

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
к.т.н., доцент

_____ А. В. Прохоров
_____ 2019 г.

Организация учета и анализ доходов на предприятии
ООО «Златоустовский водоканал»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.253.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент

_____ И.И.Турсукова
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ДО–571

_____ А.И.Забродина
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
к.т.н., доцент

_____ Е.В. Баранова
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	5
1.1 Понятие доходов в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве	5
1.2 Особенности учета доходов организации	9
1.3 Методика анализа доходов организации. Информационное обеспечение анализа доходов	17
2 ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗ ДОХОДОВ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ ВОДОКАНАЛ».....	22
2.1. Организационно – экономическая характеристика ООО «Златоустовский водоканал».....	22
2.2 Анализ состояния учета и внутреннего контроля доходов в ООО «Златоустовский водоканал»	27
2.3 Анализ доходов ООО «Златоустовский водоканал»	32
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ДОХОДОВ И ИХ РОСТУ В ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ ВОДОКАНАЛ»	41
3.1 Разработка мероприятий по повышению доходов ООО «Златоустовский водоканал».....	41
3.2 Эффективность предложенных мероприятий	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	57
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс	65
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о прибылях и убытках.....	67

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования заключается в том, что в современных условиях хозяйствования очень важна способность предприятия эффективно использовать производственные и финансовые ресурсы, наращивать доходность основной деятельности. Значение доходов в современной рыночной экономике огромно. Общая сумма доходов, получаемая предприятием, влияет, в конечном итоге, на формирование финансового результата и на прирост собственного капитала.

Об актуальности данной проблемы говорит и тот факт, что сегодня задача построения экономики, основанной на инновациях, опирающейся на частную инициативу, мотивацию и повсеместное внедрение новшеств, поставлена на государственном уровне Российской Федерации. Инновационная экономика является производной от деятельности отдельного предприятия, что предполагает активизацию деятельности каждого сотрудника. Совершенствованию управлением доходами на предприятии обеспечивающим ему рост бизнеса и посвящено данное исследование.

Объект исследования – ООО «Златоустовский «Водоканал», основным видом деятельности которого является обеспечение населения водоснабжением и водоотведением.

Предметом исследования являются доходы ООО Златоустовский водоканал.

Цель работы заключается в определении механизма совершенствования управления доходами предприятия. Достижение поставленной цели предопределило постановку и решение следующих **задач**:

- исследовать теоретические основы учета и анализа доходов предприятия;
- изучить особенности учета доходов ООО «Златоустовский водоканал»;
- провести анализ эффективности управления доходами исследуемого предприятия;
- выделить проблемы учета и управления доходами исследуемого предприятия;

– разработать рекомендации по улучшению управления доходами исследуемого предприятия;

– оценить экономическую целесообразность предложенных мероприятий.

Информационной базой для написания данной дипломной работы стали монографии, учебные пособия, журнальные статьи, а также финансовая и бухгалтерская отчетность ООО «Златоустовский водоканал».

Методы исследования, используемые в работе: аналитический, графический, метод сравнения, коэффициентный метод.

В написании дипломной работы были использованы различные источники: книги и учебные пособия: Ковалева В. В., Савицкой Г.В, Стоянова Е.С., Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С.; журналы Финансы, Финансовый менеджмент, Менеджмент в России и за рубежом, Экономический анализ; финансовая отчетность ООО «Златоустовский водоканал».

Структура дипломной работы включает введение, три главы, заключение, список использованных источников и литературы, приложения.

Проведенное исследование и практические расчеты говорят о практической значимости работы и применения рекомендаций в практике управления доходами на предприятии в целях повышения как основы роста бизнеса.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие доходов в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве

Доходы организации являются ее важнейшей составляющей. Ведь для того, чтобы организация имела конкурентоспособные товары или услуги, повышала эффективность производства, эффективно управляла производством, корректно распределяла неиспользованные ресурсы, требуется непрерывный приток дохода в форме денежных средств и иного имущества.

На сегодняшний день, содержание категории «доход» раскрыто в следующих законодательные и нормативно-правовых документах:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117 – ФЗ: ст. 249, «доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав» [1].

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (от 28.12.2015 N 217н), доходы - это увеличение экономических выгод, происходящее в форме поступления или увеличения активов, или уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами учредителей [2].

3. ПБУ 9/99 «Доходы организации», доходами организации признаётся увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой реализации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [3].

В бухгалтерском учете организация отражает доходы, если происходит увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств (п. 2 ПБУ 9/99).

Согласно Приказу Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) [4] данные о доходах организации представлены по следующим строкам «Отчета о финансовых результатах».

Строка 2110 «Выручка» – отражаются доходы организации, полученные от обычных видов деятельности. Перечень таких доходов зависит от рода деятельности и положений устава.

Строка 2310 «Доходы от участия в других организациях»

Строка 2320 «Проценты к получению» – отражаются все проценты по любым видам долговых обязательств: займам, векселям и облигациям, депозитам.

Строка 2340 «Прочие доходы» – отражаются доходы, не включенные в предыдущие показатели отчета о финансовых результатах: поступления от продажи основных средств, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, полученное безвозмездно имущество, списанная кредиторская задолженность, курсовые разницы и пр.

Обобщая точки зрения, представленные в экономической литературе на экономическое содержание категории «доходы», выделим три группы.

1. Доход тождественен понятию выручки.
2. Доход – это основной показатель, с помощью которого определяется результат деятельности, получаемый как разница между стоимостью реализованной продукции и услуг и произведёнными затратами.
3. Доход – увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества и (или) погашения обязательств в ходе обычной деятельности, приводящее к увеличению капитала собственника этого предприятия, за исключением их вкладов.

Классификация доходов организации составлена в зависимости от характера и условий их получения подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы (рис. 1).

Выручка представляет собой полную сумму денежных средств, полученная предприятием от реализации произведённой продукции, товаров, услуг, работ за определённый период [4, с.98]. Прибыль представляет собой сумму денежных средств, которая осталась у организации после вычета всех видов расходов

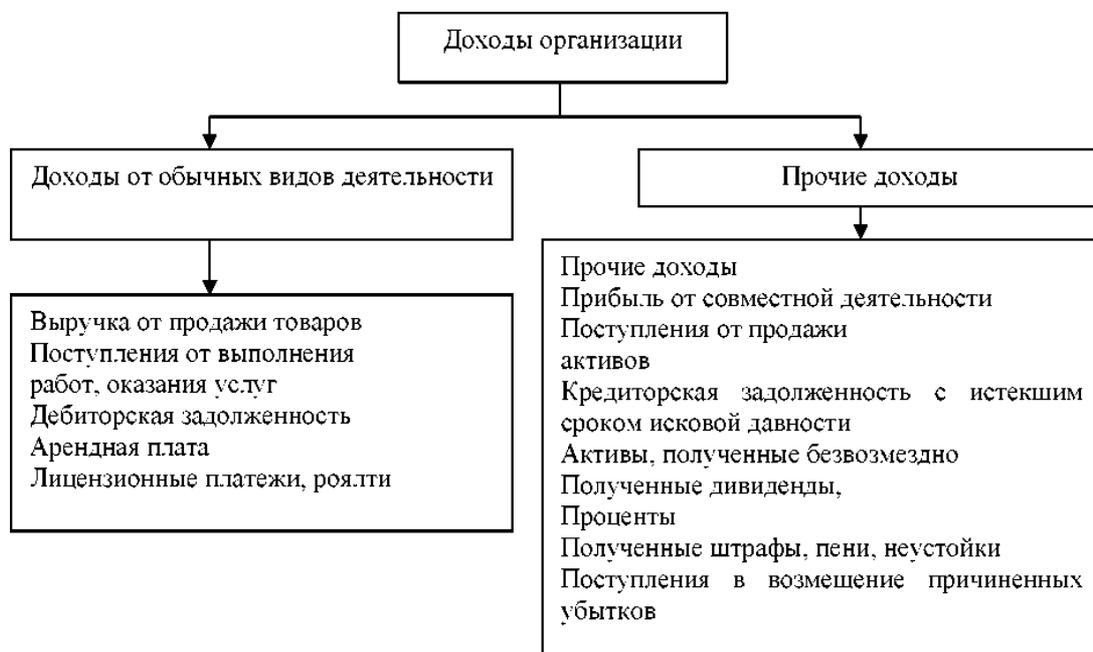


Рисунок 1 – Классификация доходов организации

В качестве прочих доходов организации выступают, прежде всего:

- денежные средства, которые были получены организацией в ходе совместной деятельности;
- поступления денежных средств, полученных в результате продажи тех или иных основных средств или активов;
- активы, которые были получены организацией на безвозмездной основе;
- проценты, которые были получены за предоставление в пользование денежных средств;
- поступления, полученные в результате участия в прибыльной деятельности других организаций [5, с.92].

Выручка, будучи основным источником финансовых потоков организации, должна распределяться по тем направлениям, где необходимо возмещение

потребленных средств производства и формирование валового и чистого дохода. Выручка от продажи товаров, продукции и услуг должна не только покрывать совокупные затраты организации, но и приносить прибыль. Кроме того, необходимо учитывать ряд отраслевых особенностей. Так, например, в сельском хозяйстве имеются средства господдержки в прочих доходах, расходы будущих периодов и незавершенное производство. Ряд научных работ В.З. Мазлоева и О. И. Хайруллиной подтверждает особую важность участия государства в доходах сельскохозяйственных организаций, а также существующие проблемы [7,8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15].

Таким образом, экономическое назначение доходов состоит в возмещении текущих затрат и расходов на реализацию. Известным является постулат о том, что экономический субъект не может функционировать без получения дохода, так его дальнейшее функционирование не является возможным.

Значение доходов также состоит в увеличении оборачиваемости капитала организации, в удовлетворении материальных и социальных потребностей сотрудников и учредителей, в повышении инвестиционной и имиджевой привлекательности организации [7, с.112].

Оценка уровня доходности функционирования организации, проведенная с помощью методов экономического и финансового анализа, позволяет получить конкретные показатели, определяющие не только наличие или отсутствие прибыли организации, но и точно оценить долю доходов в выручке от реализации, и точно определить эффективность каждого вложенного в производственные процессы рубля [9, с.125].

Наличие таких данных позволяет осуществлять не только краткосрочное текущее планирование деятельности предприятия, но и долгосрочное стратегическое планирование, так как высокая доходность организации позволяет инвестировать, получать инвестиции для дальнейшего развития (увеличение интенсивности производства, увеличение масштабов и сложности производства и т. д.), то есть расти и развиваться.

1.2 Особенности учета доходов организации

Существующее нормативное регулирование бухгалтерского учета законодательно устанавливает единые методологические и правовые основы его ведения и организации в Российской Федерации.

Общее методологическое руководство бухгалтерским учетом на уровне государства осуществляет Правительство Российской Федерации. Первостепенное право регулирования бухгалтерского учета принадлежит Министерству финансов, которое, в свою очередь, осуществляет утверждение и разработку положений по бухгалтерскому учету (национальных стандартов), методических указаний по бухгалтерскому учету доходов и расходов. Утвержденные Министерством финансов нормативные акты составляют основу системы нормативно – правового регулирования бухгалтерского учета и обязательны к применению на территории Российской Федерации [11, с. 79].

Остальные органы, наделенные правом нормативного регулирования бухгалтерского учета в пределах своей компетенции (отраслевые министерства и ведомства), не имеют возможности и права издавать нормативные акты, которые противоречат нормативным актам и методическим указаниям Министерства финансов Российской Федерации.

Одни из утверждаемых нормативных актов обязательны к применению (законы, положения по бухгалтерскому учету), другие носят рекомендательный характер (План счетов, методические указания, комментарии).

В настоящее время система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России состоит из документов четырех уровней, которыми необходимо руководствоваться в части бухгалтерского учета доходов.

Основным актом первого уровня является Федеральный закон «О бухгалтерском учете», где закреплен ряд важных принципов и правил бухгалтерского учета доходов и расходов, изложены основы его ведения. Он определяет основные объекты и понятия бухгалтерского учета, список юридических лиц, к которым относится действие закона, а также перечень

экономических субъектов, которые освобождены данным законом от ведения бухгалтерского учета.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» устанавливает специфику организации бухгалтерского учета фирмы, требования, предъявляемые к главному бухгалтеру фирмы, на котором лежит обязанность ведения бухгалтерского учета. Перечень бухгалтерских регистров, электронных документов, первичных документов, которые требуются для ведения бухгалтерского учета доходов и расходов, устанавливает Федеральный закон в соответствии с Бюджетным Кодексом РФ [5, с. 57–59].

