

DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2020.1\(55\).97-102](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2020.1(55).97-102)
УДК 338.31

Кубіній Н.Ю., Данайканич О.В., Кубіній В.В.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена методичним аспектам визначення сутності та аналізу доходу підприємства. Вдосконалена класифікація видів доходу. Запропоновано здійснювати поточний та стратегічний аналіз доходу, використовуючи статистично-математичні методи. На основі теорії потенціалів обґрунтовано доцільність визначати дохід в процесі аналізу як заряд потенціалу розвитку підприємства, а в якості потенційної енергії – ринкові можливості збільшувати обсяги реалізації продукції. Потенціал розвитку підприємства являє собою результат ділення потенційної енергії на заряд.

Ключові слова: дохід, класифікація, аналіз доходу, потенціал розвитку підприємства, заряд потенціалу розвитку підприємства, потенційна енергія розвитку підприємства.

Постановка проблеми. Одним з найбільш інформативних методів оцінки успішності компанії є аналіз доходу як результату інтеграції зусиль підприємства, спрямованих на забезпечення його довгострокової життєздатності. Дохід є явищем, що комбінує в своєму складі та підсумовує:

- а) стратегію і тактику бізнесу;
- б) різноманітні види діяльності;
- в) минуле, сьогодення й майбутнє.

Дохід утворюється внаслідок альянсу різних видів діяльності і кожен вид активності відіграє свою роль та може стати визначальним при підведенні результату.

Виходячи з вищенаведеного досить актуальним залишається питання управління видами діяльності як складовими системи господарської активності підприємства, в контексті якого особливого значення набуває методика аналізу. Результати аналізу служать основним джерелом прийняття управлінських рішень, а отже, впливають на перспективу розвитку бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження видів діяльності та доходу

© **Кубіній Н.Ю.**, к.е.н., проф., професор кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет», E-mail: natalya.kubiniy@uzhnu.edu.ua

Данайканич О.В., ст. викладач кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет», E-mail: oksana.danaikanych@uzhnu.edu.ua

Кубіній В.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет», E-mail: volodymyr.kubiniy@uzhnu.edu.ua

достатньо широко висвітлюється в сучасних публікаціях. Так, в першу чергу, «дохід підприємств та його форма – прибуток почали розглядатись як потенційні об'єкти оподаткування» [10]. А бухгалтерсько-фіскальний підхід сприяє точному калькулюванню доходу, але не слугує інформаційною базою для прийняття управлінських рішень.

З позиції консолідації та взаємовпливу різних видів діяльності Кубіній Н. Ю. та інші пропонують розглядати трикутник культури, туризму та економіки, підкреслили, що «поєднання сильних сторін ... в процесі взаємодії туризму, культури та економіки дасть змогу ... досягти більш високого рівня розвитку й отримати додаткові конкурентні переваги» [2].

Одеські дослідники, оцінюючи діяльність морських компаній стверджують, щоб «To ensure the crewing company effectiveness, there might be different ways of managing its efficiency depending on its performance purpose, and the demand and supply ratio at the seafarer employment market. In some cases, the company can attract any seafarers, and in other cases it will be more reasonable for the company to focus on headhunting prospective or profitable seafarers» [1].

Комбінацію та взаємовплив стратегічних й тактичних видів діяльності аналізують Пулянович О. та її однодумці, доводять, що «Реальные возможности лидерского положения в гонке конкурентов получают актеры экономической деятельности, которые из сферы текущего управления переводят инновации в инструмент стратегического развития» [8].

В контексті управління ефективністю діяльності як базису підвищення дохідності (прибутковості) заслугоує уваги також вплив різних напрямів діяльності (виробничої, збутової,

маркетингової, технологічної тощо) на формування доходу господарюючих суб'єктів, оскільки «...управління ефективністю полягає у забезпеченні цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності за напрямками ..., конкретизованих відповідно до стратегії розвитку» [4].

При всій правомірності вказаних позицій, неможливо не відмітити відсутність класифікації доходу в залежності від сучасних трендів та його аналізу як необхідної умови якісного управління підприємством.

Мета дослідження – на основі критичного огляду сучасних підходів до діяльності підприємства та його доходу обґрунтувати пропозиції з вдосконалення типологізації видів діяльності й застосування сучасних методів оцінки доходу підприємства.

