

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория, региональная экономика, государственное и муниципальное управление»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор

_____/ В.С. Антонюк /

« ____ » _____ 2018г.

Анализ доходов и расходов организации (на примере ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.03.01.2018.015.ВКР

Руководитель, доцент каф.ЭТМУ, к.э.н.

_____/ Л.Б. Кабытова /

« ____ » _____ 2018 г.

Автор

студент группы ЗЭиУ – 513

_____/ К.И. Каргополова /

« ____ » _____ 2018 г.

Нормоконтролер, старший преподаватель

_____/ Т.С. Дубынина /

« ____ » _____ 2018 г.

АННОТАЦИЯ

Каргополова К.И. Анализ доходов и расходов организации (на примере ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ–513, 80с., 19 ил., 24 табл., 30 форм., библиогр. список – 35 наим., 4 прил., 12 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

Целью выпускной квалификационной работы является разработка рекомендаций по оптимизации доходов и расходов торговой организацией (на примере ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»).

Предмет исследования – анализ и оценка процесса управления доходами и расходами в ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

В дипломном проекте, выявлена сущность и виды доходов и расходов организации, проанализирована методика политики управления доходами и расходам и методика этапов анализа доходов и расходов в организации. Проведен анализ формирования доходов и расходов в ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», разработаны рекомендации по повышению эффективности функционированию деятельности организации.

Результаты дипломного проекта имеют практическую значимость, и могут применяться ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в целях оптимизации собственных доходов и расходов.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	
1.1 Сущность и виды доходов и расходов организации.....	9
1.2 Политика управления доходами и расходами в организации.....	18
1.3 Принципы анализа доходов и расходов организации.....	25
2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»	
2.1 Анализ динамики и структуры доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».....	39
2.2 Анализ и оценка политики управления доходами и расходами в ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».....	50
3 РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
3.1 Основные направления совершенствования политики управления доходами и расходами организации.....	62
3.2 Оценка предлагаемых мер и их влияние на финансовый результат деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	74
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение А – Общие сведения об ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».....	77
Приложение Б – Бухгалтерский баланс ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».....	78
Приложение В – Отчет о финансовых результатах ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».....	79
Приложение Г – Отчет о движении денежных средств ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».....	80

ВВЕДЕНИЕ

Независимо от того, каков профиль деятельности предприятия, в процессе деятельности всегда происходит формирование его доходов и расходов. Все эти стороны работы более актуальны для всех заинтересованных сторон – директора организации, работников, страны, потому что успешное их составление и верное планирование дают возможность всем участникам в конечном результате добиться собственных денежных целей – в первую очередь наращивания благосостояния и свойства жизни, получения выгоды. В недоступность «спущенных сверху» государственных намерений, выполнение которых считалось ключевой целью работы компании, действовавшую в критериях централизованно-планируемой экономики, ключевым ориентиром для хозяйствующих субъектов в критериях прогрессивной рыночной экономики считается планирование самой организацией собственной прибыли и затрат и контроль за ними, который достигается при помощи анализа и учета.

Вся хозяйственная жизнь предприятия скрадывается из двух групп фактов хозяйственной жизни – это доходы и расходы.

Доходы и расходы – это те факты хозяйственной жизни, которые с экономической и бухгалтерской точек зрения изменяют финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

Выявление путей максимизации прибыли, упрочнение финансового состояния предприятия и снижение вероятности банкротства являются одними из главных целей финансового анализа, следовательно, особую актуальность приобретает анализ доходов и расходов как важных составляющих финансово-хозяйственной деятельности организации, непосредственно влияющих на результаты ее деятельности, а также их оптимизация. Это и определило актуальность выбранной темы.

Целью выпускной квалификационной работы является – изучение и анализ доходов и расходов организации (на примере ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»), а так

же разработка рекомендаций по повышению эффективности функционирования деятельности организации.

Для достижения указанной цели в работе поставлены следующие задачи:

- изучить сущность и виды доходов и расходов организации;
- рассмотреть политику управления доходами и расходами в организации;
- рассмотреть принципы анализа доходов и расходов организации;
- проанализировать динамику и структуру доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»;
- проанализировать и оценить политику управления доходами и расходами в ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»;
- разработать основные направления совершенствования политики управления доходами и расходами организации;
- оценить предлагаемые меры и их влияние на финансовый результат деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

Объектом исследования является торговая организация ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

Предметом исследования являются доходы и расходы торговой организации.

Теоретической и методической основой работы являются труды Савицкой Г.В., Стражева В.И., Шеремета А.Д., Канке А.А., Кошевой И.П., Ершовой С.А., Ермолович Л.Л., Рыбаковой Е.Я. и др., нормативные документы, а также журнальные статьи по теме «Оптимизация доходов и расходов».

Информационной базой работы выступила финансовая отчетность и учетные данные ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

Структура выпускной квалификационной работы отображает логику, порядок изучения и метод заключения установленных задач. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех частей, заключения, списка использованной литературы и приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность и виды доходов и расходов организации

Доходы организации – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов собственников имущества [4, с. 29].

Доход может приносить собственность на факторы производства, они могут быть получены частным лицом, фирмой, государством в наличной или безналичной форме.

Доходы и расходы предприятия имеют одинаковую структуру построения и в зависимости от их характера, условий получения или осуществления и направлений деятельности предприятия делятся на доходы (расходы) от обычных видов деятельности и прочие доходы (расходы) (рисунок 1).

К доходам от обычных видов деятельности относятся выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, дебиторская задолженность, арендная плата, лицензионные платежи и роялти [25, с. 61].

К прочим поступлениям (расходам) относятся [25, с. 62]:

- операционные доходы (расходы);
- внереализационные доходы (расходы);
- чрезвычайные доходы (расходы).

Операционными доходами являются [27]:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

– поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

– поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

– прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

– поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

– проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внереализационными доходами являются [28]:

– штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

– активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

– поступления в возмещение причиненных организации убытков;

– прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

– суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

– курсовые разницы;

– сумма дооценки активов;

– прочие внереализационные доходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.д. [27].



Рисунок 1 – Виды доходов организации

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода (рисунок 2) [29].

Номинальный доход (NT) – количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода, также он характеризует уровень денежных доходов независимо от налогообложения.

Располагаемый доход (DI) – доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Располагаемый доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей, т. е. это средства, используемые на потребление и сбережение. Для измерения динамики располагаемых доходов применяется показатель «реальные располагаемые доходы», рассчитываемый с учетом индекса цен.

Реальный доход (*RI*) представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода, т. е. с поправкой на изменение уровня цен.

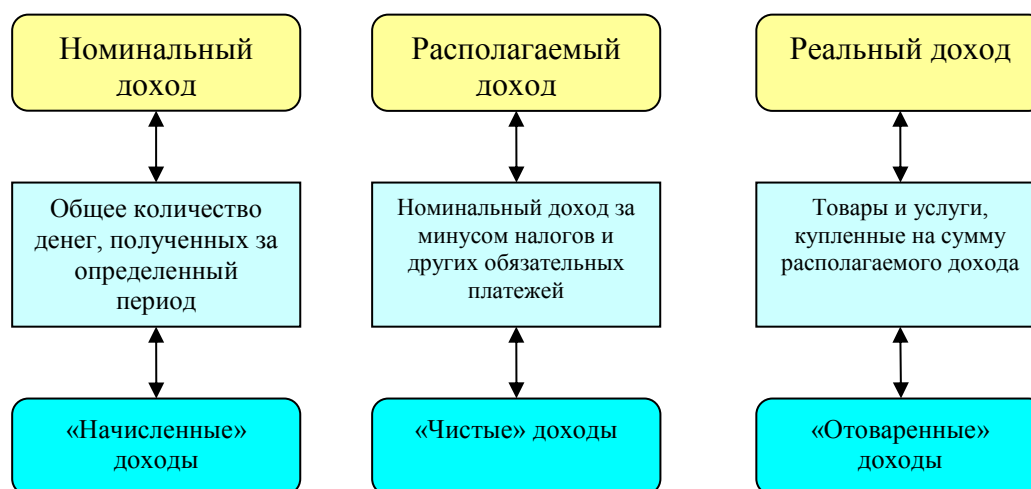


Рисунок 2 – Основные формы доходов для оценки уровня и динамики доходов

Расходы организации – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Классификация расходов организаций в зависимости от их характера и условий осуществления представлена в (таблице 1).

По экономическому содержанию расходы организации делятся на: материальные, трудовые и денежные. Материальные расходы связаны с ресурсным обеспечением финансово-хозяйственной деятельности организации и включают в себя стоимость приобретенного сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива и электроэнергии, услуг сторонних организаций. Трудовые расходы направляются на оплату труда персонала организации. Денежные расходы представляют отток денежных средств. Это уплата налогов и обслуживание денежного оборота организации.

По участию в бизнес-процессе расходы делятся на: производственные, коммерческие, непроизводственные. К производственным относятся расходы,

связанные с обеспечением производственного процесса. В них включаются расходы на приобретение материалов, ремонт оборудования, оплату труда работников, приобретение топлива и электроэнергии, оплату услуг сторонних организаций. К коммерческим относятся расходы, связанные с реализацией и продвижением продукции на рынках. Они включают в себя расходы на затаривание и упаковку готовой продукции, транспортировку, рекламу и маркетинговые услуги.

По способу принятия решений расходы делятся на альтернативные и вмененные. К вмененным относятся расходы, обязательные для организации, например, налоговые платежи, платежи во внебюджетные фонды, оплата лицензий или членства в профессиональных саморегулируемых организациях. Остальные расходы являются альтернативными, поскольку организация может выбирать способ организации производственного процесса.

К агрегированным расходам относятся расходы, сгруппированные по видам потребляемых ресурсов в процессе финансово-хозяйственной деятельности организаций. Материальные затраты отражают стоимость разнообразных потребляемых материальных ресурсов, затраты на оплату труда – заработную плату с отчислениями во внебюджетные фонды, амортизация – стоимость износа оборудования, используемого в процессе производственной деятельности.

Начисление амортизации основных средств производится одним из следующих способов: линейным способом, способом уменьшения остатка, способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Все расходы на производство и реализацию продукции группируются по статьям затрат. Необходимость классификации расходов по статьям затрат связана с формированием цен на товары, работы и услуги организаций.

В зависимости от объемов производства (реализации) расходы организаций делятся на постоянные и переменные. Постоянные расходы не зависят от объема

производства, а переменные расходы изменяются пропорционально объему выпускаемой продукции, работ, услуг.

В зависимости от способов распределения затрат между видами продукции расходы подразделяются на прямые и косвенные. Под прямыми расходами понимаются расходы, связанные с производством отдельных видов продукции, а к косвенным относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы, услуги вспомогательного производства и др.

В зависимости от связи с технологическим процессом расходы делятся на основные и накладные. К основным расходам относятся расходы, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг: стоимость потребленного сырья и материалов, оплата труда основных производственных рабочих и т.п. Накладные расходы сопутствуют основной деятельности организации. Это затраты на содержание и эксплуатацию основных средств, на управление, обслуживание производства и т.п.

По степени агрегирования расходы делятся на одноэлементные и комплексные. Одноэлементные расходы представляют собой один вид расхода. Комплексные расходы объединяют в себе одноэлементные расходы. Например, материальные расходы включают в себя расходы на сырье, материалы, комплектующие и полуфабрикаты, топливо, тару, запасные части.

Расходы могут подразделяться по признаку периодичности возникновения на постоянные и единовременные. К постоянным расходам относятся все расходы, связанные с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг, такие как материальные расходы, расходы на оплату труда, амортизация. К единовременным расходам относятся расходы, которые возникают спонтанно. Например, стоимость внепланового ремонта оборудования, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров и т.п.

В системе управления используются прогнозные, плановые и фактические значения расходов. Прогнозные расходы имеют ориентировочный, информационный характер. Плановые расходы выступают в форме обязательных

лимитов в процессе составления бизнес-планов или производственных планов. Фактические расходы формируются на основе текущих данных.

По степени регулирования расходы подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым расходам относятся материальные расходы, расходы на оплату труда, амортизационные отчисления, налоговые платежи. К ненормируемым расходам относятся единовременные расходы.

Расходы организаций в зависимости от направления их деятельности можно разделить на инвестиционные расходы, в основном связанные с расширением производства и приростом оборотных активов; расходы, связанные с текущей деятельностью, относимые на себестоимость продукции (расходы на производство и реализацию товаров, работ, услуг), и расходы на социально-культурные. Источником финансирования последних является чистая прибыль организаций.

Таблица 1 – Классификация расходов организаций

Признак классификации	Виды расходов
Экономическое содержание	Материальные, трудовые, денежные
Участие в бизнес-процессе	Производственные, коммерческие, непроизводственные
Принятие решений	Альтернативные и вмененные
Агрегированные расходы по видам потребляемых ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Материальные затраты ▪ Затраты на оплату труда ▪ Амортизация ▪ Прочие затраты
Статьи затрат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сырье и материалы ▪ Возвратные отходы (вычитаются) ▪ Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций ▪ Топливо и энергия на технические цели ▪ Зарботная плата производственных рабочих ▪ Отчисления во внебюджетные фонды ▪ Расходы на подготовку и освоение ▪ Общепроизводственные расходы ▪ Общехозяйственные расходы ▪ Потери от брака ▪ Прочие производственные расходы

Окончание таблицы 1

Признак классификации	Виды расходов
Статьи затрат	Коммерческие расходы
Зависимость от объема производства (реализации)	Постоянные и переменные
Способы распределения между видами продукции	Прямые и косвенные
Связь с технологическим процессом	Основные и накладные
Степень агрегирования	Одноэлементные и комплексные
Периодичность возникновения	Постоянные и единовременные
Использование в системе управления	Прогнозные, плановые и фактические
Степень регулирования	Нормируемые и ненормируемые
Расходы в зависимости от направления деятельности организации	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Инвестиционные ▪ На текущую деятельность ▪ На потребление

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими из них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия.

Прибыль – важная категория рыночной экономики, неразрывно связана с эффективным использованием основного и оборотного капитала, материальных и трудовых ресурсов.

По составу включаемых элементов различают: маржинальную (валовую) прибыль, прибыль до налогообложения, чистую прибыль.

Маржинальная прибыль – это разница между выручкой-нетто и прямыми производственными затратами по реализованной продукции. Маржинальная прибыль служит мерой оценки способности предприятия покрывать постоянные затраты и формировать необходимую валовую прибыль от реализации продукции [11, с. 33].

Прибыль до налогообложения характеризует общий финансовый результат предприятия. Прибыль до налогообложения представляет собой сумму финансового результата от обычной деятельности и прочих доходов и расходов [11, с. 35].

Чистая прибыль – это сумма прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль [11, с. 36].

Порядок формирования показателей прибыли приведен на рисунке 3.

