



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала
С.О. Макарова»

(ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»)

Воронежский филиал

Факультет _____ Экономики и финансов _____
Кафедра _____ Экономики и менеджмента _____
Направление _____
подготовки _____ 38.03.01 Экономика _____
(код, наименование направления подготовки / специальности)

Форма обучения _____ Заочная _____

«К ЗАЩИТЕ ДОПУЩЕНА»
И. о. заведующего кафедрой

_____ (подпись)

к.э.н., доцент Лапыгина С. А.
(Ф.И.О.)

« ____ » _____ 2023 г.

Выпускная квалификационная работа

Обучающегося: _____ Зюзин Артем Игоревич _____
(фамилия, имя, отчество)

Вид работы: _____ Выпускная квалификационная работа бакалавра _____
(выпускная квалификационная работа бакалавра, специалиста, магистра)

Пояснительная записка

Тема: _____ Анализ доходов и расходов предприятия _____
(на примере ООО «Партнер Регион сервис Виразж»)
(полное наименование темы квалификационной работы, в соответствии с приказом об утверждении тематики ВКР)

Руководитель _____ Доцент ВФ ФГБОУ ВО «ГУМРФ им. адм. С. О. Макарова» _____
работы: _____ (должность, подпись, фамилия, инициалы, дата)

Лапыгина С. А.

Консультант _____
(при наличии) _____
(должность, подпись, фамилия, инициалы, дата)

Обучающийся _____ Зюзин А. И. _____
(подпись, фамилия, инициалы, дата)

Воронеж
2023

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала
С.О. Макарова»
(ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»)
Воронежский филиал

Факультет	Экономики и финансов
Кафедра	Экономики и менеджмента
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Форма обучения	Заочная

«УТВЕРЖДАЮ»
И. о. заведующего кафедрой

(подпись)

к.э.н., доцент Лапыгина С. А.
(Ф.И.О.)

« 20 » декабря 2022 г.

Задание
на выпускную квалификационную работу

Вид работы ВКР бакалавра
(ВКР бакалавра, специалиста, магистра)

Обучающемуся Зюзину Артему Игоревичу
(фамилия, имя, отчество)

Тема: Анализ доходов и расходов предприятия
(на примере ООО «Партнер Регион сервис Вираж»)

Утверждена приказом ректора Университета от «19» 04 2023 г. № 165-Ф
Срок сдачи законченной работы «20» июня 2023 г.
Исходные данные (или цель ВКР): Бухгалтерский баланс, Отчет о финансовых
результатах, нормативные документы, регистры бухгалтерского учета

Перечень подлежащих исследованию, разработке, проектированию вопросов (краткое содержание ВКР):

- Введение. Актуальность темы, цели и задачи выпускной квалификационной работы,
объект исследования, теоретическая и практическая базы исследования

- Глава 1. Теоретические аспекты анализа доходов и расходов
(наименование главы)
(содержание главы и ее разделов, параграфов)

- Глава 2. Анализ доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Вираж»
(наименование главы)
(содержание главы и ее разделов, параграфов)

- Глава 3.

Рекомендации по совершенствованию анализа доходов и расходов

(наименование главы)

ООО «Партнер Регион сервис Виразж»

(содержание главы и ее разделов, параграфов)

- Заключение. Выводы по работе в целом. Оценка степени решения поставленных задач.
Практические рекомендации.

Перечень графического материала (или презентационного материала):
электронная презентация

Консультанты по разделам ВКР (при наличии):

1

(должность, фамилия, имя, отчество, глава № ____)

2

(должность, фамилия, имя, отчество, глава № ____)

3

(должность, фамилия, имя, отчество, глава № ____)

Дата выдачи задания « 20 » декабря 2022 г.

Задание согласовано и принято к исполнению: « 20 » декабря 2022 г.

Руководитель ВКР: доцент, к. э. н. Лапыгина Светлана Алексеевна

(должность, ученая степень, ученое звание, ФИО)

(подпись)

Обучающийся:

Э-5-1, Зюзин Артем Игоревич

(учебная группа, ФИО)

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	7
1.1 Сущность и виды доходов и расходов предприятия.....	7
1.2 Методические подходы к анализу доходов и расходов организации	12
1.3 Направления оптимизации доходов и расходов предприятия.....	21
2. АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ООО ПАРТНЕР РЕГИОН СЕРВИС ВИРАЖ».....	29
2.1 Общая характеристика ООО «Партнер Регион сервис Виразж»	29
2.2 Анализ динамики и структуры доходов предприятия.....	40
2.3 Анализ динамики и структуры расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж»	45
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ООО «ПАРТНЕР РЕГИОН СЕРВИС ВИРАЖ».....	51
3.1 Внедрение факторного анализа доходов и расходов предприятия	51
3.2 Рекомендации по увеличению доходов на основе разработки бюджета доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж»	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	69
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	74

ВВЕДЕНИЕ

Деятельность коммерческой организации предполагает получение доходов и осуществление расходов. Эффективное управление доходами и расходами организации способствует достижению оптимального уровня прибыли, поддержанию конкурентоспособности, стабильности спроса на продукцию или услуги, осуществлению развития. Процесс формирования доходов и расходов важен для любой коммерческой организации, которая функционирует на рынке товаров, работ и услуг.

В настоящее время увеличивается самостоятельность хозяйствующих субъектов, а также их экономическая и юридическая ответственность. В этих условиях существенно увеличивается роль управления доходами и расходами.

Показатели доходов и расходов организации составляют основу для расчета показателей финансовых результатов, которые характеризуют абсолютную эффективность деятельности организации. Кроме того, обеспечение высокого уровня доходности способствует росту успешности, финансовой устойчивости, повышению конкурентоспособности и деловой активности коммерческой организации на рынке. Анализ расходов позволяет выявить резервы роста и улучшения работы предприятия, снизить затраты на производство продукции, тем самым обеспечить рост прибыли.

Необходимо отметить, что существенное влияние на экономику коммерческих организаций оказала и продолжает оказывать пандемия COVID-19, которая повлекла такие проблемы как рост цен на сырье и материалы, простои, влекущие к увеличению затрат на персонал и накладные расходы, повышение стоимости тарифов, изменение налоговой политики государства и т.д. В сложившейся ситуации грамотное управление доходами и расходами выступает в качестве основного инструмента для обеспечения экономической безопасности организации.

Именно поэтому проведение анализа доходов и расходов коммерческой организации является актуальным, так как позволяет выявить проблемы и разработать рекомендации по их решению.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических и методологических положений анализа доходов и расходов коммерческого предприятия, проведение соответствующего аналитического исследования с целью разработки практических рекомендаций по совершенствованию рассматриваемых процессов на примере конкретной организации.

Достижение поставленной цели требует решения следующих задач:

- изучить сущность и виды доходов и расходов предприятия;
- исследовать методические подходы к анализу доходов и расходов организации;
- охарактеризовать направления оптимизации доходов и расходов предприятия;
- дать характеристику предприятия и оценить эффективность его деятельности;
- провести анализ доходов и расходов;
- разработать рекомендации по совершенствованию анализа доходов и расходов и повышению эффективности деятельности компании.

Объектом настоящего исследования является ООО «Партнер Регион сервис Виразж». В качестве предмета исследования выступают доходы и расходы предприятия, их анализ и оптимизация.

Теоретической и методологической основой исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых в области финансово-экономического анализа, публикации в периодических источниках информации, материалы и рекомендации научно-практических конференций, нормативно-правовые акты РФ.

Источниками информации исследования послужили данные бухгалтерской, финансовой и статистической отчетности за 2020-2022 годы,

регистры бухгалтерского учета предприятия, справочная и нормативная литература.

В процессе работы использовались приемы абстрактно-логического, сравнительного, экономического и финансового анализа. Инструментами исследования послужили методы сравнения, экономического анализа.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав основной части, заключения, списка использованных источников, приложений.

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, дается характеристика степени ее разработанности, формулируются цель и задачи, определяется объект и предмет исследования, методическая и информационная база.

Первая глава направлена на изучение теоретических аспектов анализа доходов и расходов организации, включая сущность и виды доходов и расходов предприятия, методические подходы к анализу доходов и расходов организации и направления оптимизации доходов и расходов предприятия;

Вторая глава посвящена организационно-экономической характеристике объекта исследования, анализу доходов и расходов, оценке эффективности деятельности.

Третья глава направлена на разработку мероприятий по внедрению факторного анализа и рекомендаций по увеличению доходов на основе разработки бюджета доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Вираз».

В заключении излагаются выводы о проведенной работе и даются общие рекомендации по изученной проблеме.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность и виды доходов и расходов предприятия

Любая коммерческая организация строит свою деятельность исходя из целей устойчивого формирования прибыли. Поскольку в любой предпринимательской деятельности всегда существуют риски, нельзя заранее с абсолютной уверенностью предсказать, какова будет прибыль в будущем, хватит ли доходов предприятию для расчетов со своими контрагентами, будут ли удовлетворены собственники уровнем рентабельности и др. Именно поэтому эффективность управления финансами определяется не только размером полученной прибыли (убытков) в ближайшие годы, но и устойчивостью формирования прибыли в длительном периоде.

До недавнего времени не существовало четкого определения термина «доход». С одной стороны доходом считался результат финансово-хозяйственной деятельности организации, заключающийся в разнице между стоимостью объема реализованной продукции (работ, услуг) и затратами, понесенными на производство и реализацию данной продукции (работ, услуг). Эта трактовка относится к термину «прибыль». С другой стороны под доходами понималась выручка от реализации продукции (работ, услуг). Неоднозначность трактовки термина «доход» повлияла на образование определенных сложностей, которые возникали на практике.

Понятия доходов и расходов достаточно неоднозначны. Наиболее четкие их определения можно найти в Положениях по бухгалтерскому учету - ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

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)) [3].

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации (за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)) [4].

В зависимости от характера доходов и расходов, условий осуществления и направлений деятельности организации выделяют две основные группы доходов и расходов: от обычных видов деятельности и прочие (рисунок 1.1).

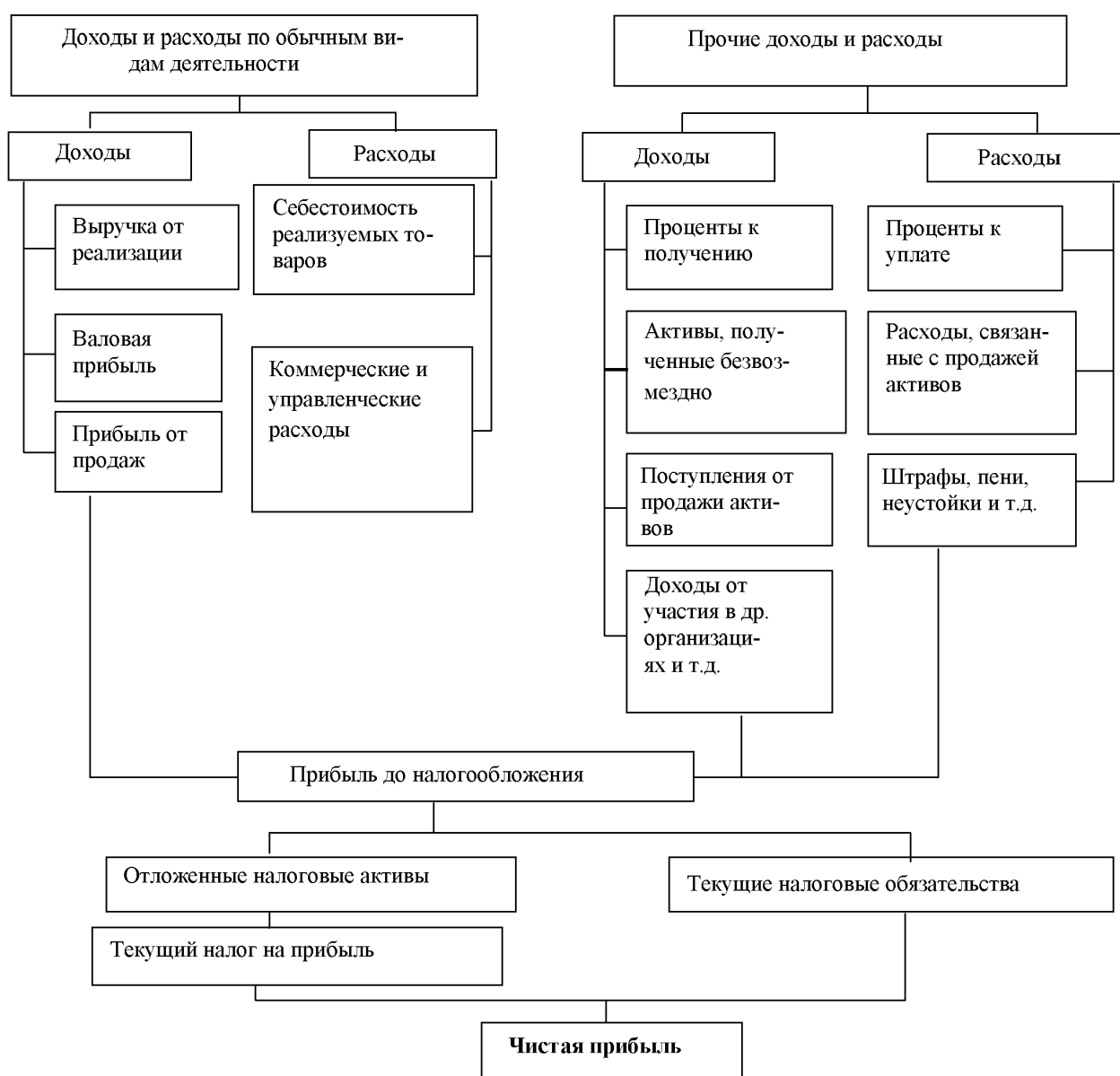


Рисунок 1.1 — Порядок формирования финансовых результатов организации

Доходы и расходы от обычных видов деятельности получают от операций, являющихся предметом основной деятельности (Таблица 1.1).

Таблица 1.1 — Доходы и расходы в отчете о финансовых результатах

№ строки в отчетности	Наименование	Содержание
2110	Выручка	Доходы за отчетный период
2120	Себестоимость продаж	Здесь отражаются затраты на производство продукции, работ, услуг. Торговые организации в этой строке отражают покупную стоимость товаров. Профессиональные участники рынка ценных бумаг отражают здесь покупную (учетную) стоимость ценных бумаг.
2210	Коммерческие расходы	Здесь отражаются расходы, связанные с продажей продукции, работ, услуг (для производственных предприятий) и издержки обращения (для торговых организаций).
2220	Управленческие расходы	Здесь отражаются управленческие (общехозяйственные) расходы.
Прочие доходы и расходы		
2310	Доходы от участия в других организациях	Поступления от участия в уставных капиталах других организаций.
2320	Проценты к получению	Проценты по облигациям, депозитам, государственным ценным бумагам и т.п., приобретенным организацией.
2330	Проценты к уплате	Проценты за предоставленные организации кредиты, займы, по выпущенным ею облигациям т.п.
2340	Прочие доходы	Другие доходы, не перечисленные выше.
2350	Прочие расходы	Расходы за исключением процентов к уплате.

Сопоставление определенных групп доходов и расходов организации позволяет исчислить важнейшие показатели финансовых результатов ее деятельности.

При проведении анализа следует не забывать, что более высоким «качеством» (с позиции стабильности получения) обладает та чистая прибыль, которая сформировалась в большей степени за счет положительного финансового результата от обычной деятельности (прибыли от продаж).[14]

Для принятия обоснованных организационно-технических и хозяйственно-управленческих решений по максимизации доходов, оптимизации расходов и наращиванию прибыли необходимо, прежде всего

классифицировать факторы роста доходов (экономии расходов) и параметры, количественная оценка которых позволяет оценить их влияние на этот процесс. Все факторы, определяющие доходы и расходы предприятия, можно разделить на две группы: внешние и внутренние (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 — Факторы, определяющие доходы и расходы предприятия

Количественную оценку перечисленных факторов проводят с помощью ряда параметров (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 — Параметры количественной оценки факторов, определяющих доходы и расходы предприятия

Таким образом, показатели доходов и расходов организации составляют основу для расчета показателей финансовых результатов, которые характеризуют абсолютную эффективность деятельности организации.

В экономической литературе существуют различные точки зрения на трактовку понятия «доход». По результатам рассмотрения понятия «доходы» как с точки зрения авторов, так и с позиции действующего законодательства можно сделать вывод, что доходы коммерческой организации представляют собой увеличение активов или уменьшение обязательств, которые вызваны обычной хозяйственной деятельностью и приводят к увеличению собственного капитала. Кроме того, это денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный период. Доход предприятия - это финансовые ресурсы, которые формируются в результате

производства и реализации товаров, обеспечивают кругооборот основного и оборотного капитала.

Осуществление доходов коммерческой организацией невозможно без осуществления расходов. Под «расходами» организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации.

1.2 Методические подходы к анализу доходов и расходов организации

Цель анализа доходов и расходов коммерческой организации состоит в выявлении путей их оптимизации с целью получения максимально возможного количества прибыли и сокращения расходов. Также с помощью данного анализа можно предвидеть экономические риски предприятия (банкротство, неплатежеспособность предприятия).