Результати досліджень. Найбільш поширеною класифікацією є поділ видів діяльності за бухгалтерськими стандартами (положеннями), які пропонують наступні її види: а) звичайна діяльність – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення; б) надзвичайна подія – подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді; в) операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю; г) основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу; д) інша операційна діяльність, яка включає реалізацію іноземної валюти, інших оборотних активів, оперативну оренду активів і т.д.; е) інвестиційна діяльністю, яка передбачає придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів; ж) фінансова діяльністю, під якою розуміють діяльність, яка призводить до змін розміру та складу власного і позикового капіталу підприємства» [6].

Разом з тим, доцільно аналізувати склад доходу підприємства, отриманого від видів діяльності, які можуть бути класифіковані за наступними ознаками:

1. Від типу економіки, в якій діяльність здійснюється: діяльність у сфері економіки знань,

цифрової економіки, інноваційної або традиційної.

2. Ринку, на якому реалізується продукція, наприклад, ринку інноваційної або ринку традиційної продукції. Даний поділ важливий тим, що дозволяє одночасно з аналізом доходу від даного виду діяльності відстежити тенденції на ринку та передбачити можливі виклики чи загрози.

3. В залежності від основного ресурсу, залученого для здійснення діяльності. Так, за даною ознакою можливо виділити діяльність фондоємну або трудомістку. Важливість даного поділу впливає з наростання обмеженості ресурсів, підвищення їх вартості, збільшення конкуренції за ресурси. Таким чином, даний поділ діяльності за основним ресурсом дозволяє екстраполювати аналіз на ринок ресурсів і визначити основні можливі проблеми з ресурсним забезпеченням у майбутньому.

4. Інші види діяльності.

Відповідно багатоваріантності видів діяльності існує широке коло поглядів на дохід, його сутність та види.

Найбільш поширеними є наступні концепти доходу підприємства (рис.1).

З позиції мети підприємницької діяльності – Сірко А.: «Дохід є свідченням того, що підприємець знайшов свою «нішу» на ринку і запропонував споживачам потрібні їм блага. Коли ж він, разом із доходом одержує ще й прибуток, це слід розглядати як винагороду за вміло налагоджену ефективну (прибуткову) господарську діяльність» [12].

З позиції ресурсів – Болтянська О.: «Дохід підприємства – це фінансові ресурси, що формуються в результаті виробництва та реалізації товарів, забезпечують кругообіг основного та оборотного капіталу» [5].

З позиції Стандарту №15: «Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена» [11].

Рекомендовано розширити поняття доходу, застосовуючи аналітично-управлінський ракурс, який поділено на ретроспективний, поточний та стратегічний.

В контексті ретроспективи діяльності підприємства дохід – це результат використання накопичених та залучених у господарську діяльність ресурсів.



Рис.1 Сучасне бачення сутності доходу (складено авторами)

З позиції поточного управління дохід – сума вигоди, яка дозволяє оцінити позицію підприємства в існуючих умовах господарювання

Зі стратегічних позицій дохід – це фінансово-економічна платформа, заряд потенціалу формування можливих майбутніх конкурентних переваг.

Доходи класифікуються за такими групами:

1) Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

2) Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

3) До складу інших операційних доходів включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема: дохід від операційної оренди активів;

дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо.

4) До складу фінансових доходів включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

5) До складу інших доходів, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Оцінка здійснюється в залежності від концепту доходу.

Дохід як результат минулої діяльності аналізується наступними методами:

✓ побудова динамічного ряду доходу (вибір періоду визначається в залежності від стабільності дії факторів в межах підприємства та в зовнішньому оточенні; проведення кореляційного аналізу впливу ретроспективних факторів на обсяг доходу);

- ✓ розрахунок темпів зростання та приросту доходу;
- ✓ визначення волатильності динамічного ряду.

В контексті поточного аналізу визначається:

- структура доходу (співвідношення доходу від різних видів діяльності);
- вплив факторів на обсяг доходу. Побудова матриці доходів (матричний метод представляє собою поєднання двох сторін, напрямків, сил, дій у перехрещеній формі, що дозволяє створити комбінації взаємодії різних явищ економічного життя) [9];
- бенчмаркінг («поняття бенчмаркінг вперше з'явилося в 1972 році в Інституті стратегічного планування Кембриджу під час дослідницької діяльності консалтингової групи PIMS. Тоді був сформульований основний принцип бенчмаркінгу: «для того щоб знайти ефективне рішення в сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли успіху у подібних умовах». Першим практичним застосуванням теорії бенчмаркінгу став проєкт компанії Ксерокс щодо порівняння якості виробленої нею продукції із успішнішими на той час японськими аналогами [7].

Як заряд потенціалу стратегічного розвитку підприємства дохід аналізується за допомогою:

1. Побудови рівняння регресії на основі кореляційного аналізу та екстраполяції в майбутнє.

