

Гурьянова П.В.,

студент

2 курс, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Финансовый университет при Правительстве РФ,

Россия, г. Уфа

Научный руководитель: Федотова М.Ю.,

кандидат физико-математических наук,

доцент кафедры «Математика и информатика»

Финансовый университет при Правительстве РФ,

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

***Аннотация:** В статье рассматривается анализ структуры доходов как один из ключевых методов обработки данных в финансовом менеджменте. Показано, что группировка доходов по источникам с расчётом их доли позволяет выявить основные драйверы бизнеса, степень диверсификации и зоны риска. Рассмотрены статический и динамический подходы к анализу. На примере условного предприятия за 2024–2025 гг. проведены расчёты структуры доходов по четырём направлениям, построены круговая и столбчатая диаграммы, рассчитаны темпы роста. Сделан вывод о необходимости регулярного анализа структуры доходов для принятия обоснованных управленческих решений.*

***Ключевые слова:** анализ данных, структура доходов, диверсификация, финансовая эффективность, темпы роста, визуализация данных.*

***Abstract:** The article discusses the analysis of the income structure as one of the key methods of data processing in financial management. It is shown that*

grouping income by source with calculation of their share allows identifying the main business drivers, the degree of diversification and risk zones.

Static and dynamic approaches to analysis are considered. On the example of a conditional enterprise for 2024–2025, calculations of the income structure for four areas are carried out, pie and bar charts are constructed, growth rates are calculated. The conclusion is made about the necessity of regular analysis of the income structure for making informed management decisions.

Keywords: *data analysis, income structure, diversification, financial efficiency, growth rates, data visualization.*

Введение

В современной экономике успех предприятия во многом зависит от того, насколько эффективно оно управляет своими доходами. Однако просто знать общую сумму доходов недостаточно – необходимо понимать, из каких источников они формируются, какие направления бизнеса являются основными, какие – второстепенными, а какие – потенциально убыточными. Ответ на эти вопросы даёт анализ структуры доходов [1, с. 13].

Анализ структуры доходов – это метод обработки данных, при котором общий объём доходов распределяется по отдельным составляющим (видам продукции, сегментам рынка, каналам сбыта, географическим регионам) с последующим расчётом доли каждой составляющей. Этот метод относится к структурной группировке и широко применяется в финансовом анализе [2, с. 78]. Особую ценность он приобретает в условиях экономической нестабильности, когда требуется быстро перераспределять ресурсы в пользу наиболее маржинальных направлений.

В зависимости от горизонта анализа выделяют два подхода: статический (анализ структуры за один период) и динамический (сравнение структуры за несколько периодов). Статический анализ показывает текущую конфигурацию бизнеса, динамический –

позволяет выявить тренды и оценить эффективность принятых ранее управленческих решений [3, с. 112].

Цель моей работы – на простом примере продемонстрировать, как анализ структуры доходов (как статический, так и динамический) помогает оценить эффективность бизнеса и выявить зоны риска.

Цель отражает следующие задачи:

1. Описать сущность и виды анализа структуры доходов.
2. На примере условного предприятия рассчитать структуру доходов по направлениям деятельности за 2024 и 2025 годы.
3. Построить круговую диаграмму для визуализации структуры и столбчатую диаграмму для динамики.
4. Рассчитать темпы роста доходов по каждому направлению.
5. Интерпретировать полученные результаты и сформулировать выводы для управления.

1. Теоретические основы анализа структуры доходов

1.1. Понятие и классификация доходов предприятия

Доходы предприятия – это увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств или иного имущества. Согласно российским стандартам бухгалтерского учёта (ПБУ 9/99), доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие поступления [4]. В управленческом анализе часто используется более детальная классификация по сегментам.

Основные виды доходов предприятия могут включать:

1. выручку от реализации продукции (товаров, работ, услуг);
2. доходы от сдачи имущества в аренду;
3. проценты по выданным займам;
4. доходы от участия в других организациях;
5. прочие доходы (например, от продажи активов).

