

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»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 20__ г.

Анализ доходов и расходов ООО «Сервисстройреконструкция»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2020.93486. ВКР

Руководитель работы

доцент кафедры СОТ

_____ Д.В. Подшивалов

_____ 20__ г.

Автор работы

студент группы ДО–551

_____ И.И. Исакова

_____ 20__ г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 20__ г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Исакова И.И. Анализ доходов и расходов ООО «Сервисстройреконструкция» – Челябинск: ЮУрГУ, 2020, ДО–551, 71 с., 8 ил., 22 табл., библиогр. список – 51 наим., 2 прил., 15 л. плакатов ф. А4.

Объект выпускной квалификационной работы – ООО «Сервисстройреконструкция»

Предмет исследования – доходы и расходы организации и их анализ.

Цель выпускной квалификационной работы – обобщение теоретических и практических вопросов анализа доходов и расходов, для разработки рекомендаций по увеличению доходов организации, а также улучшения финансовых результатов деятельности ООО «Сервисстройреконструкция».

В выпускной квалификационной работе рассмотрено: понятие доходов и расходов организации, их классификация, методика анализа и оценки эффективности управления доходами и расходами организации, характеристика организации, осуществлен анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации, сделан анализ доходов и расходов, произведен расчет и анализ показателей эффективности использования доходов и расходов, даны рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Сервисстройреконструкция».

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться ООО «Сервисстройреконструкция» при анализе показателей организации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	8
1.1 Понятие доходов и расходов организации, их классификация	8
1.1.1 Формирование доходов организации и механизм их распределения	8
1.1.2 Формирование расходов и их классификация	15
1.1.3 Понятие прибыли и порядок её распределения	19
1.2 Методика анализа и оценки эффективности управления доходами и расходами организации.....	22
2 АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ООО «СЕРВИССТРОЙРЕКОНСТРУКЦИЯ».....	36
2.1 Краткая характеристика организации	36
2.2 Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации	43
2.3 Факторный анализ доходов и расходов.....	47
2.4 Расчет и анализ показателей эффективности использования доходов и расходов	49
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЁТА И УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СЕРВИССТРОЙРЕКОНСТРУКЦИЯ».....	54
3.1 Основные направления повышения эффективности управления доходами и расходами ООО «Сервисстройреконструкция»	54
3.2 Оценка экономической эффективности предложенных рекомендаций	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	65
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	67
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «Сервисстройреконструкция».	70
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчёт о финансовых результатах ООО «Сервисстройреконструкция».....	71

ВВЕДЕНИЕ

Значение доходов и расходов в современной рыночной экономике очень велико. Показатели доходов и расходов очень важны в системе оценки финансовой деятельности организации, степени её надежности и финансового благополучия. При сравнении доходов с расходами организации определяется прибыль – показатель, который отражает эффективность деятельности. Доходы организации – экономические выгоды, которые она приобретает за счет поступления активов (денег, другого имущества). Расходы уменьшают выгоды организации за счет того, что они выбывают в виде активов или уменьшают ее капитал.

Различают доходы и расходы от обычной и прочей деятельности. Под обычными доходами понимаются прописанные в учредительных документах виды деятельности. Прочие доходы и расходы являются побочными, не ключевыми в работе фирмы.

Источником данных для анализа доходов и расходов является отчет о финансовых результатах. Он содержит информацию по видам доходов и расходов за сравниваемые периоды.

Тема «Анализ доходов и расходов организации» важна и актуальна для любой фирмы, так как с помощью анализа можно выявить резервы для улучшения финансового состояния поэтому тема и была взята для настоящего исследования.

Целью работы является – анализ доходов и расходов, для разработки рекомендаций по совершенствованию учета, для улучшения финансовых результатов деятельности организации.

Для этого ставятся задачи:

- рассмотреть понятие доходов и расходов организации, их классификацию;
- описать методику анализа и оценки эффективности управления доходами и расходами организации;
- дать краткую характеристику ООО «Сервисстройреконструкция»;
- провести анализ доходов и расходов исследуемой организации;
- предложить рекомендации по совершенствованию учета и улучшению финансовых результатов деятельности организации.

Предмет исследования – доходы и расходы организации.

Объект исследования – ООО «Сервисстройреконструкция».

В процессе проведенного исследования использовались методы: наблюдения, сравнения, комплексного анализа и синтеза, обобщения, сравнительно-экономического анализа и др.

Методической и информационной базой для настоящего исследования послужили труды: Абрютиной Н.С., Банк С.В., Дорошенко Ю.А., Бердниковой Т.Б., Мазуриной Т.Ю., Шуляк П.Н., Пласковой Н.С. и др. авторов по вопросам учета и анализа доходов и расходов организации.

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений.

В первой главе выпускной квалификационной работы раскрыты понятия, экономическая сущность, виды доходов и расходов, основные методики анализа доходов и расходов организации.

Во второй главе работы раскрыта краткая характеристика ООО «Сервисстройреконструкция», сделан комплексный анализ деятельности организации, в том числе – структуры и динамики доходов и расходов.

Информационная основа написания работы: бухгалтерская отчетность организации за 2017–2019 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие доходов и расходов организации, их классификация

1.1.1 Формирование доходов организации и механизм их распределения

Доходы организации – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и/или погашения обязательств, которое приводит к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [7, с. 12].

Доходы организации в зависимости от направлений деятельности и условия их получения организацией могут подразделяться на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Доходы, отличные от обычных видов деятельности, считаются прочими доходами. Ниже (на рисунке 1) представлен один из способов классификации доходов – доходы от основной деятельности, а также деление по прочим доходам.



Рисунок 1 – Структура доходов организации

Доходы от обычных видов деятельности:

- выручка от продажи продукции и товаров;
- выручка, связанная оказанием услуг, или с выполнением работ организацией.

Как следствие, доходы, связанные, например, с предоставлением за плату во временное пользование своих активов по договору аренды являются прочими

доходами. Но, если предприятие самостоятельно предоставляет свое имущество в аренду, и это их основная деятельность, то выручка по аренде будет считаться поступление от обычного вида деятельности [7, с. 18].

Также существуют компании, предмет деятельности которых предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются те поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности) [7, с. 18].

В организациях, основной деятельности которых связана с участием в уставных капиталах других организаций, выручкой принято считать поступления, получение которых связано с этой деятельностью. [7, с. 19].

Доходы, которые получает организация от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) имеющихся у неё активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся всегда к прочим доходам [7, с. 20].

Выручка принимается к учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, которая равна величине поступления денежных средств и иного имущества и величине дебиторской задолженности. При продаже продукции и товаров, выполнения работ, либо оказания услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка, принимается к учету в полной сумме дебиторской задолженности.

Стоимость продукции, которая была передана предприятием, устанавливается, как правило, исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах чаще всего организации определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров) [16, с. 46]. Таким образом, когда невозможно установить стоимость товаров (ценностей), полученных организацией, либо оказанных услуг, выполненных работ величина поступления и (или) дебиторской задолженности должна определяться по ее рыночной стоимости.

Отметим, что доходами также являются поступления, которые возникают, как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, аварии, пожара, национализации и т. п.): стоимость материальных ценностей, которые остаются от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов [16, с. 47].

Важнейшим принципом деятельности экономических субъектов является обеспечение самокупаемости [30, с. 54]. Что означает, что все расходы предприятия должны покрываться его доходами. Причем сумма доходов должна быть не меньше суммы расходов, что позволяет получить прибыль, либо остаться предприятию безубыточным.

Длительный период времени сам термин «доход» не имел однозначного толкования авторами. В одних источниках, в том числе в учебниках и иных методологических пособиях, доход рассматривается как результат хозяйственной

деятельности предприятия, который получается, как разница между стоимостью реализованной продукции, выполненных работ либо оказанных услуг и всеми понесенными издержками, в других – как сумма фонда оплаты труда предприятия, а также прибыли, которую оно получило, в третьих источниках – как просто выручка от реализации продукции [38, с. 67]

Сумма налогов – налог на добавленную стоимость, либо налоги с продаж – исчисляемых согласно Налогового кодекса и предъявляемая налогоплательщиком своему покупателю, должна исключаться из общей суммы доходов [37, с. 29]. Доходы, которые выражены в иностранной валюте, должны учитываться в совокупности с доходами, которые выражены в рублях. Также существенное значение имеют и доходы от продажи имущества, например, реализации основных средств. Доходы от реализации имущества должны отражаться как прочие доходы, а остаточная стоимость и расходы, связанные с продажей основных средств, отражаются как операционные расходы.

Необходимо отметить, что в текущих реалиях, когда доход является важнейшей частью при формировании финансового результата организаций, появилась необходимость в однозначной трактовке самого понятия «доход» в целях корректного его расчёта, а также отражения в регламентированном учете. Также существуют понятия непланируемых доходов и непланируемых потерь, разница между которыми всегда увеличивает сумму валового дохода организации. Такие увеличения не планируются, а лишь учитываются в итоговых фактических показателях хозяйственной деятельности [38, с. 69].

В зависимости от видов деятельности предприятия его доходы можно классифицировать по трем группам:

- доходы от операционной деятельности;
- доходы от инвестиционной деятельности;
- доходы от финансовой деятельности.

Распределение валового дохода по определенным пропорциям имеет важное значение для экономического регулирования и контроля производственной деятельности фирмы, поскольку от размеров этих пропорций, от соотношения фондов и отчислений зависят финансовые возможности фирмы [49, с. 51].

Одним из важных факторов, который влияет на сумму всех видов прибыли организации, является размер доходов, который формируется фирмой в процессе ее операционной деятельности. Под операционной деятельностью понимают основной вид деятельности организации, с целью осуществления, которого она создана [38, с. 69]. В зависимости от отрасли экономики, к которой принадлежит фирма, определяется характер ее операционной деятельности.

Если компания при своей регистрации заявила, что сдача в аренду или лизинг своего имущества является основной деятельностью, то арендная плата и лизинговые платежи являются доходом от основной или операционной деятельности. В остальных же случаях получение арендной платы, либо же дохода от продажи имущества в лизинг будет считаться доходом от инвестиционной деятельности. Доходы по инвестиционной деятельности формируются за счет:

- доходов, связанных с продажей объекта имущества, на подготовку которого к использованию было затрачено длительное время, либо существенные денежные средства;
- суммы излишков, которые были выявлены в результате проведения инвентаризации инвестиционных активов;
- расходы от недостачи и расходы от порчи инвестиционных активов;
- доходы, а также расходов, могущие сформироваться в связи с участием в уставных фондах других компаний;
- расходы, а также доходы по договорам простого товарищества;
- доходы, а также расходы, связанные с вложениями финансовых средств в долговые ценные бумаги других компаний;
- суммы образованных резервов под обесценение краткосрочных финансовых вложений также могут быть расценены как доходы от инвестиционной деятельности;
- прибыль или убытки прошлых периодов по инвестиционной деятельности, которые были выявлены в текущем периоде.

Финансовая деятельность должна приносить предприятию доход в виде эмиссионного дохода от выпуска облигаций или акций и их реализации на биржах, выдачи кредита, выпуска векселей, а также уплаты дивидендов акционерам компании, либо процентов при использовании банковского кредита. Может показаться, что привлечение дополнительных денежных средств связано с необходимостью вернуть не только эти деньги, но и проценты за пользование ими, и поэтому доход организации сформироваться не может. Однако данные денежные средства, как собственные, так и заемные, могут быть получены на выгодных условиях для компании, что может благотворно повлиять на ее развитие и в конечном итоге положительно отразиться на результатах финансовой деятельности. Таким образом доходом от финансовой деятельности может считаться тот косвенный эффект, когда предприятие привлекает дополнительные денежные средства на условиях гораздо выгоднее рыночных. Также существуют случаи получения прямого эффекта, т. е. прямого дохода от вложения собственного или заемного капитала, в случае если у предприятия высокие показатели финансового и операционного рычага. В случае, если компания размещает свои денежные средства на рублевых, либо валютных депозитах в банках в режиме овердрафт, овернайт, то доходы по полученным процентам также будут являться доходами от финансовой деятельности.

Доход от реализации – это часть выручки от продажи товаров, работ, услуг, которая должна быть уменьшена на объем материальных издержек, фонда оплаты труда и страховых взносов, амортизации, а также прочих затрат. Собственно, в этом и заключается экономический смысл получения дохода от реализации – это возмещение основных затрат компании, уплата налогов и взносов согласно законодательства, а также получения прибыли предприятием.

В условиях экономической свободы большую значимость представляют доходы, которые остаются в распоряжении фирмы, то есть за вычетом налогов, которые взимаются с суммы торговых надбавок.

Основными факторами, влияющими на доход организации, являются [49, с. 53]:

- ассортимент продаваемой продукции, его объем и состав;
- условия поставки продукции;
- технико-экономическое обоснование для торговой надбавки;
- предоставление дополнительных услуг, их количество и качество.

Увеличение объема реализованной продукции приводит к росту суммы валового дохода: поскольку чем больше продано товаров, выполнено работ или оказано услуг, тем больше будет совокупная сумма торговой надбавки.

Валовой доход – это показатель, который характеризует финансовый результат деятельности и определяется как превышение выручки от продажи товаров (услуг) над затратами по их приобретению, либо созданию за определенный период [26, с. 41]. Распределение валового дохода должно производиться в соответствии с законодательством Российской Федерации. Каждое предприятие перед тем как распределять полученный доход, обязано сначала выполнить свои обязательства перед бюджетом, погасить кредиторскую задолженность перед поставщиками, а перед покупателями свои обязательства по отгрузке продукции, либо оказанию услуг, рассчитаться с коммерческими банками за пользование кредитом. И только после решения всех этих вопросов можно заниматься финансирование своих затрат на развитие науки, проводить техническое перевооружение, проводить реконструкцию промышленных объектов и объектов непромышленного назначения (например, столовой и т. п.), расширять действующее производство, а также направлять часть дохода на материальное стимулирование своих собственных работников

Создание правильных соотношений при распределении прибыли между основными направлениями должно обеспечиваться эффективностью и реальностью основной пропорции – потребление и накопление, так как это – основная гарантия усиления материальной заинтересованности и ответственности организаций в повышении эффективности производства и торговли.

Налогооблагаемая прибыль определяется от прибыли, направляемой в бюджеты разных видов в виде налогов, за счет чего могут быть удовлетворены потребности общества [38, с. 71]. Та часть прибыли, которая остается в распоряжении компании, может быть направлена на различные отчисления в благотворительные фонды. Оставшаяся сумма – это чистая прибыль, которая остается внутри компании.

С целью определения налогооблагаемой прибыли необходимо из суммы валовой прибыли отнять сумму, облагаемую по ставкам налога на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных организациях), налог на недвижимость, а также расходы и затраты, которые учитываются при исчислении льгот по налогу на прибыль [38, с. 71].

После уплаты налогов, прибыль должна распределяться следующим образом: одна часть может использоваться на расширение производства (фонд накопления),

а вторая – на материальное поощрение работников предприятия (фонд потребления). Также по результатам распределения прибыли создается резервный фонд организации.

В ходе производства продукции, либо исполнения работ, либо оказания услуг формируется такая стоимость, которая зависит целиком и полностью от установленной цены на эту продукцию, либо работу, услуг. Результат ее продажи – есть выручка от реализации продукции (работ, услуг), которая может быть выражена либо денежными средствами, либо сформировавшейся дебиторской задолженностью. Выручка от выполнения работ или оказания услуг является основным источником возмещения средств, затраченных на производство, а также формирования централизованных фондов денежных средств [38, с. 73]. Ее своевременное поступление обеспечивает непрерывность производственного процесса, а также его ритмичность. Несвоевременное поступление денежных средств на расчетный счет обязательно приведет к простоям, уменьшению прибыли, нарушению обязательств по договору, а как следствие штрафным санкциям.

Использование выручки является первой стадией процессов, связанных с ее распределением. Из полученных средств в виде выручки, в первую очередь, предприятия возмещают свои материальные затраты, рассчитываются по обязательствам перед поставщиками. Дальнейшее распределение выручки связано с формированием амортизационных отчислений как источника воспроизводства основных фондов и нематериальных активов. Оставшаяся часть выручки – это вновь созданная стоимость, которая направляется на выплату заработной платы, страховых взносов и формирование чистого дохода. Часть дохода учитывается в себестоимости продукции в виде отчислений на налоги и сборы. Оставшаяся часть является прибылью компании от основной деятельности. В результате проведения оборота вложенных в производство продукции (работ, услуг) средств появляется возможность возмещения произведенных затрат, и как следствие последующего формирования собственных источников воспроизводства: за счет проведения своевременных амортизационных отчислений и распределения чистой прибыли предприятия.

