

А.В. Буката, студ., V курс, гр. ОА-64, ФОФ
Науковий керівник – к.е.н, доц. Т.В. Барановська
Житомирський державний технологічний університет

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЇ ЗБІЛЬШЕННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ, ТОВАРІВ, РОБІТ ТА ПОСЛУГ

Управління будь-яким підприємством неможливе без ефективного планування своєї майбутньої діяльності. Основним мотивом підприємницької діяльності є одержання доходу, що, в свою чергу, є передумовою отримання позитивних фінансових результатів та виконання ряду соціальних функцій та соціальної місії суб'єкта господарювання. Проте в сучасних ринкових умовах, при динамічному збільшенні кризових явищ, актуальним стає не лише питання отримання доходу (одномоментно, в поточному звітному періоді), а й розробка стратегії його збільшення як основа подальшого безперервного функціонування суб'єктів господарювання. Забезпечення оптимального розміру доходу від реалізації готової продукції, товарів, робіт та послуг та можливостей його приросту мають важливе значення як на макро-, так і на мікрорівні, оскільки доходи є основним джерелом для сплати податків та інших платежів до бюджету, покриття витрат і нарешті розширення своєї діяльності та отримання прибутку. Тому, актуальним для сучасної науки та практики є аналіз шляхів підвищення доходу від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг та розробка стратегії його збільшення з використанням можливостей сучасного облікового забезпечення.

В контексті дослідження, стратегія збільшення доходів підприємства розглядається як систематичний план приросту доходів від всіх видів діяльності суб'єкта господарювання в умовах невизначеності, неповноти інформації про майбутній розвиток зовнішнього середовища та умов здійснення підприємницької діяльності, що охоплює формування місії, довготермінових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найефективнішого використання стратегічних ресурсів, переваг і можливостей задля майбутньої прибутковості. Реалізація цієї стратегії неможлива без належного облікового забезпечення, найважливішу роль в якому відіграє управлінський облік, як система безперервного спостереження, інтерпретації та подання інформації про факти господарського життя для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Головною метою будь-якого підприємства та розробки його стратегії є майбутній довгостроковий розвиток, що дозволить виконувати свої соціальні функції, забезпечити зайнятість населення, задоволення потреб споживачів, функціонування ринків. Тому, необхідним є пошук оптимальних шляхів для забезпечення реалізації свого ресурсного та позиційного потенціалу. При створенні ефективної та раціональної системи управлінського обліку керівництву залишається лише обрати серед наведених пропозицій та рекомендацій оптимальні можливості розвитку підприємства.

Одним із дієвих інструментів управлінського обліку, в свою чергу, є система внутрішньої звітності, яка повинна базуватись на принципах цільового спрямування, оперативності та своєчасності, достовірності та точності, необхідності й достатності. Ефективність внутрішньої управлінської звітності зростає з розвитком інформаційних технологій, які дозволяють отримувати інформацію в будь-який момент здійснення операції, оперативно та своєчасно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі через наближення у часі та просторі до моменту здійснення господарських операцій. Перспективним для вирішення проблем управлінського обліку доходів суб'єкта господарювання є використання методів економічного аналізу, на основі поєднання формалізованих та неформалізованих методів, зокрема, функціонально-вартісного аналізу, маржинального та діагностичного аналізу, SWOT-аналізу, системи збалансованих показників, аналізу комерційних ризиків та факторного аналізу.

