

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор

_____/ В.С. Антонюк /

« ____ » _____ 2020 г.

Анализ доходов и расходов предприятия (на примере ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.03.01.2020.003.ВКР

Руководитель, доц. каф. ЭТГМУ

_____/ Л.Б. Кабытова /

« 13 » июня 2020 г.

Автор

студент группы ЗЭУ – 537

_____/ С.В. Котова /

« 13 » июня 2020 г.

Нормоконтролер, ст. преп. каф. ЭТГМУ

_____/ С.А. Меркулов /

« 13 » июня 2020 г.

АННОТАЦИЯ

Котова С.В. Анализ доходов и расходов (на примере ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ – 537, 114 с., 16 ил., 10 табл., библиогр. список – 29 наим., 4 прил., 16 л. плакатов ф. А4.

Объектом изучения является ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».

Предмет исследования – анализ доходов и расходов.

Целью дипломной работы является разработка мероприятий по увеличению доходов и сокращению расходов в ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».

В первой главе рассмотрены теоретические основы анализа доходов и расходов. Были определены понятия и классификация доходов и расходов, изучены принципы управления и методы анализа доходов и расходов.

Во второй главе рассчитаны показатели предприятия. Проведен анализ структуры и динамики доходов и расходов ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» и оценка системы управления ими.

В третьей главе разработаны мероприятия по увеличению доходов и сокращению расходов, проведена оценка предлагаемых мер и их влияние на результаты деятельности ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ.....	6
1.1 Понятие и классификация доходов и расходов.....	6
1.2 Принципы управления доходами и расходами	15
1.3 Методы анализа доходов и расходов	32
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ В ООО ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ «СОЮЗ-ПОЛИМЕР»	49
2.1 Анализ структуры и динамики доходов и расходов в ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».....	49
2.2 Оценка системы управления доходами и расходами	58
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ДОХОДОВ И СОКРАЩЕНИЮ РАСХОДОВ В ООО ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ «СОЮЗ-ПОЛИМЕР».....	70
3.1 Концепция увеличения доходов и сокращения расходов	70
3.2 Оценка предлагаемых мер и их влияние на результаты деятельности ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».....	80
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	92
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	95
ПРИЛОЖЕНИЕ А – Методы управления затратами предприятия	98
ПРИЛОЖЕНИЕ Б – Бухгалтерский баланс ООО ПТК «Союз-Полимер».....	101
ПРИЛОЖЕНИЕ В – Отчет о финансовых результатах ООО ПТК «Союз- Полимер».....	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Г – Приложение к бухгалтерскому балансу ООО ПТК «Союз- Полимер».....	105

ВВЕДЕНИЕ

Анализ доходов и расходов характеризует финансовое состояние предприятия на конец отчетного периода. В нем содержатся данные о доходах, расходах и прочих финансовых результатов организации. Он предоставляет другим пользователям информацию об источниках прибыли или о причинах убытков и раскрывает общую картину о результатах деятельности предприятия. Анализ доходов и расходов используется не только для оценки результатов деятельности организации за отчетный период, но и для прогнозирования ее деятельности в будущем. Прогноз будущих результатов очень важен для инвесторов, так как показывает возможность прибыльности предприятия в будущем. Для кредиторов положительный прогноз означает возможность выплаты суммы долга с процентами. Если прогноз оказывается отрицательным, то у предприятия не будет возможности выплачивать долг с процентами, и ни один банк не согласится выдать кредит данной организации.

Составляя анализ доходов и расходов необходимо соблюдать требования, которые используются для более точного прогноза деятельности предприятия: предоставление информации о прекращенных видах деятельности; о сделках с аффилированными лицами; о составлении сегментарной отчетности; об отражении событий и условных фактов. Эти и другие факты позволяют составить точный прогноз деятельности предприятия на будущее. Анализ доходов позволяет определить рентабельность организации и спланировать ее доходы.

Также анализ доходов и расходов позволяет обосновать параметры подобной устойчивости предприятия, но не дает возможности судить о его финансовом состоянии. Все вышеизложенное помогло определиться в выборе темы работы.

Объектом изучения является ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».

Предмет исследования – анализ доходов и расходов предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по увеличению доходов и сокращению расходов в ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».

Чтобы достигнуть поставленной цели, необходимо выполнить следующие задачи:

- 1) Рассмотреть классификацию доходов и расходов предприятия и что они собой представляют;
- 2) Изучить принципы управления доходами и расходами предприятия;
- 3) Изучить методику анализа его доходов и расходов;
- 4) Провести анализ структуры и динамики доходов и расходов предприятия;
- 5) Оценить систему управления доходами и расходами на предприятии;
- 6) Разработать мероприятия по увеличению доходов и сокращению расходов на предприятии;
- 7) Оценить их влияние на результаты деятельности предприятия.

Анализ доходов и расходов всегда необходим. Когда происходит преобразование и реорганизация предприятия, возникает острая необходимость в подобном анализе. Главная его цель – получение основных параметров, дающих точную и объективную картину доходов и расходов предприятия за определенный период.

Для анализа доходов и расходов могут применяться следующие методы: вертикальный и горизонтальный анализ, коэффициентный и факторный методы.

Доходы и расходы уже на протяжении многих лет являются актуальной темой для проведения исследований учеными-экономистами. Большой вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибыли внесли Ковалев В.В., Бланк И.А., Яцюк Н.А., Чернов В.И., Шамхалов Ф.Р. и другие, но по настоящее время эта категория остается одной из самых сложных в изучении.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

1.1 Понятие и классификация доходов и расходов

Каждое предприятие стремится к получению максимальной прибыли. Прибыль формируется на основе доходов и расходов организации.

Доходы предприятия характеризуют финансовый результат его деятельности. Получение доходов – завершающий этап оборота капитала, когда он вновь обретает денежную форму.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [15].

Доход включает выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг (доходы от обычных видов деятельности) и прочие поступления.

Иногда встречается такое понятие, как «доходность», при этом зачастую он отождествляется с «доходом».

Доходность – текущий доход по активу, отнесенный к рыночной цене этого актива. Она показывает процентную норму дохода данного актива.

Доход – это всегда положительный результат, а также денежные ресурсы или иные активы в денежном эквиваленте, вырученные от сбыта продукта производства или полученные иным способом, предусмотренным налоговым кодексом РФ.

Прибыль – это не всегда положительная величина, так как она учитывает не только доходы, но и сопутствующие затраты.

Рассмотрим основные виды доходов предприятия: общий, средний и предельный доход.

Общий доход – доход, полученный от реализации всего объема изготавливаемой продукции.

Средний доход – доход, который получен в среднем от реализации единицы продукции.

Предельный доход – доход, полученный от реализации единицы продукции.

Размер доходов предприятия является одним из результатов его деятельности, а доходы – финансовой основой его деятельности. Экономическая значимость доходов предприятия определяется через следующие важнейшие задачи:

1) Возмещение всех текущих затрат, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности предприятия. Оно обеспечивает самокупаемость его текущей деятельности;

2) Обеспечение выплат различных видов налоговых платежей, которые обеспечивают формирование средств государственного и местного бюджетов, внебюджетных фондов. Оно обеспечивает выполнение финансовых обязательств перед государством;

3) Формирование прибыли предприятия. Оно обеспечивает самофинансирование развития предприятия в предстоящем периоде.

В процессе своей деятельности предприятие использует различные виды доходов, которые классифицируются по разным признакам (рисунок 1).



Рисунок 1 – Классификация доходов предприятия

По отраслям деятельности: доход от производственной и торговой деятельности, оказания услуг.

Такое подразделение связано с тем, что в современных условиях организации и предприятия наравне с основной деятельностью занимаются и другими видами деятельности.

По видам деятельности: доход от основной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Доход от основной деятельности – результат движения денежных средств, который связан с обеспечением предприятия внешними источниками финансирования.

Доход от финансовой деятельности – косвенный эффект от привлечения денежных средств из внешних источников на более выгодных условиях.

По источникам формирования: доход от продажи продукции (работ, услуг) и прочих поступлений.

Доход от продажи продукции является основным видом на предприятии, который непосредственно связан с отраслевой спецификой его деятельности. Под ним понимается результат хозяйствования по основной производственно-коммерческой деятельности предприятия.

По характеру налогообложения: доход, подлежащий налогообложению и не подлежащий налогообложению.

Такое разделение играет значимую роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиций их конечного эффекта.

По влиянию инфляционного процесса: доход номинальный и реальный.

Реальный доход – размер номинального полученного дохода, который скорректирован на темп инфляции в соответствующем периоде.

По периоду формирования: доходы предшествующего, отчетного и планового периода (планируемый доход).

Теперь рассмотрим следующий показатель – расходы.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежные средства, иное имущество) и (или) возникновения обстоятельств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению собственников [15].

Применение классификации затрат на производство позволяет разработать эффективную стратегию управления предприятием. От правильного понимания затрат зависит эффективность принимаемых управленческих решений.

Классификация затрат на производство продукции (рисунок 2) – группировка затрат в зависимости от целей управления: планирование, учет, калькулирование себестоимости единицы продукции, анализ финансово-хозяйственной деятельности и др. [15].



Рисунок 2 – Классификация затрат на производство продукции

По характеру осуществляемых затрат: затраты производственные и внепроизводственные (коммерческие затраты).

Производственные затраты связаны с изготовлением продукции и образуют ее производственную себестоимость.

Затраты на продажу – это затраты поставщика, связанные с отгрузкой и продажей продукции [16, с. 71–73].

Коммерческие расходы – это затраты, которые направлены на отгрузку и реализацию продукции, а также услуги по ее упаковке сторонними компаниями, доставку, погрузку и пр.

Калькуляционная статья (направление затрат) включает в себя сырье и материалы; возвратные отходы; топливо и энергию на технологические нужды; затраты на оплату труда работников, непосредственно участвующих в процессе производства продукции; страховые взносы; расходы на освоение и подготовку производства; общепроизводственные и общехозяйственные расходы; потери от брака; расходы на продажу и прочие производственные расходы.

В зависимости от изменения объема производства: затраты переменные и постоянные.

Такое деление затрат зависит от их различного реагирования на изменение объема производства.

Переменные (пропорциональные) затраты – сумма затрат, изменяющаяся вместе с изменением объема производства. При изменении объема производства такие затраты в расчете на единицу продукции остаются неизменными (расходы на приобретение сырья и материалов, оплату труда производственных рабочих, закупаемые изделия, потребление электроэнергии на технологию, транспортные расходы и торгово-комиссионные издержки).

Постоянные затраты – сумма затрат, которая не изменяется или слабо изменяется при изменении объема производства. При затратах на единицу продукции они уменьшаются (увеличиваются) при увеличении (уменьшении) объема производства продукции (арендная плата, амортизационные отчисления

при линейном способе их начисления, расходы на канцелярские товары, а также расходы на отопление и освещение производственных и внепроизводственных помещений, оклады управленческих работников).

Также существует еще одна группа затрат, которые имеют одновременно переменную и постоянную компоненты – это смешанные затраты.

Запас финансовой прочности – это разница между достигнутой фактической выручкой от реализации и ее пороговой суммой. Если выручка от реализации опускается ниже пороговой суммы, то финансовое состояние организации ухудшается, так как у нее возникает дефицит ликвидных средств.

Чем больше удельный вес постоянных расходов в суммарных расходах организации, тем сильнее действует производственный (операционный) рычаг, и наоборот.

Это еще раз доказывает, что нельзя бесконтрольно увеличивать постоянные расходы, потому что при снижении выручки от реализации потеря прибыли может оказаться намного больше.

Если организация уверена в долгосрочной перспективе повышения спроса на свою продукцию, то она может отказаться от режима жесткой экономии на постоянных затратах, потому что организация с большей долей этих затрат будет получать больший прирост прибыли. Однако следует учесть, что при снижении выручки от реализации продукции сумму постоянных затрат на практике очень трудно снизить.

Переменные затраты – это, как правило, затраты на технологию производства, и они носят объективный характер.

Постоянные затраты – это накладные расходы, и часто их снижение затруднено по субъективным причинам. По существу, это означает, что высокий удельный вес постоянных затрат свидетельствует об ослаблении гибкости организации.

В случае изменения ситуации на рынке, организации с высокой долей постоянных затрат трудно выйти из своей рыночной ниши и перейти в другую

сферу деятельности. Чем больше стоимость основных средств, тем больше организация «увязает» в своей рыночной нише.

По способу включения в себестоимость: прямые и косвенные затраты.

Прямые затраты – это затраты сырья и материалов, заработной платы производственных рабочих, занятых изготовлением продукции, вместе с отчислениями на социальные нужды и другие затраты, которые можно отнести на себестоимость продукции на основании первичных документов.

Косвенные затраты не имеют непосредственного отношения к производству данного продукта, в связи с чем не могут быть отнесены в их себестоимость прямым счетом, а распределяются косвенно (т. е. условно) [6, с. 263–266].

Такое деление имеет условный характер. Например, в добывающих производствах, где добывается один вид продукции, все расходы являются прямыми. В комбинированных производствах, в которых из одних и тех же видов сырья и материалов изготавливают несколько видов изделий, основные затраты являются косвенными. Расширение удельного веса прямых затрат способствует более точному определению себестоимости отдельных видов продукции.

По однородности состава: элементарные (одноэлементные) и комплексные затраты.

Элементарные затраты – статьи затрат, включающие в себя только один элемент затрат («Сырье и основные материалы, покупные изделия, полуфабрикаты» состоит из затрат одного элемента «Материальные затраты»).

Комплексные затраты – статьи затрат, объединяющие в себе несколько элементов затрат одного назначения (в «Общехозяйственные расходы» объединяются некоторые части материальных затрат, расходов на оплату труда, страховых взносов, а также прочих расходов).

Учет, планирование и контроль затрат по комплексным статьям калькуляции имеет определенные особенности, которые вызваны необходимостью первичного распределения затрат между комплексными статьями. Однако наличие

комплексных статей позволяет проанализировать и выявить причины отклонений затрат одного направления.

По роли в технологическом процессе изготовления продукции и целевому назначению затраты организации подразделяются на основные и накладные.

Основные затраты – затраты, связанные непосредственно с технологическим процессом изготовления продукции (затраты, входящие в состав цеховой себестоимости продукции). Основные затраты – это затраты, без которых процесса производства в принципе быть не может (затраты на сырье, материалы, заработную плату производственных рабочих).

Накладные затраты – затраты, связанные с организацией производства и управлением, включающие в себя общехозяйственные затраты, а также затраты на управление производством [13, с. 275–278]. Они используются для обеспечения процесса реализации продукции и для функционирования организации как хозяйственной единицы (управленческие расходы). Их величина зависит от организации производственно-коммерческой деятельности, деловой политики администрации, продолжительности отчетного периода и других факторов. В организации следует вести контроль над уровнем накладных затрат, включаемых в себестоимость продукции.

В зависимости от эффективности: производительные и непроизводительные затраты.

Производительные затраты – затраты, которые относятся непосредственно к производству продукции установленного качества при наличии рациональной технологии и организации производства.

Непроизводительные затраты – затраты, вызванные недостатками в технологии и организации производства, системе сохранности имущества, а также внешними обстоятельствами.

По периодичности возникновения: текущие и единовременные затраты.

Текущие затраты – это затраты, производимые ежедневно или с некоторым интервалом, не реже одного раза в месяц.

Единовременные – реже чем один раз в месяц. Это расходы на покупку основных средств (инвестиции), строительство, подготовку и освоение выпуска новой продукции; расходы, связанные с пуском новых производств и ремонтные работы.

По охвату планированием затраты делятся на планируемые и непланируемые.

Планируемые затраты рассчитаны на определенный объем производства в соответствии с нормативами, лимитами и сметами, включаются в плановую себестоимость продукции.

Непланируемые затраты – затраты, которые не включаются в план, а отражаются только в фактической себестоимости продукции.

По лимитированию расходы бывают лимитируемые и нелимитируемые.

Под лимитируемыми понимают такие расходы, по которым законодательством установлены лимиты, нормы и нормативы. Это компенсации за использование для служебных поездок личных автомобилей, командировочные и представительские расходы, оплата обучения по договорам с учебными заведениями для подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров, расходы на оплату процентов за кредиты, расходы на рекламу.

К нелимитируемым относят расходы, принимаемые в фактических размерах.

По степени готовности продукции: затраты на готовую продукцию (работы, услуги) и на незавершенное производство.

Готовый продукт – затраты на готовый продукт.

Незавершенное производство – продукция частичной готовности, не прошедшая всех стадий обработки (продукция, не прошедшая ОТК).

По объектам управления затраты бывают в местах их возникновения, в центрах затрат и ответственности.

Центры ответственности – структурные подразделения предприятия, организационные единицы, которые полностью контролируют те или иные аспекты деятельности, а их руководители самостоятельно принимают

управленческие решения в рамках этих аспектов и несут ответственность за выполнение установленных им плановых заданий.

По центрам ответственности: расходы основных и вспомогательных цехов, обслуживающих подразделений, сбытовых структур и др. Такая классификация позволяет установить лиц (руководителей, специалистов), ответственных за формирование расходов в каждом цехе, структурном подразделении, повысить эффективность управления расходами [4].

В зависимости от деятельности предприятия: зависимые и независимые затраты.

Классификация расходов по различным признакам является одним из инструментов управления расходами предприятия.

1.2 Принципы управления доходами и расходами

Управление доходами и расходами предприятия осуществляется руководителем с помощью управленческого воздействия на подразделения, которые выполняют следующие функции: материально – техническое снабжение, подготовка и обеспечение производства, производство товарной продукции, реализация готовой продукции.

Его цель – обеспечение роста рыночной стоимости организации, финансового равновесия в процессе ее развития, путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и синхронизации их во времени.

При осуществлении этого процесса нужно разрабатывать и реализовывать различные управленческие решения, которые окажут положительное влияние на увеличение прибыли и снижение затрат.

Прибыль – это часть доходов предприятия, остающаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции.

Управление прибылью – система принципов (рисунок 3) и методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным направлениям: формирование, распределение и использование на предприятии.

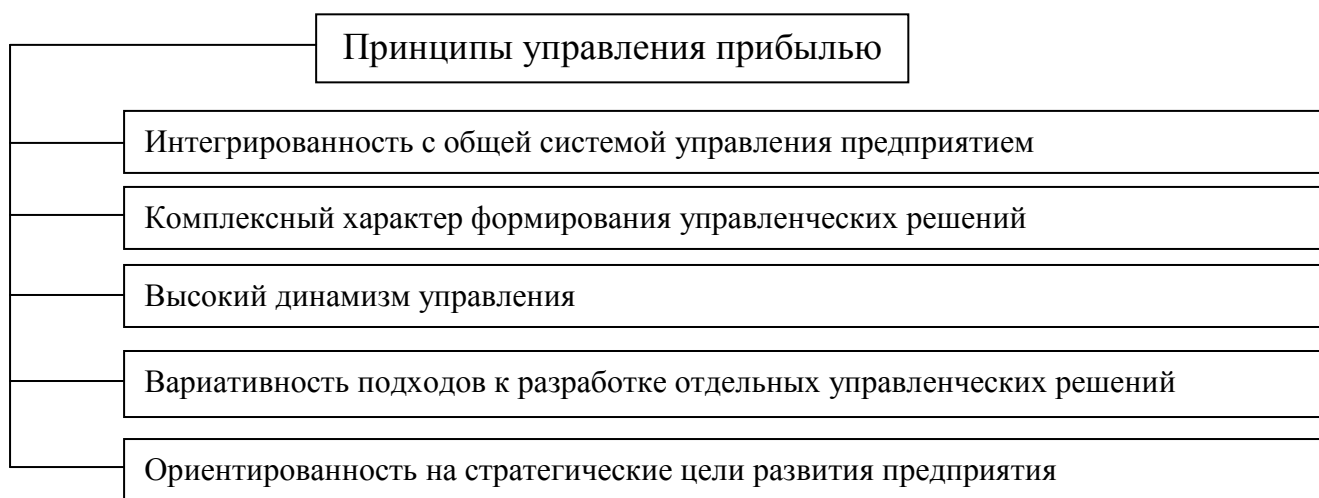


Рисунок 3 – Принципы управления прибылью предприятия

Первый принцип – интегрированность с общей системой управления предприятием. Независимо от сферы деятельности предприятия принимаемое управленческое решение прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль. Управление прибылью непосредственно связано со всеми видами функционального менеджмента. Это говорит о необходимости органической интегрированности системы управления прибылью с общей системой управления предприятием.

Второй принцип – комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли тесно взаимосвязаны друг с другом и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью.

Третий принцип – высокий динамизм управления. Управленческие решения, которые были разработаны и реализованы на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть заново использованы на других этапах его деятельности.

Прежде всего, это связано с высокой динамикой факторов внешней среды на стадии перехода к рыночной экономике, и в первую очередь – с изменением конъюнктуры товарного и финансового рынков. Кроме этого, меняются внутренние условия функционирования предприятия. Поэтому системе управления прибылью должен быть присущ высокий динамизм, который учитывает изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления производством, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия.

Четвертый принцип – вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Чтобы реализовать это требование нужно подготовить каждое управленческое решение в сфере формирования, распределения и использования прибыли, которое должно учитывать альтернативные возможности действий. При наличии таких возможностей их выбор для реализации должен основываться на системе критериев, которые определяют политику управления прибылью предприятия. Эта система устанавливается самим предприятием.

Пятый принцип – ориентированность на стратегические цели развития предприятия. Если какие-то проекты управленческих решений вступают в противоречие с главной целью деятельности предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде, они должны быть отклонены, несмотря на их прибыльность [8].

В управлении прибылью нужен системный подход (рисунок 4) – исследование способов организации подсистем в единое целое и влияние процессов функционирования системы в целом на ее отдельные участки. Управление прибылью должно происходить на стадиях формирования, распределения и использования прибыли [10].

