

**УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА УМОВ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ**

Сучасна економіка країни перебуває у постійних нестабільних процесах, в умовах диспропорцій між очікуваним та фактичним станами ринку, які гостро постали в результаті світової пандемії коронавірусної хвороби. Такі дисбаланси вимагають від усіх суб'єктів господарювання посиленої уваги до своєї діяльності, знань та умінь управлінського персоналу приймати рішення в кризових ситуаціях. Наслідком неспроможності частини підприємств пристосуватися до нових умов постало їх закриття, банкрутство. Інші – намагаючись хоч якось адаптуватися до реалій ринку, заледве втримали свої конкурентні позиції. При цьому, управлінському персоналу постійно потрібно шукати нові інструменти удосконалення своєї діяльності, і, як наслідок, забезпечення отримання прибутків.

Одним із методів визначення чинників підвищення ефективності діяльності підприємств є постійне застосування елементів аналізу та системної діагностики процесів господарювання, пошуку резервів отримання доходів, шляхів оптимізації витрат. В системі загальної оцінки діяльності будь-якого суб'єкта господарювання вагоме значення має безпосередній аналіз доходів від усіх видів його діяльності. Це пов'язано з низкою причин:

по-перше, дохід безпосередньо впливає на загальний фінансовий результат господарювання підприємства, який може бути як позитивний, так і негативний;

по-друге, кожен із видів доходів у структурі діяльності підприємства займає певну питому вагу.

Тому, за сучасних умов невизначеності актуальною постає потреба у своєчасній, оперативній та об'єктивній діагностиці кожного з видів доходу діяльності суб'єкта господарювання.

Для проведення ефективного, комплексного аналізу доходів слід чітко окреслити його мету та встановити перелік завдань, вирішення яких сприятиме досягненню поставленої мети. Разом з цим слід визначити ряд показників, що підлягатимуть дослідженню.

Зазвичай головною метою аналізу доходів діяльності будь-якого підприємства є оцінка кінцевих результатів його господарювання, визначення основних причин, їх коливань у динаміці й порівняння з подібними підприємствами в регіоні, а також із показниками підприємств-конкурентів. За сучасних складних умов господарювання необхідним під час аналізу постає пошук резервів як збільшення прибутку, підвищення рентабельності й визначення конкретних заходів на перспективу, так і виявлення можливостей

покрити збитки й уникнути банкрутства. Від того, наскільки якісно буде проведено аналіз доходів, зокрема доходів від реалізації продукції, визначено основні чинники, які його забезпечують, залежить майбутня результативність діяльності підприємства.

На нашу думку, дохід сучасного підприємства зможе продемонструвати своє зростання, якщо суб'єкт господарювання запровадить у своїй діяльності наступні чинники:

- ефективну логістику підприємства, що включає максимальну оптимізацію каналів розподілу, стимулювання збуту продукції, застосування прогресивних видів рекламної діяльності, що відповідають запитам споживача, проведення оцінки їх ефективності та результативності;

- упровадження систем обміну інформацією між внутрішніми підрозділами та зовнішніми суб'єктами на базі формування сучасних інформаційно-аналітичних систем та масштабного застосування новітніх ІТ-технологій;

- високоефективну рекламу, яка спрямована на розповсюдження необхідної для реалізації продукції підприємства інформації, підтримку репутації та іміджу підприємства, формування довіри споживачів до нього, створює надійне підґрунтя для освоєння та завоювання ринку;

- дієву організацію управління, спрямовану на підвищення показників безпечності та якості продукції, продуктивності праці та ефективності виробництва, побудову фірмової культури суб'єкта господарювання, що являє єдину команду зі спільною метою, шляхом заохочення досягнень кожного працюючого, своєчасне стимулювання та мотивування ініціативної та відповідальної праці, іміджу та престижу підприємства, покращення комунікаційної діяльності, соціально-психологічного клімату тощо.

Урахування впливу чинників на формування доходу дозволить досягнути нового, якісно вищого рівню підготовки рекомендацій для оперативного та стратегічного управління доходами суб'єкта господарювання.

Таким чином, вирішення проблем аналізу реалізації продукції та отримання доходів від такої реалізації в умовах посиленого режиму економії і ресурсозбереження можливе за наявності у менеджменту підприємства своєчасної, повної, реальної інформації про чинники, що здійснюють вплив на собівартість, а також майбутні фінансові результати від реалізації продукції.

Найважливішим показниками аналізу доходів діяльності суб'єкта господарювання є забезпечення користувачів необхідною та достовірною інформацією для послідовного контролю за якістю продукції, аналіз впливу факторів на розміри виручки від реалізації й схвалення управлінських рішень, що у наслідку є передумовою формування правдивої інформації про фінансові результати діяльності підприємства. Саме підвищення якості продукції є одним із основних шляхів покращення ефективності виробничого процесу, що залежить від матеріалів виробництва та стимулювання працівників і вимог споживачів.