення контролювання розподілу підприємства [Текст] / Т.Ю.Мельник // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015.– Випуск 12. (Частина 2.). – С.201-205

7. Н(П)СБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73. [Електронний ресурс]. – <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення 10.10.2016) – Назва з екрана.
8. Підгірна В.С. Теоретико-методологічні засади розподілу і використання прибутку суб'єктів господарювання [Текст] / В.С.Підгірна // Науковий журнал Луцького національного технічного університету «Економічний форум».– 2014. – № 4. – С. 241-248.
9. Про акціонерні товариства:Закон України від 17.09.2008 №514-IV: [Електронний ресурс]. – <http://zakon.nau.ua/dos=514=17>.(дата звернення 12.10.2016) – Назва з екрана.
10. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах [Текст] / Т.Романова // Ефективна економіка. – 2015. – №4. – С.1-4.
11. Соколова Е. Проблеми управління прибутком на підприємстві [Текст] / Е. Соколова, А. Вьюшкова // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип.32. – С.311-320.
12. Ситник В. Ф. Основи інформаційних систем: навч. посіб. [Текст] / В. Ф. Ситник. – К.: КНЕУ. - 2001. - 420 с.
13. Electronic resource - Access: <http://apostrophe.com.ua/news/economy/2015-03-03/bloomberg-ukraina-voshla-v-pyaterku-stran-s-samyimi-neschast>. (дата звернення 10.10.2016) – Назва з екрана.
14. Khorunzhak N. M. Development of educational evaluation method in the context of forming of optimization model for management accounting / Н. М. Khorunzhak // Science and World. – 2013. – №2 (2). – P. 107–113.

Nipialidi Olha

Candidate of economical sciences, associate professor
at the Department of Finance of business entities and insurance,
Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine
E-mail: nipialidi@mail.ru

PRACTICE OF PROFIT MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF PRO-CYCLING OF THE ECONOMY

Annotation

Introduction. The role of profit as a key indicator of the enterprise activity was considered in the article. It has been determined that the greatest attention should be paid to the effective management of profit in the current circumstances, which is the process of development and making management decisions by all major aspects of its formation, distribution and use. It has been substantiated that profit of the enterprise fully amenable to management actions based on certain scientific approaches and methods of control of financial and economic activity.

Methods. The systematic approach of profit management at the enterprise was described is the process of formation, the process of organizational and information providing, the process of distribution and using profit and policy of profit management at each of these stages. It was revealed the necessity of introduction a process and oriented concept of profit management in practice, which provides the establishment of centers of responsibility that makes it possible to create a management system, adequate to modern requirements of management.

Results. The new approaches to the formation of analytical information for optimizing the proportions of profit distribution in different areas of use were proposed by the author.

Perspectives. The prospect of further researches consists in the need to develop methods and technology for substantiation of right choice of this or that direction of using profit and optimization of business entity on this basis as a whole.

Key words: profit, profit management, tasks of management, effectiveness, factors of influence, the policy of profit management, profitability.

References

1. Economic Code of Ukraine. Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/lshs/436-15>.
2. Gavatjuk L.S., Darmograj N.V., Himijchuk G.M.(2016) Prybutkovist' ukrai'ns'kyh pidpryjemstv: realii' s'ogodennja [Profitability of Ukrainian enterprises:today's realities].*Young scientist* ,1(28),40-42.
3. Denysenko L.O., Kucherjavenko Ju.O.(2014) Shljahy polipshennja procesu upravlinnja prybutkom na pidpryjemstvi [Ways to improve process management in the company profit] *Bulletin KNUTD*, 1, 145-152.
4. Ivanchenko D.F. (2016) *Organizacijno-ekonomichnyj mehanizm upravlinnja operacijnym prybutkom* [Organizational-economic mechanism of operating profit]. Odesa, 225.
5. Myshyn Ju.A.(2002) *Upravlencheskyj uchet: upravlenye zatratamy y rezul'tatamy hozjajstvennoj dejatel'nosti*[Management accounting: Cost and operating results]. Moscow: Business and Tools.
6. Mel'nyk T.Ju. (2015) Teoretychni aspekty analitychnogo zabezpechennja kontroljuvannja rozpodilu pidpryjemstva [The theoretical aspects of analytical software to control distribution of enterprise]. *Scientific Bulletin of Kherson State University* ,12 (2),201-205.
7. N(P)SBO 1 "General Requirements for Financial Reporting" Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Pidgirna V.S. (2014) Teoretyko-metodologichni zasady rozpodilu i vykorystannja prybutku sub'ektiv gospodarjuvannja [Theoretical and methodological principles of distribution and use of profit entities]. *Scientific journal Lutsk National Technical University "Economic Forum"*,4, 241-248.
9. Joint Stock Company. Retrieved from <http://zakon.nau.ua/dos=514=17>.
10. Romanova T.V. (2015) Chynnyky, shho vplyvajut' na zbil'shennja prybutku pidpryjemstv Ukrai'ny v suchasnyh umovah [Factors affecting the increase in profits of enterprises Ukraine in modern conditions]. *Efektivna ekonomika*, 4, 1-4.
11. SokolovaE.,V'jushkovaA. (2015) Problemy upravlinnja prybutkom na pidpryjemstvi [Issues of profit in the enterprise]. *Proceedings of DETUT. The series "Economics and Management"*,32, 311-320.
12. Sytnyk V. F.(2001) *Osnovy informacijnyh system*. [Fundamentals of Information Systems]. Kyiv: Naukova dumka.
13. Electronic resource - Access: <http://apostrophe.com.ua/news/economy/2015-03-03/bloomberg-ukraina-voshla-v-pyaterku-stran-s-samyimi-neschast>.
14. Khorunzhak N. M. Development of educational evaluation method in the context of forming of optimization model for management accounting / H. M. Khorunzhak // *Science and World*. – 2013. – №2 (2). – P. 107–113.