

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ РІВНЯ

Анотація. Досліджено питання формування та використання доходів суб'єкта господарювання. Визначено основні шляхи надходження доходів на підприємства. Охарактеризовано фактори, що впливають на величину доходів, причини їх зниження. Досліджено методи збільшення рівня доходів та запропоновано способи для підняття рівня дохідності і покращення процесу виробництва. Визначено особливості аналізу доходів підприємства, наведено його роль в процесі майбутнього розвитку підприємств, установ, організацій. Досліджено дохід як особливий ресурс і як результат діяльності підприємства, обґрунтовано необхідність розроблення методів для ефективного управління ним. Розглянуто важливість та необхідність створення стратегічних планів розвитку господарюючого суб'єкта, слідуючи яким можна досягти необхідного рівня досліджуваного показника.

Ключові слова: дохід, рівень доходів, джерела доходів, фінансовий результат, оптимізація доходів.

Popovich Oksana, Zaderaka Nataliia, Fedorenko Daryna
National Aviation University

THEORETICAL ASPECTS OF ENTERPRISE INCOME FORMATION AND THE WAYS OF INCREASING THEIR LEVEL

Summary. The questions of formation and using of enterprise income have been investigated. The main ways of generating income for enterprises have been determined: trading activity, production activity, mediation activity, investment activity. The factors that influence the value of income have been characterized: the size of production and sales; the production cost; the financial market situation, political instability, the demographic problems, the inflation rate, foreign currency prices (dollar value, euro), geographical location of enterprises, population wages; the level of productivity of the employees of the business entities; production management process efficiency, service delivery; introduction of innovations in production, development of new goods, works, services. The causes of value decline have been determined. The methods of increasing the level of income have been explored and the ways to raise the level of profitability and improve the production process have been proposed. The features of the indicator analysis have been determined, its role in the process of future development of enterprises, institutions, organizations has been given. Revenue has been investigated as a specific resource and as a result, the need to develop methods for its effective management has been outlined. The stages of revenue management have been identified: analysis of income indicators for previous periods; finding ways to increase them; setting targets for the next reporting year; setting quarterly or monthly targets; control over the implementation of the plan; finding reasons for deviations from the plan and applying methods to improve income levels; writing a report on actual earnings and comparing metrics with historical data. The most effective methods of rise in income at enterprises have been substantiated: increase of level of sales volumes (provision of services), creation of the system of management accounting at the enterprises, introduction of innovations, systems of motivation for employees, the correct pricing policy, application of modern and effective marketing and advertising measures. The importance and necessity of creating strategic plans have been considered, following which one can reach the required level of the studied indicator.

Keywords: income, income level, sources of income, financial result, income optimization.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в умовах непростой економічної ситуації в країні прослідковується зниження частини доходів на багатьох підприємствах, незалежно від їх форм власності, що тягне за собою падіння рівня прибутку. Такий показник як рівень доходів дає можливість робити висновки про ефективність діяльності роботи підприємства. Відповідно, якщо рівень даного показника опускається, то це сигналізує про необхідність здійснення заходів, які можуть цьому запобігти і навіть покращити дохідність підприємств. Від рівня прибутку залежить майбутня діяльність та розвиток підприємства, просування його серед конкурентів на відповідному ринку товарів та послуг.

Тому проблема зниження дохідності на підприємствах є актуальною на сьогодні й потребує подальшого вивчення задля знаходження економічно вигідного її вирішення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Підприємства, фірми, організації намагаються знайти нові, сучасні, нестандартні шляхи для підвищення рівня доходів. Основним завданням на цьому шляху є розробка методик та стратегій, які допомагають ефективно впливати на рівень та стан економічно важливих показників, а саме рівень доходів та, відповідно, прибутку. Саме тому керівництво підприємств вважає за необхідне розвивати та вдосконалювати шляхи покращення рівня фінансових показників, що й потребує детальнішого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню та аналізу рівня дохідності підприємств, вивченню причин зниження доходів приділяється велика увага у науковій літературі. Найбільш активними дослідниками даної теми були такі вчені, як: І.Ю. Спіфанова, Р.К. Грачова, Т.В. Романова, Ф.Ф. Бутинець, Ю.І. Осадчий,

М.Г. Чумаченко, Н.Б. Ярошевич. Але незважаючи на те, що даній темі приділяється багато уваги з боку досвідчених спеціалістів, вона ще потребує розгляду та вивчення в сучасних умовах господарювання.