Необходимо отметить, что в экономической литературе нет единого методологического подхода к оценке доходов и расходов предприятия. В связи с этим были рассмотрены методики различных авторов.

Методики анализа доходов и расходов коммерческой организации представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 — Методики анализа доходов и расходов коммерческой организации

Автор	Описание методики анализа
1	2
Савицкая Г.В. [32]	1. Анализ состава и динамики прибыли 2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг 3. Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня среднереализационных цен 4. Анализ прочих доходов и расходов 5. Анализ рентабельности предприятия 6. Анализ использования прибыли

1	2
Шеремет А.Д. [41]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формируется ряд показателей, характеризующих финансовые результаты организации 2. Анализ на предварительном этапе проводится как по абсолютным показателям прибыли, так и по ее относительным показателям, например, по отношению прибыли к выручке от продажи - по рентабельности продаж. 3. Углубленный анализ осуществляется путем исследования влияния на величину прибыли и рентабельность продаж различных факторов, которые подразделяются на группу внешних и группу внутренних факторов 4. Анализ влияния инфляции на финансовые результаты от продаж продукции 5. Оценка качества прибыли, приводится так называемая обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли. 6. Анализ рентабельности активов предприятия. 7. Маржинальный анализ прибыли
В.В. Ковалев [21]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ структуры и динамики доходов и расходов 2. Анализ динамики финансовых результатов 3. Факторный анализ прибыли 4. Анализ и расчет показателей рентабельности
Шадрина Г.В. [40]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование показателей прибыли и оценка их динамики; 2. Рассматриваются денежные потоки; 3. Осуществляется факторный анализ финансовых результатов; 4. Анализ коэффициентов рентабельности

По данным, представленным в таблице можно отметить, что рассмотренные методики имеют как сходства, так и различия. Все авторы выделяют анализ динамики финансовых результатов, факторный анализ прибыли, расчет коэффициентов рентабельности. Отличием является факторная модель для проведения оценки, методика расчета коэффициентов рентабельности и информационная база для проведения оценки.

Наиболее полную оценку доходов и расходов предприятия предлагает В.В. Ковалев, так как автор детально изучает процесс формирования финансовых результатов, кроме того, преимуществом методики является то, что ее достаточно применить, используя только данные бухгалтерской отчетности [19].

По результатам проведенного анализа формулируются рекомендации по формированию прибыли, изменению пропорций в ее распределении и повышению эффективности ее использования.

«При проведении анализа доходов и расходов применяются основные методы анализа: вертикальный, горизонтальный, факторный анализ, трендовый анализ и метод коэффициентов» [27].

«При горизонтальном анализе происходит изучение абсолютных показателей статей отчетности предприятия за определенный отчетный период, расчет темпов их изменения и оценку» [35].

«С помощью вертикального сравнительного анализа изучается структура экономических явлений и процессов путем расчета удельного веса частей в общем целом (удельный вес собственного капитала в общей его сумме), соотношение частей целого между собой (например, собственного и заемного капитала, основного и оборотного капитала), а также влияние факторов на уровень результативных показателей путем сравнения их величины до и после изменения соответствующего фактора.

Трендовый анализ применяется при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного года, т.е. при исследовании рядов динамики» [33].

«Факторный анализ призван решить две равноценные задачи - обеспечить максимально полный охват всех факторов, оказывающих влияние на хозяйственную деятельность предприятия, и выявить круг основных факторов, объективно отражающих эффективность этой деятельности и позволяющих дать оценку такой эффективности» [10].

У анализа доходов несколько целей, в том числе:

- понять, какой сегмент бизнеса приносит компании наибольший маржинальный доход и укрепить его позиции;
- оценить, насколько выручка покрывает расходы по текущим видам деятельности и сделать прогноз в отношении прибыли;

- увидеть, что именно тянет доходы вниз: неэффективное управление основными средствами, оборотными активами или не очень высокая производительность труд [43]а.

Анализ может строится по следующим направлениям:

- структурный и трендовый (удельные веса и темпы роста);
- коэффициентный (рассчитываются соотношения между доходами и прочими базовыми показателями);
- факторный (позволяет узнать, что и как влияет на доходность бизнеса);
- маржинальный (оценивается вклад в покрытие, который приносят отдельные номенклатурные позиции) [38].

В идеале для проведения анализа требуются внутренние учетные регистры предприятия. Это, например, анализ счетов 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы» из 1С. 90 «Продажи» обобщает информацию о доходах/расходах по основным видам деятельности. 91 «Прочие доходы и расходы» – по прочим. Преимущество таких документов – детальная аналитика по видам номенклатуры.

Однако можно ограничиться бухгалтерской отчетностью, а именно отчетом о финансовых результатах и пояснениями. Информативность, конечно, пострадает. Но оценить общую ситуацию с доходами все равно получится.

Анализ расходов позволяет ответить на вопросы:

- может ли компания позволить себе такой уровень трат;
- насколько сбалансирована их структура с точки зрения основной и прочей составляющей;
- какова отдача от расходов в виде выручки и прибыли;
- какие элементы привели к наибольшему снижению финансового результата.

На каждый из заданных вопросов отвечает конкретный метод анализа:

- горизонтальный. Оценивается динамика значений в увязке с доходными величинами;

- вертикальный. Рассчитываются удельные веса различных элементов в общей величине трат;

- коэффициентный. Находится соотношение между показателями, которые связаны экономическим смыслом. Например, отдача делится на вложения и вычисляется эффективность;

- факторный. Определяется влияние факторов на результат. Факторами могут быть составляющие расходов, а результатом – себестоимость.

Таким образом, анализ доходов и расходов проводится в следующей последовательности [27].

1. Оценивается динамика отдельных статей доходов и расходов и их общей суммы в отчетном периоде в сравнении с предыдущим. При этом используется метод горизонтального анализа.

2. Рассчитывается удельный вес отдельных статей доходов и расходов в их общей сумме и анализируется динамика структуры этих показателей в отчетном периоде в сравнении с предыдущим (проведение вертикального анализа).

3. Проводится трендовый анализ доходов и расходов при наличии необходимых данных за несколько периодов.

4. Проводится коэффициентный анализ. При этом рассчитываются такие соотношения доходов и расходов организации как:

- соотношение общей суммы доходов и расходов;

- соотношение доходов и расходов по обычным видам деятельности

[27].

Такие соотношения рассчитываются за предыдущий и отчетный периоды, что позволяет определить уровень и динамику доходности деятельности предприятия.

При анализе структуры расходов следует обратить внимание на три момента.

Первый. Насколько доля основных трат превышает прочие.

Если ненамного или даже не превышает, то это тревожный момент. Выходит, основной бизнес в упадке, так как второстепенные расходы сопоставимы с теми, что по обычной деятельности.

Считается, что прочая составляющая в отчетности – это нечто незначительное. Нарушение данного правила говорит о нестабильности главных направлений деятельности.

Второй. Каковы доли трат на сбыт и управление в сравнении с себестоимостью продаж.

У производственного или торгового предприятия удельный вес последней должен быть ощутимо больше, т.к. если компания очень мало производит и продает, то чем оправдать значительные расходы на нужды сбытовиков и управленцев. Это не касается тех, кто только начинает бизнес. Речь про давно функционирующие организации [29].

Третий. Сколько процентов приходится на прочий элемент в расходах по обычным видам деятельности

Имеются ввиду расходы, которые остаются в основных, если из них убрать зарплату с отчислениями, материальный компонент и амортизацию. Если доля оставшегося больше 10-15%, то это повод провести тщательный анализ. Там оседают, например, траты на командировки, представительские расходы, услуги внешних консультантов, аудиторов и т.п.

Возможно, сумма обоснована и вызвана потребностями бизнеса. А возможно, здесь что-то прячут. Известны случаи, когда в прочие траты по обычной деятельности относили стоимость в разы завышенных услуг клининговой компании. Причина завышения: сговор главбуха с начальником предприятия, наводящего чистоту.

Далее анализ доходов и расходов проводится в направлении оценки влияния сформированной динамики и структуры доходов и расходов на показатели финансовых результатов деятельности организации, включая прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль [25].

В первую очередь изучается объем, состав, структура и динамика прибыли (убытка) до налогообложения по основным источникам ее формирования: прибыли (убытку) от продаж и прибыли (убытку) от прочей деятельности [33].

По результатам произведенных расчетов формулируется вывод о воздействии на изменение величины прибыли (убытка) до налогообложения динамики величин прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от прочей деятельности [12].

На следующем этапе проводится анализ структуры прибыли, что позволяет выявить степень влияния на совокупную прибыль организации прибыли от продажи продукции, товаров, услуг и т.п. [23].

Затем проводится анализ основных источников формирования прибыли (убытка) до налогообложения: прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от прочей деятельности.

В процессе анализа прибыли (убытка) от продаж, изучается ее объем, состав, структура и динамика по ее основным элементам: выручка от продаж, себестоимость реализации, управленческие и коммерческие расходы. При этом при проведении анализа структуры выручка от продаж, являющаяся наибольшим положительным показателем, приравнивается к 100%.

По результатам проведения аналитических расчетов формулируется вывод о степени влияния на изменение прибыли (убытка) от продаж изменения каждого из формирующих ее элементов.

На данном этапе также выполняется проверка соблюдения условия оптимизации прибыли от продаж [27]:

$$TR_v > TR_c,$$

где TR_v - темп роста выручки от продаж;

TR_c - темп роста полной себестоимости продаж (суммарного показателя себестоимости продаж, а также управленческих и коммерческих расходов).

Указанное соотношение темпов роста приводит к снижению доли полной себестоимости в выручке от продаж, а следовательно, и к повышению эффективности текущей деятельности предприятия. Если условие оптимизации прибыли от продаж не выполняется, то необходимо выявить причины его несоблюдения [18].

Анализ чистой прибыли (убытка) также проводится по ее элементам, к числу которых относятся: прибыль (убыток) до налогообложения, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и текущий налог на прибыль. В ходе анализа проводится оценка ее объема, состава, структуры и динамики.

По итогам проведенных расчетов формулируется вывод о воздействии на отклонение показателя чистой прибыли (убытка) динамики определяющих ее элементов.

В заключение выявляются имеющиеся резервы роста прибыли предприятия.

Далее целесообразно провести анализ эффективности работы предприятия в анализируемом периоде, поскольку финансовый результат его деятельности можно оценить не только показателем прибыли [21]. «Несмотря на то, что он характеризует финансовый результат работы предприятия, его главный недостаток в том, что он не предоставляет возможности оценить эффективность работы предприятия» [25].

Этот факт объясняется тем, что показатель прибыли дает абсолютную характеристику деятельности предприятия, и его правильная интерпретация для оценки эффективности должна сопровождаться другими показателями, характеризующими вложенные в компанию средства.

Показатели, которые характеризуют эффективность деятельности предприятия - это показатели рентабельности [24].

Наиболее распространенными показателями в практике предприятий являются:

- рентабельность реализованной продукции - отражает эффективность текущих затрат и исчисляются как отношение валовой прибыли к себестоимости продаж [16];

- «Рентабельность продаж - отношение прибыли от продаж к выручке от реализации продукции. Этот показатель характеризует долю прибыли в выручке (доходе от реализации продукции)» [11]

- рентабельность продаж по чистой прибыли – находится как отношение чистой прибыли к выручке и характеризует долю чистой прибыли в выручке от реализации продукции.

Все показатели рентабельности исчисляются в %.

«Рентабельность характеризует прибыльность, выгодность работы предприятия в целом, различных направлений деятельности (производственной, финансовой), прибыльность производства отдельных видов продукции, услуг. Показатели рентабельности используют не только для оценки эффективности деятельности предприятия, но и как инструмент в ценообразовании, в инвестиционной политике» [11].

Кроме того, предприятие может использовать и ряд других показателей рентабельности.

Нельзя ориентироваться на рентабельность как на единственный показатель эффективности деятельности организации. Для составления объективной оценки необходимо использовать дополнительные методы: определение имущественного положения предприятия, деловой активности, анализ структуры затрат и ряда других показателей.

Таким образом, в процессе анализа доходов и расходов исследуется их состав, структура и динамика за определенный период времени, подводятся итоги анализа, приводятся основные выводы. На заключительном этапе осуществляется разработка практических предложений и рекомендаций по результатам проведенного анализа, а также обосновываются пути оптимизации доходов и расходов организации.

1.3 Направления оптимизации доходов и расходов предприятия

Рыночная экономика требует от предприятий увеличения эффективности производства, конкурентоспособности товаров и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, а также преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы.

Различные виды доходов и расходов предприятия являются факторами формирования финансового результата, то есть прибыли. Разнообразие видов доходов и расходов предполагает обособление различных видов прибыли в процессе преобразования стоимости [32].

Доходы и расходы являются объектом исследования немалого числа специалистов. Большой вклад в изучение теоретических и практических аспектов прибыли привнесли Ковалев В.В., Бланк И.А., Чернов В.И. и многие другие. Однако, вплоть до настоящего периода времени, эти две финансовые группы остаются одними из наиболее сложных в изучении.

В условиях рыночной экономики каждому предприятию нужно осуществлять свою деятельность с наименьшими убытками. Для этого предприятие должно быть эффективным, конкурентоспособным, предоставлять потребителям качественную продукцию или услуги.

Также значительную роль играет правильное управление предприятием. Осуществление верной внешней и внутренней политики способствует развитию предприятия, появлению новых рынков сбыта продукции и услуг. Главный результат эффективной деятельности коммерческого предприятия заключается в получении постоянно растущей прибыли. Этому способствует превышение доходов над расходами.

Существует механизм управления доходами и расходами предприятия. Это очень сложный процесс, который позволяет осуществлять управление доходами и расходами в пределах одного предприятия [26].

Такой механизм, обеспечивает стабильность и регулярность денежных

поступлений от осуществления различных видов деятельности, которые осуществляет предприятие.

При реализации процесса управления доходами и расходами нужно разрабатывать и реализовывать различные управленческие решения, которые помогут повысить прибыль и снизить затраты.

Процесс управления доходами и расходами на предприятии делят на две составляющие: управление расходами и управление доходами [24].

В полном объеме реализовать цели и задачи позволяет эффективный механизм управления доходами и расходами.

Такое управление осуществляется при помощи методов управления доходами, к которым относятся:

- метод тарифных планов;
- метод оптимизации цены;
- квотирование [18].

Метод тарифных планов, по сравнению с методом высоких низких цен, представляет собой более совершенный механизм управления доходами.

Кроме указанных техник к методам управления доходами также относятся групповое квотирование и оптимизация групп.

Управление затратами в сочетании с контролем цен и объемов продаж позволяет достичь большего эффекта, чем управление ценами и объемами продаж при простом контроле затрат. А в условиях ограниченного спроса или высококонкурентного рынка вопрос управления затратами становится жизненно важным [15].

Практически все руководители предприятий применяют свою, особенную систему управления затратами. Мало кто имеет представление об элементах, эффективности этой системы. Как правило, под системой управления затратами на предприятии понимают тотальный контроль всех расходов и максимальное их ограничение.

Управление конкретными затратами очень затруднительный процесс, так как просчитать все последствия изменений затруднительно.

Эффективнее, когда объектом управления выступает комплексная система. В такой системе стараются учесть все взаимосвязи, определяемые спецификой деятельности компании. Правильная формулировка цели влияет на правила функционирования системы управления затратами и состав ее элементов [12].

Предприятие сталкивается с проблемами привязки понесенных затрат к конкретной услуге, скрытых расходов; перенесения инвестиционных издержек на продукцию.

Чтобы возникало меньше расходов, связанных с оказанием конкретных услуг или производством конкретных товаров, необходимо разрабатывать бизнес-планы по возможной дополнительной деятельности предприятия.

Следующий этап процесса управления расходами связан с определением структуры и совокупности затрат с учетом ограниченных финансовых возможностей. Применение обоснованных подходов к нормированию и научной организации труда является эффективным решением в такой ситуации [22].

На последнем этапе управления затратами необходимо выбрать и назначить ответственных сотрудников за расходы. Решение такой проблемы лежит в сфере контроля ключевых точек бизнес-процесса производства. Умелое выявление мест возникновения затрат и назначение специально уполномоченных лиц, которые имеют достаточное количество знаний и практических навыков, позволит действительно оценивать работу конкретных сотрудников и подразделений [22].

В настоящий период времени достаточно большое число российских компаний находятся в нелегком либо весьма тяжелом экономическом состоянии. Для большинства предприятий причиной кризиса стала цепная реакция в виде снижения спроса, уменьшения объемов прибыли, возникновения убыточности производства и резкого сокращения платежеспособности. В подобных обстоятельствах одними из ключевых условий выживания предприятий становится оптимизация расходов. Тем не менее, решительные мероприятия по уменьшению расходов зачастую не

приносят желаемых результатов, в том числе, в краткосрочной перспективе [19].

Для поиска направлений увеличения доходов следует понимать, что прибыль служит заработком без учета всех понесенных затрат. Исходя из этого, выделяется два основных способа роста доходов: увеличение доходов с неизменным уровнем затрат; увеличение доходов со снижением затрат [23].