В состав документов первого уровня, регулирующих бухгалтерский учёт доходов и расходов, также необходимо отнести Гражданский и Налоговый кодексы Российской Федерации.

Гражданский кодекс Российской Федерации представляет собой основной документ, регулирующий гражданско-правовые отношения между субъектами, ведущими предпринимательскую деятельность, или с их участием.

Говоря о Налоговом кодексе РФ, стоит отметить, что помимо большой роли данного документа при формировании данных об объектах бухгалтерского учета, его нормы прямо регулируют порядок учета доходов и расходов определенных категорий субъектов предпринимательской деятельности. А именно, данные нормы определены для субъектов использующих упрощенную систему налогообложения и граждан, ведущих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Информация, содержащаяся в налоговом учете, отражает порядок формирования суммы доходов и расходов, порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом (отчетном) периоде, величину остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах, порядок формирования сумм создаваемых резервов, а также сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу [12, с.63 – 64].

Основными документами, относящимися к нормативному уровню, являются Положения по бухгалтерскому учёту (ПБУ), которые устанавливают принципы, правила и возможные варианты ведения организациями учета хозяйственных операций, составления и представления бухгалтерской отчетности. Всего существует 24 положения о бухгалтерском учёте в Российской Федерации.

В части учета доходов организации, следует выделить следующие положения:

– «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 г. № 34н. Положение определяет порядок организации и ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, независимо от их организационно-правовой формы (за исключением кредитных организаций и государственных (муниципальных) учреждений), а также взаимоотношения компании с внешними потребителями бухгалтерской информации; [13]

– «Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99», утвержденное приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №32н. Данное Положение содержит правила формирования в бухгалтерском учете данных о доходах коммерческих компаний (за исключением кредитных и страховых компаний), представляющих собой юридическое лицо [2].

Также на данном уровне большое значение имеют Положения (стандарты), определяющие бухгалтерский учет отдельных объектов. К таким документам могут относиться: Положение по бухгалтерскому учету основных средств (ПБУ 6/01), материально-производственных запасов (ПБУ 5/01) и прочие. Данными положениями устанавливается порядок бухгалтерского учета объектов, отличных от доходов и расходов компаний, но непосредственно оказывающих влияние на формирование этих показателей. Полнота, достоверность, объективность и рациональность в учете доходов и расходов может быть достигнута только за счет соблюдения этих требований в учете взаимосвязанных с ними учетных объектов.

На третьем уровне (методическом) основным документом является План счетов бухгалтерского учёта. План счетов бухгалтерского учета представляет собой систему бухгалтерских счетов, которые классифицированы по объектам согласно с учетными целями и имеют цифровое обозначение, обеспечивающее регистрацию. Этот документ устанавливает схему регистрации и группировки доходов и расходов в бухгалтерском учете.

Данные, которые содержатся в счетах, используются администрацией организации для прогнозирования, анализа, принятия решений, а также предъявляется внешним пользователям при подаче индивидуального запроса [14, с. 35].

Так же к документам третьего уровня относятся различные инструкции, методические указания, рекомендации в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета доходов. Они созданы для конкретизации основных положений, изложенных в нормативных документах первого и второго уровней, с учетом отраслевых и других отличительных черт. Например, «Методические рекомендации по бухгалтерскому учету доходов, расходов и финансовых результатов сельскохозяйственных организаций», утвержденные приказом Минсельхоза России от 31.01.2003 №28.

Данные рекомендации раскрывают применение правил формирования в бухгалтерском учете данных о доходах, расходах и финансовых результатах сельскохозяйственных организаций, представляющих собой юридическое лицо по законодательству Российской Федерации.

К четвертому уровню нормативно-правовой системы регулирования бухгалтерского учета относятся внутренние документы конкретной организации. Документы, применяемые на данном уровне, создает и утверждает сама фирма на основе всех перечисленных выше групп документов. В их числе приказы, распоряжения, рабочие инструкции, указания по учету доходов.

Учетная политика компании представляет собой один из наиболее важных документов, регулирующих бухгалтерский учет доходов внутри фирмы. В рамках

учетной политики организация имеет право выбрать из предложенных методов ведения учета самый подходящий для себя вариант, который бы принимал во внимание специфику работы организации. То, как компания учитывает доходы, непосредственно оказывает влияние на величину ее налога на прибыль.

Таким образом, нормативно-правовое регулирование доходов и расходов создает единые нормы и правила для учета и систематизации доходов и расходов организации в соответствии с законодательством, защищая рынок от недобросовестных участников. Также следует помнить, что уровни нормативного регулирования бухгалтерского учета доходов созданы по иерархическому принципу. Документ каждого следующего уровня не может противоречить предыдущему. В случае если данное противоречие всё-таки есть, то используется документ более высокого уровня.

Данные о доходах связанных с обычными видами деятельности формируются на счете 90 «Продажи», который является сопоставляющим. Он применяется для расчета результата от продажи продукции, товаров, выполненных работ и оказанных услуг за отчетный месяц и составления накопительных данных к отчету о финансовых результатах. Для отражения отдельных элементов формирующих результат от продаж, к счету 90 «Продажи» открываются субсчета, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Субсчета к счету 90 «Продажи»

Субсчет	Информация, отражаемая на субсчете
90/1 «Выручка»	Учитываются поступления, признаваемые выручкой
90/2 «Себестоимость продаж»	Учитывается себестоимость продаж, относящихся к признанной выручке
90/3 «НДС»	Используется для учета сумм НДС, причитающихся к получению от покупателя
90/4 «Акцизы»	Используется для учета начисленных акцизов
90/5 «Экспортные пошлины»	Учитываются суммы экспортных пошлин (для организаций - плательщиков)
90/9 «Прибыль/убыток от продаж»	Предназначен для выявления финансового результата от продаж за отчетный период

Для каждого вида проданных товаров, продукции, выполненных работ, оказанных услуг на счете 90 открываются аналитические счета.

По кредиту счета 90 «Продажи» отражаются все доходы от обычных видов деятельности компании. В случае, когда в учете отражается выручка, необходимо списать и соответствующую себестоимость реализованных товаров, осуществленных работ или оказанных услуг. При этом требуется начислить НДС от продажи, акцизы и экспортные пошлины (для организаций – плательщиков). [16, с. 406 – 407] Данный процесс представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Отражение выручки в бухгалтерском учете

Операция	Дебет счета	Кредит счета
Отражена выручка от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг (или по иным доходам от обычных видов деятельности)	50 «Касса» 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	90/1 «Выручка»
Списана себестоимость проданных товаров, выполненных работ или оказанных услуг	90/2 «Себестоимость продаж»	40 «Выпуск продукции» 41 «Товары» 43 «Готовая продукция» 45 «Товары отгруженные»
Начислен НДС от продажи	90/3 «НДС»	68 «Расчеты по налогам и сборам»
Начислены акцизы	90/4 «Акцизы»	68 «Расчеты по налогам и сборам»
Начислена экспортная пошлина (для организаций - плательщиков)	90/5 «Экспортные пошлины»	68 «Расчеты по налогам и сборам»

При определении доходов от обычных видов деятельности мы рассматривали виды доходов, учет которых возможен на счете 90 или 91 в зависимости от того, являются ли они предметом деятельности компании. Следовательно, в случае, когда такие доходы, как арендная плата, лицензионные платежи и прочие подобные доходы представляют собой предмет деятельности компании, то к

расходам по обычным видам деятельности причисляют также расходы, связанные с ведением данной деятельности.

Учет прочих доходов осуществляется на счете 91 «Прочие доходы и расходы». В процессе отчетного периода по кредиту счета 91 отражаются прочие доходы компании, а по дебету счета учитываются прочие расходы, в корреспонденции со счетами учета затрат или иных соответствующих активов.

К счету 91 могут быть открыты следующие субсчета, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Субсчета к счету 91 «Прочие доходы и расходы»

Субсчет	Информация, отражаемая на субсчете
91/1 «Прочие доходы»	Отражаются поступления активов, которые признаются прочими доходами
91/2 «Прочие расходы»	Отражаются прочие расходы (включая чрезвычайные)
91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов»	Используется для нахождения сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц

Записи по субсчетам осуществляют накопительно в процессе отчетного года. По завершении каждого месяца рассчитывают сальдо прочих доходов (расходов) компании соотнося доходы с расходами. Для этого из кредитового оборота по субсчету 91/1 вычитают дебетовый оборот по субсчету 91/2.

Аналитический учет по счету 91 ведется по каждому виду прочих доходов. При этом отражение аналитической информации по прочим доходам, относящимся к взаимосвязанным операциям, должно предоставить возможность определения финансового результата от данных операций для принятия управленческих решений. [17, с. 176 – 177]

Для наилучшего понимания порядка учета прочих доходов, рассмотрим типовые бухгалтерские записи, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Типовые бухгалтерские записи по учету прочих доходов

Операция	Дебет счета	Кредит счета
Начислена арендная плата	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	91/1 «Прочие доходы»
Начисление услуг, связанных с предоставлением прав на объекты интеллектуальной собственности	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	91/1 «Прочие доходы»
Поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций	76/3 «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам»	91/1 «Прочие доходы»
Признание дохода от продажи объекта основных средств	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	91/1 «Прочие доходы»
Прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности	76/3 «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам»	91/1 «Прочие доходы»
Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке	51 «Расчетные счета» 58/1 «Паи и акции» 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	91/1 «Прочие доходы»
Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров полученные	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	91/1 «Прочие доходы»
Поступления, связанные с безвозмездным получением активов	98/2 «Безвозмездные поступления»	91/1 «Прочие доходы»
Поступления в возмещение причиненных организации убытков	76/2 «Расчеты по претензиям»	91/1 «Прочие доходы»
Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» 01 «Основные средства» и т.д.	91/1 «Прочие доходы»
Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др. счета расчетов	91/1 «Прочие доходы»

Окончание таблицы 4

Операция	Дебет счета	Кредит счета
Курсовые разницы	50 «Касса» 52 «Валютные счета» 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др. счета расчетов	91/1 «Прочие доходы»

В конце отчетного года все субсчета, которые были открыты к счету 91 «Прочие доходы и расходы» (кроме субсчета 91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов»), закрываются внутренними записями на субсчет 91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Таким образом, ознакомившись с теоретическими аспектами бухгалтерского учета доходов, можно сказать, что учет данных показателей является необходимым условием для любой организации. Знание величины доходов позволяет руководителям адекватно оценить возможности своей фирмы и принять правильные управленческие решения.

1.3 Методика анализа доходов организации. Информационное обеспечение анализа доходов

Одна из основных задач анализа – выявление резервов повышения массы получаемой прибыли и уровня рентабельности как наиболее важных показателей эффективности работы предприятия.

Основной информационной базой анализа доходов организации является бухгалтерская (финансовая) отчетность, представляющая информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными законодательством.

Наиболее информативной формой бухгалтерской (финансовой) отчетности для анализа доходов и финансовых результатов является отчет о финансовых результатах [2], в котором представлена информация о формировании финансовых результатов по разнообразным видам деятельности экономического субъекта, а также приведены итоги различных фактов хозяйственной деятельности за отчетный период, способных повлиять на величину конечного финансового результата (чистой прибыли).

Кроме того, используют так же оборотно – сальдовые ведомости по счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки», по которым формируется информация по результатам основной и прочей деятельности хозяйствующего субъекта [4].

Анализ финансовых результатов начинается с анализа доходов и расходов, формирующих прибыль. Анализ доходов предполагает структурный анализ доходов и расходов по источникам их возникновения, а также оценку стабильности получения доходов и расходов. Важным этапом является оценка динамики соотношения доходов и расходов, которая проводится не менее чем за три смежных года. Такая оценка позволяет осуществлять контроль над уровнем доходов, приходящихся на один рубль расходов [7].

Структура доходов (расходов) – это доля, которую составляет тот или иной доход (расход) в общих доходах (расходах) организации. Расчет структуры производится по следующей формуле (1):

$$D = Di / D \times 100\%, \quad (1)$$

где D – доля определенного вида дохода (расхода), %;

Di – доходы (расходы) от вида деятельности;

D – общие доходы (расходы) организации.

