

УДК 338.314

Коваленко Дмитро Іванович

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну

Коваленко Дмитрий Иванович

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Kovalenko Dmytro

PhD, Assistant Professor Department of
Finance and the financial and economic security
Kyiv National University of Technology and Design

Ситниченко Христина Ігорівна

студентка кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну

Ситниченко Кристина Игоревна

студентка кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Sitnichenko Kristina

Student of the Department of Finance and the financial and economic security
Kyiv National University of Technology and Design

**НОВІТНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ
УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В
УМОВАХ КРИЗИ**

**НОВЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO REVENUE MANAGEMENT SYSTEM CONSTRUCTION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CRISIS

Анотація. У статті викладено результати дослідження з питань вироблення новітніх методологічних підходів до побудови системи управління доходами промислового підприємства в умовах кризи. Виходячи із специфіки промислової діяльності, визначено важливість підтримки високої ефективності системи управління доходами для промислових підприємств. Подано сучасну класифікацію доходів. Подано новітнє розуміння економічного змісту та функціонального призначення системи управління доходами промислового підприємства. Визначено особливості організації управління доходами в умовах економічної кризи. Показана роль доходу в процесах формування оборотного капіталу, і виходячи з цього внесено пропозиції щодо удосконалення управління оборотним капіталом промислового підприємства. Дохід також розглянуто як специфічний фінансовий ресурс, і на цій підставі запропоновано запровадження методик ресурсозбереження для підтримки результативного управління доходами.

Ключові слова: дохід, дохідність, управління доходами, економічна криза, промислове підприємство.

Аннотация. В статье изложены результаты исследования по вопросам новых методологических подходов к построению системы управления доходами промышленного предприятия в условиях кризиса. Исходя из специфики промышленной деятельности, определена важность поддержания высокой эффективности системы управления доходами для промышленных предприятий. Подано современную классификацию доходов. Подано новейшее понимание экономического содержания и функционального назначения системы управления доходами промышленного предприятия. Определены особенности организации управления доходами в условиях экономического кризиса. Показана роль дохода в процессах формирования оборотного

капитала, и исходя из этого внесены предложения по совершенствованию управления оборотным капиталом промышленного предприятия. Доход также рассмотрен как специфический финансовый ресурс, и на этом основании предложено введение методик ресурсосбережения для поддержки результативного управления доходами.

Ключевые слова: доход, доходность, управление доходами, экономический кризис, промышленное предприятие.

Summary. The article presents the results of research on the production of new methodological approaches to revenue management system construction of industrial enterprises in a crisis. Based on the specific industry, identified the importance of maintaining high efficiency of revenue management for enterprises. Posted modern classification of income. Posted latest understanding of economic substance and the functional purpose of revenue management systems of industrial enterprises. The features of the organization of revenue management in the economic crisis. The role of income groups in the process of working capital, and on this basis submitted proposals to improve working capital management industrial enterprise. Revenue also considered as a specific financial resources, and on that basis proposed implementation procedures to support effective resource revenue management.

Keywords: revenue, profitability, revenue management, economic crisis, industrial plant.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах економічної кризи спостерігаються економічні явища, що негативно впливають на стан доходів підприємства – зниження економічної активності, посилення конкурентної боротьби за споживача та інвестора, звуження доступу до фінансових ресурсів тощо. Крім того, відбувається звуження фінансових можливостей суб'єктів господарювання. Зокрема, різко обмежується доступ до джерел фінансових та інвестиційних ресурсів. Відтак, на рівні підприємства загострюється проблема забезпечення своєчасних грошових надходжень за вироблені економічні блага

(товари, роботи, послуги), а також підтримки належної фінансової безпеки. Отже, актуалізується завдання організації належного функціонування системи управління доходами (у розрізі їхніх видів).

Особливо актуальна ця проблема для підприємств різних галузей промисловості, тобто для промислових підприємств, оскільки виробництво продукції відбувається через певні технологічні цикли, операційне «проходження» яких потребує витрат часу. Оскільки від моменту інвестування у виробництво до моменту отримання доходу від реалізації виготовленого товару минає доволі багато часу, звуження доступу до фінансових ресурсів для промислового підприємства є особливо болючим. Задля уникнення стану неплатоспроможності керівники та менеджери промислового підприємства повинні постійно вживати заходів, спрямованих на підтримку належного рівня дохідності. Вирішити вказане завдання можна лише в межах підтримки високої ефективності системи управління доходами (з можливістю своєчасної ідентифікації відповідних загроз та внесення коректив).