Рассмотрим более подробно самые важнейшие направления увеличения доходов предприятия:

1) увеличение доходов с неизменным уровнем затрат, которое можно достичь благодаря: росту цен на реализуемую продукцию; повышению разницы, образуемой между стоимостью товара и его ценой продажи; повышению объема реализации. С этой целью необходимо исследовать рынок, а также понимать, какой именно товар имеет наибольший спрос со стороны потребителей, кроме того, следует принимать к учету и качественные стороны товара, поскольку предпочтения каждого потребителя всегда отдаются высокому качеству продукции в соответствии с принципом - пусть товар будет немного дороже, но качественнее;

2) снижение уровня затрат при постоянной величине доходов: ввод новейших технологий и техники; совершенствование имеющегося производства; ввод новых управленческих методов. Нельзя забывать, что в силу уменьшения уровня затрат качество товаров не должно меняться в сторону ухудшения;

3) снижение себестоимости с одновременным повышением цены на товар. Этот способ можно использовать только при условии производства массового характера, а именно при росте производства будет увеличиваться прибыль, однако, руководство должно помнить стратегию и цель организации, иначе организация может понести гораздо больше убытков [19].

К одному из важнейших препятствий с целью получения максимально возможного дохода относится наличие конкурентов, которые

функционируют в аналогичной области деятельности. В этом случае целесообразно

- использовать один из следующих приемов: нейтрализация конкурентов;

- вызов интереса покупателя собственным уровнем цен, условиями и более высоким уровнем качества товара [29].

С целью привлечения внимания со стороны потребителей также представляется возможным сформировать у товара дополнительные свойства, повысить качество сервиса, обслуживания и товара, другими словами, производитель должен стремиться к тому, чтобы качество выпускаемой им продукции имело существенные отличия от качества товаров, выпускаемых предприятиями-конкурентами. Также можно предложить проведение разнообразных акций, делать постоянным клиентам хорошие скидки, поощрения и так далее [21].

Доходы организации могут быть увеличены посредством проведения рекламы товара. В рыночных условиях экономики и существования большого числа производителей большинство покупателей не имеют представление о некоторых организациях, производящих товары лучше, по более выгодной цене и высокого качества. Именно поэтому нельзя забывать о наличии рекламы. Люди больше всего узнают информацию из средств массовой информации, исходя из чего, услышав или увидев рекламу о новом производителе определенного товара, они обязательно расскажут это своим друзьям, родственникам или знакомым. По истечении времени все больше людей будут узнавать об этом продукте, таким образом, у этого производителя появится все большая клиентская база [20].

Персонал организации должен уметь вызвать у потребителей интерес путем рассказа им об условиях работы в данной организации, а также предложения некоторой системы взаимного сотрудничества. Персонал должен установить с покупателями определенный контакт.

Рассмотрим направления оптимизации и уменьшения расходов в организации [31].

К одному из вариантов относится экономия на материалах и сырье, используемых в производственных целях. Направления снижения расходов по данной наиболее затратной статье имеют различные пути. К самым перспективным направлениям относится пересмотр договорных отношений с поставщиками материалов. Немаловажную роль отводится транспортным расходам. Когда направлением работы предприятия не является оказание услуг транспортного характера, то можно передать транспортный цех предприятия на аутсорсинг. Кроме того, следует принимать к учету наличие возможности снижения автопарка, помогающее снизить до минимума транспортные расходы.

К одному из направлений уменьшения расходов относится снижение персонала и фонда заработной платы. Множество функций предприятия можно передать соответствующим специалистам. Помимо этого, разные рекрутинговые предприятия оказывают помощь в сокращении персонала, не имеющего должной квалификации. К примеру, техничку можно нанимать по договору гражданско-правового характера несколько раз за неделю на 1-2 часа [34].

Также увеличение объема продаж можно получить с помощью продвижения своих товаров на рынке, которое необходимо для знакомства непосредственного клиента с товарами, производящими предприятием. Также можно сдавать неиспользуемые склады в аренду, тем самым получить дополнительную прибыль. Можно открывать дополнительные цеха и изготавливать продукцию и реализовывать её в ближайших магазинах.

Схематично представим резервы увеличения прибыли предприятия на рисунке 1.4



Рисунок 1.4 — Резервы увеличения прибыли предприятия

В рамках направлений оптимизации доходов и расходов предприятия можно выделить такие процедуры представленные на рисунке 1.5.



Рисунок 1.5 — Направления оптимизации доходов и расходов предприятия

Рассмотрим процедуры на рисунке 1.5 более подробно.

1. Бюджетирование. Планирование затрат и передача полномочий по их правлению менеджерам подразделений значительно сокращает издержки предприятия. Если на момент финансового кризиса бюджетирование не велось, можно сформировать мастер - бюджет (прогнозный баланс, бюджет

движения денежных средств и бюджет доходов и расходов), бюджет ключевых производственных подразделений, а также бюджеты дебиторской и кредиторской задолженностей и движения сырья и материалов. Это даст возможность улучшить движение денежных потоков.

2. Горизонтальная и вертикальная интеграция. Данный метод подразумевает объединение фирмы с другими покупателями. Более крупные объемы закупок позволяют получать скидки. Вертикальная интеграция предполагает объединение фирмы-покупателя с поставщиком главных наименований сырья и материалов.

3. Внедрение новых форм расчетов с контрагентами, к примеру, векселя, бартер.

4. Оптимизация технологических процессов. Вопросы оптимизации и внедрения ресурсосберегающих технологий могут быть решены при обсуждении технологии производства и качества выпускаемой продукции финансовым директором и директором по производству.

5. Рациональное управление затратами. Разумное управление затратами в кризисный период включает в себя сохранение продуктивных и снижение не совсем эффективных расходов.

Добиться увеличения объема продаж можно несколькими методами:

- повышение цен;
- повышение качества реализованной продукции;
- оптимизация переменных издержек;
- снижение постоянных издержек

Таким образом, были рассмотрены направления увеличения доходов и снижения расходов в организации. Именно с их применением появляется возможность увеличения уровня получаемой организацией прибыли, как основной цели функционирования. А значит, у предприятия повышается уровень финансового состояния и финансовой устойчивости, обеспечивая ему дальнейшие конкурентные преимущества для деятельности и существования на рынке.

2. АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ООО ПАРТНЕР РЕГИОН СЕРВИС ВИРАЖ»

2.1 Общая характеристика ООО «Партнер Регион сервис Виразж»

В качестве объекта выпускной квалификационной работы выступила компания ООО «Партнер регион сервис Виразж», специализирующаяся на производстве пивной продукции.

Сведения о регистрации предприятия ООО «Партнер регион сервис Виразж» и ее реквизиты приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1– Краткая информация о предприятии ООО «Партнер регион сервис Виразж»

Полное наименование предприятия:	Общество с ограниченной ответственностью «Партнер Регион сервис Виразж»
Сокращенное наименование предприятия:	ООО «ПАРТНЕР РЕГИОН СЕРВИС ВИРАЖ»
Юридический адрес:	394018, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Дзержинского, д. 3, офис 7
Дата регистрации	29.06.2012 г.
Размер уставного капитала:	40 000 руб.
Основной вид деятельности:	11.05 Производство пива
ИНН	3661056953
ОГРН	1123668030243
Директор	Братякин Захар Леонидович
Официальный сайт	https://glockners.ru/
Телефон	+7 (920) 419 79 64

ООО «Партнер регион сервис Виразж» самостоятельно планирует свою производственно-хозяйственную деятельность.

Основным видом деятельности ООО «Партнер Регион сервис Виразж» является «Производство пива» (11.05). Помимо этого, в ЕГРЮЛ зарегистрировано 23 дополнительных вида деятельности, в том числе:

11.07 - Производство безалкогольных напитков; производство упакованных питьевых вод, включая минеральные воды;

46.11.39 Деятельность агентов по оптовой торговле прочими

сельскохозяйственным сырьем и сельскохозяйственными полуфабрикатами, не включенными в другие группировки

46.34.1 - Торговля оптовая соками, минеральной водой и прочими безалкогольными напитками;

46.34.23 Торговля оптовая пивом.

Согласно сведениям из Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства (ЕРМСП) ООО «Партнер Регион сервис Вираж» с 01 августа 2016 г. внесено в ЕРМСП как микропредприятие со среднесписочной численностью 5 человек.

Пивоваренная компания ООО «Партнер регион сервис Вираж» под брендом Glockner's – это компания профессионалов в варке натурального, качественного и вкусного пива. Компания тщательно подбирает ингредиенты, соблюдает все тонкости производства и изучает новые тенденции в пивоварении.

Миссия компании: качественный продукт можно купить за приемлемые деньги.

Цель: быть ведущим производителем качественного пива не только в регионе, но и в России. Донести многогранность пива до большего числа людей.

«Glockner's» является одной из уникальных пивоварен в России, на которой производится настоящее натуральное пиво без добавления «химии» и консервантов, поэтому оно так и нравится истинным ценителям этого продукта.

Продукция выпускается на заводе с современным высокотехнологичным оборудованием и при скрупулезном соблюдении высоких стандартов качества на всех этапах производственной цепочки.

Пиво готовится по классической чешской схеме брожения и дображивания на современном чешском оборудовании. Всё сырье используется исключительно импортное, премиум класса. Компания не использует ускорителей брожения – весь процесс протекает исключительно

по натуральной схеме, без использования добавок, за счет чего вкус и запах пива более яркие и насыщенные.

Компания Glockners ведет свою историю с 2014 года. В 2014 году было торжественное открытие пивоварни в рп. Панино. С тех пор компания значительно развила свои объемы производства, территорию присутствия в Воронежской, Белгородской, Липецкой и других областях.

Пивоварню строили лучшие специалисты из Европы. Чешские пивовары и инженеры разработали проект и отвечали за его реализацию. Они же подбирали лучшее оборудование из Европы. Все оборудование автоматизировано, что позволяет поддерживать точность технологических параметров.

Сегодня Glockners – сеть фирменных магазинов импортного бутылочного и разливного пива. Светлого и темного. Фильтрованного и нефилтрованного. Широкий выбор пива со всего света для истинных ценителей новых вкусов и традиций.

Клиенты Glockners – это гурманы пивной индустрии и любители пенного напитка. В ассортименте есть сорта премиальных, средних и демократических линеек пива.

В 2023 году компания стала бронзовым призером во всероссийском конкурсе «Росглавпиво» в категории «Темное пиво» и «Крепкий лагер».

Успех предприятия ООО «Партнер регион сервис Виразж» базируется на учете интересов клиента в долгосрочной перспективе и высоком уровне коммерческой, технической, финансовой и юридической компетентности их специалистов в производстве и реализации продукции.

Единственным учредителем и директором является Братякин Захар Леонидович.

Организационная структура управления ООО «Партнер регион сервис Виразж» – это комплекс производственных подразделений организации по управлению и обслуживанию работников; их число, взаимосвязи и соотношения между ними.

В состав предприятия входят следующие подразделения:

- управление – директор;
- функциональный блок – бухгалтерия и кадровая служба;
- коммерческий блок - отдел продаж;
- производство – технолог, распределительный центр.

Организационная структура управления ООО «Партнер регион сервис Вираж» отражена на рисунке 2.1.

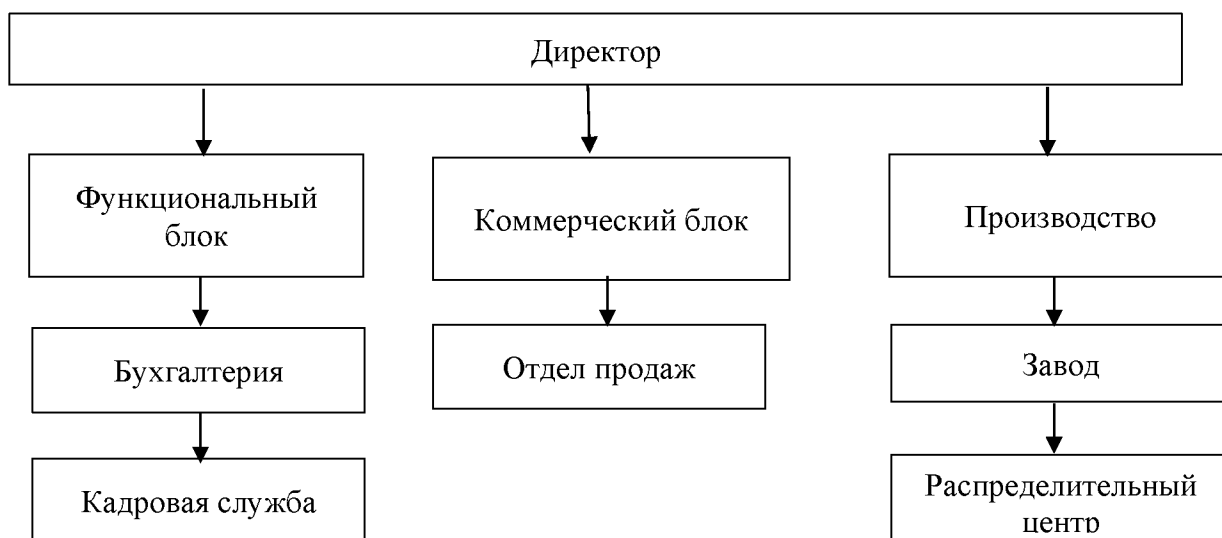


Рисунок 2.1 — Организационная структура управления ООО «Партнер регион сервис Вираж»

Данная структура отражает подчиненность персонала предприятия. Из схемы видно, что на предприятии введена линейно- функциональная структура управления, характеризующаяся непосредственным подчинением нижестоящего звена вышестоящему руководителю. Такая схема предельно эффективна для данного предприятия.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется исполнительным единоличным органом Общества - директором. Директор предприятия несет полную ответственность за реорганизацию хозяйственной деятельности, исполнения договоров и соглашений.

Директору предоставлено право:

- принимать, увольнять и перемещать работников предприятия;

- самостоятельно утверждать штаты;
- распоряжаться средствами;
- издавать приказы, распоряжения;
- поощрять работников, налагать взыскания на них при необходимости;

Главный бухгалтер ответственен за составление и предоставление бухгалтерской отчетности, а также выполняет функции по осуществлению налогового планирования. Пользуется правами, установленными законодательством РФ для главных бухгалтеров предприятия, которым подчиняется бухгалтерия.

Бухгалтерия отвечает за ведение бухгалтерского учета на предприятии.

В рамках линейно-функциональной структуры управления главные подразделения предприятия осуществляют основную деятельность, а специализированные службы (бухгалтерия) выполняют функции, обеспечивающие нормальную или обусловленную действующим законодательством работу, без которой невозможно функционирование всей организации.

В настоящее время ООО «Партнер регион сервис Виразж» выпускает различные сорта пива, в основном «GLOCKNER'S», но есть и другие сорта. Мощность производства в год составляет 750 тонн пива или 714 285 л.

Структура продаж пива по сортам представлена на рисунке 2.2.

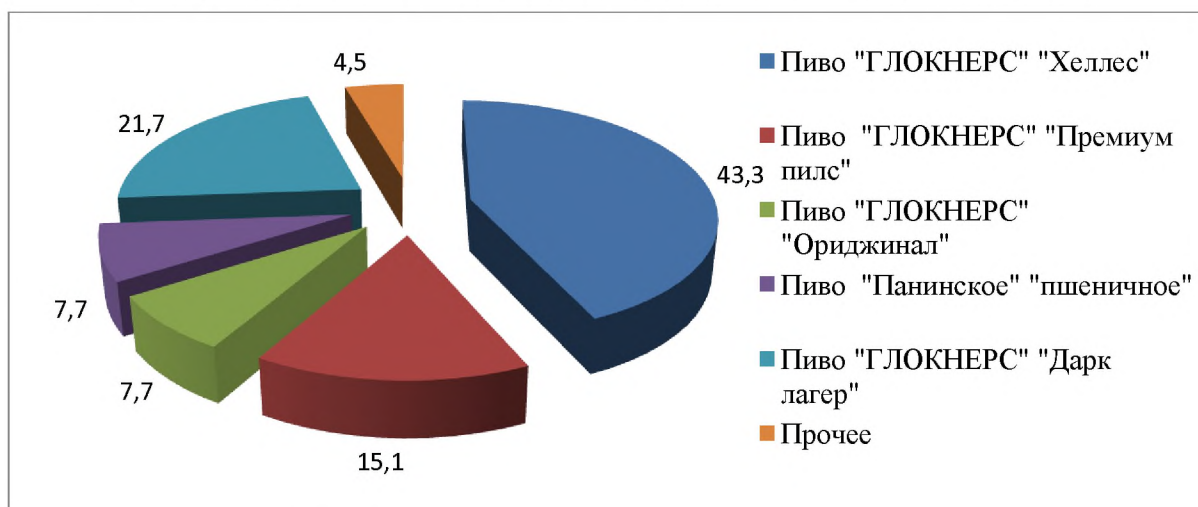


Рисунок 2.2 — Структура продаж пива по сортам в 2022 г.

