

УДК 338.24

***СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ
ОРГАНИЗАЦИИ***

Зайцева Е.А.

студент,

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Пенза, Россия

Енина О.А.

студент,

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Пенза, Россия

Аннотация

Статья посвящена вопросам управления доходами коммерческой организации. Доход субъекта хозяйствования образуется из двух источников: выручки от продажи продукции (товаров, услуг, работ) и прочих доходов. Целью исследования является определение путей повышения эффективности управления доходами компании. По результатам проведенного исследования и с целью наращивания доходов экономическому субъекту предложено применить стратегию внешнего роста, которая предполагает превышение его уровня развития по сравнению с предыдущим годом.

Ключевые слова: доходы, управление, источники доходов, выручка, стратегия внешнего роста.

MODERN ASPECTS OF REVENUE MANAGEMENT ORGANIZATION

Zaitseva E. A.

student,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Penza, Russia

Enina O. A.

student,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Penza, Russia

Annotation

The article is devoted to the management of income of a commercial organization. Income of a business entity is formed from two sources: revenue from the sale of products (goods, services, works) and other income. The aim of the study is to identify ways to improve the efficiency of revenue management. According to the results of the study and in order to increase income, the economic entity is proposed to apply the strategy of external growth, which involves exceeding its level of development compared to the previous year.

Keywords: revenue, management, sources of revenue, revenue, external growth strategy.

В рыночной экономике доходы признаются конечной целью функционирования любого экономического субъекта, а также служат источником удовлетворения потребностей общества. Вне зависимости от области деятельности субъекта хозяйствования обязательно происходит формирование доходов, которые, в свою очередь, влияют на величину его финансового результата [3].

Актуальность темы исследования продиктована тем, что доходы по основному виду деятельности служат главным источником финансирования деятельности субъекта хозяйствования, поскольку прибыль преимущественно за счет них и формируется. Доход субъекта хозяйствования образуется из двух источников: выручки от продажи продукции (товаров, услуг, работ) и прочих доходов.

Современные аспекты управления доходами организации рассмотрим на примере компании ООО «МФ Сурская мебель», которая создана и функционирует на мебельном рынке с ноября 2002 года. Основным видом деятельности является производство разнообразной мягкой мебели. Источниками доходов ООО «МФ Сурская мебель» являются доходы от основной деятельности – производства мебели и прочие доходы (доходы от возврата ранее предоставленных займов партнёрам по бизнесу).

Далее выполним структурный анализ доходов ООО «МФ Сурская мебель» за 2016-2018 гг. Для этого воспользуемся данными, приведенными в Отчетах о финансовых результатах за 2017 и 2018 годы. Результаты анализа приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика доходов ООО «МФ Сурская мебель» за 2016-2018 гг.

Показатели, тыс. руб.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темпы роста, %	
				2018 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2018 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.
Доходы от основного вида деятельности	2 107 608	2 827 108	2 937 261	829 653	110 153	139,4	103,9
Прочие доходы	30 091	30 226	103 705	73 614	73 479	344,6	343,1
Всего доходов	2 137 699	2 857 334	3 040 966	903 267	183 632	142,3	106,4

Из таблицы 1 видно, что совокупные доходы мебельной фабрики за 2016-2018 гг. возросли на 903267 тыс. руб. или на 42,3%, за 2017-2018 гг. увеличились только на 183632 тыс. руб. или на 6,4%. Положительную динамику показывают все виды доходов, но выявлено снижение их темпов роста, что связано с некоторым сокращением спроса на продукцию мебельной фабрики по причине падения платежеспособности населения. Основную часть доходов компании составляют доходы от основного вида деятельности – производства мебели, их величина за 2016-2018 гг. увеличилась на 829653 тыс. руб. или на 39,4%, за 2017-2018 гг. увеличение составило 110153 тыс. руб. или 3,9%. Выявлено замедление темпов роста доходов от обычных видов деятельности. Прочие доходы составляют незначительную часть всех доходов фабрики, за 2016-2018 гг. они увеличились на 73614 тыс. руб. или более чем в 3 раза, а за 2017-2018 гг. увеличение составило 73479 тыс. руб. или более чем в 3,4 раза.