Управління доходами як цілісна система вимагає створення відповідного організаційно-економічного механізму, за допомогою якого керуюча система (власник, керівні органи, керівник) здійснює позитивний вплив на керовану систему (фінансові служби, розрахункові центри) щодо забезпечення належної дохідності підприємства.

В той же час в економічній літературі бракує наукових праць з питань управління доходами підприємства в умовах кризи, визначення особливостей застосування інструментів, що дозволяють збільшити дохідність та зменшити витратність виробництва без погіршення якісних характеристик вироблених економічних благ. Цим пояснюється актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідженню актуальних питань з проблем управління доходами підприємства присвячено чимало наукових розвідок. Зокрема,

сформовано теоретичні основи управління доходами, розроблено класифікацію доходів, здійснено методологічне обґрунтування економічної оцінки доходів підприємства, а також аналізу рівня його дохідності. Плідно працюють над цією проблематикою Захарін С.В., Ільяшенко В.А., Полянко В.В., Теплюк М.А., Шваб Л.І., Швиданенко Г.О., Чиж І.С., Чубка О.М. та інші науковці.

Однак в сучасних умовах, які характеризуються руйнівними проявами системної економічної кризи, менеджмент промислових підприємств стикнувся з новітніми ризиками та викликами підтримки належної дохідності. Зокрема, на порядку денному стоїть питання забезпечення належним за обсягом та своєчасним за часом надходження доходів, але з урахуванням відсутності можливостей для збільшення витрат. Необхідно з нових позицій переосмислити вплив економічної кризи на трансформацію систем управління доходами промислового підприємства. Цим питанням і присвячено наукову працю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – викладення результатів дослідження з проблематики вироблення новітніх методик побудови системи управління доходами промислового підприємства в умовах економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. 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 [5]. 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 [3; 9]:

- доходи від звичайних видів діяльності;
- 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.

Дебіторська заборгованість може бути погашена (сплачена) покупцем наступними способами [5]:

1) з точки зору моменту оплати:

- або після відвантаження товарів, виконання робіт і надання послуг, тобто покупцеві надається комерційний кредит;
- або до відвантаження товарів, виконання робіт і надання послуг, тобто реалізація здійснюється на умовах передоплати;

2) з точки зору засобів розрахунку:

- або перерахуванням грошових коштів;
- або передачею іншого майна (бартер);
- або зарахуванням зустрічної грошової вимоги покупця до продавця (взаємозалік).

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 [5].

Професор Захарін С.В. виділяє також такий вид доходів як доходи від інвестиційних операцій (інвестиційні доходи) [1, с.149]. На наш погляд, пропозиція про виділення інвестиційних доходів в якості окремої категорії є слушною, але практично значимо виділяти такі доходи лише на тих підприємствах, які отримують регулярні доходи від інвестування розвитку інших підприємств. Дослідження інвестиційних доходів доцільно здійснювати за стандартами методиками інвестиційного аналізу (розрахунок внутрішньої норми рентабельності, точки беззбитковості, терміну окупності, рентабельності інвестицій 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.

В умовах ринку будь-яка економічна діяльність повинна здійснюватися за принципом самофінансування й саморозвитку. Це припускає, що головною метою фінансово-господарської діяльності будь-якої комерційної організації повинно бути отримання прибутку. В свою чергу, прибуток визначається як різниця між доходом та витратами. В широкому розумінні, дохід підприємства – це сума грошових надходжень від реалізації виготовлених економічних активів (товарів, робіт, послуг).

Валовий дохід від реалізації товарів характеризується сумою й рівнем. Рівень валового доходу розраховується як відношення суми валового доходу (у тому числі доходу від реалізації) до загальної суми оборотного капіталу (обсягу товарообігу) та виражається у відсотках [8, с.220].

Дохід можна класифікувати за різними ознаками [4, с.82]:

- в залежності від виду діяльності – дохід від основної діяльності, дохід від інвестиційної діяльності, дохід від супутньої діяльності та ін.,
- в залежності від планового періоду надходжень – плановий дохід, позаплановий дохід,
- в залежності від економічного змісту – активний дохід, пасивний дохід.

