

УДК 005.337:338.24

Т. О. Мулик,
к. е. н., доцент, завідувач кафедри аналізу та статистики,
Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця
ORCID ID: 0000-0003-1109-2265

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.77

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ

T. Mulyk,
PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Analysis
and Statistics Department, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia

METHODICAL APPROACHES TO ANALYTICAL PROVISION OF INCOME MANAGEMENT

Досліджено поняття, роль та значення доходу в діяльності підприємства. Охарактеризовано класифікацію доходів, що пов'язані із веденням обліку, складанням звітності, з оподаткуванням, з плануванням, з прийняттям управлінських рішень, з контролінгом тощо. Проаналізовано склад та структуру доходів вітчизняних підприємств у 2014—2018 роках. Розкрито систему управління доходами підприємства, що є частиною фінансового менеджменту. Визначено фактори, що впливають на формування системи управління доходами: ціна продажу; обсяг реалізованої продукції; кількість витрачених на виробництво продукції коштів виробництва. Охарактеризовані етапи управління доходами на підприємстві. Визначено, що аналітичне забезпечення управління доходами підприємства слід розглядати як систему інформаційної підтримки розробки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо різних операцій, і здійснення контролю за їх виконанням, яка є складовою загальної системи управління підприємством певної галузі, що забезпечує оперативне формування об'єктивної та доречної інформації про результати й ефективність діяльності суб'єкту господарювання, причини їх зміни, можливі резерви та перспективи подальшого розвитку тощо. Визначено стратегію аналізу доходів, що передбачає: створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства; формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації; розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації; формування оптимального варіанту плану доходів підприємства. Досліджено методичний інструментарій аналізу доходів підприємства.

The concept, role and meaning of income in the activity of the enterprise are investigated. The classification of income, related to accounting, reporting, taxation, planning, management, controlling, etc. is characterized. The composition and structure of income of domestic enterprises in 2014—2018 are analyzed. The system of management of income of the enterprise which is a part of financial management is revealed. The factors influencing the formation of the revenue management system are determined: the price of sale; volume of sales; the amount of money spent on manufacturing the means of production. The stages of income management in the enterprise are characterized. It has been determined that analytical support of enterprise income management should be considered as a system of informational support for development and making sound management decisions on various operations, and exercising control over their implementation, which is an integral part of the general enterprise management system of a certain branch that provides prompt formation of objective and relevant information. The results and effectiveness of the entity's activities, the reasons for their change, possible reserves and prospects for further development, etc. The strategy of revenue analysis has been defined, which envisages: creation of an information base for making management decisions; analyzing the volume and composition of optimal income, the factors that determine their size and level, the degree of adequacy of income generation to ensure self-financing of the enterprise development; formation of revenue policy and choice of instruments and levers of their realization; development of a forecast of possible options for income generation by type of activity and their expertise on the feasibility of realization; formation of the optimal variant of the enterprise income plan. The methodological tools of the enterprise income analysis are investigated. There are different types of models that are used in the analysis that allow you to structure and identify relationships between key metrics: descriptive, predictive, and regulatory. The following methods are considered for raising income: price method; high price method; method of tariff

plans; group quota method; method of group income optimization. The necessity of informatization of the analysis of the income which can be carried out by means of specialized software products and packages ("STATISTICA", "SPSS Statistics", "STATGRAPHICS", "STADIA", etc.) and spreadsheets of Microsoft Office Excel is pointed out.

Ключові слова: аналітичне забезпечення, аналіз доходів, управління доходами, доходи, методичний інструментарій аналізу доходів.

Key words: analytical support, income analysis, revenue management, income, methodological tools for income analysis.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах функціонування, ефективна діяльність суб'єкта господарської діяльності, неможлива без розумного та обгрунтованого підходу до формування стратегії отримання та збільшення доходів підприємства, їх аналізу та оцінки. Це набуває особливої актуальності в умовах жорсткої конкуренції та постійних змін, коли господарюючому суб'єкту потрібно володіти достатньою кількістю грошових коштів для того, щоб вчасно виконувати свої зобов'язання, відповідати умовам ринку та поліпшувати свою діяльність. Актуальність також посилюється в умовах переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності та проведення реформування національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Підприємство має бути обізнаним, за рахунок чого формуються його доходи, як вони змінюються в динаміці, які фактори впливають на їх зростання чи зменшення, тощо. Адже отримання доходів створює базу для самофінансування підприємства, виконання зобов'язань перед бюджетом та контрагентами, створення прибутку тощо. Обсяги отриманих доходів впливають на розвиток підприємства з питань управління його ресурсами та витратам, персоналом підприємства та оплатою його праці, політикою підприємства тощо.

