

DOI: [10.32702/2307-2105-2019.11.61](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.11.61)

УДК 658.155

*I. В. Нагорна,
к. е. н., старший викладач кафедри економіки та обліку
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ
ORCID: 0000-0002-7609-8580*

*О. І. Морозов,
студент 2 курсу магістратури за спеціальністю «Облік та оподаткування»
Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ
ORCID: 0000-0002-7214-4535*

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*I. V. Nagornaya
candidate of economic sciences, senior lecturer at the Department of Economics and Accounting of
Kharkiv Institute of Trade and Economics of KNTEU*

*О. I. Morozov
student of the 2nd courses of master's degree in specialty "Accounting and Taxation",
Kharkiv Institute of Trade and Economics of KNTEU*

RESERVES FOR INCREASING THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE INCOME MANAGEMENT

У статті проаналізовано підходи до визначення поняття «дохід» різними науковими економічними школами. Встановлено, що доходи підприємства – це найважливіша категорія, від якої залежить чи буде підприємство функціонувати надалі, доходи впливають на всі інші показники діяльності підприємства. Обумовлено необхідність побудови ефективного управління доходами на підприємстві, оскільки дохід є показником ефективності діяльності і від нього залежить можливість подальшого функціонування підприємства. З'ясовано, що важливим для функціонування підприємства є формування системи управління доходами, яка полягає в пошуку шляхів їх максимізації, а також організації суворого контролю за своєчасністю і обсягом надходження доходів. Запропоновано управлінські рішення щодо мобілізації виявлених резервів росту доходів від реалізації продукції, що включають: активізацію маркетингової діяльності, диверсифікація ринків збуту, підвищення якісних характеристик, реалізація різним групам.

The article analyzes the approaches to the definition of the term "income" by various scientific economics schools. It is established that the income of the enterprise is the most important category on which the enterprise depends on whether it will continue to function, the income influences all other indicators of the activity of the enterprise. The classification of income is given, namely: income (revenue) from sales of products (goods, works, services); net income from sales of products (goods, works, services); Other operating income; financial income; other income. It is outlined that two groups of factors influence the change of income: external and internal factors.

External factors include natural conditions, transport conditions, socio-economic conditions, the level of development of foreign economic relations, prices for production resources. Internal factors of change of income can be the main factors (sales volume, cost of production, structure of production and expenses, price, production); non-core factors related to breach of economic discipline (mis-pricing, breach of working conditions and product quality leading to fines and economic sanctions). The dynamics and income structure of Time Limited Liability Company are analyzed. There is a necessity to build effective management of income at the enterprise, since income is an indicator of efficiency of activity and on it the possibility of further functioning of the enterprise depends. It has been found out that it is important for the functioning of the enterprise to create a system of revenue management, which is to find ways to maximize them, as well as to organize strict control over the timeliness and volume of income. The managerial decisions on mobilization of the identified reserves of growth of income from sales of products are offered, including: activation of marketing activity, diversification of markets, improvement of quality characteristics, sale to different groups. The results of the studies and the proposed reserves can be used not only for the studied enterprise, but also for other similar enterprises of the national economy of Ukraine.

Ключові слова: *аналіз, прибуток, дохід, бухгалтерський облік, резерви, підприємство.*

Keywords: *analysis, profit, income, accounting, reserves, enterprise.*

Актуальність теми дослідження. Отримання доходу є необхідною умовою діяльності майже всіх підприємств, так як він є джерелом розвитку, з нього формується прибуток, а також фінансуються поточні витрати і виконуються податкові зобов'язання. Отримання доходу свідчить про наявність попиту на продукцію і/або послуги, що випускається. Дохід – це основа для самофінансування діяльності, але за умови, що його розмір достатній для покриття витрат і зобов'язань, а також формування чистого доходу. Тому збільшення доходів підприємства сприяє поліпшенню його фінансового стану.

Аналіз останніх публікацій. Питання, пов'язані з доходами підприємств в Україні завжди було дискусійним, тому ж і знайшли певне відображення у роботах М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, В.В. Сопко, В. В. Бобко, Н. І. Верхоглядова, Н. І. Некрасова, М. М. Павлишенко, Т. В. Савчук та інші. Проте ці питання настільки широкі, що були й залишаються актуальними для багатьох наукових пошуків.