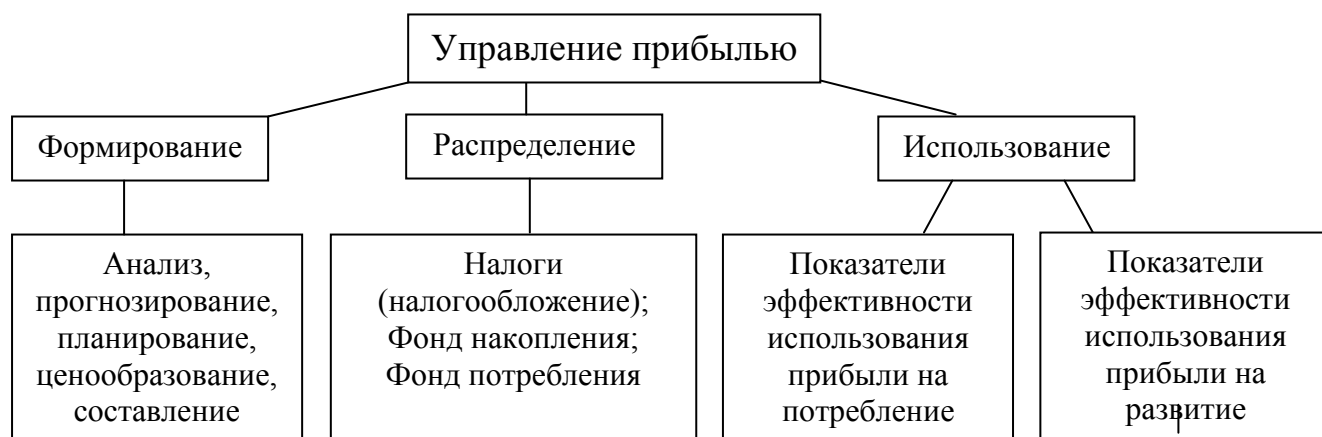


Рисунок 4 – Составляющие системы управления прибылью

С точки зрения системного подхода управление прибылью – сложная многоуровневая система, включающая подсистемы планирования, анализа и прогнозирования прибыли, и контроль.

Формирование прибыли на предприятии – это основной этап в процессе управления прибылью, который определяет дальнейшие действия относительно ее распределения и использования.

Первый этап процесса управления формированием прибыли – анализ динамики и структуры получаемых доходов и осуществляемых расходов. Он осуществляется на основании формы №2 «Отчет о финансовых результатах» и проводится по всем видам деятельности предприятия: операционной, инвестиционной и финансовой.

Второй этап – прогноз и планирование по трем видам деятельности. Планирование касается определения объемов производства и реализации товаров на последующий период (месяц, квартал, полугодие или год), которое должно в первую очередь осуществляться с учетом современных реалий товарного рынка.

Поскольку стоимость ресурсов напрямую отражается на возможности предприятия производить тот или иной объем продукции, то данные о состоянии рынка ресурсов – важный фактор процесса прогнозирования объема производства. Также нужно брать во внимание современное состояние рынка капиталов, потому что из-за нехватки собственного капитала предприятия

вынуждены привлекать заемный. Стоимость таких ресурсов тоже напрямую отражается на производственных возможностях предприятия.

Меры в инвестиционной деятельности, касающиеся снижения расходов по осуществлению капитальных инвестиций, направлены на повышение эффективности вложения капитала в реальные и финансовые инвестиции. Мероприятия в финансовой деятельности связаны со снижением расходов на осуществление финансовой деятельности.

Четвертый этап – организация и регулирование деятельности предприятия (повышение доходов от всех видов деятельности предприятия).

Операционная деятельность – повышение операционных доходов и максимальное снижение операционных расходов. Инвестиционная деятельность – повышение инвестиционных доходов и максимальное снижение инвестиционных затрат при инвестировании в реальные инвестиции. В финансовой деятельности – повышение доходов и максимальное снижение финансовых затрат.

Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования, в ходе которого обеспечивается как покрытие потребностей предприятия, так и формирование доходов государства.

Механизм управления распределением прибыли состоит из двух этапов.

Первый этап – создание резервного фонда, основной задачей которого является покрытие убытков, возникающих в результате чрезвычайных событий, выплата дохода владельцам на вложенный капитал в случае недостаточного объема полученной прибыли (если это предусмотрено уставом предприятия), а также обеспечение выполнения обязательств перед государством, работниками и кредиторами в процессе ликвидации организации.

Второй этап – формирование фондов потребления и накопления, предназначенных для покрытия специфических расходов. Однако покрытие расходов может осуществляться за счет средств лишь того фонда, для финансирования которых он создан.

Предприятие может финансировать увеличенное производство и расширять свою деятельность за счет эффективного распределения и использования прибыли путем создания филиалов или диверсификации продукции за счет использования собственных финансовых ресурсов, созданных за счет прибыли. В таком случае предприятие может существенно снизить расходы, которые связаны с привлечением заемных средств, поскольку нет необходимости в дополнительном привлечении финансовых ресурсов ввиду достаточного объема собственных средств.

Таким образом, за счет управления распределением и использованием прибыли предприятие эффективно осуществляет расширенное воспроизводство, удовлетворяет требования учредителей и собственников-акционеров, стимулирует труд работников.

Исходя из содержания процесса управления прибылью и предъявляемых к нему требований, формируются его цели и задачи (таблица 1).

Таблица 1 – Цель и задачи управления прибылью

Главная цель управления прибылью	Основные задачи, направленные на реализацию главной цели
<p>Обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре. 2. Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска. 3. Обеспечение высокого качества формируемой прибыли. 4. Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия. 5. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в будущем. 6. Обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия. 7. Обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли.

В некоторых случаях предприятие может осознанно пойти на снижение прибыли (на этапе освоения рынка, или при появлении новых видов продукции, или для поддержания объемов продаж в период сезонного спада).

Показатели прибыли и затрат зависят от того, насколько сильно предприятие стремится занять определенную долю рынка и познакомить потребителя со своей продукцией, увеличить (поддержать) продажи за счет применения политики скидок.

Предприятие при сокращении прибыли должно хорошо представлять эффективность работы, знать реальный размер производственных затрат. Если оно сможет определить нижний предел снижения прибыли, то будет в состоянии контролировать риск, которые отрицательно сказываются на платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Таким образом, показатель затрат становится важнее прибыли и объема продаж.

Управление доходами осуществляется с помощью методов оптимизации цены, высоких и низких цен, тарифных планов и квотирования.

Оптимизация цены – основа метода управления доходами – менять цены в зависимости от спроса. Эффективная цена – цена, которая отвечает, как интересам продавца, так и интересам покупателя [24, с. 315].

У предприятия, которое работает на рынке, в задаче не стоит расчет цены. Его менеджмент решает вопросы по оптимизации ценовой политики и повышения доходов. Новая организация решает вопрос об установлении цены на продукцию с помощью методов низких и высоких цен.

Предприятие с помощью метода низких цен отслеживает ценовую политику конкурентов и опирается на нее при выборе своей стратегии выхода на рынок. При этом оно устанавливает цены ниже, чем у конкурентов. Этот метод действует в условиях эластичного спроса на товары или услуги. Рынки с эластичным спросом отличаются тем, что даже небольшое изменение цены вызывает существенное изменение спроса. Если спрос эластичен, то, снизив цену, предприятие сумеет получить дополнительный доход от увеличения оборота.

Если спрос не эластичен, наблюдается обратный процесс: снижение цены ведет к падению общих доходов.

Метод высоких цен заключается в установлении более высоких цен, чем у основных конкурентов. При этом в своей рекламной политике предприятие подчеркивает свои эксклюзивные преимущества и поскольку качество в представлении потребителя прочно ассоциируется с ценой, то такая тактика имеет шансы на успех. В то же время эта политика ограничена в применении, так как потребитель не всегда считает, что высокие цены оправданы. Сравнивая завышенные цены с предложениями других фирм аналогичного класса, клиент, скорее всего, предпочтет не переплачивать.

Метод управления доходами путем установки высоких или низких цен можно квалифицировать как эффективный, самый распространенный среди участников рынка [24, с. 317].

Метод тарифных планов – более совершенный механизм управления доходами организации. Его основной принцип – умение предложить один и тот же продукт различным клиентским группам по различной цене. Предприятия, которые применяют несколько тарифных планов, могут совершить большее количество продаж по разным ценам, и, соответственно, получить больший совокупный доход.

Каждый тарифный план предполагает не только собственные условия применения, но и четкое предназначение для определенной клиентской группы. Выработке тарифного плана предшествует процесс сегментации клиентской базы – этот прием использует большинство участников рынка.

Также к методам управления доходами относятся групповое квотирование и оптимизация групп.

Управление затратами представляет собой процесс формирования, планирования и контроля затрат и осуществляется путем совместной реализации совокупности функций управления [16].

Цель управления затратами – обеспечение экономного использования ресурсов и максимизация отдачи от них.

Основные методы управления затратами представлены в Приложении А (таблица А.1).

Управлять конкретными затратами очень непросто, поскольку просчитать все последствия изменений затруднительно. Если комплексная система выступает объектом управления, в ней стараются учесть все взаимосвязи, определяемые спецификой деятельности компании. Правильная формулировка цели влияет на правила функционирования системы управления затрат и состав ее элементов.

Управление доходами и расходами – очень непростой процесс, так как в любой момент деятельности организации могут возникнуть трудности.

На начальных этапах существования организация должна правильно определиться с целью деятельности и ответственно отнестись к производимым товарам и услугам.

Прогнозирование – очень важный этап. Оно позволяет увидеть, на какую прибыль и расходы можно рассчитывать предприятию при осуществлении той или иной деятельности.

Если компания заняла уверенную позицию на рынке услуг и товаров, то для увеличения доходов ей следует произвести расходы на модернизацию, переквалификацию персонала, открытие новых филиалов.

Процесс управления расходами предприятия – принятие решений и разработка организационно-экономических мер, направленных на оптимизацию расходов и соблюдение режима экономии.

Управление расходами на предприятии предполагает выполнение всех функций, которые присущи управлению любым объектом, реализующихся через элементы управления.

Основными элементами управления расходами предприятия являются координация и регулирование расходов, стимулирование (мотивация) экономного

расходования средств и контроль (мониторинг) расходов, организация управления и планирование расходов.

Планирование расходов может быть перспективным (долгосрочное планирование) и текущим (краткосрочное планирование). Краткосрочные планы расходов отражают нужды ближайшего будущего и обосновываются детально на год или квартал. Долгосрочное планирование расходов не точно и подвержено влиянию поведения конкурентов и государства в области экономического управления организациями.

Нормирование отдельных видов расходов имеет большое значение (расходы сырья, материалов, энергетических ресурсов).

Объекты планирования расходов на предприятии: себестоимость отдельных изделий; отдельные статьи расходов; полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат; расходы по центрам ответственности.

Организация управления расходами устанавливает сроки, документы и способы управления расходами в подразделениях предприятия. Разрабатывается система линейных и функциональных связей руководителей и специалистов, связанных с управлением расходами, в соответствии с организационно-производственной структурой предприятия, определяются центры ответственности. Эта организация предполагает учет расходов, необходимый для подготовки информации при принятии управленческих решений.

В настоящее время на предприятиях организован управленческий и финансовый учет. Управленческий учет – формирование информации для анализа расходов, себестоимости продукции, выявления нерациональных расходов, резервов экономии. Финансовый учет – предоставление информации пользователям вне предприятия, которая позволяет сравнивать расходы с доходами для определения прибыли.

Координация и регулирование расходов – принятие оперативных мер по формированию расходов в соответствии с планом. По уровням управления расходы предприятия можно разделить на регулируемые и нерегулируемые. У

регулируемых расходов величина зависит от руководителя соответствующего уровня управления, а нерегулируемые расходы не поддаются управленческому воздействию, так как не находятся в его компетенции.

Практически все расходы являются регулируемыми, но есть и такие, которые формируются под влиянием внешних факторов (цены на энергоносители, ставки налогов). Для руководителей центров ответственности регулируемыми являются только расходы в пределах их ответственности. Чтобы обеспечить выполнение плановых заданий по объему производства и реализации продукции и прибыли, должны своевременно выполняться координация и регулирование расходов.

Стимулирование (мотивация) экономного расходования средств – создание условий для повышения заинтересованности работников в соблюдении установленных норм расходов, поиске неиспользованных резервов экономии, исполнении бюджетов. Для этого используются материальные и моральные стимулы.

Контроль (мониторинг) расходов – подготовка и принятие управленческих решений, которые направлены на приведение фактических расходов в соответствие с запланированными или уточнение планов, если они не выполняются из-за изменения условий производства. Существуют предварительный, текущий и последующий контроль.

На этапе принятия решений по расходованию средств проводится предварительный контроль. Также он проводится при установлении норм расходов, плановых калькуляций себестоимости и разработке смет расходов и бюджетов.

В процессе производства и реализации продукции проводится текущий контроль. Также он осуществляется в ходе проверок соблюдения норм расходов, выполнения планов по себестоимости продукции и исполнения бюджетов.

Последующий контроль – анализ расходов на основе отчетности за определенный период.

Важным элементом в системе управления расходами является анализ, не выделяющийся в отдельную функцию управления. Однако каждая из функций управления содержит аналитические процедуры.

На основе экономического анализа вырабатываются цели, обосновываются планы и оперативные управленческие решения, осуществляется контроль их выполнения, оцениваются результаты. Анализ расходов позволяет оценить степень эффективности использования ресурсов, выявить резервы экономии и разработать мероприятия по оптимизации расходов на производство и реализацию продукции.

Руководители предприятий в основном используют свою особенную систему управления затратами, но мало кто знает об элементах и эффективности этой системы. Система управления затратами на предприятии – тотальный контроль всех расходов и максимальное их ограничение.

Существуют такие принципы управления доходами и расходами, как:

- 1) Принцип полноты (учитываются все доходы и расходы предприятия);
- 2) Принцип достоверности (документальное подтверждение всех доходов и расходов);
- 3) Принцип самокупаемости (превышение доходов предприятия над его расходами);
- 4) Принцип заинтересованности в результатах деятельности (заинтересованность руководства предприятия в получении прибыли);
- 5) Принцип своевременности (учет доходов и расходов по мере их начисления (для сопоставления доходов и расходов) и по мере их фактического осуществления (для сопоставления денежных потоков));
- 6) Принцип сопоставимости (учет, анализ и контроль доходов и расходов в единой денежной оценке);
- 7) Принцип обеспечения финансовой устойчивости коммерческой организации (использование различных механизмов защиты от

предпринимательских рисков (страхование, хеджирование, создание финансовых резервов)).

Чтобы увеличить прибыльность предприятия в первую очередь необходимо найти способы повышения его доходов.

Для повышения доходов должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности производства и продаж; достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (загруженность производственных мощностей, фондовооруженность, ценовая политика, сменность, кадровый состав) на изменение величины продаж; сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям.

Кроме повышения доходов у предприятия есть и другая задача – сократить расходы. Снижения расходов можно добиться путем сокращения затрат труда, затрат на материалы и сырье, производственных затрат и затрат на рекламу продукции, использование дополнительных мер для сокращения затрат и получение поддержки со стороны государства.

Сокращение затрат труда. Положениями действующего отечественного законодательства допускается для компаний сокращение и количества работников, и заработной платы. Чтобы оптимизировать статью расходов на зарплаты можно принять такие меры: сократить штат сотрудников; воспользоваться услугами аутсорсинга; перевести работников на неполную ставку; использовать труд совместителей; уменьшить штат управленческого аппарата; автоматизировать производство, чтобы частично или полностью отказаться от ручного труда.

Все эти пункты будут действенными только в том случае, если их применение не повлияет негативно на конечную цель каждого производства – прибыль.

Сокращение затрат на материалы и сырье. Сейчас материалы и сырье стоят достаточно дорого, особенно если учитывать девальвацию рубля в последнее время и массовое использование импортных материалов. Однако эта статья расходов также может быть сокращена при помощи таких действий: поиск более выгодных партнерских отношений с поставщиками; содействие с производителями сырья; оптовые закупки совместно с другими компаниями для получения скидки за объем; внедрение конструктивных изменений в производство для перехода на другие материалы; самостоятельное изготовление некоторых комплектующих, запчастей; переход на более дешевые аналоги; замена импортного сырья отечественным.

Воплощать эти действия в реальность нужно очень грамотно и разумно, чтобы не снизить качество конечного продукта.

Сокращения производственных затрат можно добиться путем снижения арендных и коммунальных платежей, затрат на ремонт и обслуживание оборудования, использования интеграции и дезинтеграции и снижения расходов на транспорт.

Любое производство располагает определенной площадью, которая необходима для комфортной организации всех рабочих процессов. Это может быть и небольшой ангар, и громадная территория в несколько сотен гектаров с помещениями и цехами различного назначения. В независимости от того, какой размер имеют помещения, за них нужно платить аренду или тратить деньги на их содержание. Уменьшить производственные затраты методом снижения арендных платежей можно за счет пересмотра условий арендного соглашения в пользу арендатора, переезда в более экономически выгодное помещение, сдачи некоторой площади в субаренду и выкупа арендованного помещения, если это целесообразно.

Регулярные текущие и капитальные ремонты можно делать с применением более дешевых материалов, уборку помещений можно совершать без клиринговых компаний, а при помощи принятых в штат сотрудников.

Предприятия используют для своей деятельности природные ресурсы, оплата которых сейчас стоит довольно дорого, учитывая специальные тарифы для производств. Снизить эту статью расходов за счет уменьшения коммунальных платежей можно с помощью установления более жесткого контроля за экономией энергоресурсов, внедрения энергосберегающих производственных процессов и перехода на вексельную оплату за услуги.

Чтобы производство не простаивало, нужно всегда содержать в исправном состоянии оборудование. Высокотехнологические машины чаще всего обслуживают специальные компании, услуги которых стоят недешево. Сократить растраты можно и на ремонте и обслуживании оборудования, если рассмотреть отсрочку на длительный или короткий период текущего ремонта агрегатов, отказаться от услуг подрядчиков и ремонтировать машины при помощи своих сотрудников, пересмотреть условия договора с подрядчиками в пользу компании и найти более доступные фирмы, предоставляющие сервисные услуги.

Все эти пункты могут значительно снизить расходы на ремонт и обслуживание машин.

Также снижение затрат происходит за счет вертикальной и горизонтальной интеграции с поставщиками или клиентами, другими производителями, а также за счет расширения сферы своего бизнеса на другие звенья производственного цикла, отказавшись от сотрудничества со смежниками. Однако нужно учесть, что предприятию может быть выгоднее сузить свою производственную сферу, уступив часть производственного цикла или вспомогательные работы другому производителю.

Расходы производств на транспорт иногда являются баснословными, ведь сырье нужно везти из разных государств или даже континентов, а доставку готовых товаров нужно осуществлять по всей стране. В таком случае будет выгодно воспользоваться услугами логистов или создать такой отдел на своем предприятии. Это позволит максимально повысить производительность транспорта, так как он будет ехать с грузами в обе стороны, соответственно,

снизились расходы на оплату труда водителя и топливо. Также можно рассмотреть вариант сотрудничества с поставщиками материалов, которые расположены ближе к компании.

Сокращение затрат на рекламу продукции. Чтобы предприятие смогло продать продукт по выгодной цене, нужно грамотно его преподнести конечному покупателю. Именно для этого и устраиваются рекламные кампании, расходы на которые часто бывают очень большими. Чтобы снизить расходы за счет сокращения затрат на рекламу нужно пересмотреть бюджет предприятия (если он слишком завышен, то сократить без ущерба для конечного результата), найти новых более молодых и более доступных в финансовом плане сотрудников, оценить прибыль от рекламы (если реклама неэффективна и показатели по прибыли отрицательные, то нужно искать причину провала) и рассчитываться с рекламодателями по бартеру (данный метод будет действенным, если есть чем заинтересовать рекламное агентство – продукт и (или) услуга).

В некоторых случаях без этих дополнительных расходов можно полностью обойтись, если они не особо влияют на уровень продажи продукции. Но когда от данных факторов зависит репутация компании и количество ее постоянных клиентов, стоит тщательно обдумать сокращение затрат, ведь это может привести к затруднительному экономическому положению.

Предприятие может получить выгоду от получения субсидий и льгот, а также от государственной программы поддержки предпринимательства путем лоббирующего принятия соответствующего местного и федерального законодательства.

Кроме этих есть еще и другие пути сокращения затрат:

1) Снижение налоговых издержек (организация холдинговой структуры, действующей по упрощенной системе налогообложения; заключение договоров с ИП и юридическими лицами; перевод управленческих функций на отдельное юридическое лицо).

2) Снижение издержек за счет инноваций – внедрение более экономичного оборудования и технологий и развитие малозатратных производств.

3) Снижение затрат на содержание неиспользуемого имущества (продажа амортизированных основных средств и реализация материалов, образованных в процессе демонтажа).

4) Работа с задолженностью – осуществление мероприятий для взыскания долгов, независимо от случая.

5) Снижение расходов, связанных с амортизацией (сокращение срока применения объекта на время, в целях начисления амортизации; передача имущества на неоднократное применение амортизации премии; признание расходом выкупной стоимости лизингового имущества, в случае учета объекта у лизингодателя; доказательство ремонтного характера работ вместо модернизации и реконструкции).

Также нужно обратить особое внимание на вопрос уменьшения инвестиционных издержек. Инвестиционные затраты – это затраты, возникающие при реализации инвестиционных проектов, связанных с расширением действующего или созданием нового бизнеса.

На многих предприятиях применяется принцип двухступенчатого отбора инвестиционных проектов. На первом этапе подразделение, иницирующее проект, готовит предварительную заявку с обоснованием его целесообразности. На втором этапе после отсева менее конкурентоспособных идей проводится расчет технико-экономического обоснования проекта (с привлечением независимых экспертов – внутренних или внешних консультантов, имеющих опыт экспертизы и подобных расчетов). После этого отбираются проекты, имеющие наилучшие экономические показатели (срок окупаемости, внутренняя норма доходности).

От результатов реализации инвестиционных проектов напрямую зависит последующий уровень операционных затрат. Исходя из этого определяется следующая особенность (сложность) в управлении инвестиционными затратами –

рассмотрение уровня инвестиционных и операционных затрат, который будет следствием произведенных инвестиций.

При осуществлении инвестиционного проекта необходимо избавиться от непрофильных затрат, выдержать сроки реализации проекта и уложиться в установленный бюджет инвестиционных затрат.

Таким образом, для снижения издержек в компании должны быть предприняты различные мероприятия и на различных уровнях. Только комплексный подход к снижению издержек позволяет эффективно уменьшить затраты. Также необходимо отметить, что в случае если руководство примет решение о снижении какого-то одного вида издержек, то это не приведет к желаемому эффекту.

Комплекс мероприятий способен не только снизить размеры издержек, но и повысить эффективность компании в целом.

1.3 Методы анализа доходов и расходов

Анализ доходов и расходов предприятия проводится на основании данных Формы №2 «Отчет о финансовых результатах», содержащей информацию по всем видам доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды.