Враховуючи вищезазначене, зростає науковий та практичний інтерес до формування відповідного аналітичного супроводу управління доходами підприємств, здатного на підставі сучасного методичного інструментарію та технологій аналітичної обробки інформації забезпечити виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємств, задовольнити інформаційні запити менеджменту підприємства на всіх етапах управлінського процесу та уможливити гнучкість та оперативність інформаційно-комунікаційних зв'язків з приводу розробки й контролю виконання управлінських рішень щодо практичної реалізації залучення виявлених резервів. Відтак доцільним є дослідження аналітичного забезпечення та організаційно-методичних аспектів аналізу як складової системи управління доходами підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-методологічні аспекти доходу підприємства та управління ним, досить детально висвітлені у працях таких науковців: М.С. Абрютіна, І.О. Бланк, В.І. Блонська, Н.М. Бондар, Ю.В. Борисенко, Ф.Ф. Бутинця, В.В. Кулішова, І.А. Маринич, В.С. Марцин, І.Ю. Малушанова, А.Г. Мельник, В.В. Полянка, В.І. Тітова, Ю.В. Панченкова, О.Г. Зеленська, Н. Стефанович, Н. Косетнко, Т.П.Ткаченко та інших.

Питанням організації та методики аналізу доходів підприємств приділяли увагу науковці: С.В. Мочерний, М.С. Пушкар, В.А. Луговий, А.Г. Загородній, В.Є. Ануфрієв, О.А. Волошина, І.А. Кордзаія, С.М. Даценко, А.М. Ульченко та інші. Проте наявність дискусійних теоретичних, методичних та організаційних питань щодо аналізу доходів на сучасних підприємствах, зумовили потребу в більш детальному та поглибленому їх дослідженні.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження аналітичного забезпечення й організаційно-методичних аспектів аналізу як складової системи управління доходами підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В умовах ринкової конкуренції основна ціль діяльності підприємства є отримання прибутку, що безпосередньо залежить від величини одержуваних доходів. Тому доходи для підприємств незалежно від галузей діяльності, форми власності та інших факторів набувають особливо важливого, ключового значення.

Вчені багатьох країн світу, незалежно від періоду їх творчості, висвітлювали категорію доходу в найрізноманітніших її аспектах. Незважаючи на відмінні напрями їх наукових досліджень, поняття "дохід" траплялось у працях майже всіх дослідників. Ця категорія була предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл і течій [1, с. 240].

Дохід — надзвичайно поширене, часто застосовуване та водночас надзвичайно багато-

Таблиця 1. Класифікація доходів підприємства

Ознака класифікації	Вид доходу
<i>Бухгалтерський підхід</i>	
За видами діяльності	Доходи операційної, фінансової, інвестиційної, надзвичайних подій
За видами продукції	Виходячи з товарної групи
За ринками збуту	За географічними сегментами
За віднесенням до звітних періодів	Доходи минулих періодів, поточні доходи, доходи майбутніх періодів
За валютою отримання доходу	Монетарні, немонетарні
За формою розрахунку	Загальний дохід, чистий дохід
За напрямками використання активів	Відсотки, дивіденди, роялті
За оподаткуванням	Доходи, які враховуються для розрахунку оподаткованого прибутку і такі, які не враховуються
<i>Управлінський підхід</i>	
За можливістю планування	Планові, позапланові
За ступенем узагальнення	Доходи підприємства, центрів відповідальності
За впливом інфляційних процесів	З високим, середнім та низьким ризиком знецінення вартості
За можливістю передбачення	Звичайні, надзвичайні
За впливом управлінських рішень	Релевантні, нерелевантні
За регулярністю отримання	Систематичні, разові
За можливістю вибору	Альтернативні, імперативні
За ступенем регулювання	Контрольовані, неконтрольовані
За ступенем ризику отримання	Із суттєвим ризиком, з низьким ризиком
За центрами відповідальності	За центрами прибутку, за центрами доходу

Джерело: сформовано автором на основі [2].

значне поняття, що вживається у різноманітних значеннях. У сучасних умовах цей термін починає набувати ширшого значення і тлумачення: по-перше — як основне джерело прибутку (чистого доходу); по-друге — як складна за структурою категорія, що вимагає теоретичного й методологічного уточнення [1, с. 241—242].

На нашу думку, дохід підприємства — це надходження активів одержаних внаслідок його діяльності за певний період часу у вигляді збільшення економічних вигід, що приводить до зростання капіталу суб'єкта господарювання.

У практиці господарювання на підприємствах зустрічаються різні види доходів (табл. 1). Як бачимо, розрізняють доходи, що пов'язані із веденням обліку, складанням звітності, з оподаткуванням, з плануванням, з прийняттям управлінських рішень, з контролінгом тощо.

Говорячи про значення доходу в діяльності підприємства, представимо деяку аналітику про розмір доходів підприємств в Україні, їх

динаміку та структуру (табл. 2, 3; рис. 1).