Конечным результатом любой предпринимательской деятельности является прибыль. Прибыль одна из важнейших экономических категорий. *«Прибыль – это показатель, который характеризует финансовые результаты предпринимательской деятельности и определяется как превышение валовых доходов организации над ее валовыми расходами»* [38, с. 73].

С экономической точки зрения процесс распределения доходов организации можно рассматривать следующим образом:

- покрытие издержек производства и убытков;
- распределение чистого дохода на цели, которые направлены на развитие фирмы (экономические, социальные, технологические и прочие).

Любые коммерческие предприятия в процессе своей производственной деятельности дополнительно используют следующие виды классификации доходов [26, с. 39].

Во-первых, разделяя доход по отраслям деятельности, он может быть от:

- производственной деятельности;
- производства работ;
- торговли;
- оказания услуг.

Данное разделение говорит о том, что любой хозяйствующий субъект может получать доходы как от основной своей деятельности, так и от сопутствующей. В каждой сфере деятельности в соответствии с действующим законодательством могут быть применены разные ставки налога на прибыль, а также льготы по налогообложению. Как следствие, в таких условиях требуется вести отдельный учет доходов и расходов по каждой отрасли хозяйственной деятельности предприятия. Кроме того, отдельное отражение доходов и расходов предусмотрено положением о бухгалтерском учете №9/99 «Доходы организации». Там говорится о том, что выручка, прочие доходы (выручка от продажи продукции, (товаров), выручка от выполнения работ (оказания услуг) и т. п.), составляющие пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности. Если предприятие ведет отдельный учет доходов и, следовательно, расходов по своим основным видам деятельности, то это, во-первых, дает возможность проведения качественного анализа прибыли, во-вторых, увеличивает качество расчетов, и в-третьих, гарантирует большую достоверность данных, чем при «котловом» способе учета. А в это в свою очередь усиливает аналитичность учета.

Еще одним способом классификации доходов является характер его налогообложения:

- доходы, облагаемые налогом на прибыль;
- доход, не облагаемый налогом на прибыль.

Разделение доходов данным образом позволяет предприятию формировать соответствующую учетную политику по налоговому учету, что дает возможность более эффективно контролировать доходы, а, следовательно, управлять своей налогооблагаемой базой. Ибо уменьшенная налогооблагаемая база, уменьшает и налог на прибыль компании. Вопрос, связанный с тем какие доходы могут не подлежать налогообложению регулируется налоговым законодательством Российской Федерации.

Существующее влияние инфляции позволяет разделить доходы на:

- реальный;
- номинальный.

Реальный доход считается как произведение ставки существующей инфляции в данный момент на объем номинального дохода, полученного организацией при осуществлении своей основной деятельности.

С целью анализа дохода по сроку его возникновения выделяют:

- доход, предыдущего периода;
- доход, отчетного периода;
- доход прогнозного периода.

Для анализа и планирования доходов в будущих периодах используется данная классификация. Также данную классификацию можно использовать с целью проведения анализа чувствительности, т. е. посмотреть, как изменится прибыль организации при изменении ее прогнозной выручки.

Управленческий учет оперирует таким значимым понятием как выручка от продажи продукции (оказания услуг). При анализе информации о доходах предприятия следует всегда обращать внимание, на то какое содержание они имеют – являются ли они производственными, либо инвестиционными, либо финансовыми, когда и как они возникают, т. е. постоянные или случайные; и насколько их можно соизмерить с затратами, которые предприятие несет. Это дает возможность финансово-экономическим службам предприятия провести грань между выручкой компании, связанной с основной деятельностью и получением им прочих доходов. И в данном случае основную часть выручки можно будет анализировать в управленческом учете с позиции:

- сопоставления доходов от продажи продукции (выполнения работ, реализации услуг) с ее полной и фактической себестоимостью, при этом, выявляя реальный финансовый результат от хозяйственной деятельности предприятия;
- моделирования совершенно разных ситуаций развития компании;
- расчета точки безубыточности при продаже продукции, либо реализации услуг;
- принятия важных менеджерских решений.

1.1.2 Формирование расходов и их классификация

Расходы организации – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [26, с. 44].

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации делят на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности – расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров предприятием. Также такими расходами считаются расходы, связанные с оказанием предприятием услуг производственного характера и выполнением работ [26, с. 45].

К расходам по обычным видам деятельности относят также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иного амортизируемого имущества компании, которые ложатся в калькуляцию себестоимости в виде различных статей по амортизации [26, с. 45].

Расходы по обычному виду деятельности формируются за счет:

- расходов, связанных с покупкой товаров, сырья, полуфабрикатов, и иных товарно-материальных ценностей;
- а также расходов, которые возникают непосредственно в процессе переработки (доработки) материально–производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ, оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров, расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.

При анализе расходов по обычным видам деятельности должна быть проведена их группировка по экономическим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Для целей управления в управленческом и бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается предприятием самостоятельно с учетом той детализации, которая необходима менеджменту компании и ее акционерам.

Материальные расходы – это значительная часть затрат в хозяйственной деятельности производственного предприятия [16, с. 54]. От их правильного исчисления и учета зависит налогооблагаемая база по налогу на прибыль, а также при расчете «упрощенного» налога с объектом налогообложения «доходы минус расходы». Материальные расходы включают следующие виды затрат:

- сырье и материалы, комплектующие для производства продукции либо для оказания услуг и их составляющие;
- приобретение топлива, энергии, воды технологического назначения, выработка энергии, включая для собственных нужд, отопление помещений, а также расходы на трансформацию и поставку энергии;
- комплектующее оборудование для выполнения монтажа и полуфабрикаты для выполнения дополнительной обработки;
- материалы, приборы, оборудование, инвентарь, лабораторное оборудование, спецодежда и прочие средства индивидуальной и коллективной защиты, согласно действующему законодательству, а также другое имущество, которое не является амортизируемым. Общая сумма данных издержек входит в состав материальных затрат в полном объеме при вводе его в эксплуатацию (выдаче работникам по требованию, по накладной либо другим документам);
- материалы, которые предназначены для упаковки продукции и других нужд, связанных с производством продукции (проведение испытаний, контроля качества и прочее);
- расходы, которые связаны с приобретением работ или услуг от поставщиков для нужд основного производства. Указанные работы или услуги могут

выполняться как сторонними компаниями, так и структурными подразделениями организации.

Затраты на оплату труда включают оплату труда основного производственного персонала предприятия, премии рабочим и служащим за выдающиеся производственные результаты, различные стимулирующие и компенсирующие выплаты, компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, компенсации, выплачиваемые в установленных законодательством размерах женщинам, находящимся в оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, однако занятых в основной деятельности предприятия [16, с. 59].

В составе затрат на оплату труда должны отражаться:

- выплаты заработной платы за фактически выполненную работу, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов в соответствии с принятыми на предприятии формами и системами оплаты труда;
- стоимость продукции, которая выдается в порядке натуральной оплаты работникам;
- стоимость бесплатно предоставляемых работникам отдельных отраслей коммунальных услуг, питания и продуктов, затраты на оплату предоставляемого работникам предприятий бесплатного жилья;
- выплаты компенсирующего характера, которые связаны с условиями труда и режимом работы предприятия;
- выплаты стимулирующего характера по системным положениям: премии за производственные результаты, вознаграждения по итогам работы за год, квартал, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде, стаж работы на предприятии, в отрасли и т. д.;
- стоимость выдаваемых бесплатно предметов: форменной одежды, обмундирования, остающихся в личном постоянном пользовании у сотрудника, либо сумма льгот в связи с их реализацией по сниженным ценам;
- оплата учебных отпусков;
- другие виды выплат, включаемые в соответствии с установленным порядком в фонд оплаты труда, кроме расходов по оплате труда, финансируемых за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, и других целевых поступлений.

Отчисления на социальные нужды включают в себя: отчисления в Пенсионный Фонд Российской Федерации, отчисления в Фонд социального страхования, отчисления в Фонд обязательного медицинского страхования.

Амортизация (согласно бухгалтерской трактовке) – перенесение по частям стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического или морального износа на стоимость производимой продукции (работ, услуг) [16, с. 64].

Амортизация (с точки зрения финансовой) – структура выплат, связанная с погашением финансовых заимствований посредством ряда периодических платежей [16, с. 64].

К прочим расходам относятся [26, с. 48]:

- расходы, которые связаны с предоставлением в аренду активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, которые связаны с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, которые уплачивает организация за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, которые связаны с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств (взносов, выплат), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и аналогичных мероприятий;
- прочие расходы (являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т. п.)).

Коммерческие и управленческие расходы признаются в себестоимости проданной продукции, товаров, оказанных услуг, либо выполненных работ полностью в отчетном году их признания в качестве расходов.

В тех организациях, которые осуществляют производственную деятельность, в состав расходов также могут быть включены коммерческие расходы. К расходам, которые связаны с продажей продукции (работ, услуг), относятся [26, с. 51]:

- затраты на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции;
- затраты по доставке продукции на станцию отправления;
- а также затраты, связанные с погрузкой продукции в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства;

- затраты, связанные с уплатой различных комиссионных сборов, а также связанные с различного рода посредническими услугами;
- расходы на рекламу;
- расходы на представительские и другие аналогичные по назначению расходы.

1.1.3 Понятие прибыли и порядок её распределения

«Под прибылью все ведущие мировые экономисты понимают показатель, характеризующий финансовые результаты предпринимательской деятельности. Прибыль рассчитывается как разница между валовыми доходами компании над ее валовыми расходами» [31, с. 34].

Прибыль характеризует экономический эффект, который получается в результате деятельности предприятия. Если у организации доходы превышают все ее расходы, связанные с ее основной деятельностью, то это означает, что организация имеет прибыль. Наличие прибыли показывает на положительный финансовый результат и является мотивирующей функцией и основным элементом финансовых ресурсов.

Доля чистой прибыли, которая остается в распоряжении фирмы после уплаты налогов и других обязательных платежей, необходима, чтобы была достаточной для финансирования расширения деятельности организации, тогда предприятие сможет научно–технически и социально развиваться, а также материально поощрять и стимулировать работников.

Можно выделить прибыль бухгалтерскую и экономическую. Экономическая прибыль – это ни что иное как разница между общей выручкой компании и ее внешними и внутренними затратами [30, с. 55]. В число внутренних затрат включается и нормальную прибыль предпринимателя, которую можно характеризовать как минимальную плату, удерживающего предпринимателя в бизнесе. Прибыль, которая формируется по данным бухгалтерского или налогового учета, представляет собой ничто иное как соотношение между доходами от всех видов деятельности организации и ее внешними издержками.

На текущий момент в бухгалтерском учете можно выделить пять основных видов прибыли:

- валовая прибыль – это разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг;
- прибыль от продаж – это валовая прибыль за минусом управленческих и коммерческих расходов;
- прибыль до налогообложения – рассчитывается как прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые в свою очередь делятся на операционные и внереализационные;
- прибыль от обычной деятельности может быть получена из прибыли до налогообложения, если ее уменьшить на сумму налога на прибыль и прочих

платежей, таких как штрафные санкции, которые необходимо уплачивать в бюджет, либо в государственные;

– чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода) это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов [30, с. 56–58].

Прибыль – является одним из средств, способных финансировать текущие потребности организации. В распределении прибыли заинтересованы не только организация, но и общество в целом в лице государства, а также задействованы интересы предпринимательских хозяйствующих субъектов, контрагентов и даже отдельных сотрудников. Государство тщательно наблюдает за процессом распределения прибыли, и устанавливает проценты поступающих налогов в федеральный бюджет, а также в бюджеты субъектов Российской Федерации в виде обязательных платежей. Также на государственном уровне устанавливается порядок формирования резервных фондов предприятия, а распределение оставшейся части прибыли находится под контролем самой организации.

Рассмотрим более подробно процесс распределения доходов организации, составляющих валовую прибыль (или, другими словами, конечный финансовый результат деятельности – «реальный» доход). Ниже представлены основные принципы распределения валовой прибыли предприятия [36, с. 44]:

– прибыль, получаемая компанией в результате ее финансово-хозяйственной деятельности. Данная прибыль может быть распределена между государством и самим предприятием;

– налоги и сборы, которые собирает государство от предприятий являются для него прибылью.

Ставки налогов, способы их исчисления и выплат в бюджеты различного уровня устанавливаются в соответствии с законодательством Российской Федерации [36, с. 44]:

– чистая прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты всех налогов и сборов в ее распоряжении не должна уменьшать заинтересованность компании в инвестировании данной прибыли в формирование инвестиционных активов, в улучшение ее производственно-хозяйственной деятельности, в развитие компании как таковой;

– как вариант, прибыль, которая остается в распоряжении компании, может вообще не расходоваться, и быть направлена на ее накопление.

Распределить можно ту прибыль, которую получила компания уже после уплаты всех своих обязательных платежей (как вариант, обязательных налогов и сборов) и эта часть прибыли является чистой прибылью (чистым доходом).

Сам процесс распределения чистой прибыли отражает фиксирует потребность предприятия в формировании резервов и фондов для, либо решения вопросов, связанных с расширением производства, либо с социальной ответственностью компании и увеличения ее социальных обязательств. В рамках стратегического развития компании и может быть рассмотрен процесс распределения чистой прибыли организации. В уставе организации может быть зафиксирован порядок

распределения и тематика использования прибыли предприятия, который разрабатывается финансово-экономическим департаментом предприятия и утверждается генеральным директором [36, с. 49].

При распределении прибыли в смету расходов могут входить расходы направленные на развитие производства, отдельно на социальные нужды сотрудников, отдельно на материальное поощрение сотрудников, выплату дивидендов акционерам предприятия, а также благотворительные цели.

К расходам, которые связаны с развитием производства, относятся расходы на финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства. Также сюда можно включить расходы, связанные с погашением предприятием долгосрочных кредитов и выплату процентов по ним. Помимо этого, могут быть отражены фактические расходы на проведение природоохранных мероприятий и др. Те взносы организаций из прибыли, который уплачиваются в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других организаций, а также денежные средства, перечисляемые самым разнообразным товариществам, в состав которых входит организация, также можно считать развивающим фактором деятельности предприятия.

Распределение прибыли на «социалку» всегда должно включать расходы по использованию социально-бытовых объектов, их ремонту, и эксплуатации. Эти объекты находятся на балансе компании, а затраты, связанные с инвестициями в строительство объектов непромышленного назначения, а также проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий, спартакиад учитываются при проведении соответствующих расчетов прибыли организации.

К затратам на материальное поощрение относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплата премий за создание, освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания питания в столовых, буфетах организации в связи с повышением цен и др.

«Вообще чистую прибыль, остающуюся в распоряжении организации, можно разделить на две части, а то и три. Первая часть увеличивает имущество инвестиционных активов предприятия. А вторая часть может характеризовать ту долю прибыли, которую предприятие использует на потребление. Однако, использовать всю чистую прибыль в настоящий момент довольно сложно. Та прибыль, которая по итогу финансово-производственной деятельности остаётся за предприятием, и может быть распределена между хозяйствующими субъектами. Остаток от прибыли до налогообложения, не использованный на увеличение имущества, имеет важное резервное значение и может быть в последующие годы направлен для покрытия возможных убытков, а также финансирования различных затрат.

Нераспределенная прибыль, в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет, свидетельствуют о финансовой устойчивости, о наличии источника для последующего развития» [36, с. 54].

1.2 Методика анализа и оценки эффективности управления доходами и расходами организации

Ключевой источник информации для анализа доходов и расходов предприятия – отчет о финансовых результатах. В нем отдельно отражаются доходы по основному виду деятельности и прочие доходы. Раздел первый «Доходы и расходы по обычным видам деятельности» собственно демонстрирует данные о доходах, расходах и прибыли, полученной от основной деятельности – оказания услуг, выполнения работ.

Отчет о финансовых результатах отражает то количество дохода, которое получило предприятие за определенный период времени, и ту сумму расходов, которые были потрачены для образования этого объема доходов. Чистая прибыль формируется как разность между суммой доходов и расходов. Соответственно ключевое уравнение, которое лежит в основе отчета о финансовых результатах: Доходы – Расходы = Чистая прибыль [27].

Инвестиционные аналитики скрупулёзно изучают отчеты о финансовых результатах компаний. Высокий или низкий рост прибыли компании сказывается на ее котировках на фондовых рынках, если компания, конечно, выставила свои акции на биржу. А фондовые рынки в свою очередь часто положительно или отрицательно реагируют на рост прибыльности фирмы. Брокеры, ориентирующиеся на инструменты с фиксированным доходом, обязательно изучают все основные показатели отчета о финансовых результатах за текущий и предыдущие периоды, а также исследуют прогнозные бюджеты для получения информации о возможностях компаний [27].

