

УДК 658.1

## ***СТРАТЕГИИ АНАЛИЗА ДОХОДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ***

***Гаврюшова Е.А.<sup>1</sup>***

*магистрант,*

*Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства и*

*государственной службы,*

*Липецк, Россия*

### **Аннотация**

В статье отражены вопросы стратегии анализа доходов деятельности коммерческой организации. Цель написания статьи – проанализировать структуру дохода и оценить факторы, влияющие на эффективную работу предприятия. Обоснована экономическая сущность процесса получения дохода и рассмотрено содержание внешнего и внутреннего анализа доходов деятельности организации. Определены меры по увеличению доходов и повышению рентабельности деятельности организации. Приведены основные методы увеличения прибыли. Обоснована необходимость анализа доходов в целом, так и в частности, с точки зрения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** доход, анализ, контроль, стратегия, товар, продажи, прибыль, эффективность.

### ***ENTERPRISE INCOME ANALYSIS STRATEGIES***

***Gavryushova E.A.***

*master student,*

---

<sup>1</sup>*Научный руководитель – Герсонская И.В., к.экон.н., доцент Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Липецк, Россия*

*Lipetsk branch of the Russian Academy of national economy and public administration, Lipetsk, Russia*

### **Annotation**

The article reflects the questions of the strategy of analysis of income of a commercial organization. The economic essence of the process of generating income is substantiated and the content of external and internal analysis of the income of the organization is considered. Measures have been identified to increase income and increase the profitability of the organization. The main methods of increasing profits are given. The necessity of the analysis of income in general, and in particular, from the point of view of the results of the financial and economic activities of the enterprise has been substantiated.

**Keywords:** income, analysis, control, strategy, product, sales, profit efficiency.

Доходы являются одним из основных показателей конечных результатов деятельности предприятия и фактором формирования прибыли. В современных условиях социально-экономического развития доходы предпринимателя формируются в результате продаж товаров, а также в процессе осуществления финансовой и инвестиционной деятельности предприятия. Под доходом понимается экономическая выгода, выраженная в денежной или натуральной форме, которая принимается во внимание, если ее можно оценить, в той степени, в которой она может быть оценена. Согласно п. 2 ПБУ 9/99 доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников [1].

От величины полученных доходов во многом зависит формирование совокупного финансового результата любого предприятия за отчетный период времени. Для разработки стратегии анализа доходов любого предприятия Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

необходимо предварительное изучение процесса получения совокупного дохода, выявить насколько количественная оценка факторов и определение основных тенденций и закономерностей, определяющих как, объем повлияют на уровень дохода, поскольку главная цель любой коммерческой организации это «...извлечение максимально возможной величины прибыли» [11, с. 60], а доходы являются одним из основных факторов ее формирования.

Цель анализа доходов – оценить конечные финансовых результаты деятельности предприятия, изучить основные причины, их изменения в динамике и сравнить с аналогичными предприятиями региона, с показателями предприятий-конкурентов. Выявление резервов увеличения прибыли (покрытия убыточности), увеличения прибыльности и производительности, а также определения новых перспектив развития компании, – это основные моменты анализа. Бизнес может считаться прибыльным «...если его выручка от продажи продуктов достаточна для покрытия всех затрат на производство и продажу продуктов и для создания разницы, то есть прибыли» [5, с. 7].

Анализ доходов – это часть экономической стратегии торгового предприятия. Суть направления основана на создание таких экономических условий, при которых обеспечивается возмещение постоянных расходов предприятия, путём покрытия переменных затрат, которые зависят от объема реализации продукции, оплаты всех видов налогов, обязательных платежей и обеспечения получения прибыли. Поэтому основным источником информации для проведения анализа совокупных доходов «...служит бухгалтерская финансовая отчетность, и прежде всего, отчет о финансовых результатах, в котором отражаются факторы формирования прибыли, то есть доходы и расходы...» [3, с. 56]. Также в процессе анализа используются данные аналитического учета доходов и различная планово-финансовая информация.

Доходы организации являются ее важнейшей составляющей и основным фактором в процессе получения прибыли. Ведь для того, чтобы организация имела конкурентоспособные товары или услуги, повышала эффективность

Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

производства, эффективно управляла производством, корректно распределяла неиспользованные ресурсы, требуется непрерывный приток дохода в форме денежных средств и иного имущества «...таким образом, организация, не получившая вовремя доход, становится банкротом в будущем [15, с. 45]. Важным этапом анализа доходов компании является факторный анализ эволюции реализуемого продукта. Основными факторами, влияющими на этот показатель, являются объем и средняя отпускная цена продукции. Могут использоваться различные методы факторного анализа [10].