Он позволяет качественно проанализировать в динамике состав и структуру доходов и расходов, их изменение, осуществлять контроль за их движением и состоянием; оценить характер возникновения и содержание доходов и расходов; выявлять факторы, оказавшие влияние на увеличение (снижение) доходов и расходов, а также рассчитывать ряд коэффициентов, свидетельствующих об эффективности использования доходов и целесообразности произведенных расходов в сравнении с полученными доходами.

На практике применяются методы, использующиеся при анализе любой формы отчетности – вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ показателей, расчет финансовых коэффициентов, сравнительный анализ,

факторный анализ. Большое значение в оценке качества прибыли придают бухгалтерским методам. Методы статистики используются в прогнозировании финансовых результатов.

Самой универсальной считается методика анализа доходов и расходов, описанная О.С. Бондаренко и А.Н. Горелик. Опираясь на разработки А.Д. Шеремет, они отмечают, что «методом и одновременно особенностью анализа доходной и расходной частей предприятия является то, что данный анализ представляет собой систему, состоящую из анализа состава, структуры и динамики доходов предприятия и анализа состава, структуры и динамики расходов предприятия» [5].

С помощью вертикального анализа определяется структура доходов и расходов предприятия.

Вертикальный анализ предоставляет данные не в абсолютных величинах, а в процентах от базового значения. Это упрощает процесс сопоставления информации о компании за разные отчетные периоды, а также позволяет сравнить ее с аналогичной информацией о других компаниях. Этот анализ помогает выявить тенденции, которые невозможно определить при обычном анализе.

Самым главным преимуществом такого анализа является возможность определения изменений в финансовой отчетности компании. Быстрый рост или снижение конкретных показателей финансовой отчетности будет с легкостью наблюдаться в динамике.

Вертикальный анализ позволяет анализировать данные за отдельный отчетный период, но для повышения точности результатов нужно проводить сравнительный анализ с предыдущими периодами.

Основное преимущество вертикального анализа состоит в том, что он позволяет выявить серьезные или резкие изменения в финансовой отчетности фирмы и помогает получить наиболее точное представление о разнообразных стратегиях, которые могут быть реализованы компаниями.

В итоге можно сказать, что вертикальный анализ финансовой отчетности является самым эффективным и показательным методом для определения актуальных изменений в ситуации финансового состояния предприятия. Однако, для увеличения результативности его следует применять вместе с горизонтальным анализом – это поможет лучше изучить ситуацию.

Горизонтальный анализ предполагает сравнение различных коэффициентов или статей финансовой отчетности за разные отчетные периоды и позволяет оценить абсолютные и относительные изменения различных показателей с течением времени, а также установить тенденции их изменений.

Метод горизонтального анализа обладает легкостью сравнения абсолютных показателей и возможностью быстрого построения тренда (при известных ограничениях) при наличии достаточного объема данных (по умолчанию, для адекватности анализа необходимо наличие данных не менее чем за три отчетных периода. По правилам прогнозирования, число прогнозируемых периодов не должно превышать число фактически имеющихся периодов). При составлении прогноза следует учитывать риски двух порядков: риск хозяйственной деятельности (системный) и риск прогноза (расчетный).

Однако метод горизонтального анализа не лишен недостатков, в числе которых можно отметить [14]:

- 1) Необходимость обязательного сравнения данных баланса с данными других форм отчетности (в частности, выяснение, соответствует ли увеличение валюты баланса увеличению объема продаж);

- 2) Снижение адекватности данных анализа в связи с дисконтированием денег во времени (данный недостаток может быть уменьшен при пересчете статей баланса в стабильной валюте либо при корректировке с учетом ставки дисконтирования);

- 3) Снижение адекватности данных анализа в связи со сложностью в рамках существующей методологии анализа отражения реальной стоимости активов и обязательств в балансе.

Следует отметить, что данные горизонтального анализа весьма удобно интерпретировать с помощью графиков.

Основные объекты горизонтального анализа финансовой отчетности – бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Первый этап анализа – расчет абсолютных отклонений статей финансовой отчетности относительного базового периода по формуле (1):

$$\Delta_{\text{АБС}} = Z_{\text{ТЕК}} - Z_{\text{БАЗ}}, \quad (1)$$

где $\Delta_{\text{АБС}}$ – абсолютное изменение,

$Z_{\text{ТЕК}}$ – текущее значение,

$Z_{\text{БАЗ}}$ – базовое значение.

Второй этап анализа – расчет относительных изменений анализируемых показателей по сравнению с базовым периодом по формуле (2):

$$\Delta_{\text{ОТН}} = \frac{\Delta_{\text{АБС}}}{Z_{\text{БАЗ}}}, \quad (2)$$

где $\Delta_{\text{ОТН}}$ – относительное отклонение.

В таком случае величина абсолютных отклонений нормализуется относительно значения в базовом периоде. Это удобно при сопоставлении нескольких компаний, различных по размерам и масштабам деятельности.

Доля доходов и расходов предприятия может быть очень большой, однако в ней преобладают доходы (расходы) от основной деятельности. Если оказывается по-другому, то нужно провести более глубокий анализ причин этого, особенно в случаях повторения ситуации в динамике.

Чтобы провести качественный контроль и мониторинг динамики и структуры прочих расходов предприятия, нужно установить конкретные направления использования его средств во избежание нецелесообразных трат и в целях своевременного их устранения. От того насколько велика компания и ресурсы анализ может проводиться очень подробно или по укрупненным статьям, однако в любом объеме и с любой регулярностью анализ структуры расходов проводится

практически всеми предприятиями. Скачкообразное увеличение или динамический рост доли любой статьи расходов в совокупных расходах организации являются угрозой неплатежеспособности для предприятия и должны быть проанализированы.

Трендовый анализ представляет собой определение основной тенденции развития во времени (тренда) показателей отчетности. В наиболее простом случае он может базироваться на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет (периодов) от уровня базисного года (периода), для которого все показатели принимаются за 100 %.

Трендовый анализ предполагает изучение показателей за максимально возможный период времени, но при этом каждая позиция отчетности сравнивается со значениями анализируемых показателей за ряд предшествующих периодов и определяется тренд – основная повторяющаяся тенденция развития показателя, свободная от влияния случайных факторов и индивидуальных особенностей периодов. Он позволяет оценить качественные сдвиги в экономическом положении компании.

Обязательное условие сравнительного анализа – сопоставимость сравниваемых показателей, предполагающая единство стоимостных, качественных, структурных показателей; сопоставимость условий производства; единство периодов времени, за которые производится сравнение; сопоставимость методики исчисления показателей.

Проведение анализа динамики, состава и структуры доходов и расходов организации углубляется с помощью коэффициентных методов, которые на основе данных характеризуют степень эффективности использования (расходования) этих средств.

Анализ финансовых коэффициентов (коэффициентный метод) – одна из главных составляющих финансового анализа, как начального этапа обработки информации об объекте оценки. Он применяется как в комплексе с другими методами, так и самостоятельно.

Его достоинства – использование данных бухгалтерской отчетности и простота расчетов. Кроме того, коэффициенты финансовой устойчивости обладают всеми преимуществами относительных показателей, а именно: позволяют проводить сравнения за ряд периодов, не требуя корректировки в связи с инфляцией; удобны при межфирменных сравнениях; используются в различных факторных моделях, как в качестве результативных показателей, так и в качестве факторов [12].

Удобство его применения заключается в наличии необходимой исходной информации и информативностью получаемых в результате значений коэффициентов.

Тем не менее, рассматриваемый метод обладает определенными недостатками, которые, впрочем, в разной степени характерны и для других подходов к анализу финансовой устойчивости, и для анализа финансового состояния в целом.

Очевидно, что сложности и ограничения практического применения коэффициентного анализа объясняется тем что, часть показателей могут рассматриваться как избыточные, это обусловлено некоторыми факторами.

Большая часть коэффициентов находится в функциональной зависимости между собой (коэффициент маневренности собственных средств и индекс постоянного актива, коэффициенты автономии и соотношения заемных и собственных средств); исключение соответствующих коэффициентов вообще не приведет к снижению информативности анализа.

Сравнительный анализ российских предприятий часто затруднен, поскольку для многих коэффициентов достаточно сложно подобрать адекватную базу сравнения (определить значения, являющиеся нормальными для предприятия).

Для того чтобы применять стандартные западные методы к оценкам финансово-хозяйственных показателей деятельности российских предприятий, нужно вводить поправки на специфические условия: особенности налогообложения; отличия действующей в России системы бухгалтерского учета

по сравнению с международными стандартами; неполноту и неопределенность значительной части финансовой информации о деятельности предприятий.

Для проведения анализа рассчитываются следующие коэффициенты: рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность расходов; доля выручки от продаж на 1 руб доходов; доходы на 1 руб активов; доходы на 1 руб расходов.

При резких или систематических изменениях в динамике проводится углубленный анализ коэффициентов. В данных случаях, чтобы выявить количественное влияние различных факторов на результативный показатель, применяются методы факторного анализа.

После того, как был проведен анализ структуры, состава и динамики доходов нужно провести углубленный анализ с помощью следующих коэффициентов: рентабельность продаж, выручка от продаж и доходы от активов.

Рентабельность продаж = Прибыль до налогообложения / Выручка от продаж * 100 %

Выручка от продаж = Выручка от продаж на 1 руб доходов / Доходы * 100 %

Доходы = Доходы на 1 руб активов / Среднегодовая стоимость активов * 100 %

После проведенного анализа структуры и динамики расходов необходимо провести анализ с помощью следующих коэффициентов: рентабельность расходов и доходы от расходов.

Рентабельность расходов = Прибыль до налогообложения / Расходы * 100 %

Доходы = Доходы на 1 руб расходов / Расходы * 100 %

Факторный анализ помогает найти реальные пути изменения ситуации в пользу предприятия. Он описывает объект измерения всесторонне и в то же время компактно. Недостаток этого анализа заключается в том, что не существует однозначного критерия выделения факторов.

Метод цепных подстановок обладает универсальностью применения и простоту расчетов, что и обуславливает его частое применение. Недостаток

метода состоит в том, что, результаты факторного разложения имеют разные значения в зависимости от выбранного порядка замены факторов. Это связано с образованием неразложимого остатка при использовании данного метода, который прибавляется к величине влияния последнего фактора. На практике пренебрегают точностью оценки факторов, чтобы выдвинуть относительную значимость влияния того или иного фактора на первый план.

Достоинство индексного метода – изменение результативного показателя раскладывается по факторам без остатка. Его недостаток – элемент субъективизма, который заключается в произвольном определении порядка расположения факторов в цепочке сомножителей. С увеличением числа факторов резко возрастает количество равноправных вариантов расчетов, так как увеличивается число возможных перестановок факторов.

Недостаток метода абсолютных разниц – ограниченность его применения (только для моделей мультипликативного и мультипликативно-аддитивного типов). Достоинство этого метода заключается в простоте расчетов.

Преимущество метода относительных разниц – при его применении рассчитывать уровень факторных показателей не обязательно, достаточно данных за анализируемый период.

Достоинство интегрального метода состоит в том, что он позволяет избежать недостатков, которые присущи методу цепных подстановок и неоднозначной оценки влияния: результаты не зависят от местоположения факторов в модели, а дополнительный прирост результативного показателя, возникающий из-за взаимодействия факторов, распределяются между ними поровну. Основной недостаток этого метода заключается в том, что с увеличением в модели числа факторов-сомножителей резко повышается сложность вычислений, то есть возрастает объем и трудоемкость расчетов влияния каждого фактора на изменение результативного показателя.

Способ цепных подстановок – самый универсальный способ, который используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных

факторных моделей – аддитивных, мультипликативных, кратных, смешанных. Он используется для того, чтобы выявить, какие факторы влияли на анализируемый показатель и из всех действующих факторов выделить основные, имеющие решающее влияние на изменение показателя.

Сущность способа заключается в том, чтобы, определяя действие одного фактора, другие факторы принимать как неизменные. Для этого в расчетах последовательно заменяют частные плановые (базовые) показатели отчетными (фактическими). Полученные результаты сравнивают с имеющимися предыдущими данными. Разность показывает размер влияния данного фактора на изменение совокупного показателя.

В дипломной работе анализ структуры и динамики доходов и расходов в ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» будет проведен с помощью структурно-динамического (вертикального и горизонтального) и факторного анализа. Алгоритм проведения анализа доходов и расходов предприятия представлен на рисунке 5.

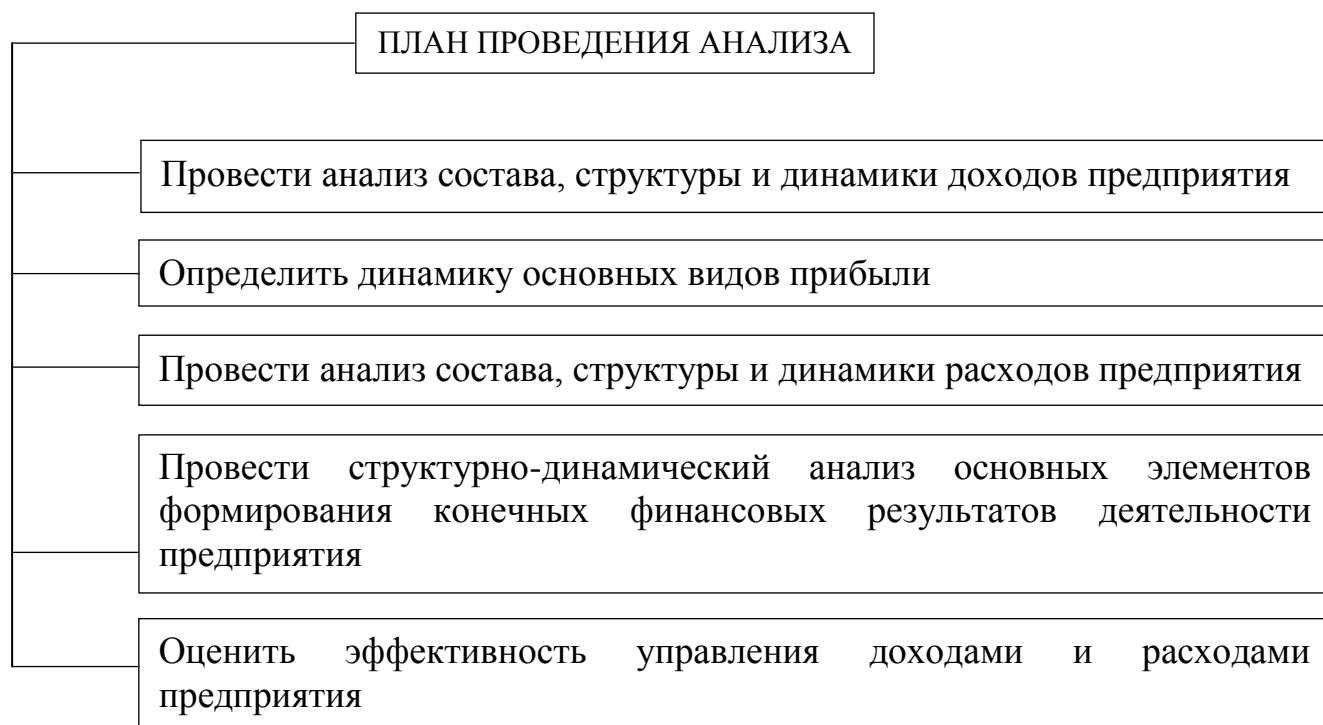


Рисунок 5 – Алгоритм проведения анализа доходов и расходов предприятия

Структурно-динамический анализ состава, структуры и динамики доходов предприятия нужно начать с сопоставления данных 2019 г. с данными 2018 г. по форме №2 «Отчет о финансовых результатах»: выручка, валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, проценты к получению, прочие доходы, прибыль (убыток) до налогообложения, отложенные налоговые активы и чистая прибыль (убыток) отчетного периода. Благодаря этому можно выявить изменение величин доходов и причин их снижения или увеличения.

После расчета показателей необходимо провести анализ структуры доходов за каждый год и представить его в виде диаграмм. Он покажет какой вид деятельности приносит большую часть дохода.

Расчет структуры доходов будет производиться по формуле (3):

$$D = \frac{D_i}{D} * 100 \%, \quad (3)$$

где D_i – доходы от вида деятельности;

D – общие доходы.

По проведенному анализу можно сделать вывод о положительном или отрицательном характере динамике доходов и за счет чего произошло их увеличение или снижение.

После анализа доходов проанализируем прибыль предприятия с помощью факторного анализа.

Сначала нужно провести анализ прибыли до налогообложения. Для этого нужно исходные данные преобразовать в таблицу и произвести расчеты. На основе этого можно оценить динамику и эффективность отдельных статей прибыли, которую они оказывают на формирование прибыли в целом.

После этого проведем факторный анализ прибыли от продаж. Все необходимые данные занесем в таблицу и произведем нужные расчеты. В первую очередь нужно рассчитать рентабельность предыдущего периода по формуле (4):

$$P_0 = \frac{\Pi_{0нал}}{B_0} * 100 \%, \quad (4)$$

где $\Pi_{0\text{нал}}$ – прибыль (убыток) до налогообложения за отчетный период.

Затем нужно определить изменение прибыли от продаж при изменении объема выручки по формуле (5):

$$\Delta\Pi_{\text{ВР}} = \frac{((B_1 - B_0) * P_0)}{100 \%}, \quad (5)$$

где B_1, B_0 – выручка от реализации отчетного и предыдущего периода;

P_0 – рентабельность предыдущего периода.

Теперь нужно найти фактор изменения себестоимости продукции по формуле (6):

$$\Delta\Pi_{\text{с/с}} = \frac{-(Y_{1\text{с}} - Y_{0\text{с}}) * B_1}{100 \%}, \quad (6)$$

где $Y_{1\text{с}}, Y_{0\text{с}}$ – уровни себестоимости продукции отчетного и предыдущего периодов соответственно. Данные показатели определяются как отношение себестоимости продукции к объему реализованной продукции на основании данных формы №2.

И последний показатель – фактор изменения объема управленческих расходов найдем по формуле (7):

$$\Delta\Pi_{\text{упр}} = \frac{-(Y_{1\text{упр}} - Y_{0\text{упр}}) * B_1}{100 \%}, \quad (7)$$

где $Y_{1\text{упр}}, Y_{0\text{упр}}$ – уровни управленческих расходов отчетного и предыдущего периодов соответственно. Данные показатели определяются как отношение управленческих расходов к объему реализованной продукции на основании данных формы №2.

После анализа доходов и прибыли нужно провести структурно-динамический анализ состава, структуры и динамики расходов предприятия. Его нужно начать с сопоставления данных отчетного периода с данными предыдущего периода по всем видам расходов.

Проведем анализ структуры и динамики затрат по экономическим элементам. По каждому показателю нужно рассчитать, как изменились показатели в 2019 г.

по отношению к 2018 г. Затем определить их темпы роста и представить их в виде диаграммы. На основе этого можно определить, какие расходы нужно сократить и оптимизировать.

После анализа расходов нужно дать оценку финансовым результатам предприятия. Для этого нужно рассчитать, как изменились абсолютные показатели в 2019 г. по сравнению с 2018 г. К ним относятся: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения и чистая прибыль. По ним можно понять насколько эффективно работает предприятие.

Затем нужно определить темпы роста этих показателей и представить их в виде диаграммы. На основании этого можно дать оценку основным источникам формирования чистой прибыли, а также определить рентабельность предприятия.

После проведенного анализа доходов и расходов предприятия нужно оценить эффективность управления ими.

Сначала произведем расчет и анализ коэффициента соотношения доходов и расходов по формуле (8):

$$K_{\text{дох.рас.}} = \text{Доходы} / \text{Расходы} \quad (8)$$

Потом рассчитаем коэффициент соотношения расходов и доходов по формуле (9):

$$K_{\text{рас.дох.}} = \text{Расходы} / \text{Доходы} \quad (9)$$

Затем найдем рентабельность расходов на реализацию по формуле (10):

$$K_{\text{рас.}} = \text{Прибыль (убыток) от продаж} / \text{Расходы} \quad (10)$$

Теперь нужно найти долю выручки от продаж на 1 руб доходов по формуле (11):

$$d_B = B / Д * 100 \% \quad (11)$$

Представим получившиеся результаты в виде диаграммы.

После того, как нашли значения данных коэффициентов, нужно рассчитать показатели рентабельности: доходов; расходов; всего капитала; основных средств и прочих внеоборотных активов; собственного и перманентного капитала [14].

Рентабельность доходов рассчитывается по формуле (12):

$$R_D = \Pi / Д * 100 \%, \quad (12)$$

где Π – прибыль (убыток) от продаж.

Рентабельность продаж найдем по формуле (13):

$$R_B = \Pi / В * 100 \%, \quad (13)$$

Показатель рентабельности всего капитала определим по формуле (14):

$$R_K = ЧП / Б_{cp} * 100 \%, \quad (14)$$

где ЧП – чистая прибыль;

$Б_{cp}$ – средний за период итог баланса-нетто.

Показатель рентабельности основных средств и прочих внеоборотных активов рассчитаем по формуле (15):

$$R_{BA} = ЧП / ВА_{cp} * 100 \%, \quad (15)$$

где $ВА_{cp}$ – средняя величина внеоборотных активов.

Показатель рентабельности собственного капитала найдем по формуле (16):

$$R_{СК} = ЧП / СК_{cp} * 100 \%, \quad (16)$$

где $СК_{cp}$ – средняя величина собственного капитала.

Показатель рентабельности перманентного капитала определим по формуле (17):

$$R_{ПК} = ЧП / (СК_{cp} + ДО_{cp}) * 100 \%, \quad (17)$$

где $ДО_{cp}$ – средняя величина долгосрочных обязательств.

После того, как рассчитали показатели рентабельности нужно найти абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия.

Наличие собственных оборотных средств найдем по формуле (18):

$$СОС = СК - ВНА, \quad (18)$$

где СК – собственный капитал;

ВНА – внеоборотные активы.

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат определим по формуле (19):

$$СД = СОС + IV \text{ р. ПБ}, \quad (19)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

IV р. ПБ – четвертый раздел пассива баланса.

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат рассчитывается по формуле (20):

$$\text{ОИ} = \text{СД} + \text{КЗС}, \quad (20)$$

где СД – наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;

КЗС – краткосрочные заемные средства.

Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств рассчитаем по формуле (21):

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}, \quad (21)$$

где З – запасы (стр. 210 раздела II актива баланса).

Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов определим по формуле (22):

$$\Delta \text{СД} = \text{СД} - \text{З} \quad (22)$$

Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов найдем по формуле (23):

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З}, \quad (23)$$

где ОИ – общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

Теперь определим относительные показатели финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент автономии (финансовой независимости или концентрации собственного капитала) рассчитывается по формуле (24):

$$\text{КА} = \text{СК} / \text{ВБ}, \quad (24)$$

где ВБ – валюта баланса.