Дані таблиці 2 свідчать про зростання доходів підприємств в Україні. Так, доходи від реалізації продукції зросли за період дослідження на 4910885,8 млн грн, інші операційні доходи — на 90475,5 млн грн. Спостерігається тенденція до зменшення по інших доходах на 44359,2 млн грн. Загалом сума доходів підприємств за цей період, за статистичними даними зросла на 4957002,1 млн грн (рис. 1).

Досліджуючи структуру доходів підприємств (табл. 3), видно, що найбільша питома вага припадає на чистий дохід від реалізації продукції, його питома вага коливається від 82,9 % до 90,9%. На інші операційні доходи припадає значно менша частка і коливається вона від 9,0% до 5,5%. Інші доходи займають ще меншу частку, вона в динаміці — зменшується.

Як зазначають в науковій літературі, управління доходами підприємства є частиною фінансового менеджменту, який має на увазі собою систему управління фінансовими ресурсами, що включає фінансову політику, методи, інструменти, а також осіб, які приймають управлінські рішення. Ті підприємства, які мають високий рівень організації та управління є більш успішними, ніж їх конкуренти. Тому правильна побудова механізму управління доходами, як частини загальної системи управління, є складною, але необхідним завданням керівників підприємства [4].

Суб'єктами цього управління виступають менеджери підприємств, до функцій яких входять, планування доходів та контроль за виконанням розроблених планових завдань, а його об'єктами — ціна, товарний портфель та обсяги виробництва продукції.

На формування системи управління доходами здійснюють вплив ряд факторів. Так, на думку Ткаченко Т.П., Тульчинської С.О., Бой-

Таблиця 2. Склад доходів вітчизняних підприємств у 2014—2018 роках, млн грн

Види доходів	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення, (+,-) 2018/14
Чистий дохід від реалізації продукції	4181654	5164124,3	6226583,2	7621974,8	9092539,8	4910885,8
Інші операційні доходи	45511,7	731429,6	480903,6	485445,5	545987,2	90475,5
Інші доходи	408590,9	516820	333915,4	277820,2	364231,7	-44359,2
Разом доходів	5045756,6	6412373,9	7041402,2	8385240,5	10002758,7	4957002,1

Джерело: сформовано автором на основі [3].

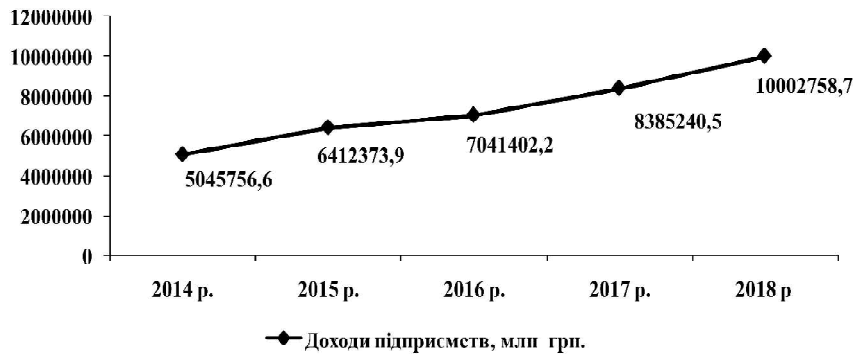


Рис. 1. Динаміка змін розміру доходів підприємств в 2014–2018 роках, млн грн

Джерело: сформовано автором на основі [3].

чук Д.В. до них відносяться наступні:

- ціна продажу;
- обсяг реалізованої продукції;
- кількість витрачених на виробництво продукції коштів виробництва[4].

Таку ж позицію висловлюють Волошина О.А., Кордзаія І.А., Даценко С.М., Ульченко А.М., проте дещо розширюють перелік цих факторів:

1. Обсяг виробництва і реалізації продукції, на що впливають асортимент продукції, ритмічність випуску та ін.

Таблиця 3. Структура доходів вітчизняних підприємств в 2014–2018 роках, %

Види доходів	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення, (+,-) 2018/14
Чистий дохід від реалізації продукції	82,9	80,5	88,4	90,9	90,9	8,0
Інші операційні доходи	9,0	11,4	6,8	5,8	5,5	-3,6
Інші доходи	8,1	8,1	4,7	3,3	3,6	-4,5
Разом доходів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	X

Джерело: сформовано автором на основі [3].

2. Рівень товарності окремих видів продукції — відношення кількості реалізованої продукції до кількості виробленої, виражене у відсотках.

3. Структура реалізованої продукції, за якою продукція з найбільшою часткою реалі-



Рис. 2. Етапи управління доходами на підприємстві

Джерело: [4].

