

УДК 338.24

Сидорченко Т.Ф.

*кандидат економічних наук, доцент,
Бердянський державний педагогічний університет*

Гавриш А.Є.

*магістрант,
Бердянський державний педагогічний університет***РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА
ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ****RESERVES OF INCREASING ENTERPRISES' INCOME
FROM OPERATING ACTIVITY****АНОТАЦІЯ**

У статті подано визначення доходу від операційної діяльності підприємства. Визначено класифікацію доходів від операційної діяльності підприємства. Досліджено фактори, які впливають на величину доходу підприємства. Розглянуто послідовність проведення заходів на підприємстві з підвищення його доходності. Визначено класифікацію чинників, від яких залежить рівень економічної ефективності підприємства. Запропоновано резерви підвищення доходу від операційної діяльності підприємства.

Ключові слова: дохід, операційна діяльність, дохід від операційної діяльності, обсяг продукції, собівартість, резерви.

АННОТАЦИЯ

В статье дано определение дохода от операционной деятельности предприятия. Определена классификация доходов от операционной деятельности предприятия. Исследованы факторы, влияющие на величину дохода предприятия. Рассмотрена последовательность проведения мероприятий на предприятии по повышению его доходности. Определена классификация факторов, от которых зависит уровень экономической эффективности предприятия. Предложено резервы повышения дохода от операционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: доход, операционная деятельность, доход от операционной деятельности, объем продукции, себестоимость, резервы.

ANNOTATION

The article defines the income from operating activities of the enterprise. The classification of income from operating activities of the enterprise is determined. The factors influencing the size of enterprise income are investigated. The sequence of measures at the enterprise to increase its profitability is considered. The classification of factors, on which the level of economic efficiency of enterprises depends. Proposed reserves increase the income from operating activities of the enterprise.

Keywords: income, operating activities, operating income, output, cost, reserves.

Постановка проблеми. Основу економічного розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах господарювання становить дохід, що являє собою грошовий вираз основної частини грошових надходжень, які створюються підприємствами різних форм власності. Як економічна категорія він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності.

Дослідження аналізу і резервів підвищення доходів від операційної діяльності на підприємствах є досить важливим та актуальним, оскільки саме операційний дохід, як основна складова загального доходу є основним джере-

лом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Дохід від операційної діяльності є показником, який відображає фінансовий результат діяльності підприємства, забезпечує фінансування розширеного виробництва та його ефективність, обсяг та кількість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, а також з ним пов'язане вирішення важливих соціальних, економічних, політичних, етичних проблем суспільства на мікро- й макрорівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у зазначений напрям дослідження зробили такі вчені-економісти як: В.Г. Савицька, М.С. Білик, А.Г. Загородній, Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова, С.З. Мошенський, О.В. Олійник.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначання резервів підвищення доходу від операційної діяльності.

Мета дослідження – дослідження теоретичних засад та резервів підвищення доходу від операційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доходи від основної (операційної) діяльності – це виручка від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг), яка розраховується на основі обсягу реалізованої продукції, виходячи з діючих цін (без ПДВ, акцизів, торговельних та збутових знижок). ПДВ, акцизний збір, мито та інші податки включаються до ціни, але вони перераховуються до бюджету і не належать підприємству.

Доходи операційної діяльності поділяються на доходи основної діяльності та інші операційні доходи.

Доходи від операційної діяльності класифікуються таким чином [1]:

1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції визначається шляхом зменшення отриманої виручки на суми: непрямих податків, включених в ціну продукції (ПДВ, акциз, мито); доходів, отриманих на користь третіх осіб (крім держави); знижок, уцінок та відшкодувань від повернення продукції (товарів).

2. Інші операційні доходи, до складу яких входять: дохід від операційної оренди активів, дохід від операційних курсових різниць (тобто від зміни курсів валют), дохід від реалізації оборотних активів, одержані гранти та субсидії, одержані штрафи, пені, неустойки.

До доходів від операційної діяльності також відносять:

– дохід, який виникає внаслідок бартерних угод та визначається за справедливою вартістю активів, тобто оцінюється, виходячи із справедливої вартості отриманих товарів (робіт, послуг), що одержані або підлягають одержанню підприємством, зменшеною або збільшеною відповідно на суму переданих

або одержаних грошових коштів та їх еквівалентів;

– доходи, отримані внаслідок безкоштовного (безоплатного) передання товарів (послуг), які визнаються за принципом справедливої вартості за умови, що безоплатно отриманий актив забезпечує отримання економічної вигоди протягом кількох звітних періодів. Такі доходи визнаються на систематичній основі (наприклад, у сумі нарахованої амортизації) протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди;

– доходи від здійснення операцій між пов'язаними особами визнаються за принципом справедливої вартості у випадку, якщо дого-