Коэффициент обеспечения запасов собственными средствами определяется по формуле (25):

$$\text{КМЗ} = \sum \text{СОС} / \text{З}, \quad (25)$$

где $\sum \text{СОС}$ – сумма собственных оборотных средств;

З – запасы.

Коэффициент маневренности собственного капитала найдем по формуле (26):

$$\text{КМСК} = \sum \text{СОС} / \text{СК} \quad (26)$$

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств рассчитывается по формуле (27):

$$\text{КДПЗС} = \text{ДК} / (\text{ДК} + \text{СК}), \quad (27)$$

где ДК – долгосрочный капитал.

Коэффициент стабильности структуры оборотных средств определяется по формуле (28):

$$\text{КССОС} = \sum \text{СОС} / \text{ОК}, \quad (28)$$

где ОК – оборотный капитал.

Индекс постоянного актива найдем по формуле (29):

$$\text{ПА} = \sum \text{ВНА} / \text{СК}, \quad (29)$$

где $\sum \text{ВНА}$ – сумма внеоборотных активов.

Коэффициент реальной стоимости основных средств рассчитывается по формуле (30):

$$\text{КРСОС} = \text{РА} / \text{ВБ}, \quad (30)$$

где РА – реальные активы.

Коэффициент мобильности определяется по формуле (31):

$$\text{КМоб} = \text{ОА} / \text{ВНА}, \quad (31)$$

где ОА – оборотные активы.

Коэффициент концентрации заемного капитала (финансовой зависимости) исчисляется по формуле (32):

$$\text{ККЗК} = \text{ЗК} / \text{ВБ}, \quad (32)$$

где ЗК – размер заемного капитала.

Коэффициент текущей задолженности находится по формуле (33):

$$\text{КТЗ} = \text{КФО} / \text{ВБ}, \quad (33)$$

где КФО – краткосрочные финансовые обязательства.

Коэффициент самофинансирования рассчитывается по формуле (34):

$$\text{КСФ} = \text{СК} / \text{ЗК} \quad (34)$$

Значения данных коэффициентов и их изменения нужно представить в виде диаграммы.

После проведения анализа относительных коэффициентов рассчитаем и проанализируем материалоемкость по формуле (35):

$$ME = \text{Материальные затраты (стр. 710 + стр. 750 ф.5)} / \text{Выручка (стр. 010 ф.2)} \quad (35)$$

Таким образом, анализ доходов и расходов организации позволяет дать оценку эффективности деятельности предприятия и его прибыльности. Конечная цель анализа – объяснить причины изменения и качество чистой прибыли – источника прироста капитала и выплаты дивидендов. Результаты анализа доходов и расходов служат одним из средств, направляющих предприятие на эффективное развитие. Проведение анализа доходов и расходов позволяет выявить ключевые недостатки финансового и производственного потенциалов.

Выводы по разделу

В данной главе были рассмотрены теоретические основы анализа доходов и расходов предприятия.

На основе этого можно сделать следующие выводы.

Доходы увеличивают капитал предприятия за счет поступления активов и погашения обязательств, а расходы, наоборот, уменьшают капитал организации за счет выбытия активов и возникновения обязательств.

Доход бывает: от производственной и торговой деятельности, оказания услуг; от основной, инвестиционной и финансовой деятельности; от продажи продукции (работ, услуг) и прочих поступлений; подлежащий налогообложению и не подлежащий налогообложению; номинальный и реальный; предшествующего, отчетного и планового периода (планируемый доход).

Расходы классифицируются на: прямые и косвенные; технологические и нетехнологические; элементарные и комплексные; производительные и

непроизводительные; основные и накладные; условно-постоянные и переменные; производственные и внепроизводственные; текущие и единовременные.

Управление прибылью предприятия происходит на стадиях формирования, распределения и использования при помощи методов оптимизации цены, высоких и низких цен, тарифных планов и квотирования.

Управление затратами (формирование, планирование и контроль затрат) осуществляется путем совместной реализации совокупности функций управления.

Методами анализа доходов и расходов предприятия являются: вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ показателей, расчет финансовых коэффициентов, сравнительный анализ и факторный анализ.

Используя анализ доходов и расходов можно выявить все «плюсы» и «минусы» в работе предприятия.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ В ООО ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ «СОЮЗ-ПОЛИМЕР»

2.1 Анализ структуры и динамики доходов и расходов в ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер»

Анализ доходов и расходов начинается с сопоставления данных отчетного периода с данными предыдущего по всем видам доходов формы №2. В результате такого сопоставления можно выявить изменение величин доходов и причины их снижения или увеличения.

Для проведения структурно-динамического (вертикального и горизонтального) анализа доходов нужны все необходимые данные за 2018–2019 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели состава, структуры и динамики доходов предприятия за 2018–2019 гг.

Показатель	Состав доходов, тыс. руб.			Темп роста, %	Структура доходов, %		
	базисный период	отчетный период	изменение (+, -)		базисный период	отчетный период	изменение (+, -)
Доходы – всего В том числе:	2 446 428	2 174 312	-272 116	88,9	100,0	100,0	-
Выручка	1 461 931	1 410 993	-50 938	96,5	59,76	64,9	5,14
Валовая прибыль	185 817	217 279	31 462	116,9	7,6	10	2,4
Прибыль (убыток) от продаж	111 890	131 245	19 355	117,3	4,57	6	1,43
Проценты к получению	6 018	31 940	25 922	530,7	0,25	1,5	1,25
Прочие доходы	342 363	62 087	-280 276	18,1	14	2,85	-11,15
Прибыль (убыток) до налогообложения	193 229	179 098	-14 131	92,7	7,9	8,24	0,34

Продолжение таблицы 2

Показатель	Состав доходов, тыс. руб.			Темп роста, %	Структура доходов, %		
	базисный период	отчетный период	изменение (+, -)		базисный период	отчетный период	изменение (+, -)
Отложенные налоговые активы	413	148	-265	35,8	0,02	0,01	-0,01
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	144 767	141 522	-3 245	97,8	5,9	6,5	0,6

Из представленной таблицы видно, что в отчетном году по сравнению с прошлым годом доходы предприятия снизились на 272 116 тыс руб или на 11,1 %. Выручка предприятия уменьшилась на 50 938 тыс руб (-3,5 %). Отложенные налоговые активы резко снизились на 265 тыс руб (-64,2 %). Проценты к получению увеличились на 25 922 тыс руб (+430,7 %).

В анализируемом периоде наблюдается рост прибыли от продаж на 17,3 %. Это свидетельствует о росте эффективности управления финансовыми результатами предприятия.

Также наблюдается значительный рост валовой прибыли на 16,9 %. В 2018 г. предприятие получило прибыль в 185 817 тыс руб, что на 31 462 тыс руб меньше по сравнению с 2019 г. (217 279 тыс руб).

Заметно уменьшаются прочие доходы: в 2019 г. по сравнению с 2018 г. они уменьшились на 280 276 тыс руб (-81,9 %), что для компании является негативным фактором.

Показатель прибыли (убытка) до налогообложения в 2019 г. уменьшился на 14 131 тыс руб (-7,3 %), что является отрицательным моментом для ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».

Чистая прибыль в 2019 г. по сравнению с 2018 г. уменьшилась на 3 245 тыс руб (-2,2 %), что также негативно сказывается на работе предприятия.

Структура доходов предприятия за анализируемый период представлена на рисунках 6 и 7.



Рисунок 6 – Структура доходов предприятия за 2018 год

Из данного рисунка видно, что в 2018 г. большую часть доходов занимает выручка. Ее часть составляет 59,76 %. На втором месте находятся прочие доходы, они составляют 14 % от общего объема. Почти равную долю занимают прибыль (убыток) до налогообложения и валовая прибыль – 7,9 % и 7,6 %. Чуть меньше (5,9 % и 4,57 %) приходится на чистую прибыль (убыток) отчетного года и прибыль (убыток) от продаж. Самая маленькая доля у процентов к получению (0,25 %) и отложенных налоговых активов (0,02 %).

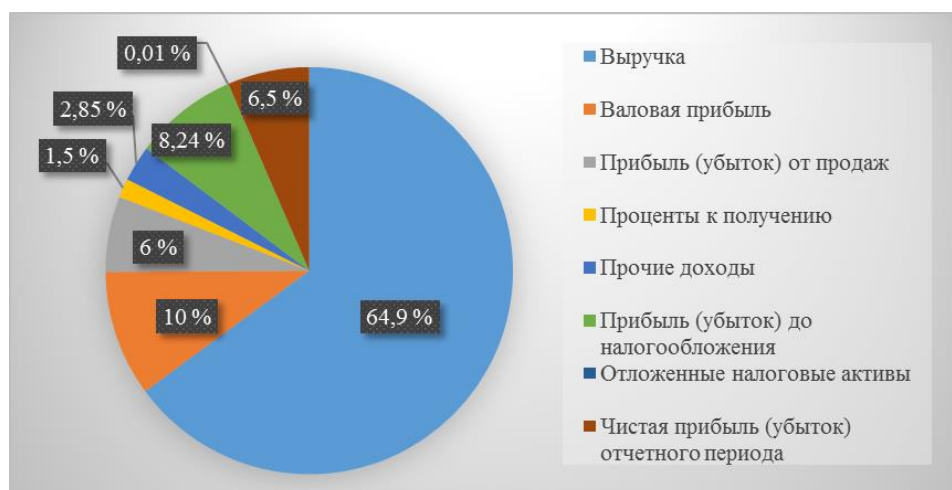


Рисунок 7 – Структура доходов предприятия за 2019 год

Из данного рисунка видно, что в 2019 г., как и в 2018 г. лидирующую позицию в структуре доходов занимает выручка. Ее доля увеличилась на 5,14 % и

составляет 64,9 %. Прочие доходы уменьшились на 11,15 %, и их доля составляет 2,85 %. Объем валовой прибыли – 10 %, что на 2,4 % больше, чем в прошлом году. У прибыли (убытка) до налогообложения занимаемый объем чуть меньше и составляет 8,24 %. По сравнению с прошлым годом он вырос на 0,34 %. Почти равные части от общего объема доходов занимают чистая прибыль (убыток) отчетного периода – 6,5 % (на 0,6 % больше, чем в 2018 г.) и прибыль (убыток) от продаж – 6 % (на 1,43 % больше, чем в прошлом году). Доля отложенных налоговых активов уменьшилась на 0,01 %, а вот проценты к получению увеличились на 1,25 %.

Ниже представлена динамика увеличения (снижения) доходов предприятия за 2018–2019 гг. (рисунок 8).

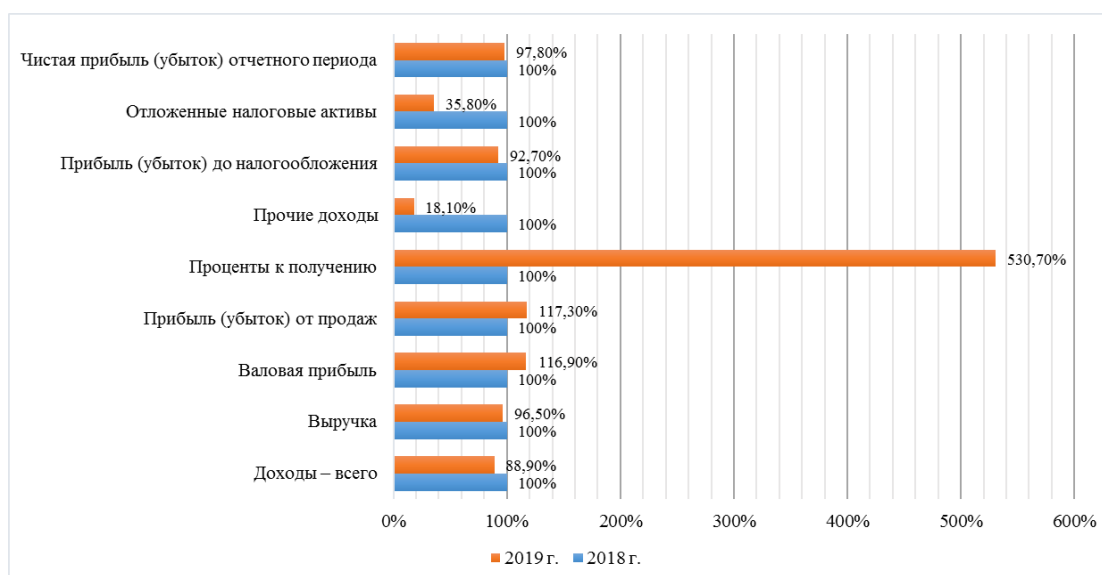


Рисунок 8 – Динамика увеличения (снижения) доходов предприятия за 2018–2019 гг.

Из данного рисунка видно, что в 2019 г. больше всего увеличились проценты к получению – на 430,7 % и составляют 530,7 %. Также возросла валовая прибыль – на 16,9 % и прибыль (убыток) от продаж – на 17,3 %. Произошло небольшое снижение выручки предприятия – на 11,1 %, прибыли (убытка) до налогообложения – на 7,3 % и чистая прибыль (убыток) отчетного периода – на

2,2 %. Больше всего уменьшились прочие доходы – на 81,9 % и отложенные налоговые активы – на 64,2 %.

После структурно-динамического анализа доходов необходимо провести факторный анализ прибыли.

Сначала проведем факторный анализ прибыли до налогообложения (таблица 3).

Таблица 3 – Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли до налогообложения

в тыс руб

Наименование показателя	2018 год	2019 год	Изменение (+, –)
Прибыль (убыток) от продаж	111 890	131 245	19 355
Проценты к получению	6 018	31 940	25 922
Проценты к уплате	(761)	(434)	327
Прочие доходы	342 363	62 087	–280 276
Прочие расходы	(266 281)	(45 740)	220 541
Прибыль (убыток) до налогообложения	193 229	179 098	–14 131

В целом за период 2018–2019 гг. отмечается увеличение значений большинства изучаемых показателей. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. прибыль (убыток) от продаж увеличилась на 19 355 тыс руб, проценты к получению возросли на 25 922 тыс руб. Это является положительным моментом для предприятия. Проценты к уплате увеличились на 327 тыс руб. Прибыль (убыток) до налогообложения снизилась на 14 131 тыс руб. Это в свою очередь, явилось следствием снижения прочих доходов на 280 276 тыс руб.

Уменьшение прочих расходов является положительной тенденцией. Их значение в 2019 г. составило –45 740 тыс руб, что на 220 541 тыс руб меньше, чем в предыдущем году.

Теперь проведем факторный анализ прибыли от продаж (таблица 4).

Таблица 4 – Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли от продаж

в тыс руб

Показатель	Условное обозначение	2018 г.	Условное обозначение	2019 г.	Изменение (+, -)
Выручка	B_0	1 461 931	B_1	1 410 993	-50 938
Себестоимость продаж	S_0	1 276 114	S_1	1 193 714	-82 400
Прибыль (убыток) от продаж	Π_0	111 890	Π_1	131 245	19 355
Управленческие расходы	$P_{0упр}$	(73 004)	$P_{1упр}$	(66 350)	6 654
Доходы	D_0	1 810 312	D_1	1 505 020	-305 292
Прибыль (убыток) до налогообложения	$\Pi_{0нал}$	193 229	$\Pi_{1нал}$	179 098	-14 131
Чистая прибыль	ЧП_0	144 767	ЧП_1	141 522	-3 245

Для анализа прибыли от продаж рассчитаем показатель выручки от реализации продукции и уровень ее себестоимости.

Рентабельность предыдущего периода рассчитывается по формуле (4):

$$P_0 = 193\,229 / 1\,461\,931 * 100 \% = 13,2 \%$$

Фактор изменения выручки рассчитывается по формуле (5):

$$\Delta P_{вр} = ((1\,410\,993 - 1\,461\,931) * 13,2 \%) / 100 \% = -6\,723,8 \text{ тыс руб}$$

Уменьшение выручки говорит о снижении прибыльности предприятия. Причиной этого может быть падение спроса на продукцию, ограниченный ассортимент или высокие цены на продаваемые товары. Чтобы избежать этого предприятие должно увеличить разнообразие продукции и сбалансировать цены на товары, пользующиеся большим спросом.

Фактор изменения себестоимости продукции определяется по формуле (6):

$$Y_{1с} = -1\,193\,714 / 1\,410\,993 = -0,8$$

$$Y_{0с} = -1\,276\,114 / 1\,461\,931 = -0,9$$

$$\Delta P_{с/с} = (-(-0,8 - (-0,9) * 1\,410\,993) / 100 \% = -1\,411 \text{ тыс руб}$$

Увеличение себестоимости говорит о том, что на предприятии произошло увеличение и, следствием чего стало снижение покупательского спроса и

выручки. Однако это в свою очередь привело к увеличению прибыли (убытка) от продаж.

Фактор изменения объема управленческих расходов можно определить с помощью формулы (7):

$$Y_{1\text{упр}} = -66\,350 / 1\,410\,993 = -0,047$$

$$Y_{0\text{упр}} = -73\,004 / 1\,461\,931 = -0,05$$

$$\Delta\Pi_{\text{упр}} = (-(-0,047 - (-0,05)) * 1\,410\,993) / 100\% = -42,33 \text{ тыс руб}$$

Уменьшение объема управленческих расходов говорит о снижении затрат, не связанных с производственным процессом и является положительным моментом, которое ведет к увеличению прибыли (убытка) от продаж.

После того, как проанализировали доходы, нужно провести анализ расходов предприятия по экономическим элементам.

Рассмотрим структуру и динамику затрат по экономическим элементам по данным формы №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» за 2018–2019 гг. (таблица 5).

Таблица 5 – Изменение состава и структуры затрат по экономическим элементам за 2018–2019 гг.

Показатель	2018 г., тыс руб	2019 г., тыс руб	Изменение (+, -)	Темп роста, %
Затраты на оплату труда	30 127	26 134	-3 993	86,7
Материальные затраты	691	100	-591	14,5
Отчисления на социальные нужды	5 720	5 527	-193	96,6
Амортизация	1 040	1 126	86	108,3
Прочие затраты	1 312 464	1 246 861	-65 603	95

Из данной таблицы видно, что в отчетном году по сравнению с прошлым наблюдается снижение всех показателей, кроме амортизации. В 2018–2019 гг. большую часть расходов приходится на прочие затраты. В отчетном году они составили 1 246 861 тыс руб, что на 65 603 тыс руб меньше, чем в прошлом году. Меньше всего сократились отчисления на социальные нужды – на 193 тыс руб. В 2019 г. материальные затраты уменьшились на 591 тыс руб и составляют 100 тыс

руб, а затраты на оплату труда – на 3 993 тыс руб и составляют 26 134 тыс руб. В отчетном году амортизация составляет 1 126 тыс руб, что на 86 тыс руб больше, чем в прошлом году.

Динамика темпов роста затрат по экономическим показателям представлена на рисунке 9.

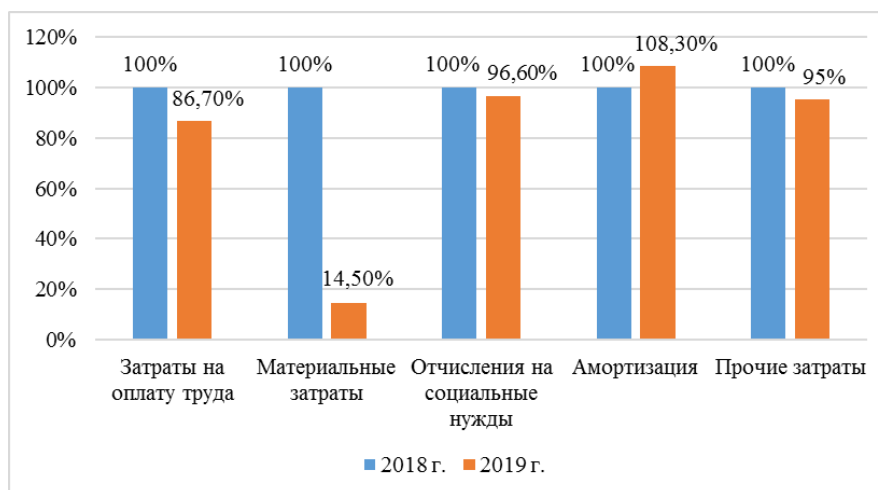


Рисунок 9 – Темпы роста затрат по элементам за 2018–2019 гг.

Из данного рисунка видно, что в 2019 г. объем материальных затрат резко снизился на 85,5 %. Также произошло снижение затрат на оплату труда на 13,3 %, отчислений на социальные нужды на 3,4 % и прочих затрат на 5. По сравнению с 2018 г. в отчетном периоде амортизация увеличилась на 8,3 %.

После анализа доходов и расходов предприятия проведем анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Рассчитаем абсолютные показатели финансовых результатов деятельности предприятия (таблица 6).

Анализ прибыли необходимо дополнить расчетами удельного веса каждого вида прибыли в общей величине доходов для оценки основных источников формирования чистой прибыли, а также для определения рентабельности.

Таблица 6 – Абсолютные показатели

Показатель	2019 г., тыс руб	2018 г., тыс руб	Изменение (+, –)	Темп роста, %
Валовая прибыль	217 279	185 817	31 462	116,9
Прибыль (убыток) от продаж	131 245	111 890	19 355	117,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	179 098	193 229	–14 131	92,7
Чистая прибыль отчетного периода	141 522	144 767	–3 245	97,8

Из данной таблицы видно, что в 2019 г. по сравнению с прошлым годом валовая прибыль увеличилась на 31 462 тыс руб. Величина прибыли (убытка) от продаж в отчетном году возросла на 19 355 тыс руб, а прибыль (убыток) до налогообложения и чистая прибыль отчетного года относительно предыдущего года снизились на 14 131 тыс руб и 3 245 тыс руб соответственно.

Темпы роста абсолютных показателей за 2018–2019 гг. представлены на рисунке 10.