Метою статті є вивчення процесу формування доходів підприємства та пошук шляхів їх збільшення на підприємствах різних типів. Слід розглянути, які стратегії та методи використовуються для оптимізації рівня доходів, для розвитку всього виробництва.

Подібний аналіз слід проводити для того, щоб мати уявлення про процес формування доходів, фактори, що на них впливають, шляхи оптимізації тощо. Такою інформацією має володіти не лише керуючий підприємством, а й працівники, щоб мати змогу позитивно впливати на розвиток виробництва, досягаючи цим самим успіхів у кар'єрі.

Виклад основного матеріалу. Аналіз рівня доходів на підприємстві дає змогу оцінити та узагальнити результати його діяльності. Від даного показника залежить майбутній розвиток підприємства, його конкурентоспроможність, місце на ринку тощо. Величина одержаних доходів дає змогу визначити подальшу економічну стратегію розвитку підприємства. Знаючи про важливість значення показника доходів, всі зусилля мають бути спрямовані на забезпечення підвищення цієї величини і підтримання на стабільно високій рівні.

Одержання доходів означає отримання виручки від реалізації товарів, робіт, послуг, що засвідчує той факт, що продукція знайшла свого споживача, відповідає його вимогам, технічним і якісним характеристикам, задовольняє його потреби, користується попитом на ринку, має привабливу ціну, яка відповідає властивостям товару. Цей ланцюжок дає змогу зрозуміти, що дохід є основним джерелом для самофінансування підприємства, звичайно при умові, що його величина покриває всі витрати при виробництві та залишок утворює чистий прибуток.

Величина одержаних доходів дає змогу визначити стратегію економічного розвитку підприємства в розрізі питань, пов'язаних з управлінням матеріальними ресурсами, витратами, працівниками і оплатою їх праці, інвестиційною діяльністю, покращенням якісних характеристик товарів, робіт, послуг тощо.

Для того, щоб всебічно проаналізувати доходи, необхідно знати основні шляхи їх надходження на підприємство.

Одним з таких шляхів є отримання доходів від торгівельної діяльності, а конкретніше від продажу товарів і послуг (їх ще називають валовими доходами). Потреба в їх отриманні зумовлена тим, що необхідно повертати витрати на придбання товару та не забувати про отримання прибутку. Дохід від реалізації товарів, робіт, послуг представлений у вигляді плати за доставку товарів до кінцевого споживача та їх реалізації. Це й складає основну частину заробітку торгівельних компаній.

Головними джерелами доходів від реалізації товарів є: торгова націнка на товари, роботи, послуги; різниця між оптовою ціною та ціною продажу. В даному випадку схема його формування

досить проста: від виручки від реалізації віднімається сума оплати постачальникам за товари.

Наступним є дохід від виробничої діяльності, а саме виручка від реалізації продукції, напівфабрикатів, виручка від надання послуг (монтажних, ремонтних, транспортних тощо) споживачам. Такі доходи необхідні для покриття витрат, які були понесені в процесі виробничого циклу продукції, доставку її кінцевому споживачу; на оплату праці робітникам, задіяним у виробництві; на закупівлю сировини та матеріалів, налаштування необхідного обладнання тощо. Тобто кінцева сума доходу, отриманого від споживачів, має повністю покрити всі виробничі витрати і, звичайно, після їх вирахування має залишитись прибуток. Сума цього прибутку має бути такою, щоб одна з його частин знову була вкладена в процес нового циклу виробництва, інша частина інвестувалась у розвиток та покращення підприємства.

