DOI: 10.54861/ 27131211_2022_5_17

УДК 33

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ, РАСХОДОВ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Дедова Д.А., магистрант, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург, Россия

Воробьева Л.С., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики высокотехнологичных производств, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются аспекты исследования процессов управления доходами, расходами и финансовыми результатами коммерческого предприятия. Показано, применение современных маркетинговых инструментов SWOT-анализа и Бостонской матрицы BSG позволит компаниям грамотно управлять потоками доходов и расходов, что имеет стратегическое значение в условиях кризисных явлений. BSG-матрица может быть использована в качестве инструмента повышения потока доходов организации за счет оптимизации ассортимента продукции, работ и услуг, а также за счет перераспределения потока доходов на продвижение наиболее перспективных с точки зрения достижения высокой прибыли продуктов. Инструменты расширенного SWOT-анализа могут быть использованы для улучшения финансовых показателей за счет реализации мероприятий, направленных на выявление и устранение негативного влияния слабых сторон организации на результаты ее деятельности. Разработка стратегических опций на основе SWOT-анализа может быть использована в качестве инструмента совершенствования системы управления с целью достижения более высоких

финансовых показателей коммерческой организации в долгосрочной перспективе. Предложенные инструменты позволят эффективно дополнить классический анализ бухгалтерской и финансовой отчетности для повышения прибыли от ведения деятельности.

Ключевые слова: доходы организации, расходы организации, финансовый результат, SWOT-анализ, BSG-матрица.

RESEARCH OF THE PROCESSES OF FORMATION OF INCOME, EXPENSES AND FINANCIAL RESULTS OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Dedova D.A., Master's student, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg, Russia

Vorobyeva L.S., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics of High-Tech Industries, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg, Russia

Abstract. This article discusses aspects of the study of the processes of managing income, expenses and financial results of a commercial enterprise. It is shown that the use of modern marketing tools for SWOT analysis and the Boston BSG matrix will allow companies to competently manage income and expense flows, which is of strategic importance in the conditions of crisis phenomena. The BSG matrix can be used as a tool to increase the revenue stream of an organization by optimizing the range of products, works and services, as well as by redistributing the revenue stream to promote the most promising products from the point of view of achieving high profits. The tools of advanced SWOT analysis can be used to improve financial performance through the implementation of measures aimed at identifying and eliminating the negative impact of the weaknesses of the organization on the results of its activities. The development of strategic options based on SWOT analysis can be used as a tool for improving the management

system in order to achieve higher financial performance of a commercial organization in the long term. The proposed tools will effectively complement the classical analysis of accounting and financial statements to increase profits from doing business.

Keywords: organization income, organization expenses, financial result, SWOT analysis, BSG matrix.

JEL classification: L21, P34, H63.

Для цитирования: *Дедова Д.А., Воробьева Л.С. Исследование процессов формирования доходов, расходов и финансовых результатов деятельности коммерческой организации // Прогрессивная экономика. 2022. № 5. С. 17–26.*

Введение

Исследование процессов формирования доходов и расходов организаций в контексте формирования финансового результата является актуальной задачей, поскольку величина финансового результата выступает показателем результативности деятельности хозяйствующего субъекта, источником приращения собственного каптала, а также важнейшей основой реализации коммерческого потенциала организации. Анализ финансовых результатов организации лежит в основе принятия управленческих решений. Актуальность предпринятого авторского исследования вызвана необходимостью повышения эффективности деятельности коммерческих организаций, особенно в условиях кризисных явлений, которые характеризуются ростом расходов организаций и последующим снижением доходов.

Обзор литературы

Понятийный аппарат по выбранной тематике исследования достаточно подробно рассматривается в научной статье Е.В. Козловой. Автор раскрывает

понятие финансового результата организации как собой разницу между величиной доходов и расходов. Финансовый результат отчетного периода может быть как положительным (доходы превышают расходы), так и отрицательным (превышение расходов над доходами). Финансовым результатом деятельности организации, а также источником наращения собственного капитала является прибыль [1].

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ), «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников» [7]. Расходами организации, в соответствии с ПБУ, является «уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников» [6].

E.A. Osadchy и соавторы показывают, что основным источником данных для анализа формирования финансового результата является бухгалтерская отчетность и финансовая организации. В данных отчетности содержится полная и достоверна информация, необходимая для анализа финансовых результатов деятельности и принятия управленческих решений, направленных на повышение результативности организации. Изучение данных отчетности позволяет выявлять факторы, влияющие на деятельность компании, вместе с тем повышающие финансовые результаты за счет оптимизации статей расходов [1].