Анализ структуры доходов показывает, какой вид деятельности (текущая, инвестиционная или финансовая) в большей степени формирует положительный

финансовый результат организации. Основные показатели финансовых результатов представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные показатели финансовых результатов и порядок их формирования

Наименование показателя	Формула расчета	Интерпретация
Прибыль (убыток) от продаж	Доходы от основной деятельности – Расходы по основной деятельности или Выручка от продажи – Себестоимость продаж	Абсолютная оценка эффективности основной (текущей) деятельности
Валовая прибыль (убыток)	Выручка от продажи – Переменные издержки на производство и продажу продукции (работ, услуг)	Характеризует объем средств, который идет на покрытие постоянных затрат и формирование прибыли от основной деятельности
Прибыль (убыток) до налогообложения	Прибыль (убыток) от продаж + Результат от прочей деятельности	Характеризует экономический эффект от всех видов деятельности предприятия
Чистая прибыль (убыток)	Прибыль (убыток) до налогообложения – Текущий налог на прибыль	Характеризует способность предприятия наращивать собственный капитал

Относительными показателями финансовых результатов являются показатели рентабельности, которые представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Относительные показатели финансовых результатов и методика их расчета

Показатель	Формула расчета	Экономическое содержание
Рентабельность активов (RA)	$RA = P \text{ до н/обл} / \text{Активы}$	Экономическая рентабельность, которая рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения (P до н/обл) к стоимости активов организации (A) и отражает эффективность использования всего имущества организации

Окончание таблицы 6

Показатель	Формула расчета	Экономическое содержание
Рентабельность капитала (RK)	$RK = P \text{ до н/обл} / \text{Капитал}$	Рентабельность капитала отражает эффективность совокупного капитала организации и рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения (P до н/обл) к величине капитала организации (K)
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли (RCK)	$RCK = P \text{ чист} / \text{СК}$	Финансовая рентабельность, которая рассчитывается как отношение чистой прибыли (P чист) к величине собственного капитала организации (СК) отражает величину прибыли, получаемую с 1 рубля собственных средств организации
Рентабельность основных средств (ROC)	$ROC = P \text{ до н/обл} / \text{OC}$	Рентабельность основных средств определяется отношением прибыли до налогообложения (P до н/обл) к стоимости основных средств (OC) и отражает величину прибыли с 1 рубля, вложенного в основные средства организации
Рентабельность продаж по прибыли от продаж (Rпрод)	$R_{\text{прод}} = P_{\text{от прод}} / V_{\text{р}}$	Коммерческая рентабельность, которая определяется отношением прибыли от продаж (P от прод) к выручке (V _р) и отражает величину прибыли от продаж,
Рентабельность продаж по чистой прибыли (R _{прод})	$R_{\text{прод}} = P \text{ чист} / V_{\text{р}}$	Чистая рентабельность продаж, определяемая отношением чистой прибыли (P чист) к выручке (V _р) от продаж и отражающая величину чистой прибыли, получаемую с 1 рубля проданной продукции (работ, услуг);
Рентабельность основной деятельности (Rосн деят)	$R_{\text{осн деят}} = P \text{ от прод} / S_{\text{прод}}$	Рентабельность основной деятельности отношение прибыли от продаж (P от прод) к себестоимости проданной продукции (S прод), которое отражает величину прибыли, приходящуюся на 1 рубль затрат основной деятельности.

Показатели рентабельности отражают эффективность хозяйствования по всем направлениям деятельности организации, охватывающей текущую, инвестиционную и финансовую деятельность [5].

Таким образом, доходы организации являются экономической базой формирования абсолютных и относительных показателей финансовых результатов по различным видам деятельности хозяйствующего субъекта. Анализ доходов позволяет дать оценку укрупненных факторов, оказывающих влияние на величину прибыли и уровень рентабельности, характеризующих с различных позиций эффективность функционирования организации.

Таким образом, значение своевременного качественного анализа доходов для предприятия трудно переоценить. Результаты исследований формируют ценную информацию, на основе которой принимаются важные управленческие решения, совершенствуется планирование деятельности компании, производится оценка и контроль над выполнением финансовых планов, а также, в целом, улучшается эффективность деятельности компании.

2 ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗ ДОХОДОВ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ ВОДОКАНАЛ»

2.1. Организационно – экономическая характеристика ООО «Златоустовский водоканал»

ООО «Златоустовский водоканал» зарегистрирована 22 декабря 2004 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области. Руководитель организации: директор Иванов Андрей Александрович.

Юридический адрес ООО «Златоустовский водоканал» – 456219, Челябинская область, город Златоуст, проспект им Ю.А. Гагарина 3-й мкр, 37 А. Основным видом деятельности является «Забор и очистка воды для питьевых и промышленных нужд», зарегистрированы 33 дополнительных вида деятельности. Организации ООО «Златоустовский водоканал» присвоены ИНН 7404040139, ОГРН 1047402518349, ОКПО 74219435.

До конца 20 – х годов в городе Златоусте не было централизованного водоснабжения. Жители пользовались водой из многочисленных родников и колодцев. Развитие систем водоснабжения началось в 1929 году со строительства водохранилища на реке Большая Тесьма объемом 226 тыс. куб.м. воды; насосно-фильтровальной станции с 4 – мя фильтрами АКХ и машинным залом. Подача – 700 куб. м. /сут в центр города осуществлялась по водоводу диаметром 300 мм.

Бурное развитие водоснабжения пришлось на 60 – 90 гг. Город рос, увеличивалось население, это требовало увеличения объемов подачи воды.

В эти годы была построена новая плотина на реке Большая Тесьма, образовавшая водохранилище объемом – 7млн. 600 тыс. кубометров воды; плотина на реке Малая Тесьма и насосная станция первого подъема; резервуары чистой воды на горе Косотур, Гурьиха; были проложены новые магистральные водоводы и уличные сети. На Тесьминской насосно-фильтровальной станции

была проведена реконструкция, подача питьевой воды в город увеличилась до 62 тыс. кубометров в сутки.

В районе проспекта им. Ю.А. Гагарина введен в эксплуатацию комплекс очистных сооружений водопровода, где для очистки воды применена нетрадиционная для практики отечественного водоснабжения одноступенчатая схема очистки с применением динамопесчаных фильтров немецкой фирмы «Траксель –Техно».

В 80 – е годы предприятие получило новую базу, где разместились сетевое хозяйство, ремонтные службы, гараж и администрация.

В настоящее время основные фонды предприятия включают 410,0 км подземных коммуникаций для транспортировки питьевой воды и стоков.

В город ежедневно подается 86 тыс. кубометров качественной питьевой воды, круглосуточно работают 18 насосных станций.

За последние годы проведены работы по внедрению новых технологий и новых видов деятельности. Так в частности, начиная с 1999 года, были запущены в эксплуатацию: поверочных стенд по ремонту и поверке водосчетчиков $D=15 \div 80$ мм, создана бригада по установке приборов учета воды, введена в эксплуатацию лаборатория по поиску утечек и коммуникаций. В настоящее время проводятся работы по автоматизации работы водозаборных скважин, освоена технология прокладки полиэтиленовых водопроводов большого диаметра с применением современного сварочного оборудования. Освоены работы по очистке канализационных труб с применением каналопромывочной машины КО-512.

Основной целью ООО «Златоустовский «Водоканал» является обеспечение населения и предприятий водой, полностью удовлетворяя запросы клиентов и проявляя заботу о защите окружающей среды, улучшение качества питьевой воды, уменьшение затрат на производство услуг с целью максимизации прибыли и повышения благосостояния собственников.

Организационная структура управления ООО «Златоустовский «Водоканал» является линейно – функциональной и включает управленческий блок и производственный сектор (рис. 2).



Рисунок 2 – Организационная структура управления ООО «Златоустовский Водоканал»

В соответствии с Уставом основными видами деятельности Общества являются:

– обеспечение населения города и предприятий, обеспечивающих жизнедеятельность города, питьевой водой, качество которой отвечает государственному стандарту;

– техническое обслуживание и ремонт внутридомовых трубопроводов питьевой воды и системы канализации жилищного фонда;

- техническое обслуживание и ремонт водопроводно-канализационных объектов и сетей;
- прием и очистка сточных вод;
- реконструкция и расширение объектов и сетей с целью обеспечения необходимых объектов и качества оказываемых услуг.

Полномочия по принятию решений распределены между руководителями направлений, специализирующихся на конкретных производственных задачах. Руководство предприятием осуществляет директор, назначаемый на должность и освобождаемый от должности общим собранием участников Общества.

В таблице 7 представлены основные экономические показатели деятельности ООО «Златоустовский водоканал» за 2016 – 2018 годы.

Таблица 7 – Основные экономические показатели деятельности ООО «Златоустовский водоканал» за период 2016 – 2018 годы

Состав балансовой прибыли	2016	2017	2018	В тысячах рублей	
				Абсолютное изменение	
				2017	2018
Выручка	239 331	244 532	251 402	5 201	6 870
Себестоимость продаж	231 745	239 865	247 783	8 120	7 918
Валовая прибыль	7 586	4 667	3 619	–2 919	–1 048
Прибыль (убыток) от продаж	7 586	4 667	3 619	–2 919	–1 048
Проценты к уплате	0	1 180	149	1 180	–1 031
Прочие доходы	42 366	47 357	81 456	4 991	34 099
Прочие расходы	48 703	38 764	71 760	–9 939	32 996
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 249	2 746	5 928	1 497	3 182
Отложенные налоговые активы	13	8	1	–5	–7
Отложенные налоговые обязательства	77	256	93	179	–163
Текущий налог на прибыль	1 290	1 139	2 155	–151	1 016
Чистая прибыль (убыток)	131	1 343	3 679	1 212	2 336

Основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В отчетном году она составила 251 402 тыс. руб. Валовая прибыль от реализации продукции

(услуг) составила 3 619 тыс. руб. Как видно из проведенных расчетов, выручка от реализации продукции предприятия в отчетном периоде выросла на 6 870 тыс. руб. или на 2.81 %, а себестоимость – на 5 822 тыс. руб. или на 2.34 %.

Темп роста выручки меньше темпа роста себестоимости, что свидетельствует о не рациональном и не эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов. Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше, чем себестоимость, возросла валовая прибыль предприятия на – 1048 тыс. руб. или на – 22.46 %.

Представим структуру доходов ООО «Златоустовский водоканал» в 2016, 2017 и 2018 года на рисунке 3.

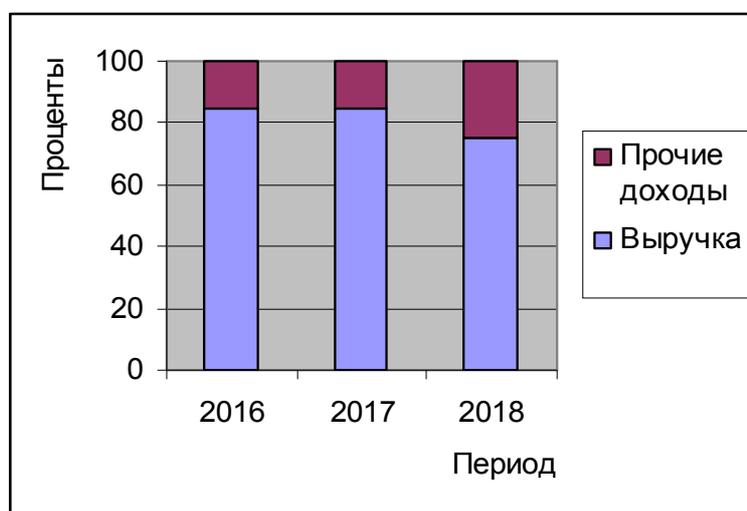


Рисунок 3 – Структура доходов ООО «Златоустовский водоканал» за 2016 – 2018 гг., %

Прибыль до налогообложения выросла на 3 182 тыс. руб. или на 115.88 %. Как видно из проведенных расчетов, на 0.47 % снизилась доля себестоимости продукции в выручке от реализации, что означает снижение затратно-емкости продукции и повышение эффективности основной деятельности организации.

На обслуживании предприятия находятся 219 км сетей водоснабжения, большая часть которых построена более полувека назад, износ сетей превышает 80 %. Водозабор осуществляется из водохранилищ на реках Большая и Малая Тесьма, водохранилища на реке Ай.

Позитивным моментом является небольшое увеличение доли чистой прибыли в выручке – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия несколько увеличилась.