Согласно данным рисунка 1.2 в производстве пивоварения и продаж преобладает сорт «Хеллес» (43,3%), на втором месте по популярности «Дарк лагер» (21,7%), на третьем «Премиум пилс» (15,1%), четвертое и пятое занимают «Панинское «Пшеничное» и «Ориджинал» - по 7,7%, а все остальные сорта пива занимают 4,5%..

Высокое качество выпускаемой ООО «Партнер регион сервис Виразж» пивной продукции обеспечивается за счет:

- работы высокопрофессионального персонала;
- использования высококачественных материалов от надежных поставщиков;
- применения современного технологического чешского оборудования;
- постоянного контроля за технологическими и организационными процессами, связанными с производством и продажей продукции.

Анализ имущественного состояния предприятия позволяет получить информацию об имеющихся у компании активах и источниках их формирования. Проводится такое исследование с помощью горизонтального (динамического) и вертикального (структурного) анализа бухгалтерского баланса.

В таблице 2.2 отражены результаты динамического анализа имущества ООО «Партнер регион сервис Виразж».

Таблица 2.2 — Динамический анализ имущества ООО «Партнер регион сервис Виразж»

Показатели	Значение, тыс. руб.			Отклонение (+;-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2020	2021	2022	2021 от 2020	2022 от 2021	2021 от 2020	2022 от 2021
1	2	3	4	5	6	7	8
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	1351	1376	1408	25	32	101,9	102,3
Материальные внеоборотные активы	11781	12543	9719	762	-2824	106,5	77,5
Запасы	5344	8219	10762	2875	2543	153,8	130,9

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Денежные средства и денежные эквиваленты	46	308	207	262	-101	669,6	67,2
Финансовые и другие оборотные активы	8031	19834	6798	11803	-13036	247,0	34,3
Итого активы (имущество)	26553	42280	28894	15727	-13386	159,2	68,3

Результаты расчетов в таблице 2.2 показывают, что в течение 2020-2022 гг. в активах происходили скачкообразные изменения.

Так, в 2021 г. стоимость имущества выросла на 15 727 тыс. руб. или на 59,2% за счет роста финансовых и других внеоборотных активов, запасов и материальных внеоборотных активов. А уже к 2022 г. величина активов уменьшилась на 13 386 тыс. руб. или на 31,7% за счет снижения финансовых и других оборотных активов и материальных внеоборотных активов. Подобные скачки являются типичными для обычного хозяйственного оборота.

Общее увеличение имущества за 2020 -2022 гг. составило 2341 тыс. руб. или 8,8%. При этом можем отметить снижение величины материальных внеоборотных активов за счет начисленной амортизации, рост запасов в связи с ростом объемов производства и продаж, а также погашение дебиторской задолженности, входящей в статью «Финансовые и другие внеоборотные активы».

Структура имущества показана на рисунке 2.3.

Как мы видим, в 201-2022 гг. преобладают оборотные активы – более 60%, что характерно для предприятий данной отрасли. Тем более, что большая часть основного оборудования используется по договорам аренды, поэтому стоимость такого имущества отражается на забалансовом счете 001 и в бухгалтерском балансе оно не показывается.

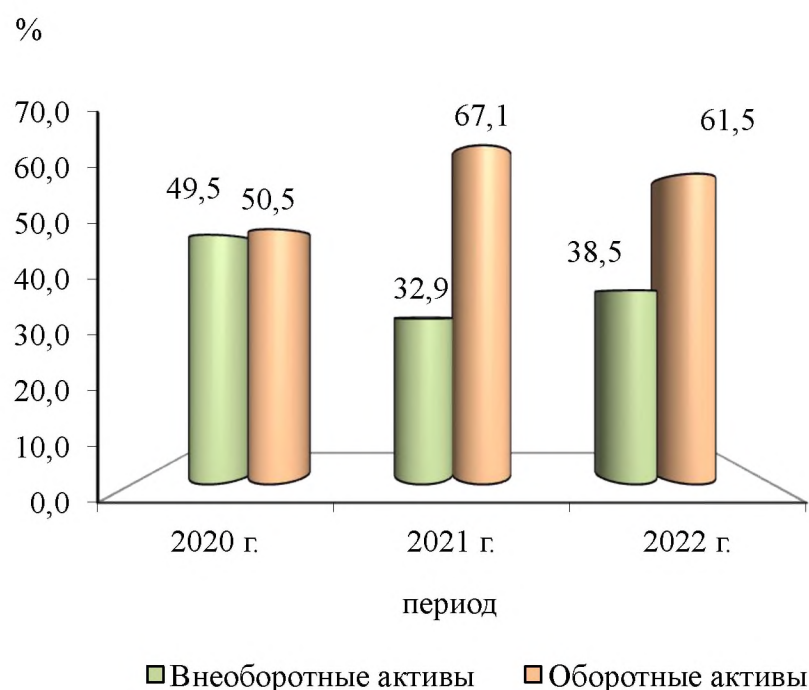


Рисунок 2.3 — Структура имущества ООО «Партнер регион сервис Виразж»

Исследование источников финансирования имущества компании проведено в таблице 2.3.

Таблица 2.3 — Динамический анализ источников финансирования имущества

Показатели	Значение, тыс. руб.			Отклонение (+;-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2020	2021	2022	2021 от 2020	2022 от 2021	2021 от 2020	2022 от 2021
1	2	3	4	5	6	7	8
Капитал и резервы	40	40	40	0	0	100,0	100,0
Долгосрочные заемные средства	5250	11150	11692	5900	542	212,4	104,9
Другие долгосрочные обязательства	40	38	37	-2	-1	95,0	97,4
Краткосрочные заемные средства	11350	9664	6348	-1686	-3316	85,1	65,7
Кредиторская задолженность	9873	21388	10777	11515	-10611	216,6	50,4
ИТОГО ПАССИВЫ (тыс. руб.)	26553	42280	28894	15727	-13386	159,2	68,3

Полученные в таблице 2.3 результаты свидетельствуют, что в течение 2020-2022 гг. в компании выросла величина долгосрочных заемных средств на 6 442 тыс. руб. или на 22,7%, одновременно сократилась сумма

краткосрочных заимствований на 5 002 тыс. руб. или 44,1%, рост кредиторской задолженности составил 904 тыс. руб. или 9,2%.

Структура пассивов показана на рисунке 2.4.

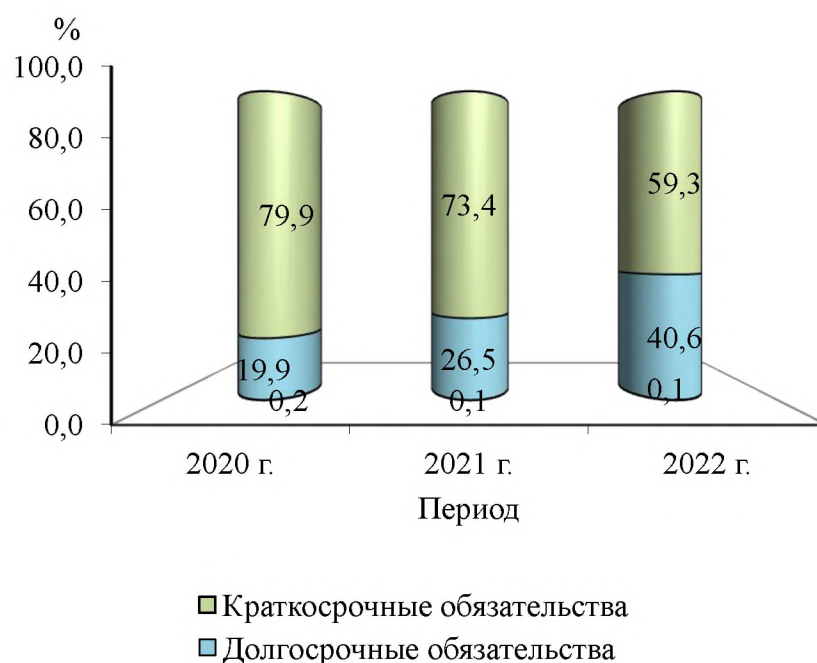


Рисунок 2.4 — Структура источников финансирования

Структура источников финансирования деятельности ООО «Партнер регион сервис Виразж» свидетельствует, что в течение трех лет более 99% приходится на долю заемных средств, в том числе к 2022 г. краткосрочные обязательства 59,3%, долгосрочные обязательства 40,6%.

Данная структура свидетельствует о полной зависимости от внешних источников финансирования и создает серьезную угрозу финансовой устойчивости предприятия.

Долгосрочные обязательства включают беспроцентные долгосрочные займы от учредителя компании, что объясняет отсутствие показателей по строке «Проценты к уплате» в Отчете о финансовых результатах в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности компании за 2022 г.

Основным источником пополнения собственного капитала компании выступает чистая прибыль, полученная от ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Поэтому следующим этапом считаем целесообразным проанализировать отчеты о финансовых результатах компании за 2022 и 2021 гг. и рассчитать основные показатели эффективности деятельности ООО «Партнер регион сервис Вираж».

Обратим внимание, что ООО «Партнер регион сервис Вираж» формирует бухгалтерскую (финансовую) отчетность по упрощенным формам.

Результаты расчетов представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 — Показатели, характеризующие финансовые результаты и эффективность деятельности ООО «Партнер регион сервис Вираж»

Показатель	Годы			Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
	2020	2021	2022	2021 от 2020	2022 от 2021	2021 к 2020	2022 к 2021
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб.	7983	13620	22232	5637	8612	170,6	163,2
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	9650	15270	24529	5620	9259	158,2	160,6
Прибыль от обычной деятельности, тыс. руб.	-1667	-1650	-2297	17	-647	99,0	139,2
Прочие доходы, тыс. руб.	1	5748	6684	5747,0	936	рост 5748 раз	116,3
Прочие расходы, тыс. руб.	107	5788	6531	5681	743	5409,3	112,8
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-1773	-1690	-2144	83	-454	95,3	126,9
Налоги на прибыль (доходы), тыс. руб.	49	83	121	34	38	169,4	145,8
Чистая прибыль, тыс. руб.	-1822	-1773	-2265	49	-492	97,3	127,7
Среднесписочная численность работников, чел.	5	5	3	0	-2	100,0	60,0
Производительность труда, тыс. руб. / чел	1596,6	2724,0	7410,7	1127,4	4686,7	170,6	272,1
Средняя заработная плата, руб./мес.	14067	15067	29389	1000	14322	107,1	195,1

Графически финансовые результаты деятельности предприятия представлены на рисунке 2.5.

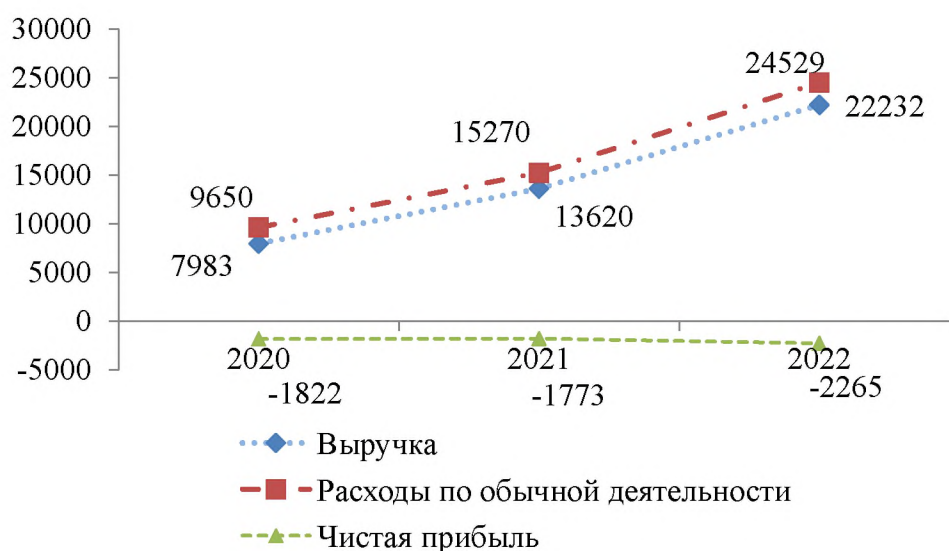


Рисунок 2.5 — Финансовые результаты деятельности
ООО «Партнер регион сервис Вираж»

Полученные результаты свидетельствуют о расширении бизнеса и характеризуются ростом выручки в 2022 г. в 2,8 раза относительно уровня 2020 г. или на 14 249 тыс. руб.

В тоже время наблюдается превышение расходов по обычной деятельности над доходами, что привело к получению убытков, величина которых увеличилась к 2022 г. до 2 297 тыс. руб.

С учетом прочих доходов и расходов и налога на прибыль организация получила чистый убыток, который также увеличился к 2022 г. до -2 265 тыс. руб., т. е. на 443 тыс. руб. относительно 2020 г.

Отметим, что сальдо прочих доходов и расходов в 2022 г. было положительным, составило 153 тыс. руб. и не оказало отрицательного влияния на итоговый финансовый результат.

Следует обратить внимание, что несмотря на полученный в бухгалтерском учете убыток до налогообложения, в налоговом учете компания получила прибыли. Налог на прибыль в соответствии с декларацией по налогу на прибыль в 2022 г. составил 121 тыс. руб.

Данный факт объясняется разницей учета расходов в бухгалтерском учете и в целях налогообложения. Установлено, что в организации были

понесены расходы, не учитываемые в целях налогообложения, поэтому в бухгалтерском учете сформировался убыток, а в налоговом учете – прибыль. В дальнейшем изучим этот вопрос более подробно.

Эффективность деятельности характеризуется ростом производительности труда персонала в 2022 г. на 5814,1 тыс. руб. или в 4,64 раза относительно 2020 г.

Считаем необходимым дальнейшее более подробное изучение динамики и структуры доходов и расходов компании с целью разработки рекомендаций по их оптимизации и выводу предприятия из зоны убытков в зону прибыли.

2.2 Анализ динамики и структуры доходов предприятия

Исследование, проведенное в предыдущем разделе, показало, что компания динамично развивается несмотря на полученные убытки в 2020-2022 гг.

Проанализируем динамику и структуру доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Вираж». Исходной информацией послужил «Отчет о финансовых результатах» компании за 2021 г. и за 2022 г.

В таблице 2.5 представлена динамика доходов ООО «Партнер Регион сервис Вираж» за 2020-2022 гг.

Таблица 2.5 - Динамика доходов ООО «Партнер Регион сервис Вираж» за 2020-2022 гг.

Показатель	Значение, тыс. руб.			Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.
Выручка	7983	13620	22232	5637	8612	170,6	163,2
Прочие доходы	1	5748	6684	5747	936	рост 5748 раз	116,3
Всего доходов	7984	19368	28916	11384	9548	242,6	149,3

Как видно из таблицы 2.5, выручка или доходы от обычных видов деятельности ООО «Партнер Регион сервис Виразж» в 2020 г. составляла 7983 тыс. руб., а к 2022 г. увеличилась на 14 249 тыс. руб. или в 2,8 раза и достигла уровня 22 232 тыс. руб. Это свидетельствует об увеличении объемов реализации продукции ООО «Партнер Регион сервис Виразж» и успешной работе организации по основному виду деятельности.

Объем прочих доходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» в 2020 г. составлял 1 тыс. руб., а к 2022 г. увеличился до 6684 тыс. руб.

Прочие доходы формировались за счет доходов, связанных с реализацией права требования до наступления срока платежа, по договорам цессии с дисконтом.

Динамика доходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» представлена на рисунке 2.6.

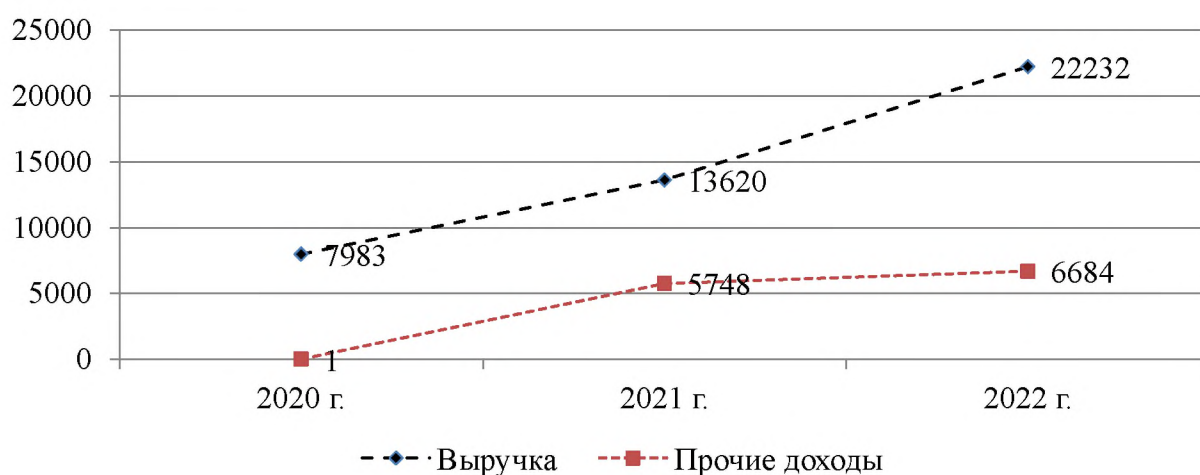


Рисунок 2.6 — Динамика доходов ООО «Партнер регион сервис Виразж»

Структура доходов ООО «Партнер регион сервис Виразж» показана на рисунке 2.7.