1.2. Статический и динамический анализ структуры

Статический анализ – это расчёт удельных весов (долей) каждого источника в общей сумме доходов за один период (например, за год). Формула для расчёта доли i -го источника:

$$d_i = \frac{D_i}{\sum D} \times 100\%$$

где D_i – доход от i -го источника, $\sum D$ – общая сумма всех доходов.

Результаты удобно представлять в виде таблицы и круговой диаграммы. Статический анализ позволяет ответить на вопросы: «Что является основой бизнеса?», «Насколько бизнес диверсифицирован?».

Динамический анализ – это сравнение структуры за два или более периодов. Дополнительно рассчитываются темпы роста (или прироста) по каждому источнику:

$T_{рост} = \frac{D_{i,t} - D_{i,t-1}}{D_{i,t-1}} \times 100\%$, где $D_{i,t}$, $D_{i,t-1}$ – доход от i -го источника в текущем периоде, $D_{i,t-1}$ – доход от того же источника в предыдущем периоде.

Динамический анализ показывает, какие направления развиваются, а какие стагнируют или приходят в упадок. Это важно для корректировки стратегии.

1.3. Критерии оценки структуры доходов

Экономическая теория и практика выработали несколько критериев качества структуры доходов [5, с. 220]:

1. Доля основного источника не должна превышать 50%. В противном случае бизнес считается монозависимым и высокорисковым.
2. Доля трёх основных источников не должна превышать 75% – желательно, чтобы доход был распределён более равномерно.
3. Темпы роста по ключевым направлениям должны быть не ниже среднеотраслевых.
4. Отсутствие резких скачков структуры от периода к периоду (не более 10–15 процентных пунктов изменения доли) свидетельствует об устойчивости.

2. Исходные данные для анализа

Рассмотрим условное предприятие «Эконом-Сервис», которое в 2024 и 2025 годах получало доходы от четырёх направлений деятельности:

1. Продажа товаров.
2. Оказание услуг.
3. Сдача имущества в аренду.
4. Проценты по выданным займам.

Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1.

**Доходы предприятия «Эконом-Сервис» по направлениям за 2024–
2025 гг., тыс. руб.**

Направление деятельности	2024 год	2025 год
Продажа товаров	400	450
Оказание услуг	280	300
Аренда	140	150
Проценты по займам	80	100
Итого	900	1000

Источник: условные данные для демонстрации метода.

Общий доход предприятия вырос с 900 тыс. руб. в 2024 году до 1000 тыс. руб. в 2025 году (темп роста 111,1%). Однако важно понять, за счёт каких направлений произошёл рост и как изменилась структура.

3. Статический анализ структуры доходов за 2025 год

Рассчитаем доли каждого направления в 2025 году по формуле

$$d_i = \frac{DD_i}{\sum DD_i} \times 100\%$$

1. Продажа товаров: $450/1000 \times 100\% = 45\%$
2. Оказание услуг: $300/1000 \times 100\% = 30\%$
3. Аренда: $150/1000 \times 100\% = 15\%$
4. Проценты по займам: $100/1000 \times 100\% = 10\%$

Таблица 2.

Структура доходов предприятия в 2025 году

Направление деятельности	Доход, тыс. руб	Доля, %
Продажа товаров	450	45
Оказание услуг	300	30
Аренда	150	15
Проценты по займам	100	10
Итого	1000	100

На рисунке 1 представлена круговая диаграмма, визуализирующая структуру доходов за 2025 год.