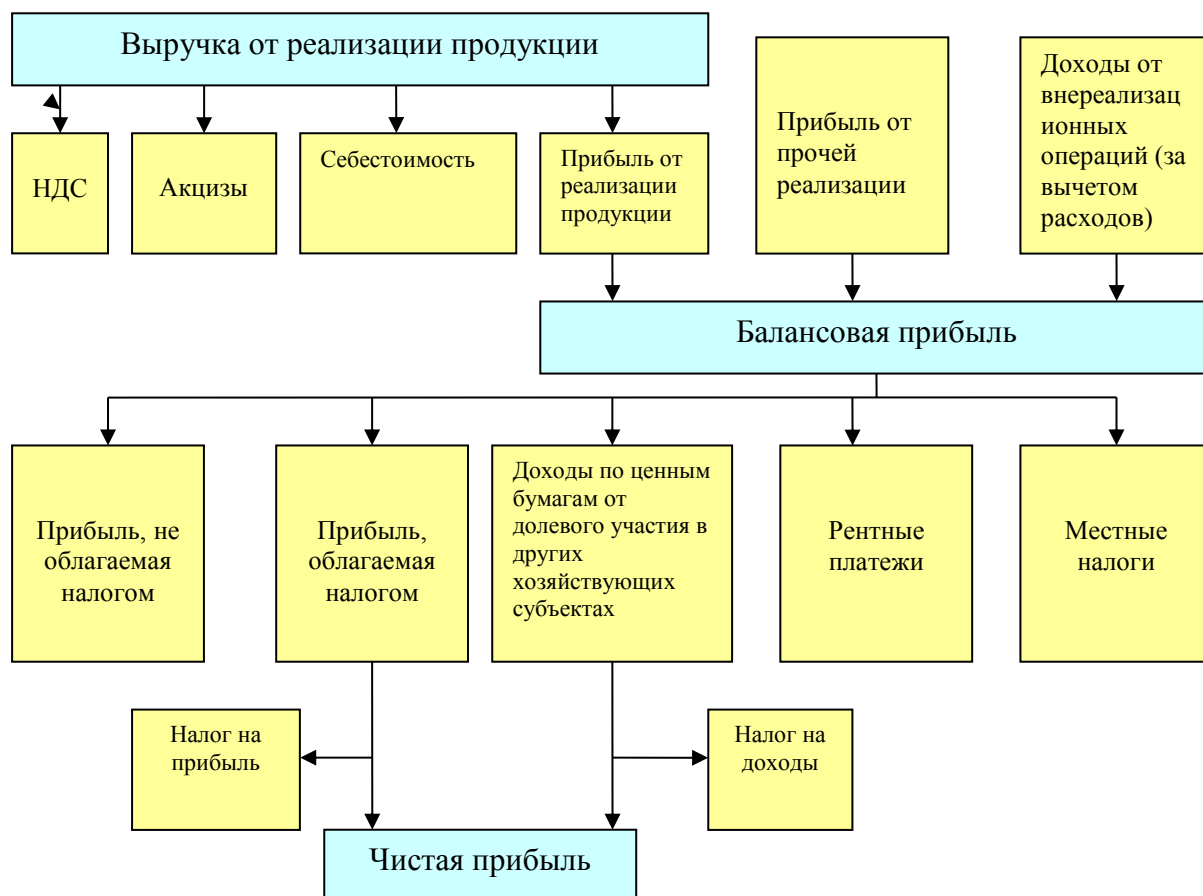


Рисунок 3 – Формирование прибыли в организации

Прибыль выступает в качестве конечного финансового результата работы предприятия, является главной целью предпринимательской деятельности и служит показателем ее оценки.

Чтобы деятельность организации была прибыльной, необходимо регулярно проводить финансовый и факторный анализ, рассчитывать конечные результаты, сравнить их с показателями прошедших периодов.

1.2 Политика управления доходами и расходами в организации

Целью управления доходами и расходами является обеспечение роста рыночной стоимости организации, финансового равновесия в процессе ее развития, путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и синхронизации их во времени.

К задачам управления доходами и расходами относится:

- определение общей потребности в расходах для финансирования деятельности организации и обеспечения необходимых темпов ее экономического развития;
- оптимизация структуры доходов и расходов организации адекватно целям и задачам ее развития;
- обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости и платежеспособности организации;
- максимизация величины чистой прибыли, обеспечивающая заданные темпы развития организации.

Политика управления доходами и расходами – политика, реализующая проект (программу) действий в сфере формирования доходов и расходов организации [34]. Формирование доходной базы в процессе деятельности организации требует постоянного совершенствования руководителями и финансовыми менеджерами методов эффективного управления этими процессами.

Основные этапы процесса разработки политики управления доходами и расходами организации представлены на рисунке 4 [34].

- идентификация всевозможных видов доходов и расходов организации в процессе их учета;
- анализ динамики доходов и расходов организации в предшествующем периоде;
- исследование и прогнозирование факторов, влияющих на формирование доходов и расходов организации;

- обеспечение эффективного контроля доходов и расходов организации;
- оценка результативности разработанной политики управления доходами и расходами.

Объектом обеспечения эффективного контроля доходов и расходов организации являются выполнение установленных плановых заданий по формированию доходов и произведенных расходов по предусмотренным направлениям; равномерность формирования доходов и расходов во времени [6, с. 72].

Этап оценки результативности завершает процесс разработки политики управления доходами и расходами организации. Такая оценка проводится по системе специальных экономических и внеэкономических критериев, устанавливаемых организацией.

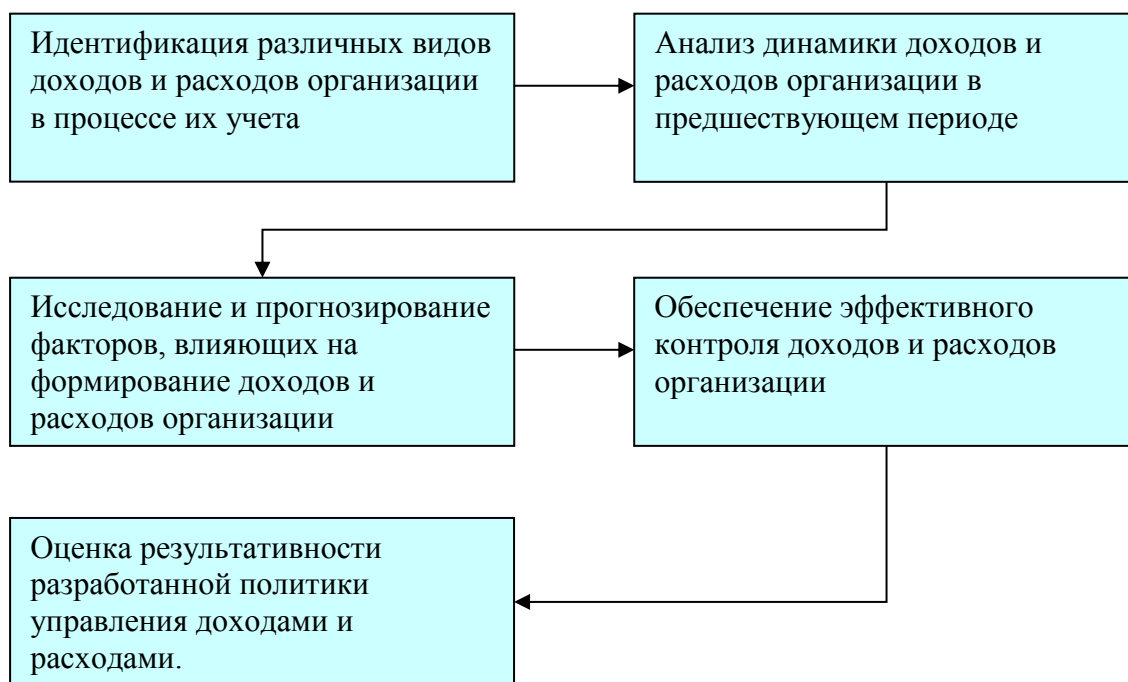


Рисунок 4 – Этапы управления доходами и расходами

Как известно на доходы организации влияет множество факторов. Фактор (от лат. factor - делающий, производящий) – причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты [13, с. 68].

На величину дохода предприятия влияют как внутренние, так и внешние факторы (рисунок 5). К внешним относятся: природные условия; государственное регулирование цен, тарифов, налоговых ставок, процентов; штрафные санкции; состояние рынка; регулируемые государством отпускные цены на некоторые товары и продукцию; нарушение дисциплины со стороны деловых партнеров; благоприятные или неблагоприятные социальные и другие условия. Перечисленные факторы являются внешними, так как они не зависят от деятельности предприятия, но могут влиять на объем полученного дохода.

Внутренние факторы – это те факторы, которые непосредственно зависят от деятельности сотрудников предприятия. В свою очередь они подразделяются на производственные и внепроизводственные [15, с. 43].

Внепроизводственные факторы включают в себя: снабженческую деятельность; сбытовую деятельность; социальные условия труда и быта; политика ценообразования на предприятии; материальное положение и экономическая заинтересованность работников.

Производственные факторы характеризуют наличие, использование средств и предметов труда, трудовых ресурсов. Они в свою очередь делятся на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы являются количественными показателями и влияют на полученный доход через: изменение объема средств труда; изменение времени работы оборудования; изменение количества предметов труда; изменение численности персонала; фонда рабочего времени.

Интенсивные факторы характеризуют эффективность (качество) использования хозяйственных ресурсов. К ним относят:

- повышение производительности оборудования и его качества;
- использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- повышение квалификации и производительности труда персонала;
- снижение трудоемкости и материалоемкости продукции;

– совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

При определении эффективности деятельности предприятия особое внимание обращают именно на интенсивные производственные факторы, рост показателей качества является основным путем повышения доходности.

В значительной степени размеры полученного дохода зависят от того, насколько рационально, экономно расходуются в производстве материальные ресурсы. Уменьшение величины совокупных материальных затрат на единицу продукции обеспечивает снижение ее себестоимости. Одним из направлений увеличения дохода является снижение цен при росте производства или повышение цен при спаде производства, что определяется законами спроса и предложения. Факторы, влияющие на изменение цен, будут являться факторами, влияющими на изменение дохода, второго порядка

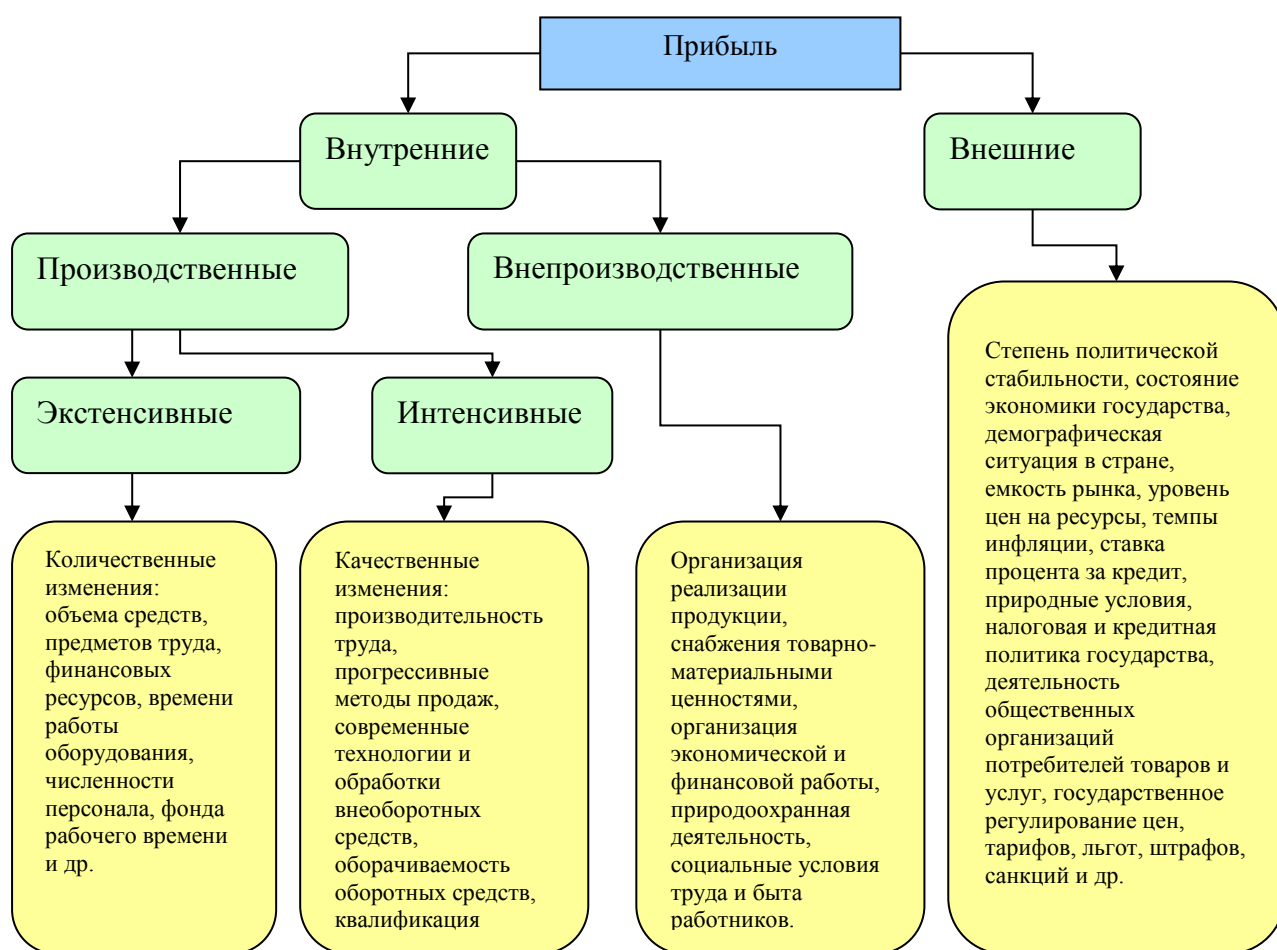


Рисунок 5 – Факторы, влияющие на величину доходов (прибыли)

Только раскрыв причинно-следственные связи различных сторон деятельности, можно очень быстро просчитать, как изменятся основные результаты хозяйственной деятельности за счет того или иного фактора, произвести обоснование любого управленческого решения, рассчитать, как изменится сумма прибыли, безубыточный объем продаж, запас финансовой устойчивости, себестоимости единицы продукции при изменении любой производственной ситуации.

Такую возможность дает системный подход к анализу деятельности предприятия с применением факторных моделей. Этот метод анализа позволяет не только устанавливать причинно-следственные связи, но и давать им количественную характеристику, т. е. обеспечивать измерение влияния факторов на результаты деятельности. Это делает анализ точным, а выводы обоснованными. Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

При прямом факторном анализе выявляются отдельные факторы, влияющие на изменение результативного показателя или процесса, устанавливаются формы детерминированной (функциональной) или стохастической зависимости между результативным показателем и определенным набором факторов и, наконец, выясняется роль отдельных факторов в изменении результативного показателя.

Факторный анализ доходов и расходов преследует две основные цели [12, с. 50]:

- повышение доходов, проводится: – анализ выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; – ритмичность производства и продаж; – достаточность и эффективность диверсификации производственной деятельности;
- анализ эффективности ценовой политики; – оценка влияния различных факторов (фондовооруженность, загруженность производственных мощностей, сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины

продаж; – сезонность производства и продаж, – расчет критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т.п.

Результаты анализа оформляются в виде традиционных аналитических таблиц, содержащих плановые (базисные) и фактические (ожидаемые) значения объемов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах.

Снижение расходов – подразумевает планирование и контроль над исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции [14, с. 12].

Причинами абсолютного уменьшения доходов от обычных видов деятельности могут быть [14, с. 15]:

- снижение натуральных объемов продаж товаров, работ, услуг в связи со снижением спроса (насыщением рынка),
- появлением на рынке аналогичных конкурирующих (более качественных или более дешевых) товаров, работ, услуг;
- снижение рыночного уровня цен на аналогичные товары, работы, услуги или индивидуальное снижение цен, вызванное условиями конкуренции.

В факторном анализе прибыли от продаж, прибыль от продаж отражает финансовый результат от основной деятельности организации. Ее величина во многом определяет прибыль до налогообложения.

Управление доходами и расходами организации строится на следующих принципах: принцип полноты, принцип достоверности, принцип самокупаемости, принцип заинтересованности в результатах деятельности, принцип своевременности, принцип сопоставимости и принцип обеспечения финансовой устойчивости (рисунок 6).

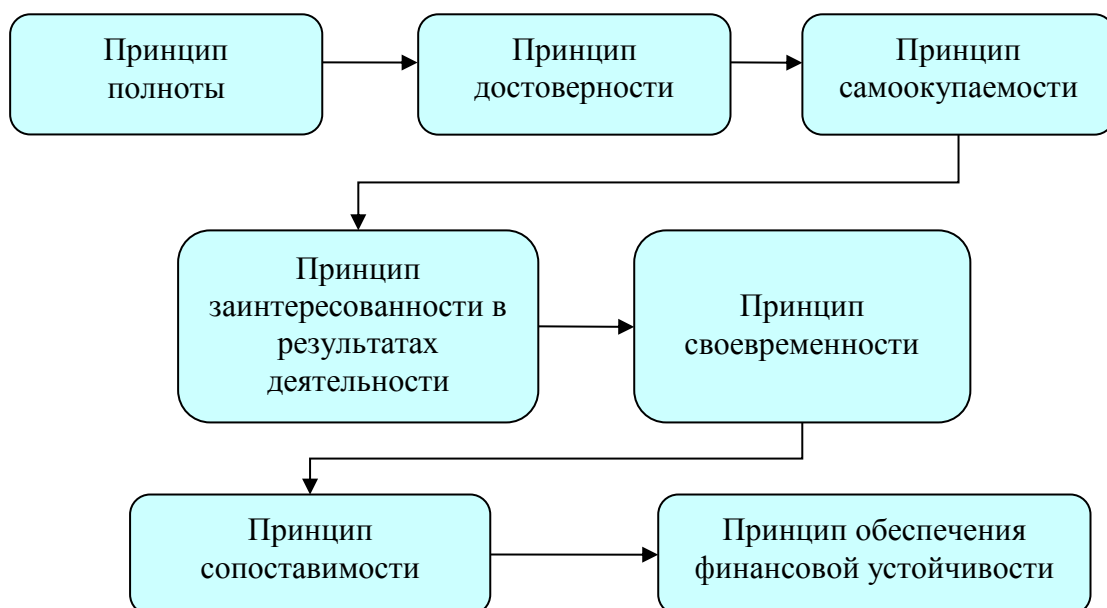


Рисунок 6 – Принципы управления доходами и расходами

Принцип полноты – принцип управления доходами и расходами предполагает, что организация учитывает все свои доходы и расходы.