Анализ структуры доходов заключается в определении доли отдельных видов доходов в общей сумме доходов. При этом «показатели структуры позволяют во многом сгладить возможные факторы несопоставимости абсолютных показателей...» [4]. Анализ динамики доходов – это расчет скорости роста или скорости роста всех доходов и их отдельных видов, особенно доходов [6, с.131]. Достижение этих условий связано с:

- 1) обоснованием цен на закупаемые товары;
- 2) рациональностью условий торговых сделок;
- 3) определением отпускных цен на экономически обоснованные товары, стимулирующие рост спроса и, как следствие, продаж;
- 4) сокращением количества звеньев в распределении товаров, что позволяет увеличить доход за счет сокращения количества посредников;
- 5) формированием оптимального ассортимента продаваемых товаров, который бы структурировал потребительский спрос и обеспечивал получение необходимой суммы дохода;
- 6) диверсификацией деятельности (ассортиментная, региональная, по видам деятельности), что позволяет компенсировать любую потерю выручки в случае неблагоприятных изменений на данном товарном, региональных рынках или ухудшения способности осуществлять определенные виды деятельности.

В бизнес-практике осуществляют внешний и внутренний анализ, как совокупных доходов, так и доходов, полученных по видам деятельности – Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

текущей, инвестиционной и финансовой. Внешний анализ представляет неполную часть информации о деятельности предприятия потому что определяется только на отчетных данных. Целью данного анализа является оценка прибыльности бизнеса, эффективности использования денежных средств (капитала) и финансового состояния бизнеса в целом.

При использовании как внутреннего, так и внешнего анализа можно получить максимальную прибыль от предприятия, но только при комплексном подходе принимаются осознанные управленческие решения, способствующие выбору наилучшей стратегии на будущее. При определении мер по увеличению доходов и повышению рентабельности основную роль играет внутренний анализ. Который использует весь комплекс экономической информации, первичные документы и данные бухгалтерского учета и отчетности.

Для благоприятного финансового положения и максимизации прибыли организацией должны выполняться производственные и финансовые планы. В результате негативных тенденций в бизнес-процессах и «выхода из строя», организация рискует снизить выручку и другие доходы, и как следствие уменьшение прибыли, снижение доходности и устойчивости экономического положения предприятия, «...что приводит к ухудшению финансового состояния, а соответственно и финансовой устойчивости» [7, с. 215].

Поэтому любой коммерческой организации необходим комплексный анализ доходов и расходов, результаты которого способствуют выявлению негативных явлений в хозяйственной деятельности и направлены на разработку эффективных управленческих решений. Главное в производстве – использовать те продукты, которые удовлетворяют потребности общества, в котором есть спрос. Это означает, что чем эффективнее хозяйственная деятельность, тем больше положительный финансовый результат и тем больше ресурсов можно направить на финансирование расширенного воспроизводства. Когда уровни производства выше, фиксированные накладные расходы будут разделены на большее количество единиц, а общая стоимость единицы уменьшается. Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

Поскольку стоимость проданных товаров будет ниже, произойдет увеличение операционного денежного потока и операционной прибыли [8].

Основными показателями эффективности работы предприятия является использование в его деятельности основных оборотных средств, трудовых и материальных ресурсов, а также финансовых вложений. Чтобы выстроить эффективную систему управления доходами предприятия, необходимо сначала их проанализировать, выявить проблемы их формирования и только потом на основе полученных данных принять соответствующие решения, направленные на увеличение объема доходов, улучшение структуры их получения, что позволит улучшить финансовое положение организации [2, с. 24].

Публикуемая отчетность не распространяется на все сферы финансово-хозяйственной деятельности компании, содержит общие данные, в основном о ее финансовой деятельности, и по этой причине значительно уменьшает и скрывает негативные явления, происходящие в бизнес-процессах предприятия. Поэтому нуждается в доработке и детализации показателей всех финансово-экономических показателей, в том числе и доходов. Чтобы исключить факт умышленного фальсификации информации, проводится аудит с целью проверки и подтверждения правильности показателей отчета о финансовых результатах и выявления «узких мест работы» в хозяйственной деятельности компании. Финансовые показатели представлены в двух формах: отчетность включается в финансовую отчетность организации; рассчитанные показатели представлены расчетным путем в результате анализа отчетных данных [14].

В процессе анализа влияния доходов на формирование прибыли организации необходимо оценивать влияние хозяйственной деятельности предприятия в разрезе всех осуществляемых видов деятельности [10]. В современных условиях социально-экономического развития решающую роль в вопросах конкурентной политики компании играет комплексный подход к анализу доходов, который основан на изучение прошлых тенденций и факторов формирования финансовых результатов предприятия. Существует множество

Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

факторов, которые нужно учитывать, чтобы получить прибыль. К ним относятся внутренние и внешние издержки, возможность неблагоприятного исхода в деле и покрытие его за счет полученной прибыли [13].