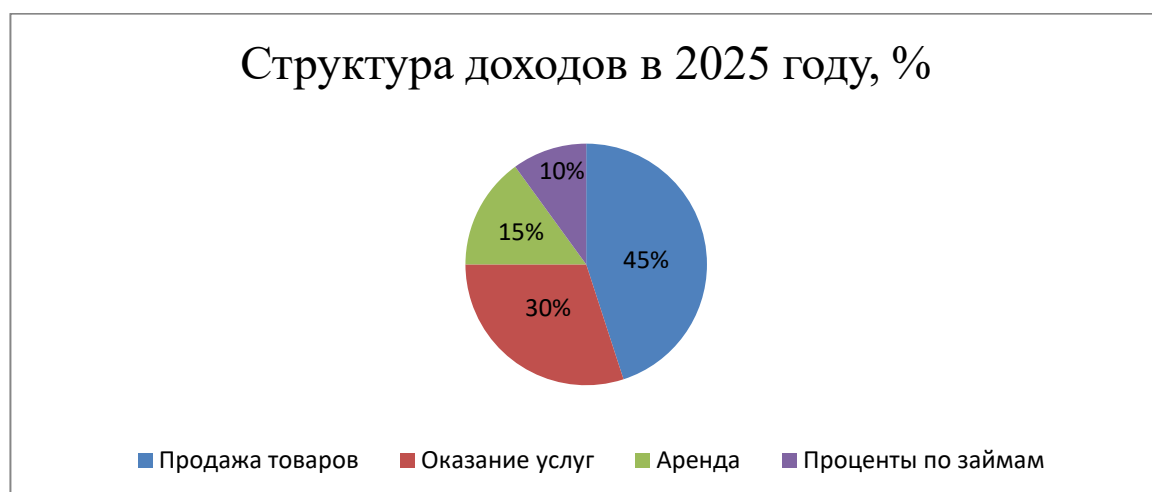


Рисунок 1. Структура доходов предприятия «Эконом-Сервис» в 2025 году, %

Интерпретация статической структуры:

1. Доля основного источника (продажа товаров) составляет 45%, что ниже критического порога в 50%. Предприятие не является монозависимым.
2. Однако доля двух первых источников (товары + услуги) равна 75%. Это означает, что бизнес сильно сконцентрирован на двух направлениях. В случае падения спроса на товары и услуги одновременно (например, при экономическом кризисе) предприятие потеряет три четверти доходов.

3. Аренда и проценты играют вспомогательную роль, обеспечивая стабильный, но невысокий доход.

4. Динамический анализ структуры доходов

Чтобы понять, в какую сторону меняется бизнес, необходимо сравнить структуру 2025 года со структурой 2024 года. Рассчитаем доли за 2024 год.

Общий доход в 2024 году = 900 тыс. руб.

1. Продажа товаров: $400/900 \times 100\% = 44,4\%$
2. Услуги: $280/900 \times 100\% = 31,1\%$
3. Аренда: $140/900 \times 100\% = 15,6\%$
4. Проценты: $80/900 \times 100\% = 8,9\%$

Таблица 3.

Сравнение структуры доходов за 2024 и 2025 гг., %

Направление деятельности	2024 год	2025 год	Изменение доли, п.п.
Продажа товаров	44,4	45	+0,6
Оказание услуг	31,1	30	-1,1
Аренда	15,6	15	-0,6
Проценты по займам	8,9	10	+ 1,1

На рисунке 2 представлена столбчатая диаграмма, наглядно сравнивающая структуру двух лет.