Управління доходами підприємства включає в себе такі структурні елементи: планування виручки та вартості торговельних послуг (поточне і

перспективне); планування розподілу валових доходів відповідно до цілей, поставлених перед підприємством, 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 [3, с.116].

При цьому необхідно зауважити, що ключовою ланкою в усій схемі управління доходами є аналіз. Аналіз дозволяє виявляти фактори які сприяють підвищенню доходів підприємства, і які – навпаки, знижують. Результати аналізу використовуються як для подальшої розробки заходів щодо коригування ситуації, так і для майбутнього планування доходів підприємства і їх розподілу

В контексті управління доходами найбільшого значення набувають два види доходів [5]:

- валовий доход по загальній його сумі;
- валовий доход, що залишається в розпорядженні підприємства (загальна сума доходу від реалізації товару за мінусом податків й інших обов'язкових платежів, що стягують за рахунок валового доходу).

Саме ці показники найчастіше оцінюються в системі фінансового аналізу діяльності підприємства.

У процесі аналізу валового доходу встановлюється ступінь відповідності фактичних (очікуваних) показників плановим, виконання плану по валових доходах. Визначається динаміка валового доходу, причини його росту або зниження. У зв'язку з тим Л.І.Шваб вірно вказує на існування розбіжностей у формуванні цін на товари, що поставляють із різних джерел, доцільно організувати облік валових доходів залежно від того, по яких каналах надходить товар на підприємство для його наступної реалізації покупцям (споживачам) [8, с.420].

Наступним етапом аналізу валового доходу є аналіз по місяцях, кварталам, декадам, в розрізі підвідомчих підрозділів, у порівнянні з досягненнями конкурентів. Завершується аналіз валових доходів розрахунком

втрачених можливостей зростання валових доходів і розробкою відповідних заходів.

Зростання рентабельності свідчить про те, що грошові кошти, які отримує підприємство у вигляді своїх доходів, знаходять все більш ефективне застосування в різних аспектах: нарощуванні оборотних коштів, збільшенні і модернізації основних фондів, підвищенні матеріального стимулювання працівників з тим, щоб підвищити продуктивність праці тощо.

Однак, з іншої сторони, ефективність використання доходів визначається і покращанням фінансового стану підприємства, коли отримані доходи так розподіляються між статтями активів, щоб забезпечувати нормальну ліквідність, платоспроможність та стійкість фінансового стану.

Крім величини доходів для нормального забезпечення життєдіяльності підприємства має велике значення стабільність даного показника. Якщо доходи підприємство отримує нерегулярно, то в певні відрізки часу воно відчуває фінансові труднощі, адже низку витрат йому необхідно нести постійно. Стабільними вважають доходи, які відрізняються відносною сталістю протягом тривалого періоду часу, і внаслідок цього, можуть легко прогнозуватися на перспективу.

Динамічність зовнішнього середовища функціонування підприємств зумовлює необхідність вирішення ряду актуальних питань щодо оптимізації обсягів виробництва та збуту, зниження собівартості виробництва та підвищення їх конкурентоспроможності. Загострення конкуренції на ринку, обмеженість джерел надходження якісної сировини є чинниками збільшення собівартості реалізованої продукції, що актуалізує проблематику дослідження щодо підвищення ефективності забезпечення ресурсами господарської діяльності підприємств. На основі діагностики рівня забезпечення ресурсами господарської діяльності слід відзначити підвищений рівень диспропорційності елементів фінансового портфеля, що спричинена інерційністю розробки та нерациональною політикою фінансового управління взагалі та управління доходами зокрема.

Дохід промислового підприємства можна сприймати не лише як гроші (грошовий потік), але також і як результат застосування капіталу, і як джерело утворення капіталу. На практичному рівні отриманий підприємством дохід збільшує вартість його оборотного капіталу.

Забезпеченість промислового підприємства оборотним капіталом у достатньому обсязі є умовою нормального функціонування усього господарського механізму.

Як вказує О.Чубка, систему управління фінансуванням оборотного капіталу в частині утворення доходу доцільно розглядати у розрізі таких складових її елементів як мета, завдання, об'єкт, суб'єкти, функції, принципи, методи [6, с.442]. Для промислових підприємств, які в процесі господарської діяльності отримують оборотні активи, як правило, від багатьох постачальників та відвантажують продукцію багатьом замовникам, дуже важливо розробити та впровадити науково обґрунтовану систему управління активами (у тому числі доходом), як при їхньому надходженні, так і при їхньому вибутті.