Мета. Метою є розроблення етапів управління доходами на підприємстві. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: дослідження підходи різних наукових економічних шкіл щодо поняття «дохід»; з'ясовано сутність «управління доходами»; запропоновано етапи управління доходами на підприємстві.

Основна частина. Основною метою аналізу доходів підприємства є визначення можливості виявлення поліпшення фінансового становища і застосування за результатами розрахунків економічно обґрунтованих рішень. У зв'язку з цим зростає роль і значимість аналізу доходів підприємства для забезпечення стійкості та ефективності її функціонування, оскільки результатом грамотно проведеної політики в області управління доходами організації є підвищення прибутку як основного джерела нарощення власного капіталу і встановлення контролю за факторами, які виступають першопричиною його зміни. Сучасні вітчизняні науковці термін «дохід» розглядають у всіх його аспектах, хоча трактуванню терміна приділяють мало уваги. Серед економістів, які розглянули поняття «дохід» і дали йому чітке визначення, слід назвати Ф. Бутенця, О. Соколова, Т. Ленеяка, С. Панчишина, Н. Холода, О. Савенка та інших. Визначення вчених подані у таблиці 1.

Таблиця 1.
Визначення економічної сутності поняття «дохід»

№ п/п	Автор	Концепція економічної сутності доходу
1	Бутинець Ф.Ф.	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг
2	Мочерний С.В	Дохід – це різниця між виторгом з реалізації продукції, робіт та послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції. До матеріальних витрат у визначенні доходу зараховують вартість використаних у процесі виробництва матеріалів, виробів, конструкцій, палива та енергії, а також амортизаційних відрахувань, кошти на соціальне страхування та ін.
3	Продіус Ю.І.	Дохід – це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням

		матеріальних витрат. Він є грошовою формою чистої продукції підприємства, тобто охоплює оплату праці та прибуток
4	Волков О.І	Дохід підприємства – це приріст суми грошей над їх витратами неспожиті в процесі виробництва засоби, який отримує підприємство від реалізації новоствореної вартості
5	Сідун В.А., Пономарьов Ю.В.	Дохід підприємства – це виторг з реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збирання
6	Блонська В.І.	Дохід підприємства – це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
7	Ковтун С.Є	Поняття приватногосподарського доходу обов'язково передбачає певну затрату, необхідну для його одержання, дохід завжди є винагородою або платою за певну господарську діяльність або надану послугу. Під приватногосподарським доходом потрібно розуміти тільки ті надходження, що виникли на основі процесу ціноутворення. Тобто дохід, з податної точки зору, - це всі надходження, що виникають на основі процесу ціноутворення, за винятком виручки від продажу майна
8	Швабій К.І.	Дохід підприємства - це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і/або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників, та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
9	Біла О.Г.	Грошові надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід від основної діяльності підприємства, його внесок у валовий внутрішній продукт країни
10	Камінська Т.Г.	Доходами організації визнаються збільшення економічних вигод протягом звітного періоду внаслідок надходження активів і / або підвищення їх вартості, і / або зменшення зобов'язань, які приводять до збільшення капіталу організації, за винятком внесків власників

Підґрунтям економічного підходу щодо визначення поняття доходу є термін «виручка», тобто обсяг продажу виробленої підприємством продукції(робіт, послуг). Інколи цей термін ототожнюється з поняттям «дохід підприємства», що містить з останнього такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата (під час надання основних засобів в оренду), роялті (отримані підприємством платежі за використання його інноваційного або програмного продукту, торгової марки тощо), дивіденди та відсотки зі сформованого підприємством портфеля фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій тощо.

Тому очевидно, що поняття «дохід підприємства» потрібно розглядати ширше, ніж «виручка від продажу продукції (робіт, послуг)». Найпоширенішим серед сучасних економістів стало визначення поняття «дохід підприємства» як суми виручки від реалізації продукції і майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій.

Бухгалтерське трактування поняття доходу підприємства викладено в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [7]. Таке трактування поняття доходу підприємства переважно базується на терміні «економічна вигода».

У П(С)БО 15 «Дохід» зазначено, що дохід – це збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [1, с. 11-18].

Відповідно до Податкового кодексу України доходи – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами [8].

Згідно МСБО 18 «Дохід», дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу[5].

