

УДК 336.64: 67

*Т. П. Ткаченко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва,
НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського»
С. О. Тульчинська,
д. е. н., професор, професор кафедри економіки і підприємництва,
НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського»
Д. В. Бойчук,
магістрант кафедри економіки і підприємництва,
НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського»*

УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Т. Tkachenko,
Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship,
National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»
S. Tulchynska,
Doctor of Economics, professor,
Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship,
National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»
D. V. Boichuk,
magistrate, Department of Economics and Entrepreneurship,
National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

INCOME MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

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 етапи управління доходами, що включають: 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. Обґрунтовано, що методи коригування рівня доходів дозволяють керівникам своєчасно

приймати рішення щодо змін у діяльності підприємства з метою підвищення рівня доходів.

The article analyzes the approaches of different scientific and economic schools to the definition of "income". Found that the company's incomes are the most important category, on which depends will the enterprise function in the future, incomes also affect all other indicators of the enterprise. The necessity of building an effective income management on enterprise is substantiated, since income is an indicator of the efficiency of performance and from it the possibility of further activity of the enterprise depends. It is found that the formation of a management system is important for the operation of the enterprise incomes, which is to find ways to maximize incomes, and to organize strict control over the timeliness and volume of income. Stages of income management were proposed, which include: analysis of previous income periods; search for ways to increase incomes; annual income indicators planning; drafting of planned quarterly and monthly income indicators; control over the implementation of income plans; finding reasons and applying methods of adjustment of income level in case of detection of deviations from planned indicators; drawing up a report on the actual received income and comparison of the obtained values with the planned indicators. It is substantiated that methods of adjusting the level of income allow managers to timely accept decision on changes in the activities of the enterprise in order to increase the income levels.

Ключові слова: дохід, підприємство, управління доходами підприємства, методи коригування доходів.

Key words: income, enterprise, income management, methods of income adjustment.

Вступ. 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 досліджень і публікацій. Сутність поняття «дохід» та його значення завжди було в центрі уваги наукових досліджень, так дохід розглядався у працях Л. Вальраса, Дж. Мілля, Ф. Найта, В. Парето, А. Сміта, К. Маркса, Дж. Хікса, та багатьох інших науковців. Теоретико-методологічні аспекти доходу підприємства висвітлені у працях вітчизняних вчених, а саме приділили увагу доходу такі вітчизняні науковці як: 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, Л.Г. Мельник, В.В. Полянко, В.І. Тітова та інші. Проте не управління доходами на підприємстві потребує подальших досліджень, у тому числі, необхідним є удосконалення управління доходами на підприємстві, це зумовлює необхідність подальших досліджень.

Метою статті 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.

Результати дослідження. Поняття «дохід» досліджувалося протягом багатьох століть. Так, в кінці XV століття меркантилісти вивчали шляхи збільшення доходів сфери обігу, а саме торгівлі. Фізіократи в свою чергу, вважали, що селяни і землевласники є виробничим класом, а ремісників називали класом «безплідним». Однак, вони визнавали, що ремісники мали доходи, тому зобов'язані були платити податки. Дані економічні течії лягли в основу подальших досліджень щодо сутності доходів.

Так, Вільям Петті, основоположник класичної школи політекономії, дохід і багатство країни ототожнював з працею. Англійський економіст Адам Сміт виділяв три види доходу:

- по-перше, заробітну плату – прибуток робітників;
- по-друге, прибуток – частина вартості, яка створюється робітниками;
- по-третє, ренту.

Жан Батист Сей в своїй факторній концепції вартості розглядав підприємницький дохід (від реалізації товару) і відсоток, як джерела утворення доходу. З плином часу поглиблювалися дослідження сутності доходів.

Так, відомий економіст ХХ століття Бем-Баверк заявляв, що доходи – це результат представлення власниками вартості факторів виробництва в процесі ціноутворення. Заробітна плата робітника залежить від поточної вартості виробленого ним продукту. Таким чином розраховується і дохід від землі.

В цілому, можна відзначити, що дослідження вчених ХХ століття щодо доходів характеризуються неповнотою, тобто вивчався окремий елемент, властивий даній категорії. Нерідко підходи різних економістів до сутності доходів суперечать один одному [2, с. 203].

Сучасні вчені, такі як М. С. Пушкар, П. І. Юхименко, Ф. Ф. Бутинець, В. С. Сухарські, Л. Г. Мельник, І. М. Бойчук та ін. по-різному трактують визначення доходів. Одні порівнюють їх з вартістю продукції за мінусом витрат, інші під доходом розуміють виручку від реалізації, треті – потік грошових чи інших надходжень, четверті – грошові або матеріальні цінності, п'яті – надходження економічної вигоди або збільшення активів, що призводять до зростання власного капіталу [2, с. 204; 6, с. 283].

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що дохід підприємства – це отримання економічних вигід, як в грошовій, так і в майновій формі, які призводять до збільшення активів або зменшення зобов'язань підприємства, за винятком внесків власників за певний період.

Так як, дохід є показником ефективності діяльності і від нього залежить можливість подальшого функціонування підприємства, то це обумовлює необхідність побудови ефективного управління доходами.

Під управлінням слід розуміти «процес забезпечення діяльності підприємства відповідно до його планів і для досягнення його цілей» [3, с. 183]. Управління доходами – «економічна техніка, спрямована на визначення найбільш вигідною цінової політики для оптимізації доходу організації на основі визначення поведінки попиту» [4, с. 154].

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.