Необходимо установить четкие сроки, в которые должен быть проведен данный анализ, и определены конкретные исполнители, отвечающие за его проведение и результаты. Предполагается сбор информации, необходимой для анализа. Источниками выступают: бухгалтерская отчетность; статистическая отчетность; сведения синтетического и аналитического учета по счетам; первичная документация [6, с.131]. Доходы от обычных видов деятельности (выручку) следует рассматривать как основной, определяющий вид доходов предприятия, который при нормальных условиях деятельности имеет наибольший удельный вес в общей величине доходов [9, с. 100].

В процессе проведения анализа важно оценить выручку от продажи товаров и услуг, их уровень. Если план доходов не складывается, сравните фактический результат с предыдущим периодом. При анализе доходов от продажи товаров и услуг необходимо оценить уровень торговых наценок на основные товарные группы и определить причины их изменения. Также важно проанализировать роль различных элементов торговой наценки на товары и товарные группы (издержки обращения, налоги, включенные в цену, прибыль) и изучить основные товарные группы, чтобы определить возможности увеличения доли прибыли и снижения эксплуатационных расходов за счет экономии определенных типов стоимости для оценки.

Таким образом, можно сделать вывод, что в современных условиях доходы предприятия являются одним из ключевых и основных показателей результативности финансово-хозяйственной деятельности. От уровня доходов зависит размер прибыли и устойчивость финансового положения любого экономического субъекта. Поэтому анализ и планирование, как совокупных доходов, так и доходов в разрезе видов деятельности предприятия является важным участком системы финансового управления в предпринимательстве.

**Библиографический список:**

1. Бердюгина Т.Н. Теоретические аспекты формирования доходов и расходов / Т.Н. Бердюгина // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LXXXIII Международной научно-практической конференции. – 2019. – № 11(83). URL: [https://sibac.info/archive/economy/11\(83\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/11(83).pdf) (дата обращения: 02.09.2020)
2. Блажевич О.Г., Кирильчук Н.А. Анализ формирования доходов предприятия и оценка их достаточности / О.Г. Блажевич, Н.А. Кирильчук // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2017. – № 3 (40). – С. 23-31.
3. Герсонская И.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / И.В. Герсонская. – Липецк: МИПЭ, 2015. – 93 с.
4. Герсонская И.В. Учет производственных затрат предприятия по центрам ответственности / И.В. Герсонская // Дневник науки. – 2019. – № 1 (25). – С. 45.
5. Гильванов Т.И. Анализ доходности предприятия и методы его увеличения / Т.И. Гильванов // Вопросы студенческой науки. – 2017. – № 8. – С. 6-8.
6. Губанова Е.В., Колбасова С.С. Методика анализа доходов коммерческой организации / Е.В. Губанова, С.С. Колбасова // В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики. Материалы международного научно-практического «круглого стола». – 2016. – С. 129-132.
7. Жолдангарова Г.И. Классификация видов финансовой устойчивости и факторов, влияющих на изменение финансового состояния предприятия / Г.И. Жолдангарова // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 44-47.
8. Зеленская В.С. Управление доходами при достижении целевых показателей эффективности / В.С. Зеленская // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XXXIX Международной научно-практической конференции. – 2019. – № 3(39). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/4\(39\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/4(39).pdf) (дата обращения: 02.09.2020)

9. Караева А.Р., Ершова К.К. Методика анализа доходов и расходов коммерческой организации / А.Р. Караева, К.К. Ершова // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей 8-ой Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 98-101.
10. Кирильчук Н.А., Блажевич О.Г. Методика анализа доходов и расходов коммерческой организации / Н.А. Кирильчук, О.Г. Блажевич // Вестник Науки и Творчества. – 2017. – № 2 (14). С. 95-102.
11. Рощупкина Т.С., Никитина Н.Н. Источники и методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации / Т.С. Рощупкина, Н.Н. Никитина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – № 5 (39). – С. 172-179.
12. Сафонов А.Б. Рентабельность как критерий эффективности деятельности коммерческой организации / А.Б. Сафонов // Вектор экономики. – 2020. – № 3 (45). – С. 60.
13. Усатенко А.Н., Боровкова М.А. Способы повышения прибыли предприятия / А.Н. Усатенко, М.А. Боровкова // Вектор экономики. – 2019. – № 4 (34). – С. 161.
14. Устинина Е.С., Бердюгина Т.Н. Методические подходы к анализу доходов и расходов / Е.С. Устинина, Т.Н. Бердюгина // Студенческий: электрон. научн. журн. – 2019. – № 37(81). URL: <https://sibac.info/journal/student/81/158437> (дата обращения: 02.09.2020).
15. Якунина О.С. Анализ доходов предприятия / О.С. Якунина // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2016. – № 3. – С. 45-47.

*Оригинальность 82%*