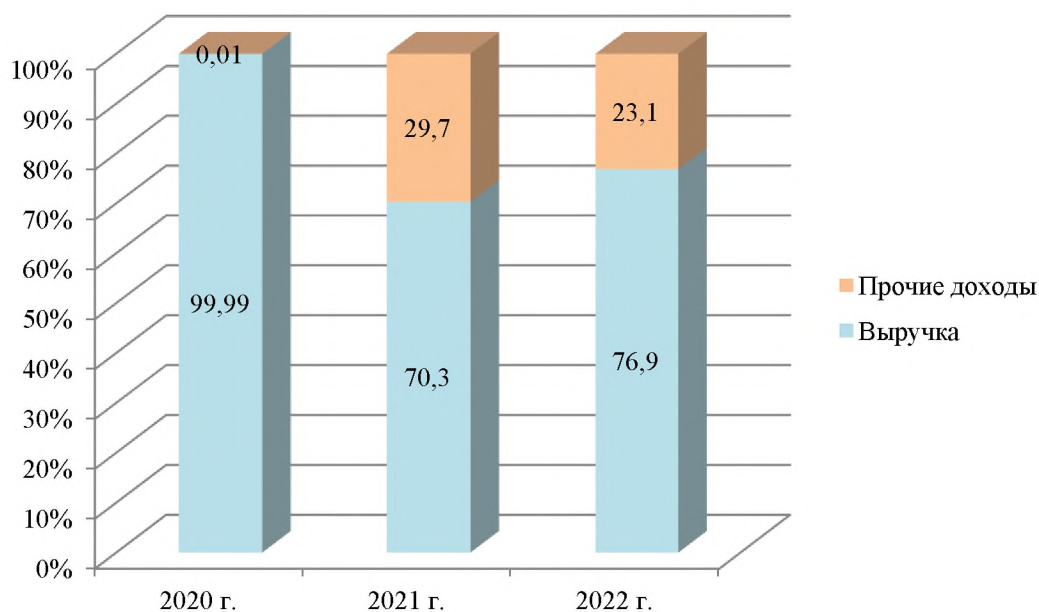


Рисунок 2.7 — Структура доходов ООО «Партнер регион сервис Виразж»

Таким образом, значительную часть в общем объеме доходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» в 2020-2022 гг. занимают доходы от обычных видов деятельности (выручка). Так, их удельный вес в 2020 г. составлял 99,99%, а к 2022 г. несколько снизился до уровня 76,9%.

Значит, основной бизнес компании по-прежнему превалирует. Экономические выгоды идут к компании, прежде всего, от производства и реализации пива, а не от чего-то еще.

Поэтому уделим более пристальное внимание доходам от продажи пива в разрезе производимого ассортимента, результаты расчетов отражены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 — Динамика выручки в разрезе ассортимента продукции

Показатель	Значение, тыс. руб.			Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Пиво «ГЛОКНЕРС» «Хеллес»	2525	5067	9627	2542	4560	200,7	190,0
Пиво «ГЛОКНЕРС» «Премиум пилс»	822	1798	3353	976	1555	218,7	186,5

Продолжение таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
Пиво «ГЛОКНЕРС» «Ориджинал»	774	1103	1721	329	618	142,5	156,0
Пиво «Панинское» «пшеничное»	1013	1062	1708	49	646	104,8	160,8
Пиво "ГЛОКНЕРС" «Дарк лагер»	1342	2494	4822	1152	2328	185,8	193,3
Прочее	1508	2096	1001	588	-1095	139,0	47,8
Всего	7984	13620	22232	5636	8612	170,6	163,2

Графически динамика доходов по основной деятельности показана на рисунке 2.8.

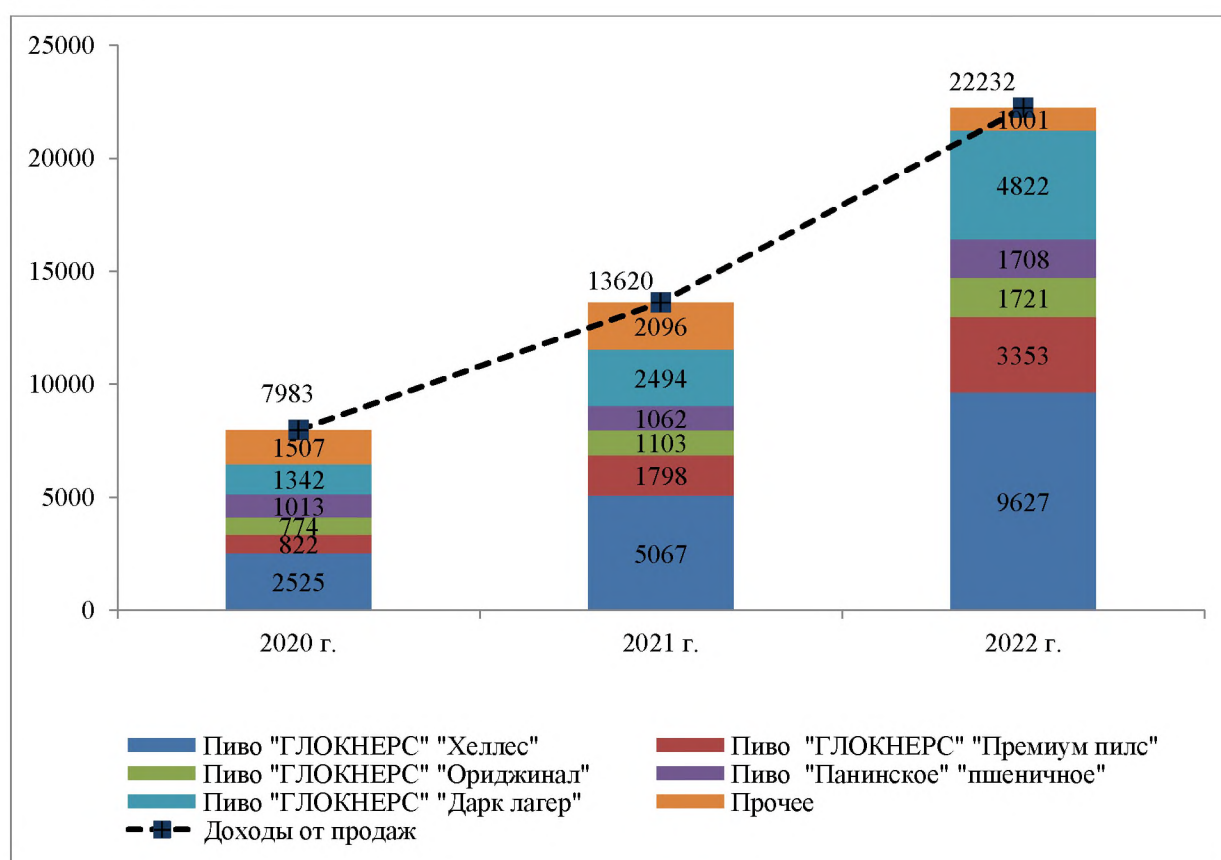


Рисунок 2.8 — Динамика доходов по основной деятельности в ассортиментном разрезе

Анализ продаж показал, что наибольшим спросом пользуется Пиво «ГЛОКНЕРС» «Хеллес», продажи которого выросли в течение 3-х лет в 3,8 раза с 2 525 тыс. руб. до 9 627 тыс. руб. Также пользуется активным спросом пиво «ГЛОКНЕРС» «Дарк лагер», продажи от которого увеличились за 2020-2022 гг. в 3,6 раза.

Структура доходов представлена на рисунке 2.9.

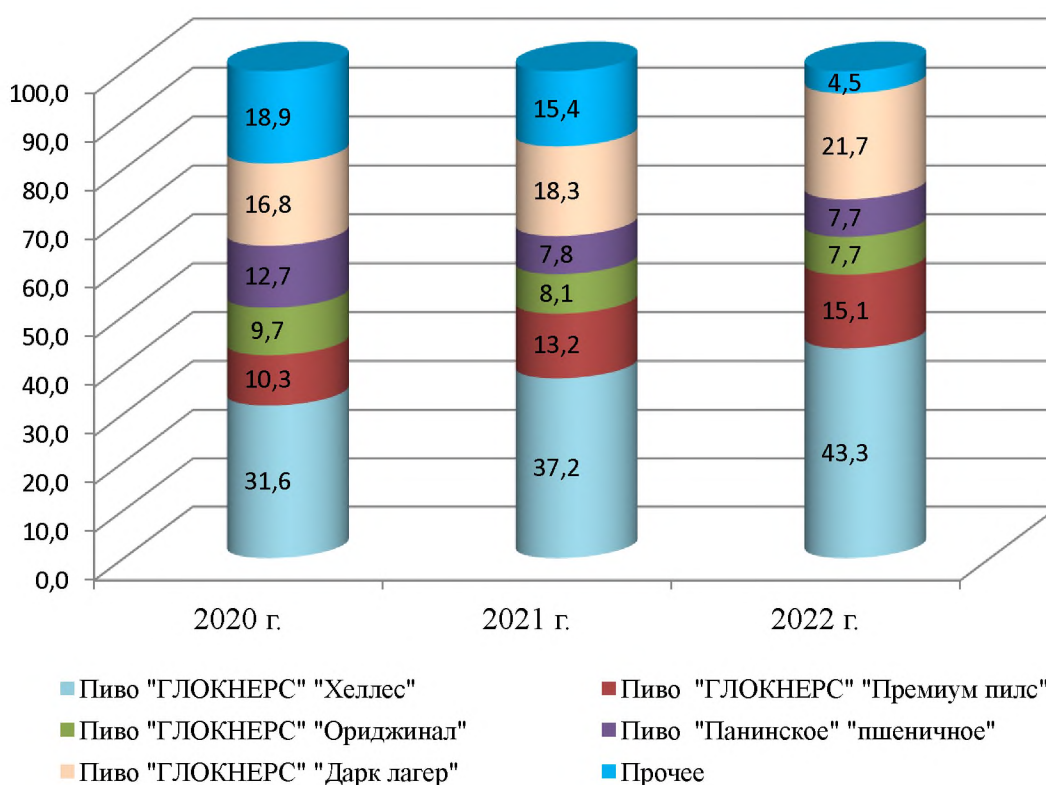


Рисунок 2.9 — Структура доходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» в разрезе ассортимента

В течение исследуемого периода значительных изменений в структуре продаж не наблюдается. Так, большую долю занимает сорт пива «ГЛОКНЕРС» «Хеллес» (более 30%), на втором месте Пиво «ГЛОКНЕРС» «Дарк лагер» (21,7%), далее Пиво «ГЛОКНЕРС» «Премиум пилс» (15,1%), затем пиво «ГЛОКНЕРС» «Ориджинал» (7,7%) и «Панинское» «пшеничное» (7,7%). Прочие сорта пива в общей массе занимают с 18,9% в 2020 г. до 4,5% в 2022 г.

В целом ситуация вполне стабильна, особенно если учитывать ситуацию прошлого года.

На следующем этапе углубимся в соотношения между доходами и прочими показателями деятельности предприятия, такими, как расходы, оборотные активы и капитал. Расчеты представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 — Коэффициентный анализ показателей доходов

Наименование коэффициента	2021 от 2020	2022 от 2021
1. Опережения/отставания выручки по отношению к общим доходам	0,70	1,09
2. Достаточности выручки для покрытия основных расходов	0,89	0,91
3. Чувствительности выручки к изменению оборотных активов	1,03	1,48
4. Чувствительности доходов к изменению капитала	2,43	1,44

Из всех показателей наиболее критичной является достаточность выручки для покрытия расходов. Величина ниже 1 свидетельствует об убыточности основной деятельности. Кроме того отмечается низкая подконтрольность расходов компании.

Чувствительность к изменению текущих активов и капитала показывает достаточную эффективность используемых ресурсов. Вовлечение в оборот новых оборотных активов положительно влияет на рост их отдачи.

В следующем разделе проведем анализ расходов.

2.3 Анализ динамики и структуры расходов

ООО «Партнер Регион сервис Вираж»

Далее изучим состав расходов компании по видам и проведем их динамический анализ. Поскольку в отчете о финансовых результатах содержится укрупненная информация о расходах компании, в ООО «Партнер Регион сервис Вираж» были запрошены данные, расшифровывающие интересующий нас показатель.

В бухгалтерии были изучены оборотно-сальдовые ведомости по учету готовой продукции, основного производства, расходов на продажу (коммерческие расходы), общехозяйственных расходов (управленческие расходы), прочих доходов и расходов и прочие регистры.

Динамика расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8 — Динамика расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» за 2020-2022 гг.

Показатель	Значение, тыс. руб.			Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.
1. Расходы по обычной деятельности всего, в т. ч.:	9650	15270	24529	1494	5514	158,2	160,6
- себестоимость продаж	6308	7779	11487	1471	3708	123,3	147,7
- коммерческие расходы	159	182	1988	23	1806	114,5	рост в 11 раз
- управленческие расходы	3183	7309	11054	4126	3745	229,6	151,2
2. Прочие расходы:	107	5788	6531	5681	743	рост в 54 раза	112,8
Всего расходов	9757	21058	31060	11301	10002	215,8	147,5

По данным таблицы 2.8 можно сделать следующие выводы:

Объем расходов по обычной деятельности ООО «Партнер Регион сервис Виразж» увеличился за 2020-2022 гг. на 14 879 тыс. руб. или в 2,5 раза и составил 24 529 тыс. руб. Данное увеличение произошло за счет роста следующих показателей:

- себестоимость продаж выросла с 6 308 тыс. руб. до 11 487 тыс. руб., т. е. на 5 179 тыс. руб. или в 1,8 раза, что ниже темпа роста выручки (рост в 2,8 раза) и является положительным фактом, характеризующим рост объема продаж также за счет физических объемов, а не только за счет роста цен;

- коммерческие расходы к 2022 г. составляют 1988 тыс. руб. и характеризуются ростом в 12,5 раз за весь период исследования, что обусловлено ростом затрат на рекламу, доставку и транспортировку готовой продукции;

- управленческие расходы имеют значительную величину и в 2022 г. сложились в размере 11 054 тыс. руб., что в 3,5 раза превышает уровень

2020 г. Это объясняется тем, что в 2021 -2022 г. осуществлялись затраты на приобретение автомобиля для руководителя компании. Данные расходы не принимаются для целей налогообложения, но принимаются в бухгалтерском учете. Этим и объясняется получение убытков компанией в бухгалтерском учете при одновременном начислении налога на прибыль в налоговом учете.

Общий объем прочих расходов в 2022 г. составил 6 531 тыс. руб., что на 6 424 тыс. руб. или в 61 раз больше, чем в 2020 г. Данный рост обусловлен тратами на аренду транспортных средств, банковскими комиссиями, штрафами, пенями, неустойками за нарушение условий договоров и др.

Обращает внимание, что рост себестоимости продаж составил 82%, в то время как коммерческие и управленческие траты выросли в 12,5 раз и в 3,5 раза соответственно. Это не самый рациональный подход, тем более, если это не производственная себестоимость основных продуктов, а сопутствующие траты на сбыт и управление.

Таким образом, общая величина расходов компании в 2022 г. была равна 31 060 тыс. руб., что на 21 303 тыс. руб. или в 3,2 больше значения 2020 г.

Структура расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» по их видам представлена на рисунке 2.10.

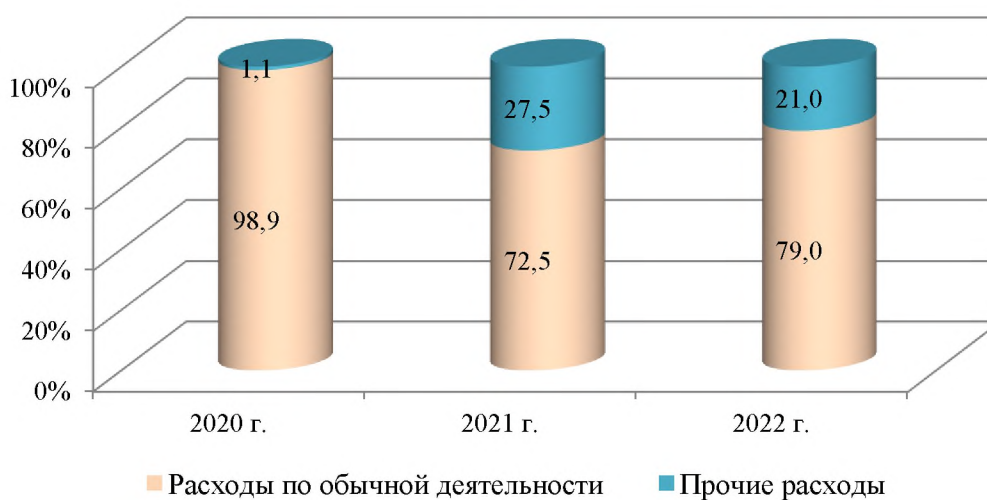


Рисунок 2.10 — Распределение расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» по их видам

Так, на долю расходов по обычной деятельности в 2021 г. и 2022 г. приходится 72,5% и 79% соответственно.