Принцип достоверности – принцип управления доходами и расходами предполагает, что организация документально подтверждает все свои доходы и расходы.

Принцип самокупаемости – принцип управления доходами и расходами предполагает, что доходы организации превышают их расходы.

Принцип заинтересованности в результатах деятельности – принцип управления доходами и расходами предполагает, что руководство организации заинтересовано и нацелено на получение прибыли.

Принцип своевременности – принцип управления доходами и расходами предполагает, что доходы и расходы организации учитывает, как по мере их начисления (для сопоставления доходов и расходов), так и по мере их фактического осуществления (для сопоставления денежных потоков).

Принцип сопоставимости – принцип управления доходами и расходами предполагает, что доходы и расходы организации учитывает, анализирует и контролирует в единой денежной оценке.

Принцип обеспечения финансовой устойчивости – принцип управления доходами и расходами предполагает, что организация использует различные механизмы защиты от предпринимательских рисков (например, страхование, хеджирование, создание финансовых резервов).

Руководство периодически должно сравнивать эффективность собственной организации с результативностью предприятий-конкурентов. Необходимым аспектом данной оценки является показатель рентабельность бизнеса – соотношение полученной прибыли и расходов предприятия. Нередко фирма осознанно идет на уменьшение прибыли, к примеру, на первых шагах покорения рынка, или же при выпуске нового продукта, или для поддержки объема продаж в периоды сезонных спадов.

1.3 Принципы анализа доходов и расходов организации

Цель управления доходами и расходами – обеспечение роста рыночной стоимости организации, финансового равновесия в процессе ее развития, путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и синхронизации их во времени [18, с. 74].

Задачами управления доходами и расходами являются [18, с. 75]:

- определение общей потребности в расходах для финансирования деятельности организации и обеспечения необходимых темпов ее экономического развития;
- оптимизация структуры доходов и расходов организации адекватно целям и задачам ее развития;
- обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости и платежеспособности организации;
- максимизация величины чистой прибыли, обеспечивающая заданные темпы развития организации.

Основная цель анализа доходов и расходов заключается в определении путей оптимизации их величины как в целом, так и отдельных видов его деятельности.

Для реализации, поставленной выше цели необходимо решение задач (рисунок 7) [21, с. 68].

- проведение анализа динамики доходов;
- проведение анализа структуры доходов;
- проведение анализа динамики расходов;
- проведение анализа структуры расходов;
- проведение анализа динамики показателей использования доходов;
- проведение анализа динамики показателей использования расходов;
- проведение анализа влияния изменения доходов и расходов на изменение показателей эффективности его деятельности.

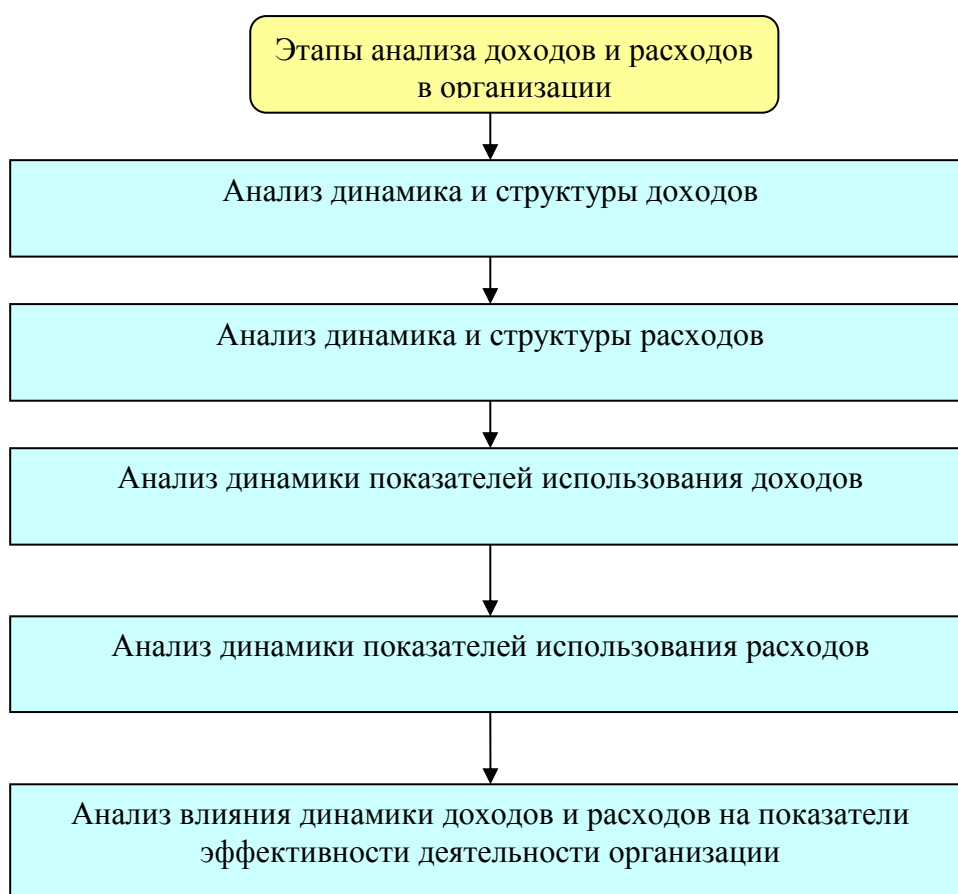


Рисунок 7 – Этапы анализа доходов и расходов в организации

Анализ доходов и расходов организации проводится по данным ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках». В ней содержится информация обо всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды в поквартальном, полугодовом, девятимесячном и годовом разрезах. Это позволяет качественно оценить характер возникновения и содержание доходов и расходов; проанализировать в динамике состав и структуру доходов и расходов, их изменение, осуществлять контроль за их движением и состоянием; выявлять факторы, оказавшие влияние на увеличение (снижение) доходов и расходов, а также рассчитывать ряд коэффициентов, свидетельствующих об эффективности использования доходов и целесообразности произведенных расходов в сравнении с полученными доходами.

Для анализа доходов и расходов могут быть использованы методы, аналогичные методам анализа бухгалтерского баланса: вертикальный и горизонтальный анализ, коэффициентный и факторный методы [23, с. 43]. При горизонтальном анализе доходов и расходов изучаются абсолютные изменения объемов доходов и расходов и темпы роста показателей, анализируются причины изменений с помощью качественных методов экономического анализа. Чтобы оценить влияние различных факторов на формирование доходов необходимо провести анализ структуры доходов.

Анализ динамики доходов – это расчет темпов роста или прироста всех доходов и отдельных их видов, в частности выручки. Анализ структуры доходов – это определение доли отдельных видов доходов в общей величине доходов [12, с.50–52]. В таблице 2 в качестве примера представлена динамика и структура доходов за последние два года.

Таблица 2 – Динамика и структура доходов

Показатель	Период анализа		Изменение (+, –)
	2016 г.	2017 г.	
1. Доходы от обычных видов деятельности:			
- Выручка			

в %

Окончание таблицы 2

в %

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)
	2016 г.	2017 г.	
2. Прочие доходы:			
Всего доходов			

Расчет структуры производится по следующей формуле:

$$D = \frac{D_i}{D} * 100\% \quad (1)$$

где D – доля определенного вида дохода, %;

D_i – доходы от вида деятельности;

D – общие доходы.

Анализ структуры доходов показывает, какой вид деятельности приносит большую часть дохода.

Что бы оценить влияния каждого вида дохода используется индексный метод. Наибольший удельный вес в доходах организации занимает выручка от продажи выпускаемой продукции, работ, услуг.

Выручка от продаж определяется по формуле:

$$n = \sum_{i=1} N_i * C_i \quad (2)$$

$i=1,$

где N_i – количество произведенной и реализованной продукции в натуральном выражении;

C_i – цена реализации i -ой продукции, руб.;

n – количество позиций реализации продукции.

Как видно из формулы (2) на доходы предприятия оказывают влияние различные факторы, которые необходимо учитывать в процессе анализа.

К таким факторам относятся: выручка от продаж, структура и ассортимент продукции, цены на продукцию.

Оценку влияния факторов на динамику доходов можно провести двумя методами:

Индексным методом:

$$I = \frac{a \cdot q_1 \cdot m_0}{D \cdot q_0 \cdot m_0} \quad (3)$$

Методом абсолютных разниц:

$$D^a = q_1 \cdot m_0 - q_0 \cdot m_0 \quad (4)$$

$$I = \frac{m \cdot q_1 \cdot m_1}{D \cdot q_1 \cdot m_0} \quad (5)$$

$$D^m = q_1 \cdot m_1 - q_1 \cdot m_0 \quad (6)$$

где a – индекс доходов в зависимости от изменения объемов выручки;
 i – индекс доходов в зависимости от изменения цен на продукцию и услуги;
 q_1 – выручка от продаж в отчетном периоде;
 q_0 – выручка от продаж в предыдущем отчетном периоде;
 m_0 – средняя цена в предыдущем периоде;
 m_1 – средняя цена в отчетном периоде.

Исходя, из проведенного анализа необходимо сделать вывод о положительном или отрицательном характере динамике доходов. За счет чего произошло их увеличение или снижение.

Проведение анализа динамики, состава и структуры доходов и расходов организации углубляется с помощью коэффициентных методов, характеризующих степень эффективности использования (расходования) этих средств, исходя из данных. Рассчитываются следующие коэффициенты: рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность расходов; доля выручки от продаж на 1 руб. доходов; доходы на 1 руб. активов; доходы на 1 руб. расходов [19, с. 72].

Углубленный анализ коэффициентов проводится в случаях их резкого или систематического изменения в динамике. В этих случаях для выявления количественного влияния различных факторов на результативный показатель используются методы факторного анализа. Факторный анализ позволяет найти реальные пути изменения ситуации в пользу предприятия.

После анализа структуры, состава и динамики доходов необходимо провести углубленный анализ с помощью следующих коэффициентов [17, с. 95]:

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\% \quad (7)$$

$$\text{Выручка от продаж на 1 руб. доходов} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Доходы}} * 100\% \quad (8)$$

$$\text{Доходы на 1 руб. активов} = \frac{\text{Доходы}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}} * 100\% \quad (9)$$

В том числе анализ расходов проводят по данным отчета Формы №2 «Отчет о прибылях и убытках» путем сопоставления данных отчетного периода с данными предыдущего периода по всем видам расходов: себестоимость реализованной продукции, работ, услуг (строка 020), коммерческие расходы (строка 030), управленческие расходы (строка 040), операционные расходы (строка 100), внереализационные расходы (строка 130), проценты к уплате (строка 070). Затем рассчитать удельный вес статей расходов, в общем, их объеме и сопоставить с данными предыдущего года. Для проведения качественного анализа динамики и структуры прочих расходов необходимо детально конкретизировать направление использования средств, во избежание нецелесообразных трат и в целях их устранения.

Анализ динамики расходов – расчет темпов роста или прироста всех расходов или отдельных их видов. Анализ структуры расходов – определение доли отдельных видов расходов в общей сумме расходов [12, с.50–52]. В таблице 3 в качестве примера представлена динамика и структура расходов за последние два года.

Таблица 3 – Динамика и структура расходов

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение	
	2016 г.	2017 г.	(+, -)	(%)
1. Расходы от обычных видов деятельности:				
2. Прочие расходы:				
Всего расходов				

После анализа структуры и динамики расходов необходимо провести анализ с помощью следующих коэффициентов [24, с. 67]:

$$\text{Рентабельность расходов} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Расходы}} * 100\% \quad (10)$$

$$\text{Доходы на 1 руб. расходов} = \frac{\text{Доходы}}{\text{Расходы}} * 100\% \quad (11)$$

Управляя издержками производства можно управлять размером прибыли в соответствии с планами организации. Это означает, что прибыль – величина зависимая и ее можно максимизировать, проведя соответственный факторный анализ элементов. Факторный анализ позволяет изыскивать реальные пути роста рентабельности активов, в частности, за счет увеличения рентабельности продаж, т.е. снижая затраты на производство и реализацию продукции.

В таблице 4 представлена динамика показателей использования доходов.

Таблица 4 – Динамика показателей использования доходов

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)	Темп роста (%)
	2016 г.	2017 г.		
1. Доходы				
2. Расходы				
3. Прибыль (убыток) от обычной деятельности (п.3 = п.1 – п.2)				
4. Среднегодовая стоимость активов				
5. Чистый доход (выручка) от продаж				
6. Рентабельность активов, % (п.6 = п.3 / п.4)				
7. Рентабельность продаж, % (п.7 = п.3 / п.5)				

Окончание таблицы 4

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)	Темп роста (%)
	2016 г.	2017 г.		
8. Выручка от продаж в 1 руб. доходов, коп. (п.8 = п.5 / п.1)				
9. Доходы на 1 руб. активов, коп. (п.9 = п.1 / п.4)				

Цена реализации является интенсивным фактором роста прибыли, однако темпы ее увеличения не должны приводить к опережающему темпу сокращения объемов продаж, иначе будет иметь место снижение величины прибыли.

На прибыль от продаж влияет много факторов:

- объемы продаж;
- цены на продукцию;
- себестоимость произведенной продукции;
- структура продукции.

Существует много методик факторного анализа прибыли от продаж. Рассмотрю наиболее простую.

$$П = К*(Ц - С), \quad (12)$$

где К – количество проданной продукции, ед.;

Ц – цена реализации, руб.;

С – себестоимость единицы продукции, руб.

Алгоритм расчета количественного влияния факторов методом абсолютных разниц:

$$\Delta П_{общ} = П_{ф} - П_{пл} \quad (13)$$

Изменение объема продаж:

$$\Delta qП = П_0(Jq - 1) Jq = \varepsilon_{q1} p_0 / \varepsilon_{q0} p_0, \quad (14)$$

где q – кол-во;

p – цена;

$Op1q\xi$ – выручка отчетного года в ценах базисного;

$Op0q\xi$ – выручка базисного года.

Изменение цен на продукцию:

$$\Delta p\Pi = \xi q1p1 / \xi q1p0, \quad (15)$$

где $\xi q1p01$ – выручка отчетного года.

Изменение себестоимости продукции:

$$\Delta s\Pi = - (\xi q1s1 - ,0s1q\xi) \quad (16)$$

где $\xi q1s1$ – себестоимость продукции отчетного года;

$0s1q\xi$ – себестоимость продукции отчетного года в ценах и затратах базисного.

В таблице 5 представлена динамика показателей использования расходов.

Таблица 5 – Динамика показателей использования расходов

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)	Темп роста (%)
	2016 г.	2017 г.		
1. Расходы				
2. Доходы				
3. Прибыль (убыток) от обычной деятельности (п.3 = п.2 – п.1)				
4. Чистый доход (выручка) от продаж				
5. Рентабельность расходов, % (п.5 = п.3 / п.1)				
6. Рентабельность продаж, % (п.6 = п.3 / п.4)				
7. Доля выручки от продаж на 1 руб. доходов, коп. (п.7 = п.4 / п.2)				
8. Доходы на 1 руб. расходов, коп. (п.8 = п.2 / п.1)				

Изменение структуры продукции, т.е. удельного веса отдельных видов продукции в общем объеме реализованной или произведенной продукции. Если в структуре реализованной продукции увеличивается доля высокорентабельных изделий, следовательно, прибыль от продаж повышается; если растет доля

низкорентабельных видов продукции в выручке, следовательно, прибыль от продаж уменьшается.