Отчет о финансовых результатах до 2012 года назывался отчетом о прибылях и убытках. В этом документе отражаются следующие данные:

- доходы – как положительный денежный поток от реализации услуг, продукции или выполнения работ, либо получения дохода от участия в уставном капитале других организаций и т. д.;
- расходы являют собой отрицательный денежный поток, сформированный для получения дохода. В отрицательный денежный поток можно отнести те расходы, которые были в течении отчетного периода, а также расходы, для которых будущую стоимость нельзя просчитать.

Результат анализа доходов, расходов и прибыли – является именно той информацией, на основании которой менеджмент компании принимает управленческие решения. Поэтому анализу показателей доходов и затрат компании всегда придается важное значение при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия [19]. Необходимо выявлять пути оптимизации доходов и расходов предприятия, дабы получить максимальную прибыль. Чтобы предвидеть и предотвратить различные рискованные ситуации,

связанные с банкротством, наличие кассовых разрывов или опасность неплатежей, поможет анализ доходов и расходов. Для обеспечения качественного анализа доходов и расходов ведущая роль принадлежит финансовой отчетности, в которой наиболее максимально отражается финансовое положение предприятия, результаты его производственной деятельности. «Своевременный и полный анализ данных, содержащиеся в финансовой отчетности, первичных документах, а также в сводных регистрах бухгалтерского и налогового учета, обеспечивает принятие четких управленческих решений в виде корректирующих мер, направленных на достижение улучшения процесса хозяйствования» [19].

Что бы оценить эффективность производственной деятельности организации нужно проанализировать её доходы, расходы и финансовые результаты. «Результаты такого анализа пригодятся как менеджменту предприятия, так и лицам, которые принимают непосредственное участие в его производственной деятельности: кредиторам либо инвесторам; которые по результатам анализа финансово-хозяйственной деятельности организации могут выдать при необходимости кредиты предприятию и быть уверенными, что выданные кредиты вместе с процентами будут возвращены. А на основе информации о текущих расходах и доходах организации руководители маркетинговых и рекламных отделов, создают стратегию продвижения товара или услуги на рынках.

Эффективность функционирования любой организации во многом определяется её способностью приносить достаточную для развития предприятия прибыль. Для оценки этой способности применяются методы анализа финансовых результатов деятельности предприятия, позволяющие определить, стабильность приносящих доходов, так же показывает, покрываются ли они производимыми расходами и в каком размере; какие показатели бухгалтерской отчетности будут использованы для прогнозирования будущих финансовых результатов; какова эффективность использования вложенного собственного и заемного капитала; насколько производительны осуществляемые расходы; насколько эффективно управление компанией в целом. В связи с тем, что финансовые результаты деятельности предприятия имеют важное значение как для самого субъекта с точки зрения инвестиционной привлекательности и деловой активности, так и для формирования бюджета государства посредством налоговых поступлений, существует огромное количество методик анализа финансовых результатов. К сожалению, не зависимо от их разнообразия, сегодня еще не существует целостного систематизированного аналитического инструмента, при помощи которого можно оценить возможность практической реализуемости и полезности таких инструментов и увеличить финансовые результаты» [19].

В экономической теории существует множество методик оценки и анализа доходов и коммерческой организации [19]. Рассмотрим некоторые из них. Так, Савицкая Г.В. рекомендует следующую последовательность анализа: на первом этапе провести анализ состава и динамики прибыли; на следующем анализ финансовых результатов от реализации услуг и выполнения работ, далее анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня среднереализационных цен, следующим анализ прочих доходов и расходов, предпоследним анализ

рентабельности предприятия, и последним этапом будет являться анализ использования прибыли.

Авторы Селезнева Н.Н. и Ионова А.Ф. предлагают иные этапы анализа [19].

1. «Формирование показателей прибыли и оценка их динамики.
2. Рассматриваются денежные потоки.
3. Осуществляется факторный анализ финансовых результатов.
4. Анализ коэффициентов рентабельности».

Анатолий Данилович Шеремет предлагает следующую процедуру[19].

1. «Для начала определяется ряд показателей, которые характеризуют финансовые результаты организации.

2. Следующим этапом проводится анализ на предварительном этапе как по абсолютным показателям прибыли, так и по ее относительным показателям, и далее анализируется рентабельность продаж – как соотношение прибыли к выручке от продажи.

3. Далее проводится углубленный анализ. Он происходит путем исследования влияния на показатель рентабельности продаж величины прибыли, а также иных факторов, которые могут быть классифицированы как внешние и внутренние факторы.

4. Анализ влияния инфляции на финансовые результаты от продаж продукции.

5. Оценка качества прибыли, приводится так называемая обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли.

6. Анализ рентабельности активов предприятия.

7. Маржинальный анализ прибыли».

«Экономист Ефимова О.В. предлагает следующую последовательность анализа[19]: предлагается проводить внешний анализ в два этапа. Во время проведения первого этапа просматривают пояснительные записки годовой отчетности и комментарии, после чего уже видно из чего состоят доходы и расходы организации и что их формирует. Следующим этапом внешнего анализа будет анализ отчета предприятия о финансовых результатах. Внутренний анализ финансовых результатов Ефимова О.В. предлагает построить из трех этапов. Так же, как и во внешнем анализе, начинаем с изучения, в данном случае рассматриваем влияние действующих на предприятии учетных принципов в части оценки статей активов, доходов и расходов, изменений учетной политики. Следующим этапом идет раскрытие причин отклонение, в какую – либо сторону, конечного финансового результата, так же находятся устойчивые или случайные факторы, которые стали причиной данных изменений. И заключающим этапом будет подробный и углубленный анализ финансовых результатов при задействовании показателей управленческого учета о доходах и расходах в разрезе центров финансовой ответственности» [19].

Предложенная Степановой Ю.Н. методика анализа заключается комплексном подходе, основой которой лежит трехуровневый контроль [47]. Данная методика гласит о необходимости трех уровней контроля финансового состояния фирмы: оперативный уровень – данная процедура контроля может проводиться ежедневно или еженедельно, либо ежемесячно. «На данном этапе сравнивается фактическое

состояние и плановое, но изменение ни в планах, ни в прогнозах не происходит. Далее следует краткосрочный уровень – эта процедура проводится ежеквартально. Теперь, при выполнении данной процедуры можно вносить коррективы в плановые показатели на оставшуюся часть года. Средне- и долгосрочный уровень – это ежегодное планирование на следующий год и прогноз на последующие два-три года. Планировать на меньшие сроки не рекомендуется» [19].

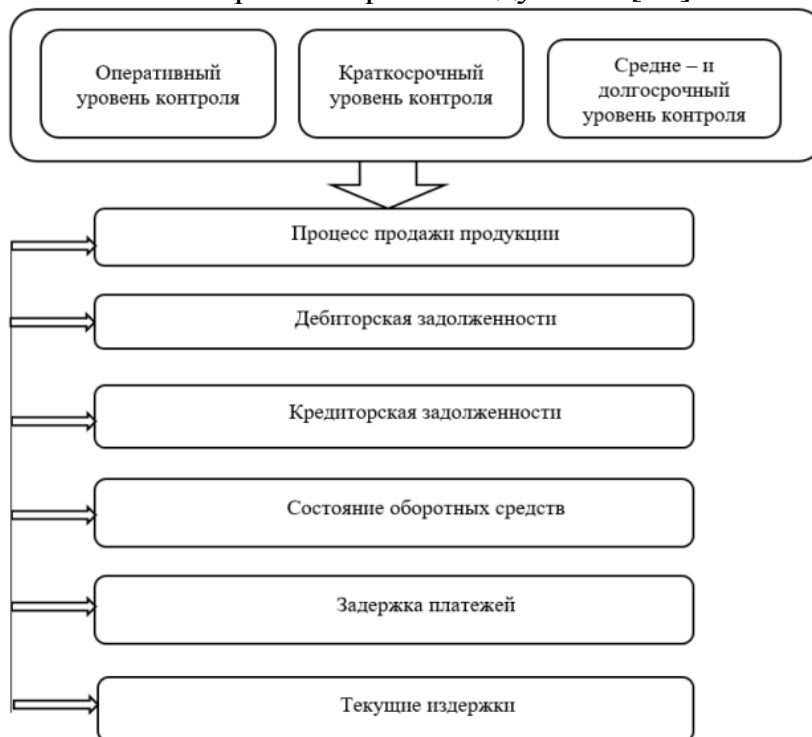


Рисунок 2 – Комплексная методика анализа доходов и расходов предприятия

«При возникновении кризисных ситуаций и прочих «сюрпризов» необходимо реагировать моментально – для этого сначала купировать возникшую кризисную ситуацию, затем разработать краткосрочный план действий и оперативно приступить к устранению причин кризиса. Исключением может быть бурный рост бизнеса – тогда необходимо вносить коррективы ежемесячно. Основным источником данных для финансового анализа является финансовая отчетность, которая включает в себя баланс и отчет о финансовых результатах, а также отчет о движении денежных средств по основным статьям с детализацией по крупным платежам или клиентам.

Финансовый департамент ежедневно обязан предоставлять информацию: о выручке и прибыли, дебиторской и кредиторской задолженности, состоянии кредитов, задержанных платежах (если такие имеются), состоянии оборотных средств. Финансовый результат деятельности организации в таком случае служит своего рода показателем значимости данной организации в отрасли» [19].

В рыночных условиях каждая организация заинтересована в получении положительного результата от своей хозяйственной деятельности, поскольку благодаря увеличению своей прибыли она способна расширить свои производственные мощности, замотивировать персонал, работающий в организации, на выполнение сложных задач, выплачивать дивиденды акционерам.

Необходимо, однако, подчеркнуть противоречивость финансового результата как обобщающего показателя деятельности. Как отечественная, так и зарубежная практика показывает, что рост положительного финансового результата может являться не только следствием эффективной экономической деятельности.

Заинтересованность в росте положительного финансового результата означает заинтересованность в комплексном использовании всех направлений и методов улучшения результатов хозяйственной деятельности, снижения издержек производства, в более полной мобилизации внутренних резервов.

Кроме того, она заинтересовывает не просто в производстве продукции с возможно меньшими индивидуальными затратами, а той продукции, которая удовлетворяет потребности в ней общества и имеет спрос. Чем более эффективна хозяйственная деятельность, тем большим является положительный финансовый результат и, тем больше средств можно использовать для финансирования расширенного воспроизводства.

«Представленная Степановой Ю.Н. методика анализа доходов и расходов, обеспечивает контроль за формированием финансового результата предприятия на трех уровнях: оперативном, краткосрочном и средне- и долгосрочном, обеспечивая при этом функциональную взаимосвязь бухгалтерского учета, внутреннего контроля и экономического анализа, позволит своевременно принимать решения по устранению возникающих негативных моментов в процессе и нерационального использования производственных ресурсов предприятия» [19].

О.С. Бондаренко и А.Н. Горелик выделяют четыре основных вида структурной динамики доходов предприятия, которые определяются сочетаниями изменений абсолютных величин доходов от обычных видов деятельности и их удельного веса в общей величине доходов [4]. Первому типу характерно: происходит увеличение абсолютной величины доходов от обычных видов деятельности в отчетном периоде или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом. При втором типе абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде уменьшается по сравнению с предыдущим периодом, а их доля в общей стоимости доходов в текущем периоде увеличивается или не меняется.

Третьему типу свойственно: абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде увеличивается или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом, а доля доходов по обычным видам деятельности в общей стоимости уменьшается. Четвертый тип рассматривается как критический, так как происходит уменьшение абсолютной величины доходов по обычным видам деятельности и уменьшение их доли [4].

Наиболее полную оценку доходов и расходов предприятия предлагает Н.С. Пласкова, автор детально изучает процесс формирования финансовых результатов, кроме того, преимуществом методики является то, что ее достаточно применить, используя только данные бухгалтерского учета [19].

Рассмотрим более подробно методику Пласковой Н.С.

Первый этап анализа по методике автора – анализ структуры и динамики доходов и расходов. В процессе анализа доходов и расходов необходимо изучить их состав, структуру и динамику.

Следующий этап анализа – факторный анализ прибыли от продаж. Проведение факторного анализа прибыли от продаж позволит оценить резервы повышения эффективности производства и сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Заключительный этап анализа – расчет и оценка показателей рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность различных направлений деятельности фирмы. Их величина показывает отношение эффекта с наличными или использованными ресурсами предприятия. Показатели измеряются в относительных величинах (% коэффициентах).

Показатели рентабельности объединяют в группы:

- показатели, характеризующие рентабельность издержек производства;
- показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

С целью совершенствования методики анализа доходов и расходов предприятия (повышения точности анализа и получения более достоверных данных) авторы статьи «Источники и методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации» (журнал «Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, № 5(39), 2019 г.) Рощупкина Т.С. и Никитина Н.Н. предлагают ввести следующие этапы в алгоритмы проведения анализа.

1. Экспресс-анализ (чтение) данных Отчета о финансовых результатах.

2. Углубление анализа рентабельности продаж, где выполняется расчет и сравнительная оценка показателей рентабельности, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия.

3. Проведение оценки качества прибыли.

Результат экспресс-анализа данных Отчета о финансовых результатах Рощупкина и Никитина предлагают представлять в табличной форме (таблица 1) [19].

Таблица 1 – Экспресс-анализ данных отчета о финансовых результатах

Показатели	Сумма доходов и расходов, тыс. руб.			Изменения		Структура доходов и расходов, %		
				В абсолютных величинах, тыс. руб.				
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2017 год	2018 год	2019 год
Текущие доходы, всего, в т. ч.								
1) выручка от продаж								
2) прочие доходы								
Расходы, всего, в т. ч.								
1) себестоимость проданных товаров								
2) коммерческие расходы								
3) прочие расходы								
4) проценты к уплате								
5) налог на прибыль								

Окончание таблицы 1

Показатели	Сумма доходов и расходов, тыс. руб.			Изменения		Структура доходов и расходов, %		
				В абсолютных величинах, тыс. руб.				
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2017 год	2018 год	2019 год
Чистая прибыль								
Коэффициент соотношения доходов и расходов								

Для оценки результативности бизнеса определяют коэффициент соотношения доходов и расходов (доходы/расходы). Если значение коэффициента получится больше единицы, то деятельность компании считается эффективной, если меньше, то требуются дополнительные меры.

1. Коэффициент соотношения доходов и расходов организации

$$K_{\text{дох.рас.}} = \text{Доходы} / \text{Расходы}$$

2. Коэффициент соотношения расходов и доходов

$$K_{\text{рас.дох.}} = \text{Расходы} / \text{Доходы}$$

Следующий этап – углубление анализа рентабельности продаж, где выполняется расчет и сравнительная оценка показателей рентабельности, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия.

Для начала анализируются виды прибыли, которую получила фирма в отчетном периоде, их относительное и абсолютное изменение (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели прибыли организации

Показатели	Абсолютные величины			Изменения			
				В абсолютных величинах, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1. Выручка							
2. Расходы по обычным видам деятельности							
3. Прибыль (убыток) от продаж (п. 1 – п. 2)							
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате							
5. ЕБИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п. 3 + п. 4)							
6. Проценты к уплате							
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее							

Окончание таблицы 2

Показатели	Абсолютные величины			Изменения			
				В абсолютных величинах, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
8. Чистая прибыль (убыток) (п. 5 – п. 6 – п. 7)							
9. Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса							

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности за период. Считается, что организация работала в отчетном периоде эффективно, если выполнялось соотношение, называемое «золотым правилом» экономики

$$TrA < TrV < TrЧП,$$

где TrA – темп роста активов;

TrV – темп роста выручки;

TrЧП – темп роста чистой прибыли.

Далее по методике рассчитываются показатели рентабельности и темп их роста (таблица 3).

Рассмотрим основные показатели рентабельности.

$$GPM = PP_{\text{про}} / B,$$

где GPM – рентабельность продаж (gross profit margin) по валовой прибыли;

PP_{про} – валовая прибыль;

B – выручка.

$$ROS = EBIT / B,$$

где ROS – рентабельность продаж (return of sales) по EBIT;

EBIT – прибыль до уплаты процентов и налогов на прибыль.

$$NPM = ЧП / B,$$

где NPM – рентабельность продаж (net profit margin) по чистой прибыли;

ЧП – чистая прибыль.

Таблица 3 – Анализ рентабельности продаж

Показатели	Абсолютные величины			Изменения			
				В абсолютных величинах		Темп роста, %	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1. Рентабельность продаж (валовая прибыль), %							

Окончание таблицы 3

Показатели	Абсолютные величины			Изменения			
				В абсолютных величинах		Темп роста, %	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
2. Рентабельность продаж по EBIT, %							
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %							
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более							

Затем делается вывод – какую долю составляет прибыль от продаж в анализируемом периоде от полученной выручки. Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает часть поступлений, остающихся в распоряжении предприятия с каждого рубля оказанных услуг. Несмотря на то, что количественные показатели обладают особой аналитичностью, в зависимости от целей, задач, теоретико-методологических представлений исследователей, от условий анализа могут применяться и качественные показатели качества прибыли.