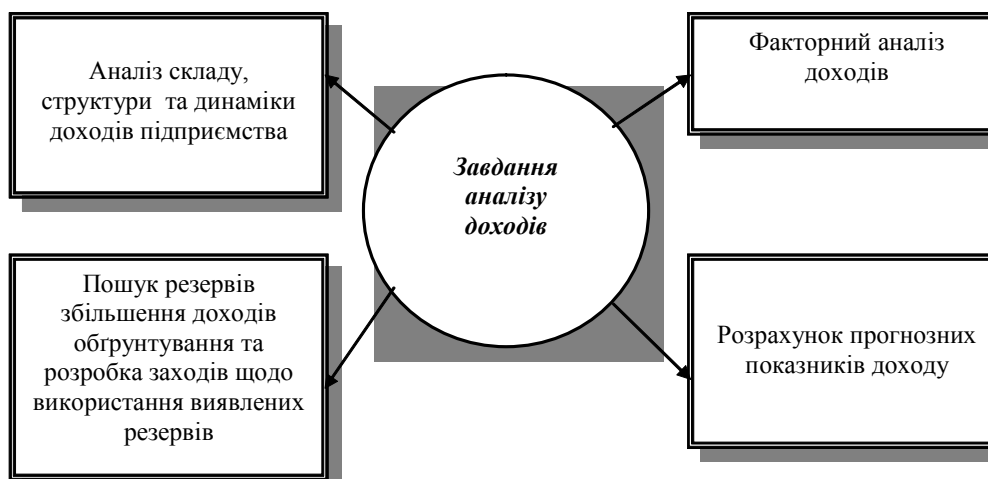


Рис. 3. Завдання аналізу доходів

Джерело: побудовано автором з використанням [5].

зації у загальній структурі дає найбільший дохід для підприємства.

4. Ціна реалізації, на яку впливає якість продукції, рівень інфляції, рівень оподаткування, канали реалізації, ринки збуту.

5. Витрати на виробництво продукції, її реалізацію, зберігання та ін. [5].

Необхідно зазначити, що залежність доходів підприємства від ціни і обсягів виробництва є прямою, а зв'язок між доходами та витратами виробництва — обернено пропорційний.

У загальному вигляді управління доходами підприємства може мати наступний вигляд (рис. 2).

З метою підвищення ефективності управління доходами, підприємству доцільно регулярно здійснювати аналіз формування, розподілу та використання доходів. Результати аналізу доходів мають важливе значення не тільки для підприємства, а й для зовнішніх користувачів: фінансових та фіскальних органів, банків, акціонерів, власників та менеджерів тощо.

Як слушно зазначає П.Р. Пуцентейло, аналітичне забезпечення є окремою системою, заснованою на інформації, котра отримана шляхом проведення економічного аналізу даних для визначення результатів управління і побудови прогнозних значень господарської діяльності [6, с. 169], а також безперервним процесом підтримки управлінських рішень за допомогою певних організаційно-технологічних процедур, інформаційних систем та рівня кваліфікації фахівців обліково-аналітичного апарату [7, с. 195].

Вважаємо, що аналітичне забезпечення управління доходами підприємства слід розглядати як систему інформаційної підтримки роз-

робки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо різних операцій, і здійснення контролю за їх виконанням, яка є складовою загальної системи управління підприємством певної галузі що забезпечує оперативне формування об'єктивної та доречної інформації про результати й ефективність діяльності суб'єкту господарювання, причини їх зміни, можливі резерви та перспективи подальшого розвитку тощо.

Показники дохідності є вирішальними в оцінках ефективності функціонування суб'єкта господарювання за всіма видами діяльності: виробничою, фінансовою та інвестиційною. В доходах підприємства акумулюються результати виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг), їх якості й асортименту, ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, результати ділового партнерства та виробничо-фінансового менеджменту тощо.

Загалом аналіз — найширше поняття, яке лежить в основі будь-якого пізнання явищ природи і суспільства, а способи аналізу — основа дослідження змісту, сутності, будови, зміни й розвитку економічних, політичних, соціальних, природних та інших явищ і процесів. Він є частиною будь-якого науково-практичного пошуку у поясненні та розв'язанні наявних невідповідностей і проблем [8, с. 93].

Процес аналізу повинен здійснюватись упорядковано, у певній послідовності. Адже аналіз доходів слід розглядати як цілісну систему, механізм оцінки, ефективна дія якого забезпечується чітким дотриманням його технології і методики проведення. Організацію такого аналізу можна уявити як технологічний процес, в якому необхідні аналітичні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізують-

