

МІСЦЕ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ В ЕКОНОМІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті розкриваються шляхи формування та використання доходів як важелі економічного управління підприємством

Дохід є першочерговим стимулом до створення нових або розвитку вже діючих підприємств. Можливість отримання прибутку спонукає людей шукати більш ефективні способи поєднання ресурсів, винаходити нові продукти, на які може виникнути попит, застосовувати організаційні і технічні нововведення, які обіцяють підвищити ефективність виробництва. Працюючи прибутково, кожне підприємство вносить свій внесок в економічний розвиток суспільства, сприяє створенню і примноженню суспільного багатства і росту добробуту народу.

Актуальність даної теми в тому, що показники фінансових результатів характеризують ефективність діяльності підприємства. Тому аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є одним з найважливіших напрямів фінансового аналізу підприємства.

Аналіз доходів дозволяє виявити основні фактори її зростання, ефективне використання ресурсів, потенційні можливості підприємства, а також визначити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на розмір доходів, порядок їх розподілу.

Одним з найважливіших напрямів роботи фінансових служб промислового підприємства є управління його доходами. Доходи підприємства – це збільшення економічних вигод у результаті збільшення

активів (грошових коштів та іншого майна), так і погашення зобов'язань, що приводить до зростання власного капіталу підприємства за умови, що обсяг капіталу принаймні не зменшується. В склад доходів підприємства не включаються суми податку на додану вартість, акцизів, експортних мит і інших аналогічних обов'язкових платежів, оскільки їх підприємство в подальшому зобов'язане перерахувати до бюджету.

Доходи підприємства поділяються на доходи від звичайних видів діяльності, а також інші доходи. Доходи від звичайних видів діяльності - це виручка, яку підприємство отримує від реалізації своєї продукції або товарів і надходжень, пов'язаних з виконанням робіт, наданням послуг.

Під виручкою від реалізації розуміють грошову оцінку дебіторської заборгованості покупця, яка виникає у підприємства в результаті відвантаження товарів, виконання робіт і надання послуг.

Інші надходження – це доходи, які безпосередньо виникають у результаті використання активів підприємства способами, відмінними від основного виду діяльності. До них включаються: доходи від платного надання підприємством своїх активів у тимчасове володіння та користування; надходження, пов'язані з наданням за плату прав на використання патентів на винаходи, промислових зразків та інших видів інтелектуальної власності; доходи від участі в статутних капіталах інших організацій (наприклад, відсотки й інші доходи по цінних паперів); прибуток, отриманий підприємством в результаті спільної діяльності (за договором простого товариства); надходження від продажу основних засобів та інших активів, відмінних від грошових коштів (крім іноземної валюти); відсотки, отримані за надання в користування коштів організації, а також відсотки за використання банком грошових коштів, що знаходяться на рахунку підприємства в ньому; штрафи, пені, неустойки за порушення умов договорів; активи, отримані безоплатно; надходження, пов'язані з відшкодуванням заподіяних організації збитків; прибуток минулих років,

виявлена у звітному році; суми кредиторської і депонентської заборгованості, по яких минув термін позовної давності; курсові різниці; суми дооцінки активів тощо.

Під час економічної кризи більшість підприємств функціонують в умовах підвищеної динамічності ринкового середовища, що зумовлено посиленням конкуренції, зростанням запитів споживачів та швидким прискоренням науково-технічного прогресу, де фінансові ресурси є «драйвером» формування компетенцій, цінностей та динамічних можливостей підприємства.

В свою чергу, неконтрольована з боку менеджменту підприємства динамічність ринкового середовища, яка у науковій літературі інколи зветься економічною турбулентністю, здатна різко обмежити можливості підприємства до адаптації та управлінської гнучкості, а також обмежити канали надходження доходів від різних видів діяльності.

Мінливість і непередбачуваність ринкового середовища в умовах загострення економічної кризи змушує менеджерів підприємств вишукувати нові інструменти управління і широко застосовувати методологію управління доходами у практику фінансово-економічного менеджменту.

Необхідність впровадження управління доходами в умовах кризи викликана, насамперед, ускладненням конкурентного середовища. З одного боку, постачальники висувають більш жорсткі умови продажу матеріалів, прагнуть отримати попередню оплату, скорочують можливості отримання поставок у кредит.

З іншого боку, покупці (споживачі) орієнтовані на отримання більш вигідних умов придбання товарів, ставлять питання про розстрочку або відстрочку платежів, а також про надання пільг (знижок).

Виявлення переваг та недоліків запровадження новітніх інструментів системи управління доходами на підприємствах, їхня оцінка, покликані

допомогти керівництву вищого рангу у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень щодо доцільності запровадження цієї системи.

Отже, управління доходами можна представити як мистецтво здійснювати фінансове ресурсозбереження. Суб'єкт фінансового управління (керівник, фінансовий менеджер, інвестор) спонукає до виконання поставленої мети, ґрунтуючись на функціях: планування, організації, мотивації та контролю. Реалізація вказаних функцій здійснюється за допомогою економічних, адміністративних, організаційних і соціально-психологічних методів. Чітка взаємодія основних елементів фінансового менеджменту дозволяє підвищити ефективність ресурсозабезпечення господарської діяльності підприємств.