Методика количественного анализа может быть дополнена следующими качественными показателями которые представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Методика оценки качества прибыли

Показатели	Методика расчета или тенденция
1. Доступность заемных средств в будущем	Просроченная кредиторская задолженность отсутствует
2. Состояние расчетов с кредиторами	Кредиторская задолженность погашается в срок или нет
3. Динамика чистой рентабельности продаж, %	
4. Устойчивость коэффициента рентабельности валовой прибыли предприятия	
5. Устойчивость темпов прироста валовой прибыли предприятия	
6. Устойчивость темпов прироста прибыли от продаж	
7. Устойчивость показателя рентабельности по EBIT	
8. Устойчивость коэффициента рентабельности по чистой прибыли предприятия	
9. Устойчивость темпов прироста чистой прибыли предприятия	

Следующим этапом идет – проведение оценки качества прибыли. По поводу показателей, отражающих качество прибыли нет единого мнения. Одни специалисты обращают внимание на количественные показатели качества, другие, указывают, что качество прибыли – это характеристики факторов формирования

показателей финансовых результатов, имеющих и не имеющих количественного измерения. По мнению Рощупкиной Т.С. и Никитиной Н.Н., следует согласиться с мнением тех авторов, которые определяют качество прибыли, как систему оценок качественных и количественных показателей, презентующих источники формирования финансового результата. При этом следует анализировать не отдельно взятые значения показателя прибыли, а всю систему показателей, позволяющую всесторонне описать деятельность организации [17]. На сегодняшний день фирма самостоятельно разрабатывает методику оценки качества прибыли или использует уже предложенные в научной литературе показатели, характеризующие качество прибыли [48].

Для оценки качества прибыли организации можно воспользоваться алгоритмом, который представлен в работах Дроздова О.А., Торховой А.А. Алгоритм оценки качества прибыли приведен в таблице 5.

Таблица 5 – Оценка качества прибыли предприятия

Показатель	Отчетные периоды, в которых условия уравнений выполняются			
	Динамика положительна в трех последних периодах	Динамика положительна в двух последних периодах	Динамика положительна в последнем периоде, но в предшествующем отрицательна	Динамика отрицательна в последних двух периодах
Устойчивость коэффициента рентабельности валовой прибыли предприятия	Структура элементов, формирующих валовую прибыль, постоянно улучшается. Качество высокое	Структура элементов, формирующих валовую прибыль, улучшается, но может ухудшиться. Валовая прибыль качественная	Структура элементов валовой прибыли улучшилась, но может ухудшиться. Качество низкое	Изменения в структуре элементов, формирующих валовую прибыль, непредсказуемы. Качество низкое
Устойчивость темпов прироста валовой прибыли предприятия	Устойчивость темпов прироста валовой прибыли предприятия	Темпы прироста валовой прибыли имеют позитивную динамику. Валовая прибыль качественная.	Темпы прироста валовой прибыли неустойчивы. Качество валовой прибыли низкое.	Темпы прироста валовой прибыли неустойчивы. Качество валовой прибыли низкое.
Устойчивость показателя рентабельности по EBIT	Структура элементов, формирующих прибыль до налогообложения, постоянно улучшается (стабильна). Качество прибыли от продаж высокое	Структура элементов, формирующих прибыль до налогообложения, улучшается (стабилизируется), но возможно ее ухудшение в следующем периоде. Прибыль от продаж качественная	Структура элементов, формирующих прибыль до налогообложения, улучшилась, но высока вероятность ее ухудшения в следующем периоде. Качество низкое.	Изменения в структуре элементов, формирующих прибыль до налогообложения, непредсказуемы. Качество прибыли от продаж низкое.
Устойчивость темпов прироста прибыли до налогообложения (EBIT)	Темпы прироста прибыли до налогообложения устойчивы (стабильны). Качество высокое	Темпы прироста прибыли до налогообложения имеют позитивную динамику. Прибыль до налогообложения качественная	Темпы прироста прибыли до налогообложения не устойчивы и не предсказуемы. Качество низкое	Темпы прироста прибыли до налогообложения не устойчивы и не предсказуемы. Качество низкое
Устойчивость коэффициента рентабельности по чистой прибыли предприятия	Структура элементов, формирующих чистую прибыль, постоянно улучшается (стабильна). Качество чистой прибыли высокое	Структура элементов, формирующих чистую прибыль, улучшается, но возможно ее ухудшение в следующем периоде. Чистая прибыль качественная	Структура элементов, формирующих чистую прибыль, улучшилась, однако высока вероятность ее ухудшения. Качество низкое	Изменения в структуре элементов, формирующих чистую прибыль, непредсказуемы. Качество чистой прибыли низкое.

Окончание таблицы 5

Показатель	Отчетные периоды, в которых условия уравнений выполняются			
	Динамика положительна в трех последних периодах	Динамика положительна в двух последних периодах	Динамика положительна в последнем периоде, но в предшествующем отрицательна	Динамика отрицательна в последних двух периодах
Устойчивость темпов прироста чистой прибыли предприятия	Устойчивость темпов прироста чистой прибыли предприятия	Темпы прироста чистой прибыли имеют позитивную динамику	Темпы прироста чистой прибыли неустойчивы. Качество низкое	Темпы прироста чистой прибыли неустойчивы. Качество низкое

Используя рассмотренную методику анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации возможно увеличить точность анализа и получить более достоверные данные, что пригодится для принятия управленческих решений руководством компании.

Перед проведением анализа доходов и расходов организации необходимо провести анализ показателей финансовой устойчивости, деловой активности, показателей ликвидности и платежеспособности (таблицы 6–8).

Таблица 6 – Показатели финансовой устойчивости организации

№ п.п.	Показатель	Что показывает	Формула расчета
1	Коэффициент финансовой зависимости	оценивает, как организация зависима от внешних привлеченных средств. Если у организации много внешних обязательств, то возрастает риск потери платёжеспособности.	Коэффициент финансовой зависимости = Заемный капитал / Итого активов
2	Коэффициент автономии	показывает степень независимости организации от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение. Общепринятое нормальное значение коэффициента автономии в российской практике: 0,5 и более (оптимальное 0,6–0,7). Рост коэффициента автономии свидетельствует о том, что организация все больше полагается на собственные источники финансирования.	Коэффициент автономии = Собственный капитал/Валюта баланса
3	Коэффициент маневренности собственного капитала	показывает финансовую устойчивость и отражает долю собственных средств, используемых для финансирования деятельности организации. Чем выше показатель маневренности, тем	Коэффициент маневренности собственного капитала = (собственный капитал + долгосрочные обязательства - внеоборотные активы) / собственный капитал

Окончание таблицы 6

№ п.п.	Показатель	Что показывает	Формула расчета
		выше финансовая устойчивость и платежеспособность организации	
4	Коэффициент финансирования	показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных средств	Коэффициент финансирования = Собственный капитал/Заемный капитал
5	Коэффициент финансовой устойчивости	показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников. Коэффициент должен быть больше общепринятого значения (0,6) или равен ему	Коэффициент финансовой устойчивости = (собственный капитал + долгосрочные обязательства) / Валюта баланса
6	Коэффициент концентрации собственного капитала	определяет, сколько денежных средств организация вкладывает в свою деятельность. Чем выше данный коэффициент, тем финансово независимой и финансово устойчивой от кредиторов будет организация. Нормативное значение коэффициента концентрации собственного капитала >0,5	Коэффициент концентрации собственного капитала = Собственный капитал / Валюта баланса
7	Коэффициент концентрации заемного капитала	показывает отношение активов, сформированных за счет внешних займов, к общему объему капитала организации. Следовательно, чем ниже этот показатель, тем меньшей считается задолженность компании и тем более стойким будет ее финансовое состояние	Коэффициент концентрации заемного капитала = Заемный капитал / Валюта баланса
8	Коэффициент текущей задолженности	демонстрирует долю краткосрочных заимствований в общей структуре капитала. Рекомендуемое значение должно быть от 0,1 до 0,2.	Коэффициент текущей задолженности = Краткосрочные обязательства / Валюта баланса

Таблица 7 – Показатели деловой активности организации

№ п.п.	Показатель	Что показывает	Формула расчета
1	Коэффициент оборачиваемости активов	чем выше значение, тем быстрее оборачивается капитал и тем больше прибыли приносит каждый рубль актива организации	Коэффициент оборачиваемости активов = Выручка / Активы
2	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к высвобождению оборотных средств организации из оборота. Замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности организации в оборотных средствах	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств = Выручка / оборотные средства
3	Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	показывает, какова отдача на каждый вложенный рубль в основные средства, каков результат этого вложения средств	Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов = Выручка / внеоборотные активы
4	Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	показывает, сколько раз в среднем продаются запасы организации за некоторый период времени	Коэффициент оборачиваемости материальных запасов = Выручка / Материальные запасы
5	Коэффициент оборачиваемости основных средств	показывает эффективность использования основных средств	Коэффициент оборачиваемости основных средств = Выручка / основной капитал
6	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	показывает, сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала = Выручка / собственный капитал

Таблица 8 – Показатели ликвидности и платежеспособности

№ п.п.	Показатель	Что показывает	Формула расчета
1	Коэффициент текущей ликвидности	показывает, достаточно ли у организации средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности организации.	Коэффициент текущей ликвидности = $\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
2	Коэффициент быстрой ликвидности	показывает, достаточно ли у организации собственных денежных средств для погашения долгов	Коэффициент быстрой ликвидности = $\frac{\text{оборотные активы} - \text{товарные запасы}}{\text{краткосрочные обязательства}}$
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	отражает способность организации погашать текущие обязательства за счёт денежных средств, средств на расчётных счетах и краткосрочных финансовых вложений	Коэффициент абсолютной ликвидности = $\frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные ценные бумаги}}{\text{краткосрочные обязательства}}$

Выводы по разделу 1

В первом разделе работы были рассмотрены основные теоретические аспекты в области изучения темы: понятие доходов и расходов организации и их классификация; рассмотрено понятие прибыли и порядок её распределения. Более подробно рассмотрены различные методики анализа и оценки эффективности управления доходами и расходами организации. Были изучены методики различных авторов в области методики анализа доходов и расходов. Было принято решение остановиться на методике Пласковой Н.С. анализа доходов, расходов организации и финансового результата при написании второй главы выпускной квалификационной работы.

2 АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ООО «СЕРВИССТРОЙРЕКОНСТРУКЦИЯ»

2.1 Краткая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Сервисстройреконструкция» зарегистрировано 20.05.1999 г. Юридический адрес: 109240, город Москва, улица Радищевская Верхн., дом 7 строение 1, эт. 4 (мансарда) пом. I ком № 3. Среднесписочная численность: 17 человек. Статус: малое предприятие присвоен 1 августа 2016 г. Основной вид деятельности – строительно-ремонтные работы.

Учредитель – директор, который вправе решать единолично все вопросы. Деятельность общества регламентируется Уставом и регулируется ГК РФ, Учетной политикой и другими нормативными правовыми актами.

Организационная структура организации – линейно-функциональная, отделы подчиняются директору, а сотрудники отделов – руководителям отделов.

Директор:

- координирует деятельность, решает все вопросы, связанные деятельностью;
- подписывает распорядительные документы, бухгалтерскую и финансовую документацию;
- распоряжается имуществом и средствами;
- заключает договоры;
- участвует в планировании работы организации в перспективе;
- принимает на работу и увольняет сотрудников общества;
- организует работу всего предприятия и несет за нее ответственность.

На основании данных финансовой отчетности ООО «Сервисстройреконструкция» проведем горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса (Приложение А), приведенного в таблицах 9 и 10.

Согласно данным таблицы 9, горизонтальный анализ активов показывает, что абсолютная их сумма за 2019 г возросла на 7993 тыс. руб. или 79,8 % по сравнению с 2018 г. Можно сделать вывод, что организация повышает свой экономический потенциал. С точки зрения структуры активов наблюдаемое увеличение произошло в основном за счет роста оборотных активов в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 7601 тыс. рублей.

Таблица 9 – Горизонтальный и вертикальный анализ актива бухгалтерского баланса

в тыс. руб.

Наименование показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	Абсолютное отклонение	Темп прирост а, %	В % к итогу
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	2564	2172	392	18,1	100
ИТОГО по разделу I	2564	2172	392	18,1	100
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	2913	2332	581	24,9	18,9
в том числе: сырье, материалы и другие ценности	1747,8	1453,2	294,6	20,3	11,3
затраты в незавершенном производстве	873,9	580,6	293,3	50,5	5,7
готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные	291,3	298,2	-6,9	-2,3	1,9
Дебиторская задолженность	8571	1310	7261	554,3	55,5
Денежные средства и денежные эквиваленты	3959	4200	241	5,7	25,6
расчетные счета	3959	4200	241	5,7	25,6
ИТОГО по разделу II	15 443	7842	7601	96,9	100
БАЛАНС	18 006	10 013	7993	79,8	

Запасы сырья, материалов и товарной продукции увеличились на 20,3 %, что в принципе закономерно для такого увеличения активов. Сильно выросло незавершенное производство, на 50,5 %.

Необходимо обратить внимание, что резко выросла дебиторская задолженность, на 554,3 %. Это означает, что Заказчики не рассчитываются вовремя за оказанные услуги, либо что увеличились сроки оплаты выполненных работ.

Таблица 10 – Горизонтальный и вертикальный анализ пассива бухгалтерского баланса

в тыс. руб.

Наименование показателя	На 31 декабря 2019 года	На 31 декабря 2018 года	Абсолютное отклонение	Темп прироста	% к итогу
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	11 120	9240	1880	20,3	70,9
Резервный капитал	4549	651	3898	598,8	29,1
ИТОГО по разделу III	15 669	9891	5778	58,4	100
IV. Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	–	–	–	–	–
Отложенные налоговые обязательства	–	–	–	–	–
Оценочные обязательства	–	–	–	–	–
Прочие обязательства	–	–	–	–	–
ИТОГО по разделу IV	–	–	–	–	–
V. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	–	–	–	–	–
Кредиторская задолженность	2337	123	2214	1800	100
в том числе: поставщики и подрядчики	1635,9	26	1609,9	6192	71
задолженность перед персоналом организации	233,7	73	160,7	220	9
задолженность по налогам и сборам	116,9	12	104,9	874	4
прочие кредиторы	350,5	12	332	2820	16
ИТОГО по разделу V	2337	123	2214	1800	100
БАЛАНС	18 006	10 013	7993	79,8	

Согласно данным таблицы 10, увеличение пассивов произошло на 7993 тыс. рублей. Увеличение произошло в основном за счет увеличения уставного капитала и резервного капитала на 58,4 %.

Резко выросла и кредиторская задолженность предприятия перед своими кредиторами на тысячи процентов. Задолженность перед персоналом выросла на 220 %, что может считаться незначительным фактором, по сравнению с ростом остальной кредиторской задолженности. Очевидно, что при росте бизнеса, открывается больше вакансий, увеличивается количество сотрудников, их качество, выраженное в получаемой заработной плате.

Таким образом, на основании проведенного горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса ООО «Сервисстройреконструкция» можно сказать, что деятельность предприятия за последний год резко выросла. Это связано с тем, что организация выиграла некоторые «крупные» тендеры на проведение строительно-ремонтных работ в муниципалитетах г. Москвы. Основные и оборотные активы имеют тенденцию к росту, также увеличился уставный и резервный капитал. Вместе с тем увеличилась и кредиторская

задолженность, т. е. у организации существует задолженность. За год кредиторская задолженность увеличилась на 2214 тыс. руб.

Рассчитаем показатели финансовой устойчивости, представленные в таблице 11.