$R_i = (P_i - S_i)/P_i * 100\%$ – рентабельность, показывает долю прибыли в цене изделия.

$\Delta \text{стр.П} = \Delta \text{П} - \Delta \text{qП} - \Delta \text{рП} - \Delta \text{sП}$ (определение балансовым методом).

Так же проводится анализ финансовых результатов организации, представленный в таблице 6. Анализ финансовых результатов организации – это исследование полученной ей прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и коэффициентов относительно других финансовых показателей организации.

Таблица 6 – Динамика финансовых результатов деятельности

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение	
	2016 г.	2017 г.	(+, -)	(%)
Выручка				
Себестоимость продаж				
Валовая прибыль				
Коммерческие расходы				
Убыток от продаж				
Проценты к уплате				
Прочие доходы				
Прочие расходы				
Убыток до налогообложения				
Чистый убыток				

Необходимо провести анализ и оценку эффективности политики управления доходами и расходами организации на основе следующих показателей (таблица 7):

- окупаемость затрат;
- маржинальный доход;
- относительный доход;
- коэффициент соотношения доходов и расходов;
- рентабельность расходов на реализацию.

Окупаемость затрат рассчитывается по следующей формуле:

$$OЗ = \frac{B}{C + КР + УР}, \quad (17)$$

где OЗ – окупаемость затрат организации;

B – выручка от продаж;

C – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы организации;

УР – управленческие расходы организации.

Таблица 7 – Эффективность политики управления доходами и расходами

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)
	2016 г.	2017 г.	
Окупаемость затрат, руб.			
Маржинальный доход, тыс. руб.			
Относительный доход, %			
Коэффициент соотношения доходов и расходов, п. п.			
Коэффициент соотношения расходов и доходов, п. п.			
Рентабельность расходов на реализацию, %			

Маржинальный доход рассчитывается по следующей формуле:

$$MД = B - ПЗ \quad (18)$$

где MД – маржинальный доход организации;

B – выручка от продаж;

ПЗ – переменные затраты организации.

Относительный доход рассчитывается по следующей формуле:

$$OД = \frac{MД}{B} \times 100\%, \quad (19)$$

где OД – относительный доход организации;

MД – маржинальный доход организации;

В – выручка от продаж.

Коэффициент соотношения доходов и расходов рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{Д/Р} = \frac{Д}{Р}, \quad (20)$$

где $K_{Д/Р}$ – коэффициент соотношения доходов и расходов организации;

Д – доходы организации;

Р – расходы организации.

Коэффициент соотношения расходов и доходов рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{Р/Д} = \frac{Р}{Д}, \quad (21)$$

где $K_{Р/Д}$ – коэффициент соотношения расходов и доходов организации;

Р – расходы организации;

Д – доходы организации.

Рентабельность расходов на реализацию рассчитывается по следующей формуле:

$$P_p = \frac{\Pi_{Пр}}{В} \times 100\%, \quad (22)$$

где P_p – Рентабельность расходов организации на реализацию;

$\Pi_{Пр}$ – прибыль от продаж;

В – выручка от продаж.

Рентабельность является одним из важнейших оценочных показателей финансово-хозяйственной деятельности организаций и отражает то, насколько эффективно организация использует свои средства в целях получения прибыли.

Рентабельность – это показатель, который отражает эффективность организации и прибыльность использования капитала организации. Условный расчет динамики показателей рентабельности приведен в таблице 8.

Таблица 8 – Динамика показателей рентабельности

в %

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)
	2016 г.	2017 г.	
1. Себестоимость продаж, тыс. руб.			
2. Убыток от продаж, тыс. руб.			
3. Чистый убыток, тыс. руб.			
4. Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.			
5. Средняя стоимость долгосрочных заемных средств, тыс. руб.			
6. Средняя стоимость краткосрочных заемных средств, тыс. руб.			
7. Выручка			
Рентабельность продукции $((п.2/п.1) \times 100\%)$			
Рентабельность собственного капитала $((п.3/п.4) \times 100\%)$			
Рентабельность заемного капитала $((п.3/п.5+п.6) \times 100\%)$			
Рентабельность реализации (продаж) $((п.2/п.7) \times 100\%)$			

Таким образом, можно сказать, что управление доходами (расходами) организации – деятельность, направленная на решение финансово-хозяйственных вопросов в работе предприятия. Оперативное управление доходами (расходами) состоит из совокупности методических, организационных и технологических средств. Методы управления доходами (расходами) обеспечивают организации четкое и своевременное управление ее финансовыми ресурсами.

Вывод по разделу один

В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты управления доходами и расходами организации.

Экономическая категория «доход» до недавнего времени не имела однозначного определения. В экономической науке и литературе доход рассматривался и как результат финансово-хозяйственной деятельности

экономического субъекта в виде разницы между стоимостью реализованной продукции и всеми произведенными затратами, связанными с производством и реализацией этой продукции, то есть прибыль, и как выручка от реализации продукции.

Расходы - это издержки и потери, которые вычитаются из доходов при расчете прибыли отчетного периода.

Между доходами и расходами фирмы постоянно должен поддерживаться баланс (с позиций системного подхода необходимо даже создание и поддержание постоянного резерва, средств, то есть превышение доходов над расходами). Поэтому планирование доходов и расходов должно осуществляться как на перспективу, так и на непродолжительные промежутки времени - тем более короткие, чем сложнее финансовое положение фирмы.

Процесс управления доходами и расходами осуществляется руководителем предприятия путем управленческого воздействия на подразделения, выполняющие следующие функции: материально – технического снабжения, подготовки и обеспечения производства, производство товарной продукции, реализации готовой продукции.

Анализ доходов и расходов организации, предполагает последовательное изучение всех статей формы №2 «Отчета о прибылях и убытках». Анализ начинается с изучения выручки как доходов по обычным видам деятельности и соответствующим им расходов - себестоимости проданной продукции; особое внимание уделяется тенденциям изменения этих показателей. Различные виды операционных и прочих доходов и расходов рассматриваются как факторы, влияющие на показатели прибыли (убытка). Конечная цель анализа состоит в том, чтобы объяснить причины изменения и качество чистой прибыли - источника прироста капитала и выплаты дивидендов.

2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

2.1 Анализ динамики и структуры доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» – российское общество с ограниченной ответственностью, зарегистрированное в г. Подольск 9 февраля 2015 г. по юридическому адресу: 142111, Московская область, г. Подольск, пр-т Юных Ленинцев, д. 84 «Г». Главной деятельностью организации является торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков. При регистрации организации были присвоены следующие реквизиты: ИНН 5036147373, ОГРН 1155074001103, ОКПО 70432801.

Общие сведения об ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» и его деятельности представлены в Приложении А [31].

Проанализируем динамику и структуру доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р». В таблице 9 представлена динамика доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года, т. е. за 2016-2017 гг.

Таблица 9 – Динамика доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение	
	2016 г.	2017 г.	(+, -)	(%)
1. Доходы от обычных видов деятельности:				
- Выручка	5248	21991	16743	319,04
2. Прочие доходы:	12309	9329	-2980	-24,21
- Прочие доходы	12309	9329	-2980	-24,21
Всего доходов	17557	31320	13763	78,39

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

Как видно из таблицы 9, объем доходов от обычных видов деятельности (выручки) ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 5248 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился на 16743 тыс. руб. и стал составлять 21991 тыс. руб. Это

свидетельствует об увеличении объемов реализации продукции ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» и успешной работе организации по основному виду деятельности.

Объем прочих доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 12309 тыс. руб., а к 2017 г. он сократился на 2980 тыс. руб. или на 24,21% и стал составлять 9329 тыс. руб., что свидетельствует о снижении объема прибыли организации на 9329 тыс. руб. Данное снижение обусловлено сокращением полученных ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» штрафов, пеней и неустоек.

Следует отметить, что доходы ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» формируются практически полностью за счет доходов, которые носят стабильный характер, что положительно влияет на «качество» полученного финансового результата.

Распределение доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» по их видам представлен на рисунке 8.

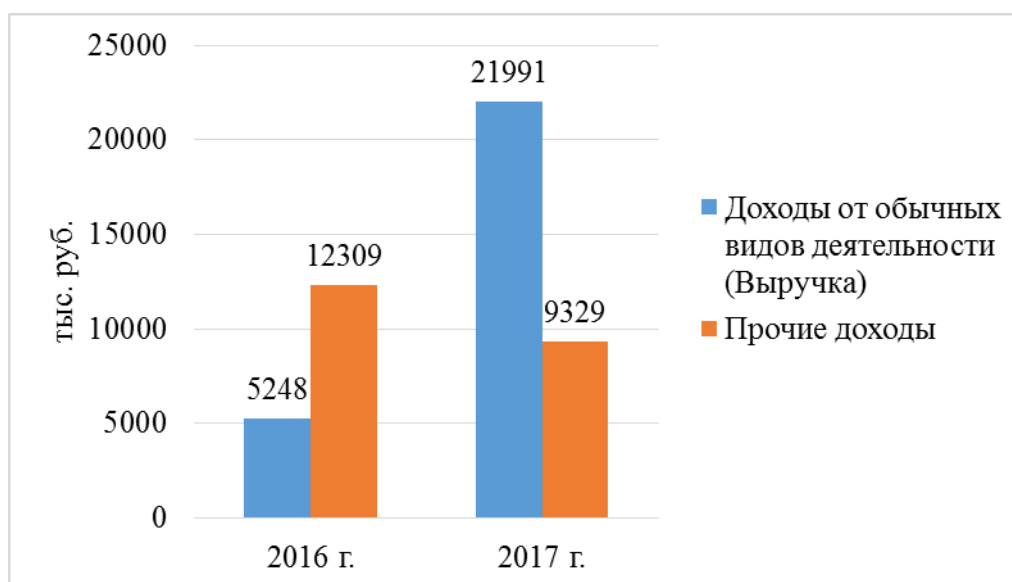


Рисунок 8 – Распределение доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» по их видам, (тыс. руб.)

Общий объем доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 17557 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился на 13763 тыс. руб. или на 78,39% и стал составлять 31320 тыс. руб., что свидетельствует об оптимизации экономической системы организации и увеличении ее прибыли. Данный рост обусловлен повышением натуральных объемов продаж ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в связи с

увеличением спроса (насыщением рынка) и ростом цен на продукцию организации.

В целом по ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» основным источником доходов является выручка от основного вида деятельности.

В таблице 10 представлена структура доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года (2016-2017 гг.).

Таблица 10 – Структура доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в %

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)
	2016 г.	2017 г.	
1. Доходы от обычных видов деятельности:			
- Выручка	29,89	70,21	40,32
2. Прочие доходы:	70,11	29,79	-40,32
- Прочие доходы	70,11	29,79	-40,32
Всего доходов	100,00	100,00	0,00

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

Значительную часть в общем объеме доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2017 г. занимают доходы от обычных видов деятельности (выручка). Так их удельный вес в 2016 г. составлял 29,89%, а к 2017 г. он имел тенденцию к росту и увеличился на 40,32% и стал составлять 70,21%. Это обусловлено высокими объемами реализации продукции за счет чего выросли доходы от основной деятельности.

Удельный вес прочих доходов в общем объеме доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 70,11%, а к 2017 г. он значительно сократился на 40,32% и стал составлять 29,79%. Это обусловлено низкими объемами полученных ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» штрафов, пеней и неустоек в стоимостном выражении.

Структура доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» представлена на рисунке 9.

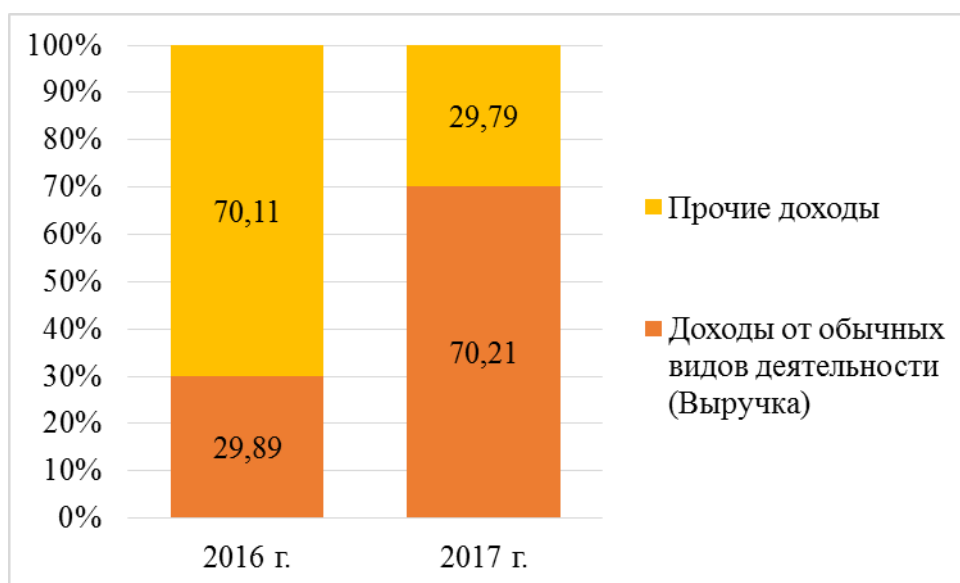


Рисунок 9 – Структура доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», (%)

В таблице 11 представлена динамика доходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года (2016-2017 гг.).

Таблица 11 – Динамика доходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение	
	2016 г.	2017 г.	(+, -)	(%)
Доходы от текущих операций, всего:	13913	21443	7530	54,12
- от продажи продукции, товаров, работ и услуг	3546	18147	14601	411,76
- прочие поступления	10367	3296	-7071	-68,21

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

По данным таблицы 11 видно, что общий объем доходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 13913 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился на 7530 тыс. руб. или на 54,12% (рост составил – 154,12%) и стал составлять 21443 тыс. руб. Это обусловлено увеличением доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за счет от продажи продукции, товаров, работ и услуг к 2017 г. на 14601 тыс. руб. (с 3546 тыс. руб. до 18147 тыс. руб.). Однако наблюдается снижение доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» от прочих поступлений к 2017 г. на 7071 тыс. руб. (с 10367 тыс. руб. до 3296 тыс. руб.) или

на 68,21%, что свидетельствует о снижении доходов организации от текущих операций.

В таблице 12 представлена структура доходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года, т. е. за 2016-2017 гг.

Таблица 12 – Структура доходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)
	2016 г.	2017 г.	
Доходы от текущих операций, всего:	100,00	100,00	0,00
- от продажи продукции, товаров, работ и услуг	25,49	84,63	59,14
- прочие поступления	74,51	15,37	-59,14

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

По данным таблицы 12 видно, что значительную долю в общем объеме доходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» занимают доходы от продажи продукции, товаров, работ и услуг. Их удельный вес в 2016 г. составлял 25,49%, а к 2017 г. он значительно увеличился на 59,14% и стал составлять 84,63%. Это обусловлено ростом объемов продаж продукции.

Структура доходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» представлена на рисунке 10.

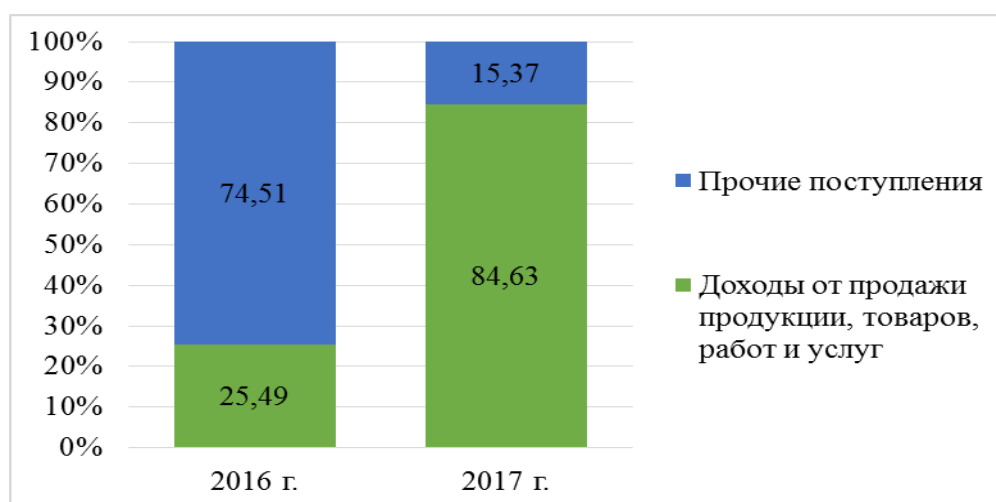


Рисунок 10 – Структура доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» от текущих операций, (%)

В таблице 13 представлена динамика расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года (2016-2017 гг.).