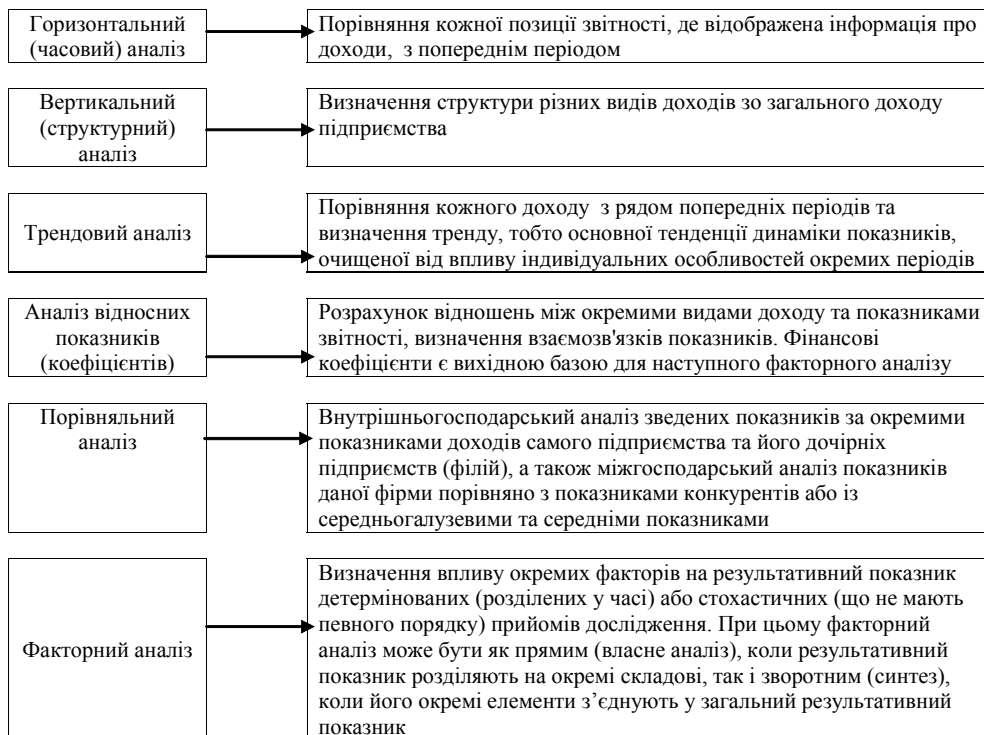


Рис. 4. Основні прийоми аналізу доходів

Джерело: побудовано автором з використанням [5; 9; 10].

ся за допомогою сукупності організаційних, методичних і технічних методів, способів і прийомів [8, с. 94].

Стратегія аналізу доходу передбачає:

- створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;
- проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства;

- формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації;
- розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації;
- формування оптимального варіанта плану доходів підприємства [5].

Метою аналізу доходів є: визначення повноти та якості їх отримання, оцінка динаміки абсолютних і відносних показників, визначення впливу окремих факторів на зміну доходу та



Рис. 5. Методи економічного аналізу

Джерело: побудовано автором з використанням [11, с. 91].

рентабельності, а також установлення можливих резервів їх зростання.

Головні завдання аналізу доходів зображено на рисунку 3.

Джерелами інформації для аналізу доходів можуть слугувати дані фінансової звітності суб'єкта підприємництва: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Примітки до річної фінансової звітності; дані статистичної звітності; дані бухгалтерського обліку; інші інформаційні джерела: декларація про прибуток підприємства, бізнес-план, фінансовий план, матеріали перевірок тощо.

Під час аналізу доходів дослідження проводять у двох аспектах. У першому аспекті дохід оцінюють як ступінь досягнення кінцевої мети та визначення ефективності виробничо-фінансової діяльності. Тут пріоритетною є оцінка ступеня використання сприятливих можливостей та упущеної вигоди. Другий аспект передбачає визначення пріоритетів вкладення капіталу за видами діяльності, за масштабами у стратегічному та тактичному вимірах, які дають максимальний приріст доходу.

Для вирішення завдань у процесі здійснення аналітичної роботи використовується комплекс спеціальних систем та методів економічного аналізу. Можна назвати шість основних прийомів аналізу доходів підприємства (рис. 4).

Саме використовуючи інструментарій економічного аналізу дані бухгалтерського обліку трансформуються в аналітичну інформацію. В практиці управління використовуються усі без винятку методичні прийоми, однак найбільш інформаційно-генеруючим є коефіцієнтний аналіз, який ґрунтуючись на розрахунку співвідношення різних абсолютних величин, характеризує різнопланові аспекти формування, розподілу та використання доходів підприємства [10, с. 58].

В економічному аналізі використовується значна кількість методів (рис. 5). Багато з них запозичені із суміжних наук: математики, математичної статистики, бухгалтерського обліку, психології, менеджменту та інших, що є наслідком взаємопроникнення різних наук на певних етапах їх розвитку та особливістю економічного аналізу, що формувався і розвивається на їх перетині.

У процесі аналізу також можуть використовуватись і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний

аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

Сукупність цих методів представляє аналітичний інструментарій, доцільність застосування якого в процесі підготовки аналітичної інформації для управління має відповідати цілям, завданням і напрямам аналізу, забезпечуючи реалізацію його функцій в управлінській системі підприємств та адаптацію результатів до інформаційних запитів користувачів [12, с. 123], а також визначатись доречністю для виконання певних аналітичних процедур згідно з обраною методикою.

