

УДК 657.4

Баришевська І.В., к.е.н.

Зайченко Н.В., Гріщенко І.В.

Миколаївський національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто різні підходи щодо покращення стратегії управління доходами сільськогосподарських підприємств та підвищення фінансових результатів. А також виділено основні структурні компоненти, які допомагають покращити управління доходами сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: дохід, сільськогосподарський дохід, управління доходом, прогнозування доходу, планування доходу, аналіз, контроль.

Baryshevska I., Zaichenko N., Gryshchenko I.

RECEIVERSHIP OF ENTERPRISES AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

The article examines different approaches to improve management strategy of enterprises' incomes and their financial performance. The main structural components which are able to improve the receivership of agrarian enterprises are discovered.

Keywords: income, agrarian income, receivership, revenue forecasting, planning, revenue, analysis, control.

Барышевская И.В., Зайченко Н.В., Грищенко И.В.

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены различные подходы по улучшению стратегии управления доходами сельскохозяйственных предприятий и повышения финансовых результатов. А также выделены основные структурные компоненты, которые помогают улучшить управление доходами сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: доход, сельскохозяйственный доход, управление доходом, прогнозирование дохода, планирование дохода, анализ, контроль.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасна економічна література недостатньо приділяє уваги питанню управлінню доходами підприємств. Проте, слід відзначити, що всі основні функції управління та управлінського обліку в цілому повністю застосовні й до обліку доходів, контролю за їх формуванням та до управління ними. Планування доходів посідає важливе місце у складанні плану реалізації й продажу на сільськогосподарському підприємстві на майбутні періоди. Співставлення запланованих величин сільськогосподарських доходів з фактичними показниками допомагає в прийнятті правильних і точних управлінських рішень. Структура підприємства виділяє територіальні сегменти отримання доходів підприємств, а також центри відповідальності за певними видами сільськогосподарських доходів. Стимулювання й мотивація співробітників також відіграє велику роль у керуванні доходами на сільськогосподарських підприємствах [3].

Керівництво підприємства зацікавлене доходами саме з позиції управління, а також прийняття стратегічних рішень. Тому, простого бухгалтерського відбиття виторгу від реалізації продукції і понесених витрат недостатньо. Тому, актуальним стає завдання визначення принципів і підходів до управління доходами підприємства із позицій стратегічного управління [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню питань управління сільськогосподарськими доходами, контролю операцій з обліку доходів, а також методів вдосконалення стратегії управління доходами приділили увагу низка вчених і науковців. Зокрема: О. Карашук, М. Мотигіна, І. Ю. Мелушова, А. С. Панчук, В. Пастухова, В. В. Полянко, І. В. Смолін, З. Є. Шершньова, Н. М. Шмиголь та інші. Проте, сучасний стан розвитку економічних відносин висуває нові вимоги до господарської діяльності підприємств. З'являється значний перелік факторів, що обумовлюють необхідність впровадження більш ефективних систем управління сільськогосподарськими доходами на стратегічній основі. Тому, ми вирішили звернути свою увагу саме на дослідження такого питання в сучасній економічній літературі як управління доходами сільськогосподарських підприємств.

Цілі статті є виклад методологічних підходів до обґрунтування стратегії управління доходами підприємств та виокремлення основних складових, які впливають на управління доходами сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з певним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах економічного господарювання основою для якісних змін всієї системи управління підприємством, у тому числі формування і використання доходів, є спрямованість управління на стратегічну перспективу [8].

Під час дослідження даного питання нами виділено п'ять основних складових, що прямо впливають на управління доходів на сільськогосподарських підприємствах. Це такі категорії як: прогнозування доходу; планування доходу; аналіз показників, які впливають на дохід; забезпечення виконання планових показників; контроль і забезпечення стабільності доходів підприємств. Схематичне зображення даних економічних категорій стосовно підприємств можна побачити на рисунку 1.



Рис. 1. Схема основних складових управління доходами підприємств

Джерело: розроблено автором

Отже, почнемо з процесу прогнозування доходу підприємствами. Прогнозування являє собою процес розробки прогнозів на майбутнє. Під час прогнозування сільськогосподарського доходу підприємства найчастіше обирають такі методи:

1) метод техніко-економічних розрахунків, під час якого розрахунок доходу на плановий період базується на прогнозованій структурі, товарообігу і діючих нормах торговельних надбавок, а також тих надбавок, що регулюються державою за соціально значимими товарами;

2) розрахунково-аналітичний метод, під час якого на основі поточних даних звітного року й вивчення динаміки рівня доходу за два попередні роки визначається очікуваний рівень доходу за поточний рік. Такий очікуваний рівень приймають за базову величину для прогнозування суми доходу.