Таблица 13 – Динамика расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение	
	2016 г.	2017 г.	(+, -)	(%)
1. Расходы от обычных видов деятельности:	9373	25864	16491	175,94
- Себестоимость продаж	3420	14664	11244	328,77
- Коммерческие расходы	5953	11200	5247	88,14
2. Прочие расходы:	16176	6110	-10066	-62,23
- Проценты к уплате	151	274	123	81,46
- Прочие расходы	16025	5836	-10189	-63,58
Всего расходов	25549	31974	6425	25,15

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

По данным таблицы 13 можно сделать следующие выводы:

Объем расходов от обычных видов деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 9373 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился 16491 тыс. руб. или на 175,94% и стал составлять 25864 тыс. руб. Данное увеличение произошло за счет роста следующих показателей:

- себестоимость продаж в 2016 г. составляла 3420 тыс. руб., а к 2017 г. она значительно увеличилась на 11244 тыс. руб. и стала составлять 14664 тыс. руб., что свидетельствует об ухудшении текущего финансового положения ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» (это обусловлено повышением цен на продукцию поставщиков);

- коммерческие расходы в 2016 г. составляли 5953 тыс. руб., а к 2017 г. они значительно увеличились на 5247 тыс. руб. или на 88,14% и стали составлять 11200 тыс. руб., что свидетельствует о снижении прибыльности осуществляемой деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» и необходимости провести оптимизацию издержек на продажу. Это обусловлено ростом затрат на доставку и транспортировку готовой продукции.

Среди факторов, влияющих на рост расходов от основной деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» следует назвать увеличение материальных затрат, рост ежемесячной заработной платы сотрудников.

Общий объем прочих расходов в 2016 г. составлял 16176 тыс. руб., а к 2017 г. он сократился на 10066 тыс. руб. или на 62,23% и стал составлять 6110 тыс. руб. Данное снижение произошло за счет сокращения объема прочих расходов к 2017 г. на 10189 тыс. руб. (с 16025 тыс. руб. до 5836 тыс. руб.) или на 63,58%. Это следует считать положительным фактором в деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р». Снижение прочих расходов обусловлено снижением стоимости на услуги сторонних организаций. Следует отметить, что к прочим расходам организации относятся: расходы по замене фильтра и масла, покупка билетов на автобус, покупка проездных на метро, расходы на аренду ТС, а также расходы на почту, такси и др.

Также было выявлено увеличение «процентов к уплате» к 2017 г. на 123 тыс. руб. или на 81,46% (рост составил – 181,46%), что является негативным фактором в деятельности организации, поскольку свидетельствует об увеличении долга ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» перед другими организациями.

Распределение расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» по их видам представлена на рисунке 11.

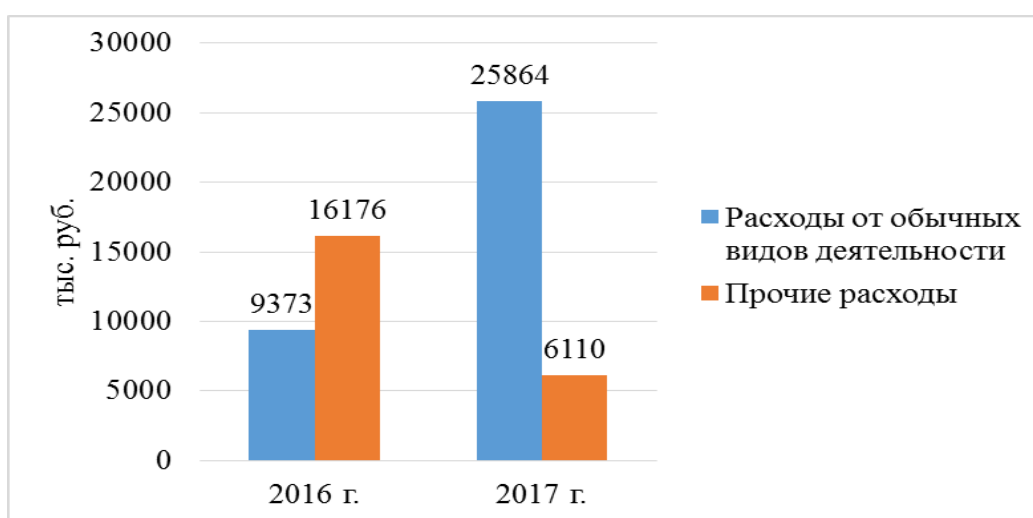


Рисунок 11 – Распределение расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» по их видам, (тыс. руб.)

Следует отметить, что расходы ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» формируются практически полностью за счет расходов, которые носят стабильный характер.

Общий объем расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 25549 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился на 6425 тыс. руб. или на 25,15% и стал составлять 31974 тыс. руб., что отрицательно характеризует деятельность ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р». Данное увеличение обусловлено продажей или выбытием основных средств и прочих активов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», а также с отчислениями в оценочные резервы и с уплатой процентов за использованные денежные средства.

В таблице 14 представлена структура расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года (2016-2017 гг.).

Таблица 14 – Структура расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в %

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)
	2016 г.	2017 г.	
1. Расходы от обычных видов деятельности:			
- Себестоимость продаж	36,69	80,89	44,20
- Коммерческие расходы	13,39	45,86	32,48
- Прочие расходы	23,30	35,03	11,73
2. Прочие расходы:	63,31	19,11	-44,20
- Проценты к уплате	0,59	0,86	0,27
- Прочие расходы	62,72	18,25	-44,47
Всего расходов	100,00	100,00	0,00

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

Значительную часть в общем объеме расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2017 г. занимают расходы от обычных видов деятельности. Так их удельный вес в 2016 г. составлял 36,69%, а к 2017 г. он значительно увеличился на 44,20% и стал составлять 80,89%. Данное увеличение произошло за счет роста:

- доли себестоимости продаж в общем объеме расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» к 2017 г. на 69,26% (с 15,45% до 84,71%), т. е. за счет повышение цен на продукцию поставщиков;

- доли коммерческих расходов к 2016 г. на 11,73% (с 23,30% до 35,05%), т. е. за счет роста затрат на доставку и транспортировку готовой продукции.

Выше указанное объясняется тем, что свои расходы по деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» относит именно на себестоимость, а не на коммерческие расходы.

Удельный вес общих прочих расходов в общем объеме расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 63,31%, а к 2017 г. он значительно сократился на 44,20% и стал составлять 19,11%. Данное снижение произошло за счет сокращения прочих расходов к 2017 г. на 44,47% (с 62,72% до 18,25%). Снижение прочих доходов обусловлено снижением стоимости на услуги сторонних организаций.

Структура расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» представлена на рисунке 12.

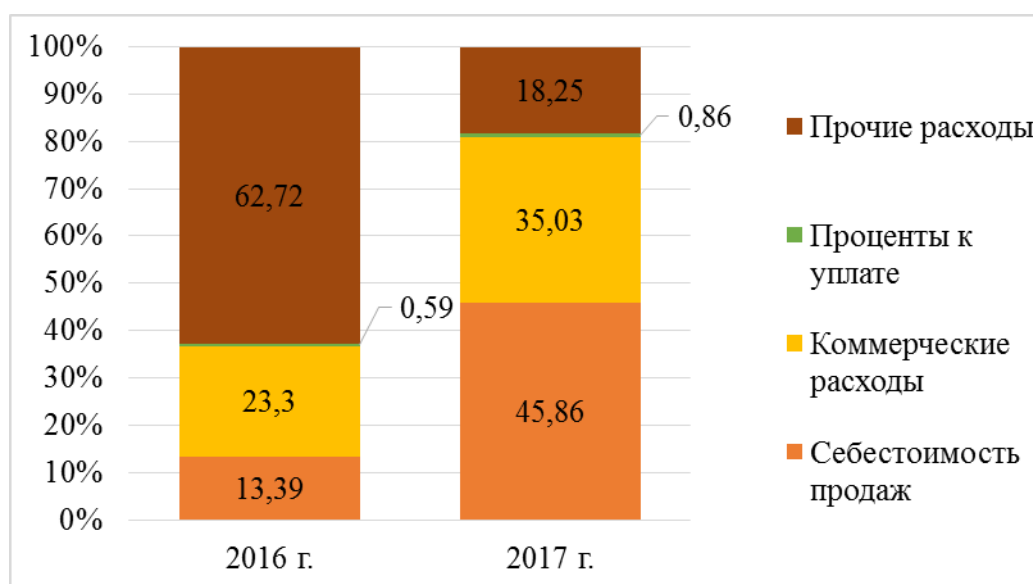


Рисунок 12 – Структура расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», (%)

Таким образом, мы видим, что у ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» существует достаточно большая сумма расходов, которые необходимо снизить для увеличения получения прибыли.

Проведенный анализ показал, что объем расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» превышает объем доходов, что свидетельствует об отрицательном финансовом результате организации, что ставит ее в достаточно сложное финансовое положение. Это обусловлено увеличением суммы заработной платы, отчислений на социальные нужды и др. Поэтому ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» необходимо

разработать такие мероприятия, которые позволят увеличить доходы организации, и, следовательно, ее прибыль.

В таблице 15 представлена динамика расходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года, т. е. за 2016-2017 гг.

Таблица 15 – Динамика расходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение	
	2016 г.	2017 г.	(+, -)	(%)
Расходы от текущих операций, всего	14469	20741	6272	43,35
- поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	11149	13923	2774	24,88
- оплата труда работников	1622	4074	2452	151,17
- прочие платежи	1698	2744	1046	61,60

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

Расходы ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», связанные с оплатой поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги в 2016 г. составляли 11149 тыс. руб., а к 2017 г. они увеличились на 2776 тыс. руб. или на 24,88% (рост составил – 124,88%) и стали составлять 13923 тыс. руб. Это обусловлено повышением цен на сырье, материалы, работы, услуги поставщиков.

Расходы ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», направленные на выплату заработной платы работникам в 2016 г. составляли 1622 тыс. руб., а к 2017 г. они увеличились на 2452 тыс. руб. или на 151,17% (рост составил – 251,17%) и стали составлять 4074 тыс. руб. Это обусловлено увеличением численности персонала и их заработной платы.

Расходы ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», связанные с прочими платежами в 2016 г. составляли 1698 тыс. руб., а к 2017 г. они увеличились на 1046 тыс. руб. или на 61,60% (рост составил – 161,60%) и стали составлять 2744 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что расходы ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016-2017 гг. представлены расходами от основной деятельности, чья динамика крайне негативно сказывается на финансовом состоянии

организации. Рост расходов от основной деятельности в ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» происходит ежегодно и обусловлен увеличением заработной платы. Итогом роста расходов в организации является уменьшение суммы прибыли и ухудшение показателей деятельности организации.

В таблице 16 представлена структура расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» по экономическим элементам за последние два года, т. е. за 2016-2017 гг.

Таблица 16 – Структура расходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)
	2016 г.	2017 г.	
Расходы от текущих операций, всего	100,00	100,00	0,00
- поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	77,05	67,13	-9,93
- оплата труда работников	11,21	19,64	8,43
- прочие платежи	11,74	13,23	1,49

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

Значительную часть в общей доле расходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» занимают расходы, связанные с оплатой поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги. Их удельный вес в 2016 г. составлял 77,05%, а к 2017 г. он снизился на 9,93% и стал составлять 67,13%.

Второе место в общей доле расходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» занимают расходы, направленные на выплату заработной платы работников. Их удельный вес в 2016 г. составлял 11,21%, а к 2017 г. он увеличился на 8,43% и стал составлять 19,64%. Увеличение удельного веса затрат на оплату труда является следствием снижения трудоемкости услуг.

Третье место в общей доле расходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» занимают расходы, связанные с прочими платежами. Их удельный вес в 2016 г. составлял 11,74%, а к 2017 г. он увеличился на 1,49% и стал составлять 13,23%.

Графически структура расходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» представлена на рисунке 13.

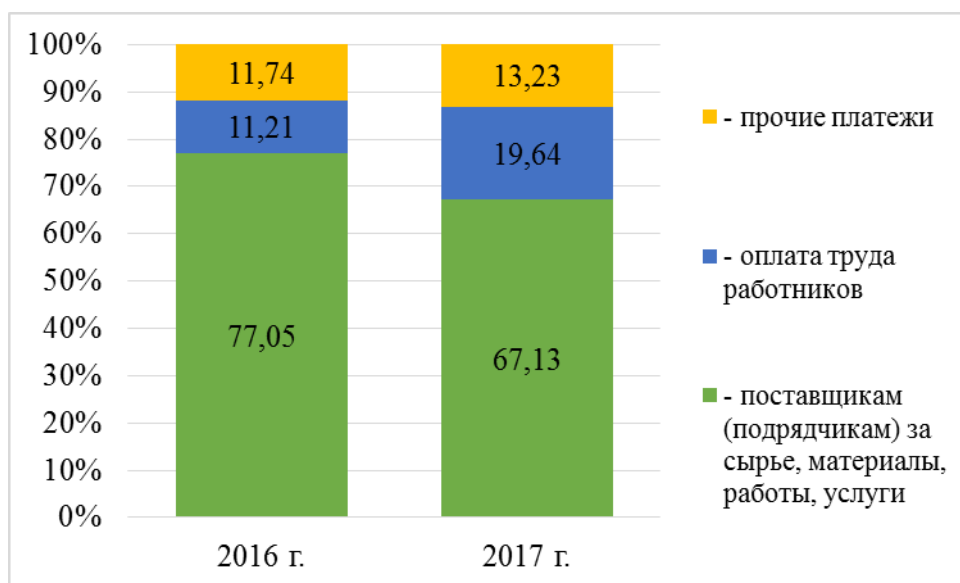


Рисунок 13 – Структура расходов от текущих операций ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», (%)

В целом анализ доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» показал, что на протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) объем расходов организации превышал объем доходов, что отрицательно характеризует финансовые результаты организации и финансовое положение организации в целом.

2.2 Анализ и оценка политики управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

Под политикой управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» следует понимать такую политику, которая позволяет реализовать план (программу) действий в сфере формирования доходов и расходов организации.

Обеспечение эффективного контроля доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» заключается в установлении плановых заданий по формированию доходов и произведенных расходов организации по предусмотренным

направлениям, а также в установлении равномерности формирования доходов и расходов организации во времени.

Оценка результативности политики управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» заключается в проведении оценки результативности политики управления доходами и расходами организации по системе специальных экономических и внеэкономических критериев, которые установлены организацией.

Проведем оценку эффективности действующей политики управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

В таблице 17 представлена оценка управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» по центрам ответственности. Оценка проводилась по пяти бальной системе.

Таблица 17 – Оценка управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» по центрам ответственности

		в баллах
Центр ответственности доходами и расходами организации	Содержание управления доходами и расходами организации	Оценка (от 1 до 5)
Центр расходов	Менеджер отвечает за расходы ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», которые находятся под его контролем	3
Центр прибыли (доходов)	Подразделение ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», занимающееся выпуском и реализацией продукции, которое ответственно за поступление от реализации и расходы	3
Центр инвестирования	Управляющие ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», которые ответственны за поступление от реализации и расходы, а также отвечают за принятие решений по капиталовложениям, и, следовательно, могут влиять на размер инвестиций	2
	Норма баллов	15
	Итого баллов	8

По данным таблицы 17 видно, что управление доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» по центрам ответственности осуществляется недостаточно эффективно, поскольку составляет всего лишь 8 баллов из 15 баллов. Следовательно, необходимо разработать мероприятия по

совершенствованию управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» по центрам ответственности.