Одним із способів припливу доходу є також здійснення посередницької діяльності. Такий спосіб представлений у вигляді суми комісійних винагород, додаткової виручки в тому випадку, якщо підприємство є посередником з реалізації робіт і послуг.

Доходи можуть надходити й від інвестиційної діяльності у вигляді надходжень від надання в оренду об'єктів власності, відсотків від комерційного кредиту, депозитних вкладів і т. п.

Тобто існує багато різних джерел надходження доходів на підприємство. Однак прослідковується тенденція до зниження даного показника на підприємствах. Для з'ясування причин цього процесу варто розглянути фактори, що впливають на формування доходів.

Важливим фактором формування доходів є величина обсягів виробництва та реалізації продукції. Чим більше реалізовано продукції, відповідно тим більший дохід. Зменшення цього показника відбувається за рахунок підвищення рівня цін на готові вироби, послуги. При складній економічній ситуації, яка склалася в наш час, населення не готове витрачати більшість своїх коштів на вироби з завищеними цінами, на послуги, які раніше мали привабливі ціни. Як результат, покупці обирають для себе більш вигідні варіанти купівлі товарів, послуг. Попит на продукцію виробника, в якого піднялися ціни, падає, скорочується обсяг виробництва, і рівень доходу значно знижується.

Варто також взяти до уваги собівартість продукції, за рахунок зниження якої можна збільшити рівень доходів. Знизити її можна за рахунок економічного використання паливно-енергетичних ресурсів, матеріальних, трудових затрат, зменшення амортизаційних відрахувань тощо. Але не слід забувати, що надмірна економія може позначитися на якості готової продукції, товарів, послуг, що в свою чергу призведе до зменшення обсягів продажів і доходів відповідно.

До факторів впливу на доходи можна віднести ситуацію на фінансовому ринку, політичну нестабільність, демографічні проблеми, рівень інфляції, ціни на іноземну валюту (вартість долара, євро), географічне розташування підприємств, рівень заробітних плат населення. Їх можна назвати загальнодержавними факторами впливу, які не залежать безпосередньо від суб'єкта господарювання.

Впливати на дохідність може також низький рівень продуктивності праці робітників підприємств, установ, організацій. Якщо працівники не зацікавлені у поліпшенні якості та збільшенні кількості виготовленої продукції, наданні послуг, то при цьому може погіршуватись якість продукції, не досягатися необхідний рівень планових показників виробництва, що може призвести до скорочення кількості готової продукції. Від продуктивності праці залежить рівень розвитку виробництва, а відповідно і рівень якості продукції, послуг.

Наступним фактором є ефективність процесу управління виробництвом, наданням послуг тощо. Від правильно розробленої концепції керівництва процесом роботи залежить кінцевий результат, обсяг виробництва. Керівники мають правильно, логічно та раціонально розподіляти навантаження на ділянках виробництва між працівниками, націлювати та мотивувати їх на результат.

На доходи може впливати впровадження інновацій на виробництві, освоєння нових товарів, робіт, послуг. Процес розробки і введення нових видів продукції та етапів виробництва займає тривалий проміжок часу, протягом якого підприємство несе додаткові витрати. Після запуску інновацій в дію має пройти час, щоб можна було повернути вкладені кошти, витрачені на них, та почався процес надходження додаткових грошових коштів, тобто щоб рівень доходу почав збільшуватися порівняно з тим, яким він був до введення новинок.

В загальному можна сказати, що дохід залежить від обсягів продажів підприємства, від рівня його розвитку, надійливості робітників та їх керівників та від низки зовнішніх факторів. Враховуючи всі ці фактори, можна визначити стратегії та шляхи збільшення доходів на підприємствах.