Обзор научных публикаций показал, что проблематика использования современных маркетинговых инструментов в контексте исследования потоков доходов, расходов и формирования финансового результата предприятия раскрыта в недостаточной степени. При этом такие авторы, как В.В. Шнайдер, Д.Г. Збарская и Г.Р. Ислакаева подробно рассматривают инструменты SWOT-анализа и Бостонской матрица с точки зрения формирования стратегий развития [2; 3; 4]. Таким образом, теоретическое исследование возможностей

применения данных инструментов анализа в контексте формирования финансового результата организации представляется актуальной задачей исследования.

Результаты и обсуждение

Основными показателями, которые формируют финансовые результаты хозяйственной деятельности коммерческих организаций, являются: выручка от реализации продукции, себестоимость проданных товаров, коммерческие и управленческие расходы, прочие доходы и расходы, прибыль или убыток. При этом перечисленные выше показатели, за исключением прибыли субъекта, являются промежуточными, то есть не отражают конечные результаты деятельности. Рассмотрим факторы, влияющие на конечный результат деятельности хозяйствующего субъекта. Данные факторы можно разделить на внутренние и внешние.

К внутренним факторам относятся: объем и качество производимой продукции, политика ценообразования, себестоимость выпускаемой продукции, качество управления предприятием, квалификация персонала организации, экономическая заинтересованность персонала и материальные вложения в обеспечение деятельности предприятия.

К внешним факторам можно отнести следующие: экономические кризисы, центы на внешние ресурсы, в особенности на энергоносители, нормы амортизации основных средств, налоговые ставки и реформирование систем налогообложения, дисциплина контрагентов организации, социальные факторы и наличие природных ресурсов, необходимых для деятельности организации.

Видно, что внешние факторы не зависят от деятельности организации и качества принимаемых решений в области управления. Однако, современные маркетинговые инструменты создают необходимый инструментарий для сокращения степени влияния негативных факторов окружающей среды. Одним из таких инструментов является SWOT-анализ. На основании SWOT-анализа менеджерами предприятия разрабатываются стратегические опции по

преодолению внешних негативных факторов за счет внутренней организации [2].

В научной литературе выделяют четыре ключевые стратегические опции: стратегия использования имеющихся сильных сторон в сочетании с возможностями для наилучшего развития (SO), стратегия использования сильных стороны для нейтрализации угроз (ST), стратегия защиты, которая позволяет свести к минимуму влияние внешних угроз на слабые стороны (WT) и стратегия использования рыночных возможностей для минимизации слабых сторон и недостатков организации (WO) [5].

На наш взгляд, дополнение финансового анализа деятельности организации стратегическими опциями SWOT-анализа позволит корректировать вектор развития фирмы за счет использования сильных сторон организации для нивелирования внешних угроз, что особенно актуально в условиях кризисных экономических явлений.

Структура товарной продукции также может оказывать значительный влияние на финансовый результат деятельности организации. Если в процессе экономической деятельности увеличиться доля рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении удельного веса продукции с низкой рентабельностью или убыточной продукции, объем прибыли организации может существенно уменьшиться.

Инструментом определения корректной товарной политики является Бостонская матрица или матрица BCG. Построение матрицы предполагает проведение анализа товарного ассортимента и определение темпов роста продаж и долей продукта, на основании распределения товарных единиц по соответствующим квадратам матрицы: звезды, трудные дети, дойные коровы и собаки. В случаях, когда корректно определить темпы роста рынка не представляется возможным, допускается построение Бостонской матрицы на основе анализа динамики продаж и доли продуктов в портфеле компании [3].

На основании распределения товарных единиц по квадратам матрицы, можно составить стратегии развития. Основные направления стратегий представлены в таблице 1.

Таблица 1

Рекомендации Бостонской матрицы

Вид стратегической единицы бизнеса	Прибыль	Возможные стратегии
«Трудные дети»	Низкая, растущая, нестабильная	Товар только входит на рынок, есть платежеспособный спрос на него, но доля на рынке незначительная. Необходимо реализовывать стратегию продвижения, способствующую переходу товарной единицы на уровень «Звезда».
«Звезда»	Высокая, стабильная, растущая	Продукт с высоким темпом роста продаж и высокой долей на рынке. Требуются активные вложения ресурсов в производство продвижение. Поскольку продукт находится на пике популярности, дополнительные финансовые вложения будут приносить высокую дополнительную прибыль и увеличивать конкурентоспособность как товара, так и фирмы.
«Дойная корова»	Высокая, стабильная	Падает темп роста продаж, но продукт все еще занимает высокую долю на рынке и в ассортименте. Необходимо поддерживать текущий уровень продаж, а денежные потоки инвестировать в развитие и продвижение новых и более перспективных направлений бизнеса.
«Собака на сене»	Низкая, нестабильная	Продукты характеризуются низкой доходностью. Низкая прибыльность и стагнация требуют сокращения инвестиций и отказа от производства данного вида товаров или предоставления услуг.