2.2 Анализ состояния учета и внутреннего контроля доходов в ООО «Златоустовский водоканал»

В ООО «Златоустовский водоканал» организация, форма и способы ведения бухгалтерского учёта установлены на основании ряда нормативных документов, а именно:

- ФЗ от 06.12.2011 №402 «О бухгалтерском учете»;
- Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в РФ, утверждённого приказом Министерства финансов РФ от 29.07.1998 №34н;
- Положения по бухгалтерскому учёту «Учетная политика организации», утверждённого приказом Министерства финансов РФ от 06.10.2008 №106н;
- Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению, утверждённых приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 № 94н;
- Приказа министерства финансов РФ от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчётности организаций».

Отчетным годом на предприятии принято считать период с 1 января по 31 декабря включительно.

Годовая отчётность предоставляется в течение 90 дней по окончании года, квартальная - в течение 30 дней по окончании отчетного квартала.

В ООО «Златоустовский водоканал» используется стандартный рабочий план счетов и субсчетов бухгалтерского учёта, применяемых на предприятии и его подразделениях, предлагаемый программой «1С:8.2».

Для оформления хозяйственных операций, по которым предусмотрены унифицированные формы первичных учётных документов в компании применяется перечень первичных учетных документов [18].

В ООО «Златоустовский водоканал», как и в любой другой организации, доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

К доходам от обычных видов деятельности в компании относится аренда техники и предоставление услуг водоотведения и очистке вод. Учет данного вида доходов ведется на счете 90/1 «Выручка».

В таблице 8 представлен порядок отражения сдачи в аренду техники.

Обоснованность сдачи техники в аренду подтверждается договором аренды, актом приема-передачи техники, актом выполненных работ и справкой для расчета за выполненные работы (услуги).

Таблица 8 – Учет сдачи в аренду техники

Содержание хозяйственной операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Основное средство передано в аренду	01/ основные средства в аренде	01/ основные средства в организации	5 596 000
Получена арендная плата	51	62	350 900
Начислена арендная плата	62	90/1	350 900
Начислен НДС с арендной платы	90/3	68	53 527

Выручка от предоставленных услуг водоотведения и очистке вод отражается бухгалтерской записью, представленной в таблице 9.

Таблица 9 – Учет выручки предприятия

Содержание хозяйственной операции	Дт	Кт	Сумма, тыс. руб.
Поступили денежные средства в счет оказанных услуг	51	62	1 951
Отражена выручка от оказания услуг	62	90/1	1 951

Учет прочих доходов ООО «Златоустовский водоканал» ведется на счете 91/1 «Прочие доходы».

Данные отчета о финансовых результатах за 2018 год, в связи с упрощенной формой его заполнения, не дают нам возможности понять, что конкретно

включают в себя прочие доходы в организации. Для более углубленного изучения прочих доходов следует обратить внимание на оборотно-сальдовую ведомость по счету 91/1 «Прочие доходы». Информация, содержащаяся в ней, дает более детальное распределение прочих доходов организации на:

- доходы, не принимаемые для целей налогообложения;
- не востребовавшая депонированная зарплата;
- списание кредиторской задолженности;
- прочие доходы.

Рассмотрим каждый из этих пунктов в отдельности.

Доходы, не принимаемые для целей налогообложения, образовались в результате ошибочного перечисления неизвестным лицом денежных средств на корпоративный счет ООО «Златоустовский водоканал». Поскольку услуги связи компания оплачивает исключительно с расчетного счета, то поступившие средства для целей бухгалтерского учета необходимо было отразить в составе прочих доходов. В таблице 10 представлены операции по учету данного вида доходов.

Таблица 10 – Учет доходов, не принимаемых для целей налогообложения

Содержание хозяйственной операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Поступили денежные средства в счет оплаты услуг связи от неизвестного лица	76/9	60	100
Поступившие денежные средства отражены в составе прочих доходов	60	91/1	100

Не востребовавшая депонированная заработная плата – это часть причитающихся сотруднику выплат, находящаяся на хранении у работодателя, которая была не востребована сотрудником в течение трех лет. В ООО «Златоустовский водоканал» такая ситуация возникла в результате того, что два сотрудника в день выдачи заработной платы не явились за ней и после этого не появлялись в организации. Суммы неполученной заработной платы были депонированы на расчетный счет, а по истечении срока исковой давности

включены в состав прочих доходов компании. В таблице 11 представлен порядок отражения неустребованной заработной платы.

Таблица 11 – Учет неустребованной заработной платы

Содержание хозяйственной операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Депонирована сумма неполученной заработной платы	70	76/4	3 396
Сумма депонированной заработной платы зачислена на расчетный счет компании	51	50	3 396
Списание неустребованной заработной платы на внереализационные доходы	76/4	91/1	3 396

Депонированная зарплата является кредиторской задолженностью фирмы перед сотрудником. Для обоснования списания неустребованной депонированной заработной платы в бухгалтерском учете используется приказ руководителя. Он издается по результатам инвентаризации кредиторской задолженности.

Списание депонированной зарплаты не меняет сумму исчисленных с нее зарплатных налогов и взносов [20].

Прочие доходы ООО «Златоустовский водоканал» связаны с турецкой компанией «Иджа». В 2015 году ООО «Златоустовский водоканал» и «Иджа» заключили договор аренды техники, по которому «Иджа» не оплатила в срок оказанные им услуги. В результате ООО «Златоустовский водоканал» подало иск в суд и выиграло дело. Образовались следующие доходы, представленные в таблице 12.

Основанием для взыскания денежных средств с «Иджа» в счет возмещения расходов ООО «Златоустовский водоканал», связанных с уплатой госпошлины и услугами адвоката, является ст. 110 АПК РФ и ст. 98 ГПК РФ. Согласно данным статьям все судебные издержки взыскиваются с проигравшей стороны. А поскольку госпошлина и услуги адвоката – часть судебных издержек, то фирма, уплатившая ее при подаче иска в суд (и выигравшая дело), может с полным правом рассчитывать на ее возмещение проигравшей стороной.

Таблица 12 – Учет доходов, связанных с возмещением судебных издержек

Содержание хозяйственной операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Начислена госпошлина к возмещению по решению суда	76/2	91/1	13 760
Поступило возмещение госпошлины	51	76/2	13 760
Начислена неустойка (проценты за просрочку исполнения денежного обязательства контрагентом)	76/2	91/1	10 102
Поступили денежные средства в счет неустойки	51	76/2	10 102
Признан прочий доход в сумме судебных издержек, подлежащих возмещению (услуги адвоката)	76/2	91/1	20 000
Поступило возмещение судебных издержек (услуги адвоката)	51	76/2	20 000

Что касается процентов за просрочку исполнения денежного обязательства контрагентом, то их необходимо начислить в день вступления в законную силу решения суда. Признание должником долга могут подтверждать любые документы, свидетельствующие о том, что должник согласен уплатить неустойку (проценты за просрочку), например:

- соглашение о расторжении договора;
- акт сверки задолженностей, письмо должника о признании долга;
- платежные документы, подтверждающие частичную или полную уплату неустойки [20].

К доходам связанным со списанием кредиторской задолженности в компании относятся положительные курсовые разницы и, непосредственно, сама списываемая кредиторская задолженность.

Курсовые разницы образовались в результате того, что ООО «Златоустовский водоканал» заключило договор на поставку материалов с ООО «Либхерр-русланд». Материалы были частично оплачены авансом. В связи с изменением курса доллара в части непогашенной кредиторской задолженности возникли курсовые разницы. Поскольку на дату пересчета курс доллара стал меньше, то курсовая разница будет положительной. Бухгалтерские записи по данной операции отражены в таблице 13.

Таблица 13 – Учет положительных курсовых разниц

Содержание хозяйственной операции	Дт	Кт	Сумма, руб.
Приняты к учету материально-производственные запасы	10/5	60	245 000
Признана положительная курсовая разница	60	91/1	690

Пересчет требований (обязательств), стоимость которых выражена в иностранной валюте, имущества в виде валютных ценностей производится в рубль по официальному курсу, установленному ЦБ РФ, на одну из следующих дат (в зависимости от того, что произошло раньше): на дату перехода права собственности на названное имущество, прекращения (исполнения) требований (обязательств); на последнее число текущего месяца [21, с. 185].

2.3 Анализ доходов ООО «Златоустовский водоканал»

Далее произведем анализ финансового результата по видам деятельности предприятия. Прямой метод. Информационной основой этого вида анализа является форма № 4.

Таблица 14 – Поступления и платежи за 2016-2018 год

Показатели	Сумма	Из нее		
		По текущей деятельности	По инвестиционной деятельности	По финансовой деятельности
2016 год				
Поступления, тыс. руб.	249 060	219 254	5 349	24 457
Поступления, %	100	88.03	2.15	9.82
Платежи, тыс. руб.	218 381	180 674	10 938	26 769
Платежи, %	100	82.73	5.01	12.26
Сальдо, тыс. руб.	46 481	38 580	5 589	2 312

Окончание таблицы 14

Показатели	Сумма	Из нее		
		По текущей деятельности	По инвестиционной деятельности	По финансовой деятельности
2017 год				
Поступления, тыс. руб.	234 063	232 047	2 016	0
Поступления, %	100	99.14	0.86	0
Платежи, тыс. руб.	234 016	223 546	2 774	7 696
Платежи, %	100	95.53	1.19	3.29
Сальдо, тыс. руб.	16 955	8 501	758	7 696
2018 год				
Поступления, тыс. руб.	217 940	217 845	95	0
Поступления, %	100	99.96	0.04	0
Платежи, тыс. руб.	217 445	212 651	1 371	3 423
Платежи, %	100	97.8	0.63	1.57
Сальдо, тыс. руб.	9 893	5 194	1 276	3 423

Структура поступлений и платежей за 2016 год вполне естественна для растущего и успешного бизнеса: в поступлениях преобладает текущая деятельность (88.03 %), в платежах 82.73 % – доля текущей деятельности.

Структура поступлений и платежей за 2017 год вполне естественна для растущего и успешного бизнеса: в поступлениях преобладает текущая деятельность (99.14 %), в платежах 95.53 % – доля текущей деятельности.

Структура поступлений и платежей за 2018 год вполне естественна для растущего и успешного бизнеса: в поступлениях преобладает текущая деятельность (99.96 %), в платежах 97.8 % – доля текущей деятельности.

Сумма положительного денежного потока в 2018 году снизилась по сравнению с прошлым на 16 123 тыс. руб., темп прироста составил 93.98 %. Значение отрицательного денежного потока сократилось на 16 571 тыс.руб., или на 23.73 %.

Таблица 15 – Горизонтальный анализ поступлений

В тысячах рублей

Показатели	2016	2017	2018	Абсолютное изменение	
				2017	2018
1 Средства, полученные от покупателей, заказчиков	214 763	228 269	214 988	13 506	-13 281
2 Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов:	576	2 016	0	1 440	-2 016
3 Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг	0	0	0	0	0
4 Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	24 457	0	0	-24 457	0
5 Прочие поступления	9 264	3 778	2 952	-5 486	-826
Итого поступлений	249 060	234 063	217 940	-14 997	-16 123

Рассматривая показатели денежных потоков по видам деятельности, следует отметить, что наибольший объем денежной массы обеспечивает основную текущую деятельность организации.

Таблица 16 – Вертикальный анализ поступлений

В тысячах рублей

Показатели	2016	2017	2018	Абсолютное изменение		Темп роста поступлений	
				2017	2018	2017	2018
1 Средства, полученные от покупателей, заказчиков	86.23	97.52	98.65	11.29	1.13	106.29	94.18
2 Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов:	0.23	0.86	0	0.63	-0.86	350	0
3 Поступления от эмиссии акций или иных бумаг	0	0	0	0	0	-	-
4 Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	9.82	0	0	-9.82	0	0	-
5 Прочие поступления	3.72	1.61	1.35	-2.11	-0.26	40.78	78.14
Итого поступлений	100	100	100	0	0	93.98	93.11

Сумма притока денежных средств по текущей деятельности в 2018 составила 217 845 тыс. руб., что на 14 202 тыс. руб. меньше, чем в предыдущем году.

Удельный вес данного показателя в общем объеме всех денежных поступлений составил 217 845 %, что на 14 202 % ниже показателя 2017 года. Это объясняется относительной активизацией инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Сравнение данных притока и оттока денежных средств по текущей деятельности свидетельствует об имеющемся превышении притока над оттоком на сумму 5 194 тыс. руб. (217 845 – 212 651). Это можно считать положительным фактом, так как именно текущая (основная) деятельность должна обеспечивать условие достаточности денежных средств для осуществления операций по инвестиционной и финансовой деятельности.