Необхідно зазначити, що аналіз проводиться також за допомогою різного типу моделей, що дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Можна виділити три основні типи моделей: дескриптивні, предикативні та нормативні.

Дескриптивні моделі — моделі описового характеру. Вони є базовими для оцінки фінансового стану підприємства. До них належать: система фінансових звітів; представлення фінансових звітів у різних аналітичних розрізах; горизонтальний і вертикальний аналіз звітності; система аналітичних показників; аналітичні записки до звітності [13].

Предикативні моделі — це моделі прогнозного характеру. Вони застосовуються для передбачення прибутку підприємства і фінансового стану у майбутньому. Найбільш поширеними з них є: розрахунок точки критичного обсягу продаж; побудова прогнозних фінансових звітів; моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні моделі); регресійні моделі; моделі ситуаційного аналізу [13].

Нормативні моделі — моделі порівняння фактичних результатів діяльності господарюючих суб'єктів з очікуваними. Ці моделі, насамперед, застосовуються для фінансового аналізу в середині самого підприємства. Їх сутність зводиться до визначення нормативів по кожній статті витрат у відповідних технологічних процесах та видах продукції, до встановлення передумов для відхилення фактичних результатів від нормативних [13].

Значно широким діапазон аналітичних досліджень фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта можна отримати за обліковою інформацією, складеною за П(С)БО. Структуризована інформація за видами діяльності, за характеристиками визнання доходів і витрат та у співвідношенні до залученого у господарський процес капіталу дає широку гаму кількісних і якісних параметрів одержаного кінцевого фінансового результату.

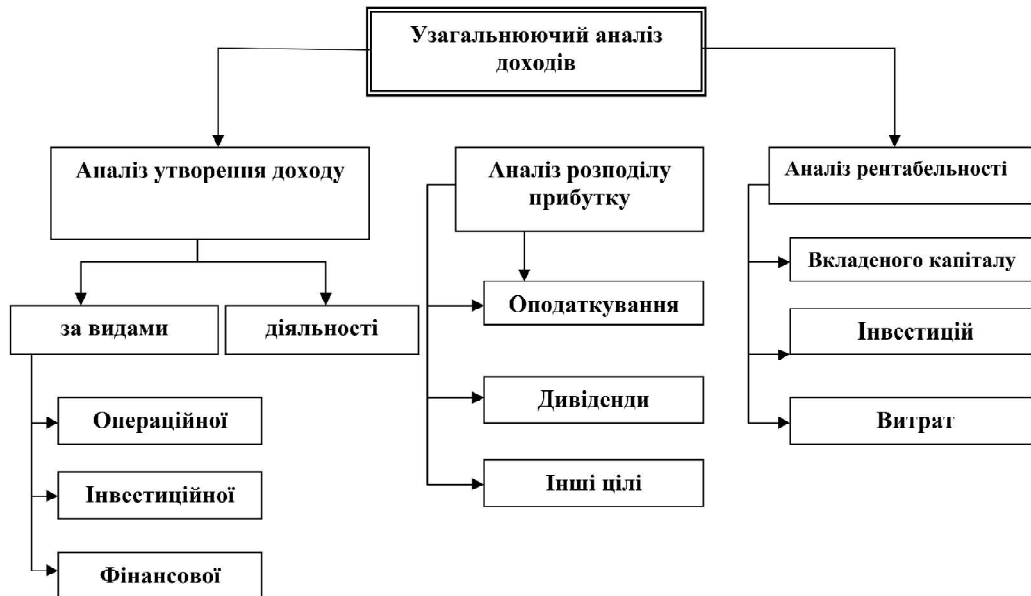


Рис. 6. Загальна модель аналізу доходів підприємства

Джерело: побудовано автором з використанням [4, 5, 9, 10].

Схематично загальна модель аналізу доходів та фінансових результатів діяльності підприємства зображено на рисунку 6.

Аналіз кожної складової доходів підприємства має не абстрактний, а цілком конкретний характер, а тому дозволяє власникам та акціонерам обирати пріоритетні напрями активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз доходів дає можливість виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат і ризику підприємництва.

Приставаючи до аналізу доходів підприємства, перш за все необхідно впевнитися у достовірності даних ф. № 2 "Звіт про фінансові результати", визначити, чи відповідає встановленому порядку розрахунок показників прибутку: фінансовий результат до оподаткування та всіх вихідних складових для його формування (зокрема, чистого доходу від продажу товарів, продукції (робіт, послуг), собівартості реалізації продукції (робіт, товарів, послуг), витрат на збут і адміністративних витрат, інших операційних, фінансових, інвестиційних доходів і витрат).