Далее проведем анализ и оценку эффективности политики управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» на основе следующих показателей:

Рассчитаем окупаемость затрат ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»:

$$\begin{aligned} \text{ОЗ}_{2016} &= \frac{5248}{3420 + 5953} = 0,56 \text{ (руб.)} \\ \text{ОЗ}_{2017} &= \frac{21991}{14664 + 11200} = 0,85 \text{ (руб.)} \end{aligned} \quad (23)$$

Определим маржинальный доход ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»:

$$\begin{aligned} \text{МД}_{2016} &= 5248 - (3420 + 5953) = -4125 \text{ (тыс. руб.)} \\ \text{МД}_{2017} &= 21991 - (14664 + 11200) = -3873 \text{ (тыс. руб.)} \end{aligned} \quad (24)$$

Рассчитаем относительный доход ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»:

$$\begin{aligned} \text{ОД}_{2016} &= \frac{-4125}{5248} \times 100\% = -78,60 \text{ (\%)} \\ \text{ОД}_{2017} &= \frac{-3873}{21991} \times 100\% = -17,61 \text{ (\%)} \end{aligned} \quad (25)$$

Рассчитаем коэффициент соотношения доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»:

$$\begin{aligned} \text{К}_{Д/Р2016} &= \frac{17557}{25549} = 0,69 \text{ (п. п.)} \\ \text{К}_{Д/Р2017} &= \frac{31320}{31974} = 0,98 \text{ (п. п.)} \end{aligned} \quad (26)$$

Рассчитаем коэффициент соотношения расходов и доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»:

$$\begin{aligned} \text{К}_{Р/Д2016} &= \frac{25549}{17557} = 1,46 \text{ (п. п.)} \\ \text{К}_{Р/Д2017} &= \frac{31974}{31320} = 1,02 \text{ (п. п.)} \end{aligned} \quad (27)$$

Определим рентабельность расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» на реализацию:

$$\text{Р}_{Р2016} = \frac{-4125}{5248} \times 100\% = -78,60 \text{ (\%)}$$

$$P_{P2017} = \frac{-3873}{21991} \times 100\% = -17,61 (\%) \quad (28)$$

В таблице 18 представлены результаты эффективности политики управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года (2016-2017 гг.).

Таблица 18 – Эффективность политики управления доходами и расходами
ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)
	2016 г.	2017 г.	
Окупаемость затрат, руб.	0,56	0,85	0,29
Маржинальный доход, тыс. руб.	-4125	-3873	252
Относительный доход, %	-78,60	-17,61	60,99
Коэффициент соотношения доходов и расходов, п. п.	0,69	0,98	0,29
Коэффициент соотношения расходов и доходов, п. п.	1,46	1,02	-0,44
Рентабельность расходов на реализацию, %	-78,60	-17,61	60,99

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

Окупаемость затрат ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составляла 0,56 руб., а к 2017 г. она увеличилась на 0,29 руб. и стала составлять 0,85 руб.

На протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) маржинальный доход ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» был отрицательным, так в 2016 г. он составлял 4125 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился на 252 тыс. руб. и стал составлять 3873 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что выручка ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» от продаж не покрывает даже переменных затрат на ее производство.

На протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) относительный доход ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» был отрицательным, так в 2016 г. он составлял 78,60%, а к 2017 г. он увеличился на 60,99% и стал составлять 17,61%.

Коэффициент соотношения доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 0,69 п. п., а к 2017 г. он увеличился на 0,29 п. п. и стал составлять 0,98 п. п. Данное изменение произошло за счет снижения расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р». Поскольку коэффициент меньше 1, то это значит, что деятельность ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» является неэффективной.

Коэффициент соотношения расходов и доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 1,46 п. п., а к 2017 г. он сократился на 0,44 п. п. и стал составлять 1,02 п. п. Это свидетельствует о том, что на 1 рубль полученных доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» расходов с каждым годом в организации становится меньше. Поскольку коэффициент больше 1, то это значит, что деятельность ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» является неэффективной.

Выше изложенное обусловлено тем, что у ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» существует достаточно большая сумма расходов, которые необходимо снизить для увеличения получения прибыли.

На протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) рентабельность расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» на реализацию была отрицательной, так в 2016 г. она составляла 78,60%, а к 2017 г. она увеличилась на 60,99% и стала составлять 17,61%. Данное изменение отрицательно сказывается (характеризует) деятельность ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

Показатели эффективности политики управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» представлены на рисунке 14.

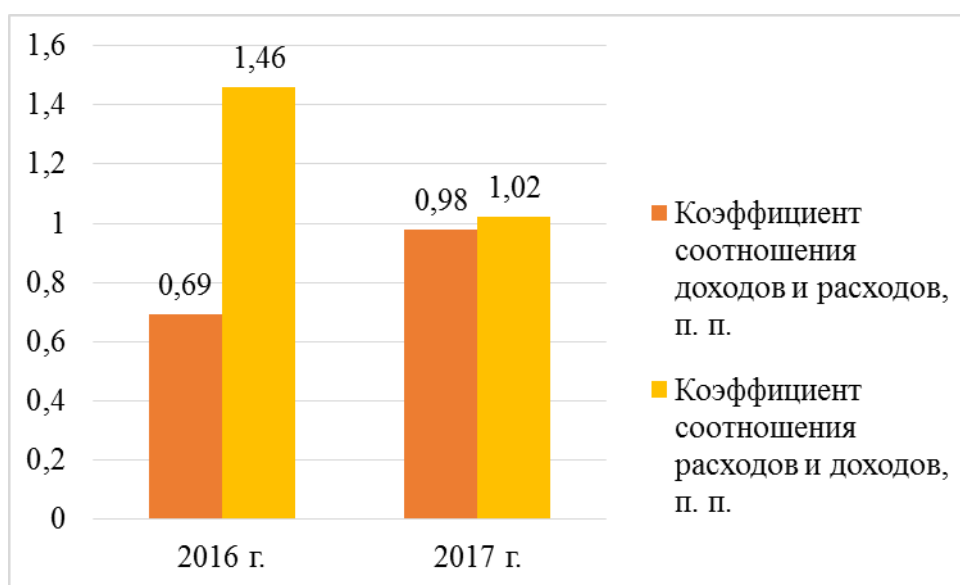


Рисунок 14 – Показатели эффективности политики управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», (п. п.)

В таблице 19 представлена динамика показателей использования доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года (2016-2017 гг.).

Таблица 19 – Динамика показателей использования доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)	Темп роста (%)
	2016 г.	2017 г.		
1. Доходы	17557	31320	13763	178,39
2. Расходы	25549	31974	6425	125,15
3. Прибыль (убыток) от обычной деятельности (п.3 = п.1 – п.2)	17557 – 25549 = -7992	31320 – 31974 = -654	7338	8,18
4. Среднегодовая стоимость активов	7018	7912	894	112,74
5. Чистый доход (выручка) от продаж	5248	21991	16743	419,04
6. Рентабельность активов, % (п.6 = п.3 / п.4)	-7992 / 7018 = -1,14	-654 / 7912 = -0,08	1,06	7,02
7. Рентабельность продаж, % (п.7 = п.3 / п.5)	-7992 / 5248 = -1,52	-654 / 21991 = -0,03	1,49	1,97
8. Выручка от продаж в 1 руб. доходов, коп. (п.8 = п.5 / п.1)	5248 / 17557 = 0,30	21991 / 31320 = 0,70	0,40	233,33
9. Доходы на 1 руб. активов, коп. (п.9 = п.1 / п.4)	17557 / 7018 = 2,50	31320 / 7912 = 3,96	1,46	158,40

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

Темпы роста доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» превышают темпы расходов на 53,24%. Однако за счет того, что объем расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» превышает объем доходов, организация на протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) получила убыток от своей основной деятельности.

На протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) рентабельность активов и продаж была отрицательной. Это свидетельствует о том, что капиталовложения начали работать в минус, т. е. ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» поставило недостаточно высокую цену на свою продукцию, что и не позволяет организации покрыть издержки.

Доля выручки ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» от продаж в доходах за последние два года (2016-2017 гг.) увеличилась на 0,40 коп. (с 0,30 коп. до 0,70 коп.). Также за последние два года (2016-2017 гг.) увеличились доходы на 1 руб. активов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» на 1,46 коп. (с 2,50 коп. до 3,96 коп.).

В таблице 20 представлена динамика показателей использования расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за последние два года, т. е. за 2016-2017 гг. Данные для анализа были получены из Приложения В «Отчет о финансовых результатах».

Таблица 20 – Динамика показателей использования расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)	Темп роста (%)
	2016 г.	2017 г.		
1. Расходы	25549	31974	6425	125,15
2. Доходы	17557	31320	13763	178,39
3. Прибыль (убыток) от обычной деятельности (п.3 = п.2 – п.1)	17557 – 25549 = -7992	31320 – 31974 = -654	7338	8,18
4. Чистый доход (выручка) от продаж	5248	21991	16743	419,04
5. Рентабельность расходов, % (п.5 = п.3 / п.1)	-7992 / 25549 = -0,31	-654 / 31974 = -0,02	0,29	6,45
6. Рентабельность продаж, % (п.6 = п.3 / п.4)	-7992 / 5248 = -1,52	-654 / 21991 = -0,03	1,49	1,97
7. Доля выручки от продаж на 1 руб. доходов, коп. (п.7 = п.4 / п.2)	5248 / 17557 = 0,30	21991 / 31320 = 0,70	0,40	233,33
8. Доходы на 1 руб. расходов, коп. (п.8 = п.2 / п.1)	17557 / 25549 = 0,68	31320 / 31974 = 0,98	0,30	144,12

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

На протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) рентабельность расходов и продаж была отрицательной, что отрицательно сказывается (характеризует) деятельность ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

Доля выручки ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» от продаж в доходах за последние два года (2016-2017 гг.) увеличилась на 0,40 коп. (с 0,30 коп. до 0,70 коп.). Также

за последние два года (2016-2017 гг.) увеличились доходы на 1 руб. расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» на 0,30 коп. (с 0,68 коп. до 0,98 коп.).

Динамика показателей использования доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» представлена на рисунке 15.

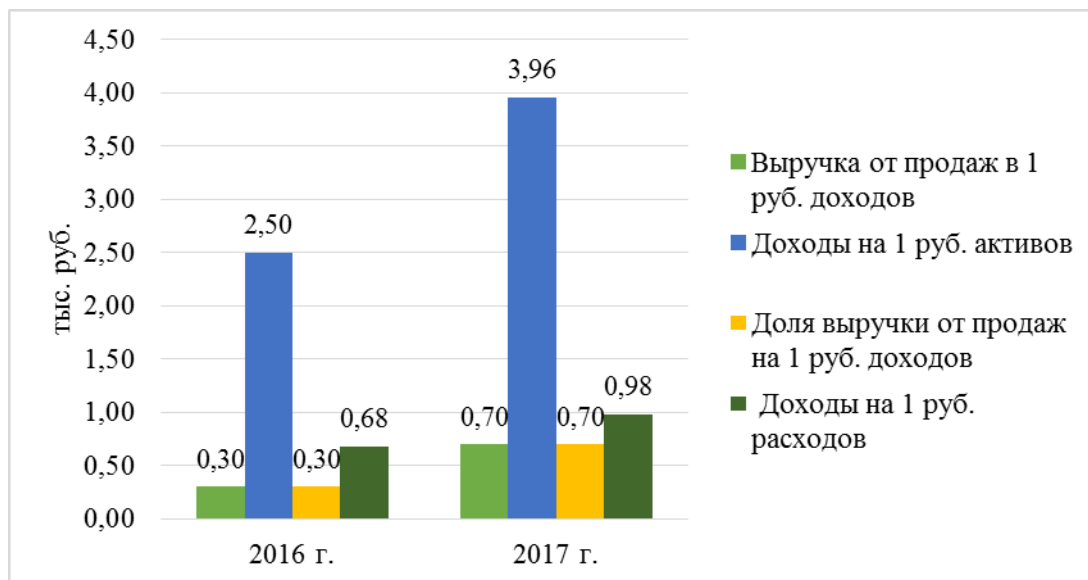


Рисунок 15 – Динамика показателей использования доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

Сводные показатели доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» представлена на рисунке 16.

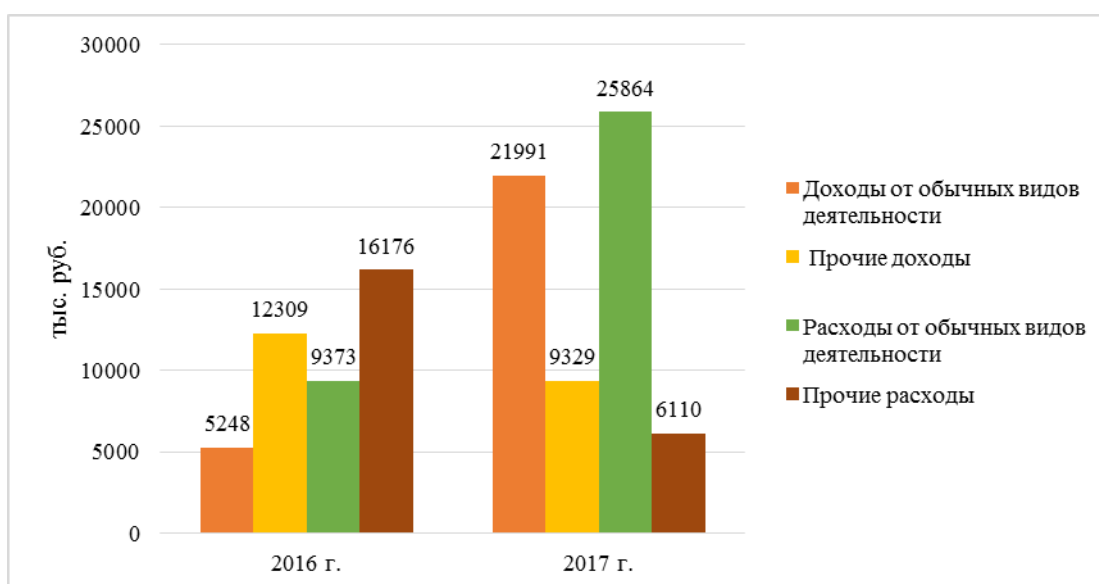


Рисунок 16 – Сводные показатели доходов и расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

Проведем анализ финансовых результатов деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р». В таблице 21 представлена динамика финансовых результатов деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за (2016-2017 гг.).

Таблица 21 – Динамика финансовых результатов деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в тыс. руб.

Показатель	Период анализа		Изменение	
	2016 г.	2017 г.	(+, -)	(%)
Выручка	5248	21991	16743	319,04
Себестоимость продаж	3420	14664	11244	328,77
Валовая прибыль	1828	7327	5499	300,82
Коммерческие расходы	5953	11200	5247	88,14
Убыток от продаж	-4125	-3873	252	-6,11
Проценты к уплате	151	274	123	81,46
Прочие доходы	12309	9329	-2980	-24,21
Прочие расходы	16025	5836	-10189	-63,58
Убыток до налогообложения	-7992	-654	7338	-91,82
Чистый убыток	-7992	-517	7475	-93,53

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

Объем выручки ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 5248 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился на 16743 тыс. руб. и стал составлять 21991 тыс. руб. Это свидетельствует о росте доходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» от своей основной уставной деятельности, что положительно сказывается на деятельности организации в целом. Данный рост обусловлен увеличением объема продаж и повышением цен на продукцию ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

Себестоимость продаж в 2016 г. составляла 3420 тыс. руб., а к 2017 г. она значительно увеличилась на 11244 тыс. руб. и стала составлять 14664 тыс. руб., что свидетельствует об ухудшении текущего финансового положения ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р». Данный рост обусловлен удорожанием потребляемого сырья и энергии, увеличением транспортно-заготовительных расходов и повышением заработной платы работников ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

В результате увеличения объема выручки ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» и себестоимости продаж увеличилась и валовая прибыль организации. Так объем валовой прибыли ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» в 2016 г. составлял 1828 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился на 5499 тыс. руб. и стал составлять 7327 тыс. руб. Данные изменения являются положительным моментом в деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

За счет того, что коммерческие расходы ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» превышают валовую прибыль организация, получила убыток от продаж в 2016 г. в размере 4125 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился на 252 тыс. руб. и стал составлять 3873 тыс. руб. Это свидетельствует о плохом финансовом положении ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р». Данный рост обусловлен ростом объема выпуска и реализации продукции ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

Также ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» на протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) получало убыток до налогообложения в 2016 г. в размере 7992 тыс. руб., а к 2017 г. он увеличился на 7338 тыс. руб. и стал составлять 654 тыс. руб. Это свидетельствует о плохом финансовом состоянии ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р», а также о недостатках в распределении средств и рабочей силы.