Обеспеченность организации денежными средствами составляет 0 дней. Она характеризует возможность предприятия осуществлять платежи, не получая дополнительных средств. Данный показатель можно признать как не достаточный с учетом наличия краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности.

При этом очевидна тенденция к росту показателей обеспеченности денежными средствами, однако следует отметить, что объем поступлений по текущей деятельности снижается.

Таблица 17 – Анализ обеспеченности денежными средствами

Показатели	Расчет	Значение			Изменение	
		2016	2017	2018	2017	2018
1 Среднедневной расход денежных средств	Платежи по текущей деятельности : 365	495	612.5	582.6	117.5	-29.8
2 Обеспеченность денежными средствами, дни	Среднегодовой остаток денежных средств : Среднедневной расход	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 17

3 Интервал самофинансирования, дни	(Остаток денежных средств + КФВ + ДЗ) : Среднедневной расход	153.3	120.1	167.5	-33.2	47.3
4 Достаточность денежного потока для самофинансирования	Чистые ДС от текущей деятельности : платежи по инвестиционной деятельности	3.5	3.1	3.8	-0.5	0.7
5 Достаточность денежного потока для погашения обязательств	Чистые ДС от текущей деятельности : платежи по финансовой деятельности	1.4	1.1	1.5	-0.3	0.4

Информационной основой анализа движения денежных средств косвенным методом является баланс, методической основой – балансовый метод анализа, который увязывает притоки и оттоки денежных средств.

Далее проведем анализ размера прибыли предприятия до налогообложения.

Таблица 18 – Анализ состава прибыли до налогообложения

Показатели	2016	2017	2018	В тысячах рублей Абсолютное изменение	
				2017	2018
1 Прибыль (убыток) от продаж	7 586	4 667	3 619	-2 919	-1 048
2 Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
3 Проценты к получению	0	0	0	0	0
4 Проценты к уплате	0	1 180	149	1 180	-1 031
5 Прочие доходы	42 366	47 357	81 456	4 991	34 099
6 Прочие расходы	48 703	38 764	71 760	-9 939	32 996
Прибыль (убыток) до налогообложения, п. 1+п.2+п.3-п.4+п.5-п.6	1 249	2 746	5 928	1 497	3 182

Основным источником формирования прибыли предприятия является прочие операционные доходы на общую сумму 81 456 тыс. руб.

Доля прибыли от продаж в общей сумме прибыли до налогообложения составляла 61.05 %, что указывает на превышение прочих доходов над прочими расходами и означает увеличение прибыли от продажи продукции (товаров, работ, услуг).

Доля прибыли от продаж за отчетный период снизилась на 108.91 %, что носит негативный характер.

Таблица 19 – Анализ структуры прибыли до налогообложения

Показатели	2016	2017	2018	В процентах	
				Абсолютное изменение	
				2017	2018
1 Прибыль (убыток) от продаж	607.37	169.96	61.05	-437.41	-108.91
2 Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
3 Проценты к получению	0	0	0	0	0
4 Проценты к уплате	0	42.97	2.51	42.97	-40.46
5 Прочие доходы	3 391.99	1 724.58	1 374.09	-1 667.41	-350.49
6 Прочие расходы	3 899.36	1 411.65	1 210.53	-2 487.71	-201.12
Прибыль (убыток) до налогообложения, п. 1+п.2+п.3–п.4+п.5–п.6	100	100	100	0	0

Далее проведем факторный анализ изменения прибыли от реализации.

Таблица 20 – Исходная информация для факторного анализа изменения прибыли от реализации на ООО «Златоустовский Водоканал» за 2017–2018г.г.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы		
	2017	При объеме реализации отчетного года в базисных ценах и при базисной себестоимости	2018
Выручка от реализации продукции	244 532	248 312	251 402
Себестоимость реализованной продукции	239 865	244 012	247 783
Прибыль от реализации	4 667	4 300	3 619

Таблица 21 – Результаты факторного анализа изменения прибыли от реализации на ООО «Златоустовский водоканал»

Факторы роста прибыли от реализации	Значение	Структура факторов, %
Изменение прибыли от реализации	-1048	100 %
Изменения цен на продукцию	3 090	294,84
Изменения объема реализованной продукции	80,69	7,7
Изменения в структуре реализованной продукции	-9,344	-0,892
Изменения в себестоимости реализованной продукции	-3 771	-259,82
Изменения себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции	-609,65	-41,83

На снижение прибыли от реализации продукции наибольшее влияние оказало изменения в себестоимости реализованной продукции (-259,82%) и изменения себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (-41,83%), также положительное влияние оказало, изменения объема реализованной продукции (+7,7%), изменения в структуре реализованной продукции (-0,892%). Положительными факторами является изменения цен на продукцию (+294,84%).

Графическая интерпретация факторного анализа изменения прибыли от реализации продукции за 2017– 2018 гг. приведена на рисунке 4.

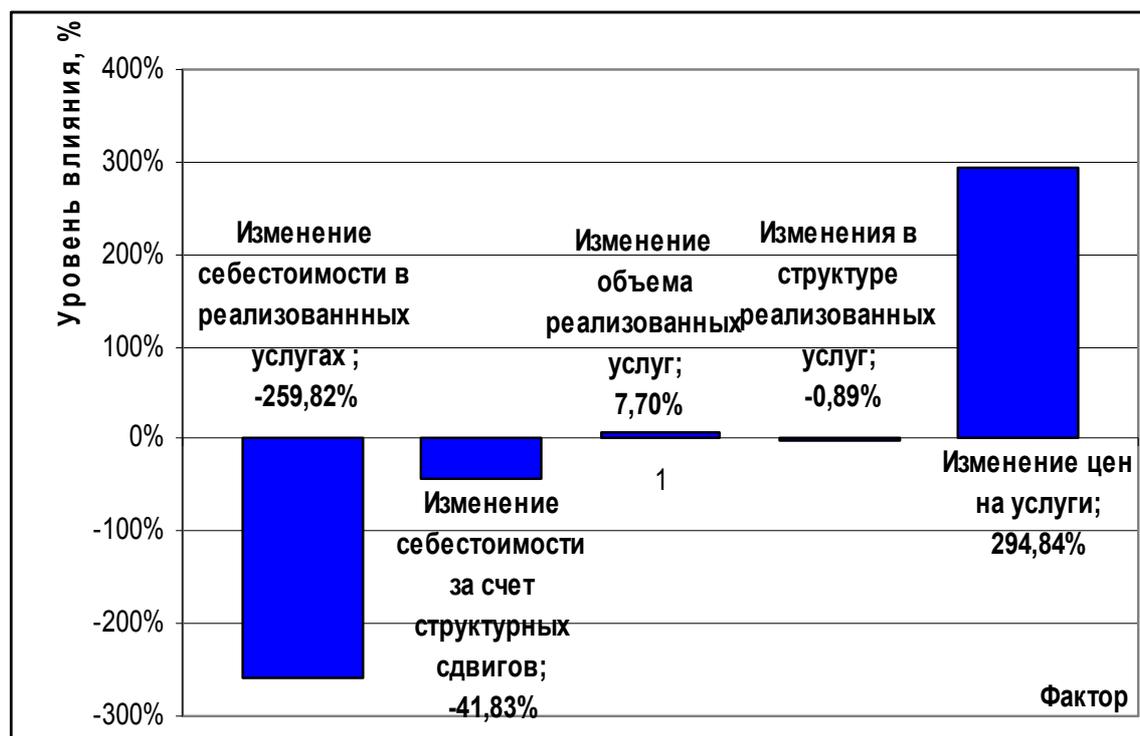


Рисунок 4 – Структура факторов, влияющих на изменение прибыли

Результаты финансовой деятельности предприятия выражаются в абсолютных показателях (прибыль) и в относительных (рентабельность).

Таблица 22 – Анализ рентабельности

Показатели	2016	2017	2018	В процентах	
				Абсолютное изменение	
				2017	2018
1 Рентабельность продаж (валовая маржа), %	3.17	1.91	1.44	-5.08	0.47
2 Рентабельность продаж по ЕВИТ, %	0.52	1.61	2.42	1.09	0.81
3 Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	0.02	0.77	1.54	0.75	0.77
4 Рентабельность затрат, %	3.27	1.87	1.42	-5.14	-0.45
5 Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	–	3.33	40.79	3.33	37.46

Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае это 1.54 %.

Таким образом, можно сказать, что ситуация развивается для предприятия в худшую сторону. Об этом свидетельствуют такие признаки, как не значительный рост объема продаж, задержка с погашением дебиторской задолженности. С другой стороны, валовая маржа предприятия растет, свидетельствуя о грамотной ценовой политике предприятия.

В целом рыночную деятельность организации можно признать неудовлетворительной, обратив внимание на улучшение некоторых показателей.

Поэтому, в целях выхода из сложившейся экономической ситуации и преодоления негативных финансовых тенденций в состоянии ООО «Златоустовский водоканал» необходимы комплексные решения направленные на повышения объема предоставленных услуг, снижения расходов, повышения прибыльности компании.

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА ДОХОДОВ И ИХ РОСТУ В ООО «ЗЛАТОУСТОВКИЙ ВОДОКАНАЛ»

3.1 Разработка мероприятий по повышению доходов ООО «Златоустовский водоканал»

В целях повышения доходов ООО «Златоустовский водоканал» возможно предложить следующие мероприятия:

1. Провести работу по усилению контроля и управлению дебиторской задолженностью. Значительную долю в объеме дебиторской задолженности составляют долги потребителей по оплате услуг водоснабжения и водопотребления. Увеличить поток желающих погасить задолженность возможно, если предложить списать пени, начисленные за несвоевременную оплату.

2. Разработать штрафные санкции при выявлении таких случаев, как несанкционированное включение в водопроводные и канализационные сети юр. лиц и ИП, а так же частного сектора, с целью уменьшения потерь воды, и, как следствие, недополученных доходов.

Рассмотрим каждое мероприятие более подробно.

Одной из наиболее распространенных проблем предприятий жилищно–коммунального комплекса является рост задолженности населения за оказанные коммунальные услуги. Процент собираемости платежей с населения составляет 80–90 %. Соответственно ежемесячно увеличивается задолженность населения перед управляющими компаниями. С каждым месяцем все больше потребителей перестают производить оплату коммунальных услуг, в том числе и потому, что отсутствуют реальные действия со стороны управляющих компаний по взысканию задолженности.

Обязанность по внесению платы за жилое помещение и коммунальные услуги установлена ч. 1 ст. 153 Жилищного кодекса РФ (ЖК РФ).

Расчеты за жилое помещение и коммунальные услуги осуществляются гражданами через товарищество собственников жилья либо жилищный кооператив или управляющую организацию (ст. 110, 138, 162 ЖК РФ).

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) занимает исключительное положение в ряду прочих отраслей экономики.

Управляющая компания является коммерческой. Она не имеет прямого отношения ни к дому, ни к жильцам. Собственники жилья нанимают ее для управления многоквартирной или жилой комплексом. Взаимоотношения и расчеты владельцев помещений с управляющей компанией выстраиваются на основе договора.

Достоинством данных предприятий является то, что спрос на услуги в данной отрасли является одним из самых стабильных, так как услуги, оказываемые населению, всегда востребованы.

С другой стороны в силу специфики своей деятельности и законодательных ограничений организации ЖКХ не имеют возможности реализовывать свои услуги на условиях предоплаты, более того услуги данных предприятий оплачиваются только после и при условии их стопроцентного выполнения. Следствием этих факторов является и недостаток - высокий уровень дебиторской задолженности.

Проблема управления дебиторской задолженностью, всегда была актуальной для предприятий сферы ЖКХ, а в условиях изменения системы финансирования данных организаций от ее решения зависит зачастую не только эффективность деятельности компании, но и сам факт ее дальнейшего существования.

Дебиторская задолженность ООО «Златоустовский Водоканал» на протяжении всех 3-х анализируемых периодов растёт, в 2017 году увеличилась на 67,3%, в 2018 году на 33,4%. В структуре баланса дебиторская задолженность занимала в 2016 году - 42,2%, в 2017 году - 74,1%, в 2018 г. - 81,6%, в основном состоящая из краткосрочной задолженности, платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев.



Рисунок 5 – Диаграмма дебиторской задолженности, в тыс.руб.

Дебиторская задолженность данных организаций разделяется на:

- задолженность потребителей жилищно-коммунальных услуг;
- собственников жилых помещений физических и юридических лиц;
- задолженность бюджетов всех уровней по финансированию предприятий

жилищно-коммунального комплекса, предоставленных гражданам льгот и субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг.