Методи збільшення доходів – заходи, які допомагають їх раціонально використовувати та примножувати, забезпечують формування планів та стратегій для ефективного використання ресурсної бази, які мають призвести до поліпшення стану фінансових показників в майбутньому. Перед тим, як розробляти стратегії, необхідно здійснити детальне дослідження процесу формування доходів, дізнатися, які фактори впливають на цю величину, здійснити аналіз ефективності виробництва. Це дасть можливість виявити основні проблеми, які негативно впливають на виробничі процеси і тим самим зменшують рівень економічних показників. Ефективна стратегія дає можливість підприємству розвиватися і правильно розпоряджатися вже наявними ресурсами.

Для того, щоб підвищити рівень доходів, необхідно побудувати правильну систему управління ними, тобто систему управління фінансовими ресурсами. Підприємства, на яких здійснюється контроль над такими ресурсами, є успішнішими за своїх конкурентів.

Процес побудови системи управління доходами є складним, але важливим завданням для керівництва підприємств. Така система має відповідати принципам достовірності, своєчасності, точності та залежить від цін продажів, обсягів реалізації, витрат на виробництво.

Можна виділити наступні етапи управління доходами: аналіз показників доходів за попередні періоди; пошук шляхів їх збільшення; встановлення планових показників на майбутній звітний рік; встановлення планових показників на квартал або місяць (на менші періоди); контроль над виконанням плану; знаходження причин відхилення від плану та застосування методів покращення рівня доходів; написання звіту по фактично отриманих доходах і порівняння показників з даними за минулі періоди. Цей алгоритм постійно запускається заново, щоб план управління доходами завжди був упорядкований.

Важливе місце серед методів збільшення дохідності посідає система управлінського обліку на підприємствах. Завдяки внутрішньогосподарському обліку можна контролювати рівень доходів і витрат підприємства, тримати його у правильній відповідності, ефективно використовувати облік за центрами відповідальності. Така форма управління дає можливість правильно побудувати структуру доходів, швидко реагувати на будь-які зміни в ній, рішення для оптимізації приймаються на рівні керівників. Саме вони несуть відповідальність за збільшення чи зменшення доходів і мають забезпечити виконання планових показників.

Розвиток управлінського обліку на підприємствах має важливе значення. З його допомогою здійснюється збір, обробка, аналіз даних, що стосуються доходів підприємства. Ця інформація обробляється на рівні керівництва організацій і, відповідно, оперативно приймаються рішення, які впливають на збільшення рівня доходів на підприємствах. Тому важливо розвивати систему управлінського обліку, оскільки вона здійснює прямий вплив на підвищення фінансових показників та їх розвиток.

Для підвищення рівня доходів можна здійснювати закупівлю більшого обсягу сировини та матеріалів, необхідних для виробництва, безпосередньо у виробників, а не через посередників, тобто купувати сировину дешевше і в більших обсягах. При цьому можна збільшувати обсяг випуску продукції, надання послуг і отримувати більший дохід.

Дієвим засобом є застосування системи акцій та знижок при реалізації товарів. Такий маркетинговий хід приваблює більшу кількість покупців та споживачів, тобто збільшується величина доходу від продажів. Можна вводити сезонні та передсвяткові знижки, знижки на купівлю більше ніж одного товару, партії товарів та використовувати різні маркетингові інструменти для підняття рівня продажів. І навпаки, можна домовитись про знижки з постачальниками при закупівлі великих партій сировини та матеріалів, необхідних для виробництва, суттєве зниження цін при довготривалій співпраці і т. п.

На величину доходів прямо впливає рівень обсягів продажів. Відповідно необхідно здійснювати заходи, які б його підвищували, наприклад, покращення якості обслуговування кінцевих споживачів товарів, послуг, задоволення їх потреб і запитів на високому рівні, забезпечення відмінної якості товарів і послуг, розширення асортименту та пропозицій для потенційних клієнтів та покупців, який відповідає їх попиту. Важливо не

випускати з уваги роль реклами для збільшення обсягів продажів, здійснювати маркетингові дослідження перед рекламними запусками.