Таким чином, із вищенаведених визначень можна стверджувати, що дохід із Податковим кодексом фактично і є доходом, отриманим у результаті господарської діяльності підприємства, але ці два поняття не є тотожними. Відповідно до законодавчо-правової бази України, існує ряд критеріїв визнання доходів, які і призводять до несумісності обліку доходів за П(С)БО та податковим законодавством.

Доходи включаються до складу об'єктів облікового процесу на підставі принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому, доходи визнаються тоді, коли вони виникли (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти) і відображаються в бухгалтерському обліку в тому періоді, до якого вони належать.

З метою визнання доходу та визначення його суми розрізняють дохід від: реалізації продукції, товарів, інших активів, придбаних з метою продажу (крім інвестицій у цінні папери); надання послуг; використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання відсотків, дивідендів, роялті тощо.

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід», визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи [1, с. 11-18].

На зміну доходу впливають дві групи факторів: зовнішні й внутрішні. До зовнішніх факторів відносяться природні умови, транспортні умови, соціально-економічні умови, рівень розвитку зовнішньо-економічних зв'язків, ціни на виробничі ресурси й ін.

Внутрішніми факторами зміни доходу можуть бути основні фактори (обсяг продажів, собівартість продукції, структура продукції й витрат, ціна, продукції); неосновні фактори, пов'язані з порушенням господарської дисципліни (неправильне встановлення цін, порушення умов праці та якості продукції, що ведуть до штрафів і економічних санкцій і ін.).

Проаналізуємо дохід підприємства ТОВ «ТАЙМ», заснованої в 1996 році. Підприємство спеціалізується на будівництві житлових і нежитлових будівель та реконструкції.

Розглянемо структуру та динаміку фінансових результатів ТОВ «ТАЙМ», що наведено у таблицях 2 та 3.

Таблиця 2.
Аналіз динаміки доходів ТОВ «ТАЙМ»

Стаття	Код рядка	Роки			Зміна показників 2018 року у % до	
		2016	2017	2018	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 526,3	6 471,5	4 847,4	317,59	74,9
Інші операційні доходи	2120	1,0	0,1	8,8	880	8800
Інші доходи	2240	16,7	44,8	8,6	51,5	19,2
Разом доходи	2280	1 544,0	6 516,4	4 864,8	315,08	74,65

Дані, наведені в таблиці 2, відображають, що в звітному році в порівнянні з попередніми періодами склалася не зовсім позитивна ситуація з темпами зростання основних показників, які, в свою чергу, характеризують доходи підприємства. Внаслідок аналізу можна зазначити, що чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 317% в порівнянні з 2016 роком, а в 2017 році на 25,1 % зменшився. Доходи підприємства формуються в основному за рахунок чистого доходу від реалізації продукції. Зростання розмірів доходів пов'язане також із встановленням економічно обґрунтованих цін продажу товарів, які стимулюють збільшення попиту, що залежить від обґрунтованості вибору цінової політики підприємства. Збільшенню обсягу продажу сприяє здійснення ефективної маркетингової політики шляхом включення в перелік взаємодоповнюючих товарів, надання споживчого кредиту при реалізації товарів, розширення системи додаткових торговельних послуг, пов'язаних із реалізацією товарів, здійснення ефективних рекламних заходів.

Розглянемо структурний аналіз фінансових результатів ТОВ «ТАЙМ» (табл. 3).

Таблиця 3.
Структурний аналіз доходів ТОВ «ТАЙМ»

Стаття	Код рядка	Роки			Абсолютна зміна показників 2018 року	
		2016	2017	2018	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	98,85	99,311	99,642	0,792	0,331
Інші операційні доходи	2120	0,07	0,0015	0,181	0,111	0,1795
Інші доходи	2240	1,08	0,6875	0,177	-0,903	-0,5105
Разом доходи	2280	100	100	100	-	-

Структурний аналіз дозволяє зрозуміти, які показники доходів вплинули значніше на чистий прибуток. З таблиці 3 простежується позитивне збільшення чистого доходу від реалізації продукції у порівнянні з 2016 роком цей показник збільшився на 0,792%, а з 2017 роком на 0,331%. Також, позитивною є динаміка з іншими операційними доходами, яка склала з 2016 роком на 0,111% у позитивну сторону, а з 2017 на 0,1795%. Але інші доходи зменшились у порівнянні з 2016 роком на 0,903%, а з 2017 роком на 0,5105%.

