

УДК 658.14

**СУЩНОСТЬ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ
ПОСТРОЕНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИМИ**

*Блажевич Олег Георгиевич, Кирильчук Надежда Александровна
Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского, г Симферополь
E-mail: blolge@rambler.ru*

***Аннотация.** На сегодняшний день существует множество определений доходов. В работе приведена систематизация и обобщение мнений различных авторов на этот счет. Учитывая, важное значение доходов для предприятия, все руководители стремятся к их увеличению. Для этого необходима эффективная система управления доходами, которая требует теоретического обоснования и методического обеспечения. В работе представлен обобщенный механизм управления доходами.*

***Abstract.** As of today there is a set of definitions of incomes. In work ordering and generalization of opinions of various authors on this account is resulted. Considering, great value of incomes for the enterprise, all heads aspire to their increase. The effective control system of incomes which requires a theoretical background and methodical maintenance is necessary for this purpose. In work the generalized mechanism of management is presented by incomes.*

***Ключевые слова:** доходы, управление, принципы управления доходами предприятия, механизм управления доходами, ценовой метод, метод тарифных планов, метод группового квотирования, метод оптимизации групп.*

***Key words:** incomes, management, principles of management of incomes of the enterprise, the mechanism of management of incomes, a price method, a method of tariff plans, a method group quotation, a method of optimization of groups.*

Получение дохода является необходимым условием деятельности коммерческих предприятий, так как он является источником развития, из него формируется прибыль, а также финансируются текущие затраты и выполняются налоговые обязательства. Получение дохода свидетельствует о наличии спроса на выпускаемую продукцию. Доход – это основа для самофинансирования деятельности, но при условии, что его размер достаточен для покрытия затрат и обязательств, а также образования чистой прибыли. Поэтому увеличение доходов предприятия способствует улучшению его финансового состояния.

Понятие категории «доход» исследовалось в течении многих веков. Так, в конце XV века меркантилисты изучали пути увеличения доходов сферы обращения, а именно торговли.

Русские ученые того времени, в частности А. Ордин-Нащекин и Ю. Киржанич изучали доходы производственной сферы. Главным источником дохода они считали промышленный труд.

Физиократы в свою очередь, считали, что крестьяне и землевладельцы являются производящим классом, а ремесленников называли классом «бесплодным». Однако, они признавали, что ремесленники имели доходы, поэтому обязаны были платить налоги.

Данные экономические течения легли в основу дальнейших исследований относительно сущности доходов.

Так, Уильям Петти, основоположник классической школы политэкономии, доход и богатство страны отождествлял с трудом.

Английский экономист Адам Смит выделял 3 вида дохода:

- а) заработную плату – доход рабочих;
- б) прибыль – часть стоимости, создаваемую рабочими;
- а) ренту.

Жан Батист Сей в своей факторной концепции стоимости рассматривал предпринимательский доход (от реализации товара) и процент как источники образования прибыли.

С течением времени углублялись исследования сущности доходов.

Так, известный экономист XX века Бем-Баверк заявлял, что доходы – это результат вменения владельцами стоимости факторов производства в процессе ценообразования. Заработная плата рабочего зависит от дисконтированной стоимости произведённого им продукта. Таким образом рассчитывается и доход от земли.

В целом, можно отметить, что исследования ученых XX века в отношении доходов характеризуются неполнотой, то есть изучался отдельный элемент, присущий данной категории. Нередко подходы разных экономистов к сущности доходов противоречат друг другу [1, с.22].

Современные ученые, такие как М. С. Пушкарь, П. И. Юхименко, Ф. Ф. Бутинец, В. С. Сухарский, Л. Г. Мельник, И. М. Бойчук и др. по-разному трактуют дефиницию доходов. Одни сопоставляют их со стоимостью продукции за минусом затрат, другие под доходом понимают выручку от реализации, третьи – поток денежных или иных поступлений, четвертые – денежные или материальные ценности, пятые – поступление экономической выгоды или увеличение активов, приводящих к росту собственного капитала и т.д.

Исходя из вышесказанного, можно заключить, что «доход предприятия – это получение экономических выгод, как в денежной, так и в имущественной форме, которые приводят к увеличению активов или уменьшению обязательств

предприятия, за исключением вкладов собственников за определенный период» [2].

Так как, доход является показателем эффективности деятельности и от него зависит возможность последующего функционирования предприятия, то это обуславливает необходимость построения эффективного механизма управления доходами.

Под управлением следует понимать «процесс обеспечения деятельности предприятия в соответствии с его планами и для достижения его целей» [3].

«Управление доходами – экономическая техника, направленная на определение наиболее выгодной ценовой политики для оптимизации дохода организации на основе определения поведения спроса» [4].