Успішність підприємства в зовнішньому середовищі характеризується взаємодією ряду факторів у таких проекціях: фінансовій, виробничій, інформаційній та кадровій. Забезпечення взаємодії факторів в наведених проекціях можливе при створенні відповідних умов для ефективного застосування позикового капіталу, мінімізації витрат, підвищення рентабельності власного капіталу, а також при належному інформаційному забезпеченні про стан та ефективність їх використання. Виробничі фактори успішності підприємства містять підвищення якості продукції, оновлення і розширення її асортименту, збільшення обсягів реалізації в натуральному та вартісному виразах, забезпечення ритмічності діяльності та виконання договірних зобов'язань. Основу інформаційних критеріїв становлять всі можливі шляхи оптимізації інформаційних потоків за рахунок своєчасного реагування на зміни в зовнішньому ринковому середовищі. Врахування кадрових факторів ставить за мету забезпечення продуктивності праці, покращення умов праці, розробку мотиваційних систем та соціальний захист працівників підприємства. Реалізація всіх факторів у вказаних проекціях, які нерозривно пов'язані між собою, їх взаємодія та синергія покликана призвести у майбутньому до зростання сукупного результату збільшення доходів від реалізації товарів, робіт, послуг, і, як наслідок, приросту фінансових результатів.

Тому система внутрішньої управлінської звітності повинна бути побудована таким чином, щоб забезпечувати менеджерів інформацією за всіма векторами реалізації наведених факторів, з одного боку, та з метою забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання, з іншого. Останнє реалізується через розробку ієрархії доступу до рівнів облікової інформації.

В сучасних умовах здійснення діяльності суб'єкти господарювання повинні своєчасно реагувати на будь-які зміни, тобто фактори внутрішнього і зовнішнього середовища. Тому одним з важливих шляхів збільшення доходів та розвитку суб'єкта господарювання є диверсифікація діяльності підприємства. Використання підприємством будь-яких її видів (зовнішньої, внутрішньої, реальної, уявної, пов'язаної, непов'язаної, горизонтальної, вертикальної, вузької, широкої) полегшить роботу як планового відділу, так і всього управлінського персоналу в цілому.

Стратегія збільшення доходів повинна передбачати збільшення доходів не лише за рахунок основної діяльності, а й розвиток доходів від інших видів діяльності. Важливе місце серед них, на нашу думку, належить інвестиційній діяльності, у зв'язку з чим, були запропоновані шляхи підвищення доходів, а саме:

➤здійснення аналізу наявних інвестиційних проектів та виявлення найперспективніших з мінімальним рівнем ризику;

➤вкладення вільних коштів у проекти, пов'язані з розробкою нового виду продукції;

➤вкладення коштів в декілька невеликих проектів, що зменшує ризик великих витрат;

➤розподіл коштів між різними видами цінних паперів, що зменшує ризик втрати всіх вкладів, оскільки вартість всіх цінних паперів не може змінитися одночасно;

➤вкладання коштів в інвестиційні проекти в різних регіонах країни чи світу.

Приймаючи рішення про вкладення інвестицій в певний проект потрібно передбачити вплив факторів зовнішніх і внутрішніх, зміни в ціновій політиці, можливі зміни в політичній ситуації та законодавчому полі. Проте не все можна визначити та передбачити, фактичні показники можуть відрізнятись від очікуваних, підприємство може зазнати навіть збитків. Тому потрібно сформувати певний інвестиційний портфель, щоб він характеризувався збалансованістю та зменшував витрати при ризику реалізації інвестиційного проекту. Таке завдання необхідно ставити перед фахівцями з управлінського обліку.

Функціонування та розвиток підприємства здійснюється паралельно з кругообігом коштів, який супроводжується одержанням доходів та здійсненням витрат. Розробка стратегії збільшення доходів від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг надасть можливість не лише для оптимального використання коштів, а й для розвитку підприємства в цілому. Для пошуку шляхів зростання доходу необхідним є застосування принципів управлінського обліку, в процесі якого можна побачити не лише негативні напрями діяльності та способи їх оптимізації, а й знайти нові перспективні шляхи розвитку підприємства. Тому саме внутрішня звітність повинна надавати інформацію не лише для здійснення поточних завдань, а й планування майбутніх дій. Важливим шляхом збільшення доходів від реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг) та розвитку підприємства є диверсифікація діяльності підприємства. Вибір виду диверсифікації здійснюється із врахуванням сучасних умов на ринку та стану суб'єкта господарювання. Також при розробці стратегії збільшення доходів велику увагу необхідно приділити інвестиційній діяльності, напрями збільшення доходів від якої були нами наведені.