У процесі аналізу на першому етапі потрібно оцінити рівень та динаміку чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів, доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів інших доходів; дослідити їх структуру (здійснити вертикальний аналіз); зміну окремих складових та їх вплив на суму доходу, зміну темпів зростання доходів в розрізі окремих складових частин (горизонтальний аналіз) тощо.

У процесі аналітичного дослідження також необхідно оцінити виконання плану по доходах, який у ринкових умовах має не директивний, а прогностичний характер на найближчу перспективу. Такий план враховує реальні можливості підприємства отримувати прибутки, а отже, є інструментом перспективного аналізу. Контроль за виконанням плану необхідно здійснювати до та у ході здійснення операцій. Це вимагає налагодженої системи прогнозування обсягів реалізації, витрат тощо. У разі відсутності плану для оцінки рівня доходів діяльності заповнюється аналітична таблиця, у якій використовуються дані фінансової звітності (зокрема ф. № 2 "Звіт про фінансові результати") господарюючого суб'єкта.

Після проведення аналізу доходів доцільно виробити та намітити шляхи підвищення доходів підприємства. Для цього необхідно визначитись із переліком факторів, які впливають на доходи та можливістю їх регулювання. Коли визначені шляхи збільшення доходів можна складати річні плани доходів. Це може бути внутрішній документ для того щоб ефективніше управляти доходами на підприємстві. В наступних періодах доцільно порівнювати фактичні показники із плановими з тим, щоб бачити, які відхилення мають місце.

У літературі зустрічаються наступні методи, для підвищення доходів, а саме:

— ціновий метод — заснований на тому, що підприємство аналізує цінову політику конкурентів і встановлює ціни нижче цін своїх конкурентів;

— метод високих цін — полягає у встановленні більш високих цін, однак, ціновий метод є обмеженим у часі;

— метод тарифних планів — полягає в пропозиції одного і того ж продукту за різною ціною різних клієнтських груп;

— метод групового квотування — полягає в тому, що встановлюється певний обсяг продукції або послуг, який може бути реалізований або надано за встановленою ціною;

— метод групової оптимізації доходів — слід розуміти визначення обсягів доходів, які необхідні підприємству для нормального функціонування оптимізації груп [4].

Загалом умовою успішного проведення аналізу є чітка організація аналітичного процесу як системи раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта дослідження відповідно до визначеної мети. Для забезпечення ефективності аналізу доходів його потрібно добре продумати, спланувати й організувати.

У ході аналізу важливо також застосовувати різноманітні інформаційні технології. Інформатизація аналізу доходів може здійснюватись за допомогою спеціалізованих програмних продуктів та пакетів ("STATISTICA", "SPSS Statistics", "STATGRAPHICS", "STADIA" тощо) й електронних таблиць Microsoft Office Excel. Так, програмний продукт "Statistica" компанії "StatSoft" надає можливість проводити: одновимірний та багатовимірний дисперсійний аналіз; лінійний аналіз; нелінійне оцінювання; кластерний аналіз; одновимірний і багатовимірний аналіз відповідностей; лінійний дискримінантний аналіз; факторний аналіз тощо. Широке використання електронних таблиць Microsoft Office Excel пов'язано з їх можливостями здійснювати обробку даних на основі математичних та статистичних формул, а також за допомогою надбудови "Пакет аналізу". Тож необхідно, для задоволення потреб аналітичного забезпечення управління доходами підприємств, створити окремий модуль, що буде функціонувати в операційному середовищі Windows як додаток до Excel, і, використовуючи в повному обсязі всі його можливості, забезпечить комплексне та системне оцінювання результатів господарювання та ефективності бізнесу.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах господарювання ефективна діяльність підприємства неможлива без виваженого підходу до формування стратегії отримання та збільшення доходів підприємства. Вагомим інструментом слугує формуван-

ня системи управління доходами, що полягає в пошуку напрямів їх максимізації, а також організації жорсткого контролю за вчасністю та обсягом надходження доходів. Цьому допомагає розроблення алгоритму управління доходами, що включає такі етапи: аналіз доходів попередніх періодів; пошук шляхів підвищення доходів; планування річних показників доходів; складання планових квартальних та помісячних показників доходів; здійснення контролю за виконанням планів по доходам; у разі виявлення відхилень від планових показників пошук причин та застосування методів коригування рівня доходів; складання звіту про фактично отриманий дохід і порівняння отриманих значень із плановими показниками.

З метою підвищення ефективності управління доходами, підприємству необхідно систематично здійснювати аналіз формування, розподілу та використання доходів. Під аналітичним забезпеченням управління доходами підприємства слід розуміти систему інформаційної підтримки розробки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо різних операцій з отримання доходів, і здійснення контролю за їх виконанням, яка є складовою загальної системи управління підприємством певної галузі, що забезпечує оперативне формування об'єктивної та доречної інформації про результати й ефективність діяльності суб'єкту господарювання, причини їх зміни, можливі резерви та перспективи подальшого розвитку.