Управления доходами предприятия является частью финансового менеджмента, который подразумевает собой систему управления финансовыми ресурсами, включающую финансовую политику, методы, инструменты, а также лиц, которые принимают управленческие решения. Те предприятия, которые имеют высокий уровень организации и управления являются более успешными, чем их конкуренты. Поэтому правильное построение механизма управления доходами, как части общей системы управления, является сложной, но необходимой задачей руководителей предприятия.

Прежде всего необходимо отметить, что система управления доходами должна отвечать таким принципам, как полнота отражения, достоверность, самоокупаемость, заинтересованность собственников в их увеличении, сопоставимость, обеспечения финансовой устойчивости, своевременность [4].

Также необходимо выявить основные факторы, от которых зависит система управления доходами:

- цена продажи;
- объем реализованной продукции;
- количество израсходованных на производство продукции средств производства.

Также доходы предприятия подвержены влиянию внутренних (уровень хозяйствования, компетентность менеджера, конкурентоспособность продукции, зарплата, уровень цен на реализуемую продукцию и т.д.) и внешних (уровень цен на потребляемые ресурсы, конкурентная среда, барьеры входа, налоговая система, государственные органы управления, политические, социальные, культурные, религиозные и др.) факторов.

С помощью вышеперечисленных факторов можно корректировать объем получаемых доходов. При этом следует отметить, что зависимость доходов предприятия от цены и объемов производства является прямой, в то время, как связь между доходами и расходами средств производства – обратно пропорциональна.

В общем виде механизм управления доходами предприятия представлен на рис. 1.



Рис. 1. Механизм управления доходами предприятия
(Составлено на основании [5])

Анализ доходов предыдущих периодов для предприятия важен, так как ему необходимо видеть ориентир, по которому будет в дальнейшем развиваться его деятельность.

После проведения анализа необходимо осуществить поиск путей повышения доходов. Для этого нужно определить какие факторы влияют на доход в наибольшей степени и возможно ли их регулировать.

Когда рассмотрены все возможные пути увеличения доходов приступают к составлению годовых планов доходов. Затем эти планы разбивают по кварталам

с целью увеличения контроля за поступлением доходов в течение года и создания возможностей принятия своевременных корректировочных мероприятий при необходимости.

Контроль за выполнением планов по доходам заключается в сопоставлении фактически полученных результатов по доходам с плановыми.

Существуют методы, которые можно применять для повышения доходов, а именно:

- ценовой метод;
- метод тарифных планов;
- метод группового квотирования;
- метод оптимизации групп.

Метод низких цен основан на том, что предприятие анализирует ценовую политику конкурентов и устанавливает цены ниже цен своих конкурентов. Метод высоких цен заключается в установлении более высоких цен. Однако, ценовой метод является ограниченным во времени.

Метод тарифных планов заключается в предложении одного и того же продукта по различной цене разным клиентским группам.

Метод группового квотирования заключается в том, что устанавливается определенный объем продукции или услуг, который может быть реализован или предоставлен по установленной цене.

Под методом групповой оптимизации доходов следует понимать определение объемов доходов, который необходим предприятию для нормального функционирования.

На заключительном этапе механизма управления доходами соответствующие подразделения предприятия формируют отчет о фактически полученных доходах, сравнивают эти показатели с плановыми значениями и предоставляют данную информацию руководству. Таким образом механизм управления доходами запускается заново.

Доходы предприятия – это важнейшая категория, от которой зависит будет ли предприятие функционировать в дальнейшем. Доходы влияют на многие показатели деятельности. Важно также учитывать источники образования доходов. Ситуацию можно назвать хорошей, если большую часть доходов составляют поступления от основной деятельности. В противном случае можно говорить, что предприятие не выполняет свою миссию и доходы некачественные. Поэтому важным является формирование системы управления доходами, которая заключается в поиске путей их максимизации, а также организации строгого контроля за своевременностью и объемом поступающих доходов.

Список использованной литературы:

1. Дуракова Н.Ю. Исследование формирования понятия дохода в истории экономической мысли / Н.Ю. Дуракова // Актуальные вопросы экономических наук: электронная научная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-formirovaniya-ponyatiya-dohoda-v-istorii-ekonomicheskoy-mysli>
2. Смирнов С.С. Сущность и классификация доходов предприятия / С.С. Смирнов, Е.И. Воробьева // Финансы и страхование: сборник трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов. — Симферополь: ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», 2017. — С. 90-96.
3. Нехай Д.Ю. Управление доходами и расходами предприятия / Д.Ю. Нехай [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – №6. – Режим доступа: web.snauka.ru/issues/2015/06/54563
4. Механизмы и способы управления доходами предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bibliofond.ru/view.aspx?id=579636
5. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 336 с.