Указанный факт обусловлен производственной деятельностью компании и является вполне характерным для предприятий данной отрасли.

Следует отметить, что расходы ООО «Партнер Регион сервис Вираж» формируются практически полностью за счет расходов, которые носят стабильный характер.

Как мы выяснили выше, значительную часть в общем объеме расходов ООО «Партнер Регион сервис Вираж» в 2020-2022 гг. занимают расходы по обычной деятельности, проведем их структурный анализ, результаты отразим на рисунке 2.11.

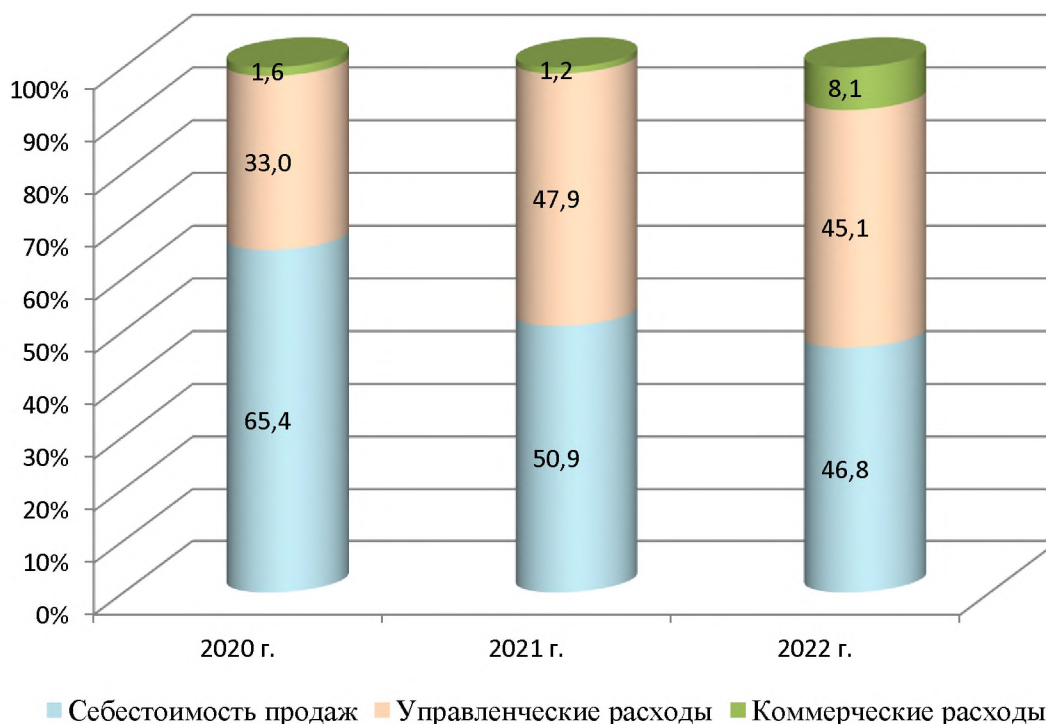


Рисунок 2.11 — Структура расходов по обычной деятельности ООО «Партнер Регион сервис Вираж»

Анализ расходов по обычной деятельности показал, что большую долю – более 50% занимает себестоимость продаж, однако управленческие расходы имеют весьма значительный вес – от 33% в 2020 г. до 45,1% в 2022 г., что характеризует структуру как нерациональную.

Совокупный анализ доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» проведен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 — Совокупный анализ доходов и расходов от обычной деятельности

Показатель	Значение			Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.
Выручка, тыс. руб.	7983	13620	22232	5637	8612	170,6	163,2
Себестоимость продаж, тыс. руб.	6308	7779	11487	1471	3708	123,3	147,7
Валовая прибыль, тыс. руб.	1675	5841	10745	4166	4904	348,7	184,0
Управленческие расходы, тыс. руб.	3183	7309	11054	4126	3745	229,6	151,2
Коммерческие расходы, тыс. руб.	159	182	1988	23	1806	114,5	1092,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-1667	-1650	-2297	17	-647	99,0	139,2
Рентабельность продукции, %	26,6	75,1	93,5	48,5	18,5	282,8	124,6

Результаты, полученные в таблице 2.9, показывают, что у ООО «Партнер Регион сервис Виразж» в 2020-2022 гг. была валовая прибыль, величина которой имеет динамику к росту. Так, в 2022 г. валовая прибыль составила 11 487 тыс. руб., что на 9 070 тыс. руб. или в 6,4 раза выше, чем в 2020 г.

Рентабельность продукции имеет тенденцию значительного роста от 26,6% в 2020 г. до 93,5% в 2022 г.

Под влиянием значительной величины управленческих расходов компания получила убыток от продаж.

Графически динамика основных результирующих показателей представлена на рисунке 2.12.

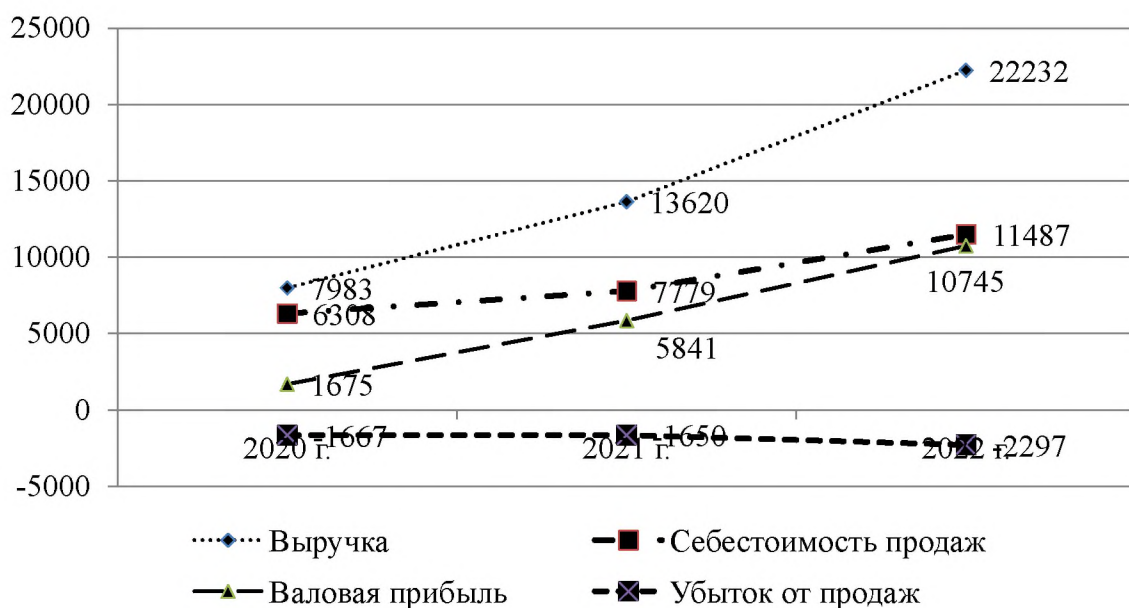


Рисунок 2.12 — Динамика основных результирующих показателей

Таким образом, мы видим, что у ООО «Партнер Регион сервис Вираж» существует достаточно большая сумма расходов на сбыт и управление, которые необходимо снизить для получения прибыли. Сальдо прочих доходов и расходов было положительным и не оказало существенного влияния на итоговый финансовый результат.

Проведенный анализ показал, что у предприятия в течение 2020-2022 гг. была валовая прибыль, однако общий объем расходов ООО «Партнер Регион сервис Вираж» превышает объем доходов, это свидетельствует об отрицательном финансовом результате компании и ставит ее в достаточно сложное финансовое положение.

Основной причиной сложившейся ситуации, с нашей точки зрения, является то, что управленческие расходы оказались сопоставимыми с основными тратами. Это свидетельствует о нестабильности главных направлений деятельности и является тревожным моментом, а также требует дальнейшего более детального анализа с целью выявления резервов для снижения расходов на сбыт и управление.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ООО «ПАРТНЕР РЕГИОН СЕРВИС ВИРАЖ»

3.1 Внедрение факторного анализа доходов и расходов предприятия

Факторный анализ – это исследование, которое помогает определить, от чего зависят доходы или расходы компании. Факторный анализ необходим для того, чтобы разобраться, какие показатели (факторы) влияют на доходы или расходы предприятия, и сделать выводы, как повысить доходы или снизить расходы. В зависимости от количества факторов бывает двухфакторная, трехфакторная, четырехфакторная модели анализа. Основой для факторного анализа служат сведения из бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Факторный анализ доходов ООО «Партнер Регион сервис Вираж» рекомендуем проводить с помощью факторных моделей, приведенных в таблице 3.1.

Таблица 3.1 — Факторные модели анализа доходов

Модель	Что позволит оценить
<p>Модель I</p> $B = BA \times d_{OC} \times d_{акт} \times \Phi O_{акт}$	<p>Влияние:</p> <ul style="list-style-type: none"> · BA – внеоборотных активов; · d_{OC} – доли основных средств в их сумме; · $d_{акт}$ – доли активной части основных средств в основных средствах; · $\Phi O_{акт}$ – фондоотдачи активной части основных средств
<p>Модель II</p> $B = \sum OA \times d_{OAi} \times KO_{OAi}$	<p>Влияние:</p> <ul style="list-style-type: none"> · OA – оборотных активов; · d_{OAi} – доли запасов i-го бизнес-сегмента; · KO_{OAi} – скорости их обращения
<p>Модель III</p> $B = \sum Ч \times d_{чи} \times ПТ_i$	<p>Влияние:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Ч – среднесписочной численности работников; · $d_{чи}$ – доли работников i-го бизнес-сегмента; · $ПТ_i$ – производительности труда работников i-го бизнес-сегмента

Воспользуемся таким методом факторного анализа как абсолютные разницы.

Поскольку у ООО «Партнер Регион сервис Вираж» отсутствуют данные в разрезе бизнес-сегментов, мы изменим вторую и третью модели: откажемся от значка Σ и параметров d_{OA_i} и $d_{\text{чи}}$. Будем рассматривать деятельность предприятия в целом. Все стоимостные значения представим в тыс. руб.

Результаты расчетов отражены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 — Факторный анализ доходов по модели I

Показатель	2021 (0)	2022 (1)	Абсолютное отклонение Δ
Результат:			
– выручка (В)	13 620	22 232	8 612
Факторы:			
– внеоборотные активы (ВА)	11 131	4 860	1003
– доля основных средств (d_{OC})	1,000	1,000	0,010
– доля активной части основных средств ($d_{\text{акт}}$)	1,000	1,000	0,000
– фондоотдача активных основных средств ($\Phi O_{\text{акт}}$)	1,224	4,575	0,604
Влияние факторов:			
– ВА $B(ВА) = \Delta ВА \times d_{OC\ 0} \times d_{\text{акт}\ 0} \times \Phi O_{\text{акт}\ 0}$			1090
– d_{OC} $B(d_{OC}) = ВА_1 \times \Delta d_{OC} \times d_{\text{акт}\ 0} \times \Phi O_{\text{акт}\ 0}$			171
– $d_{\text{акт}}$ $B(d_{\text{акт}}) = ВА_1 \times d_{OC\ 1} \times \Delta d_{\text{акт}} \times \Phi O_{\text{акт}\ 0}$			0,0
– $\Phi O_{\text{акт}}$ $B(\Phi O_{\text{акт}}) = ВА_1 \times d_{OC\ 1} \times d_{\text{акт}\ 1} \times \Delta \Phi O_{\text{акт}}$			7351
– совокупное влияние			8612

Под активной частью основных средств понимаются машины, оборудование и транспорт. В нашем расчете мы условно посчитали их как разницу между общей величиной основных средств и стоимостью зданий, сооружений, земельных участков.

Главным фактором положительного воздействия оказался рост фондоотдачи активной части основных средств. Остальные факторы оказали также положительное влияние, но в меньшем размере.

Это говорит о росте эффективности использования основных средств. Следовательно, компания нарастила долгосрочные активы, увеличила долю основных средств и их активной части, и на каждый рубль имущества в 2022 г. приходилось больше выручки, чем в 2021 г.

Такой тип развития предприятия называется интенсивным: увеличивается количество ресурсов и растет их отдача. Это благоприятное явление.

Проведем оценку влияния факторов по II модели.

Таблица 3.3 — Факторный анализ доходов по модели II

Показатель	2019 (0)	2020 (1)	Абсолютное отклонение Δ
Результат:			
– выручка (В)	13620	22232	8612
Факторы:			
– оборотные активы (ОА)	20891	23064	2 173
– скорость их обращения (KO_{OA})	0,652	0,964	0,312
Влияние факторов:			
– ОА $V(OA) = \Delta OA \times KO_{OA0}$			1417
– KO_{OA} $V(KO_{OA}) = OA_1 \times \Delta KO_{OA}$			7195
– совокупное влияние			8612

Здесь ситуация похожая. Текущие активы за год увеличились, их доходность стала выше. Это говорит о том, что эффективность использования мобильных ресурсов возросла.

Оценим влияние факторов по III модели.

Таблица 3.4 — Факторный анализ доходов по модели III

Показатель	2019 (0)	2020 (1)	Абсолютное отклонение Δ
1	2	3	4
Результат:			
– выручка (В)	13620	22232	8612
Факторы:			
– среднесписочная численность работников, чел. (Ч)	5	3	-2
– их производительность труда, тыс. руб./чел. (ПТ)	2724	7411	4 687

Продолжение таблицы 3.4

1	2	3	4
Влияние факторов:			
– Ч $V(Ч) = \Delta Ч \times ПТ_0$			-5 448
– ПТ $V(ПТ) = Ч_1 \times \Delta ПТ$			14060
– совокупное влияние			8612

Таким образом, люди оказались ресурсом компании, который также используется интенсивно.

С помощью факторного анализа доходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» узнали возможные причины роста (снижения) доходности и оценили эффективность использования ресурсов.

Далее проведем факторный анализ расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж».

В качестве данных для анализа используем оборотно-сальдовые ведомости по счетам учета затрат и другие регистры бухгалтерского учета. Проведение предварительных расчетов не требуется. Такой факторный анализ расходов относится к аддитивной модели. Связь факторов проводится через сложение. Влияние оценивают по изменениям показателей элементов затрат.

В анализе расходов по элементам показываются все материальные, трудовые и денежные расходы, произведенные предприятием для осуществления его хозяйственной деятельности и отнесенные на финансовый результат.

Проведем анализ расходов по элементам затрат отдельно по себестоимости продаж и по управленческим расходам.

Результаты анализа себестоимости продаж по экономическим элементам отражены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 — Динамика себестоимости продаж по экономическим элементам

Показатель	Значение			Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.
Материальные затраты	955	2549	5855	1594	3306	266,9	229,7
Расходы на оплату труда	561	580	615	19	35	103,3	106,0
Отчисления на социальные нужды	170	176	186	6	10	103,5	105,7
Амортизация	1820	2127	2546	307	419	116,9	119,7
Прочие затраты	2802	2347	2285	-455	-62	83,8	97,4
Итого по элементам	6308	7779	11487	1470	3709	123,3	147,7

Как видно из данных таблицы 3.5, при общем росте себестоимости продаж за весь период, составляющем 5 179 тыс. руб. или в 1,8 раза, динамика расходов по экономическим элементам была различной.

Так, темп роста затрат на оплату труда аналогичен темпу роста отчислений на социальные нужды и составил в 2022 г. 9,6% к показателям 2020 года.

Амортизация выросла на 726 тыс. руб. или на 40%, что обусловлено вводом в эксплуатацию новых производственных объектов основных средств.

Рост материальных затрат был самым значительным и составил за исследуемый период 4900 тыс. руб. или в 6 раз относительно 2020 г., что обусловлено увеличением объемов выпуска продукции.

Графически структура себестоимости продаж по экономическим элементам представлена на рисунке 3.1.

Структура себестоимости продаж в течение 2020 г.- 2022 г. претерпела определенные изменения.

Наибольшая доля к 2020 г. принадлежит материальному компоненту. Так, доля материальных затрат выросла с 15% до 51% при одновременном уменьшении доли затрат на оплату труда с 9% в 2020 г. до 5% в 2022 г., что является следствием роста производительности труда.