3) метод ковзної середньої, суть якого полягає у вирівнюванні по методу ковзної середньої динамічного ряду (4-5 років) рівня доходу й поширенні виявленої тенденції в розвитку валового на перспективу [3].

Прогнозні розрахунки доходу від реалізації, що розраховані за наведеними методами є надійними тоді, коли їхня розрахункова величина задовольняє таким вимогам: беззбиткової роботи підприємства та одержання необхідного чистого прибутку для фінансування його виробничого й соціального розвитку. Для цього розраховуються критична величина доходів, точка беззбитковості, запас фінансової міцності, розмір валового доходу, що забезпечує одержання необхідного цільового прибутку [5].

При цьому механізм економічного обґрунтування планового обсягу доходу включає в себе аналіз досягнутих результатів, ринкової ситуації і кон'юнктурних коливань, визначення умов здійснення продажів, контроль за процесом реалізації [10].

Другою складовою, що покращить процес управління доходами є саме планування доходу підприємства. Процес планування можна визначити як спосіб перетворення економічної інформації з метою визначення темпів і оптимальних пропорцій розвитку об'єкта планування, а також шляхів найбільш ефективного використання ресурсів. До цього процесу можна віднести такі процеси як: планування виручки від реалізації; планування вартості доходу; планування розподілу доходів відповідно до цілей, поставлених перед підприємством.

Наступною складовою, що включається до управління доходами підприємств є аналіз відхилень від планових показників, виявлення факторів що зумовили відхилення, та розробка заходів по виправленню ситуації в більш сприятливий бік, контроль за виконанням намічених до реалізації заходів [2].

Необхідно зазначити, що основною компонентою в усій схемі управління доходами є аналіз. Аналіз дозволяє виявляти фактори які сприяють підвищенню доходів підприємства, і які – навпаки, знижують рівень доходів. Результати аналізу використовуються як для подальшої розробки заходів щодо коригування ситуації, так і для майбутнього планування доходів підприємства і їх розподілу.

Наступний елемент, який також включено до складових управління доходами підприємств є забезпечення виконання планових показників. В цьому питанні управління доходами торговельного підприємства виявляє тісний зв'язок з цілями, яких прагне воно досягти в своїй діяльності [1].

Для досягнення цілей, як правило необхідне фінансування, яке може забезпечується з доходів підприємства (при необхідності можуть бути використані і зовнішні джерела фінансування). Однак, необхідно зауважити, що отримати зовнішнє фінансування підприємство може, якщо має певний рівень доходу, тому забезпечення доходності підприємства торгівлі є необхідною умовою його фінансування [7].

Важливо правильно розподілити доходи, що надійшли із зовнішніх джерел з точки зору фінансової стійкості і ліквідності підприємства, так як за рахунок доходу можуть нарощуватися власні оборотні кошти, зростання яких сприяє зміцненню фінансового стану підприємства.

Останній важливий елемент структури управління доходами це – контроль за ходом виконання розроблених заходів для виправлення ситуації, коли виявлено відхилення між фактичними і планованими показниками валового доходу. Може виявитися так, що розроблені заходи не приносять позитивного результату, і тому необхідно додатково проводити аналіз причин відхилень або переглядати планові показники [7].

Під час обґрунтування принципів управління доходами підприємств слід враховувати досить актуальний поділ управління доходами на управління із прямим й зворотнім зв'язком. У цьому випадку управління доходами зі зворотним зв'язком містить у собі контроль реалізації продукції й рівня доходу, досягнутого в порівнянні з необхідним, а також здійснення будь-яких коригувальних дій у випадку відхилення, якщо це необхідно. При управлінні доходами з прямим зв'язком даються оцінки очікуваної реалізації продукції й отриманого доходу до того або іншого моменту в майбутньому, замість того, щоб порівнювати фактичну реалізацію з необхідною. Якщо ці оцінки відрізняються від запланованих показників, то вживають відповідні дії, щоб звести до мінімуму ці розходження. Ціль такого управління – встановити контроль до того, як виникнуть які-небудь відхилення від необхідної величини доходів. Інакше кажучи, при керуванні з прямим зв'язком можливі помилки можуть бути усунуті, тобто почато кроки, щоб уникнути їх, а при управлінні зі зворотним зв'язком фактичні помилки розпізнаються згодом, і коригування проводять для того, щоб досягти необхідної величини доходу в майбутньому [9].