2. Визначення потенціалу майбутнього розвитку (P), який розраховується шляхом ділення потенціальної енергії підприємства (M) на заряд (D):

$$P = M/D, \quad (1.1)$$

де M – ринковий потенціал (можливості для підприємства щодо нарощування обсягів реалізації продукції та послуг);

D – дохід підприємства як заряд для майбутніх економічних дій.

Виходячи з наведеного рівняння, майбутній дохід (заряд потенціалу розвитку підприємства) буде залежати від сили потенціалу (P), що склалася на даний період часу та ринкових можливостей в певний наступний період

$$D = M/P \quad (1.2)$$

Потенціал може бути реалізований, якщо керівництво підприємства знайде шляхи підвищення обсягів доходу підприємства, серед яких слід виокремити наступні:

- розвиток маркетингової активності;
- формування NETWORKING – мережі співпраці з контрагентами;

- впровадження стратегічного управління підприємством;
- впровадження інноваційної культури, спрямованої на розвиток підприємства;
- використання можливостей диверсифікації;
- впровадження «lean production» [3];
- інші.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження надало можливість вдосконалити класифікацію доходів підприємства за наступними ознаками: від типу економіки, в якій діяльність здійснюється: діяльність у сфері економіки знань, цифрової економіки, інноваційної або традиційної; від ринку, на якому реалізується продукція, наприклад, ринку інноваційної або ринку традиційної продукції; в залежності від основного ресурсу, залученого для здійснення діяльності.

Розширені сучасні концепти сутності доходу, що дозволило обґрунтувати доцільність аналітичних підходів до аналізу доходу в залежності від погляду на дохід:

✓ в контексті ретроспективи діяльності підприємства дохід – це результат використання накопичених та залучених у господарську діяльність ресурсів;

✓ з позиції поточного управління дохід – сума вигоди, яка дозволяє оцінити позицію підприємства в існуючих умовах господарювання;

✓ зі стратегічних позицій дохід – це фінансово-економічна платформа, заряд потенціалу формування можливих майбутніх конкурентних переваг.

Дохід як результат минулої діяльності аналізується через такі способи: побудова динамічного ряду доходу (вибір періоду визначається в залежності від стабільності дії факторів в межах підприємства та в зовнішньому оточенні; проведення кореляційного аналізу впливу ретроспективних факторів на обсяг доходу); розрахунок темпів зростання та приросту доходу; визначення волатильності динамічного ряду.

В процесі поточного аналізу визначається: структура доходу (співвідношення доходу від різних видів діяльності); вплив факторів на обсяг доходу, побудова матриці доходів; бенчмаркінг.

В стратегічному аналізі здійснюється побудова рівняння регресії на основі кореляційного аналізу та екстраполяції в майбутнє. Запропоновано також для оцінки можливостей розвитку підприємства розраховувати показник потенціалу, якій являє собою ділення ринкових можливостей для

підприємства щодо нарощування обсягів реалізації продукції та послуг на суму доходу підприємства як заряду потенціалу майбутніх економічних дій. Виходячи з даного посилення, майбутній дохід (заряд потенціалу розвитку підприємства) буде залежати від сили потенціалу,

що склалася на даний період часу, та ринкових можливостей в певний наступний період.