Таблица 11 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Сервисстройреконструкция»

№ п.п	Показатель	2019 г.	2018 г.	2017 г.
1	Коэффициент финансовой зависимости	0,13	0,012	0,003
2	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,87	0,98	0,99
3	Коэффициент маневренности	0,83	0,78	0,66
4	Коэффициент финансирования	6,7	80,4	359,6
5	Коэффициент финансовой устойчивости	0,87	0,98	0,99
6	Коэффициент концентрации собственного капитала	0,87	0,98	0,99
7	Коэффициент концентрации заёмного капитала	0,13	0,012	0,003
8	Коэффициент текущей задолженности	0,13	0,012	0,003

Коэффициент финансовой зависимости в 2019 году составил 0,13. Это значит, что большая часть активов организации сформирована за счет собственных средств.

$$2017 \text{ год: } K_{фз} = 18/6491 = 0,003$$

$$2018 \text{ год: } K_{фз} = 123/10013 = 0,012$$

$$2019 \text{ год: } K_{фз} = 2337/18006 = 0,13$$

Коэффициент автономии больше общепринятого нормального значения (0,5), и составил в 2019 году 0,87, что свидетельствует о том, что организация практически не зависима от заемных источников финансирования. Все покрывается собственными средствами.

$$2017 \text{ год: } K_a = 6473/6491 = 0,99$$

$$2018 \text{ год: } K_a = 9891/10013 = 0,98$$

$$2019 \text{ год: } K_a = 15669/18006 = 0,87$$

Коэффициент маневренности собственного капитала в 2019 году составил 0,83, что является наибольшим показателем за все три года. Отсюда следует вывод, что финансовая устойчивость и платежеспособность организации увеличились.

$$2017 \text{ год: } K_{мск} = (6473 - 2171) / 6473 = 0,66$$

$$2018 \text{ год: } K_{мск} = (9891 - 2172) / 9891 = 0,78$$

$$2019 \text{ год: } K_{мск} = (15669 - 2564) / 15669 = 0,83$$

Коэффициент финансирования в 2019 году составил 6,7, что свидетельствует о том, что деятельности организации финансируется за счет собственных средств.

$$2017 \text{ год: } K_{ф} = 6473/18 = 359,6$$

$$2018 \text{ год: } Kф = 9891/123 = 80,4$$

$$2019 \text{ год: } Kф = 15669/2337 = 6,7$$

Коэффициент финансовой устойчивости в 2019 составил 0,87. Коэффициент должен быть больше общепринятого значения (0,6) или равен ему, следовательно, данный коэффициент организации находится в норме.

$$2017 \text{ год: } Kфу = 6473/6491 = 0,99$$

$$2018 \text{ год: } Kфу = 9891/10013 = 0,98$$

$$2019 \text{ год: } Kфу = 15669/18006 = 0,87$$

Коэффициент концентрации собственного капитала в 2018 году составил 0,98, к 2019 году коэффициент составил 0,87. Несмотря на уменьшение, коэффициент в 2019 году больше 0,5, свидетельствуя о том, что чем выше значение, тем финансовое состояние у организации лучше.

$$2017 \text{ год: } Kкск = 6473/6491 = 0,99$$

$$2018 \text{ год: } Kкск = 9891/10013 = 0,98$$

$$2019 \text{ год: } Kкск = 15669/18006 = 0,87$$

Коэффициент концентрации заемного капитала в 2019 составил 0,13, а в 2018 году 0,012, в 2017 году данный коэффициент составил 0,003. Чем ниже этот показатель, тем меньшей считается задолженность компании и тем более стойким будет ее финансовое состояние.

$$2017 \text{ год: } Kкзк = 18/6491 = 0,003$$

$$2018 \text{ год: } Kкзк = 123/10013 = 0,012$$

$$2019 \text{ год: } Kкзк = 2337/18006 = 0,13$$

Рекомендуемое значение коэффициента текущей задолженности должно быть от 0,1 до 0,2. В 2019 значение составило 0,13.

$$2017 \text{ год: } Kтз = 18/6491 = 0,003$$

$$2018 \text{ год: } Kтз = 123/10013 = 0,012$$

$$2019 \text{ год: } Kтз = 2337/18006 = 0,13$$

Далее проведем анализ деловой активности.

Таблица 12 – Показатели деловой активности, в оборотах

№	Показатель	2019 г.	2018 г.	2017 г.
1	Коэффициент оборачиваемости активов	1,5	2,1	2,8
2	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,7	2,6	4,2
3	Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	10,5	9,5	8,3
4	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	10,9	167,2	983,2
5	Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	9,2	8,8	0,7

Окончание таблицы 12

№	Показатель	2019 г.	2018 г.	2017 г.
6	Коэффициент оборачиваемости основных средств	10,5	9,5	8,3
7	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,7	2,1	0,28

Коэффициент оборачиваемости активов составил в 2017 г. – 2,8 об., в 2018 г. – 2,1 об., в 2019 г. – 1,5 об. Чем выше значение, тем быстрее оборачивается капитал и тем больше прибыли приносит каждый рубль актива организации. Для строительной отрасли характерны значения показателя оборачиваемости активов около 1–1,5 оборотов.

$$2017 \text{ год: } K_{oa} = 17968/6491 = 2,8 \text{ об.}$$

$$2018 \text{ год: } K_{oa} = 20566/10013 = 2,1 \text{ об.}$$

$$2019 \text{ год: } K_{oa} = 26903/18006 = 1,5 \text{ об.}$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2019 г. составил 1,7 об. Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к высвобождению оборотных средств предприятия из делового оборота, и наоборот замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности организации в оборотных средствах. В 2017 году коэффициент оборачиваемости оборотных активов был достаточно высоким, и не характерным для отрасли. Далее произошло снижение показателя, но для строительной отрасли данный показатель в 2019 году находится чуть ниже нормы, в среднем он составляет 2–2,5 оборота.

$$2017 \text{ год: } K_{oos} = 17968/4320 = 4,2 \text{ об.}$$

$$2018 \text{ год: } K_{oos} = 20566/7842 = 2,6 \text{ об.}$$

$$2019 \text{ год: } K_{oos} = 26903/15443 = 1,7 \text{ об.}$$

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов показывает, какова отдача на каждый вложенный рубль в основные средства, каков результат этого вложения средств. Самый большой показатель в 2019 г. – 10,5 оборотов, что является очень хорошим результатом. При небольшом вложении средств в основные фонды получена очень высокая выручка, отдача от ВНА велика. Но для строительно-ремонтных работ это укладывается в рамки.

$$2017 \text{ год: } K_{ова} = 17968/2171 = 8,3 \text{ об.}$$

$$2018 \text{ год: } K_{ова} = 20566/2172 = 9,5 \text{ об.}$$

$$2019 \text{ год: } K_{ова} = 26903/2564 = 10,5 \text{ об.}$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составил: в 2017 году 983,2 об, в 2018 году 167,2 об, в 2019 году 11,5 об. Т.е. показатель имеет тенденцию к снижению. Но до средних показателей по отрасли строительно-ремонтных работ в 2-3 оборота, все равно не дотягивает. Возможности для дальнейшего снижения еще существуют.

$$2017 \text{ год: } K_{окз} = 17968/18 = 983,2 \text{ об.}$$

$$2018 \text{ год: } K_{окз} = 20566/123 = 167,2 \text{ об.}$$

2019 год: $K_{окз} = 26903/2337 = 11,5$ об.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов показывает, сколько раз в среднем материальные запасы организации участвуют в процессе производства и выполнения работ за некоторый период времени, за анализируемый 2019 г. показатель составил 15,4 оборота, хороший показатель для анализируемой отрасли.

2017 год: $K_{омз} = 17968/831 = 21,62$ об.

2018 год: $K_{омз} = 20566/1453,2 = 14,15$ об.

2019 год: $K_{омз} = 26903/1747,8 = 15,4$ об.

Коэффициент оборачиваемости основных средств в 2019 г. был самым высоким – 10,5 оборота, что свидетельствует о высокоэффективном использовании основного средств предприятия для данного вида деятельности.

2017 год: $K_{оос} = 17968/2171 = 8,3$ об.

2018 год: $K_{оос} = 20566/2172 = 9,5$ об.

2019 год: $K_{оос} = 26903/2564 = 10,5$ об.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала имеет хороший результат в 1,7 оборота в 2019 года, что характерно для рассматриваемой отрасли оказания строительно-ремонтных работ.

2017 год: $K_{оск} = 17968/6473 = 2,77$ об.

2018 год: $K_{оск} = 20566/9891 = 2,1$ об.

2019 год: $K_{оск} = 26903/15669 = 1,7$ об.

В таблице 13 приведены показатели ликвидности и платежеспособности организации.

Таблица 13 – Показатели ликвидности и платежеспособности

№ п.п.	Показатель	2019 г.	2018 г.	2017 г.	Нормальное ограничение
1	Коэффициент текущей ликвидности	6,6	63,7	240	L4 Необходимое значение 1,5, оптимальное 2,0÷3,5
2	Коэффициент быстрой ликвидности	5,4	44,8	98,3	L3 0,7÷0,8 (желательно 1)
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	1,7	34,1	57,9	L2 $\geq 0,1 \div 0,7$ (зависит от отраслевой принадлежности организации)

Коэффициент текущей ликвидности в 2019 году снизился до 6,6, но даже такой показатель находится в значении гораздо выше нормы. В 2017–2018 гг. показатель составлял не реальные значения для строительной отрасли, что может характеризоваться особенностью менеджмента предприятия (высоковероятно, акционера) и принятия условий по кредитованию.

2017 год: $K_{тл} = 4320/18 = 240$.

2018 год: $K_{тл} = 7842/123 = 63,7$.

2019 год: $K_{тл} = 15443/2337 = 6,6$.

Коэффициент быстрой ликвидности в 2019 году составил 5,4, сильно уменьшившись по сравнению с 2018 и 2017 годом, но находящийся все еще выше нормы. Снова наблюдаем не характерные показатели для 2017–2018 гг.

$$2017 \text{ год: } \text{Кбл} = (4320 - 2550)/18 = 98,3$$

$$2018 \text{ год: } \text{Кбл} = (7842 - 2332)/123 = 44,8$$

$$2019 \text{ год: } \text{Кбл} = (15443 - 2913)/2337 = 5,4$$

Коэффициент абсолютной ликвидности составил в 2019 году 1,7, значительно уменьшившись по сравнению с двумя предыдущими периодами, однако опять-таки коэффициент даже близко не приблизился к нормативному показателю для строительной отрасли, которая характеризуется высокой закредитованностью и низким показателем денежных средств на расчетных счетах, а показатель абсолютной ликвидности обычно составляет 0,1–0,2.

$$2017 \text{ год: } \text{Кал} = 1043/18 = 57,9$$

$$2018 \text{ год: } \text{Кал} = 4200/123 = 34,1$$

$$2019 \text{ год: } \text{Кал} = 3959/2337 = 1,7$$

Таким образом все показатели ликвидности превышают нормативные значения в несколько раз. Что говорит об устойчивом финансовом положении компании, по всем своим обязательствам компания может рассчитаться полностью, используя только денежные средства на своих счетах. Такая ситуация крайне редко встречается на рынке, особенно на рынке оказания строительно-монтажных и ремонтных работ.

2.2 Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации

Для того чтобы установить степень влияния доходов и расходов на конечный финансовый результат организации – чистую прибыль или убыток, необходимо провести анализ их структуры и состава.

Проведем экспресс-анализ данных отчета о финансовых результатах.

- текущие доходы увеличились в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 7184 тыс. руб., или на 34,12 %, что положительно характеризует деятельность организации;
- расходы в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличились на 2434,4 тыс. руб., или в процентном соотношении на 11,88 %;
- выручка имеет тенденцию к увеличению гораздо большему чем увеличение расходов;
- чистая прибыль в 2019 году значительно увеличилась по сравнению с 2018 годом. Увеличение составило 4749,6 тыс. руб., т.е. прибыль увеличилась в 9,4 раза, что является весьма положительной тенденцией в деятельности ООО «Сервисстройреконструкция».

Таблица 14 – Экспресс-анализ данных отчета о финансовых результатах
ООО «Сервисстройреконструкция»

Показатели	Сумма доходов и расходов, тыс. руб.			Изменения		Структура доходов и расходов, %		
				В абсолютных величинах, тыс. руб.				
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2017 год	2018 год	2019 год
Текущие доходы, всего, в т. ч.	18 492	21 057	28 241	2565	7184	100	100	100
1) выручка	17 968	20 566	26 903	2598	6337	97,2	97,7	95,3
2) прочие доходы	524	491	1338	-33	847	2,8	2,3	4,7
Расходы, всего, в т. ч.	17 827,5	20 491,6	22 926	2664,1	2434,4	100	100	100
1) себестоимость	16 782	19 249	21 239	2467	1990	94,1	93,9	92,7
2) коммерческие расходы	102	194	254	92	60	0,6	0,9	1,1
3) управленческие расходы	71	79	230	8	151	0,4	0,4	1,0
4) прочие расходы	713	810	300	97	-510	4,0	3,9	1,3
5) налог на прибыль	159,5	159,6	903	0,1	743,4	0,9	0,9	3,9
Чистая прибыль	664,5	565,4	5315	-99,1	4749,6			
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,037	1,027	1,232					

Динамика изменения показателей текущих доходов, расходов и чистой прибыли организации представлена на рисунке 3.

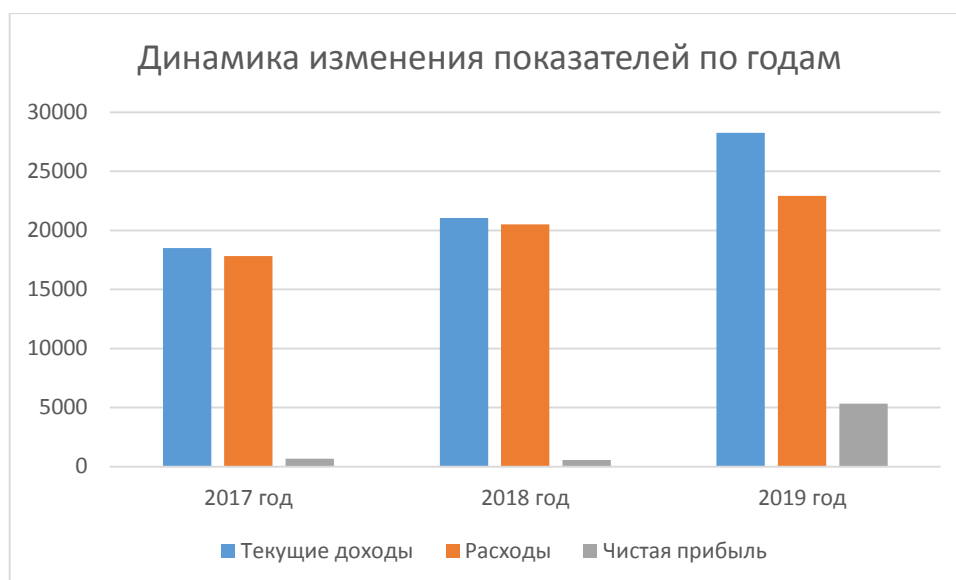


Рисунок 3 – Динамика изменения показателей текущих доходов, расходов и прибыли по годам

Для оценки результативности бизнеса рассчитаем коэффициент соотношения доходов и расходов (доходы/расходы). Если значение коэффициента получится больше единицы, то деятельность компании считается эффективной, если меньше, то предприятие убыточно и требуются дополнительные меры по повышению прибыльности бизнеса.

По нашим расчетам данный коэффициент составил

$$2017 \text{ году: } Кд/р = 18492/17827,5 = 1,037$$

$$2018 \text{ год: } Кд/р = 21057/20491,6 = 1,027$$

$$2019 \text{ год: } Кд/р = 28241/22926 = 1,232$$

Таким образом, за все анализируемые периоды данный коэффициент составил больше 1, что говорит о том, что деятельность ООО «Сервисстройреконструкция» можно назвать безубыточной и эффективной.

Рассчитаем индексы роста выручки и индексы роста себестоимости. Итак, индекс роста выручки по годам составил

$$2019/2018: Ивыр = (26903 - 20566) / 20566 = 0,31 \text{ или } 31\%.$$

$$2018/2017: Ивыр = (20566 - 17968) / 17968 = 0,14 \text{ или } 14\%.$$

В среднем получается 22 %

$$Ивыр = (0,31 + 0,14) / 2 = 0,22$$

Это означает, что в среднем рост показателя выручки за 2 года составил 22 %. Индекс роста себестоимости

$$2019/2018: Ис/с = (21239 - 19249) / 19249 = 0,10 \text{ или } 10\%.$$

$$2018/2017: Ис/с = (19249 - 16782) / 16782 = 0,15 \text{ или } 15\%.$$

$$Ис/с = (0,10 + 0,15) / 2 = 0,13$$

Себестоимость росла меньшим темпами и рост составил 13 % за два года.

Таким образом, отметим, что индекс роста выручки имеет тенденцию к увеличению больше, чем рост индекса себестоимости. Данный фактор указывает

на то, что в ООО «Сервисстройреконструкция» хорошая динамика развития бизнеса.

Динамика увеличения индексов роста выручки и затрат представлена ниже на рисунке 4. В 2018 году затраты росли быстрее выручки на 1 %, что высоковероятно явилось стимулом для менеджмента компании, либо акционера, для проведения существенных изменений, связанных как с сокращением затрат, так и с увеличением выручки.



Рисунок 4 – Индексы роста выручки и затрат за 2017–2019 гг.

Проведем анализ расходов предприятия по статьям калькуляции, результаты приведены в таблице 15.

Таблица 15 – Анализ расходов организации, в тыс. руб.