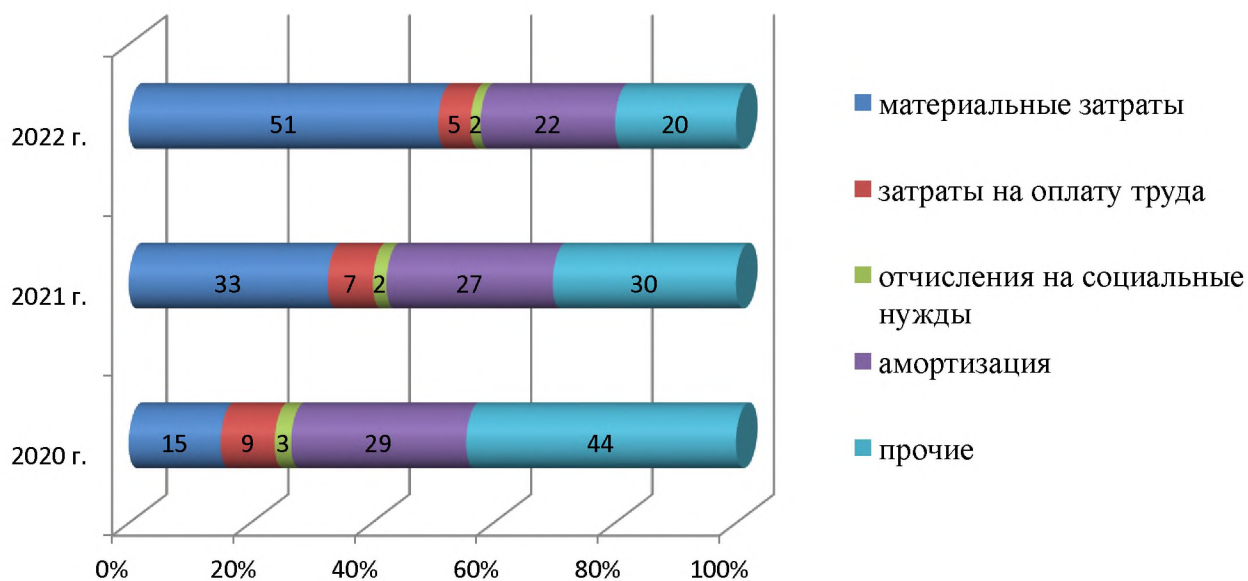


Рисунок 3.1 — Структура себестоимости продаж по экономическим элементам

Расходы на амортизацию снизились с 29% в 2020 г. до 22 % в 2022 г., но остаются значимой величиной в составе себестоимости продаж, что соответствует специфике деятельности компании.

Уровень прочих трат по обычной деятельности остается весьма высоким к 2020 г. – 20% при рекомендуемом – не более 15%. Рекомендуется в данном случае руководству компании провести более тщательный анализ прочих расходов с целью выявления непроизводительных и необоснованных. В частности, это могут быть, траты на командировки, представительские расходы, услуги внешних консультантов, аудиторов и т.п.

Таким образом, полученная структура себестоимости продаж вызывает вопросы о нерациональности структуры.

Как было выявлено ранее, величина управленческих расходов оказалась сопоставима с основными расходами и оказала негативное влияние на финансовый результат компании. Поэтому проведем анализ управленческих расходов по элементам, результаты представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 — Анализ управленческих расходов по элементам затрат

Показатель	Значение			Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.
Материальные затраты	356	2047	4315	1691	2268	575,0	210,8
Расходы на оплату труда	504	444	769	-60	325	88,1	173,2
Отчисления на социальные нужды	153	135	206	-18	71	88,2	152,6
Амортизация	133	133	111	0	-22	100,0	83,5
Прочие затраты	2037	4550	5653	2513	1103	223,4	124,2
Итого по элементам	3183	7309	11054	4126	3745	229,6	151,2

По большинству элементов управленческих расходов наблюдается рост, кроме амортизации, которая уменьшилась на 17%. Наибольшее увеличение видим по элементу материальных затрат – в 12 раз.

Структура управленческих расходов по элементам продемонстрирована на рисунке 3.2.

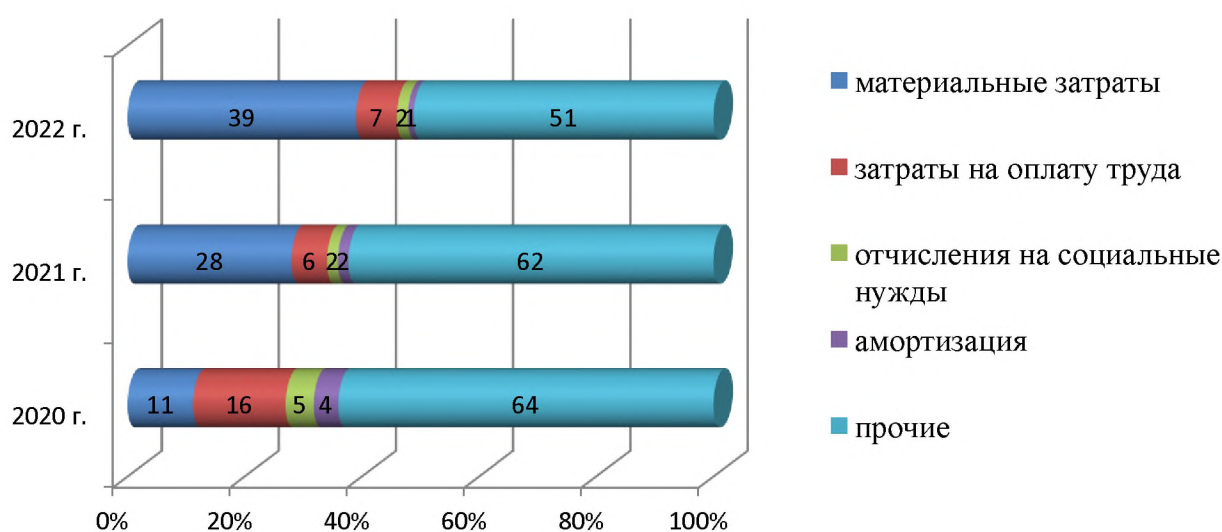


Рисунок 3.2 — Структура управленческих расходов по экономическим элементам

Наблюдаем весьма нерациональную структуру, где большая доля принадлежит прочим затратам, что является экономически нецелесообразным.

Рекомендуем руководству предприятия проводить факторный анализ доходов и расходов в целях выявления причин высоких расходов, резервов их снижения и повышения доходов.

Проведенный нами факторный анализ доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Вираж» позволил установить основную причину убытков компании – неоправданно высокие управленческие расходы, которые сопоставимы с производственными и свидетельствуют о нерациональной структуре расходов по основной деятельности, а также о неграмотном использовании ресурсов компании.

3.2 Рекомендации по увеличению доходов на основе разработки бюджета доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Вираж»

В любом бизнесе важно полностью контролировать финансы: оценивать текущие расходы и прогнозировать будущие вложения.

Для этого рекомендуется использовать такой инструмент как бюджетирование.

Бюджетирование показывает руководителю, какими средствами он может распоряжаться и, какая сумма потребуется на обязательные расходы.

Бюджетирование — процесс составления, исполнения, контроля и анализа исполнения бюджетов организаций. Бюджет — это план доходов и расходов в денежном или натуральном выражении, который составляют на нужный период [20].

Горизонт планирования бюджета зависит от долгосрочности целей компании. Чаще всего бюджет составляют на один год, с разбивкой по кварталам и месяцам.

Бюджет можно составлять как для всей компании, так и для её отдельных подразделений, функций или продуктов. Например, может быть бюджет доходов и расходов компании, бюджет производства, бюджет продаж.

Состав и структура бюджетов зависят от специфики бизнеса, поэтому индивидуальны для каждого случая.

Важно понимать, что бюджетирование не обязательный процесс — компании занимаются им добровольно. Но наличие бюджетов существенно облегчает управление бизнесом.

Главная цель бюджетирования — повысить эффективность работы компании на каждом этапе.

Грамотно составленные бюджеты помогают:

- планировать и контролировать доходы и расходы компании, её отдельных направлений или продуктов;
- эффективно распределять и использовать ресурсы — финансовые, материальные, трудовые;
- вовремя исполнять обязательства компании — например, рассчитываться с поставщиками, платить кредиты, налоги, зарплаты сотрудникам;
- предупреждать кассовые разрывы — ситуации, когда денег на счетах компании не хватает для погашения текущих расходов. Такое может возникнуть, например, при работе по предоплате или с отсрочкой платежа;
- координировать действия самостоятельных подразделений компании;
- контролировать достижение поставленных целей. Для этого сравнивают планы компании и их фактическое исполнение и выясняют причины их расхождений [24].

Необходимость управлять доходами, расходами и денежными потоками компании появляется в самом начале её работы. Пока в компании не так много операций, она часто обходится без составления специальных бюджетов [21].

По мере роста компании — числа операций, количества контрагентов, новых товаров и услуг — появляется необходимость упорядочить и систематизировать всю эту информацию.

Чтобы успешно развиваться и дальше, бизнесу нужно планировать движение денег, прогнозировать результаты работы и ставить долгосрочные цели. Все эти задачи помогает решить бюджетирование.

Как мы говорили выше, бюджет могут составлять как для всей компании в целом, так и для её отдельных подразделений, проектов, продуктов и так далее. Все бюджеты делят на два основных вида:

- функциональные, или операционные, бюджеты;
- финансовые, или мастер-бюджеты.

Операционные составляют в финансовых и/или натуральных показателях — например, в количестве произведённой продукции — по каждому бизнес-процессу, виду продукции, направлению деятельности компании [27].

К таким бюджетам относят, например, бюджет продаж, бюджет производства, бюджет запасов, бюджет затрат на оплату труда, инвестиционный бюджет, бюджет управленческих расходов.

Они показывают отдельные виды доходов и расходов, платежей и поступлений средств.

Финансовые бюджеты объединяют информацию из операционных бюджетов и отражают итоговые финансовые показатели всей компании.

К таким бюджетам относят [20]:

- Бюджет доходов и расходов. Он показывает ожидаемую выручку, затраты и прибыль. Все доходы и расходы здесь группируют по видам продукции, направлениям деятельности, видам доходов и затрат с нужной степенью детализации. Этот бюджет позволяет заранее определить ожидаемый уровень рентабельности бизнеса и контролировать его.

Бюджет доходов и расходов составляют по методу начисления. Это значит, что все доходы и расходы попадают в него в момент возникновения, вне зависимости от фактического получения денежных средств или оплаты. Поэтому недостаточно использовать только эту форму бюджета — она не

даёт информации о фактическом движении денежных средств в компании и возможных кассовых разрывах.

- Бюджет движения денежных средств. Он показывает ожидаемые поступления денежных средств и платежи по всем видам деятельности компании. Его составляют по графикам поступлений средств и платежей компании — например, согласно договорам с поставщиками, покупателями, сотрудниками, кредиторами, требованиям налогового законодательства.

Этот бюджет помогает определить периоды, когда у компании не будет денег, чтобы оплачивать обязательства. Исходя из этого рассчитать размер необходимых ресурсов и заранее накопить или привлечь их со стороны — например, в виде дополнительных средств от собственника или кредитов.

Бюджет движения денежных средств помогает сбалансировать поступления и платежи и эффективно управлять платёжеспособностью компании.

- Прогнозный баланс. Он помогает планировать активы и пассивы компании, учитывая имеющиеся остатки — например, запасы, дебиторскую или кредиторскую задолженность.

Кроме того, все бюджеты разделяют на фиксированные, гибкие и комбинированные — в зависимости от возможности их корректировки после утверждения.

Фиксированным называют бюджет, который нельзя изменять после его утверждения. Гибкий бюджет можно корректировать в соответствии с меняющимися условиями работы компании.

Комбинированный бюджет объединяет в себе фиксированный и гибкий подходы к бюджетированию. Такой бюджет фиксируют в начале периода, но затем могут периодически корректировать, чтобы адаптировать его к новым условиям.

Самая высокая точность прогноза — у комбинированных бюджетов. Но на их ведение нужно гораздо больше трудозатрат, чем на ведение фиксированных [31].

Вне зависимости от вида и масштабов бюджетов, они должны быть построены на основании общих принципов. Это помогает оптимизировать работу команды и сделать бюджетирование эффективнее.

Основные принципы бюджетирования:

- единство бюджетной системы. Все подразделения компании должны использовать единые формы бюджетов, единую классификацию и кодировку доходов и расходов, единый подход к формированию бюджетов.

- полнота информации. В бюджеты нужно вносить данные обо всех доходах и расходах. Кроме того, их нужно детализировать — чтобы отслеживать направления денежных потоков и виды затрат компании.

- сбалансированность и бездефицитность. Доходы и расходы компании должны быть в балансе и соответствовать друг другу. Запланированный объём расходов не должен превышать объём доходов, включая дополнительное финансирование, которое необходимо для покрытия дефицита бюджета.

- целевой характер расходов. Бюджетные средства нужно расходовать строго по назначению.

- достоверность. Плановые данные, которые вносят в бюджет, должны быть надёжными и обоснованными. Это позволит избежать больших расхождений с фактическими показателями.

Есть два основных подхода к организации бюджетного процесса: сверху вниз и снизу вверх. Они определяют, кто в компании инициирует подготовку плановых данных для бюджета [28].

Сверху вниз. При таком подходе бюджетирование начинается с высшего руководства. Топ-менеджмент разрабатывает укрупнённые бюджеты для всей компании, а затем спускает их нижестоящим руководителям. Они, в свою очередь, детализируют укрупнённые бюджеты и превращают их в операционные.

Стратегические цели компании учитывают сразу. Это сокращает время на дальнейшее согласование бюджетов с руководством.

Чаще всего подход «сверху вниз» применяют в крупных компаниях и холдингах.

Снизу вверх. При этом подходе, наоборот, бюджетирование начинают руководители на местах. Они разрабатывают детальные операционные бюджеты для своих подразделений и направляют их вышестоящему руководству. Руководство утверждает эти бюджеты — обычно спустя несколько итераций — и формирует сводные стратегические бюджеты для всей компании.

Подход «снизу вверх» увеличивает вовлечённость нижестоящих руководителей в планирование и исполнение бюджетов компании.

Методы бюджетирования зависят от того, какую базу компании используют для подготовки бюджетов. Расскажем о двух основных — приростном бюджетировании и бюджетировании «с нуля».

Приростное бюджетирование. При этом подходе отправная точка для новых бюджетов — бюджетные или фактические показатели предыдущих периодов. Их корректируют с учётом ожидаемых изменений в работе компании. Например, с учётом роста объёмов производства, продаж, цен и так далее. Это самый распространённый метод разработки бюджетов.

Бюджетирование «с нуля». При этом подходе бюджеты формируют с чистого листа, без учёта данных предыдущих периодов. Цель этого метода — критически рассматривать все показатели компании (особенно расходы) и включать в бюджет только те, что действительно необходимы компании.

Процесс бюджетирования можно условно разделить на шесть этапов [20].

На первом этапе руководство определяет стратегические цели компании и разрабатывает стратегический план. На этом же этапе определяют центры финансовой ответственности, которые будут контролировать отдельные виды доходов и расходов, отвечать за формирование и исполнение операционных бюджетов. Как правило, это подразделения или отделы компании.

На втором руководство разрабатывает структуру бюджетов и систему показателей в каждом бюджете. Затем закрепляет операционные бюджеты за ответственными финансовыми центрами. В это же время важно согласовать единые правила и инструкции по работе с бюджетами. Так у всех финансовых центров будет один подход к формированию бюджетов.

На третьем финансовые центры составляют проекты бюджетов. Каждый бюджет может включать в себя несколько сценариев развития событий — например, базовый, оптимистичный и пессимистичный сценарии.

На четвёртом готовые проекты обсуждают и защищают на встрече бюджетного комитета — дают обоснования всем планируемым доходам и расходам. При необходимости бюджеты могут направить на доработку.

На пятом бюджеты после утверждения направляют всем ответственным подразделениям для исполнения. В течение всего периода важно осуществлять контроль за исполнением бюджетов — сравнивать бюджетные показатели с фактическими результатами и анализировать отклонения.

На шестом этапе в конце отчётного периода подводят итоги исполнения бюджета и выясняют причины отклонений. Эти причины учитывают при подготовке бюджетов на следующие периоды.

В бюджетирование вовлечены руководители и сотрудники всех подразделений компании. Руководит всем процессом, как правило, финансовый директор.

При разработке бюджетов важно, чтобы планируемые показатели были реалистичными и достижимыми. Если они завышены, это снижает мотивацию ответственных подразделений — они считают такие показатели недостижимыми в текущих условиях и даже не пытаются их достичь. Если плановые показатели, наоборот, необоснованно низкие, это снижает мотивацию руководящего звена — они не ищут для бизнеса лучших решений.

Бюджет доходов и расходов завершает все финансовое бюджетирование. Достижение же фактического результата, близкого к запланированному, возможно только при жестком соблюдении всех параметров.

Разработка бюджета доходов и расходов включает следующие этапы [20].

1 этап. Прогнозирование продаж в денежном и натуральном выражении ведется с учетом ситуации (конкурентная среда, спрос), а также исходя из мощности производства.

2 этап. Построение бюджета производства исходя из ресурсов компании так, чтобы объем соответствовал плану продаж и формировал необходимые запасы.

3 этап. Планирование запасов, определяемых с учетом целесообразности наличия запасов по факторам, влияющим на спрос (сезонность).

4 этап. Составление сметы коммерческих расходов, привязанных к объему продаж.

5 этап. Составление сметы административно-управленческих расходов, связанных и с бюджетом производства и с продажами (например, при сдельно-премиальной системе ФОТ).

6 этап. Объединение доходов и расходов, определение финансового результата.

В бюджете доходов и расходов принято выделять доходную и расходную составляющие с детализацией на внутренние статьи. Подход к постатейному делению может быть любым, исходя из видов деятельности или структуры компании. Дополнительная подробная детализация возможна по видам продукции, производимым работам. Степень детализации компания определяет сама.