Перш за все необхідно відзначити, що система управління доходами повинна відповідати таким принципам, як: повнота відображення, достовірність, самоокупність, зацікавленість власників у їх збільшенні, порівнянність, забезпечення фінансової стійкості, своєчасність.

Також необхідно виявити основні фактори, від яких залежить система управління доходами:

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

Доходи підприємства знаходяться під впливом ендогенних (рівень господарської діяльності на підприємстві, компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції і/або послуг на ринку, зарплата, зміни собівартості продукції, рівень цін на реалізовану продукцію тощо) та екзогенних (рівень цін на споживані ресурси, у тому числі енергоресурси, конкурентне середовище, бар'єри входу на ринок збуту, податкова система в цілому та рівень податкового навантаження на підприємство, економічна політика державних органів управління, а також політичні та соціальні зміни в країні тощо) факторів [4, с. 265].

За допомогою перерахованих вище ендогенних факторів можна коригувати обсяг одержуваних доходів. При цьому слід зазначити, що залежність доходів підприємства від ціни і обсягів виробництва є прямою, в той час, як зв'язок між доходами і витратами виробництва – обернено пропорційна.

У загальному вигляді управління доходами підприємства може мати наступний вигляд (див. рис. 1.).



Рис. 1. Етапи управління доходами на підприємстві
(складено авторами на основі [1, с. 68])

Розглянемо більш детально наведені на рисунку етапи управління доходами на підприємстві. Аналіз доходів попередніх періодів для підприємства важливий, так як йому необхідно бачити орієнтир, по якому буде надалі розвиватися його діяльність.

Після проведення аналізу необхідно здійснити пошук шляхів підвищення доходів. Для цього потрібно визначити які фактори впливають на дохід найбільшою мірою і чи можливо їх регулювати.

Коли розглянуті всі можливі шляхи збільшення доходів приступають до складання річних планів доходів. Потім ці плани розбивають по кварталах з метою збільшення контролю за надходженням доходів протягом року і створення можливостей прийняття своєчасних коригуючих заходів при необхідності.

Контроль за виконанням планів по доходах полягає в зіставленні фактично отриманих результатів по доходах з плановими.

Існують наступні методи, які можна застосовувати 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.

На заключному етапі алгоритму управління доходами відповідні підрозділи підприємства формують звіт про фактично отримані доходи, порівнюють ці показники з плановими значеннями і надають цю інформацію керівництву. Таким чином механізм управління доходами запускається заново.

Висновки. Отже, проведене дослідження сутності поняття «дохід» дає можливість зазначити, що доходи підприємства – це найважливіша категорія, від якої залежить чи буде підприємство функціонувати надалі, доходи впливають на всі інші показники діяльності підприємства. Важливо також враховувати джерела утворення доходів. Ситуацію на підприємстві можна назвати стабільною, якщо більшу частину доходів складають надходження від основної діяльності, в іншому випадку можна говорити, що підприємство не виконує свою місію і доходи є нестабільними.

Тому важливим є формування системи управління доходами, яка полягає в пошуку шляхів їх максимізації, а також організації суворого контролю за своєчасністю і обсягом надходження доходів. Цьому сприяє розробка алгоритму управління доходами, що включає такі етапи як: 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. Методи коригування рівня доходів дозволяють керівникам своєчасно приймати рішення щодо змін у діяльності підприємства з метою підвищення рівня доходів.

Список використаної літератури.

1. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. пос. / Круш П.В., Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.
2. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення / Н. В. Гуріна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. Ч. 1. – С. 203-205.
3. Економіка підприємства: навч. пос. / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. – 2-ге вид. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
4. Кириченко С. О. Сучасний фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку / С.О. Кириченко, І.М. Лінник // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2015. – №16. – С. 261-266.
5. Скибенко С. Т. Формування стратегії управління прибутком підприємства / С. Т. Скибенко, М. В. Чемерис // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 6 (51), Ч. 2. – 2011. – С. 152-160.
6. Управління та регулювання як чинники розвитку підприємств національного господарства : монографія / П. В. Круш, О. П. Кавтиш, Т. П. Ткаченко та ін. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – 404 с.

References.

1. Krush, P.V., Tul'chyns'ka, S.O. and Tul'chyns'kyj, R.V. (2008), *Vnutrishnij ekonomichnyj mekhanizm pidprijemstva* [Internal economic mechanism of enterprise], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
2. Hurina, N.V. (2015), “Economic essence of incomes and their classification: problems and solutions”, *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*, vol. 12, no. 1, pp. 203-205.
3. Krush, P.V., Podvihina, V.I. and Serdiuk B.M. (2009), *Ekonomika pidprijemstva* [Business Economics], El'ha-N, KNT, Kyiv, Ukraine.
4. Kyrychenko, S.O. and Linnyk, I.M. (2015), “Current financial condition of the enterprise and prospects of its development”, *Suchasni problemy ekonomiky i pidprijemnytstvo*, vol. 16, pp. 261-266.
5. Skybenko, S.T. and Chemerys, M.V. (2011), “Formation of profit management strategy of the enterprise”, *Naukovyj visnyk Poltavs'koho universytetu ekonomiky i torhivli*, vol. 6, no. 51, pp. 152-160.
6. Krush, P.V., Kavtysh, O.P. and Tkachenko, T.P. (2014), *Upravlinnia ta rehuliuвання yak chynnyky rozvytku pidprijemstv natsional'noho hospodarstva* [Management and regulation as factors of development of enterprises of the national economy], NTUU “KPI”, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2018 р.