Статья калькуляции	2017 год	2018 год	2019 год	Темп прироста		Структура, в % за 2019 год
				2018 к 2017	2019 к 2018	
Итого расходов по обычным видам деятельности:	16 782	19 249	21 239	15 %	10 %	100
Сырье и материалы	4212	4816,6	6121,3	14 %	27 %	28,8 %
Фонд оплаты труда	6729	8013	9542	19 %	19 %	44,9 %
Страховые взносы	2322	2764	3292	19 %	19 %	15,5 %
Амортизация ОС	218,7	250,4	276,1	14 %	10 %	1,30 %
Прочие затраты	2871,3	3404,6	2007,6	19 %	-41 %	9,5 %

Из таблицы видно, что в след за увеличением выручки организации растут и ее расходы, что соответствует рыночной способу хозяйствования. Расходы, помимо прочих затрат растут относительно пропорционально от года к году. И лишь в 2019 г. прочие затраты снизились на 41 %, что может говорить о более эффективном способе хозяйствования в строительной отрасли и, вероятно, снижения доли субподрядных работ. Интересна динамика роста заработной платы от года к году, которая составляет 19 % ежегодно. Это говорит скорее всего о том, что предприятие не принимает в штат новых сотрудников, а только ежегодно проводит

индексацию заработной платы. Динамика роста страховых взносов прямо пропорциональна росту затрат на оплату труда.

Таким образом, наибольшую долю в структуре расходов занимает фонд оплаты труда – 44,9 %, сырье и материалы – 28,8 %. Строительно-ремонтные работы как раз и характеризуются высокими затратами, связанными с оплатой труда и низкими прочими расходами. Наименьшую долю в структуре расходов занимает амортизация основных средств – 1,3 %, что в принципе соответствует стоимости основных фондов предприятия.

Ниже на диаграмме представлена структура затрат по статьям калькуляции за 2019 год.

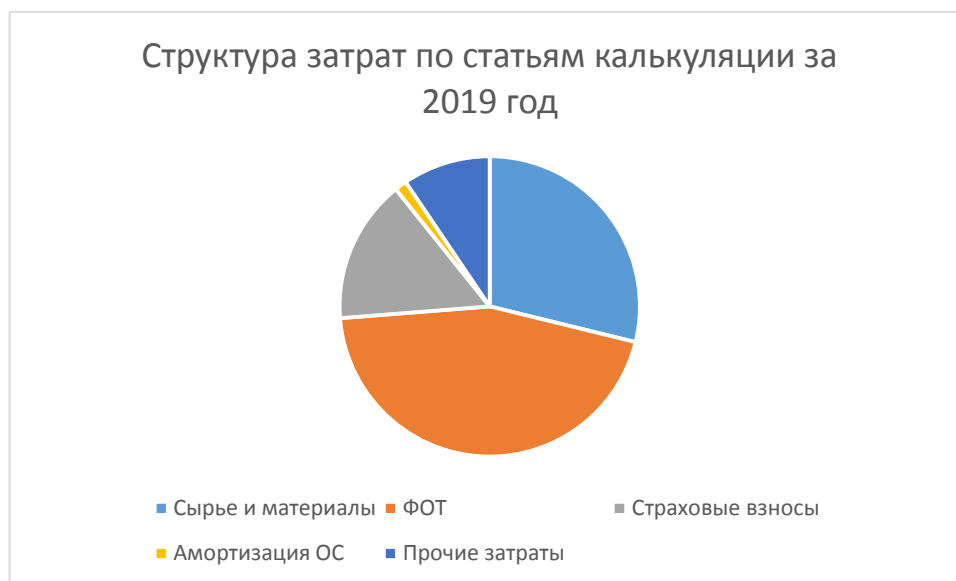


Рисунок 5 – Структура затрат по статьям калькуляции за 2019 год.

2.3 Факторный анализ доходов и расходов

Следующим этапом анализа является факторный анализ прибыли от продаж. Проведение данного анализа помогает оценить резервы повышения эффективности производства и сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Таблица 16 – Показатели прибыли ООО «Сервисстройреконструкция»

Показатели, в тыс. руб.	Абсолютные величины			Изменения			
				В абсолютных величинах		Темп прироста, %	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1. Выручка, V	17 968	20 566	26 903	2598	6337	14,5	30,8
2. Расходы по обычным видам деятельности	16 782	19 249	21 239	2467	1990	14,7	10,3
3. Прибыль (убыток) от продаж (п. 1 – п. 2)	1186	1317	5664	131	4347	11,0	330,1
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-291	-513	784	-222	1297	76,3	-
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п. 3 + п. 4)	895	804	6448	-91	5644	-10,2	702
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–	–	–
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	159,5	159,6	903	0,1	743,4	0,06	465,8
8. Чистая прибыль (убыток) (п. 5 – п. 6 + п. 7)	664,5	565,4	5315	-99,1	4749,6	-12,4	760,5

Выводы по таблице 16:

- прибыль от продаж имеет тенденцию к увеличению: в 2019 году она увеличилась по сравнению с 2018 годом на 4347 тыс. руб., или на 330,1 % – качественный рост. По сравнению с 2018 годом, где прибыль от продаж увеличилась только на 11 % это существенное изменение показателя;
- чистая прибыль в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 4749,6 тыс. руб., или в 8,6 раз. Можно отметить положительную динамику увеличения чистой прибыли;
- прочие расходы росли от года к году за период 2017–2018, что привело к отрицательному значению показателя «Прочие доходы и расходы», но в 2019 показатель прочих доходов превысил прочие расходы.
- предприятие не имеет кредитов и займов, проценты к уплате – равны нулю. На рынке строительно-ремонтных работ редко встречаются незакредитованные компании.

Таким образом, можно сделать выводы, что показатели финансовой деятельности имеет тенденцию к росту, что положительно характеризует деятельность ООО «Сервисстройреконструкция».

На рисунке 6 представлена динамика изменения видов прибыли.

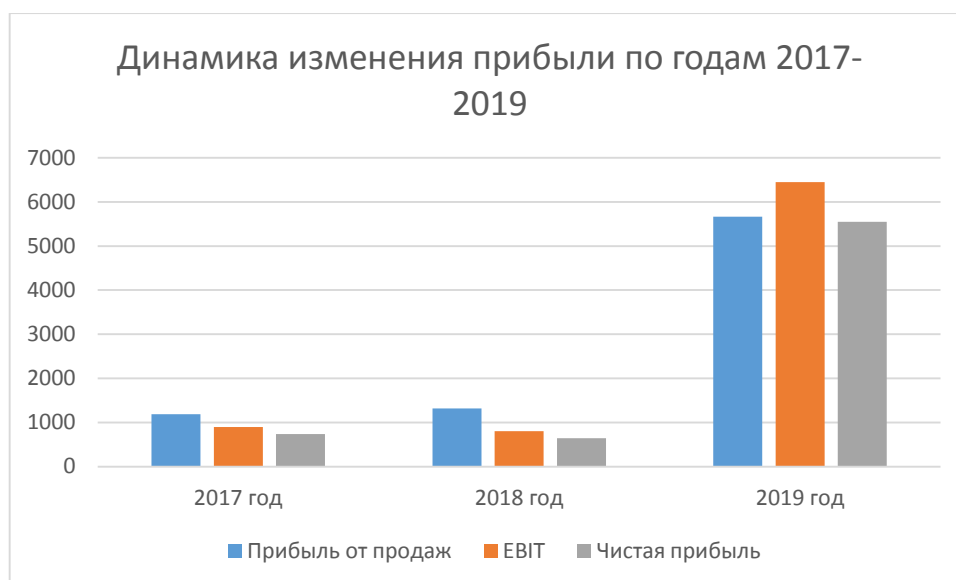


Рисунок 6 – Динамика изменения прибыли по годам 2017–2019

2.4 Расчет и анализ показателей эффективности использования доходов и расходов

Заключительным этапом анализа является расчет и оценка показателей рентабельности. Показатели рентабельности могут быть рассчитаны на основе прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли по данным формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» (Приложение Б).

Рентабельность продаж по валовой прибыли

$$2017 \text{ год: } GPM = 1186 / 17968 * 100\% = 6,6\%$$

$$2018 \text{ год: } GPM = 1317 / 20566 * 100\% = 6,4\%$$

$$2019 \text{ год: } GPM = 5664 / 26903 * 100\% = 21,1\%$$

Рентабельность продаж по ЕВИТ

$$2017 \text{ год: } ROS = 895 / 17968 * 100\% = 4,9\%$$

$$2018 \text{ год: } ROS = 804 / 20566 * 100\% = 3,9\%$$

$$2019 \text{ год: } ROS = 6448 / 26903 * 100\% = 23,9\%$$

Рентабельность продаж по чистой прибыли

$$2017 \text{ год: } NPM = 664,5 / 17968 * 100\% = 4,1\%$$

$$2018 \text{ год: } NPM = 565,4 / 20566 * 100\% = 3,1\%$$

$$2019 \text{ год: } NPM = 5315 / 26903 * 100\% = 19,8\%$$

Таблица 17 – Анализ рентабельности продаж организации

Показатели	Абсолютные величины			Изменения			
				В абсолютных величинах		Темп прироста(+), снижения (-) %	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
1. Рентабельность продаж (валовая прибыль), %	6,6	6,4	21,1	-0,2	14,7	-3,0	229,7
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ, %	4,9	3,9	23,9	-1	20	-20,4	512,8
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	4,1	3,1	19,8	-1	17,5	-24,4	564,5
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более	-	-	-	-	-	-	-

Выводы по таблице 17:

- рентабельность продаж в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 14,7 пункта, увеличение произошла в 3,3 раза;
- рентабельность продаж по ЕВІТ в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 20 пунктов;
- рентабельность продаж по чистой прибыли в 2019 году по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 17,5 пункта.
- рентабельность по ЕВІТ в 2019 г. выше чем рентабельность продаж. Такая ситуация возможна, когда внереализационные доходы выше внереализационных расходов. Можно предположить, что в компании избавились от устаревших основных фондов, заменив их более новыми.

Увеличение рентабельности продаж в зависимости от вида прибыли происходит поступательно и равномерно, нет резких скачков. Компания существенно увеличила свою выручку и прибыль, но не увеличивает прочие расходы и не берет кредиты и банковские займы. Средняя рентабельность по чистой прибыли в строительной отрасли составляет не более 8-10%. В нашем примере рентабельность ежегодно с 2017 по 2018 г.г. держалась ниже нормы, и в 2019 г. резко пошла вверх. Этому есть объяснение – компания выиграла несколько тендеров на проведение строительно-ремонтных работ у муниципалитетов города Москвы.

Коэффициент покрытия процентов (ICR) характеризует способность фирмы обслуживать свои долговые обязательства. В исследуемой организации нет

возможности рассчитать данный коэффициент, так как в Отчете о финансовых результатах отсутствуют проценты к уплате за все три исследуемых года.

И наконец заключительным шагом является оценка качества прибыли предприятия (таблица 18).

Таблица 18 – Оценка качества прибыли предприятия

Показатель	Отчетные периоды, в которых условия уравнений выполняются			
	Динамика положительна в трех последних периодах	Динамика положительна в двух последних периодах	Динамика положительна в последнем периоде, но в предшествующем отрицательна	Динамика отрицательна в последних двух периодах
Устойчивость коэффициента рентабельности валовой прибыли предприятия			Структура элементов валовой прибыли улучшилась, но может ухудшиться. Качество низкое	
Устойчивость темпов прироста валовой прибыли предприятия		Темпы прироста валовой прибыли имеют позитивную динамику. Валовая прибыль качественная.		
Устойчивость показателя рентабельности по ЕВІТ			Структура элементов, формирующих прибыль до налогообложения, улучшилась, но высока вероятность ее ухудшения в следующем периоде. Качество низкое.	
Устойчивость темпов прироста прибыли до налогообложения (ЕВІТ)			Темпы прироста прибыли до налогообложения не устойчивы и не предсказуемы. Качество низкое	
Устойчивость коэффициента рентабельности по чистой прибыли предприятия			Структура элементов, формирующих чистую прибыль, улучшилась, однако высока вероятность ее ухудшения. Качество низкое	
Устойчивость темпов прироста		Темпы прироста чистой прибыли		

Окончание таблицы 18

Показатель	Отчетные периоды, в которых условия уравнений выполняются			
	Динамика положительна в трех последних периодах	Динамика положительна в двух последних периодах	Динамика положительна в последнем периоде, но в предшествующем отрицательна	Динамика отрицательна в последних двух периодах
чистой прибыли предприятия		имеют позитивную динамику		

Выводы по разделу 2

Во второй главе работы была приведена краткая характеристика организации ООО «Сервисстройконструкция»: проведен вертикальный и горизонтальный анализ актива и пассива бухгалтерского баланса, рассчитаны показатели оборачиваемости, финансовой устойчивости и деловой активности. Проведен анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации, из которого следует, что:

- текущие доходы увеличились в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 7184 тыс. руб. или на 34 %;
- расходы в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличились на 2434,4 тыс. руб. или на 12 %;
- доходы выросли значительно больше, чем общие расходы предприятия, что положительно характеризует деятельность;
- индекс роста затрат в 2018 г. по сравнению с 2017 г. был выше индекса роста выручки, что явилось сигналом для менеджмента предприятия к для принятия кардинальных решений по изменению ситуации. И в 2019 г. индекс роста выручки превысил в 3 раза индекс роста затрат;
- на сегодняшний день выручка и чистая прибыль имеют тенденцию к увеличению.

Был проведен факторный анализ прибыли предприятия, из которого следует, что:

- выручка в 2019 году по сравнению с 2018 годом выросла на 6337 тыс. руб., темп прироста составил 30,8%, что положительно характеризует деятельность организации;
- прибыль от продаж имеет тенденцию к увеличению: в 2019 году она увеличилась по сравнению с 2018 годом на 4347 тыс. руб.;
- чистая прибыль в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 4900,6 тыс. руб.

Был проведен анализ рентабельности продаж, из которого следует, что:

- рентабельность продаж в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 14,7 пункта, увеличение составило 3,3 раза;
- рентабельность продаж по ЕБИТ в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 20 пунктов;
- рентабельность продаж по чистой прибыли в 2019 году по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 17,5 пункта.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЁТА И УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СЕРВИССТРОЙРЕКОНСТРУКЦИЯ»

3.1 Основные направления повышения эффективности управления доходами и расходами ООО «Сервисстройреконструкция»

Управление доходами и расходами характеризуется процессом выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам их формирования, распределения, использования и планирования на предприятии.

Данная задача является многоплановой, поэтому для своего решения она требует системного подхода.

На предприятиях существуют следующие резервы увеличения прибыли:

- увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;
- снижение себестоимости выпускаемой продукции;
- повышение качества выпускаемой продукции.

«Для максимизации прибыли необходимо провести следующие мероприятия:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ. Важную роль играет деловая репутация компания, умение «точно в сроки» выполнить поставленную задачу.

2. Повышение эффективности деятельности предприятия по активированию выполненных работ и оказанию услуг. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов.

3. Улучшение качества выполняемых работ, что повлияет на увеличение конкурентоспособности предприятия, заинтересованности его выбора заказчиками работ.

4. Увеличение объема производства выполняемых работ за счет более увеличения портфеля проектов по строительно-ремонтным работам.

5. Сокращение затрат на производство за счет увеличения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования.

6. Сокращение непроизводственных расходов и производственного брака.

7. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ.

8. Осуществление эффективной ценовой политики, дифференцированной по отношению к отдельным категориям покупателей.

9. Осуществление мероприятий, которые направлены на улучшение социального климата в коллективе, что в конечном итоге отразится на повышении производительности труда.

10. Осуществление постоянного контроля за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Выполнение этих предложений может значительно повысить получаемую прибыль на предприятии. Максимальное получение прибыли может быть достигнуто благодаря снижению производственных издержек» [50].

Так же для организаций может возникнуть необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия. Современное производство должно быть предельно гибким, способным стремительно менять предлагаемые услуги, исходя из того, что, если предприятие не сможет постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, то оно обречено на банкротство. Так же необходимо учитывать, что технология производства осложнилась настолько, что требует совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Надо не просто хорошо выполнять работы, но необходимо еще думать о поиске новых заказчиков, о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг. Резко изменилась структура издержек производства. Одновременно с этим возрастает доля издержек, связанных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом. Острой проблемой в условиях совершенной конкуренции на рынке строительно-ремонтных работ является и повышение эффективности деятельности предприятия по поиску заказчика.

Кроме того, необходимо больше внимания уделять увеличению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого выполнения работ. Согласно баланса предприятия (Приложение А) объем незавершенного производства в 2019 году вырос на 50,5 %. В условиях промышленного предприятия, изготавливающего готовую продукцию на рынок можно было бы рекомендовать внимательно следить за данным показателем, поскольку его такое значительное увеличение говорит о сбоях в ритмичности производства. Но в условиях выполнения строительно-ремонтных работ увеличение незавершенного производства говорит только о том, что по сравнению с другими проектами увеличился срок сдачи работ, либо увеличение сложности и объема выполняемой работы. Поэтому рекомендовать максимально снизить объем незавершенного производства не имеет смысла, но имеет смысл постоянно (ежемесячно) мониторить данный показатель и оперативно докладывать об изменении его динамики генеральному директору организации.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что совершенствование системы управления доходов и расходов направлено на достижение максимальной прибыли. Этого можно достичь путём увеличения объема производства, а также снижения себестоимости производства работ и повышения их качества.