В таблице 2 представлена структура доходов ООО «МФ Сурская мебель» за 2016-2018 гг.

Таблица 2 – Структура доходов ООО «МФ Сурская мебель» за 2016-2018 гг., %

Показатели, тыс. руб.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
				2018 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.
Доходы от основного вида деятельности	98,6	98,9	96,6	-2,0	-2,4
Прочие доходы	1,4	1,1	3,4	2,0	2,4
Всего доходов	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Из таблицы 2 очевидно, что основную часть доходов фабрики составляют доходы от основного вида деятельности, но за 2016-2018 гг. она снизилась на 2 процентных пункта, за 2017-2018 г. снизилась на 2,4 процентных пункта. Это

связано с увеличением доли прочих доходов в структуре общих доходов фабрики, за 2016-2018 гг. увеличение составило 2 процентных пункта, а за 2017-2018 гг. – 2,4 процентных пункта. Выявленное соотношение доходов от основного вида деятельности и прочих доходов свидетельствует об оптимальном их соотношении, но это соотношение снижается, что говорит о снижении эффективности основной деятельности компании.

Далее произведем коэффициентный анализ доходов ООО «МФ Сурская мебель» за 2016-2018 гг. Результаты расчетов данных коэффициентов приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Коэффициентный анализ доходов ООО «МФ Сурская мебель» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение	
				2018 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.
Коэффициент достаточности выручки для покрытия расходов по основной деятельности (Кдпр)	1,47	1,48	1,49	0,03	0,01
Коэффициент достаточности выручки от продажи продукции (Кдвп)	1,05	1,07	1,02	-0,03	-0,05
Оценка обеспеченности выручки от продажи продукции денежными поступлениями (Оов)	0,85	0,79	0,85	0	0,06

Данные таблицы 3 показывают, что коэффициент достаточности выручки для покрытия расходов по основной деятельности больше 1 и имеет положительную тенденцию, это свидетельствует об уменьшении риска снижения выручки в перспективе на будущее. Коэффициент достаточности выручки от продажи продукции хотя и больше 1, но показывает отрицательную и низкую динамику, что свидетельствует о низком контроле расходов в компании. Оценка обеспеченности выручки от продажи продукции денежными поступлениями показывает положительную динамику, значит, расчетно-платежная дисциплина в компании находится на должном уровне и сроки

погашения дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками соблюдаются согласно заключенным договорам. Далее проведем факторный анализ доходов от основного вида деятельности методом цепных подстановок. Результаты расчетов приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Факторный анализ доходов от основного вида деятельности в зависимости от цены и количества проданной продукции ООО «МФ Сурская мебель» за 2017-2018 гг.

2017 г.			2018 г			Прирост доходов от основного вида деятельности		
Кол Q_0 , шт.	Цена P_0 , тыс. руб.	Выручка V_0 , тыс. руб.	Кол Q_1 , шт.	Цена P_1 , тыс. руб.	Выручка V_1 , тыс. руб.	За счет цены V_p , тыс. руб.	За счет кол-ва V_q , тыс. руб.	ΔV , тыс. руб.
		$Q_0 \times P_0$			$Q_1 \times P_1$	$P_1 \times Q_0$ $- P_0 \times Q_0$	$P_1 \times Q_1$ $- P_1 \times Q_0$	$V_1 - V_0$
70000	40,387	2827108	71488	41,087	2937261	49014,85	6138,15	110153

Таким образом, факторный анализ доходов от основного вида деятельности в зависимости от цены и количества проданной продукции ООО «МФ Сурская мебель» за 2017-2018 гг показал, что доходы от основного вида деятельности за счет роста цены увеличились на 49014,85 тыс. руб., а за счет увеличения количества проданной мебели доходы от основного вида деятельности увеличились на 6138,15 тыс. руб. В общей сложности за счет влияния обоих факторов доходы от основного вида деятельности увеличились на 110153 тыс. руб.