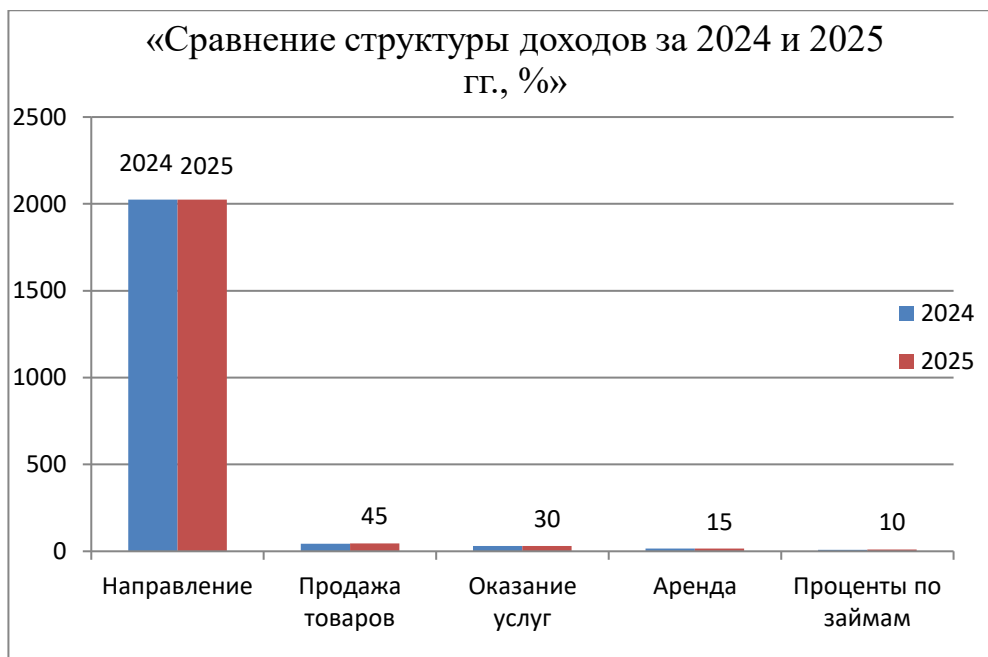


Рисунок 2. Сравнение структуры доходов предприятия за 2024 и 2025 гг., %

Дополнительно рассчитаем темпы роста доходов по каждому направлению (к 2024 году):

- Продажа товаров: $450/400 \times 100\% = 112,5\%$ (рост 12,5%)
- Услуги: $300/280 \times 100\% = 107,1\%$ (рост 7,1%)
- Аренда: $150/140 \times 100\% = 107,1\%$ (рост 7,1%)
- Проценты: $100/80 \times 100\% = 125,0\%$ (рост 25,0%)
- Общий доход: $1000/900 \times 100\% = 111,1\%$ (рост 11,1%)

Таблица 4.

**Темпы роста доходов по направлениям в 2025 году
(база = 2024 год)**

Направление деятельности	Темп роста, %
Продажа товаров	112,5
Оказание услуг	107,1
Аренда	107,1
Проценты по займам	125
Общий доход	111,1

5. Интерпретация результатов динамического анализа

Из таблиц 3 и 4 следуют важные выводы:

1. Быстрее всего растут проценты по займам (125,0%) – предприятие, вероятно, увеличило объём выданных кредитов или повысило ставки. Однако доля этого источника остаётся небольшой (10%), поэтому значительного влияния на общую структуру он не оказывает.

2. Продажа товаров – основной драйвер роста в абсолютном выражении: прирост 50 тыс. руб. (12,5%). Доля товаров незначительно увеличилась (с 44,4% до 45,0%).

3. Услуги и аренда растут медленнее общего темпа (107,1% против 111,1%), поэтому их доля немного снизилась. Это не критично, но сигнал: возможно, маркетинговые усилия по этим направлениям недостаточны.

4. Общее изменение структуры незначительно: максимальное изменение доли составляет 1,1 процентного пункта (по услугам и процентам). Это говорит об **устойчивости** бизнеса – резких перекосов нет.

5. Риски: как и в статическом анализе, доля двух основных направлений (товары + услуги) остаётся на уровне 75%. Предприятие по-прежнему сильно зависит от этих двух сегментов. Рекомендуется постепенно наращивать долю аренды и процентов до 20–25% суммарно, чтобы снизить зависимость.

6. Управленческие решения на основе анализа структуры доходов

Проведённый анализ позволяет сформулировать конкретные рекомендации:

1. Поддерживать рост продаж товаров, но не за счёт сокращения других направлений. Инвестировать в расширение ассортимента или открытие новых точек продаж.

2. Усилить направление услуг. Поскольку темп роста услуг (107,1%) ниже общего, необходимо пересмотреть ценообразование, качество

обслуживания или маркетинговую стратегию. Цель – довести долю услуг до 35% в перспективе 2–3 лет.

3. Развивать направление аренды. Даже небольшое увеличение арендных площадей или повышение арендной ставки даст стабильный пассивный доход, снижая зависимость от товарного рынка.