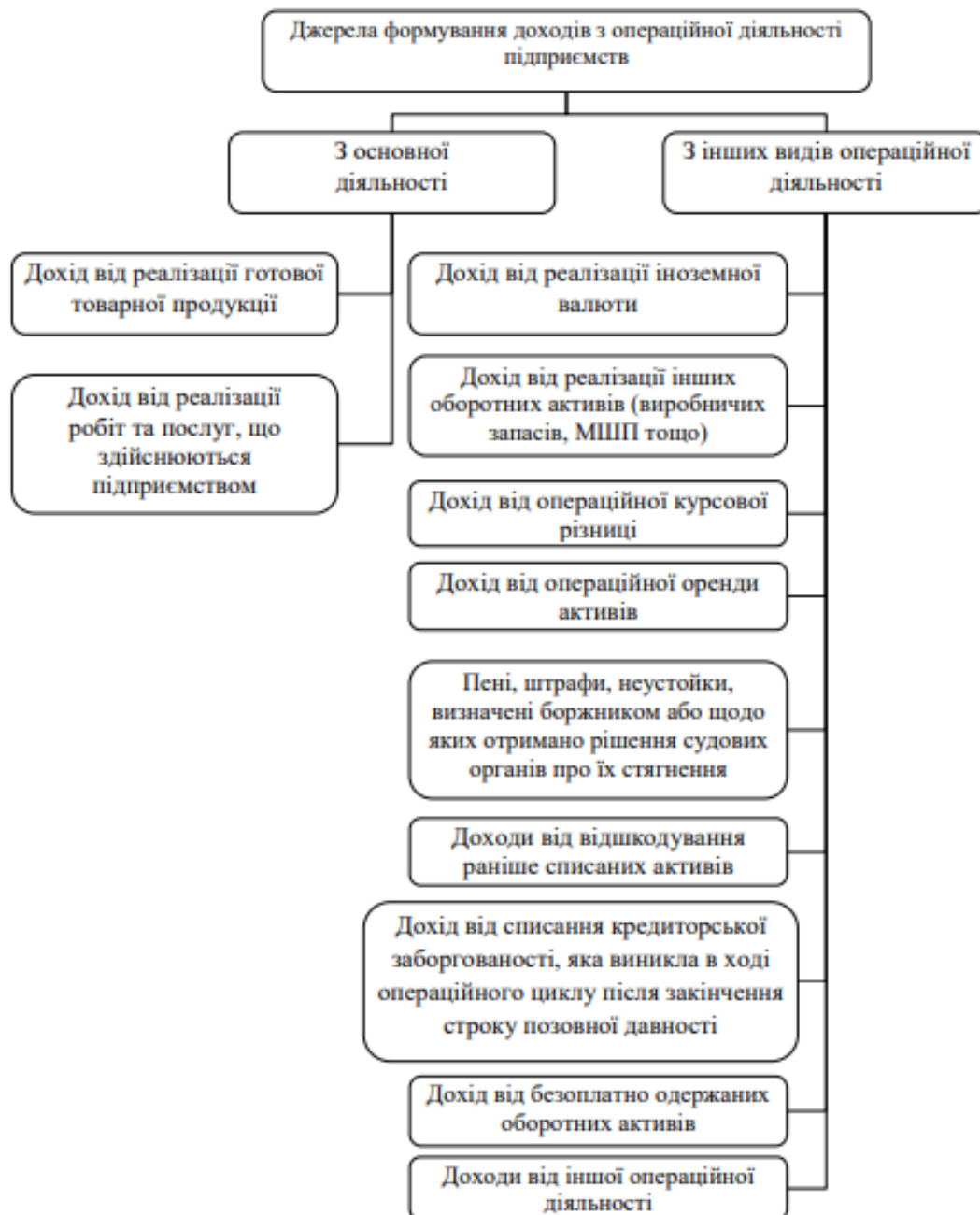


Рис. 1. Систематизація джерел формування доходів від операційної діяльності підприємств

вірні ціни є нижчими за середньоринкові (справедливі) ціни, які чинні на дату здійснення операції.

Схематичне представлення джерел формування доходів від операційної діяльності зображене на рисунку 1 [2].

Доходи (виручка) від реалізації групуються за такими видами діяльності:

- реалізація товарів;
- реалізація готової продукції;
- виконання робіт та надання послуг.

На розмір доходу від реалізації продукції і в свою чергу на дохід від операційної діяльності загалом найбільше впливають два основних показники:

- обсяг реалізації продукції;
- собівартість продукції.

На підприємстві потрібно приділяти увагу плануванню і формуванню доходу. Але на величину доходу впливають різноманітні фактори. В економічній літературі фактори впливу поділяються на дві групи: фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зовнішні); фактори, що знаходяться у компетенції підприємств (внутрішні) (рис. 2) [3].

Для того щоб рівень доходності на підприємстві покращувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку [4]:

– організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);

– технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється);

– економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

Якщо ж говорити про чинники, від яких залежить рівень економічної ефективності під-

приємств, то вони класифікуються за декількома ознаками:

а) джерелами підвищення (зростання продуктивності праці, зниження фондомісткості і матеріаломісткості продукції, поліпшення використання матеріальних ресурсів);

б) напрямками вдосконалення виробництва (науково-технічний прогрес, впровадження прогресивної технології, модернізація застарілого обладнання, механізація і автоматизація виробництва, запровадження прогресивних методів і форм організації виробництва і праці);

в) місцем реалізації (внутрішні – впровадження нових технологій, модернізація обладнання, та зовнішні).