В майбутніх дослідженнях заплановано визначити вплив факторів на формування доходу підприємства та побудови факторної статистичної моделі.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Grebennyk, N., Navrozova, Yu., Danchenko, O., & Jakubek, P. Methodical approaches to the management of the crewing company efficiency / *Economic Annals-XXI* (2019), 177(5-6), 114-125. – Режим доступу: <https://doi.org/10.21003/ea.V177-10>.
2. Kubiniy N. Culture, tourism and economy as a triumvirate of regional strategic development / N. Kubiniy, R. Zavydyak, Milan Belen // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* – 2019. – Вип. 34. – С. 105-108. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhd_en_2019_34_24.
3. Бережливое производство. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B6%D0%BB%D0%B8%D0%B2%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE.
4. Данайканич О. В. Механізм управління ефективністю як елемент вдосконалення діяльності підприємств у ринкових умовах господарювання / О. В. Данайканич // *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті.* – 2014. – Вип. 1. – С. 143-161. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rmegt_2014_1_13.
5. Економіка підприємства: навчальний посібник. / Л. О. Болтянська, Л. О. Андрєєва, О. І. Лисак. – Херсон: ОЛДІПІОС, 2015. – 668с. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/82246/ekonomika/sutnist_riznovidi_dohodu_pidpriyemstva.
6. Кириленко В.В. Економіка. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 193с. – Режим доступу: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/bitstream/316497/469/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B0.pdf>.
7. Козак Н. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії // *Управління компанією №1-2, 2000.* – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/ct/ct003.html>.
8. Кубиний Н. Ю. Институціалізація інноваційних стратегій: ретроспективний бекграунд / Н. Ю. Кубиний, Е. В. Пулянович, Т. І. Косовилка // *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка.* – 2017. – Вип. 2. – С. 83-86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2017_2_12.
9. Маргітич В. Матриця діагностики організаційно-економічного потенціалу стратегічного розвитку [Електронний ресурс] В. Маргітич // *Стратегія бізнесу: футурологічні виклики: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції.* – К.: КНЕУ, 2019. 495 с. – Режим доступу: <https://dSPACE.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/26960>.
10. Мельник В. М. Еволюція поглядів на дохід і прибуток підприємства як потенційні об'єкти оподаткування / В. М. Мельник, О. Д. Борзенкова // *Фінанси України.* – 2011. – № 10. – С. 32-43. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2011_10_4.
11. П(С)БО №15 «Дохід» – Режим доступу: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-15-dohid>.
12. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія [Текст]: навч. посіб. / А. В. Сірко. – К.: ЦУЛ, 2014. – 416 с. – Режим доступу: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/handle/316497/28422>.

REFERENCES

1. Grebennyk, N., Navrozova, Yu., Danchenko, O., & Jakubek, P. (2019). Methodical approaches to the management of the crewing company efficiency. *Economic Annals-XXI*, 177(5-6), 114-125. [in Slovakia].
2. Kubiniy N., Zavydyak R., Belen M. (2019) Culture, tourism and economy as a triumvirate of regional strategic development. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu – Scientific Bulletin of Kherson State University*, 34, 105-108. [in Ukrainian].
3. Sait «Berezhlyvoe proyzvodstvo» [Site «Lean production»]. Retrieved from: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B6%D0%BB%D0%B8%D0%B2%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE.
4. Danaikanych O. V. (2014) Mekhanizm upravlinnia efektyvnistiu yak element vdoskonalennia diialnosti pidpriyemstv u rynkovykh umovakh hospodariuvannia [The mechanism of performance management as part of the improvement of enterprises in market conditions]. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti – Development of management methods and administration of transport*, 1, 143-161 [in Ukrainian].

5. Boltianska L.O., Andrieieva L.O., Lysak O.I. (2015) *Ekonomika pidpriemstva* [Economics of the enterprise]. Kherson: OLDIPLIuS. Retrieved from https://pidruchniki.com/82246/ekonomika/sutnist_riznovidi_dohodu_pidpriemstva.
6. Kyrylenko V. V. (2002) *Ekonomika* [Economics]. Ternopil: Ekonomichna dumka. Retrieved from <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/469/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B0.pdf> [in Ukrainian].
7. Kozak N. (2000) Benchmarkinh yak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti kompanii [Benchmarking as a tool to improve competitiveness]. *Upravlenye kompaniei – Management company*, 1-2 [in Ukrainian].
8. Kubynyi N.Yu., Pulianovych E.V., Kosovylka T.I. (2017) *Instytualyzatsiia innovatsyonnykh stratehii: retrospektyvnyi bekhraud* [Institutionalization of innovation strategies: retrospective background]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu – Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, 2, 83-86 [in Ukrainian].
9. Marhitych V. (2019) *Matrytsia diahnostryky orhanizatsiio-ekonomichnoho potentsialu stratehichnoho rozvytku* [Matrix of diagnostics of organizational and economic potential of strategic development]. *Stratehiia biznesu: futurolohichni vyklyky – Business Strategy: Challenges Futurological: Zbirnyk materialiv mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii*, (pp. 215-218). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
10. Melnyk V. M., Borzenkova O. D. (2011) *Evoliutsiia pohliadiv na dokhid i prybutok pidpriemstva yak potentsiini obiekty opodatkuvannia* [Evolution of views on income and profit of the enterprise as potential objects of taxation]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 10, 32-43 [in Ukrainian].
11. *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku №15 «Dokhid»* [Regulation (standard) of accounting №15 «Income»] (1999). Kyiv: Derzhstandart Ukraine [in Ukrainian].
12. Sirko A. V. (2014) *Ekonomichna teoriia. Politekonomiia* [Economic theory. Political economy]. Kyiv: TsUL. Retrieved from <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/28422>

Отримано 18.08.2020