Образец бюджета доходов и расходов предприятия на законодательном уровне не разработан. Стандартный шаблон представляет собой постатейные

позиции из доходов, расходов и прибыли, поэтому за основу возьмем официальный отчет о финансовых результатах.

Доходная часть бюджета доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» включает:

- выручку от основной деятельности;
- прочие доходы, не относящиеся к основной (это может быть аренда, реализация основных средств, реализация права требования до наступления срока платежа по договорам цессии с дисконтом, положительные курсовые разницы от операций с валютой и др.).

Расходная часть включает:

- себестоимость продаж – прямые затраты, зарплата производственно-технического персонала и т. п.;
- коммерческие расходы (доставка, хранение, реклама, посреднические комиссии и др.);
- управленческие расходы (расходы на администрацию: заработная плата директора, амортизация офисного оборудования, консультационные услуги и др.);
- прочие расходы (проценты, штрафы, курсовые разницы и др.).

В отчете о финансовых результатах содержатся еще такие статьи: «Доходы от участия в других организациях», «Проценты к получению», «Проценты к уплате». В бюджете доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» указанные статьи не планируются в связи с отсутствием оснований. Компания не является учредителем, займы под проценты не выдавала и не имеет коммерческих кредитов и займов. Имеющиеся у предприятия долгосрочные и краткосрочные займы получены от учредителя по договорам беспроцентных займов.

Бюджетирование доходов и расходов осуществляется отдельно, после чего результаты объединяют в таблице. Целью бюджета доходов и расходов выступает планирование прибыли.

Установим следующие параметры и сформируем бюджет доходов и расходов для ООО «Партнер Регион сервис Виразж» на 2023 г.

Рост выручки запланирован на 40% с учетом и роста цен, и физического объема продаж.

Увеличение себестоимости продаж запланировано на 35%.

Коммерческие расходы запланированы на уровне 10% от себестоимости продаж.

Управленческие расходы – 30% от себестоимости продаж.

Прочие доходы – 10% от выручки.

Прочие расходы – 11% от себестоимости продаж.

Налог на прибыль – 20% от прибыли до налогообложения.

В бюджете доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» на 2023 г. предполагается, что прибыль в бухгалтерском и налоговом учете компании совпадает.

Бюджет доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 — Бюджет доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж»

Бюджетная статья	Факт 2022 г.	План 2023 г.	Абсолютное изменение, (+ -)	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	22232	31125	8893	140
Себестоимость продаж, тыс. руб.	11487	15507	4020	135
Валовая прибыль, тыс. руб.	10745	15617	4872	145,3
Коммерческие расходы, тыс. руб.	1988	1551	-437	78,0
Управленческие расходы, тыс. руб.	11054	4652	-6402	42,1
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-2297	9414	11711	-
Прочие доходы, тыс. руб.	6684	3112	-3572	46,6
Прочие расходы, тыс. руб.	6531	1706	-4825	26,1
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-2144	10821	12965	-
Налог на прибыль, тыс. руб.	121	2164	2043	1788,6
Чистая прибыль, тыс. руб.	-2265	8657	10922	-382,2
Рентабельность продукции, %	93,5	100,7	7	107,7
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	-10,3	30,2	41	-
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	-0,1	27,8	28	-

Сформированный нами бюджет доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» на 2023 г. предполагает рост выручки на 40%, значительное сокращение коммерческих и управленческих расходов – на 22% и на 57,9% соответственно и в итоге получение чистой прибыли в размере 8 657 тыс. руб.

У компании увеличится собственный капитал и соответственно повысится финансовая устойчивость.

При заданных плановых параметрах рентабельность продаж по чистой прибыли составит 27,8%, что характеризует деятельность как весьма прибыльную и эффективную.

Предложенные мероприятия позволят ООО «Партнер Регион сервис Виразж» повысить свою надежность, финансовую стабильность и состоятельность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объектом исследования выпускной квалификационной работы выступило ООО «Партнер Регион сервис Виразж», производящее пивную продукцию.

В первой главе изучены теоретические аспекты анализа доходов и расходов организации.

Установлено, что показатели доходов и расходов организации составляют основу для расчета показателей финансовых результатов, которые характеризуют абсолютную эффективность деятельности организации.

В экономической литературе существуют различные точки зрения на трактовку понятия «доход». По результатам рассмотрения понятия «доходы» можно сделать вывод, что доходы коммерческой организации представляют собой увеличение активов или уменьшение обязательств, которые вызваны обычной хозяйственной деятельностью и приводят к увеличению собственного капитала. Кроме того, это денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный период. Доход предприятия - это финансовые ресурсы, которые формируются в результате производства и реализации товаров, обеспечивают кругооборот основного и оборотного капитала.

Осуществление доходов коммерческой организацией невозможно без осуществления расходов. Под «расходами» организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации.

Изучены методические подходы к анализу доходов и расходов. В процессе анализа доходов и расходов исследуется их состав, структура и динамика за определенный период времени, подводятся итоги анализа, приводятся основные выводы. На заключительном этапе осуществляется

разработка практических предложений и рекомендаций по результатам проведенного анализа, а также обосновываются пути оптимизации доходов и расходов организации.

Рассмотрены направления увеличения доходов и снижения расходов в организации. Именно с их применением появляется возможность увеличения уровня получаемой организацией прибыли, как основной цели функционирования. А значит, у предприятия повышается уровень финансового состояния и финансовой устойчивости, обеспечивая ему дальнейшие конкурентные преимущества для деятельности и существования на рынке.

Во второй главе проведен анализ доходов и расходов ООО «Партнер регион сервис Виразж».

Дана организационно-экономическая характеристика компании. Выявлено, что основным видом деятельности организации является производство пивной продукции.

Изучена организационная структура управления ООО «Партнер регион сервис Виразж», которая имеет линейный тип, базируется на вертикальном разделении управленческого труда и приводит к управлению по уровням.

Проведен анализ динамики финансовых результатов и экономических показателей, характеризующих эффективность деятельности организации.

Полученные результаты свидетельствуют о расширении бизнеса и характеризуются ростом выручки в 2022 г. в 2,8 раза относительно уровня 2020 г. или на 14 249 тыс. руб.

Эффективность деятельности характеризуется ростом производительности труда персонала в 2022 г. на 5814,1 тыс. руб. или в 4,64 раза относительно 2020 г.

Анализ доходов показал, что значительную часть в общем объеме доходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» в 2020-2022 гг. занимают доходы от обычных видов деятельности (выручка). Так, их удельный вес в 2020 г. составлял 99,99%, а к 2022 г. несколько снизился до уровня 76,9%.

Значит, основной бизнес компании по-прежнему превалирует.

Коэффициентный анализ показателей доходов свидетельствует, что из всех показателей наиболее критичной является достаточность выручки для покрытия расходов. Величина ниже 1 свидетельствует об убыточности основной деятельности. Кроме того отмечается низкая подконтрольность расходов компании.

Чувствительность к изменению текущих активов и капитала показывает достаточную эффективность используемых ресурсов. Вовлечение в оборот новых оборотных активов положительно влияет на рост их отдачи.

В тоже время наблюдается превышение расходов по обычной деятельности над доходами, что привело к получению убытков, величина которых увеличилась к 2022 г. до 2 297 тыс. руб.

С учетом прочих доходов и расходов и налога на прибыль организация получила чистый убыток, который также увеличился к 2022 г. до -2 265 тыс. руб., т. е. на 443 тыс. руб. относительно 2020 г.

Отметим, что сальдо прочих доходов и расходов в 2022 г. было положительным, составило 153 тыс. руб. и не оказало отрицательного влияния на итоговый финансовый результат.

Следует обратить внимание, что несмотря на полученный в бухгалтерском учете убыток до налогообложения, в налоговом учете компания получила прибыли. Налог на прибыль в соответствии с декларацией по налогу на прибыль в 2022 г. составил 121 тыс. руб.

Данный факт объясняется разницей учета расходов в бухгалтерском учете и в целях налогообложения. Установлено, что в организации были понесены расходы, не учитываемые в целях налогообложения, поэтому в бухгалтерском учете сформировался убыток, а в налоговом учете – прибыль.

Сделан вывод, что ООО «Партнер регион сервис Виразж» в рассматриваемом периоде развивается, однако имеет убытки и угрозу финансовой устойчивости.

Результаты анализа доходов и расходов показали, что у ООО «Партнер Регион сервис Виразж» в 2020-2022 гг. была валовая прибыль, величина которой имеет динамику к росту. Так, к 2022 г. валовая прибыль выросла в 6,4 раза по сравнению с 2020 г.

Рентабельность продукции имеет тенденцию значительного роста от 26,6% в 2020 г. до 93,5% в 2022 г.

Под влиянием значительной величины управленческих расходов компания получила убыток от продаж.

Таким образом, у предприятия в течение 2020-2022 гг. была валовая прибыль, однако общий объем расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» превышает объем доходов, это свидетельствует об отрицательном финансовом результате компании и ставит ее в достаточно сложное финансовое положение.

Основной причиной сложившейся ситуации, с нашей точки зрения, является то, что управленческие расходы оказались сопоставимыми с основными тратами. Это свидетельствует о неграмотном управлении и распределении ресурсов компании и является тревожным моментом, а также требует дальнейшего более детального анализа с целью выявления резервов для снижения расходов на сбыт и управление.

В третьей главе даны рекомендации по совершенствованию анализа доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж»

Рекомендуем руководству предприятия проводить факторный анализ доходов и расходов в целях выявления причин высоких расходов, резервов их снижения и повышения доходов.

Наблюдаем весьма нерациональную структуру себестоимости продаж по экономическим элементам, где большая доля принадлежит прочим затратам, что является экономически нецелесообразным.

Проведенный нами факторный анализ доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» позволил установить основную причину убытков компании – неоправданно высокие управленческие

расходы, которые сопоставимы с производственными и свидетельствуют о нерациональной структуре расходов по основной деятельности, а также о неграмотном использовании ресурсов компании.

С целью контроля текущих расходов и прогнозирования будущих вложений предложен такой финансовый инструмент, как бюджетирование.

Разработан бюджет доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» на 2023 г.

Сформированный бюджет доходов и расходов ООО «Партнер Регион сервис Виразж» на 2023 г. предполагает рост выручки на 40%, значительное сокращение коммерческих и управленческих расходов – на 22% и на 57,9% соответственно и в итоге получение чистой прибыли в размере 8 657 тыс. руб.

У компании увеличится собственный капитал и соответственно повысится финансовая устойчивость.

При заданных плановых параметрах рентабельность продаж по чистой прибыли составит 27,8%, что характеризует деятельность как весьма прибыльную и эффективную.

Предложенные мероприятия позволят ООО «Партнер Регион сервис Виразж» повысить свою надежность, финансовую стабильность и состоятельность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.05.2022 г.) // Собрание законодательства РФ. - 2000. - №2. - ст. 3340.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 25.02.2022 г.) // Собрание законодательства РФ. - 1994. - №32. - ст. 3301.

3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 6.12.2011 г. №402-ФЗ. (в ред. 30.12.2021 г.) // Собрание законодательства РФ. - 2011. - №50. - Ст. 7344.

4. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 8.02.1998 г. №14-ФЗ. (в ред. 25.02.2022 г.) // Собрание законодательства РФ. - 1998. - №7. - Ст. 785.

5. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» ПБУ 9/99 : Приказ Минфина России от 06.05.1999 №32н (ред. 6.04.2015 г.) // Российская газета. - 1999. - №24

6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» : Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №33н (ред. 6.04.2015 г.) // Российская газета. - 1999. - №24

7. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет. - Москва : Финансы и статистика, 2018. - 536 с.

8. Брыкина, Е. А. Особенности анализа прибыли предприятия / Е. А. Брыкина, И. В. Гелета // Аллея науки. - 2018. - №8. - С. 521-524.

9. Выскребенцева, А. С. Учет доходов и анализ источников доходов в учреждении культуры / А. С. Выскребенцева // Инновационная экономика : материалы IV Междунар. науч. конф. - Казань : Бук, 2017. - С. 48-52.

10. Ганюта, О. Н. Проблемы финансового анализа доходов и расходов в организации / О. Н. Ганюта, А. В. Вахитов // Аллея науки. - 2019. - № 2. - С. 439-442
11. Герасимова, Л. Н. Особенности формирования доходов и расходов компании / Л. Н. Герасимова // Аудит и финансовый анализ - 2018. - № 2. - С. 36-38.
12. Дарьина, О. С. Методология анализа и учета доходов и расходов на предприятии / О. С. Дарьина // Молодой ученый. - 2017. - № 11. - С. 102-103
13. Дергачева, Е. Е. Анализ доходов и расходов в формировании финансовых результатов в коммерческой организации / Е. Е. Дергачева // Экономика и жизнь. - 2017. - № 11 - С. 66-68
14. Ермакова, К. Л. Анализ управления издержками на предприятии / К. Л. Ермакова, К. В. Штоколова, А. Р. Тусаева // Современные научные исследования и инновации. - 2018. - № 1. - С. 17-23.
15. Закурдаева, А. И. Экономическое понятие доходов и расходов предприятия / А. И. Закурдаева, О. С. Дьяконова // Молодой ученый. - 2018. - №49. - С. 347-349.
16. Запорожцев, А. В. Системный подход к управлению доходами организации / А. В. Запорожцев // Фундаментальные исследования. - 2017. - №7. - С. 30-34
17. Зятикова М.Г. Доходы предприятия и их повышение // Фундаментальные и прикладные исследования молодых ученых. - 2018. - С. 593-595.
18. Ивлева, Г. С. Инновационные методы расчетов доходов и расходов в организации / Г. С. Ивлева // Вектор экономики. - 2018. - № 2. - С. 9-13
19. Калмыкова, Я. Н. Сущность прибыли и пути ее повышения на предприятии / Я. Н. Калмыкова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2017. - № 11. - С. 114-118.
20. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. - Москва : Проспект, 2017. - 1103 с.

21. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 347 с.
22. Кузнецова, А. Д. Пути снижения расходов организации / А. Д. Кузнецова // Гуманитарные научные исследования. - 2017. - № 1. - С. 27-33.
23. Кутернега, Ю. Е. Пути повышения прибыли предприятия в современных условиях / Ю. Е. Кутернега // Символ науки. - 2017. - №4. - С. 119-121
24. Муха, К. Д. Стратегическое управление доходами предприятия / К. Д. Муха // Молодой ученый. - 2019. - № 52. - С. 384-387.
25. Никонов, В. А. Понятия и виды доходов и расходов коммерческой организации / В. А. Никонов // Economics. - 2019. - №3. - С. 54-57.
26. Ожигина, А. А. Управление доходами и расходами современного предприятия / А. А. Ожигина // Молодой ученый. - 2021. - №51. - С. 107-109.
27. Панфилова, Е. А. Учет и анализ доходов и расходов в организации / Е. А. Панфилова // Молодой ученый. - 2020. - № 17. - С. 364-368.
28. Панкратова, А. П. Анализ финансовых результатов деятельности организации / А. П. Панкратова, В. Н. Цыганкова // Современные научные исследования и инновации. - 2019. - № 5. С. 45-49.
29. Рошупкина, Т. С. Источники и методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации / Т. С. Рошупкина, Н. Н. Никитина // Инновационная экономика. - 2019. - №5. - С. 172-175.
30. Румянцева, Е. Е. Экономический анализ : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.Е. Румянцева. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 381 с.
31. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2020. - 608 с.
32. Садиков, И. Р. Современные пути управления доходами и расходами организации / И. Р. Садиков // Инновации. Наука. Образование. - 2021. - №32. - С. 64-67.

33. Соколова, С. В. Экономика организации: учебник / С. В. Соколова. - М.: Academia, 2017. - 128 с.
34. Смолина Л.А. Пути повышения доходов и снижения расходов предприятия // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита.. - 2020. - С. 192-196.
35. Тюрин, С. Б. Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия / С. Б. Тюрин, А. Д. Бурыкин // БИСТ. - 2019. - №1. - С. 37-45.
36. Хохлачева А.Н. Пути роста доходов и увеличения прибыли предприятия в современных условиях // Финансовая система новой эпохи: перспективы развития. Актуальные проблемы и приоритетные инновационные направления развития современной науки. - 2017. - С. 58-60.
37. Червань, Л. А. Экономическое содержание и виды доходов и расходов коммерческого предприятия / Л. А. Червань // Инновационная наука. - 2018. - №3. - С. 77-81.
38. Чечевицына, Л. Н. Экономика организации : учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е. В. Хачадурова. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2017. - 382 с.
39. Шадрина, Г. В. Экономический анализ : учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. В. Шадрина. - Москва : Юрайт, 2019. - 431 с.
40. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа: учебно-методическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. А. Козельцева. - М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2020. - 200 с.
41. Экономика организации : учебник и практикум для академического бакалавриата / Под ред. Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. - Москва : Издательство Юрайт, 2018. - 361 с.
42. Экономика предприятия : учебник / Под ред. В. И. Гришина, Я. П. Силина. - Москва : КНОРУС, 2019. - 472 с.