Найбільш поширеними підходами до управління доходами підприємства є підходи з позиції максимізації їх обсягу або рівня. Але сам по собі показник обсягу (або рівня) доходів не характеризує кінцеву ефективність господарської діяльності підприємства, а визначає лише певні умови, за яких ця ефективність може бути досягнута. Так, за будь-якого високого фактичного обсягу або рівня доходу підприємства його поточні витрати можуть бути ще більшими, що призведе до формування від'ємного показника прибутку. Тож максимізація доходів як головна мета стратегічного управління ними не може визначатись як критерій високої ефективності цього управління [4].

Управління доходами з позиції забезпечення покриття всіх поточних витрат, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства, і максимізація суми його прибутку теж підлягає критиці, тому що максимізація прибутку, як мета управління доходами підприємства, може не співпадати із загальними стратегічними цілями його розвитку. Так, якщо підприємство планує вихід на нові ринки, то в цьому випадку слід забути про максимальні розміри прибутку, оскільки ці різноорієнтовані цілі не можуть стикуватися на реальному ринку. Управління доходами з позиції забезпечення зростання його ринкової вартості є занадто широким, через те, що зростання ринкової вартості торговельного підприємства забезпечується не тільки обсягом або рівнем його доходів, а й іншими результатами його господарської діяльності [6].

Висновки. Досліджуючи питання управління доходами сільськогосподарських підприємств, можна виокремили основні структурні елементи, що полегшують процес управління і які тісно взаємопов'язані між собою. Такими елементами є прогнозування, планування, аналіз, виконання планів та контроль і забезпечення стабільності доходів сільськогосподарських підприємств. Кожен процес являється етапом в сукупній схемі управління доходами підприємства. Тому, чітка послідовність цих процесів забезпечить максимальний результат від управління доходами на підприємстві. Виключення однієї з компонент не дасть загального результату процесу управління доходами підприємств. Тому, застосування перелічених вище економічних процесів є запорукою ефективного управління доходами сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Карашук О. Обґрунтування стратегії формування доходів торговельних підприємств // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. з пробл. торгівлі і громад. харчування. — 1999. — Вип. 9, Т. 2. — С. 52.

2. Мелушова І. Ю. Ефективність формування фінансових результаті підприємств роздрібною торгівлі : Автореф. ... канд. екон. наук / І. Ю. Мелушова. – Харків : Харківський ДУ харчування і торгівлі, 2006. – 25 с.
3. Мотигіна М. Проблеми виявлення й мобілізації резервів зростання валових доходів комерційних підприємств // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. з пробл. торгівлі і громад. харчування. — 1999. — Вип. 9, Т. 2. — С. 279.
4. Панчук А. С. Стратегічне маркетингове управління комерційною діяльністю підприємств : дис. ... канд. екон. наук 08.00.04 – Економіка та упр. п-вами (за видами екон. діяльн.) : захищ. 10.11.2009 / Панчук Анастасія Сергіївна ; Донецьк, нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 396 с
5. Пастухова В. Стратегічне управління : Монографія / В. Пастухова. - К. : КНТЕУ, 2003. – 342 с.
6. Полянко В. В. Стратегія управління доходами торговельного підприємства : Автореф. ... канд. екон. наук / В. В. Полянко. – К. : КНЕУ, 2002. – 24 с
7. Смолін І.В., Лещук Н.М. Стратегія розвитку торговельного підприємства в ринкових умовах: Навч. посіб. / Київ. держ. торг.-екон. ун-т. — К., 1999. — 72 с.; Полянко В.В. Стратегія управління доходами торговельних підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.05 / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2002. — 21 с.
8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : Навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
9. Шмиголь Н. М. Принципи управління доходами в діяльності організації / Н. М. Шмиголь // Науковий збірник Прикарпатського національного університету «Актуальні проблеми розвитку економіки регіону». – Івано-Франківськ : Видавництво Прикарпатського національного університету, 2010. - Вип. 6., Т. 1. – С. 166 – 170.

Рецензент д.е.н., професор Сіренко Н.М.