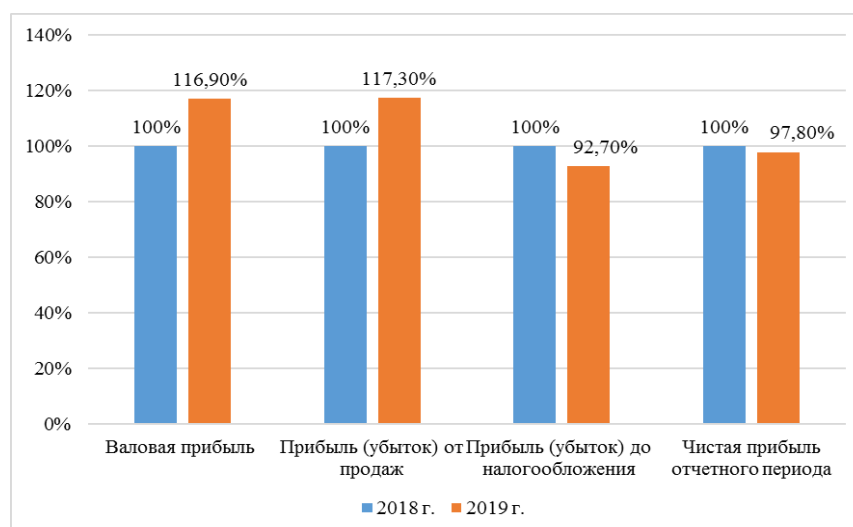


Рисунок 10 – Темпы роста валовой прибыли, прибыли (убытка) от продаж, прибыли (убытка) до налогообложения и чистой прибыли отчетного периода за 2018–2019 гг.

Из данного рисунка видно, что в 2019 г. по сравнению с 2018 г. увеличились валовая прибыль – на 16,9 % и прибыль (убыток) от продаж – на 17,3 %. Прибыль

(убыток) до налогообложения уменьшилась на 7,3 %, а чистая прибыль снизилась на 2,2 %.

Все это заставляет организацию изыскивать возможности и усиливать контроль в целях оптимизации структуры расходуемых ее средств и повышения эффективности их использования.

Таким образом, на основании анализа можно определить, какой вид деятельности и статья доходов приносит предприятию наибольшую прибыль. Данные структурно-динамического и факторного анализов являются основой определения степени влияния различных факторов на величину доходов, расходов и финансовых результатов.

2.2 Оценка системы управления доходами и расходами

Чтобы оценить эффективность управления доходами и расходами предприятия нужно проанализировать показатели: коэффициент соотношения доходов и расходов; коэффициент соотношения расходов и доходов; рентабельность расходов на реализацию и долю выручки от продаж на 1 руб доходов.

Коэффициент соотношения доходов и расходов организации рассчитывается по формуле (8):

$$K_{\text{дох.рас баз}} = 2\,446\,428 / 1\,665\,958 = 1,5$$

$$K_{\text{дох.рас. отч}} = 2\,174\,312 / 1\,363\,646 = 1,6$$

Так как коэффициент получился больше единицы, это говорит о том, что деятельность компании считается эффективной.

Коэффициент соотношения расходов и доходов находится по формуле (9):

$$K_{\text{рас.дох. баз}} = 1\,665\,958 / 2\,446\,428 = 0,68$$

$$K_{\text{рас.дох. отч}} = 1\,363\,646 / 2\,174\,312 = 0,63$$

Данный коэффициент меньше 1, как в отчетном, так и в базовом периоде, следовательно, расходы превышают доходы. Это говорит о том, что предприятие получает убытки, которые могут привести к банкротству. Чтобы этого избежать,

нужно сократить расходы. Для этого надо полностью их проанализировать, определить какие статьи расходов можно сократить и провести их оптимизацию.

Рентабельность расходов на реализацию определяется по формуле (10):

$$K_{\text{рас. баз}} = 111\,890 / 1\,665\,958 = 0,07$$

$$K_{\text{рас. отч}} = 131\,245 / 1\,363\,646 = 0,1$$

Что в базовом, что в отчетном периоде коэффициент очень маленький. Можно сделать вывод, что предприятие может себе позволить снижение цен, не рискуя понести убытки и возможно увеличить прибыль, выиграв от увеличения объемов продаж за счет снижения цен.

Доля выручки от продаж на 1 руб доходов рассчитывается по формуле (11):

$$dV0 = 1\,461\,931 / 1\,810\,312 * 100 \% = 0,81 = 81 \%$$

$$dV1 = 1\,410\,993 / 1\,505\,020 * 100 \% = 0,94 = 94 \%$$

Доля выручки от продаж в отчетном периоде возросла на 13,3 %. Это говорит о повышении эффективности производственной деятельности предприятия.

Изменения этих показателей представлены на рисунке 11.

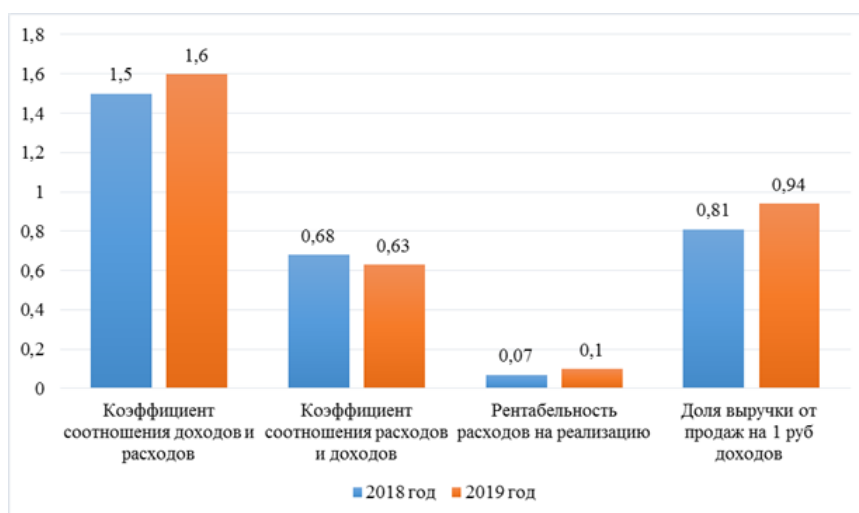


Рисунок 11 – Динамика показателей эффективности управления доходами и расходами предприятия за 2018–2019 гг.

Рассчитаем показатели рентабельности: доходов; продаж; всего капитала; основных средств и прочих внеоборотных активов; собственного и перманентного капитала [10].

Рентабельность доходов найдем по формуле (12):

$$R_{Д0} = 111\,890 / 1\,810\,312 * 100 \% = 6,2 \%$$

$$R_{Д1} = 131\,245 / 1\,505\,020 * 100 \% = 8,7 \%$$

Из расчетов данного коэффициента видно, что прибыль (убыток) от продаж в отчетном периоде возросла. Это говорит о том, что за этот период из своей основной деятельности предприятие получило больше прибыли, чем в прошлом году за счет увеличения объемов продаж и других оказываемых услуг.

Рентабельность продаж найдем по формуле (13):

$$R_{В0} = 111\,890 / 1\,461\,931 * 100 \% = 7,6 \%$$

$$R_{В1} = 131\,245 / 1\,410\,993 * 100 \% = 9,3 \%$$

Данный коэффициент говорит о прибыльности предприятия. Из расчетов видно, что рентабельность возросла. Это значит, что из полученной выручки ее большая часть стала приходиться на прибыль, а на компенсацию производственных затрат – меньшая.

Показатель рентабельности всего капитала рассчитывается по формуле (14):

$$R_{К\text{ баз}} = 144\,767 / 1\,442\,497,5 = 0,1 = 10 \%$$

$$R_{К\text{ отч}} = 141\,522 / 1\,608\,760 = 0,09 = 9 \%$$

Из расчетов видно, что в отчетном периоде произошло снижение показателя. Это говорит о падающем спросе на товар предприятия или о перенакоплении активов.

Показатель рентабельности основных средств и прочих внеоборотных активов находится по формуле (15):

$$R_{ВА\text{ баз}} = 144\,767 / 1\,875\,539,5 = 0,08 = 8 \%$$

$$R_{ВА\text{ отч}} = 141\,522 / 1\,875\,539,5 = 0,07 = 7 \%$$

Снижение данного показателя отрицательно характеризует финансовый результат предприятия. Уменьшение рентабельности внеоборотных активов при снижении рентабельности всего капитала свидетельствует об образовании излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности в результате

снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или не используемых с достаточной эффективностью в обороте денежных средств.

Показатель рентабельности собственного капитала найдем по формуле (16):

$$R_{СК \text{ баз}} = 144\,767 / 2\,873\,397 = 0,05 = 5 \%$$

$$R_{СК \text{ отч}} = 141\,522 / 2\,873\,397 = 0,049 = 4,9 \%$$

Из расчетов видно, что в отчетном периоде показатель снизился. Его значение меньше 10 %. Это значит, что предприятие неэффективно использует свой собственный капитал.

Показатель рентабельности постоянного капитала рассчитывается по формуле (17):

$$R_{ПК \text{ баз}} = 144\,767 / (2\,873\,397 + 7\,122,5) = 0,05 = 5 \%$$

$$R_{ПК \text{ отч}} = 141\,522 / (2\,873\,397 + 7\,122,5) = 0,049 = 4,9 \%$$

Данный показатель имеет низкое значение как в отчетном, так и в прошлом периоде. Это говорит о неэффективности вложения инвестиций в предприятие.

Значения и изменения данных показателей представлены на рисунке 12.

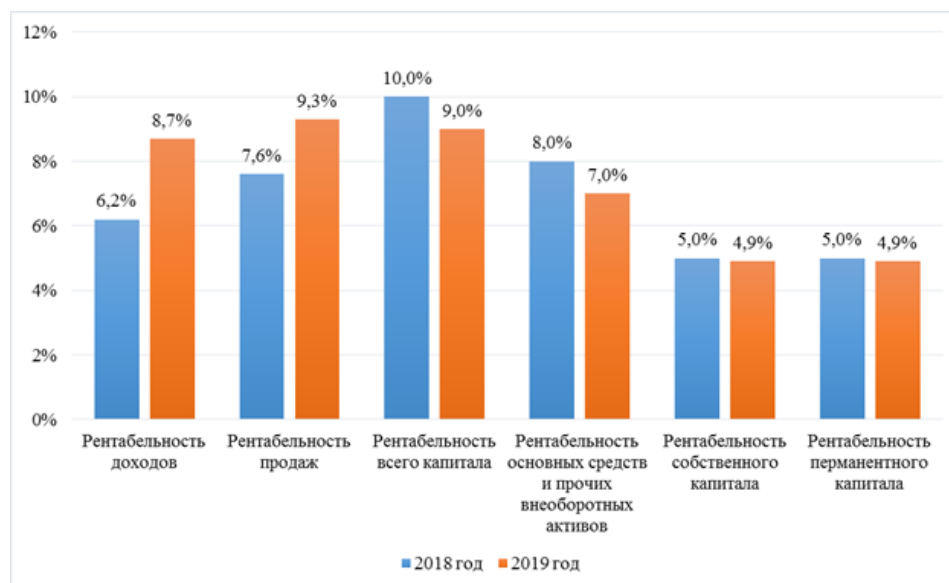


Рисунок 12 – Изменения показателей рентабельности за 2018–2019 гг.

После этого рассчитаем абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия.

Наличие собственных оборотных средств (СОС) найдем по формуле (18):

$$\text{СОС}_{\text{ноп}} = 2\,608\,914 - 1\,954\,787 = 654\,127 \text{ тыс руб}$$

$$\text{СОС}_{\text{коп}} = 3\,137\,880 - 1\,796\,292 = 1\,341\,588 \text{ тыс руб}$$

Увеличение собственных оборотных средств говорит о снижении платежеспособности предприятия.

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД) определим по формуле (19):

$$\text{СД}_{\text{ноп}} = 654\,127 + 5\,600 = 659\,727 \text{ тыс руб}$$

$$\text{СД}_{\text{коп}} = 1\,341\,588 + 8\,645 = 1\,350\,233 \text{ тыс руб}$$

Увеличение собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов говорит о хорошем финансовом состоянии предприятия.

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ) рассчитывается по формуле (20):

$$\text{ОИ}_{\text{ноп}} = 659\,727 + 270\,481 = 930\,208 \text{ тыс руб}$$

$$\text{ОИ}_{\text{коп}} = 1\,350\,233 + 70\,995 = 1\,421\,228 \text{ тыс руб}$$

Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (СОС) рассчитаем по формуле (21):

$$\Delta \text{СОС}_{\text{ноп}} = 654\,127 - 331\,654 = 322\,473 \text{ тыс руб}$$

$$\Delta \text{СОС}_{\text{коп}} = 1\,341\,588 - 687\,906 = 653\,682 \text{ тыс руб}$$

Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД) найдем по формуле (22):

$$\Delta \text{СД}_{\text{ноп}} = 659\,727 - 331\,654 = 328\,073 \text{ тыс руб}$$

$$\Delta \text{СД}_{\text{коп}} = 1\,350\,233 - 687\,906 = 662\,327 \text{ тыс руб}$$

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (ОИ) определим по формуле (23):

$$\Delta \text{ОИ}_{\text{ноп}} = 930\,208 - 331\,654 = 598\,554 \text{ тыс руб}$$

$$\Delta \text{ОИ}_{\text{коп}} = 1\,421\,228 - 687\,906 = 733\,322 \text{ тыс руб}$$

Исходя из данных расчетов можно сделать вывод, что ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» находится в абсолютно устойчивом

финансовом состоянии, причем это фиксируется как на начало, так и на конец периода.

Изменение этих показателей представим на рисунке 13.

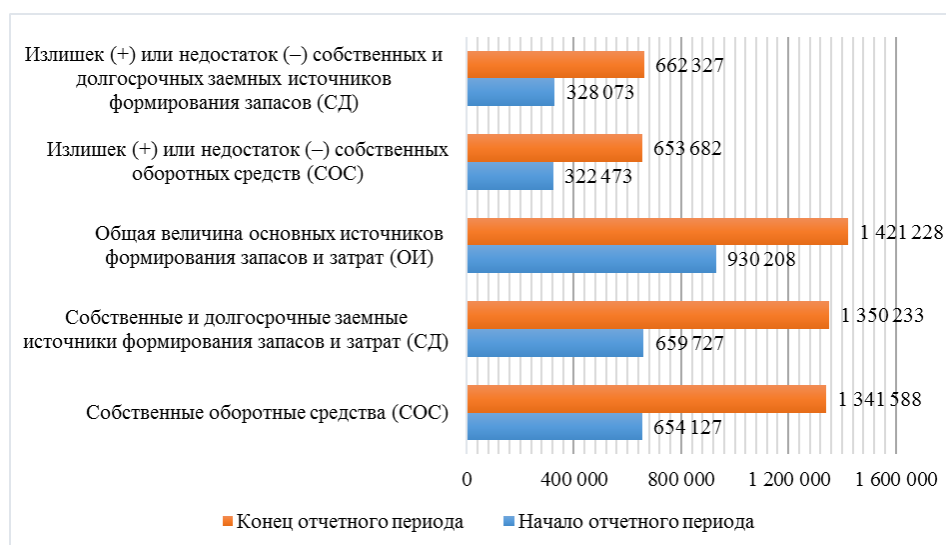


Рисунок 13 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия за 2019 г.

Теперь рассчитаем относительные показатели финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент автономии (финансовой независимости или концентрации собственного капитала) рассчитывается по формуле (24):

$$КА_{\text{ноп}} = 2\,608\,914 / 2\,884\,995 = 0,9$$

$$КА_{\text{коп}} = 3\,137\,880 / 3\,217\,520 = 0,98$$

Рост данного показателя свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия и снижении риска финансовых затруднений в будущих периодах.

Коэффициент обеспечения запасов собственными средствами рассчитывается по формуле (25):

$$КМЗ_{\text{ноп}} = 654\,127 / 331\,654 = 1,97$$

$$КМЗ_{\text{коп}} = 1\,341\,588 / 687\,906 = 1,95$$

Высокое значение данного показателя говорит о том, что предприятие в меньшем объеме формирует свои запасы и другие затраты с помощью заемного капитала. Следовательно, у предприятия высокая финансовая устойчивость.

Коэффициент маневренности собственного капитала рассчитывается по формуле (26):

$$\text{КМСК}_{\text{ноп}} = 654\,127 / 2\,608\,914 = 0,25$$

$$\text{КМСК}_{\text{коп}} = 1\,341\,588 / 3\,137\,880 = 0,43$$

Из расчетов видно, что в начале отчетного периода значение коэффициента ниже норматива, что говорит о большой финансовой зависимости предприятия и его высокой неплатежеспособности. Однако в конце отчетного года показатель увеличился. Это значит, что предприятие стало финансово независимым, благодаря разумному управлению собственными оборотными средствами.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств рассчитывается по формуле (27):

$$\text{КДПЗС}_{\text{ноп}} = 5\,600 / (5\,600 + 2\,608\,914) = 0,002$$

$$\text{КДПЗС}_{\text{коп}} = 8\,645 / (8\,645 + 3\,137\,880) = 0,003$$

Из расчетов видно, что в отчетном периоде значения данного коэффициента малы. В конце периода произошло небольшое увеличение показателя. Это свидетельствует о независимости предприятия от долгосрочного заемного капитала, однако рост является негативной тенденцией к увеличению его зависимости.

Коэффициент стабильности структуры оборотных средств рассчитывается по формуле (28):

$$\text{КССОС}_{\text{ноп}} = 654\,127 / 930\,208 = 0,7$$

$$\text{КССОС}_{\text{коп}} = 1\,341\,588 / 1\,421\,228 = 0,9$$

Из расчетов видно, что в отчетном периоде наблюдается рост показателя. Это является позитивной тенденцией для предприятия и свидетельствует об увеличении стабильности структуры оборотных средств.

Индекс постоянного актива рассчитывается по формуле (29):

$$\text{ПА}_{\text{нoп}} = 1\,954\,787 / 2\,608\,914 = 0,75$$

$$\text{ПА}_{\text{кoп}} = 1\,796\,292 / 3\,137\,880 = 0,6$$

Из расчетов видно, что значения данного показателя находятся в диапазоне норматива. Однако в конце отчетного периода произошло его снижение. Это говорит о непостоянстве основного капитала и о том, что меньшая часть собственных средств идет на покрытие внеоборотных активов.

Коэффициент реальной стоимости основных средств рассчитывается по формуле (30):

$$\text{КРСOC}_{\text{нoп}} = (61\,651 + 5\,892 + 1\,127\,690) / 2\,608\,914 = 0,46$$

$$\text{КРСOC}_{\text{кoп}} = (11\,241 + 4\,465 + 1\,074\,730) / 3\,137\,880 = 0,35$$

Из расчетов видно, что значения данного коэффициента находятся в пределах нормы. Это свидетельствует о снижении реальных активов, обеспечивающих производственную деятельность, что снижает финансовую устойчивость предприятия.

Коэффициент мобильности рассчитывается по формуле (31):

$$\text{КМоб}_{\text{нoп}} = 930\,208 / 1\,954\,787 = 0,48$$

$$\text{КМоб}_{\text{кoп}} = 1\,421\,228 / 1\,796\,292 = 0,79$$

Из расчетов видно, что значения данного показателя малы. Это значит, что у предприятия низкая мобильность структуры активов. В конце отчетного периода произошло увеличение коэффициента, что свидетельствует об адаптированности предприятия к изменениям внешней среды.

Коэффициент концентрации заемного капитала (финансовой зависимости) исчисляется по формуле (32):

$$\text{ККЗК}_{\text{нoп}} = 276\,081 / 2\,608\,914 = 0,1$$

$$\text{ККЗК}_{\text{кoп}} = 79\,640 / 3\,137\,880 = 0,025$$

Из расчетов видно, что значения данного коэффициента находятся за пределами нормы. Низкие показатели концентрации заемного капитала показывают, что у предприятия мало ликвидных активов, рассматриваемых в качестве залога. Это говорит о его нестабильном финансовом состоянии.

Коэффициент текущей задолженности исчисляется по формуле (33):

$$КТЗ_{\text{ноп}} = 270\,481 / 2\,608\,914 = 0,1$$

$$КТЗ_{\text{коп}} = 70\,995 / 3\,137\,880 = 0,02$$

Из расчетов видно, что значения данного показателя приближены к нулю. В конце отчетного периода наблюдается уменьшение коэффициента. Это говорит о том, что ликвидная собственность фирмы значительно превышает финансовые обязательства перед кредиторами.

Коэффициент самофинансирования рассчитывается по формуле (34):

$$КСФ_{\text{ноп}} = 2\,608\,914 / 276\,081 = 9,4$$

$$КСФ_{\text{коп}} = 3\,137\,880 / 79\,640 = 39,4$$

Из расчетов видно, что значения данного показателя очень высокие. Это значит, что возможности увеличения производства и расширения сфер деятельности используются не в полной мере. В конце отчетного периода наблюдается резкое увеличение коэффициента. Это говорит о повышении эффективности использования собственного капитала компании, полученного за счет генерируемой прибыли.

Изменения этих показателей представлены на рисунке 14.



Рисунок 14 – Динамика относительных показателей финансовой устойчивости предприятия за 2019 г.

После проведения анализа относительных коэффициентов рассчитаем и проанализируем материалоемкость по формуле (35).

$$ME_0 = 1\,313\,155 / 1\,461\,931 = 0,9$$

$$ME_1 = 1\,246\,961 / 1\,410\,993 = 0,88$$

Из расчетов видно, что материалоемкость, как в базовом, так и в отчетном периоде меньше 1. Это говорит о том, что на предприятии определяется экономия потребления ресурсов. Снижение данного показателя приводит к ее увеличению.

На основании анализа можно сделать вывод, что финансовая независимость предприятия высока. Это подтверждается высоким значением коэффициента автономии (КА). Однако наблюдается снижение коэффициента маневренности (КМ). Хотя он и возрос на конец отчетного периода на 0,18, однако на начало и конец года его значение также было менее допустимого – 0,25 и 0,43. То есть за счет собственного капитала предприятия происходило покрытие производственных запасов и пополнение оборотных активов. Это связано с тем, что большая часть средств вкладывалась во внеоборотные активы, что подтверждается низким значением коэффициента мобильности (КМоб).

Таким образом, для оценки эффективности управления доходами и расходами предприятия сформирована система показателей, сгруппированных в зависимости от применяемых подходов к определению «эффективности управления». Эффективное управление доходами и расходами на разных уровнях обеспечивается использованием методического единства, предполагающего единые требования к информационному обеспечению, планированию, учету, анализу на предприятии.

Выводы по разделу

В данной главе были проведены анализ и оценка системы управления доходами и расходами в ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».

Результаты структурно-динамического анализа доходов предприятия показали, что уменьшение большинства статей доходов негативно сказывается на работе предприятия. Однако есть и «плюсы»: в 2019 г. произошло увеличение валовой прибыли и прибыли от продаж, что свидетельствует о росте эффективности управления финансовыми результатами предприятия.