За последние два года ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» получило чистый убыток в 2016 г. в размере 7992 тыс. руб., а в 2017 г. – 517 тыс. руб., т. е. убыток организации увеличился на 7475 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» не в состоянии произвести достаточно доходов от основной деятельности организации, чтобы покрыть все связанные с ней расходы.

Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» показал, что на протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) организация функционировала неэффективно, т. к. за анализируемый период организация от осуществления своей деятельности несла убытки.

Также проанализируем рентабельность деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг. (таблица 22).

Таблица 22 – Динамика показателей рентабельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за 2016-2017 гг.

в %

Показатель	Период анализа		Изменение (+, -)
	2016 г.	2017 г.	
1. Себестоимость продаж, тыс. руб.	3420	14664	11244
2. Убыток от продаж, тыс. руб.	-4125	-3873	252
3. Чистый убыток, тыс. руб.	-7992	-517	7475
4. Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	-3991	-4249	-258
5. Средняя стоимость долгосрочных заемных средств, тыс. руб.	5978	4786	-1192
6. Средняя стоимость краткосрочных заемных средств, тыс. руб.	86	189	103
7. Выручка	5248	21991	16743
Рентабельность продукции ((п.2/п.1)×100%)	-120,61	-26,41	94,20
Рентабельность собственного капитала ((п.3/п.4)×100%)	200,25	12,17	-188,08
Рентабельность заемного капитала ((п.3/п.5+п.6)×100%)	131,79	-10,39	-142,18
Рентабельность реализации (продаж) ((п.2/п.7)×100%)	-78,60	-17,61	60,99

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» [26]

На протяжении двух лет (2016-2017 гг.) рентабельность продукции ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» оставалась отрицательной, это связано с тем, что за два года организация от реализации продукции получала убыток, что обусловлено, тем что сумма издержек на производство и реализацию продукции выше превышала цены ее продажи. Однако следует отметить, что показатель имеет тенденцию к росту, это свидетельствует о снижении затрат на производство продукции ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» при постоянных ценах.

Показатель рентабельности собственного капитала ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» имеет тенденцию к снижению и за два года он снизился на 188,08%, что свидетельствует о снижении эффективности использования собственного капитала организации.

Показатель рентабельности реализации (продаж) ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» имеет тенденцию к росту, однако на протяжении двух лет показатель оставался

отрицательным, это обусловлено с тем, что организация поставила недостаточно высокую цену на свою продукцию, что и не позволило ей покрыть издержки.

Динамика показателей рентабельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» представлена на рисунке 17.

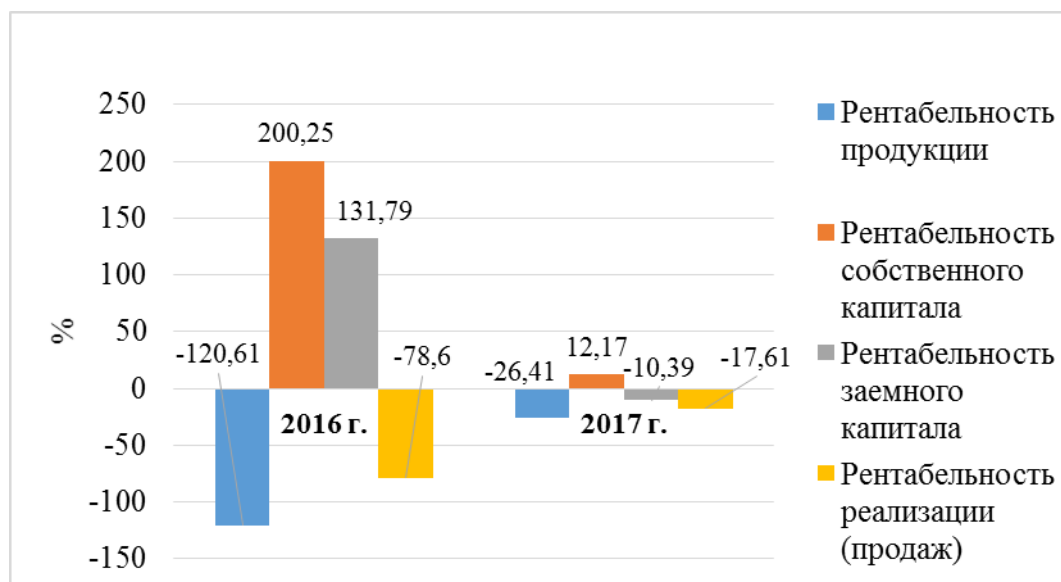


Рисунок 17 – Динамика показателей рентабельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

Вывод по разделу два

В заключении второй главы можно сделать вывод о том, что на протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) объем расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» превышал объем доходов, что отрицательно характеризует финансовые результаты организации и финансовое положение организации в целом. Это обусловлено тем, что действующая политика управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» недостаточно эффективна.

Поэтому необходимо определить направления, позволяющие усовершенствовать действующую политику управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р».

3 РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

3.1 Основные направления совершенствования политики управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

На основании проведенного исследования во второй части выпускной квалификационной работы, были выявлены следующие недостатки: расходы организации ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» превышали объем доходов, что отрицательно характеризует финансовые результаты организации и финансовое положение организации в целом.

К расходам относятся затраты предприятия, возникающие в процессе его хозяйственной деятельности, которые приводят к уменьшению средств предприятия и росту его долговых обязательств.

Как известно, эффективность любого предприятия выражается, прежде всего, в его способности работать с прибылью. Но и этого недостаточно. Необходимо, чтобы в документах бухгалтерского учета отсутствовала дебиторская задолженность. В противном случае следует срочно искать пути сокращения расходов предприятия.

В ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» за анализируемый период, дебиторская задолженность увеличилась на 2517 тыс. руб. или на 108,07%. В 2017 году доля дебиторской задолженности в оборотных активах организации составила 38,50%.

Постоянное увеличение задолженности дебиторов может привести к серьезным проблемам, связанным с дефицитом денежных средств компании, и, как следствие, убыткам и банкротству. По этой причине менеджмент дебиторской «просрочки» считается одним из эффективных инструментов, позволяющих избежать нехватки свободных средств.

Задолженность контрагентов считается оборотным капиталом предприятия, поэтому к целям, которые преследует управление ею, можно отнести:

1. Сохранение оптимального уровня, когда, с одной стороны, контрагентам предоставляются максимально комфортные условия сотрудничества, а с другой, компания не испытывает трудностей с текущими платежами, так как возможность кассовых разрывов сведена к минимуму.

2. Недопущение увеличения просроченных долгов контрагентов.

3. Поиск оптимальных решений, позволяющий за счет рассрочки платежей повысить товарооборот компании.

К мероприятиям, связанным с управлением долгами дебиторов, можно отнести следующее:

1. Оптимизация механизмов реализации товаров компании, позволяющих обеспечить адекватное поступление денежных средств.

2. Рациональные контакты с контрагентами, позволяющие эффективно взыскивать образовавшиеся долги.

Безусловно, наиболее предпочтительным способом решения данной проблемы является достижение договоренностей о погашении долга. Если все возможности по взысканию просроченной задолженности исчерпаны, законодательство РФ предлагает кредитору обратиться в суд. Тем более, что судебная практика в этом вопросе хорошо урегулирована, и имеется достаточный опыт решения подобных споров.

В современных условиях рыночной экономики большинство фирм стремится реализовывать свои товары или услуги с немедленной оплатой. Однако, в связи с большой конкуренцией, иногда предприятиям приходится работать путем кредитования, то есть отсрочки платежа. Такая стратегия приводит к неизбежному последствию существующей на сегодняшний день системы расчетов – дебиторской задолженности. Первоначальное внимание дебиторской задолженности должно уделяться именно со стороны самого предприятия.

В первую очередь, необходимо уделить внимание просроченной дебиторской задолженности и причинам её возникновения. Анализируя поведение задолженности относительно текущего периода, рассчитывается ряд относительных показателей. Заключительным этапом является определение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность – прибыль, полученная путем кредитования, сопоставляется с суммой дополнительных расходов на содержание данного кредита.

По результатам изучения дебиторской задолженности разрабатывается кредитная политика предприятия, которая должна отвечать следующим целям:

- увеличение объемов реализации товаров или услуг для достижения требуемой прибыльности;
- ограничение роста просроченной дебиторской задолженности (в т. ч. сомнительной и безнадежной);
- получение максимальной прибыльности от инвестирования в дебиторскую задолженность;
- достижение необходимой оборачиваемости дебиторской задолженности.

Для проверки правильности выбранной кредитной политики, проверяется средний размер дебиторской задолженности, а именно какую дополнительную прибыль она приносит и на сколько превышает расходы по обслуживанию дебиторской задолженности от потерь (безнадежных долгов).

Увеличение дебиторской задолженности, как и её уменьшение, оказывают негативное влияние на деятельность предприятия. С одной стороны, увеличение задолженности свидетельствует о снижении роста оборотных средств предприятия, а с другой, резкое её уменьшение, возможно, является результатом снижения объемов реализации товаров или услуг вследствие потери покупателей, путём постоянного кредитования.

Контроль над состоянием дебиторской задолженности на предприятии рекомендуется проводить посредством ежемесячных актов сверок, которые являются напоминанием дебитору о числящейся за ним задолженности. Данный

инструмент контроля позволяет своевременно выявить расхождения между расчетами кредитора и должника и таким образом избежать нежелательных конфликтов.

Для ускорения процесса погашения дебиторской задолженности предприятие может предоставить должнику скидку, за сокращение сроков погашения существующей задолженности, таким образом способствовать погашению задолженности в срок. Разумеется, наиболее выгодным вариантом сотрудничества для кредитора, является договор, согласно которого отпуск товаров осуществляется после предоплаты.

Исполнение обязательств по погашению задолженности может быть обеспечено неустойкой (штраф, пеня), поручительством, залогом, удержанием имущества должника и другими способами, предусмотренными действующим законодательством и договором.

Главное назначение скидок за ускорение оплаты (cash discount) – состоит в сокращении сроков погашения дебиторской задолженности и ускорении оборачиваемости оборотного капитала фирмы. Поэтому этот коммерческий инструмент можно в большей мере отнести к сфере финансового менеджмента, чем собственно ценообразования. Но поскольку такие скидки устанавливаются по отношению к ценам, то традиционно их определением занимаются ценовики вместе с финансистами и бухгалтерами.

Схема скидки за ускорение оплаты включает три элемента:

- 1) количественную величину скидки;
- 2) срок, в течение которого покупатель имеет возможность воспользоваться такой скидкой;
- 3) срок, в течение которого должна быть произведена оплата всей суммы задолженности за поставленную партию товара, если покупатель не воспользуется правом на получение скидки за ускоренную оплату.

Соответственно в контрактах на поставку товара такая скидка может быть записана в следующем виде: «2/10, нетто 30» (или в английском варианте - «2/10,

n/30»). И это будет означать, что покупатель обязан произвести полную оплату поставленного ему товара в течение 30 календарных дней с момента получения. Но если он произведет оплату в течение первых 10 дней этого срока, то имеет право автоматически уменьшить сумму платежа на 2 %, т. е. воспользоваться скидкой за ускорение оплаты.

Величина ставки за ускорение платежа обычно определяется двумя факторами:

- 1) уровнем таких ставок, традиционно сложившимся на данном рынке;
- 2) уровнем банковских процентных ставок за кредиты под пополнение оборотных средств.

Для того чтобы роль банковских процентных ставок была в данном случае более понятна, необходимо взглянуть на схему «2/10, нетто 30» через призму концепции предотвратимых издержек. Эта схема скидки означает, что если покупатель не произведет оплату товара в первые 10 дней с момента его получения, то потеряет 2 % стоимости поставки, которые мог бы сэкономить, проведя оплату ускоренно. Иными словами, за 20 дней (с 11-го по 30-е) этот товар стоил ему реально 2 % стоимости партии. Если пересчитать это в реальную годовую ставку процента по формуле (29):

$$C_{rr} = \frac{R_{cd} \times 360}{N_d} = \frac{2\% \times 360}{20} = 36\% , \quad (29)$$

где C_{rr} – реальная годовая ставка (credit real rate) процента (%);

R_{cd} – ставка скидки за ускорение (rate of cash discount) платежа (%);

N_d – число дней между окончанием льготного периода оплаты и предельным сроком оплаты по договору (в нашем примере 20 (30–10), то для данного примера реальная стоимость денег, овеществленных для покупателя в партии полученного им товара, составляет 36 %.

Из этого следует, что величину скидки за ускорение платежа нужно подбирать таким образом, чтобы соответствующая ей реальная годовая ставка процента

была существенно выше, чем фактическая ставка по банковскому кредиту на пополнение оборотного капитала:

$$R_{cd} > \frac{R_{bt} \times N_d}{360}, \quad (30)$$

где R_{bt} – годовая ставка банковского кредита (rate of bank loan).

Связь скидки за ускорение оплаты с ценой кредитных ресурсов вполне логична. Если производитель не может добиться ускорения погашения дебиторской задолженности, то ему приходится пополнять свои оборотные средства преимущественно за счет кредита. Ускорение оплаты отгруженных товаров сокращает потребность в привлечении средств и обеспечивает экономию за счет уменьшения суммы процентных платежей. Поэтому с помощью скидки за ускорение платежа он пытается создать ситуацию, когда покупателю выгоднее самому взять кредит в банке, чтобы заплатить поставщику ускоренно и на этом выгадать в разнице между стоимостью банковских кредитов и кредита товарного.

В связи с этим иногда возникает вопрос: «А не проще ли самому поставщику взять деньги в банке, чтобы дождаться оплаты отгруженного товара в установленные договором сроки?» Обсуждая этот вопрос, надо обратить внимание на то, что усилия по стимулированию быстрее погашения дебиторской задолженности оправдываются большим положительным эффектом, который ускоренная оплата оказывает на финансовое состояние фирмы-продавца. Этот эффект возникает в силу того, что досрочные платежи:

- 1) ускоряют поступление денежных средств на счет продавца и улучшают структуру его баланса, что существенно для получения им самим кредитов, а также влияют на оценку позиции фирмы инвесторами;
- 2) уменьшают кредитные риски, связанные с дебиторской задолженностью, и повышают надежность финансового планирования;
- 3) сокращают затраты фирмы на организацию сбора дебиторской задолженности.

Таким образом, главной рекомендации для ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» является изменение системы управления дебиторской задолженностью, за счет кредитной политики организации (скида за ускорение оплаты).

3.2 Оценка предлагаемых мер и их влияния на финансовый результат деятельности ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

Далее произведем расчет экономической эффективности по изменению системы управления дебиторской задолженностью, за счет кредитной политики организации (скидка за ускорение оплаты).

В таблице 23, представим прогноз темпа роста покупателей и заказчиков, воспользовавшихся скидкой за ускорение оплаты. На основании статистических исследований опыта торговых организаций, в среднем 25% покупателей и заказчиков (контрагентов) воспользуются скидкой за ускорение оплаты.