Задолженность населения по оплате жилья и коммунальных услуг – наиболее распространенный вид долгов в ЖКХ и УК.

Удельный вес данной категории работ достигает 75 – 90 %. При этом, доля сомнительной дебиторской задолженности может, составляет порой более 50 %.

Организации ЖКХ и УК (управляющие компании) осуществляют взаимодействие не столько с контрагентами, которые сознательно вступают в договорные отношения и принимают на себя обязательства по оплате услуг, сколько с лицами (в основном физическими), воспринимающими потребляемые услуги как нечто обязательное, навязанное, не поддающееся управлению и регулированию. Поэтому причины нарушения сроков оплаты зачастую основаны не на экономической составляющей, а психологии людей.

Практика деятельности управляющих компаний показывает, что более 45% потребителей нарушают платежную дисциплину, из них выделяют:

- 9 – 15 % по причине отсутствия денежных средств (потеря работы, чрезвычайные происшествия и т.п.);
- 15 – 20 % – оплата происходит с нарушением сроков от 1 до 6 месяцев, по причине привычки, менталитета;
- 2 – 3 % – граждане с высоким уровнем доходов, которые платят редко (1-2 раза в год) в связи с нехваткой времени;
- 1 – 2 % – не производят оплату и отказываются от какого-либо сотрудничества, ждут истечения срока исковой давности т.д.

Так же немаловажно для организаций сферы ЖКХ приобретает деятельность по следующим из рассмотренных ранее направлений: анализ дебиторской задолженности, разработка штрафных мер и санкций, инкассация и реализация дебиторской задолженности, создание резервов по сомнительным и безнадежным долгам.

Можно сделать вывод, что деятельность по управлению дебиторской задолженности в организациях сферы ЖКХ организована не очень эффективно. Среди часто встречающихся проблем можно выделить:

- управление дебиторской задолженности не ведется совсем или осуществляется периодически;
- отсутствуют четкие принципы и система управления дебиторской задолженностью;
- отсутствуют лица, в обязанности которых входило бы управление дебиторской задолженностью;
- нет четкой системы документооборота, системы контроля и обмена информацией о состоянии дебиторской задолженности между специалистами и отделами;
- отсутствуют формы документов, которые бы упрощали учет, анализ и инкассацию дебиторской задолженности и т.д.

Плата за услуги ЖКХ складывается из двух основных составляющих:

- оплата коммунальных услуг;
- расходы на содержание и ремонт систем.

Коммунальными называются те услуги, которые обеспечивают жилище энергетическими и природными ресурсами. Оплата их подлежит тарифному регулированию.

К видам коммунальных услуг относят горячее и холодное водоснабжение, водоотвод, поставку газа и электричества, услуги отопления.

Нарушение порядка расчетов, задержки поступления платежей от жильцов дома чреваты для организации невозможностью вовремя расплатиться с поставщиками тепла, воды, электроэнергии и подрядчиками, дополнительными расходами на уплату пени, а для жильцов, в том числе и тех, кто добросовестно платит, – приостановкой или ограничением предоставления коммунальных услуг.

В целях обеспечения полноты расчетов за жилищно-коммунальные услуги компании вынуждены немало времени уделять работе с задолжниками.

Процедура взыскания задолженности по жилищным платежам не урегулирована ни жилищным законодательством, ни подзаконными нормативными актами.

Это можно объяснить тем, что правоотношения и жизненные обстоятельства настолько многообразны, что единообразия при взыскании долга нет и быть не может.

Рассмотрим, какие возможности уже существуют по взысканию задолженности.

Одним из способов является размещение списка должников на доске объявлений, призвана оказать психологическое влияние на неплательщиков, но не всегда оказывается действенной на практике.

Так же можно ограничить или приостановить оказания коммунальных услуг. Нередко обслуживающие организации прибегают к такой мере воздействия на должников, как отключение услуг ЖКХ (поквартирное либо всего дома).

Должников часто лишают водоснабжения и устанавливают в соответствующем месте стояка заглушку на канализацию.

Правила предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов возможность приостановления или отключения коммунальной услуги в отношении квартиры или дома конкретного должника. Размер задолженности при этом должен превышать сумму трехмесячных размеров платы за коммунальную услугу. Потребителю обязательно направляется письменное предупреждение о возможности ограничения или прекращения оказания той или иной услуги, а возобновление ее предоставления осуществляется в течение двух дней с момента полного погашения задолженности.

Передача задолженности коллекторским агентствам. Случаи заключения договоров с коллекторскими фирмами о взыскании с населения долгов по ЖКХ не так уж многочисленны, но тем не менее встречаются.

Выселение из квартиры. Такая радикальная мера применяется в настоящее время только в отношении нанимателей квартир по договору социального найма и только в судебном порядке (ст. 90 ЖК РФ). Размер задолженности не имеет значения, основанием для выселения является факт неуплаты без уважительных причин платежей за жилое помещение и коммунальные услуги более чем за шесть месяцев.

Подводя итог, можно отметить то, что для успешного управления дебиторской задолженностью предприятиям сферы ЖКХ не хватает специалистов, обладающих соответствующими знаниями и навыками, методиками и инструментами управления дебиторской задолженностью.

В целом, безусловно, учитывая высокую социальную значимость данной деятельности, законодатель ограничивает возможность компаний сферы ЖКХ разрешено прекращать поставки коммунальных услуг неплательщикам (после 6 месяцев задолженности), возбуждать судебное делопроизводство в отношении

неплательщиков вплоть до выселения их в общежития и др. Однако, указанные жесткие меры организации сферы ЖКХ применяют достаточно редко.

Более эффективным и действенным будет применение различных предупредительных мер и процедур. В рамках взаимодействия с потребителями организациям сферы ЖКХ можно порекомендовать следующие направления активизации и усиления информационной и разъяснительной работы:

- организация и проведение массовых собраний;
- осуществление информационных и предупредительных звонков;
- размещение объявлений на стендах у подъездов;
- изготовление квитанций об оплате услуг разного цвета, в зависимости о наличии и величины задолженности;
- распространение информационных листовок, содержащих информацию о последствиях неуплаты;
- рассылка уведомлений о подачи искового заявления в судебные инстанции.

В исследуемой обслуживающей компании существует план ликвидации дебиторской задолженности.

У населения (граждан) существует обязанность по оплате оказанных жилищно-коммунальных услуг организациям, которые их предоставляют. В настоящее время не все организации по разным причинам не все граждане добросовестно выполняют свою обязанность по оплате.

Жилищный кодекс Российской Федерации и Правила предоставления коммунальных услуг, утвержденные постановлением Правительства РФ 23 мая 2006 г. № 307, дают возможность не только активизировать работу по взысканию задолженности, но и ужесточить меры, применяемые к должникам. Для эффективной организации работы с долгами необходимо осуществлять комплексные меры.

Главное внимание при этом должно уделяться снижению и предупреждению задолженности, которая возникла относительно недавно, так как долгосрочную

задолженность взыскать гораздо сложнее. И как основной результат (цель деятельности), которого при этом необходимо достигнуть, – увеличение собираемости платежей за ЖКУ, достаточных для покрытия издержек деятельности и получения прибыли.

Работа с должниками предполагает использование четырех взаимосвязанных систем: выявление задолженности (мониторинг задолженности);

- предупреждение задолженности;
- снижение задолженности;
- взыскание задолженности через суд. Система выявления задолженности (мониторинг задолженности).

Цели мониторинга включают:

- выявление должников;
- сбор информации, необходимой для последующего совершенствования деятельности организации, направленной на работу с должниками.

Мониторинг позволяет оперативно реагировать на процессы, происходящие в сфере сбора платежей с потребителей. При проведении мониторинга осуществляются следующие действия:

- сбор информации о текущем состоянии лицевых счетов потребителей;
- обобщение информации;
- анализ информации.

Сущность деятельности по выявлению задолженности состоит в сопоставлении информации о счетах, выставленных на оплату, и фактически внесенных платежах.

В соответствии с законодательством Российской Федерации меры, которые можно применять к неплательщикам, различаются в зависимости от продолжительности задолженности.

Например, по отношению к тем, кто не оплачивает жилищно-коммунальные услуги меньше 3 месяцев, это может быть просто оповещение. При наличии задолженности, превышающей шесть ежемесячных размеров платы, допустимо

приостановление или ограничение предоставления потребителю коммунальных услуг.

В связи с этим при обобщении информации о текущем состоянии лицевых счетов потребителей рекомендуется классифицировать задолженность по срокам на предложенные группы (до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев, от 6 до 3 лет, свыше 3 лет). После того как информация собрана и обобщена, следует переходить к мониторингу задолженности.

Кроме того, мониторинг задолженности должен быть строго направлен на решение поставленных задач. С помощью постоянного мониторинга лицевых счетов можно на ранних стадиях выявлять неплательщиков.

По взысканию задолженности по коммунальным платежам и повышению культуры жильцов в сфере оплаты за коммунальные услуги, проводится работа по взысканию задолженности в судебном порядке и разъяснительная работа с использованием телефонной связи.

В качестве выводов хотелось бы еще раз подчеркнуть тот факт, что в условиях изменения системы финансирования ЖКХ неэффективная деятельность по управлению дебиторской задолженностью, наличие просроченных и безнадежных долгов не только оказывают негативное влияние на результативность деятельности управляющих компаний, но и ухудшают качество услуг и жизни граждан, добросовестно исполняющих свои обязательства.

Величина дебиторской задолженности ООО «Златоустовский водоканал» в 2018 году составила 97 129 тыс. руб.

В компании выделяют около 15 тысяч неплательщиков, у которых задолженность за коммунальные услуги свыше 6 месяцев. Рост дебиторской задолженности приводит к отвлечению оборотных средств непосредственно из оборота, а это может привести к уменьшению средств на счетах, что отрицательно влияет на платежеспособность предприятия.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств, снизить риск возникновения

просроченной дебиторской задолженности и улучшить показатели ликвидности, является система скидок. Предоставляемая скидка должна вызывать у неплательщика интерес и стремление к выполнению оговоренных условий.

Предложим ООО «Златоустовский водоканал» рассмотреть варианты предоставления скидок тем гражданам, которые являются задолжниками. Льготные скидки с оплаты ЖКУ предоставляются гражданам не более чем на одну квартиру (жилое помещение) исходя из ставок, цен и тарифов. Срок данной акции 1 год. Распределим дебиторов по срокам неуплаты и занесем данные в таблицу 23.

Таблица 23 – Количество дебиторов и сроки неуплаты, тыс. руб.

В тысячах рублей

Количество квартир	Оплата произведена	Недополученный доход, тыс. руб.	%
26 031	Своевременно	39 046	40,2
14 505	1–2 месяца	21 757	22,4
8 677	2–4 месяца	13 015	13,4
15 541	Свыше 6 месяцев	23 311	24
64 753	–	97 129	100

Исходя, из данных таблицы 23 проценты недополученного дохода можно распределить так: 24 % приходится на задолженность свыше 6 месяцев, 13,4 % на задолженность от 2 – 4 месяцев.

Введём скидку на авансовые платежи для коммунальной системы, предположительно суммы скидки равны 10 %.

Если рассмотреть скидку 10 % – то для потребителя это является ощутимой скидкой для поощрения и мотивирования платежа, а с другой стороны для предприятия не большие потери сопоставимые с активностью дебиторов:

– граждане, которые оплачивают своевременно, скидка предоставляться не будет. Так как данная акция будет работать только для должников. Возможность погашения задолженности со скидкой, и не доведения ее до суда;

– для граждан, у которых оплата производится сроком от 1 до 2 месяцев ввести скидку 10 %;

– на задолженности от 2 до 4 месяцев скидка 10 %;

– задолженность свыше 6 месяцев взимается через суд.

На основании данных полученных в таблице 23 приведем разработанные скидки в таблице 24.

Таблица 24 – Введение системы скидок

В тысячах рублей

Оплата произведена	Количество квартир, тыс. руб.	Коммунальные платежи	Скидка, в %	Сумма скидки, тыс. руб.	Итого сумма со скидкой, тыс. руб.
Своевременно	26 031	39 045,86	-	-	39 045,86
1-2 месяца	14 505	21 756,90	10	2 175,69	19 581,21
2-4 месяца	8 677	13 015,29	10	1 301,53	11 713,76
Свыше 6 месяцев	15 541	23 310,96	-	-	23 310,96
Итого	64753	97 129,00	-	-	93 651,78

Как видно из таблицы 24, сумма скидки является незначительной, но выгодной для потребителей, а это означает, что данная система скидок будет выгодна и компании, и должникам по коммунальным услугам. Кроме того, вся сумма пени начисленной должникам при полном погашении задолженности будет списана.