Факторный анализ прибыли до налогообложения показал, что почти все показатели прибыли увеличились, кроме двух: прочие доходы (–280 276 тыс руб) и прибыль (убыток) до налогообложения (–14 131 тыс руб). Это говорит о том, что предприятию нужно искать дополнительные источники доходов.

Исходя из результатов факторного анализа прибыли от продаж можно сделать следующие выводы: снижается выручка и прибыльность предприятия, уменьшается себестоимость продаж и объем управленческих расходов предприятия, увеличивается прибыль (убыток) от продаж.

Таким образом, предприятию нужно увеличить разнообразие продукции и сбалансировать цены на товары, пользующиеся большим спросом; увеличить качество материалов для производства товаров.

Результаты структурно-динамического анализа затрат по экономическим элементам, показали, что почти все показатели уменьшились за исключением амортизации. Она увеличилась на 86 тыс руб.

Проведенный анализ финансовых результатов деятельности предприятия говорит о том, что организации нужно усиливать контроль в целях оптимизации структуры расходующихся средств и повышения эффективности их использования.

На основании расчетов показателей эффективности управления доходами и расходами предприятия можно сделать следующие выводы: деятельность компании является эффективной, однако расходы предприятия превышают его доходы. Чтобы его не обанкротить, нужно провести анализ расходов и оптимизировать и/или сократить их. Если ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» снизит цены на товары, но увеличит их объем

производства, возможно она сможет увеличить прибыль, не рискуя понести убытки.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости говорят о том, что ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» находится в абсолютно устойчивом финансовом состоянии.

Относительные показатели финансовой устойчивости показывают, что предприятие финансово независимо. У него высокая финансовая устойчивость, однако снижение реальных активов приводит к ее постепенному уменьшению. Увеличивается стабильность структуры оборотных средств. Снижение показателя материалоемкости приводит к увеличению экономии потребления ресурсов.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ДОХОДОВ И СОКРАЩЕНИЮ РАСХОДОВ В ООО ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ «СОЮЗ-ПОЛИМЕР»

3.1 Концепция увеличения доходов и сокращения расходов

Предприятие может увеличивать свою прибыль разными путями. Основой этого является повышение доходов и снижение расходов за счет имеющихся резервов.

Оценка формирования прибыли позволяет предприятию разработать пути развития, которые могут не только стабилизировать прежний уровень прибыльности, но и значительно увеличить его, что может послужить самофинансированием с целью повышения эффективности деятельности предприятия, что в текущих условиях рынка, в котором конкурентоспособность предприятия выходит на первый план, является весьма значимым.

Рассмотрим способы увеличения прибыли.

Первым способом повышения прибыли является уменьшение затратной части при неизменном значении прибыли, то есть снижение себестоимости товара за счет уменьшения всех затрат.

Для сокращения затрат на электроэнергию нужно переходить на более экономный расход энергии, приобрести энергосберегающие лампы, внедрить датчики дневного/ночного расходования электроэнергии. Для сокращения затрат на сырье и материалы нужно выбирать поставщиков, поставляющих сырье по более низким ценам. Либо осуществлять закупку сырья и материалов прямо с завода-изготовителя, что сократит число посредников, соответственно снизит затраты.

Для снижения затрат на оборудование: во-первых, нужно сокращать до минимума технологические простои; во-вторых, ввести использование

возвратного лизинга оборудования и в-третьих, необходимо уменьшать издержки во время перерывов и отдыха.

Уменьшение расходов на клининг является одним из популярных методов снижения оптимизации затрат при управлении объектом. Расходы можно уменьшить благодаря сокращению частоты проведения уборок. Для уменьшения затрат на сбыт потребуется сокращение затрат на транспортировку путем привлечения услуг опытного логиста, а также установление оптимальных тарифных ставок и автоматизирование учета сбываемой продукции. Для сокращения административных затрат необходимо уменьшать затраты на телефонные услуги и Интернет путем сокращения Интернет-трафика.

Как известно, самой затратной статьёй расходов предприятия является фонд заработной платы работников. Именно поэтому во время кризиса многие компании прибегали к данному способу снижения затрат. Использовать этот способ оптимизации затрат необходимо с максимальной осторожностью. Не стоит забывать о том, что наличие на объекте технически грамотного персонала существенно повышает эффективность его эксплуатации, а также помогает снизить расходы по бюджету эксплуатации за счет принятия грамотных решений. Сокращение штата возможно не более чем на одного административного работника и одного-двух технических специалистов. При этом зарплаты сотрудников пересматривать не рекомендуется.

Вторым способом повышения прибыли является увеличение уровня цен при неизменной затратной части. В данном случае можно пойти несколькими путями. Во-первых, увеличить цену на продукцию, во-вторых, увеличить разницу между стоимостью и ценой товара и в-третьих, увеличить объем продаж. Чтобы получить большую прибыль, необходимо изучить рынок и знать, какой товар покупатели готовы купить, оценить конкурентов. Следует учитывать так же качество товара, ведь покупатель, уважающий свои вкусы и предпочтения, купит товар более высокого качества, пускай и за большую цену.

Третьим способом увеличения прибыли является сокращение затрат на производство продукции, то есть снижение себестоимости. Для того, чтобы данный способ приносил прибыль, нужен анализ производственного процесса. Можно отказаться от ручного труда и вводить новые технологии, ведь при усовершенствовании производства можно существенно снизить затраты. Необходимо учитывать, что несмотря на снижение затрат, качество продукции не должно изменяться.

Четвертый способ – увеличение цены на продукцию с параллельным уменьшением себестоимости. Оно достигается благодаря массовому производству. В основе способа лежит принцип экономики, связанный с ростом объема производства. Главным фактором в увеличении прибыли является стратегия компании. Однако нужно быть очень внимательным, так как неправильный выбор целей и отсутствие стратегии приведет к убыткам. Планирование развития компании, диверсификация и увеличение каналов сбыта продукции приведет к достижению желаемой цели.

Следующий пункт – повышение конкурентоспособности. Конкуренты составляют главную проблему для получения большой прибыли. Целью руководителя является ослабить положение конкурентов на рынке, либо привлекать покупателей своими ценами, условиями продажи и качеством товаров. Для привлечения новых покупателей, следует обратить внимание на создание дополнительных условий, повысить качество обслуживания и товаров. Руководитель должен стремиться производить продукцию с отличающимися свойствами от конкурентов и этим привлекать покупателей. Стоит проводить акции, скидки, разрабатывать специальные системы поощрения постоянных клиентов.

Проводя мероприятия по повышению прибыли предприятия, нельзя забывать о рекламе. Так как целью предприятия является получение прибыли, то оно должно как можно больше продавать своей продукции или услуги и по наиболее выгодной цене. В условиях большого рынка, многие покупатели вообще не знают

о существовании различных предприятий, которые могут производить что-то лучшее, по более выгодной цене и более высокого качества. Не стоит забывать и о рекламе. Человек большую часть информации узнает из СМИ, поэтому услышав или увидев ролик о новом «продавце» какого-либо товара, он непременно захочет узнать его условия продажи. Таким образом, свою рекламу нужно размещать в различных источниках СМИ (интернет, радио, печатные средства информации) и как можно больше.

Возможно, для предприятий стоит большей задачей удержание постоянных клиентов, чем привлечение новых. Но грамотный руководитель сделает все, чтобы привлечь новых и удержать старых покупателей одновременно. Чтобы постоянный клиент не предпочел товар конкурента, необходимо разрабатывать систему скидок, устраивать акции, организовывать бонусные системы, розыгрыши подарков.

Многие руководители предприятий для увеличения прибыли используют денежные средства инвесторов. Инвестором может выступать как физическое, так и юридическое лицо (в том числе государство), совершающие вложения денежных средств в деятельность организации, направленные на последующее получение дохода. Капитал может быть утрачен в случае, если проект окажется убыточным.

При использовании только собственных средств тяжело расширить производство, поэтому привлечение инвесторов очень выгодно. Каждому предприятию со временем приходится расширять производство или обновлять оборудование. С течением времени все расходы возрастают. Поэтому, благодаря привлечению дополнительного капитала, предприятие становится способно себя «обновить» и тем самым может получать большую прибыль.

Решения, касающиеся затрат и расходов – это одни из самых легких решений, которые руководству предстоит принять, так как они касаются того, чем предприятие в реальности владеет – денежными средствами, в отличие от принятия, например, стратегических, маркетинговых, инновационных решений,

принятие которых, из-за роста неопределенности, стало еще более сложными. Однако необдуманное уменьшение расходов может привести к негативным стратегическим последствиям и тактическим потерям. При принятии поспешных решений по уменьшению объема затрат часто также упускаются из виду категории «хороших» или высокопродуктивных расходов, приносящих компании огромный мультипликационный экономический эффект.

Чтобы сократить расходы, нужно их оптимизировать. При оптимизации в первую очередь необходимо пересмотреть все статьи расходов, установив жесткий контроль исполнения установленных нормативов, что позволит удержать финансовые затраты на определенном уровне.

Далее можно заняться снижением издержек на оплату труда. Мотивация сотрудников является одним из самых действенных способов увеличения прибыли. Необходимо показать работникам, что их личный доход зависит от рентабельности предприятия. Это подтолкнет их к тому, чтобы как можно больше усилий вкладывать в свою работу. Грамотно выстроенная система мотивации позволит значительно сэкономить средства. Однако, не стоит существенно сокращать заработные платы и премии сотрудникам, следствием этого может стать резкое падение эффективности.

Важно пересмотреть организационную структуру компании на предмет исключения лишних уровней управления.

Внедрение новых технологий, автоматизирование производства приведет к возможности сокращения штата сотрудников, а соответственно, уменьшит расходы на заработную плату.

Можно разработать прозрачную для всех схему начисления бонусов, которая должна мотивировать персонал на снижение всевозможных издержек, при этом сэкономленные денежные средства частично будут выплачиваться сотрудникам.

Стоит также обратить внимание на статьи расходов, которые имеют определенный удельный вес, например, канцелярские товары.

При планировании сокращения расходов в первую очередь следует уделить внимание элементам, которые не повлияют на снижение производительности, в этом случае введенное ограничение может положительно сказаться на экономической эффективности компании, не затронув при этом производственный процесс.

Так же можно сократить расходы на рекламу. Их уменьшение не приведет к тактическим и стратегическим потерям только в том случае, если предприятие найдет другие, более дешевые и условно бесплатные методы рекламы, продвижения, информирования покупателей, потребителей, партнеров о своих бизнес-предложениях. Это могут быть методы «партизанского маркетинга», «рекламы без рекламы» и так далее. Отсутствие финансовых средств должно быть обязательно заменено смекалкой, нестандартными креативными решениями, серьезной творческой работой всего коллектива предприятия. Ни в коем случае не следует отказываться от расходов на ту рекламу, которая «хорошо работает», на те проверенные каналы коммуникаций с потребителями, которые доказали свою эффективность. Расходы на рекламу и маркетинг, в этом случае, нужно перераспределить в пользу этих эффективных инструментов.

«Универсальные» расходы, которые можно безопасно уменьшать без каких-либо значительных потерь в долгосрочном и в краткосрочном плане: экономия топлива, электроэнергии, сырья, материалов.

Итак, мы рассмотрели реальные способы увеличения прибыли и сокращения расходов в различных условиях. Прибыль очень важна для предприятия. Необходимо стремиться увеличивать прибыль при помощи различных путей и способов. Также не стоит забывать, что в работе предприятий и организаций должны присутствовать только легальные методы увеличения прибыли.

Проанализировав финансовое состояние ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» можно сделать вывод, что предприятие находится в абсолютно устойчивом финансовом состоянии, причем это фиксируется как на начало, так и на конец периода.

Исходя из результатов проведенного анализа, можно предложить следующие мероприятия по увеличению доходов и сокращению расходов на ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» (рисунок 15):

- 1) Разработать и внедрить систему менеджмента качества, чтобы снизить издержки, повысить конкурентоспособность и увеличить прибыль;
- 2) Увеличить объем продаж;
- 3) Расширить ассортимент изготавливаемой продукции;
- 4) Снизить себестоимость готовой продукции;
- 5) Улучшить организацию труда сотрудников предприятия;
- 6) Сдавать в аренду неиспользуемые складские помещения;
- 7) Закупить новое оборудование для автоматизации производства;
- 8) Заменить транспорт на новый с большей грузоподъемностью и более экономичный;
- 9) Увеличить эффективность использования имеющихся ресурсов;
- 10) Проанализировать и оптимизировать определенные статьи затрат;
- 11) Искать дополнительные источники получения доходов.

Еще предприятию можно уменьшить дебиторскую задолженность и эффективней использовать собственный капитал.

Также предприятию можно порекомендовать изменить финансовую стратегию, а именно разработать условия подготовки возможных вариантов формирования финансовых ресурсов и действий со стороны руководства в случае кризиса; выявить резервы и мобилизовать ресурсы для рационального использования основных фондов и оборотных средств; обеспечить производство необходимыми финансовыми ресурсами.

Кроме этого нужно разработать внутренние нормативы по учету и распределению прибыли и затрат.

Проанализировав ранее себестоимость ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» по элементам затрат, можно сделать вывод, что наибольший удельный вес имеют прочие затраты и затраты на оплату труда.

Основными направлениями снижения этих статей затрат являются: снижение расходов на рекламу; автоматизация и/или модернизация производства; сокращение работников предприятия; увеличение производительности труда; заключение срочных трудовых договоров; снижение затрат на обучение персонала; индексация заработной платы и оптимизация режима работы.

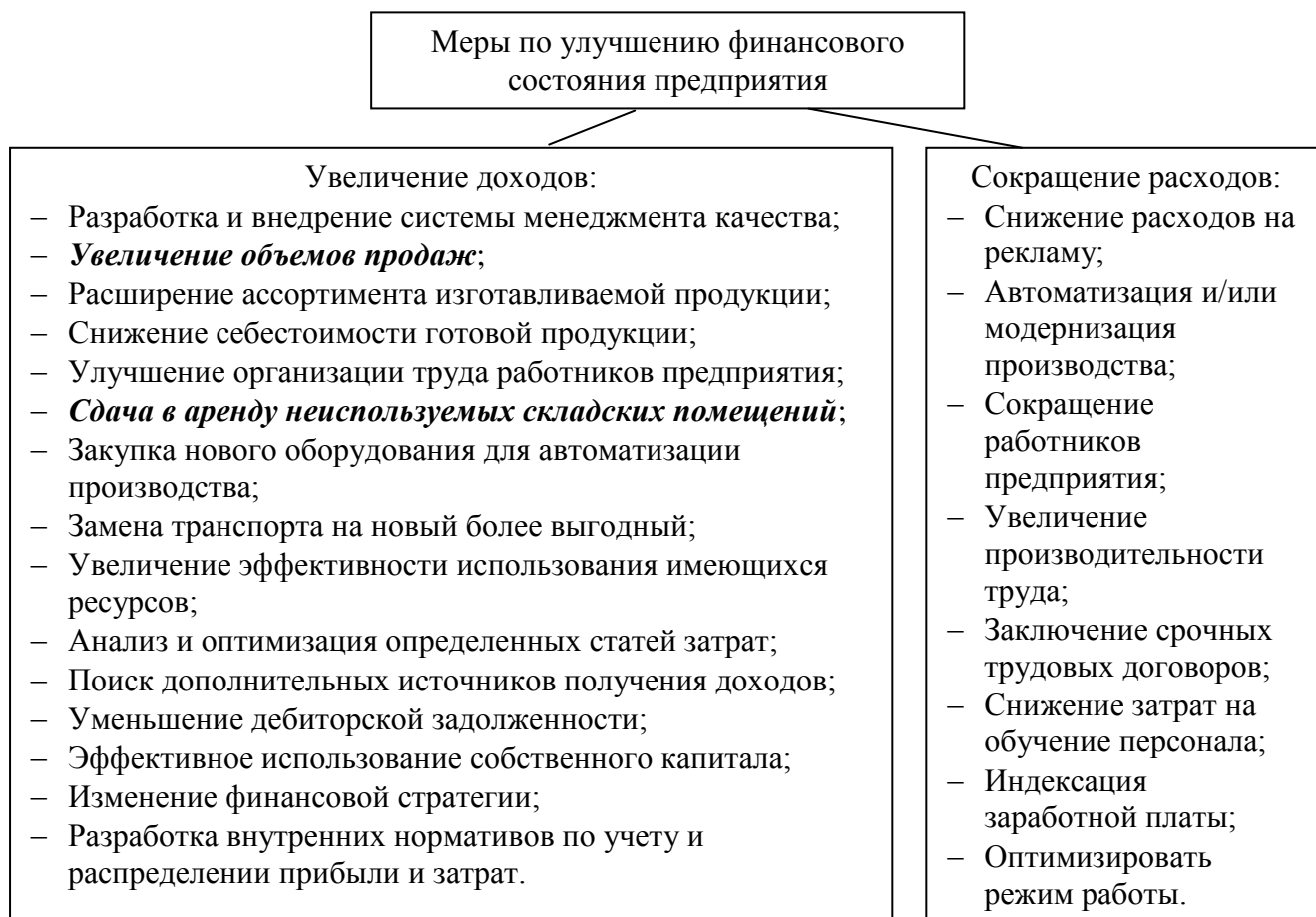


Рисунок 15 – Меры по увеличению доходов и сокращению расходов предприятия

Рассмотрим и проанализируем два более значимых предложения для ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер».

Первым предложением для увеличения доходов и сокращения расходов предприятия является увеличение объема продаж.

Так как предприятие занимается оптовой торговлей, то на товарооборот влияет ряд факторов, оказывающих положительное и отрицательное влияние на его развитие и структуру (таблица 7).

Таблица 7 – Факторы увеличения продаж товаров в ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер»

Позитивные	Негативные
<ul style="list-style-type: none"> – Совершенствование специализации – Увеличение товарного предложения – Расширение ассортимента – Повышение качества реализуемых товаров – Расширение применения средств механизации и автоматизации торговых процессов – Внедрение прогрессивных технологий продажи товаров – Расширение рынка сбыта 	<ul style="list-style-type: none"> – Стоимостное увеличение товарооборота при сокращении физического объема – Распространение некачественных товаров за счет брака и нарушений процессов производства – Расширение ассортимента за счет увеличения доли дешевых низкокачественных товаров

Таким образом, предприятию можно предложить следующие мероприятия по увеличению объемов продаж: увеличение ассортимента товара и расширение рынка сбыта (найти новых клиентов).

Данные мероприятия позволят повысить уровень рентабельности товарооборота и рентабельности продаж, что позволит повысить эффективность товарооборота.

В результате предложенной меры произойдет увеличение выручки на 42 330 тыс руб.

Второе предложение – сдавать в аренду складские помещения.

Как показало проведенное исследование, у ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» имеются неиспользуемые складские помещения.

Причиной этого является пересмотр политики предприятия по отношению к формированию производственных запасов: сейчас производственные запасы сведены к необходимому минимуму, работа поставщиков налажена таким образом, который минимизирует затраты на организацию складского хозяйства по принципу «точно вовремя».

На основании выше сказанного, целесообразно будет предложить сдать в аренду свободные складские помещения площадью 200 м². Возможно, часть складских помещений может быть востребована расположенными по близости производственными предприятиями.

По договору аренды арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или во временное владение. В арендный период права и обязанности собственника остаются у арендодателя, к арендатору переходит лишь право владения и пользования или владения имуществом.

Расчет арендной платы произведем на основании Положения об определении размеров арендной платы за общественные, административные и переоборудованные производственные здания, сооружения и помещения, находящиеся в государственной или частной собственности. Размер арендной платы можно определить по формуле (36):

$$A_{\text{пл}} = A_{\text{б}} * K_{\text{мест}} * K_{\text{комф}} * K_{\text{эфф}} * S_{\text{ар}}, \quad (36)$$

где $A_{\text{пл}}$ – арендная плата, евро;

$A_{\text{б}}$ – базовая ставка арендной платы за 1 м² арендуемой площади (рекомендуется к установлению в размере 2,5 евро);

$K_{\text{мест}}$ – коэффициент месторасположения производственных зданий, сооружений и помещений (0,6–1,0);

$K_{\text{комф}}$ – коэффициент комфортности и наличия удобств в производственных зданиях, сооружениях и помещениях;

$K_{\text{эфф}}$ – коэффициент эффективности (0,5–1,5);

$S_{\text{ар}}$ – арендуемая площадь, м².

Произведем расчет арендной платы за месяц:

$$A_{\text{пл}} = 2,5 \times 0,8 \times 0,9 \times 1 \times 200 = 360 \text{ евро в месяц.}$$

Согласно налоговому законодательству доходы от сдачи помещений в аренду арендодатель включает в выручку и производит исчисление и уплату в бюджет следующих налогов: НДС и единый платеж от выручки. Произведем расчет

налогов для определения прибыли от сдачи помещений в аренду за месяц, а затем за год.

Для расчетов курс евро по состоянию на 01.01.2019 года по данным ЦБ составлял 76,9 руб. Тогда общий размер арендной платы (ДСВ) за год составит:

$$\text{ДСВ} = 360 \times 76,9 \times 12 = 332 \text{ тыс руб}$$

Произведем расчет прибыли от сдачи в аренду складских помещений.

Сначала найдем значение НДС по формуле (37):

$$\text{НДС} = (\text{ДСВ} / (100 + \text{СТ}_{\text{НДС}})) * \text{СТ}_{\text{НДС}}, \quad (37)$$

где $\text{СТ}_{\text{НДС}}$ – налоговая ставка НДС = 18 %.

$$\text{НДС} = (332 / (100 + 18 \%)) * 18 \% = 51 \text{ тыс руб}$$

Теперь нужно определить размер единого платежа с выручки по формуле (38):

$$\text{ЕП} = (\text{ДСВ} - \text{НДС}) * \text{СЕП} / 100 \%, \quad (38)$$

где СЕП – налоговая ставка единого платежа с выручки = 3 %.

$$\text{ЕП} = (332 - 51) * 3 \% / 100 \% = 8 \text{ тыс руб}$$

Исходя из этого можно рассчитать прибыль от сдачи в аренду:

$$\text{Прибыль от сдачи в аренду} = \text{ДСВ} - \text{НДС} - \text{ЕП} = 332 - 51 - 8 = 273 \text{ тыс руб}$$

Следовательно, предприятие от этого вида деятельности сможет получить чистую прибыль в размере 273 тыс руб.

3.2 Оценка предлагаемых мер и их влияние на результаты деятельности ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер»

Для оценки влияния предложенных мер на результаты деятельности предприятия, рассчитаем изменение показателей прибыли за счет их реализации по отношению к плановым значениям.