Таблица 23 – Прогноз темпа роста покупателей и заказчиков, воспользовавшихся скидкой за ускорение оплаты

в %

	<i>Месяц</i>											
	<i>Январь</i>	<i>Февраль</i>	<i>Март</i>	<i>Апрель</i>	<i>Май</i>	<i>Июнь</i>	<i>Июль</i>	<i>Август</i>	<i>Сентябрь</i>	<i>Октябрь</i>	<i>Ноябрь</i>	<i>Декабрь</i>
<i>Покупатель, заказчик (контрагент)</i>	1,25	1,25	1,25	2,5	3,75	1,25	0,0	1,25	2,5	2,5	3,75	3,75

Источник: составлено автором самостоятельно

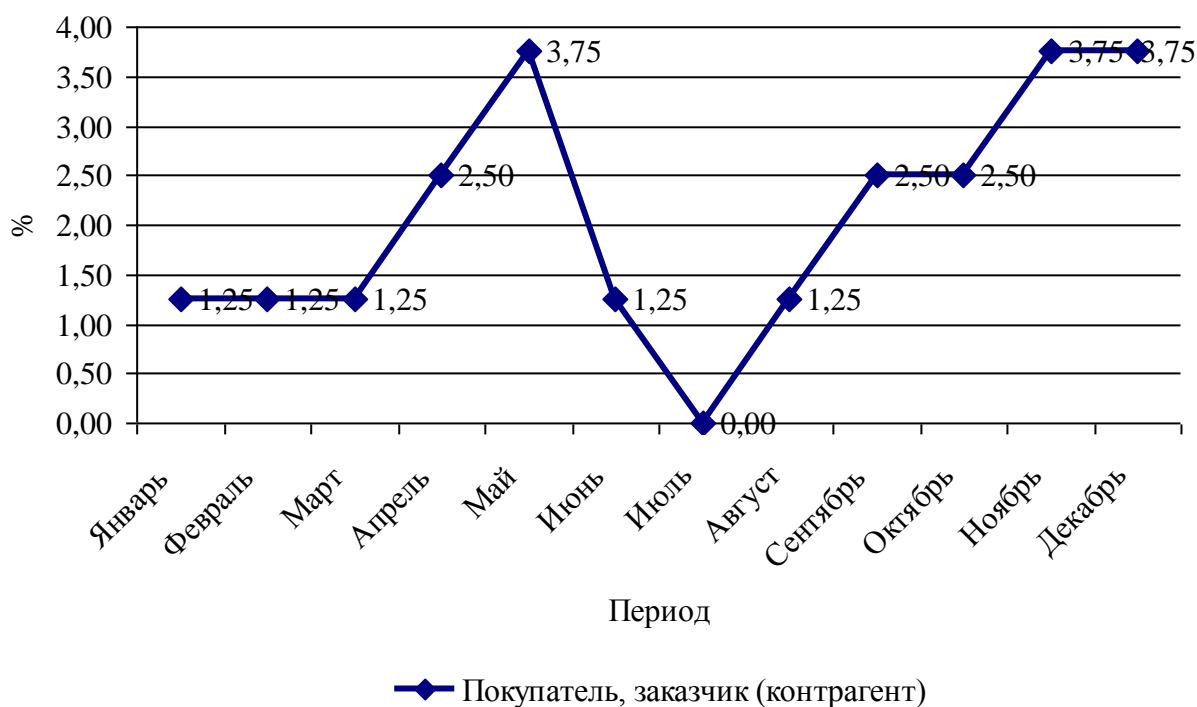


Рисунок 18 – Динамика прогноза темпа роста покупателей и заказчиков, воспользовавшихся скидкой за ускорение оплаты

Таким образом, в прогнозном периоде, можно предположить, что дебиторская задолженность сократится на 25,0%. Наибольшее значение покупателей и заказчиков было в весенние и осенние месяцы.

Далее произведем расчет роста выручки в прогнозном периоде с учетом сокращения дебиторской задолженности (таблица 24). В прогнозном году предполагаем, что выручка увеличится на сумму уменьшения дебиторской задолженности, с учетом скидки за ускорение оплаты.

Таблица 24 – Экономические показатели с учетом роста покупателей и заказчиков, воспользовавшихся скидкой за ускорение оплаты

Показатель	2017 год	Прогноз	Изменение (+/-)	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	21991	23202,5	1211,5	105,51
Сумма с учетом скидки	-	1211,5	-	-
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	4846	3634,5	-1211,5	75,00
Денежные средства, тыс. руб.	647	782,87	135,87	121,00
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	13731	11122,1	-2608,89	81,00

Источник: составлено автором самостоятельно

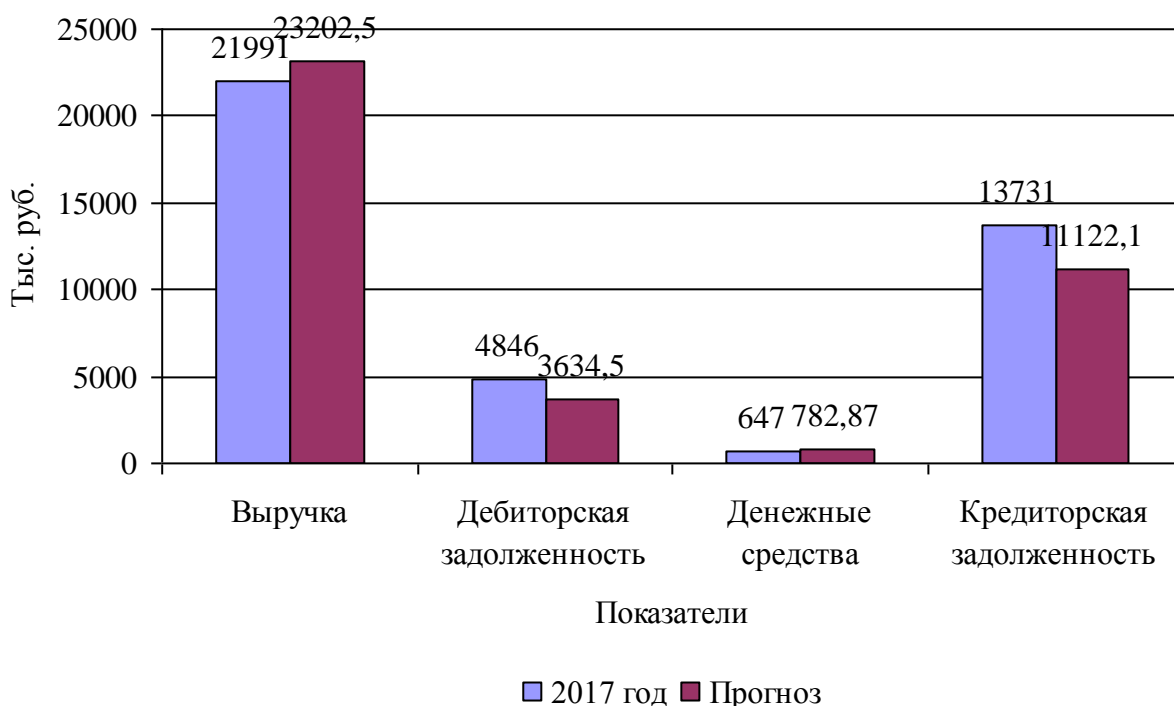


Рисунок 19- Экономические показатели с учетом роста покупателей и заказчиков, воспользовавшихся скидкой за ускорение оплаты

На основании таблицы 24 и рисунка 19, можно сделать вывод, что выручка с учетом предложенного мероприятия выросла на 5,51%. Дебиторская задолженность сократилась на 25%, что является положительным фактором. Полученная прибыль была распределена, и кредиторская задолженность уменьшиться на 19%.

Вывод по разделу три

На основании проведенного исследования в выпускной квалификационной работы, были выявлены следующие недостатки: расходы организации ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» превышали объем доходов, что отрицательно характеризует финансовые результаты организации и финансовое положение организации в целом.

Главной рекомендацией для ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» является изменение системы управления дебиторской задолженностью, за счет кредитной политики организации (скида за ускорение оплаты).

На основании статистических исследований опыта торговых организаций, в среднем 25% покупателей и заказчиков (контрагентов) воспользуются скидкой за ускорение оплаты.

В прогнозном году предполагаем, что выручка увеличится на сумму уменьшение дебиторской задолженности, с учетом скидки за ускорение оплаты.

Расчет экономических показателей, показал, что выручка с учетом предложенного мероприятия выросла на 5,51%. Дебиторская задолженность сократилась на 25%, что является положительным фактором. Полученная прибыль была распределена, и кредиторская задолженность уменьшится на 19%.

Можно сделать однозначный вывод – мероприятие по внедрению системы управления дебиторской задолженностью, за счет кредитной политики организации (скида за ускорение оплаты) для ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» – эффективно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Доходы организации представляют собой денежные средства или материальные ценности, которые организация получила в результате осуществления своей хозяйственной деятельности за отчетный год, а расходы – затраты, связанные с осуществлением хозяйственной деятельности организации за отчетный год. Их управление оказывает немаловажную роль в состоятельности организации и поэтому очень важно правильное осуществление контроля доходов и расходов, грамотно распоряжаться доходами и умело снижать расходы.

На протяжении последних двух лет (2016-2017 гг.) объем расходов ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» превышал объем доходов, что отрицательно казалось на финансовых результатах и финансовом положении организации в целом. Это обусловлено тем, что действующая политика управления доходами и расходами ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» не достаточно эффективна. Поэтому она требует доработки, т. е. совершенствования.

Главной рекомендацией для ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» является изменение системы управления дебиторской задолженностью, за счет кредитной политики организации (скида за ускорение оплаты).

На основании статистических исследований опыта торговых организаций, в среднем 25% покупателей и заказчиков (контрагентов) воспользуются скидкой за ускорение оплаты.

В прогнозном году предполагаем, что выручка увеличится на сумму уменьшение дебиторской задолженности, с учетом скидки за ускорение оплаты.

Расчет экономических показателей, показал, что выручка с учетом предложенного мероприятия выросла на 5,51%. Дебиторская задолженность сократилась на 25%, что является положительным фактором. Полученная прибыль была распределена, и кредиторская задолженность уменьшиться на 19%.

Можно сделать однозначный вывод – мероприятие по внедрению системы управления дебиторской задолженностью, за счет кредитной политики

организации (скида за ускорение оплаты) для ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» – эффективно.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации «ПБУ 9/99»»: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» «ПБУ 10/99»: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия) / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. – М.: Дашков и К, 2016. – 292 с.
5. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности / В.Г. Артеменко. – М.: Омега-Л, 2017. – 270 с.
6. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2015. – 372 с.
7. Головина, С.В. Актуальные проблемы управления расходами в современных организациях / С.В. Головина, Д.В. Парамонова // Молодой ученый. – 2015. – № 11. – С. 23-25.
8. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 336 с.
9. Жукова, Е.А. Проблемы управления расходами на предприятии / Е.А. Жукова, М.Г. Рожкова // Молодой ученый. – 2017. – № 12. – С. 83-86.
10. Кирьянова, З.В. Анализ финансовой отчетности / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – М.: Юрайт, 2017. – 432 с.
11. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 336 с.

12. Кривошеева, Ю.И. Анализ затрат и доходов организации / Ю.И. Кривошеева, Р.А. Адикаев // Молодой ученый. – 2016. – № 13. – С. 50-52.
13. Плиева, М.М. Организация и методика контроля доходов, расходов и финансовых результатов организации / М.М. Плиева, Ф.А. Булацева // Вестник научных трудов молодых ученых, аспирантов и магистрантов. – 2016. – № 11. – С. 65-68.
14. Прутцкова, С.В. Управление расходами как фактор повышения эффективности предприятий / С.В. Прутцкова // Молодой ученый. – 2015. – № 15. – С. 12-15.
15. Романюк, А.В. Влияние внутренних факторов на управление доходами предприятий / А.В. Романюк // Молодой ученый. – 2015. – № 24. – С. 43-45.
16. Романюк, А.В. Теоретические основы технологий управления доходами / А.В. Романюк // Молодой ученый. – 2014. – № 15. – С. 23-26.
17. Савицкая, Г.В. Анализ финансового состояния предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Юрайт, 2017. – 495 с.
18. Селиверстов, А.С. Управление расходами организации для обеспечения качества выпускаемой продукции / А.С. Селиверстов, Д.Е. Митрофанов, Д.Ю. Уткин, В.В. Постнов // Молодой ученый. – 2017. – № 43. – С. 74-76.
19. Смекалов, П.В. Анализ финансовой отчетности предприятия / П.В. Смекалов, Д.Г. Бадмаева, С.В. Смолянинов. – М.: Проспект Науки, 2016. – 472 с.
20. Смирнов, С.С. Сущность и классификация доходов предприятия / С.С. Смирнов, Е.И. Воробьева // Финансы и страхование. – 2017. – № 14. – С. 90-96.
21. Степанова, Ю.Н. Комплексная методика анализа доходов и расходов на основе трехуровневого контроля / Ю.Н. Степанова, Я.В. Краснобородько // Молодой ученый. – 2017. – № 10. – С. 68-71.

22. Феоктистов, И.А. Все о расходах организаций / И.А. Феоктистов. – М.: РОСБУХ, 2015. – 472 с.
23. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации) / В.В. Чайников, Д.Г. Лапин. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 439 с.
24. Шаркова, А.В. Экономика организации / А.В. Шаркова, Л.Г. Ахметшина. – М.: Дашков и К, 2016. – 120 с.
25. Щукина, К.Е. Доходы предприятия и их источники / К.Е. Щукина, М.С. Егорова // Молодой ученый. – 2015. – № 9. – С. 61-63.
26. Бухгалтерская отчетность ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» – Режим доступа: <https://www.rusprofile.ru/accounting?ogrn=1155074001103>.
27. Доходы и расходы организации – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/dohody.html>
28. Доходы и расходы организации и их классификация – Режим доступа: <http://glavbuh-info.ru/index.php/2012-04-24-13-37-28/9424-2012-06-05-09-56-31>
29. Классификация расходов организации в 2018 году – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/ip/klassifikaciya-rashodov-organizacii-v-2018-godu.php>
30. Кредитный калькулятор – Режим доступа: <http://calculator-credit.ru/>
31. Общие сведения об ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» – Режим доступа: <https://www.rusprofile.ru/id/7574104>
32. Расходы организации 2018 – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/ip/rashody-organizacii-2018.php>
33. Расчет стоимости производства пластиковых карт – Режим доступа: <http://card.su/kalkulyator-stoimosti.html#calcc>
34. Политика управления доходами и расходами – Режим доступа: <http://oplib.ru/random/view/1132954>
35. Финансовое состояние ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р». Сравнительный анализ по данным Росстата – Режим доступа: https://www.testfirm.ru/result/5036147373_ooo-lofink-spays-r

Приложение А

Общие сведения об ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

Полное юридическое наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «ЛОФИНК СПАЙС Р»
Сокращенное юридическое наименование организации	ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»
Юридический адрес организации	142111, Московская область, г. Подольск, пр-кт Юных Ленинцев, д. 84 «Г»
Фактический адрес организации	142111, Московская область, г. Подольск, пр-кт Юных Ленинцев, д. 84 «Г»
Организационно-правовая форма организации	Общество с ограниченной ответственностью
Форма собственности организации	Частная собственность
Руководитель организации	Генеральный директор Плешаков Валентин Иванович
ОГРН	1155074001103 от 10 февраля 2015 г.
ИНН / КПП	5036147373 / 503601001
Основной вид деятельности организации	Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков

Приложение Б

Бухгалтерский баланс ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р» на 31.12.2017 г.

в тыс. руб.

Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2017 г.	На 31.12.2016 г.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Основные средства	1150	1137	1450
Отложенные налоговые активы	1180	139	0
Итого по разделу I	1100	1276	1450
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	8110	8221
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	944	1956
Дебиторская задолженность	1230	4846	2329
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	647	80
Итого по разделу II	1200	14547	12586
БАЛАНС	1600	15823	14036
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	11	11
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-8509	-7992
Итого по разделу III	1300	-8498	-7981
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1410	9571	11955
Отложенные налоговые обязательства	1420	2	0
Итого по разделу IV	1400	9573	11955
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	377	171
Кредиторская задолженность	1520	13731	9891
Оценочные обязательства	1540	640	0
Итого по разделу V	1500	14748	10062
БАЛАНС	1700	15823	14036

Приложение В

Отчет о финансовых результатах

ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

на 31.12.2017 г.

в тыс. руб.

Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2017 г.	На 31.12.2016 г.
Выручка			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	21991	5248
Себестоимость продаж	2120	(14664)	(3420)
Валовая прибыль (убыток)	2100	7327	1828
Коммерческие расходы	2210	(11200)	(5953)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-3873	-4125
Проценты к уплате	2330	(274)	(151)
Прочие доходы	2340	9329	12309
Прочие расходы	2350	(5836)	(16025)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-654	-7992
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	7	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	2	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	139	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	-517	-7992
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

Приложение Г

Отчет о движении денежных средств

ООО «ЛОФИНК СПАЙС Р»

на 31.12.2017 г.

в тыс. руб.

Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2017 г.	На 31.12.2016 г.
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления – всего:	4110	13913	21443
От продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	3546	18147
Арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	0	0
От перепродажи финансовых вложений	4113	0	0
Прочие поступления	4119	10367	3296
Платежи – всего:	4120	14469	20741
Поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	11149	13923
В связи с оплатой труда работников	4122	1622	4074
Проценты по долговым обязательствам	4123	0	0
Налога на прибыль организаций	4124	0	0
Прочие платежи	4129	1698	2744
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	-556	702
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	-556	702
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	636	-135