4. Мониторить структуру ежеквартально, а не раз в год. Это позволит быстрее реагировать на негативные тренды.

5. Сравнивать свои показатели со среднеотраслевыми (бенчмаркинг). Если в аналогичных предприятиях доля услуг составляет 40–50%, то у «Эконом-Сервис» есть потенциал для роста.

7. Практическая значимость и ограничения метода

Анализ структуры доходов – это **быстрый и дешёвый инструмент**, не требующий сложного программного обеспечения. Достаточно иметь данные из бухгалтерской отчётности или управленческого учёта. Даже в малом бизнесе такой анализ помогает выявить «точки роста», оценить риски, обосновать инвестиции и подготовить отчётность для инвесторов или кредиторов [6].

Ограничения метода:

- Анализ структуры не отвечает на вопрос, почему произошли изменения (это задача факторного или корреляционного анализа).
- Он не учитывает рентабельность каждого направления. Например, направление с малой долей может быть самым прибыльным (высокая маржинальность).
- На стартапах и в быстрорастущих компаниях структура может меняться скачкообразно – здесь нужен более частый анализ.

Тем не менее для большинства стабильных предприятий анализ структуры доходов является обязательным элементом финансового мониторинга [7].

Заключение

В ходе исследования были рассмотрены теоретические основы анализа

структуры доходов и проведён практический расчёт на условном примере предприятия «Эконом-Сервис» за 2024–2025 гг. Получены следующие результаты:

1. Общий доход предприятия вырос на 11,1% (с 900 до 1000 тыс. руб.).
2. В статике за 2025 год структура доходов: продажа товаров – 45%, услуги – 30%, аренда – 15%, проценты – 10%. Основной источник (товары) не превышает 50%, что говорит об отсутствии монозависимости.
3. В динамике выявлено, что быстрее всего растут проценты по займам (125%), а услуги и аренда растут медленнее общего темпа.
4. Структура за два года изменилась незначительно (максимум на 1,1 п.п.), что свидетельствует об устойчивости бизнеса.
5. Сформулированы рекомендации: усиливать направление услуг, развивать аренду, проводить анализ ежеквартально.

Таким образом, анализ структуры доходов (как статический, так и динамический) является важным инструментом оценки эффективности бизнеса и принятия управленческих решений. Его регулярное применение позволяет своевременно выявлять негативные тренды и корректировать стратегию.

Использованные источники:

1. Алексеев С.Ю. Анализ современных подходов к управлению денежными потоками компании // Бизнес-образование в экономике знаний. 2019. №3 (14). С. 13–17.-URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sovremennyh-podhodov-k-upravleniyu-denezhnymi-potokami-kompanii>
2. Казакова Н.А. Финансовый анализ : учебник и практикум. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2026. – 490 с.- URL: <https://urait.ru/book/finansovyy-analiz-589126?ysclid=mpoi32cewq20529096>
3. Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Ганченко О.И. Общая теория статистики. Практический курс. – 4-е изд. – М.: Юрайт, 2026. – 323 с.-URL:

<https://urait.ru/book/obschaya-teoriya-statistiki-prakticheskiy-kurs-559899?ysclid=mpoi3vk1y1842645453>

4. Положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н) // СПС КонсультантПлюс.-URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030cb85dd5e34849b2bf2449/

5. Общая теория статистики / под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: ИНФРА-М, 2025. – 416 с.-URL: <https://urait.ru/book/obschaya-teoriya-statistiki-prakticheskiy-kurs-559899?ysclid=mpoi7m2qok292254026>

6. INSIA. Financial Data Analysis: Types, Methods & Examples. – URL: <https://www.insia.ai/blog-posts/financial-data-analysis-types-methods-examples> (дата обращения: 23.05.2026).

7. KNIME. What is Financial Analytics? Why It Matters More Than Ever in 2026. – URL: <https://www.knime.com/blog/financial-analytics> (дата обращения: 23.05.2026).