Резервами підвищення доходу від операційної діяльності є [5]:

1. Постійне удосконалення засобів виробництва: впровадження нової техніки, удосконалення технології виробництва, впроваджувати прогресивні матеріали тощо. Це дозволить значно знизити собівартість продукції і підвищить операційний дохід.

2. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором зростання операційного доходу. На зниження собівартості продукції впливають: економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

3. Механізоване виробництво потребує значно менше робітників, і це, в свою чергу, зменшить витрати на оплату праці. За рахунок нового обладнання можна збільшити випуск продукції, що призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції. Але після цього підприємству доведеться шукати нові ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Тобто потрібно виділяти деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе необхідний результат.

4. Зі збільшенням обсягу випуску продукції операційний дохід підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але

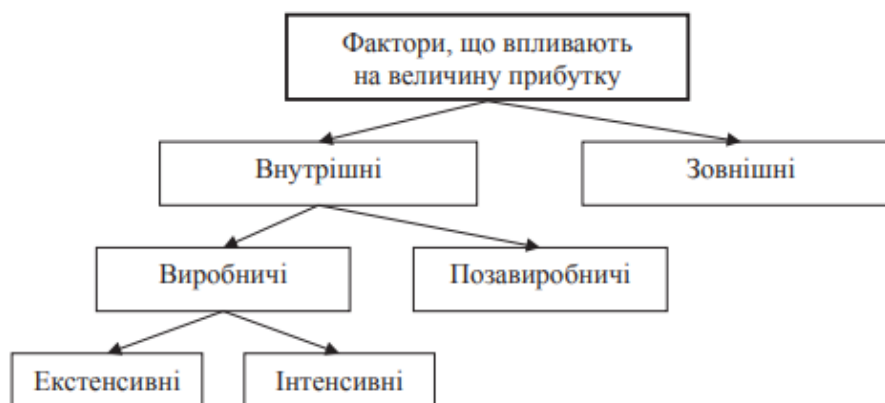


Рис. 2. Класифікація факторів, які впливають на величину доходу

і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим, за інших рівних умов, більше сума одержуваного підприємством доходу. Але зростання доходу на підприємстві означає збільшення відрахувань в державний бюджет.

Підвищення операційного доходу може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунок на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в позаурочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат. Враховуючи специфіку роботи, слід також проводити профілактичне оздоровлення та медичне обстеження працівників за рахунок підприємства, організувати санаторно-курортне лікування для працюючих та інвалідів праці.

Важливе значення в боротьбі за зниження собівартості та підвищення доходу має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємстві режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат по обслуговуванню виробництва, керуванню й інших непродуктивних витрат. Необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами [6, с. 253].

Потребують вдосконалення й нормативи. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників [7, с. 12].

Одним з резервів збільшення доходу промислових підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Доля вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, використовуваних у господарстві країни, значно зростає.

Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілодобових простоїв і часів внутрішньозмінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація

невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління.

Також важливу роль в підвищенні операційного доходу відведено маркетингу. Практика світової торгівлі показала, що багато видів нових виробів не знаходять свого покупця на ринку без відповідної організації маркетингу. Тому в ринкових умовах господарювання слід більше уваги приділяти маркетинговій діяльності на підприємстві [8].

Для збільшення обсягу отриманого операційного доходу підприємствам необхідно застосовувати правильну тактику при встановленні цін. У цінах повинні відображатись суспільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит. Від правильності розрахунку ціни багато в чому залежить обсяг отриманого доходу, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Висновки. Отже, головним джерелом грошових находжень від операційної діяльності є грошові кошти, отримані від покупців і замовників. У доходах від операційної діяльності важливе місце посідають доходи (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг). Для підвищення доходу від операційної діяльності потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарасенко, І. О. Фінанси підприємств : підручник / І. О. Тарасенко, Н. М. Любенко. – К. : КНУТД, 2015. – 360 с.
2. Николаева В.П. Управление формированием доходов от операционной деятельности предприятий легкой промышленности: дис. кандидата эк. наук Николаева Виктория Петровна. – Х., 2016. – 224 с.
3. Манів З.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / З.О. Манів, І.М. Луцький. – К. : Знання, 2014. – 580 с.
4. Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н.П., Економіка підприємства: підручник/ за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2012. – 598 с.
5. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду / В.А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(155). – С. 115–117.
6. Шлійко А.В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг : [навч. посіб.] / А.В. Шлійко. – К.: ЦНП, 2015. – 376 с.
7. Семенов А.Г. Аналіз та вдосконалення оплати праці / А.Г. Семенов, А.І. Шарко // Держава та регіони. – 2014. – № 6. – С. 232–238.
8. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2012. – 812 с.