Выручка от продаж = Количество проданного товара * Цена единицы продукции

$$V_{\text{пл}} = 470\,331 * 3 = 1\,410\,993 \text{ тыс руб}$$

$$V_{\text{мер}} = 484\,441 * 3 = 1\,453\,323 \text{ тыс руб}$$

Валовая прибыль = Выручка – Себестоимость продаж

$ВП_{пл} = 1\,410\,993 - 1\,193\,714 = 217\,279$ тыс руб

$ВП_{мер} = 1\,453\,323 - 1\,193\,714 = 259\,609$ тыс руб

Прибыль (убыток) от продаж = Валовая прибыль – Коммерческие расходы –
Управленческие расходы

$ПР_{пр.пл} = 217\,279 - 19\,684 - 66\,350 = 131\,245$ тыс руб

$ПР_{пр.мер} = 259\,609 - 19\,684 - 66\,350 = 173\,575$ тыс руб

Прибыль (убыток) до налогообложения = Прибыль (убыток) от продаж +
Проценты к получению – Проценты к уплате + Прочие доходы – Прочие расходы

$ПР_{нал.пл} = 131\,245 + 31\,940 - 434 + 62\,087 - 45\,740 = 179\,098$ тыс руб

$ПР_{нал.мер} = 173\,575 + 31\,940 - 434 + 62\,360 - 45\,740 = 221\,701$ тыс руб

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода = Прибыль (убыток) до
налогообложения + Отложенные налоговые активы – Отложенные налоговые
обязательства – Текущий налог на прибыль

$ЧП_{пл} = 179\,098 + 148 - 3\,046 - 34\,678 = 141\,522$ тыс руб

$ЧП_{мер} = 221\,701 + 148 - 3\,046 - 51\,580 = 167\,223$ тыс руб

Представим динамику финансовых результатов ООО Производственно-
Торговая Компания «Союз-Полимер» в таблице 8.

Таблица 8 – Динамика финансовых результатов ООО Производственно-Торговая
Компания «Союз-Полимер» на 2019 г. с учетом принятых мер

в тыс руб

Наименование показателя	2019 г. по плану	2019 г. с учетом мер	Отклонение (+, –)
Доходы, всего	1 505 168	1 547 771	42 603
Расходы, всего	(1 363 646)	(1 380 548)	–16 902
Выручка	1 410 993	1 453 323	42 330
Себестоимость продаж	(1 193 714)	(1 193 714)	–
Валовая прибыль	217 279	259 609	42 330
Коммерческие расходы	(19 684)	(19 684)	–
Управленческие расходы	(66 350)	(66 350)	–
Прибыль (убыток) от продаж	131 245	173 575	42 330

Продолжение таблицы 8

Наименование показателя	2019 г. по плану	2019 г. с учетом мер	Отклонение (+, -)
Проценты к получению	31 940	31 940	–
Проценты к уплате	(434)	(434)	–
Прочие доходы	62 087	62 360	273
Прочие расходы	(45 740)	(45 740)	–
Прибыль (убыток) до налогообложения	179 098	221 701	42 603
Отложенные налоговые активы	148	148	–
Отложенные налоговые обязательства	(3 046)	(3 046)	–
Текущий налог на прибыль	(34 678)	(51 580)	–16 902
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	141 522	167 223	25 701

Из таблицы видно, что доходы предприятия увеличатся на 42 603 тыс руб, а расходы увеличатся на 16 902 тыс руб.

Увеличение выручки на 42 330 тыс руб приведет к увеличению валовой прибыли на 42 330 тыс руб. Увеличение прочих доходов на 273 тыс руб приведет к увеличению прибыли (убытка) до налогообложения на 42 603 тыс руб.

Таким образом, в результате применения первой меры появятся новые покупатели, и объем продаж увеличится за счет расширения ассортимента товаров, а с использованием второй – налог на прибыль увеличится на 16 902 тыс руб, но несмотря на это чистая прибыль увеличится на 25 701 тыс руб.

Представим динамику доходов и расходов предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер на рисунке 16.

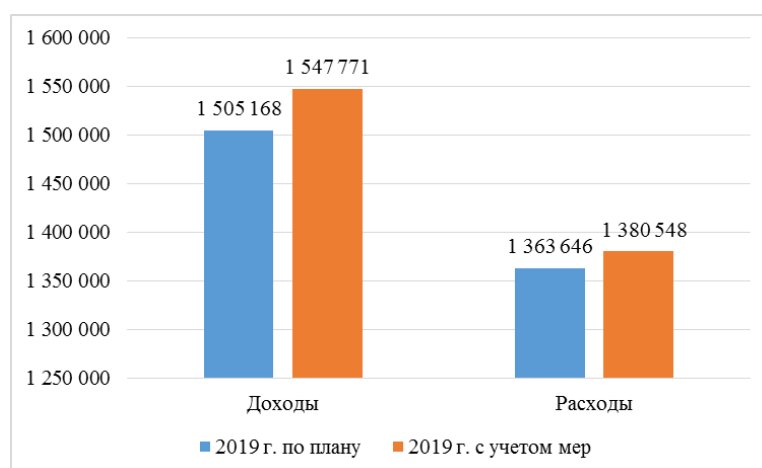


Рисунок 16 – Изменение доходов и расходов предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер

На рисунке 17 покажем динамику выручки и валовой прибыли предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер.

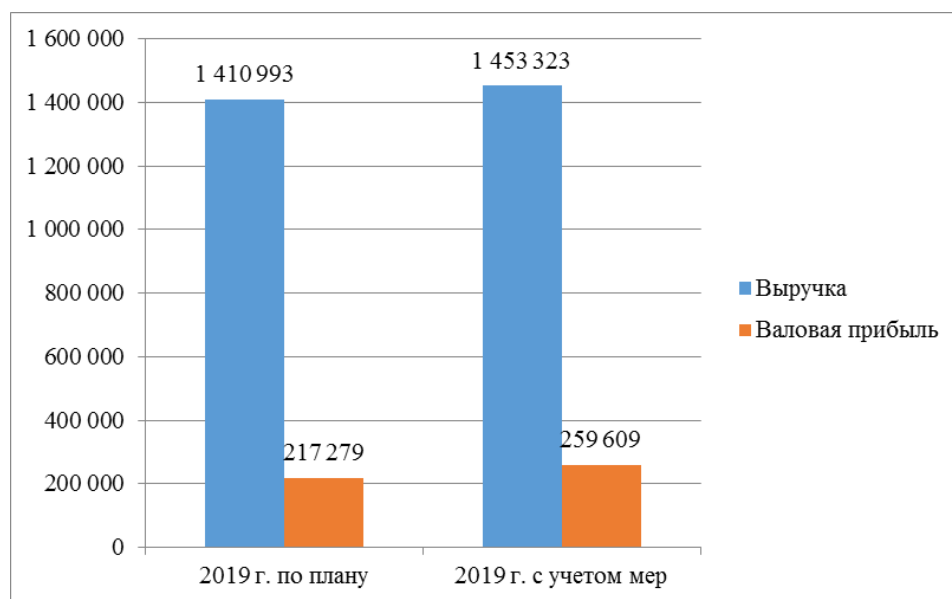


Рисунок 17 – Динамика выручки и валовой прибыли на 2019 г. с учетом принятых мер

На рисунке 18 покажем динамику прочих доходов и прибыли (убытка) до налогообложения предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер.

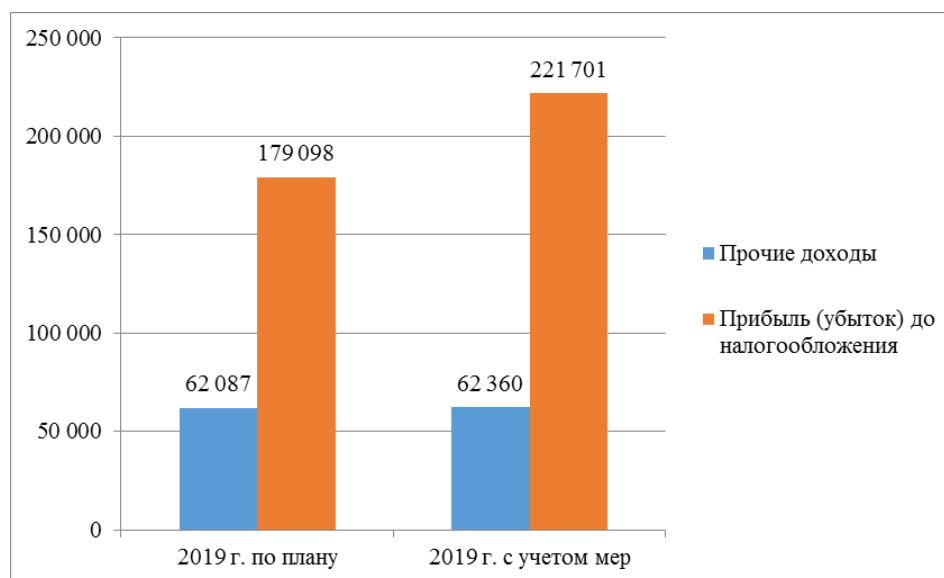


Рисунок 18 – Динамика прочих доходов и прибыли (убытка) до налогообложения на 2019 г. с учетом принятых мер

На рисунке 19 покажем динамику текущего налога на прибыль и чистой прибыли предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер.

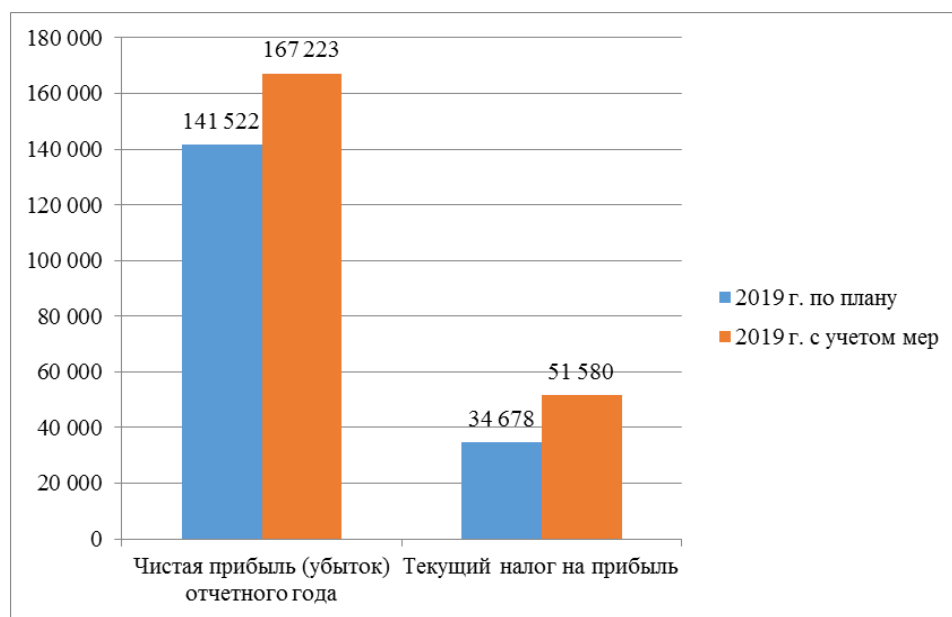


Рисунок 19 – Динамика текущего налога на прибыль и прибыли (убытка) до налогообложения на 2019 г. с учетом принятых мер

Из представленных рисунков видно, что применение предложенных мероприятий оказало положительное влияние на показатели прибыли и привело к увеличению конечного результата деятельности предприятия – чистой прибыли на 25 701 тыс руб.

В результате принятых мер наблюдается значительное увеличение прибыли и улучшение финансового результата предприятия.

Проведем реструктуризацию баланса ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер». Представим динамику показателей баланса предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ баланса предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер

в тыс руб

Наименование показателя	2019 г. по плану	2019 г. с учетом мер	Отклонение, (+, -)
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1 796 292	1 796 292	–
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	–	–	–
Запасы	687 906	607 906	–80 000
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	920	920	–
Дебиторская задолженность	335 512	200 512	–135 000
Краткосрочные финансовые вложения	371 595	371 595	–
Денежные средства	25 295	240 295	215 000
Итого по разделу II	1 421 228	1 421 228	–
БАЛАНС	3 217 520	3 217 520	–
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	3 137 880	3 137 880	–
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	8 645	8 645	–
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	–	–	–
Заемные средства	3 781	3 781	–
Кредиторская задолженность	50 159	50 159	–
Прочие краткосрочные обязательства	17 055	17 055	–
Итого по разделу V	70 995	70 995	–
БАЛАНС	3 217 520	3 217 520	–

В результате выполнения предприятием предложенных мер запасы предприятия уменьшатся на 80 000 тыс руб. За счет взыскания дебиторской задолженности с дебиторов она уменьшится на 135 000 тыс руб. Таким образом, денежные средства предприятия увеличатся на 215 000 тыс руб.

Представим динамику статей баланса предприятия на 2019 г. с учетом предложенных мер на рисунке 20.

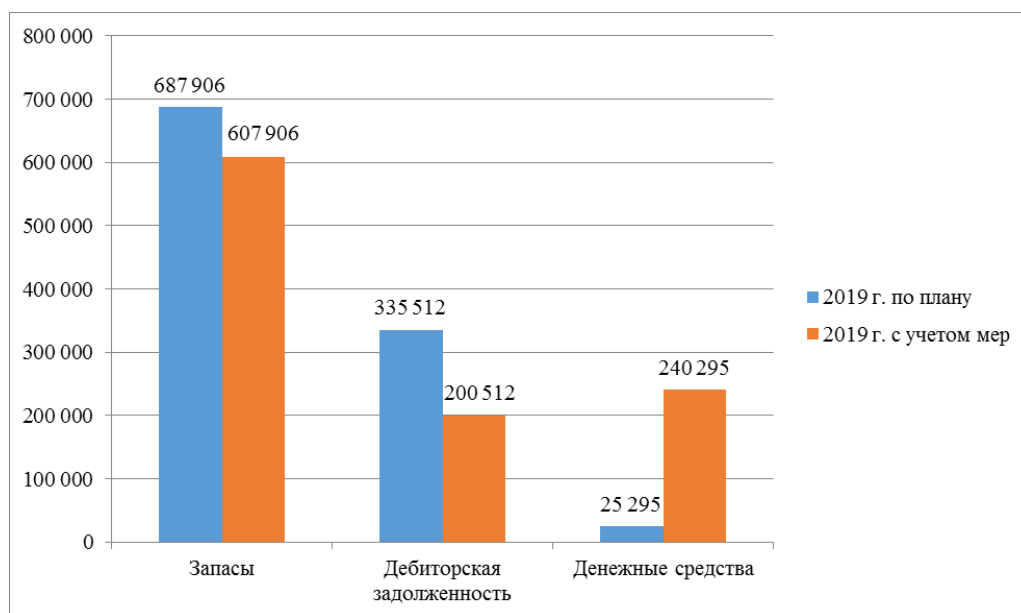


Рисунок 20 – Изменение статей баланса предприятия на 2019 г.
с учетом принятых мер

Для полного анализа эффективности управления формированием финансового результата нужно рассчитать и проанализировать основные показатели прибыльности. Для расчетов используем данные из таблицы 8.

$$K_{\text{дох.рас.пл}} = 1\,505\,168 / 1\,363\,646 = 1,1$$

$$K_{\text{дох.рас.мер}} = 1\,547\,771 / 1\,380\,548 = 1,12$$

$$K_{\text{рас.дох.пл}} = 1\,363\,646 / 1\,505\,168 = 0,9$$

$$K_{\text{рас.дох.мер}} = 1\,380\,548 / 1\,547\,771 = 0,89$$

$$R_{\text{Дпл}} = 131\,245 / 1\,505\,168 * 100 \% = 8,7 \%$$

$$R_{\text{Дмер}} = 173\,575 / 1\,547\,771 * 100 \% = 11,2 \%$$

$$R_{\text{ПРпл}} = 217\,279 / 1\,410\,993 * 100 \% = 15,4 \%$$

$$R_{\text{ПРмер}} = 259\,609 / 1\,453\,323 * 100 \% = 17,9 \%$$

$$R_{\text{ч.ПРпл}} = 141\,522 / 1\,410\,993 * 100 \% = 10 \%$$

$$R_{\text{ч.ПРмер}} = 167\,223 / 1\,453\,323 * 100 \% = 11,5 \%$$

$$R_{\text{Апл}} = 179\,098 / 5\,746\,794 * 100 \% = 3,1 \%$$

$$R_{\text{Амер}} = 221\,701 / 5\,746\,794 * 100 \% = 3,8 \%$$

$$R_{\text{ОБЩ.СКпл}} = 179\,098 / 2\,873\,397 * 100 \% = 6,2 \%$$

$$R_{\text{ОБЩ.СКмер}} = 221\,701 / 2\,873\,397 * 100 \% = 7,7 \%$$

$$R_{\text{ч.СКпл}} = 141\,522 / 2\,873\,397 * 100 \% = 4,9 \%$$

$$R_{\text{ч.СКмер}} = 167\,223 / 2\,873\,397 * 100 \% = 5,8 \%$$

Проанализируем изменение основных показателей прибыльности ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» на 2019 г. с учетом принятых мер (таблица 10).

Таблица 10 – Прогноз показателей прибыльности предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер

Показатели	2019 г. по плану	2019 г. с учетом мер	Изменения	
			Отклонение (+; –)	Темп роста, %
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,1	1,12	0,02	101,8
Коэффициент соотношения расходов и доходов	0,9	0,89	–0,01	98,9
Рентабельность доходов, %	8,7	11,2	2,5	128,7
Рентабельность продаж по прибыли от реализации (R _{ГР}), %	15,4	17,9	2,5	116,2
Рентабельность продаж по чистой прибыли (R _{ч.ПР}), %	10	11,5	1,5	115
Рентабельность всего капитала по прибыли до налогообложения (R _А), %	3,1	3,8	0,7	122,6
Общая рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения (R _{ОБЩ.СК}), %	6,2	7,7	1,5	124,2
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли (R _{ч.СК}), %	4,9	5,8	0,9	118,4

Коэффициент соотношения доходов и расходов увеличится на 1,8 % за счет увеличения доходов предприятия, однако, противоположный коэффициент уменьшится на 1,1 %, что говорит об уменьшении расходов, приходящихся на определенную часть доходов.

Кроме этого, увеличатся следующие показатели: рентабельность доходов – на 28,7 %; рентабельность продаж по прибыли от реализации – на 16,2 %; рентабельность продаж по чистой прибыли – на 15 %; рентабельность всего

капитала по прибыли до налогообложения – на 22,6 %; общая рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения – на 24,2 %; рентабельность собственного капитала по чистой прибыли – на 18,4 %.

Изменение показателей прибыльности предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер представим на рисунке 21, а их темпы роста – на рисунке 22.



Рисунок 21 – Динамика показателей прибыльности предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер

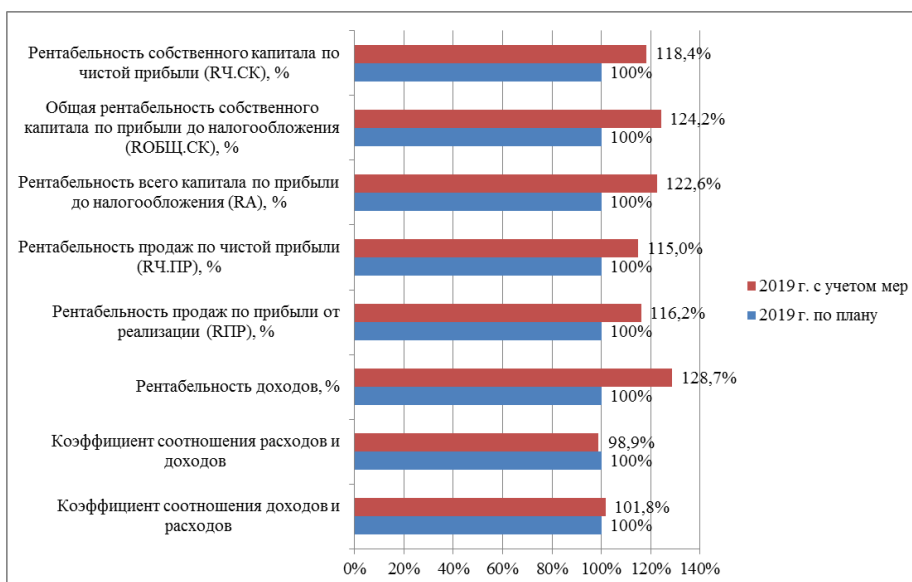


Рисунок 22 – Темпы роста показателей прибыльности предприятия на 2019 г. с учетом принятых мер

Таким образом, предложенные мероприятия очень эффективны и оказывают положительное влияние на рост доходов, снижение расходов, увеличение финансового результата и рентабельности ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» в прогнозируемый период времени.

Для ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» можно предложить следующие стратегические цели:

1) Повышение стоимости компании за счет совершенствования корпоративных отношений, рационального управления капиталом, имеющимися в наличии ресурсами и роста доходности бизнеса;

2) Укрепление лидерских позиций на российском рынке гибкой полимерной упаковки;

3) Увеличение доли продуктов с более высокой добавленной стоимостью;

4) Усиление конкурентных позиций за счет повышения эффективности операционной деятельности (изменение рецептуры, с целью улучшения прочностных характеристик и потребительских свойств направленных, на повышение привлекательности продукта, снижение остатков готовой продукции, проведение технического перевооружения и внедрения новейших технологий, реализация ресурсосберегающих программ, снижение затрат и повышение промышленной безопасности и культуры производства);

5) Соответствие высоким стандартам качества продукции и требованиям потребителей. Соответствие высоким стандартам экологической и промышленной безопасности;

6) Оптимизировать управление оборотными активами предприятия;

7) Совершенствование профессионализма сотрудников и обеспечение их социальной защищенности.

Таким образом, в своей деятельности ООО ПТК «Союз-Полимер» стремится занимать лидирующие позиции. Организация старается полностью отвечать запросам и ожиданиям потребителей продукции и услуг, реализуя основные

принципы политики ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» в рамках созданной на предприятии системы организации менеджмента.

Выводы по разделу

В третьей главе были разработаны мероприятия по увеличению доходов и сокращению расходов предприятия.

Они были предложены на основе проведенных анализов доходов и расходов предприятия: разработать и внедрить систему менеджмента качества; увеличить объем производства; расширить ассортимент изготавливаемой продукции; снизить себестоимость готовой продукции; улучшить организацию труда сотрудников предприятия; закупить новое оборудование для автоматизации производства; заменить транспорт на новый с большей грузоподъемностью и более экономичный; увеличить эффективность использования имеющихся ресурсов; проанализировать и оптимизировать определенные статьи затрат; искать дополнительные источники получения доходов; уменьшить дебиторскую задолженность и эффективней использовать собственный капитал.