Ожидание от данной акции будет следующим:

– сократиться численность должников;

– возрастает стимулирование к своевременной оплате, благодаря возможности погашения задолженности со скидкой и экономии собственных денежных средств.

Таблица 25 – Результаты от введения системы скидок на прогнозный период

Оплата произведена	Количество квартир	В тысячах рублей
		Недополученный доход, тыс. руб.
Своевременно	26 031	39 046
1-2 месяца	14 505	13 054
2-4 месяца	8 677	7 809
Свыше 6 месяцев	15 541	19 814
Итого	64 753	79 723

Исходя из данных таблицы 25, можно сделать вывод, что количество задолжников значительно сократилось. Соответственно, скидки привлекают клиентов вовремя оплачивать коммунальную задолженность.

При анализе информации о задолженности рекомендуется учитывать три аспекта.

1. Определить, какое направление работы с потребителями наиболее актуально: снижение задолженности либо ее предупреждение.

2. Производить анализ информации о должниках по продолжительности задолженности и сумме долга. Так, в целях минимизации затрат на деятельность по снижению задолженности можно направить усилия на лиц, у которых большая сумма долга (срок задолженности может быть коротким). Другой вариант - работать с продолжительной задолженностью (небольшие суммы).

3. Определить, в каком направлении следует совершенствовать деятельность организации, направленную на работу с должниками.

Чтобы работа по выявлению задолженности была эффективной, ее следует осуществлять регулярно (то есть не допускать длительных перерывов) с определенной периодичностью (ежеквартально, ежемесячно).

В заключении заметим, что предлагаемое мероприятие позволит снижать дебиторскую задолженность.

Далее было предложено разработать штрафные санкции при выявлении таких случаев, как несанкционированное включение в водопроводные и канализационные сети юр. лиц и ИП, а так же частного сектора, с целью уменьшения потерь воды, и, как следствие, недополученных доходов.

Подключение к водопроводным системам должно осуществляться специалистами. В противном случае могут быть допущены ошибки, влияющие на качество и безопасность предоставления данной коммунальной услуги.

Лица, желающие подключиться к водопроводу должны подать соответствующую заявку в ООО «Златоустовский водоканал». При удовлетворении заявки с абонентом заключается договор и осуществляется присоединение к сетям.

Если подключение к водопроводу носит незаконный характер, то нарушителя ждет наказание. За нарушения при использовании и подключении к водопроводным системам КоАП предусмотрена ответственность.

Статьей 7.2 кодекса для нарушителей устанавливаются следующие штрафы:

- для физических лиц – одной тысячи до одной тысячи пятисот руб.;
- для должностных лиц – от двух тысяч до трех тысяч руб.;
- для организаций – от двадцати тысяч до тридцати тысяч руб.

Помимо указанных штрафов потребителю придется заплатить и за использованную за весь предшествующий период воду. Нарушитель также рискует попасть и под уголовную ответственность по ст. 158 УК РФ.

По уголовному кодексу за нарушения можно получить даже лишение свободы до года.

Важно учитывать также тот факт, что самовольное подключение может привести к порче труб, нарушениям работы системы. Собственники сетей могут предъявить к нарушителям свои имущественные претензии.

Поэтому ООО «Златоустовский водоканал» предлагается произвести осмотр сетей на наличие незаконной врезке, выявленные данных ситуаций и постановка на учет. В результате данных мероприятий ООО «Златоустовский водоканал» предположительно сможет увеличить выручку на 10 – 15 %.

Далее проведем оценку эффективности предложенных мероприятий.

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

В результате предложенных мероприятий прогнозируется снижение дебиторской задолженности на 17 406 тыс. руб. или на 17,9 % и повышение выручки компании на 15 %.

В таблице 26 представлены основные экономические показатели деятельности ООО «Златоустовский водоканал» на прогнозный период.

Таблица 26 – Основные экономические показатели деятельности

ООО «Златоустовский водоканал» на прогнозный период

В тысячах рублей

Состав балансовой прибыли	2018	Прогноз	Изменение за период	
			тыс. руб.	%
Выручка	251 402	306 518	55 116	121,92
Себестоимость продаж	247 783	302 083	54 300	121,91
Валовая прибыль	3 619	4 435	816	122,55
Прибыль (убыток) от продаж	3 619	4 435	816	122,55
Проценты к уплате	149	149	0	100,00
Прочие доходы	81 456	81 456	0	100,00
Прочие расходы	71 760	71 760	0	100,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	5 928	6 744	816	113,77
Текущий налог на прибыль	2 155	2 452	297	113,77
Чистая прибыль (убыток)	3 679	4 292	613	116,67

Таким образом, в результате произведенного расчета видно, что выручка компании увеличивается на 21,91 % или на 55 116 тыс. руб., при этом прибыль от продаж увеличивается на 816 тыс. руб., а чистая прибыль на 613 тыс. руб., что говорит о повышении эффективности деятельности компании.

Представим динамику доходов ООО «Златоустовский водоканал» на прогнозный период.

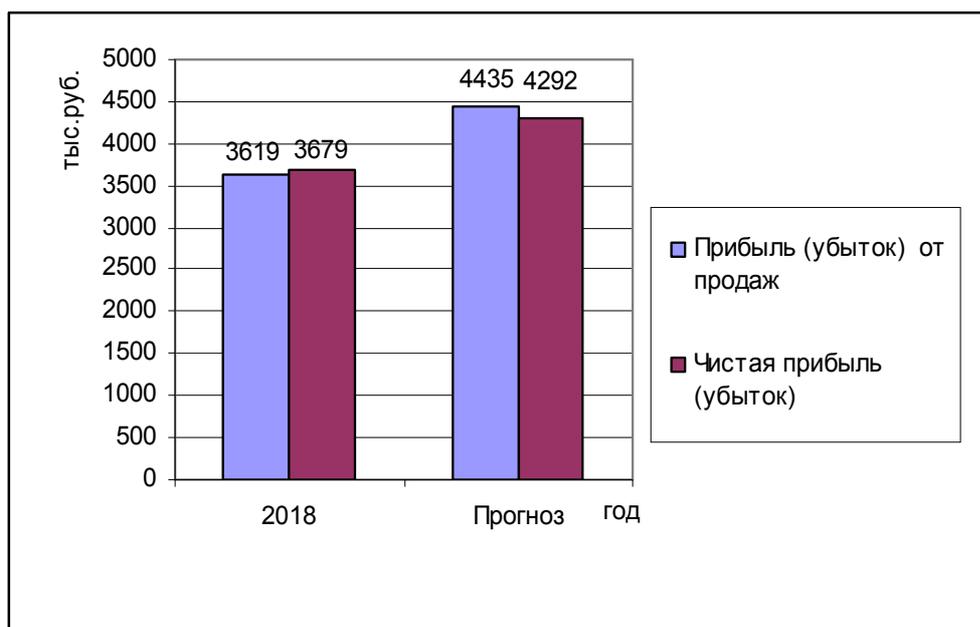


Рисунок 6 – Структура доходов ООО «Златоустовский водоканал» на прогнозный период, в тыс.руб.

Позитивным моментом является прибыли от продаж и чистой прибыли – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово–хозяйственной деятельности предприятия несколько увеличилась.

Таблица 27 – Анализ рентабельности

Показатели	В процентах		
	2018	Прогноз	Изменение за период
Рентабельность продаж (валовая маржа), %	1,44	1,45	0,01
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	1,46	1,51	5,0
Рентабельность затрат, %	1,42	1,43	0,01

Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае показатель увеличивается.

При этом рентабельность продаж так же увеличивается с 1,44 % до 1,45 %, что является положительным моментом в деятельности компании.

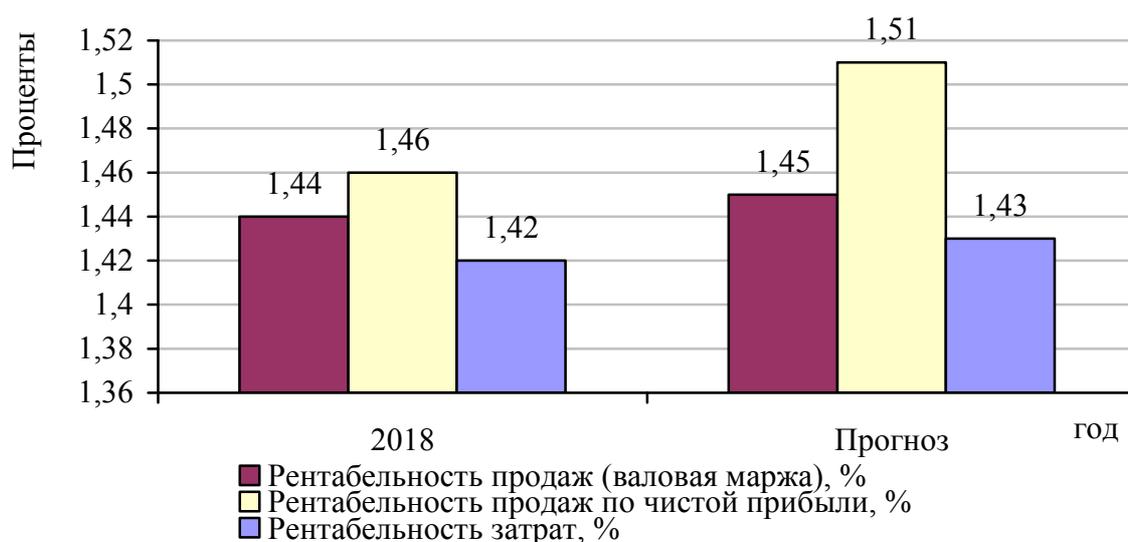


Рисунок 7 – Динамика рентабельности ООО «Златоустовский водоканал» на прогнозный период

Можно сказать, что ситуация развивается для предприятия в лучшую сторону. Об этом свидетельствуют такие признаки, как рост объема продаж, снижение объема дебиторской задолженности.

Таким образом, можно сказать, что предложенные мероприятия эффективны, задачи работы решены, и цель исследования достигнута.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, экономическое назначение доходов состоит в возмещении текущих затрат и расходов на реализацию. Известным является постулат о том, что экономический субъект не может функционировать без получения дохода, так его дальнейшее функционирование не является возможным.

Значение доходов также состоит в увеличении оборачиваемости капитала организации, в удовлетворении материальных и социальных потребностей сотрудников и учредителей, в повышении инвестиционной и имиджевой привлекательности организации.

Оценка уровня доходности функционирования организации, проведенная с помощью методов экономического и финансового анализа, позволяет получить конкретные показатели, определяющие не только наличие или отсутствие прибыли организации, но и точно оценить долю доходов в выручке от реализации, и точно определить эффективность каждого вложенного в производственные процессы рубля.

Наличие таких данных позволяет осуществлять не только краткосрочное текущее планирование деятельности предприятия, но и долгосрочное стратегическое планирование, так как высокая доходность организации позволяет инвестировать, получать инвестиции для дальнейшего развития (увеличение интенсивности производства, увеличение масштабов и сложности производства и т. д.), то есть расти и развиваться.

Ознакомившись с теоретическими аспектами бухгалтерского учета доходов, можно сказать, что учет данных показателей является необходимым условием для любой организации. Знание величины доходов позволяет руководителям адекватно оценить возможности своей фирмы и принять правильные управленческие решения.

Значение своевременного качественного анализа прибыли и рентабельности для предприятия трудно переоценить. Результаты исследований формируют ценную информацию, на основе которой принимаются важные управленческие

решения, совершенствуется планирование деятельности компании, производится оценка и контроль над выполнением финансовых планов, а также, в целом, улучшается эффективность деятельности компании.

ООО «Златоустовский водоканал» зарегистрирована 22 декабря 2004 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области. Руководитель организации: директор Иванов Андрей Александрович.

Юридический адрес ООО «Златоустовский водоканал» – 456219, Челябинская область, город Златоуст, проспект им Ю.А.Гагарина 3-й мкр, 37 А. Основным видом деятельности является «Забор и очистка воды для питьевых и промышленных нужд», зарегистрированы 33 дополнительных вида деятельности. Организации ООО «Златоустовский водоканал» присвоены ИНН 7404040139, ОГРН 1047402518349, ОКПО 74219435.