Варто розробляти плани та стратегії по підвищенню рівня доходів, ставити на меті конкретні показники, яких треба досягнути за певний період і визначатися із методами, які будуть використовуватися для цього.

Цінова політика важлива при розробці стратегії для збільшення доходів. Важливо пам'ятати, що надмірне збільшення ціни на товари може позначитися на кількості споживачів. Тому, якщо планується підняття цін, то це має відбуватися поступово, при цьому варто пропонувати привабливі умови купівлі товарів (знижки, акції і тому подібне). Слід звертати увагу на ціни конкурентів, на якість, яку вони пропонують. Не варто ставити свої ціни продажів занадто вищими від конкурентних або занадто низькими. Це може вплинути на рішення споживачів при здійсненні покупки. Занадто високі ціни спонукають шукати дешевші альтернативи товарів, а низькі ціни змушують сумніватися у якості товарів, послуг.

Важливим чинником, який впливає на обсяг доходів, є зацікавленість працівників у отриманні високих показників продажів. Тобто необхідно застосовувати дієві засоби мотивації, наприклад, премії і надбавки за найкращу роботу, за найякісніше обслуговування, за найбільшу кількість позитивних відгуків від клієнтів, за введення інновацій на виробництві тощо. Чим більша мотивація для праці, тим вищий показник продуктивності роботи.

Стосовно інновацій, то вони беззаперечно впливають на рівень доходів. Введення нових способів виробництва, оновлення матеріально-технічної бази, знаходження нових каналів для збуту продукції, товарів, послуг сприяють тому, що пришвидшується процес виробництва, надання послуг, поліпшується їх якість, що дозволяє збільшити ціну на такі товари, послуги.

Варто приділяти увагу показникам витрат виробництва, слідкувати, щоб вони не перевищували суми доходів, щоб підприємства не працювали в збиток, розробляти програми для зменшення їх рівня.

Висновки і пропозиції. Отже, провівши дане теоретичне дослідження, варто зазначити, що найбільш ефективними методами для підняття рівня доходів на підприємствах є в першу чергу збільшення рівня обсягів продажів (надання послуг), створення системи управлінського обліку на підприємствах, впровадження інновацій, систем мотивації для працівників, правильної цінової політики, застосування сучасних та дієвих маркетингових і рекламних заходів. Для цього слід проводити аналіз роботи підприємства, досліджувати ринкову ситуацію, вивчати конкурентів, розробляти стратегії та довгострокові плани для підняття рівня доходів, контролювати процес досягнення поставлених завдань. При цьому важливо враховувати усі можливі доходи від різних видів діяльності підприємства і аналізувати, які з них приносять найкращі результати, ставити на них акцент і працювати над їх вдосконаленням.

Список літератури:

1. Грачова Р.К. Доходи, витрати та фінансові результати. Бухоблік. *Нова бухгалтерія. Спец. дод. до тижня. «Дт-Кт»*. 2018. № 25. С. 130–139.
2. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7(34). С. 46–49. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/12933> (дата звернення: 25.03.2020).
3. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976> (дата звернення: 25.03.2020).

References:

1. Grachova, R.K. (2018). Dokhody, vytraty ta finansovi rezul'taty. Bukhoblik [Revenues, expenses and financial results. Bookkeeping]. *New Accounting. Special add. up to a week. Dt-Kt.*, no 25, pp.130–139.
2. Yepifanova, I.Y., & Humeniuk, V.S. (2016). Faktory zrostannya prybutku pidpryyemstva [Factors of enterprise profit growth]. *Young scientist*, vol. 7, no 34, pp. 46–49. Available at: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/12933> (accessed 25 March 2020).
3. Romanova, T.V., & Darovsky, Y.O. (2015). Chynnyky, shcho vplyvayut' na zbil'shennya prybutku pidpryyemstv Ukrainy v suchasnykh umovakh [Factors influencing the increase of profit of Ukrainian enterprises in the current conditions]. *An efficient economy* (electronic journal), no. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976> (accessed 25 March 2020).