Виявлено, що інші операційні доходи займають незначну вагу в структурі доходів ТОВ «ТАЙМ», але продовжується тенденція їх росту. Необхідним є збереження їх подальшого зростання.



Рис. 1. Управлінські рішення щодо мобілізації виявлених резервів росту доходів від реалізації продукції

Оскільки основним видом доходу підприємства є дохід від реалізації продукції. Збільшення доходів від реалізації потребує аналізу прямих факторів впливу на його розміри. Аналіз факторів впливу на доходи

Основними резервами зростання доходів від реалізації продукції є збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення ціни одиниці продукції.

На рисунку 1 подано основні напрями мобілізації резервів росту доходів від реалізації продукції виробничих підприємств. Однак на підприємствах має місце також інша операційна, фінансова та інвестиційна діяльність, тому на підприємстві можуть отримуватись інші доходи відмінні від виручки від реалізації продукції.

Основними напрямками управління цими видами доходів є пошук шляхів їх максимізації. Однак варто розуміти, що основним напрямом збільшення доходів підприємства є ріст виручки від продажу продукції. З метою збільшення виручки від реалізації продукції необхідно стимулювати збут як всередині країни, так і за її

межами. Оскільки підвищення ціни продукції, як один із резервів збільшення доходів, не завжди є виправданим, оскільки знижує конкурентоспроможність продукції та зменшує попит на неї з боку споживачів.

Розробка управлінських рішень, щодо збільшення доходів підприємства залежить від специфіки діяльності підприємства, його конкурентоспроможності та географічного розташування. Саме зазначені чинники також формують певну низку рішень у процесі стратегічного управління доходами господарюючих суб'єктів.

Висновок. Підсумовуючи викладений матеріал, можна зробити певний висновок про те, що доход підприємства є одним із найголовніших показників, які відображають його фінансовий стан та мету підприємницької діяльності. Обумовлено необхідність побудови ефективного управління доходами на підприємстві, оскільки дохід є показником ефективності діяльності і від нього залежить можливість подальшого функціонування підприємства. З'ясовано, що важливим для функціонування підприємства є формування системи управління доходами, яка полягає в пошуку шляхів їх максимізації, а також організації суворого контролю за своєчасністю і обсягом надходження доходів. Запропоновано управлінські рішення щодо мобілізації виявлених резервів росту доходів від реалізації продукції, що включають: активізацію маркетингової діяльності, диверсифікація ринків збуту, підвищення якісних характеристик, реалізація різним групам.

Результати проведених досліджень та запропонованих резервів можуть бути використаними не лише для досліджуваного підприємства, а і для інших подібних підприємств національної економіки України.

Список використаних джерел.

1. Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління/ Ф.Ф. Бутинець// Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – №1. – С. 11-18.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-ХІУ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 18 «Дохід» від 1 січня 2012 року»: за даними Міністерства фінансів України.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/document/92429/МСБО_18.pdf.

4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 29.11.1999р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/>

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», від 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України №318 від 31.12.1999р.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

References.

1. Butynets.F.F (2012), "Production costs and their classification for management purposes", *Problemy teorii ta metodologii bukhgalters'koho obliku, kontroliu i analizu*, vol. 1(22), pp. 11-18.

2. The Law of Ukraine (1999), "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua> (Accessed 5 Nov 2019).

3. According to the Ministry of Finance of Ukraine (2012), "International Financial Reporting Standard 18 "Revenue"", available at:

http://www.minfin.gov.ua/document/92429/МСБО_18.pdf (Accessed 1 Nov 2019).

4. Tax Code of Ukraine (2019), available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Accessed 4 Nov 2019).

5. Accounting Standard (Standard) (1999), "18 "Revenue"", available at: <http://minfin.com.ua/> (Accessed 4 Nov 2019).

6. Accounting Standard (Standard) (1999), "18 "Revenue"", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (Accessed 4 Nov 2019).

7. Order of the Ministry of Finance of Ukraine №87 (1999), "Regulation (Standard) accounting 16 "Expenses"", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (Accessed 2 Nov 2019).

8. On approval of the National Accounting Regulation (Standard) 1 (2013), "General requirements for financial statements", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed 1 Nov 2019).

Стаття надійшла до редакції 14.11.2019 р.