Можно выделить два более значимых предложения для ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер»: увеличение объемов продаж и сдача в аренду производственные помещения.

В результате предложенных мероприятий доходы предприятия увеличатся на 42 603 тыс руб, а расходы – на 16 902 тыс руб.

Увеличение выручки на 42 330 тыс руб приведет к увеличению валовой прибыли на 42 330 тыс руб. Увеличение прочих доходов на 273 тыс руб приведет к увеличению прибыли (убытка) до налогообложения на 42 603 тыс руб.

Запасы предприятия уменьшатся на 80 000 тыс руб. За счет взыскания дебиторской задолженности с дебиторов она уменьшится на 135 000 тыс руб. Таким образом, денежные средства предприятия увеличатся на 215 000 тыс руб.

Показатели прибыльности предприятия с учетом принятых мер изменятся в лучшую сторону.

Таким образом, предложенные мероприятия очень эффективны и оказывают положительное влияние на увеличение доходов, сокращение расходов, увеличение финансового результата и рентабельности ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» в прогнозируемый период времени.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ финансово-экономического состояния ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» в основном базировался на финансовой (внешней) бухгалтерской отчетности предприятия за 2019 год.

В процессе написания выпускной квалификационной работы были собраны данные и информация для объективной характеристики ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер». Также был проведен общий анализ работы предприятия, анализ доходов и расходов предприятия, анализ всех основных показателей (коэффициентов) деятельности предприятия.

За истекший год валюта баланса предприятия увеличилась на 332 525 тыс руб или на 11,5 %, что явилось положительным фактором деятельности предприятия и следствием увеличения присутствия организации на рынке.

Снижение чистой прибыли в 2019 г. на 3 245 тыс руб говорит о снижении эффективности управления затратами на предприятии. Негативными показателями для предприятия также являются уменьшение прочих доходов на 280 276 тыс руб и прибыли (убытка) до налогообложения на 14 131 тыс руб.

В 2019 г. произошло увеличение прибыли (убытка) от продаж на 19 355 тыс руб, валовой прибыли на 31 462 тыс руб и процентов к получению на 25 922 тыс руб, что является положительным моментом для предприятия.

Уменьшение прочих расходов на 220 541 тыс руб также является хорошим показателем для предприятия.

Уменьшение выручки на 50 938 тыс руб говорит о снижении прибыльности предприятия за счет снижения качества используемых материалов для изготовления продукции и уменьшения спроса на продаваемый товар. Об этом говорит снижение показателя изменения себестоимости продаж на 82 400 тыс руб.

Снижение управленческих расходов на 6 654 тыс руб повлияло на увеличение прибыли (убытка) от продаж.

В 2019 г. произошло сокращение почти всех показателей затрат предприятия, кроме амортизации. Она увеличилась на 86 тыс руб.

Все эти изменения показателей заставляют предприятие изыскивать возможности и усиливать контроль в целях оптимизации структуры расходов ее средств и повышения эффективности их использования.

Коэффициент соотношения расходов и доходов показывает, что расходы предприятия превышают его доходы. Чтобы сократить убытки и не стать банкротом предприятие должно оптимизировать и сократить некоторые статьи затрат.

ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» обладает абсолютной устойчивостью финансового состояния. Из коэффициентов оценки финансовой устойчивости предприятия один сложился не на надлежащем уровне, а именно коэффициент обеспечения запасов собственными средствами – 1,95 при рекомендуемом уровне 0,6–0,8, что говорит о нерациональном использовании собственных средств.

Практически все показатели рентабельности снижаются: рентабельность всего капитала до 9 %, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов до 7 %, рентабельность собственного и перманентного капитала до 4,9 %. Однако рентабельность доходов и продаж увеличились на 2,5 % и 1,7 %.

Уменьшение рентабельности внеоборотных активов при снижении рентабельности всего капитала свидетельствует об образовании излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности, т. е. уровень реализации продукции значительно снизился на фоне увеличения показателей выпуска готовой продукции. Данная ситуация может негативно сказаться на финансовом результате организации и возможно приведет к убыточности.

Увеличение коэффициента автономии говорит о финансовой независимости предприятия.

Высокое значение коэффициента обеспечения запасов собственными средствами свидетельствует о высокой финансовой устойчивости предприятия.

Рост коэффициента стабильности структуры оборотных средств свидетельствует об увеличении стабильности структуры оборотных средств ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер». Однако у предприятия есть непостоянность основного капитала, о чем говорит снижение индекса постоянного актива.

Уменьшение реальных активов, обеспечивающих производственную деятельность предприятия, говорит о снижении его финансовой устойчивости.

Наличие ликвидных активов в небольшом количестве говорит о нестабильном финансовом состоянии предприятия.

Повышение эффективности использования собственного капитала получается за счет генерируемой прибыли.

Увеличения доходов и сокращения расходов можно добиться многими путями. Но два самых значимых мероприятия помогут предприятию выйти на новый уровень: увеличение объемов продаж и сдача в аренду производственных помещений.

Таким образом, ООО Производственно-Торговая Компания «Союз-Полимер» является абсолютно рентабельным и обладает абсолютной финансовой устойчивостью. Но применив на практике предложенные меры, можно увеличить доходы, сократить расходы и повысить финансовый результат и рентабельность предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Анализ деловой активности: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 320 с.
2. Афонин, А.М. Пути повышения конкурентоспособности фирмы в условиях кризиса: учебное пособие / А.М. Афонин. – М.: Проспект, 2017. – 182 с.
3. Балдин, К.В. Антикризисное управление финансами предприятия / К.В. Балдин и др. – М.: МПСИ, МОДЭК, 2016. – 336 с.
4. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 372 с.
5. Бондаренко, О.С. Доходы и расходы предприятия: особенности анализа структуры, динамики и оптимизации / О.С. Бондаренко, А.Н. Горелик // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России. – 2018. – №2. – С. 114–118.
6. Булычева, Т.В. Развитие теории затрат и калькулирования себестоимости в современных условиях / Т.В. Булычева // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №3. – С. 263–266.
7. Васильева, Л.С. Анализ хозяйственной деятельности / Л.С. Васильева. – М.: КноРус, 2016. – С. 101–451.
8. Воронцова, М.М. Конкурентоспособность предприятия путем управления затратами / М.М. Воронцова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т.13. – С. 1451–1455.
9. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. – Москва: РГГУ, 2017. – 993 с.

10. Демко, И.И. Сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа финансового состояния компаний / И.И. Демко // Экономика и банки. – 2013. – №3. – С. 21–26.

11. Дзога, С.В. Пути снижения себестоимости продукции в современных условиях деятельности организации / С.В. Дзога // Инновационная наука. – 2015. – С. 64–67.

12. Ендовицкий, Д.А. От оценки финансового состояния организации к интегрированной методике анализа устойчивого развития / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, О.М. Купрюшина // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №12. – С. 42–65.

13. Игуменников, А.С. Различие понятий «затраты» и «расходы» / А.С. Игуменников // Молодой ученый. – 2015. – №5. – С. 275–278.

14. Ковалев, В.В. – Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 422 с.

15. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие для среднего профессионального образования / В.Н. Дорман; под науч. ред. Н.Р. Кельчевской. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 107 с.

16. Кондратова, И.Г. Основы управленческого учета / И.Г. Кондратова. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 160 с.

17. Лебедев, В.Г. Управление затратами на предприятии / В.Г. Лебедев. – М.: Книга по требованию, 2015. – 592 с.

18. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 320 с.

19. «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №1(28) 2019 – Режим доступа: <http://alley-science.ru>

20. Нехай, Д.Ю. Управление доходами и расходами предприятия [Электронный ресурс] / Д.Ю. Нехай // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – №6. – Ч.3. – С. 39–42

21. Одинцов, В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие / В.А. Одинцов. – М.: Академия (Academia), 2019. – 455 с.
22. Орлова, Т.М. Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности / Т.М. Орлова. – М.: КноРус, 2016. – 250 с.
23. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое издание», 2015. – 132 с.
24. Финансовый менеджмент: Теория и практика / под ред. Стояновой Е.С. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: «Перспектива», 2015. – 351 с.
25. Фирсова, О.А. Управление рисками организаций / О.А. Фирсова. – М.: МАБИБ, 2018. – 838 с.
26. Хоружий, Л.И. Учет, отчетность и анализ в условиях антикризисного управления: учебное пособие / Л.И. Хоружий, И.Н. Турчаева, Н.А. Кокорев. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 304 с.
27. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.
28. Шестакова, Е.В. Как сократить издержки? [Электронный ресурс] / Е.В. Шестакова // «Планово-экономический отдел». – 2011. – №4. – С. 42–53
29. Экономика и финансы предприятия: учебник / Т.С. Новашина, В.И. Карпунин, В.А. Леднев; под ред. Т.С. Новашинной. – 2-е изд., доп. и перераб. – Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. – 205 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Методы управления затратами предприятия

Таблица А.1

Метод	Сущность метода	Условия применения метода
Директ-костинг	Постоянные накладные расходы не включаются в себестоимость продукции, а относятся непосредственно на счет прибылей и убытков в том периоде, когда они произошли	Разделение затрат на переменные и постоянные
Абсорпшн-костинг	В себестоимость продукции включаются все затраты (в том числе и накладные)	Использование методов распределения накладных затрат, позволяющих наиболее точно установить величину накладных затрат, включаемых в себестоимость единицы продукции
Стандарт-кост	Для каждого вида затрат (материальных, трудовых и других) определяются обоснованные нормы расхода (стандарты) ресурса на единицу продукции. Затраты ресурсов по нормам и отклонения от норм потребления ресурсов учитываются отдельно	Наличие системы стандартов (норм и нормативов)
Метод ABC	Деятельность предприятия рассматривается в виде процессов или рабочих операций. Сумма затрат предприятия в течение периода или затрат на определенный вид продукции определяется на основании затрат на осуществление совокупности соответствующих процессов и операций	Выделение видов деятельности и операций по ним; Расширение существующей системы бухгалтерского учета; Дополнительное обучение персонала

Продолжение таблицы А.1

Метод	Сущность метода	Условия применения метода
Таргет-костинг	На основании заданной цены реализации изделия и желаемой величины прибыли устанавливается целевая себестоимость, которая в дальнейшем обеспечивается усилиями всех служб предприятия. Обеспечивает целевую себестоимость на стадии планирования продукции. Является инструментом стратегического управления затратами	Тесное горизонтальное взаимодействие между функциональными подразделениями предприятия; Постоянное применение; Организация постоянного контроля уровня затрат; Надежность маркетинговых прогнозов и правильное позиционирование предприятия на рынке
Кайзен-костинг	Предполагает не достижение определенной величины затрат, а постоянное, непрерывное и всеохватывающее их снижение; Обеспечивает целевую себестоимость в процессе производства продукции; Используется преимущественно в оперативном управлении затратами и контроле за их уровнем	Постоянное применение; Проведение непрерывных, относительно небольших усовершенствований производственных процессов, способных в совокупности дать значительный результат; Вовлечение всех сотрудников в непрерывное совершенствование качества деятельности и создание необходимой системы мотивации
СVP-анализ (анализ точки безубыточности)	Основывается на сопоставлении трех величин: затрат предприятия, дохода от реализации и получаемой прибыли, соотношение которых позволяет определить выручку от реализации (объем реализации), которая при известных величинах постоянных затрат предприятия и переменных затрат на единицу продукции обеспечит безубыточность деятельности или планируемый финансовый результат	Соблюдение системы допущений (неизменность цены; разделение затрат на переменные и постоянные; отсутствие отклонения фактических постоянных и переменных затрат от плановых) Для графического решения количество видов продукции не должно превышать 3-4
Бенчмаркинг затрат	Предполагает сравнение состояния управления затратами на предприятии с предприятиями-лидерами для дальнейшего принятия решений в области управления затратами	Правильный выбор предприятия-эталона; Наличие полной и достоверной информации об эталонных результатах и методах их достижения

Окончание таблицы А.1

Кост-киллинг	Направлен на максимальное снижение затрат в кратчайшие сроки без ущерба для деятельности предприятия и перспектив его развития. Используется в антикризисном менеджменте и управлении конкурентоспособностью	Наличие полной и достоверной информации о состоянии затрат на предприятии; Стремление руководства предприятия к снижению издержек; Определенным образом построенная система мотивации персонала
LCC-анализ	Затраты определяются на производство и продажу конкретного продукта в течение всего его жизненного цикла и в дальнейшем сопоставляются с соответствующими доходами. Применяется в стратегическом управлении затратами	Наличие точных и детальных маркетинговых описаний состояния рынка и позиционирования продукции или услуг предприятия; Четкая идентификация этапов жизненного цикла продукта
Метод VCC	Рассматривает цепочку потребительской стоимости, в частности, предусматривает анализ затрат, находящихся вне сферы прямого воздействия предприятия. Применяется в стратегическом управлении затратами	Соответствие стратегического позиционирования предприятия особенностям деятельности предприятия и сложившейся конъюнктуре рынка; Полное знание конъюнктуры рынка, внутренних процессов предприятия, полное представление о деятельности хозяйствующих субъектов, взаимодействующих с предприятием

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2019 г.

Форма № 1 по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация _____ ООО ПТК «СОЮЗ-ПОЛИМЕР» _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной ответственностью / частная собственность _____ по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (~~млн. руб.~~) _____ по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) _____
456601, Челябинская область, г. Копейск, ул. Кузнецова, 28

Коды		
0710001		
31	12	2019
42512659		
6452123016		
46.90		
12300	16	
384 (385)		

Наименование показателя	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	-	-
Основные средства	120	61 651	11 241
Незавершенное строительство	130	1 127 690	1 074 730
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	761 505	706 232
Отложенные налоговые активы	145	3 941	4 089
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
Итого по разделу I	190	1 954 787	1 796 292
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	331 654	687 906
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	5 892	4 465
затраты в незавершенном производстве	213	1 332	6 455
готовая продукция и товары для перепродажи	214	243 173	615 325
товары отгруженные	215	2 825	6 313
расходы будущих периодов	216	78 432	55 348
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	312	920
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	495 948	335 512
в том числе покупатели и заказчики	241	19 023	23 144
Краткосрочные финансовые вложения	250	57 005	371 595
Денежные средства	260	45 289	25 295
Прочие оборотные активы	270	-	-
Итого по разделу II	290	930 208	1 421 228
БАЛАНС	300	2 884 995	3 217 520

Наименование показателя	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного года
1	2	3	4
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	2 108 000	2 517 159
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	-	-
Добавочный капитал	420	90 840	90 840
Резервный капитал	430	21 795	28 871
в том числе:	431	-	-
резервы, образованные в соответствии с законодательством	432	21 795	28 871
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	388 279	501 010
Итого по разделу III	490	2 608 914	3 137 880
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	-	-
Отложенные налоговые обязательства	515	5 600	8 645
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-
Итого по разделу IV	590	5 600	8 645
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	37 720	3 781
Кредиторская задолженность	620	168 301	50 159
в том числе:	621	83 027	25 437
поставщики и подрядчики	622	828	34
задолженность перед персоналом организации	623	215	245
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	624	2 268	4 024
задолженность по налогам и сборам	625	81 963	20 419
прочие кредиторы			
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	-	-
Доходы будущих периодов	640	-	-
Резервы предстоящих расходов	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	64 460	17 055
Итого по разделу V	690	270 481	70 995
БАЛАНС	700	2 884 995	3 217 520

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах за период с 1 января по 31 декабря 2019 г.

Форма № 2 по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация _____ ООО ПТК "СОЮЗ-ПОЛИМЕР" _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ Торговля оптовая неспециализированная _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной _____ по ОКОПФ/ОКФС
ответственностью / частная собственность _____ по ОКЕИ

Единица измерения: тыс. руб.

Коды		
0710002		
31	12	2019
42512659		
6452123016		
46.90		
12300	16	
384		

Наименование показателя	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка	010	1410993	1461931
Себестоимость продаж	020	(1193714)	(1276114)
Валовая прибыль	029	217279	185817
Коммерческие расходы	030	(19684)	(923)
Управленческие расходы	040	(66350)	(73004)
Прибыль (убыток) от продаж	050	131245	111890
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	31940	6018
Проценты к уплате	070	(434)	(761)
Прочие доходы	090	62087	342363
Прочие расходы	100	(45740)	(266281)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	179098	193229
Отложенные налоговые активы	141	148	413
Отложенные налоговые обязательства	142	(3046)	(2855)
Текущий налог на прибыль	150	(34678)	(46020)
Отложенные налоговые обязательства прошлых лет	160	-	-
Налог на прибыль прошлых лет	180	-	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	141522	144767
Справочно:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	1755	2088

Пояснения	Наименование показателя	За <u>31 декабря</u> 20 <u>19</u> г.	За <u>31 декабря</u> 20 <u>18</u> г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	3550	-
	Справочно Совокупный финансовый результат периода	3550	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
Приложение к бухгалтерскому балансу
за _____ 20 19 г.

Форма № 5 по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация _____ ООО ПТК "СОЮЗ-ПОЛИМЕР" _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ Торговля оптовая неспециализированная _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной _____ по ОКОПФ/ОКФС
ответственностью / частная собственность _____
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Коды		
0710005		
31	12	2019
42512659		
6452123016		
46.90		
12300	16	
384		

Нематериальные активы

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)	010				
в том числе:					
У патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	011				
У правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	012				
У правообладателя на технологии интегральных микросхем	013				
У владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров	014				
У патентообладателя на селекционные достижения	015				
Организационные расходы	020				
Деловая репутация организации	030				
Прочие	040				

Показатель		На начало отчетного года	На конец отчетного года
наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов - всего	050		
в том числе:			

Основные средства

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Здания	070				
Сооружения и передаточные устройства	080				
Машины и оборудование	085	1314		309	1005
Транспортные средства	090	750	(750)		0
Производственный и хозяйственный инвентарь	095	1351		169	1182
Рабочий скот	100				
Продуктивный скот	105				
Многолетние насаждения	110				
Другие виды основных средств	115	1601	576	142	2034
Земельные участки и объекты природопользования	120	58965		49633	9332
Капитальные вложения на коренное улучшение земель	125				
Итого	130	63981	(174)	50253	13554

Показатель		На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация основных средств - всего	140	2330	2313
в том числе:			
зданий и сооружений			
машин, оборудования, транспортных средств		1686	943
других		643	1370
Передано в аренду объектов основных средств - всего			
в том числе:			
здания			
сооружения			
Переведено объектов основных средств на консервацию			
Получено объектов основных средств в аренду - всего		5333	2447
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и находящиеся в процессе государственной регистрации			
Справочно.	код	На начало отчетного года	На конец отчетного года
	2	3	4
Результат от переоценки объектов основных средств:		0	(0)
первоначальной (восстановительной)стоимости	171		0
амортизации	172		
	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
	2	3	4
Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации			

Доходные вложения в материальные ценности

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Имущество для передачи в лизинг					
Имущество, предоставляемое по договору проката					
Прочие					
Итого					
	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода		
1	2	3	4		
Амортизация доходных вложений в материальные ценности					

Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы

Виды работ		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Списано	Наличие на конец отчетного года
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Всего	310				
в том числе:					
Справочно.			код	На начало отчетного года	На конец отчетного года
			2	3	4
Сумма расходов по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам			320		
			код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
			1	2	3
Сумма не давших положительных результатов расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, отнесенных на внебюджетные расходы					

Расходы на освоение природных ресурсов

Показатель		Остаток на начало отчетного периода	Поступило	Списано	Остаток на конец отчетного года
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Расходы на освоение природных ресурсов - всего	410				
в том числе:					
Справочно.			код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
			2	3	4
Сумма расходов по участкам недр, незаконченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами					
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на внебюджетные расходы как безрезультатные					

Финансовые вложения

Показатель		Долгосрочные		Краткосрочные	
наименование	код	на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций - всего	510				
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	511				
Государственные и муниципальные ценные бумаги	515				
Ценные бумаги других организаций - всего	520	159178	177607		
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	521				
Предоставленные займы	525	602327	528624		
Депозитные вклады	530				265000
Прочие	535			57005	106595
Итого	540	761505	706232	57005	371595
Из общей суммы финансовые вложения, имеющие текущую рыночную стоимость:					
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций - всего	550				
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	551				
Государственные и муниципальные ценные бумаги	555				
Ценные бумаги других организаций - всего	560				
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	561				
Прочие	565				
Итого	570				
Справочно.					
По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки	580				
По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода	590				

Дебиторская и кредиторская задолженность

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность:			
краткосрочная - всего	620	495948	335512
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками	621	19023	23144
авансы выданные	622	434784	278383
прочая	623	42141	33985
долгосрочная - всего		-	-
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками		-	-
Итого	640	495948	335512
Кредиторская задолженность:			
краткосрочная - всего	650	206021	53941
в том числе:			
расчеты с поставщиками и подрядчиками	651	83027	25437
авансы полученные	652	73875	14972
расчеты по налогам и сборам	653	2268	4024
кредиты	654	-	-
займы	655	37720	3781
прочая	656	9131	5728
долгосрочная - всего	660	64460	17054
в том числе:			
кредиты	661	-	-
займы	662	-	-
прочая	663	64460	17054
Итого	670	270481	70995

Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)

Показатель		За отчетный год	За предыдущий год
наименование	код		
1	2	3	4
Материальные затраты	710	100	691
Затраты на оплату труда	720	26134	30127
Отчисления на социальные нужды	730	5527	5720
Амортизация	740	1126	1040
Прочие затраты	750	1246861	1312464
Итого по элементам затрат	760	1279748	1350041
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-]):			
незавершенного производства	765	5123	1332
расходов будущих периодов	766	(23084)	5017
резерв предстоящих расходов	767	-	-

Обеспечения

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Полученные - всего			
в том числе:			
векселя			
Имущество, находящееся в залоге			
из него:			
объекты основных средств			
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
прочее			
Выданные - всего			
в том числе:			
векселя			
Имущество, переданное в залог			
из него:			
объекты основных средств			
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
прочее			

Государственная помощь

Показатель		Отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код				
1	2	3		4	
Получено в отчетном году бюджетных средств - всего	910				
в том числе:					
		на начало отчетного года	получено за отчетный период	возвращено за отчетный период	на конец отчетного периода
Бюджетные кредиты - всего	920				
в том числе					