В условиях рыночных отношений успех в конкурентной борьбе и устойчивое финансовое состояние предприятия могут быть достигнуты только тогда, когда уровень издержек предприятия – не выше среднеотраслевого уровня.

1. Во-первых, снижение издержек является важнейшим источником роста прибыли предприятия, а, следовательно, увеличения средств, направляемых на расширение производства, техническое перевооружение, разработку и внедрение новых видов продукции, удовлетворение интересов собственника и трудового коллектива.

2. Во-вторых, обеспечивает возможность уменьшения сметной стоимости выполнения работ. А это – важнейшее условие успешной конкурентной борьбы на рынке строительно-ремонтных работ. Снижение цен позволяет предприятию выигрывать тендеры по минимальным ценам, потеснив конкурентов и увеличить общую массу прибыли за счет роста объема реализации.

3. В-третьих, уменьшает потребность в оборотных средствах, что позволяет увеличить расходы на производственные и социальные нужды предприятия.

Рассмотрим факторы, оказывающие большое влияние на экономию затрат. Они делятся на две большие группы: внутривыпускные и внешние.

К внутривыпускным факторам относятся те, на которые может влиять предприятие:

- совершенствование норм расхода материальных ресурсов;
- внедрение прогрессивной технологии;
- повышение уровня механизации и автоматизации производства;
- снижение невыпускных затрат;
- улучшение использования оборудования, трудовых ресурсов путем применения научной организации труда и производства;
- изменение объема производства и др.

Повышение технического уровня производства, совершенствование организации производства и труда приводит к снижению затрат сырья, материалов и заработной платы.

К снижению издержек также приводят снижение норм расхода сырья и материалов, сокращение потерь в процессе производства и хранения товаров, использование вторичных отходов, внедрение безотходных технологий.

В строительной отрасли нормы расхода материалов при проведении работ определены в СНиПах, разработанных еще в советское время. И по сей день, государство в лице контролирующих органов очень внимательно следит за соблюдением норм при планировании сметной стоимости, а также при списании материалов в приемно-сдаточных документах. Таким образом снизить нормы расхода в текущих рыночных условиях не представляется возможным, даже если грамотно управлять качеством проведения строительно-ремонтных работ. Образующиеся излишки материалов даже нет возможности вернуть на склад и реализовать на рынке, поскольку формально они уже списаны по бухгалтерскому учету.

К внутренним факторам экономическая теория относит повышение уровня механизации труда, использование более прогрессивных технологий. При оказании строительно-ремонтных услуг применяемые технологии и средства механизации труда не менялись последние несколько лет. Придумать что-то новое

в данной отрасли, что могло бы качественно повысить производительность труда – чрезвычайно сложно.

Структура расходов ООО «Сервисстройреконструкция» показывает, что большинство мероприятий по снижению расходов уже было проведено. Можно выделить низкую долю коммерческих и управленческих расходов в структуре полной себестоимости (1,1 % и 1,0 % соответственно). В коммерческие расходы входит только заработная плата и страховые взносы менеджера по работе с клиентами. В управленческие расходы входят расходы по курьерской доставке корреспонденции, канцелярия, а также услуги клининговой и ИТ-компаний. Предприятие уже максимально снизило непроизводственные затраты и в текущей ситуации очень сложно дать рекомендации, могущие повлиять на еще большее снижение непроизводственных расходов.

Структура производственных затрат предприятия соответствует отраслевой принадлежности. Более 50 % затрат составляет фонд оплаты труда и страховые взносы с него. Интересна динамика роста заработной платы от года к году, которая составляет 19 % ежегодно. Это говорит скорее всего о том, что предприятие скорее всего не принимает в штат новых сотрудников, а только ежегодно проводит индексацию заработной платы. Индексация заработной платы выше средних показателей инфляции в России (3 % и 4,2 % за 2019 и 2018 год соответственно), что говорит о качественной социальной поддержке сотрудников предприятия. Динамика роста страховых взносов прямо пропорциональна росту затрат на оплату труда.

При проведении анализа доходов и расходов предприятия было выявлено, что индекс роста расходов за 2018 год превысил на 1% индекс роста доходов. В связи с этим была дана рекомендация ежеквартально анализировать данные показатели и докладывать о их состоянии на совещаниях у генерального директора. Необходимо стремиться к тому, чтобы выручка росла большими темпами, нежели расходы. Иначе можно получить ситуацию, когда предприятие прибыльно, но расходы растут быстрее чем доходы и, следовательно, в последующих периодах можно получить убыток. Чтобы этого не произошло необходимо заранее выявлять такие ситуации и оперативно на них реагировать снижением текущих расходов.

Существенное влияние оказывает изменение объема производства. Увеличение объема продукции в краткосрочном периоде приводит к изменению только переменных издержек в расчете на единицу продукции, не беря в расчет постоянные затраты. При этом затраты вначале резко снижаются, а затем начинают возрастать.

Снижение затрат обеспечивается за счет опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы. За счет этого в стоимости каждой единицы продукции будет меньше затрат живого труда.

Внешние факторы – это те, на которые предприятие влиять не может:

- рыночные цены на сырье, материалы и оборудование;
- ставки налогов и отчислений, включаемых в состав себестоимости;
- природные факторы и др.

В настоящее время большое влияние на величину текущих затрат оказывает рост рыночных цен на сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, зависящие от высоко конкурентного рынка поставщиков сырья и материалов. Задача предприятия – лучше исследовать рынок, стараться заключать договора на поставку более дешевого сырья; совершенствовать технологию изготовления с целью замены материалов на более дешевые, но не уступающие по качеству.

У предприятия в настоящий момент всего два основных поставщика строительного сырья и материалов, причем указанные поставщики поставляют разную продукцию. Т. е. строительные смеси определенной марки поставляют только один поставщик, и если завтра на его складе не обнаружится этого сырья, либо резко увеличит цену закупки, то предприятие будет вынуждено приобретать его чуть не в специализированных строительных магазинах, открытых для физических лиц. Моей рекомендацией руководству компании в лице главного бухгалтера, в качестве меры по снижению потенциальных затрат в будущем, было: проработать отделу снабжения несколько предложений от потенциальных поставщиков сырья и материалов на рынке b2b (business to business).

Ставки налогов и отчислений, включаемых в себестоимость продукции, устанавливаются законодательными органами. Чем выше ставки, тем больше себестоимость. В настоящее время в себестоимость включается большое число налогов, что значительно влияет на рост затрат. Задача государства состоит в том, чтобы уменьшить число и ставки налогов, относящихся на себестоимость, и смещать акцент на прямые налоги, уплачиваемые за счет прибыли.

Важное значение в формировании издержек имеют природные факторы: состав, количество и глубина залегания полезных ископаемых, плотность лесных массивов, так как это влияет на величину затрат на добычу и заготовку.

Проанализировав деятельность ООО «Сервисстройреконструкция» за три года с 2017 по 2019 годы, можно сделать вывод, что компания работает эффективно. Но следует отметить, что в 2018 году произошло снижение таких важных показателей, как рентабельность продаж, рентабельность продаж по ЕВІТ, рентабельность продаж по чистой прибыли, и собственно сама чистая прибыль, что требуется проведения эффективных мероприятий по увеличению прибыли от продаж и соответственно чистой прибыли.

Для того, чтобы в будущем не происходило снижение показателей рентабельности и, чтобы повысить финансовый результат организации ООО «Сервисстройреконструкция», необходимо провести мероприятия по увеличению рентабельности оказания услуг на рынке строительно-ремонтных работ.

Недостаточно просто увеличивать выручку (этот показатель находится в знаменателе формулы по вычислению рентабельности), необходимо внимательно наблюдать за темпами прироста себестоимости, на величину которой могут влиять внешние и внутренние факторы.

Само предприятие ООО «Сервисстройреконструкция» работает также на рынке совершенной конкуренции – оказания строительно-ремонтных услуг. Как правило, организация участвует в тендерах на оказание таких услуг, где представлены

многие игроки этого рынка, и где выбор производится исходя из цены предложения. Оказание услуг на таком рынке регулируется Федеральным законом от 18.07.2011 № 223–ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Поэтому чтобы выигрывать тендеры на проведение работ, необходимо очень часто снижать свою плановую рентабельность по проектам до минимального значения.

У предприятия нет заемных средств и действующих кредитов в коммерческих банках. Рентабельность предприятия в 2019 году по прибыли до налогообложения (она же по ЕВІТ в данном случае) составляет внушительные 23,9 %. Учитывая, что ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса сейчас находятся на уровне 9-11 % годовых предприятию можно было бы рекомендовать воспользоваться кредитными предложениями банков. С использованием заемного капитала можно было бы провести модернизацию основных средств. Однако количество денежных средств на расчетных счетах организации превышает стоимость основных средств почти в два раза.

При анализе структуры прочих затрат в себестоимости продукции за 2019 год были обнаружены приобретаемые услуги от ИП «Котанчян М.А.» в размере 722 000 рублей. Как выяснилось данное юридическое лицо оказывает услуги, связанные с проведением электромонтажных работ. У самого предприятия ООО «Сервисстройреконструкция» в штате собственного электрика нет. Также было выявлено, что услуги оказываются не на постоянной основе, а периодически. Услуги качественного электрика на рынке труда в Москве и Московской области оцениваются в 70 000 рублей с НДС. В организации активно применяется практика трудоустройства сотрудников по совместительству, на 0,5 ставки, на 0,25 ставки в соответствии с законодательством РФ. Рекомендацией по снижению затрат на ФОТ было принять в штат компании сотрудника на должность электрика на половину ставки, что составит увеличение ежемесячного ФОТ на 35 000 рублей с НДС, а также увеличение страховых взносов на 10 640 рублей.

Страховые взносы без льгот платят по ставке 30,4 %:

- 22 % – на обязательное пенсионное страхование;
- 5,1 % – на обязательное медицинское страхование;
- 2,9 % – на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;
- 0,4 % страхование от несчастных случаев на предприятии.

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных рекомендаций

Таким образом увеличение годового ФОТ при найме электрика произойдет на 420 000 рублей, увеличение годового объема страховых взносов увеличится на 127 680 рублей. Расторжение договора по проведению электромонтажных работ сократит прочие расходы предприятия на 722 000 рублей. Предположим, что иные показатели расходов и выручка организации останутся неизменными в рассматриваемом периоде.

Проведем анализ расходов предприятия по статьям калькуляции (таблица 19).

Таблица 19 – Анализ расходов организации, в тыс. руб.

Статья калькуляции	2017 год	2018 год	2019 год	Прогноз	Темп прироста			Структура, в % за 2019 год	Структура, в % за прогнозный год
					2018 к 2017	2019 к 2018	2019 к прогнозу		
Итого расходов по обычным видам деятельности:	16 782	19 249	21 239	21 064,7	15 %	10 %	-1 %	100	100
Сырье и материалы	4212	4816,6	6121,3	6121,3	14 %	27 %	0 %	28,8 %	29,06 %
Фонд оплаты труда	6729	8013	9542	9962	19 %	19 %	4 %	44,9 %	47,29 %
Страховые взносы	2322	2764	3292	3419,7	19 %	19 %	4 %	15,5 %	16,23 %
Амортизация ОС	218,7	250,4	276,1	276,1	14 %	10 %	0 %	1,30 %	1,31 %
Прочие затраты	2871,3	3404,6	2007,6	1285,6	19 %	-41 %	-36 %	9,5 %	6,10 %

Таким образом себестоимость оказания услуг понизится в прогнозном сценарии на 174,3 тыс. рублей или на 1 %. Увеличение фонда оплаты труда и объема страховых взносов составит 4 % по каждой из статей, снижение прочих затрат составило 36 %. Соответственно изменилась и структура затрат по статьям калькуляции, она представлена на рисунке 7.



Рисунок 7 – Структура затрат по статьям калькуляции по прогнозному сценарию

Проведем экспресс-анализ изменившихся данных в отчете о финансовых результатах (таблица 20):

Таблица 20 – Экспресс-анализ данных отчета о финансовых результатах ООО «Сервисстройреконструкция» с прогнозным сценарием

Показатели	Сумма доходов и расходов, тыс.руб.				Изменения В абсолютных величинах, тыс. руб.			Структура доходов и расходов, %		
	2017 год	2018 год	2019 год	прогноз	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2019 к прогноз	2017 год	2018 год	2019 год
Текущие доходы, всего, в т.ч.	18 492	21 057	28 241	28 241	2565	7184	0	100	100	100
1) выручка	17 968	20 566	26 903	26 903	2598	6337	0	97,2	97,7	95,3
2) прочие доходы	524	491	1338	1338	-33	847	0	2,8	2,3	4,7
Расходы, всего, в т.ч.	17 827,5	20 491,6	22 926	22 786,6	2664,1	2434,4	-139,44	100	100	100
1) себестоимость	16 782	19 249	21 239	21 064,7	2467	1990	-174,3	94,1	93,9	92,7
2) коммерческие расходы	102	194	254	254	92	60	0	0,6	0,9	1,1
3) управленческие расходы	71	79	230	230	8	151	0	0,4	0,4	1,0
4) прочие расходы	713	810	300	300	97	-510	0	4,0	3,9	1,3
5) налог на прибыль	159,5	159,6	903	937,86	0,1	743,4	34,86	0,9	0,9	3,9
Чистая прибыль	664,5	565,4	5315	5454,44	-99,1	4749,6	139,44			
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,037	1,027	1,232							

– себестоимость снизилась на 174,3 тыс. руб., но в то же время увеличилась налогооблагаемая база по налогу на прибыль, и соответственно вырос налог на прибыль на 34,86 тыс. руб.

– чистая прибыль увеличилась на 139,44 тыс. руб.

Динамика изменения показателей текущих доходов, расходов и чистой прибыли организации представлена на рисунке 8.

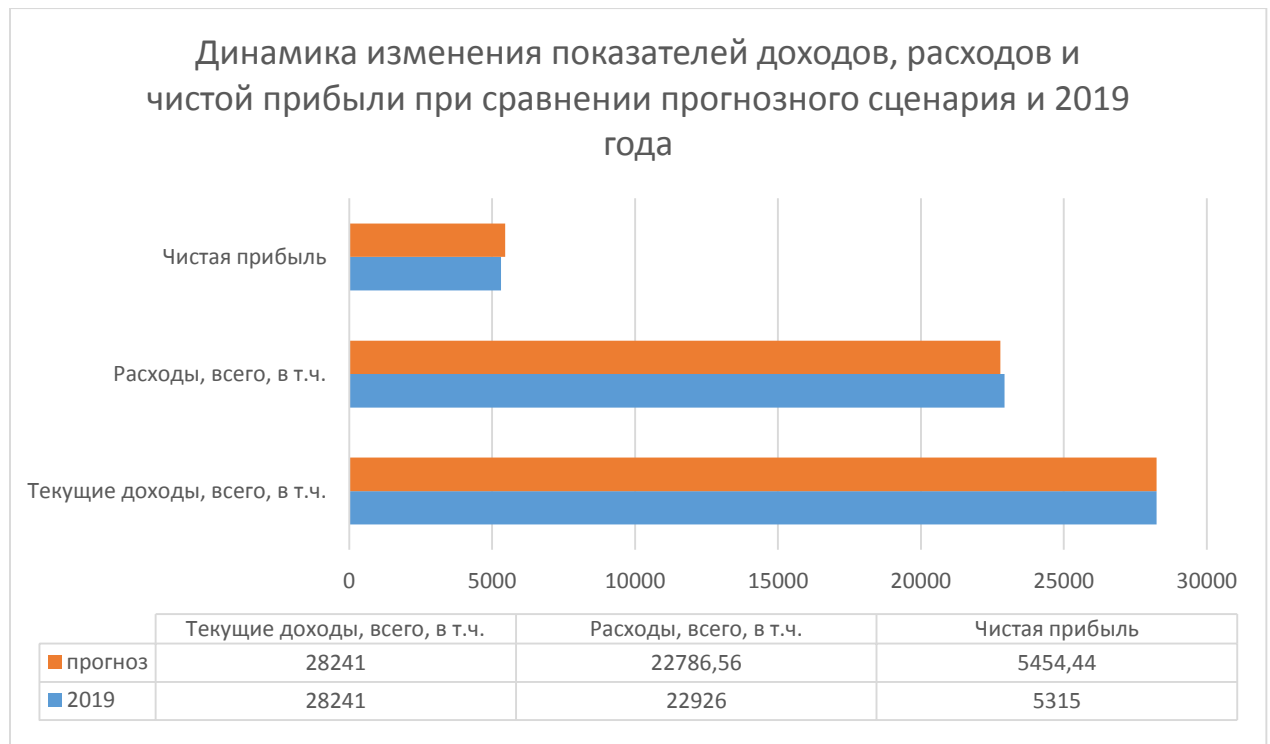


Рисунок 8 – Динамика изменения показателей текущих доходов, расходов и прибыли при сравнении прогнозного сценария и 2019 года.