В результате анализа ключевых финансовых показателей ООО «Златоустовский водоканал» нами установлено следующее. Финансовое состояние ООО «Златоустовский водоканал» на 31.12.2018 лучше финансового состояния половины всех малых предприятий, занимающихся видом деятельности забор и очистка воды для питьевых и промышленных нужд (код по ОКВЭД 36.00.1). При этом в 2018 году финансовое состояние ООО «Златоустовский водоканал» улучшилось.

Средние финансовые показатели для указанного вида деятельности ниже средних показателей по всем отраслям. Поэтому в сравнении с общероссийскими показателями ООО «Златоустовский водоканал» имеет менее высокий результат. Финансовое положение ООО «Златоустовский водоканал» примерно соответствует среднему финансовому состоянию сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе Росстата и удовлетворяет указанным выше критериям.

Таким образом, можно сказать, что ситуация развивается для предприятия в худшую сторону. Об этом свидетельствуют такие признаки, как не значительный рост объема продаж, задержка с погашением дебиторской задолженности. С другой стороны, валовая маржа предприятия растет, свидетельствуя о грамотной ценовой политике предприятия.

В целом рыночную деятельность организации можно признать неудовлетворительной, обратив внимание на улучшение некоторых показателей.

Поэтому, в целях выхода из сложившейся экономической ситуации и преодоления негативных финансовых тенденций в состоянии ООО «Златоустовский водоканал» необходимы комплексные решения направленные на повышения объема предоставленных услуг, снижения расходов, повышения прибыльности компании.

В целях повышения доходов ООО «Златоустовский водоканал» были предложены следующие мероприятия:

1. Провести работу по усилению контроля и управлению дебиторской задолженностью. Значительную долю в объеме дебиторской задолженности составляют долги потребителей по оплате услуг водоснабжения и водопотребления. Увеличить поток желающих погасить задолженность возможно, если предложить списать пени, начисленные за несвоевременную оплату.

2. Разработать штрафные санкции при выявлении таких случаев, как несанкционированное включение в водопроводные и канализационные сети юр. лиц и ИП, а так же частного сектора, с целью уменьшения потерь воды, и, как следствие, недополученных доходов.

В результате предложенных мероприятий прогнозируется снижение дебиторской задолженности на 17406 тыс. руб. или на 17,9% и повышение выручки компании на 15%.

Выручка компании увеличивается на 21,91% или на 55116 тыс. руб., при этом прибыль от продаж увеличивается на 816 тыс. руб., а чистая прибыль на 613 тыс. руб., что говорит о повышении эффективности деятельности компании.

Позитивным моментом является прибыли от продаж и чистой прибыли – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия несколько увеличилась.

Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае показатель увеличивается.

При этом, рентабельность продаж так же увеличивается с 1,44% до 1,45%, что является положительным моментом в деятельности компании.

Можно сказать, что ситуация развивается для предприятия в лучшую сторону. Об этом свидетельствуют такие признаки, как рост объема продаж, снижение объема дебиторской задолженности.

Таким образом, можно сказать, что предложенные мероприятия эффективны, задачи работы решены, и цель исследования достигнута.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации Российской Федерации, часть первая. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года. Одобрен Советом Федерации.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации Российской Федерации, часть вторая. Принят Государственной Думой 22 декабря 1995 года. Одобрен Советом Федерации.
3. Авдеев, А.М. Анализ сильных и слабых сторон организации, угроз и благоприятных возможностей для неё со стороны внешней среды. /А.М. Авдеев.– М.: Дело, 2015. – 225 с.
4. Азрилиян, А. Н. . Большой экономический словарь: 24. 8 тыс. терминов./ А.Н. Азрилиян, О.М. Азрилиян – М: Институт новой экономики, 2017. – 1280 с.
5. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности /Богдановская Л. А., Виногоров Г. Г., Мигун О. Ф. / Под общ. ред. В. И. Стражева. – Мн.: Высшая школа, 2018. – 425 с.
6. Баканов, М. И., Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 340 с.
7. Бланк, И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2017. – 785 с.
8. Бланк, И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – Киев: Ника – Центр, Эльга, 2018. – 496с.
9. Бланк, И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2017. – 656 с.
10. Богатин, Ю.В., Швандар, В.А. Производство прибыли / Ю.В. Богатин, В. А. Швандар. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2015. – 256 с.
11. Борисов, М. Региональное раздвоение / М.Борисов // Эксперт. 2018. №37. – 26 – 29с.
12. Бороненкова, С. А. Финансовый анализ предприятий / С.А. Бороненкова. – Екатеринбург: Урал. гос. университет, 2015. – 260 с.

13. Вакуленко, Т.Г., Фомина, Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г.Вакуленко, Л.В. Фомина. СПб.: Герда, 2017. – 288 с.
14. Ван, Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Ван Хорн Дж. М.: Финансы и статистика, 2015. – 234 с.
15. Ван, Хорн Дж.К. Основы управления фирмой: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2018. – 800 с.
16. Дибб, С. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб. – СПб.: Питер, 2015. – 255 с.
17. Зайцев, Н. Л. Экономика промышленного предприятия / Л.Н.Зайцев. – М.: Инфра – М, 2015. – 284 с.
18. Ершов, Л.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Л.Г. Ершов. СПб.: Герда, 2016. – 288 с.
19. Ерямов, С.В. Оценка бизнеса и инновации / С.В. Ерямов. СПб.: Питер, 2016. – 336 с.
20. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 512 с.
21. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 240 с.
22. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 250 с.
23. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет / Н.П. Кондраков. – М.: ИПБ – БИНФА, 2018. – 325 с.
24. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л.И. Кравченко. – М.: ООО «Новое знание», 2017. – 526 с.
25. Любушкин, Н.П., Лещева, В.Б. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушкин, В.Б. Лещева. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 471 с.

26. Маркарьян, Э.А., Герасименко, Г.П. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко.: ПРИОР, 2017. – 660 с.
27. Маркарьян, Э.А., Герасименко, Г.П., Финансовый анализ. 3–е изд., перераб. и доп. / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко. М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2015. – 224 с.
28. Матвеев, П. С. Анализ деятельности фирмы. Микро и макрофакторы / П.С. Матвеев.– М.: Эра, 2015. – 285 с.
29. Мескон, М., Альберт, М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело. – 2016.– 176 с.
30. Остапенко, В. Финансовое состояние предприятия: оценка, пути повышения / В. Остапенко // Экономист. 2015. № 3. – 45 – 46 с.
31. Патров, В.В. Комментарии к положению по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02. / В.В. Патров // Бухгалтерский учёт. № 5. – 2015. – 16 – 23 с.
32. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент / Л.Н. Павлова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2017. – 196 с.
33. Савицкая, Г.В Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИП Новое знание, 2015. – 618 с.
34. Савицкая, Г.В Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИП «Экоперспектива», 2016. – 415 с.
35. Самсонов Н.Ф. Финансовый менеджмент / Н.Ф. Самсонов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2016. – 294 с.
36. Сафронов, Н.А. Экономика предприятия / Н.А. Сафронов. – М.: Юрист, 2015. – 323 с.
37. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2017. – 206 с.
38. Федоров, В.С., ПБУ 18/02: расчет налога на прибыль по – новому / В.С. Федоров. // Практическая бухгалтерия. 2017. № 2. – 42 – 48 с.
39. Финансовое управление фирмой / под ред. Терехина В.И. М.: Экономика,

2015. – 252 с.

40. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е.С. Стояновой. 4 – е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2016. – 656 с.

41. Финансово – кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 346 с.

42. Финансовый бизнес – план / под ред. Попова В.М. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 480 с.

43. Финансы предприятий / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 447 с.

44. Хонгрэн, Т., Фостер, Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. / Т. Хонгрэн, Дж. Фостер. М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2016. – 320 с.

45. Черненко, А.Ф. Рентабельность капитала / А.Ф. Черненко. Челябинск: ЮУрГУ, 2015. – 26 с.

46. Черненко А.Ф. Совершенствование методов оценки текущей платежеспособности. / А.Ф. Черненко // Аудитор.– 2015. – № 11. – 38 – 40 с.

47. Чернов, В.А. Финансовая политика организации / под ред. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 247 с.

48. Чернов, В.А. Экономический анализ / Под ред. проф. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 686с.

49. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С. Финансы предприятий. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 343 с.

50. Яковлев, Ю. С. Финансовый менеджмент. / Ю.С. Яковлев. – М.: Дрофа, 2017. – 672 с.

51. Яцюк Н.А., Халевинская Е.Д. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ – 2018. – № 1. – 10 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс

Полное наименование: **ООО "ЗЛАТОУСТОВСКИЙ "ВОДОКАНАЛ"**

ИНН: **7404040139**

Вид деятельности (по ОКВЭД): 36.00.1 - Забор и очистка воды для питьевых и промышленных нужд

Форма собственности: 16 - Частная собственность

Организационно-правовая форма: 12300 - Общества с ограниченной ответственностью

Отчетность составлена в **тысячах рублей**

Наименование показателя	Код	31.12.18	31.12.17	31.12.16	31.12.15	31.12.14	31.12.13
АКТИВ							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Основные средства	1150	14 025	17 632	19 616	17 770	15 376	11 145
Финансовые вложения	1170	1	9	11	739	739	744
Отложенные налоговые активы	1180	0	1	9	22	5	7
Прочие внеоборотные активы	1190	1 433	1 433	1 450	1 450	1 541	1 161
Итого по разделу I	1100	15 459	19 075	21 086	19 981	17 661	13 057
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	1210	5 130	5 021	5 660	5 674	5 726	7 411
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	198	374	304	75	37	1
Дебиторская задолженность	1230	97 129	72 805	43 506	32 178	47 269	41 117
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	31 863	33 749	22 788	9 004
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	677	182	135	252	738	524
Прочие оборотные активы	1260	432	764	504	1 744	1 033	721
Итого по разделу II	1200	103 566	79 146	81 972	73 672	77 591	58 778
БАЛАНС	1600	119 025	98 221	103 058	93 653	95 252	71 835
ПАССИВ							
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	28 970	28 970	28 970	28 970	28 970	28 970
Нераспределенная прибыль	1370	6 046	2 367	1 024	1 155	6 576	(7 284)

(непокрытый убыток)							
Итого по разделу III	1300	35 016	31 337	29 994	30 125	35 546	21 686
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Отложенные налоговые обязательства	1420	429	336	80	3	51	69
Итого по разделу IV	1400	429	336	80	3	51	69
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	1510	1 579	5 002	12 698	16 369	19 150	5 009
Кредиторская задолженность	1520	76 859	56 277	55 488	43 358	37 673	41 939
Оценочные обязательства	1540	5 142	5 269	4 798	3 798	2 832	3 132
Итого по разделу V	1500	83 580	66 548	72 984	63 525	59 655	50 080
БАЛАНС	1700	119 025	98 221	103 058	93 653	95 252	71 835

ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о прибылях и убытках

Полное наименование: **ООО "ЗЛАТОУСТОВСКИЙ "ВОДОКАНАЛ"**

ИНН: **7404040139**

Вид деятельности (по ОКВЭД): 36.00.1 - Забор и очистка воды для питьевых и промышленных нужд

Форма собственности: 16 - Частная собственность

Организационно-правовая форма: 12300 - Общества с ограниченной ответственностью

Отчетность составлена в **тысячах рублей**

Наименование показателя	Код	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Выручка	2110	251 402	244 532	239 331	225 381	249 177	232 729
Себестоимость продаж	2120	(247783)	(239865)	(231745)	(239 697)	(216 797)	(216 376)
Валовая прибыль (убыток)	2100	3 619	4 667	7 586	(14 316)	32 380	16 353
Прибыль (убыток) от продаж	2200	3 619	4 667	7 586	(14 316)	32 380	16 353
Проценты к уплате	2330	(149)	(1 180)	(0)	(0)	(0)	(0)
Прочие доходы	2340	81 456	47 357	42 366	57 578	30 374	25 797
Прочие расходы	2350	(71 760)	(38 764)	(48 703)	(48 195)	(43 399)	(35 930)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5 928	2 746	1 249	(4 933)	19 355	6 220
Текущий налог на прибыль	2410	(2 155)	(1 139)	(1118)	(484)	(5 510)	(1 705)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(1 063)	(854)	(118)	(1 405)	(1 624)	904
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(93)	(256)	(77)	48	18	60
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(1)	(8)	(13)	17	(3)	(476)
Прочее	2460	0	0	0	(69)	0	(27)
Чистая прибыль (убыток)	2400	3 679	1 343	131	(5 421)	13 860	4 072