Матеріально-речовою основою для акумуляції фінансових ресурсів, що спрямовуються на нарощування оборотного капіталу, є дохід. Підприємства, які прагнуть підвищити дохідність (рентабельність) власної діяльності, мають створити дієздатну систему ефективного результат-орієнтованого управління фінансуванням оборотного капіталу, що включає застосування сучасних фінансових інструментів [7, с.160].

Ефективність використання оборотного капіталу в економіці України є низькою, через що інвестори не мають стимулів для нарощування капітальної бази. У більшості видів економічної діяльності спостерігається збитковість (що є наслідком недостатньої дохідності). Більшість суб'єктів господарювання через велику дебіторську заборгованість не мають можливості покривати свої борги. Відтак, належне фінансування оборотного капіталу в значній мірі залежать від загальних тенденцій прибутковості підприємств. Чинна фіскальна політика не спрямована на вирішення актуальних завдань нарощування дохідності. Доцільним є удосконалення процедур державних закупівель (у тому

числі шляхом реалізації антикорупційних заходів), маючи на увазі, що вказані закупівлі сприяють нагромадженню оборотного капіталу сумлінних підприємств. Існує необхідність коригування фіскальної політики в напрямі підтримки капіталотворення, у тому числі в частині стимулювання фінансування оборотного капіталу за такими напрямками: підвищення гнучкості фіскальної політики (оперативна зміна ставок окремих податків в залежності від соціально-економічної ситуації); встановлення податкових пільг для підприємств, які спрямовують прибуток на формування оборотного капіталу [6, с.443].

Банківська система не націлена на підтримку доступного для підприємств кредитування фінансування оборотного капіталу. На ринку банківських послуг слід запровадити правила кредитування оборотного капіталу шляхом імплементації міжнародних стандартів, але на основі врахування поточної соціально-економічної ситуації [7, с.165].

Однаке дохід можна сприймати не лише як обсяг надходжень, але і як фінансовий ресурс, який отриманий підприємством в результаті його функціонування. На думку М.Теплюк, в цьому контексті дохід, оскільки він є одним із видів ресурсів, можна аналізувати на основі концепції управління ресурсами. Актуальність проблематики та багатогранність категорії «ресурси» зумовили наявність значної кількості різноспрямованих концепцій, а саме: класичної, динамічних можливостей та асиметрії [4, с.81]. З розвитком ресурсних теорій актуалізується значущість стратегічних ресурсів як сукупності унікальних ресурсних властивостей, які здатні забезпечити довгострокові конкурентні переваги. В контексті реляційної концепції було виокремлено стратегічні ресурси: часові, просторові та трансцендентні, на базі чого було сформовано концепцію синтезу, яка ґрунтується на організаційній здатності перетворювати динамічні можливості на трансцендентні ресурси. Узгодженість факторів виробництва, ресурсних потоків, ресурсного потенціалу і стратегічних ресурсів підвищують ефективність ресурсозабезпечення господарської діяльності підприємств.

Професор Г.О.Швиданенко вірно вказує, що ключова ідея ресурсних теорій полягає в ідентифікації, систематизації та управлінні ресурсами підприємства, причому найбільш актуальною ця проблема є саме для фінансових ресурсів, оскільки в системі фінансових показників відбувається загальна оцінка економічної результативності діяльності підприємства [9, с.145].

Відтак, управління доходами можна представити як мистецтво здійснювати фінансове ресурсозбереження. Мета управління фінансовим ресурсозабезпеченням виходить зі стратегічних цілей та його місії. Конкретизація об'єкта фінансового менеджменту дозволяє ідентифікувати керований елемент, на який буде здійснюватися вплив керованої підсистеми. У свою чергу 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.

За такої парадигми перспективним видається методичний підхід до комплексного оцінювання ефективності забезпечення фінансовими ресурсами діяльності підприємства, який ґрунтується на ідентифікації складових фінансового портфеля, побудові формалізованої матриці пріоритетів із позиції синтезу VRIO і RBV-аналізу, розрахунку вагомості елементів фінансового портфеля за факторами: унікальності, субститутності, цінності, достатності, мобільності, строковості, комплементарності, з використанням індексу узгодженості для зниження суб'єктивізму оцінювання за допомогою методу ієрархій Т.Сааті та побудові графоаналітичної моделі у вигляді пірамідальної конструкції відповідно до рівнів розподілу фінансових ресурсів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

1. 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.