Для каждого хозяйствующего субъекта одной из главных задач является поддержание доходов на определенном уровне, а также их неуклонный рост, что служит ключевым индикатором эффективной его деятельности [8]. По результатам проведенного исследования и с целью наращивания доходов для ООО «МФ Сурская мебель» предлагается применить стратегию внешнего роста, которая предполагает превышение уровня развития мебельной фабрики по сравнению с предыдущим годом. Внешний рост предполагает развитие компании путем экспансии за счет активизации процессов в пределах

отраслевой производственной цепочки, а также освоения новых видов бизнеса за рамками основного вида деятельности, т.е. реализуется диверсифицированный рост доходов компании [7]. Динамика изменения доходов после предлагаемых мероприятий приведена в таблице 5.

Таблица 5 – Динамика доходов ООО «МФ Сурская мебель» за 2018-2019 (прогнозный) гг.

Показатели, тыс. руб.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение за 2018-2019 (прогнозный) гг., тыс. руб.	Темп роста за 2018-2019 (прогнозный)гг., %
Доходы от основного вида деятельности	2 937 261	3 236 862	299 601	110,2
Прочие доходы	103 705	118 950	15 245	114,7
Всего доходов	3 040 966	3 355 811	314 845	110,4

Из таблицы 5 видно, что планируемый доход от основного вида деятельности увеличится на 299601 тыс. руб., прочие доходы – на 15245 тыс. руб., а совокупные доходы возрастут на 314845 тыс. руб. или на 10,4% относительно базового 2018 г. Изменение доходов ООО «МФ Сурская мебель» за 2018-2019 (прогнозный) гг. показаны на рис 1.



Рис.1 – Динамика доходов ООО «МФ Сурская мебель» за 2018-2019 (прогнозный) гг., тыс. руб.

При реализации предложенной стратегии доказано, что планируемый доход от основного вида деятельности увеличится на 299601 тыс. руб., прочие доходы – на 15245 тыс. руб., а совокупные доходы возрастут на 314845 тыс.

руб. При введении 100% предоплаты для оптовых покупателей увеличивается значение этого показателя на 0,15 – до 1.

Таким образом, предложенные меры позволят мебельной фабрике выйти на новый качественный уровень развития и увеличить свои доходы.

Библиографический список:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденное Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) / Правовая система «КонсультантПлюс».
2. Абрютина М.С. Финансовый анализ / М.С. Абрютина – М.: Дело и сервис, 2017. – 192 с.
3. Алиева А.А. Анализ доходов организации / А.А. Алиева // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – №2. – С. 31-37.
4. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: / под ред. О.Н. Богатырева, В.П. Овчаренко. – СПб.: Питер. 2016. – 533 с.
5. Барышникова Н.С. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие / Н.С. Барышникова. – СПб.: Проспект, 2016. – 320 с.
6. Безруких П.С. Бухгалтерский учёт / П.С. Безруких. – М.: КНОРУС, 2016. – 719 с.
7. Блажевич О.Г. Анализ формирования доходов предприятия и оценка их достаточности / О.Г. Блажевич, Н.А. Кирильчук // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2017. – №3. – С. 23-27.
8. Бондаренко О.С., Горелик А.Н. Доходы и расходы предприятия: особенности анализа структуры, динамики и оптимизации / О.С. Бондаренко, А.Н. Горелик // Актуальные проблемы менеджмента и экономики России. – 2018. – №2. – С. 114-118.

9. Бурмистрова О.А. Современные аспекты использования альтернативных источников финансирования в деятельности организации / О.А. Бурмистрова // Аудит и финансовый анализ. – 2018. – № 2. – С. 171-176.
10. Бурсулая Т. Доходы обычные и прочие. В чем разница? / Т. Бурсулая // Расчет. – 2016. – № 2. – С. 26 - 27.
11. Зарук Н.Ф., Бурмистрова, О.А. Д.А. Мурзин, Носов А.В. Финансовое планирование и бюджетирование в организации / Н.Ф. Зарук., О.А. Бурмистрова, Д.А. Мурзин, А.В. Носов. – Пенза. РИО ПГСХА. 2012. – 170 с.
12. Мурзин Д.А., Зарук Н.Ф., Бурмистрова О.А., Носов А.В. Финансы: учебное пособие для аудиторной и самостоятельной работы / Д.А. Мурзин, Н.Ф. Зарук, О.А. Бурмистрова, А.В. Носов. – Пенза: РИО ПГСХА, 2012. – 241 с.

Оригинальность 89%