Источник: составлено авторами по данным [3; 4]

Использование данного инструмента позволит менеджменту организации корректно выстраивать ассортимент выпускаемой продукции, предоставляемых работ и услуг с целью максимизации финансового результата.

Заключение

Целью деятельности любой коммерческой организации является максимизация финансового результата, то есть прибыли организации. Достижение высоких показателей прибыли возможно за счет увеличения

потоков доходов и оптимизации затрат, которые несет предприятия в процессе осуществления коммерческой деятельности. Источником информации для анализа доходов, расходов и финансового результата являются данные отчетности организации. Однако, как показывает опыт и исследование научных статей, анализ данных бухгалтерской и финансовой отчетности недостаточно для принятия стратегических управленческих решений.

Показано, что применение маркетинговых инструментов SWOT-анализа позволяет разрабатывать стратегии развития организации с учетом особенностей каждой конкретной организации.

Использование инструментов Бостонской или BCG-матрицы позволяет коммерческой организации сконцентрировать имеющиеся ресурсы на растущих и наиболее конкурентоспособных сегментах выпускаемой продукции, что позволит существенно улучшить показатели финансовой деятельности и снизить потребность в оборотном капитале. Иными словами, грамотное применение данного инструмента позволит увеличить потоки доходов, оптимизируя при этом затраты на ведение деятельности, что в конечном счете приведет к повышению финансового результата деятельности организации.

Литература

1. Козлова Е.В. Исследование финансовых результатов деятельности организации как объекта бухгалтерского учета // E-Scio. 2019. №12 (39). С. 1–8.

2. Osadchy E.A., Akhmetshin E., Amirova, E.F., Bochkareva T.N., Gazizyanov, Yu.Yu., Yumashev A. Financial statements of a company as an information base for decision-making in a transforming economy. European Research Studies Journal. 2018. №21. pp. 339–350.

3. Шнайдер В.В. SWOT-анализ и его значение при формировании экономической диагностики субъекта хозяйствования // Гуманитарные Балканские исследования. 2021. №1 (11). С. 41–43.

4. Збарская Д.Г. Применение Бостонской матрицы к инвестиционным компаниям России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 2. С. 39–42.

5. Ислакаева Г.Р. Использование матрицы бостонской консалтинговой группы в разработке стратегий развития корпораций и государства // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2020. № 3(33). С. 116–122.

6. Винокурова А.Н., Юсупова Р.Р. SWOT-анализ как инструмент стратегического анализа деятельности предприятия // Парадигма. 2022. № 2-1. С. 7–10.

7. Приказ Минфина России от 06.05.1999 №33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 №1790).

8. Приказ Минфина России от 06.05.1999 №32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 №1791).

References

1. Kozlova E.V. Issledovanie finansovyh rezul'tatov deyatel'nosti organizacii kak ob"ekta buhgalterskogo ucheta // E-Scio. 2019. №12 (39). S. 1–8.

2. Osadchy E.A., Akhmetshin E., Amirova, E.F., Bochkareva T.N., Gazizyanov, Yu.Yu., Yumashev A. Financial statements of a company as an information base for decision-making in a transforming economy. European Research Studies Journal. 2018. №21. pp. 339–350.

3. SHnajder V.V. SWOT-analiz i ego znachenie pri formirovanii ekonomicheskoj diagnostiki sub"ekta hozyajstvovaniya // Gumanitarnye Balkanskie issledovaniya. 2021. №1 (11). S. 41–43.

4. Zbarskaya D.G. Primenenie Bostonskoj matricy k investicionnym kompaniyam Rossii // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. 2019. № 2. S. 39–42.

5. Islakaeva G.R. Ispol'zovanie matricy bostonskoj konsaltingovoj gruppy v razrabotke strategij razvitiya korporacij i gosudarstva // Vestnik UGNTU. Nauka, obrazovanie, ekonomika. Seriya: Ekonomika. 2020. № 3(33). S. 116–122.

6. Vinokurova A.N., YUsupova R.R. SWOT-analiz kak instrument strategicheskogo analiza deyatel'nosti predpriyatiya // Paradigma. 2022. № 2-1. S. 7–10.

7. Prikaz Minfina Rossii ot 06.05.1999 №33n (red. ot 06.04.2015) «Ob utverzhdenii Polozheniya po buhgalterskomu uchetu «Raskhody organizacii» PBU 10/99» (Zaregistrirovano v Minyuste Rossii 31.05.1999 №1790).

8. Prikaz Minfina Rossii ot 06.05.1999 №32n (red. ot 27.11.2020) «Ob utverzhdenii Polozheniya po buhgalterskomu uchetu «Dohody organizacii» PBU 9/99" (Zaregistrirovano v Minyuste Rossii 31.05.1999 №1791).