2. Дохід промислового підприємства можна сприймати не лише як гроші (грошовий потік), але також і як результат застосування капіталу, і як джерело утворення капіталу. На практичному рівні отриманий підприємством дохід збільшує вартість його оборотного капіталу. Забезпеченість промислового підприємства оборотним капіталом у достатньому обсязі є умовою нормального функціонування усього господарського механізму. Для промислових підприємств, які в процесі господарської діяльності отримують оборотні активи, як правило, від багатьох постачальників та відвантажують продукцію багатьом замовникам, дуже важливо розробити та впровадити науково обґрунтовану систему управління активами (у тому числі доходом), як при їхньому надходженні, так і при їхньому вибутті.

3. Дохід можна сприймати не лише як обсяг надходжень, але і як фінансовий ресурс, який отриманий підприємством в результаті його функціонування. В цьому контексті дохід, будучи одним із видів ресурсів, можна аналізувати на основі концепції управління ресурсами. Узгодженість факторів виробництва, ресурсних потоків, ресурсного потенціалу і стратегічних ресурсів підвищують ефективність ресурсозабезпечення господарської діяльності підприємств.

4. 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.

5. Перспективним видається методичний підхід до комплексного оцінювання ефективності забезпечення фінансовими ресурсами діяльності підприємства, який ґрунтується на ідентифікації складових фінансового портфеля, побудові формалізованої матриці пріоритетів із позиції синтезу VRIO і RBV-аналізу, розрахунку вагомості елементів фінансового портфеля за факторами: унікальності, субститутності, цінності, достатності, мобільності, строковості, комплементарності, з використанням індексу узгодженості для зниження суб'єктивізму оцінювання за допомогою методу ієрархій Т.Сааті та побудові графоаналітичної моделі у вигляді пірамідальної конструкції відповідно до рівнів розподілу фінансових ресурсів.

У подальшому слід провести наукові розвідки, спрямовані на моделювання побудови системи управління доходами промислового підприємства в залежності від стадій його життєвого циклу.

Список літератури:

1. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення інноваційного й технологічного розвитку промислових підприємств / С.В.Захарін / Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів [монографія]. - К.: КНЕУ, 2013. - С. 147-159.
2. Ільяшенко В.А. Організаційне забезпечення управління прибутком підприємств / В.А.Ільяшенко, І.С.Чиж // Держава та регіони. С.: Економіка та підприємництво. – 2005. – № 2.

3. Полянко В.В. Стратегія управління доходами підприємств / В.В.Полянко. – [текст] – Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2001. – 389 с.
4. Теплюк М. А. Сутнісна характеристика та таксономія ресурсів підприємства / М. А. Теплюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – №_13. – С. 80-84.
5. Управління доходами і витратами підприємств [електронний ресурс]. – Доступний з: https://studme.com.ua/133710187035/finansy/upravlenie_dohodami_rashodami_predpriyatiy.htm
6. Чубка О.М. Оцінка методів управління оборотним капіталом промислових підприємств / О.М.Чубка, О.М. Рудницька // Проблеми економіки та управління: [зб. наук. пр.] / Національний університет "Львівська політехніка"; редкол.: відп.ред. Й.М. Петрович. - Львів, 2009. – Вип. №640. – С.440-445.
7. Чубка О.М. Класифікація та вплив чинників на ефективність функціонування оборотного капіталу машинобудівних підприємств / О.М. Чубка, О.М. Рудницька // Логістика: [зб. наук. пр.] / Національний університет "Львівська політехніка"; редкол.: відп.ред. Є.В.Крикавський. - Львів, 2010. – Вип. № 669. - С. 158-166.
8. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студентів вищих навч. закладів, 3-є вид. / Л.І.Шваб. – К.: Каравела, 2008. – 584с.
9. Швиданенко Г.О. Напрямок підвищення ефективності діяльності забезпечення ресурсами підприємства за рахунок ресурсозбереження / Г. О. Швиданенко, М. А. Теплюк // Економіка та підприємництво: Зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2014. – № 32. – С. 143-149.