Стратегія аналізу доходу передбачає: створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства; формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації; розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації; формування оптимального варіанта плану доходів підприємства.

Література:

1. Панченко Ю.В., Зеленська О.Г. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємства. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. пр. Львів, 2011. Вип. 21.10. С. 239—247

2. Стефанович Н., Костенко Н. Підходи щодо сутності і класифікації доходів. Інститут

бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: міжнар. зб. наук. праць. 2014. Вип. 2. С. 120—123.

3. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Ткаченко Т.П., Тульчинська С.О., Бойчук Д.В. Управління доходами на підприємстві. Ефективна економіка. 2018. № 3. — URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6192>

5. Волошина О.А., Кордзаія І.А., Даценко С.М., Ульченко А.М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7119>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.47

6. Пуцентейло П.Р. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства. Сталий розвиток економіки. 2015. №. 1. С. 168—174. 180 с.

7. Пуцентейло П. Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств. Інноваційна економіка. 2015. № 1. С. 194—198.

8. Мулик Т.О., Мулик Я.І. Методичний інструментарій аналізу фінансової безпеки підприємств в системі економічних аспектів виробництва біопалива. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 9. С. 91—101.

9. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 288 с.

10. Правдюк Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства. Облік і фінанси. 2015. № 4. С. 53—60.

11. Кулик А. В. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. Київ: ДП "Вид. дім "Персонал", 2018. 452 с.

12. Янчева Л.М., Кашена Н.Б., Чміль Г.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом підприємств торгівлі: теорія та практика: монографія. Харків: ХДУХТ, 2016. 323 с.

13. Мулик Т.О. Організація діагностики діяльності підприємства та його бізнес-процесів: теоретико-методичні підходи. Modern Economics. 2019. № 17(2019). С. 158—164. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V17\(2019\)-25](https://doi.org/10.31521/modecon.V17(2019)-25).

References:

1. Panchenkova, Yu.V. and Zelens'ka, O.H. (2011), "Economic essence of income of the main activity of an industrial enterprise", *Naukovy visnyk Natsional'noho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy*, vol. 21.10, pp. 239—247.

2. Stefanovych, N. and Kostenko, N. (2014), "Approaches to the nature and classification of income", *Instytut bukhalters'koho obliku, kontrol' ta analiz v umovakh hlobalizatsii: mizhnar. zb. nauk. prats'*, vol. 2, pp. 120—123.

3. State Statistics Service of Ukraine (2020), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 10 March 2020).

4. Tkachenko, T.P. Tul'chyns'ka, S.O. and Bojchuk, D.V. (2018), "Revenue management at the enterprise", *Efektivna ekonomika*, vol. 3, available at: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6192> (Accessed 10 March 2020).

5. Voloshyna, O.A. Kordzaia, I.A. Datsenko, S.M. and Ul'chenko, A.M. (2019), "Methodical approaches to the analysis of enterprise income and factors of their formation", *Efektivna ekonomika*, vol. 6, available at: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7119> (Accessed 10 March 2020).

6. Putsentejlo, P.R. (2015), "Analytical support of the enterprise", *Stalyj rozvytok ekonomiky*, vol. 1, pp. 168—174.

7. Putsentejlo, P.R. (2015), "Features of functioning of analytical providing of the enterprises", *Innovatsijna ekonomika*, vol. 1, pp. 194—198.

8. Mulyk, T.O. and Mulyk, Ya.I. (2016), "Methodical tools for analysis of financial security of enterprises in the system of economic aspects of biofuel production", *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannia nauky i praktyky*, vol. 9, pp. 91—101.

9. Mulyk, T.O. Materyns'ka, O.A. and Pl'onsak, O.L. (2017), *Analiz hospodars'koj diial'nosti [Analysis of economic activity]*, Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

10. Pravdiuk, N.L. (2015), "Accounting and analytical support of enterprise profit management", *Oblik i finansy*, vol. 4, pp. 53—60.

11. Kulyk, A.V. (2018), *Teoriia ekonomichnoho analizu [The theory of economic analysis]*, DP "Vyd. dim "Personal", Kyiv, Ukraine.

12. Yancheva, L.M. Kaschena, N.B. and Chmil', H.L. (2016), *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia kapitalom pidpriemstv torhivli: teoriia ta praktyka [Accounting and analytical support of capital management of trade enterprises: theory and practice]*, KhDUKhT, Kharkiv, Ukraine.

13. Mulyk, T.O. (2019), "Organization of diagnostics of activity of enterprise and its business processes: theoretical and methodical approaches", *Modern Economics*, vol. 17, pp. 158—164, available at: [https://doi.org/10.31521/modecon.V17\(2019\)-25](https://doi.org/10.31521/modecon.V17(2019)-25) (Accessed 10 March 2020).

Стаття надійшла до редакції 25.03.2020 р.