Проведем факторный анализ прибыли и проанализируем как изменятся различные показатели прибыли при изменении структуры себестоимости и ее снижении на 174,3 тыс. рублей.

1. Прибыль от продаж увеличилась на 174,3 тыс. рублей или на 3 %, что вполне логично при снижении себестоимости.
2. ЕВІТ также увеличилась на 174,3 тыс. рублей или на 3 %.
3. Чистая прибыли предприятия увеличится на 139,44 тыс. рублей или также на 3 %.

Таблица 21 – Показатели прибыли ООО «Сервисстройреконструкция» с прогнозным сценарием

Показатели, в тыс.руб.	Абсолютные величины				Изменения					
					В абсолютных величинах			Темп прироста, %		
	2017 год	2018 год	2019 год	прогноз	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2019 г. к прогнозу	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2019 г. к прогнозу
1. Выручка, V	17 968	20 566	26 903	26 903	2598	6337	0	14,5	30,8	0
2. Расходы по обычным видам деятельности	16 782	19 249	21 239	21 064,7	2467	1990	-174,3	14,7	10,3	-1%
3. Прибыль (убыток) от продаж(п.1–п.2)	1186	1317	5664	5838,3	131	4347	174,3	11,0	330,1	3%
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-291	-513	784	784	-222	1297	0	76,3	-	0%
5. ЕВИГ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п.3+п.4)	895	804	6448	6622,3	-91	5644	174,3	-10,2	702	3%
6. Проценты к уплате	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	159,5	159,6	903	937,86	0,1	743,4	34,86	0,06	465,8	4%
8. Чистая прибыль (убыток) (п.5–п.6+п.7)	664,5	565,4	5315	5454,44	-99,1	4749,6	139,44	-12,4	760,5	3%

Проанализируем изменение рентабельности.

Таблица 22 – Анализ рентабельности продаж организации при прогнозном сценарии

Показатели	Абсолютные величины				Изменения					
					В абсолютных величинах			Темп прироста(+), снижения (-) %		
	2017 год	2018 год	2019 год	прогноз	2018г. к 2017г.	2019г. к 2018г.	2019 г. к прогнозу	2018г. к 2017г.	2019г. к 2018г.	2019 г. к прогнозу
1. Рентабельность продаж (валовая прибыль), %	6,6	6,4	21,1	21,7	-0,2	14,7	0,6	-3,0	229,7	3
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ, %	4,9	3,9	23,9	24,6	-1	20	0,7	-20,4	512,8	3
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	4,1	3,1	19,8	20,2	-1	17,5	0,4	-24,4	564,5	2
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

1. Рентабельность продаж по валовой прибыли выросла на 0,6 пункта и составила 21,7, прирост составил 3 %.

2. Рентабельность по ЕВИТ выросла на 0,7 пункта и составила 24,6, прирост составил 3 %.

3. Рентабельность по чистой прибыли выросла на 0,4 пункта или на 2 %.

Выводы по разделу 3

1. Предприятию дана рекомендация по принятию в штат сотрудника на должность электрика.

2. Произойдет увеличение годового ФОТ при найме электрика на 420 тыс. рублей, увеличение годового объема страховых взносов увеличится на 127,7 тыс. рублей.

3. Однако расторжение договора по проведению электромонтажных работ сократит прочие расходы предприятия на 722 тыс. рублей.

4. Доля ФОТ и страховых взносов в структуре себестоимости продукции вырастут на 4%, доля прочих затрат снизится на 36 %.

5. Себестоимость снизилась на 174,3 тыс. руб., но в то же время увеличилась налогооблагаемая база по налогу на прибыль, и соответственно вырос налог на прибыль на 34,86 тыс. руб.

6. Чистая прибыль увеличилась на 139,44 тыс. руб., а рентабельность продаж по чистой прибыли увеличилась на 0,4 пункта или на 2 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе рассматриваются источники, классификация и методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов деятельности предприятия. Актуальность такого анализа обусловлена необходимостью совершенствования способов анализа финансового состояния фирмы с целью получения наиболее точной и достоверной информации о ее текущем состоянии. В свою очередь полученная информация используется менеджментом компании для принятия важных управленческих решений и чем быстрее такая информация будет доведена до руководства компании, тем скорее будут приняты решения, не позволяющие фирме попасть в кризисное состояние.

С точки зрения характера производственно-хозяйственной деятельности организации все доходы и расходы можно разделить на две основных группы:

- доходы и расходы, связанные с основной деятельностью предприятия;
- прочие доходы, расходы.

Несомненно, доля прочих расходов и доходов в структуре основной деятельности предприятия значительно ниже нежели, связанных с основной деятельностью. Результатом сравнения доходов и расходов предприятия является прибыль или убыток от ее деятельности. Прибыль – это показатель, который характеризует финансовый результат деятельности компании, и является целью существования любой коммерческой фирмы.

Целью анализа доходов, расходов организации является выявление путей их оптимизации для получения максимальной прибыли. С помощью данного анализа можно предвидеть будущее состояние предприятия, предугадать возможное банкротство и предусмотреть возможные кассовые разрывы, связанные с превышением индекса роста выручки над индексом роста расходов предприятия.

Существует множество методик анализа доходов и расходов организации, рассмотренных в том числе в данной выпускной квалификационной работе, наиболее полную оценку предлагает Пласкова Н.С. Ее методика собственно и взята за основу анализа доходов и расходов предприятия ООО «Сервисстройреконструкция». Ведущая роль в анализе доходов и расходов предприятия принадлежит отчетности о финансовых результатах, а также балансу предприятия. На первом этапе – проводится анализ структуры доходов и расходов фирмы, их динамика и состав. На следующем этапе – проводится факторный анализ прибыли предприятия, т. е. как влияют различные доходы и расходы на формирование различных показателей прибыли – валовой прибыли, прибыль до налогообложения, чистой прибыли. На заключительном этапе анализируется качество прибыли – т. е. как изменились показатели прибыли и рентабельности по прошествии двух и более периодов. Насколько качественный произошел их рост, или наоборот снижение. Также анализируются показатели рентабельности прибыли, и динамика их изменения по годам.

Таким образом на первом этапе проведен анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации, из которого следует, что:

- текущие доходы увеличились в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 7184 тыс.руб. или на 34 %;
- расходы в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличились на 2434,4 тыс. руб. или на 12 %;
- доходы выросли значительно больше, чем общие расходы предприятия, что положительно характеризует деятельность;
- индекс роста затрат в 2018 г. по сравнению с 2017 г. был выше индекса роста выручки, что явилось сигналом для менеджмента предприятия к для принятия кардинальных решений по изменению ситуации. И в 2019 г. индекс роста выручки превысил в 3 раза индекс роста затрат;
- на сегодняшний день выручка и чистая прибыль имеют тенденцию к увеличению.

На втором этапе был проведен факторный анализ прибыли предприятия, из которого следует, что:

- выручка в 2019 году по сравнению с 2018 годом выросла на 6337 тыс. руб., темп прироста составил 30,8 %, что положительно характеризует деятельность организации;
- прибыль от продаж имеет тенденцию к увеличению: в 2019 году она увеличилась по сравнению с 2018 годом на 4347 тыс. руб.;
- чистая прибыль в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 4900,6 тыс. руб.

На заключительном этапе была проведена оценка качества прибыли и проведен анализ рентабельности продаж, из которого следует, что:

- рентабельность продаж в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 14,7 пункта, увеличение составило 3,3 раза;
- рентабельность продаж по ЕВІТ в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 20 пунктов;
- рентабельность продаж по чистой прибыли в 2019 году по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 17,5 пункта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрютин, Н.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий / Н.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Бизнес-центр, 2017. – 256 с.
2. Банк, С.В. Система показателей комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта: учебник / С.В. Банк, А.В. Тараскина // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 4 – С. 37–45.
3. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. – М.: «Финансы и статистика», 2018. – 278 с.
4. Балабанов, И.Т. Сборник задач по финансам и финансовому менеджменту / И.Т. Балабанов. – М.: «Финансы и статистика», 2017. – 125 с.
5. Бобкова, Н.Г. Новый подход к оценке качества прибыли предприятия / Н.Г. Бобкова, А.А. Зарубина // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2016. – № 3 (5). – С. 3–6. (дата обращения: 15.04.2020).
6. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2018. – 252 с.
7. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 345 с.
8. Бернштейн, Л.А. Анализ финансового состояния: теория, практика и интерпретация: учебник / Л.А. Бернштейн. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 373 с.
9. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебник / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2018. – 653 с.
10. Бородина, Е.И. Анализ ликвидности и платежеспособности сельскохозяйственного предприятия: учебник / Е.И. Бородина. – М.: ИНФРА–М, 2018. – 235 с.
11. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Н. Гаврилова, А.А. Попова. – М.: Кнорус, 2018. – 576 с.
12. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебник / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2016. – 159 с.
13. Гонова, О.В. Сравнительный анализ методик мониторинга финансового состояния предприятий АПК / О.В. Гонова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 7. – С. 45–52.
14. Гончаров, А.И. Система индикаторов платежеспособности предприятия / А.И. Гончаров // Финансы. – 2015. – № 6. – С. 35–39.
15. Графова, Г.Ф. Критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия / Г.Ф. Графова // Аудитор. – 2015. – № 2. – С. 46–52.
16. Дорошенко, Ю.А. Система финансовых показателей / Ю.А. Дорошенко // Практическая бухгалтерия. – 2018. – № 1. – С. 45–52.
17. Дронов, Р.И. Оценка финансового состояния предприятия / Р.И. Дронов // Управление корпоративными финансами. – 2016. – № 2. – С. 27–30.

18. Ефимычев, Ю.И. Разработка методики прогнозирования потоков будущих доходов для оценки бизнеса / Ю.И. Ефимычев // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 5. – С. 45–52.
19. Журнал инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. «Источники и методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации» / Т.С. Рощупкина, магистрант, Н.Н. Никитина, к.э.н., доцент // Стерлитамакский филиал Башкирского гос. университета, г. Стерлитамак, Россия. – №5 (39), 2019.
20. Игнатов, А.П. Анализ ликвидности предприятия / А.П. Игнатов // Практическая бухгалтерия. – 2015. – № 6. – С. 12–16.
21. Ильина, И.В. Новые подходы к определению критериального уровня финансовых коэффициентов / И.В. Ильина, О.В. Сидоренко // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 21. – С. 54–58.
22. Илясов, Г.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия / Г.Г. Илясов // Финансы. – 2017. – № 10. – С. 32–38.
23. Кальницкая, И.В. Моделирование финансового состояния и его роль в управлении предприятием / И.В. Кальницкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 21. – С. 45–52.
24. Карапетян, А.Л. Оценка финансового состояния организации на основе единой системы коэффициентов / А.Л. Карапетян // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 4. – С. 45–52.
25. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2019. – 516 с.
26. Колчина, Н.В. Финансы организаций. Учебник / Н.В. Колчина. – М. Финансы. ЮНИТИ, 2018 г. – 279 с.
27. Кринин, М. Методы оценки платежеспособности предприятия / М. Кринин // Экономика и жизнь. – 2016. – № 6. – С. 25–32.
28. Любушин, Н.П. Анализ методик по оценке финансового состояния организации / Н.П. Любушин // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 22. – С. 79–83.
29. Лапуста, М.Г. Финансы фирмы: учебное пособие / М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА–М, 2017. – 397 с.
30. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности организаций: учебник / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 325 с.
31. Мазурина, Т.Ю. Финансы фирмы: практикум: учеб. пособие / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2018 – 185 с.
32. Моляков, Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. Учебное пособие / Д.С. Моляков. – М.: «Финансы и статистика», 2018. – 271 с.
33. Мездриков, Ю.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью / Ю.В. Мездриков // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 5. – С. 45–52.

34. Морозова, В.Л. Проблема формирования рациональной структуры оборотных активов «платежеспособной» организации / В.Л. Морозова // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 14. – С. 25–32.
35. Мухамедьярова, А. Как уравновесить ликвидность и рентабельность / А. Мухамедьярова // Консультант. – 2019. – № 11. – С. 45–52.
36. НК РФ, часть 1, глава 1. Законодательство о налогах и сборах и иные нормативные правовые акты о налогах и сборах, от 31.07.1998, №146–ФЗ (ред.01.04.2020). – СПС «Консультант Плюс».
37. Нешитой, А.С. Финансы: учебник / А.С. Нешитой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и к», 2018 г. – 434 с.
38. Нешитой, А.С. Финансовый практикум / А.С. Нешитой.— М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018 г. – 128 с.
39. Николаев, М.А. Финансовый менеджмент / М. А. Николаев. – Псков: Изд-во ППИ, 2017. – 215 с.
40. Орлова, О.Е. Управление риском, капиталом и ликвидностью / О.Е. Орлова // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2018. – № 14. – С. 45–52.
41. Орлова, Е.В. Определяем ликвидность баланса / Е.В. Орлова // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2017. – № 7. – С. 45–52.
42. Остапенко, В.В. Финансы организаций: учеб. пособие / В.В. Остапенко, М., 2018 г. – 321 с.
43. Оськина, Ю.Н. Обзор методик анализа финансовых результатов / Ю.Н. Оськина, Е.А. Баева // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – № 4 (050). (дата обращения: 15.04.2020).
44. Пантелеева, И.К. К определению платежеспособности предприятий / И.К. Пантелеева // Финансы. – 2016. – № 10. – С. 14–17.
45. Романовский, В.П. Финансы и кредит: учеб. для вузов / под ред. В.П. Романовского, М.В. Белоглазовой // С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. – Москва: Высш. образование: Юрайт, 2018 – 609 с.
46. Симчера, В.М. Финансовые и актуарные вычисления: учебно-практическое пособие / В.М. Симчера. – М., 2017 г. – 212 с.
47. Савенок, В.С. Как составить личный финансовый план? Путь к финансовой независимости / В.С. Савенок. – М., 2018 г. – 94 с.
48. Финансы: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. С.И. Лушина, д-ра наук, проф. В.А Слепова. – М., 2018 г. – 341 с.
49. Чараева, М.В. Аналитические основы управления собственным капиталом коммерческого предприятия / М.В. Чараева. Е.М. Евстафьева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2018. № 3. – С. 229–312.
50. Шевченко, А.Ю. Экономика и управление / А.Ю. Шевченко. – Молодой ученый. – № 19. – 2016. – С. 545–548.
51. Шуляк, П.Н. Финансы организации. Учебник / П.Н. Шуляк. – М. Издательский Дом «Дашков и К», 2018. – 324 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Сервисстройреконструкция»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Наименование показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	0	0	0
Результаты исследований и разработок	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	0	0	0
Материальные поисковые активы	0	0	0
Основные средства	2564	2172	2171
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
Финансовые вложения	0	0	0
Отложенные налоговые активы	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0
Итого по разделу I	2564	2172	2171
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	2913	2332	2550
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	0
Дебиторская задолженность	8571	1310	727
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	3959	4200	1043
Прочие оборотные активы	0	0	0
Итого по разделу II	15 443	7842	4320
БАЛАНС	18 006	10 013	6491
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	11 120	9240	5879
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0
Резервный капитал	4549	651	594
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	0	0	0
Итого по разделу III	15 669	9891	6473
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	0	0	0
Кредиторская задолженность	2337	123	18
Доходы будущих периодов	0	0	0
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0
Итого по разделу V	2337	123	18
БАЛАНС	18 006	10 013	6491

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчёт о финансовых результатах

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах
ООО «Сервисстройреконструкция»

в тыс. руб.

Наименование показателя	За Январь-Декабрь 2019 г.	За Январь-Декабрь 2018 г.	За Январь-Декабрь 2017 г.
Выручка	26 903	20 566	17 968
Себестоимость продаж	(21 239)	(19 249)	(16 782)
Валовая прибыль (убыток)	5664	1317	1186
Коммерческие расходы	(254)	(194)	(102)
Управленческие расходы	(230)	(79)	(71)
Прибыль (убыток) от продаж	5180	1044	1013
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0
Прочие доходы	1338	491	524
Прочие расходы	(300)	(810)	(713)
Прибыль (убыток) до налогообложения	6218	725	824
Текущий налог на прибыль	(903)	(159,6)	(159,5)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0
Прочее	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	5315	565,4	664,5
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	0	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	0	0	0
Совокупный финансовый результат периода	0	0	0