

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономического анализа, статистики и финансов

Допустить к защите

И.о. заведующего кафедрой
д-р экон. наук, проф.
_____ Л.Н. Дробышевская
_____ 2020 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «СИРИУС»)

Работу выполнила _____ К.Г. Гукасян
(подпись, дата)

Направление подготовки _____ 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль) _____ Финансы и кредит

Научный руководитель
к.э.н., доцент _____ А.И. Тимченко
(подпись, дата)

Нормоконтролер
к.э.н., доцент _____ И.В. Рындина
(подпись, дата)

Краснодар
2020

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы управления доходами и расходами предприятия.....	6
1.1 Понятие и классификация доходов и расходов предприятия.....	6
1.2 Методические подходы к анализу доходов и расходов организации.....	13
1.3 Информационная основа анализа доходов и расходов.....	24
2 Анализ доходов и расходов ООО «Сириус».....	31
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Сириус»...	31
2.2 Структурно-динамический анализ доходов и расходов.....	35
2.3 Факторный анализ доходов и расходов	41
2.4 Анализ эффективности деятельности предприятия	50
3 Направления совершенствования управления доходами и расходами ООО «Сириус».....	59
Заключение.....	72
Список использованных источников.....	76
Приложение Бухгалтерская отчетность ООО «Сириус».....	81

ВВЕДЕНИЕ

Независимо от того, какой профиль предприятия, в процессе деятельности всегда происходит формирование его доходов и расходов. Именно эти аспекты наиболее важны для всех заинтересованных сторон – собственников предприятия, сотрудников, государства, поскольку успешное их формирование и правильное планирование позволяют всем участникам производственной деятельности в конечном итоге достичь своих финансовых целей – в первую очередь увеличения благосостояния и качества жизни, получения прибыли.

Правильный учет и анализ доходов и расходов важен для отражения деятельности предприятия. Доходы и расходы предприятия влияют на финансовый результат предприятия, так как целью любого предприятия является получение прибыли, это и обуславливает актуальность выбранной темы.

Возрастающее число публикаций и научных работ по рассматриваемой проблематике еще раз подтверждает актуальность темы исследования. Так данный вопрос нашёл своё отражение в трудах таких исследователей, как: Крылова Э.И., Колчина Н.В., Стоянова Е.С., Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Гусев С.А., Ефимова О.В. и многих других.

В настоящее время существует уже большое количество отечественных работ, использующих различные подходы к идентификации феномена управления доходами и расходами предприятия. Наибольшего внимания в контексте рассматриваемой темы заслуживают исследования Герасина А.Н., Бузова В.А., Философова Т.Г.

Однако анализ вышеуказанных источников показал, что авторы недостаточно уделили внимания практическим аспектам управления доходами и расходами предприятия. Это и предопределило объект и предмет исследования, а также его цель и задачи.

В качестве объекта исследования было выбрано общество с ограниченной ответственностью «Сириус». Предметом исследования являются финансово-экономические отношения, возникающие в процессе управления доходами и расходами предприятия.

Цель работы – рассмотрение методических и практических аспектов управления доходами и расходами предприятия, а также разработка направлений совершенствования управления доходами и расходами ООО «Сириус».

В соответствии с указанной целью предполагается решение следующих задач:

- рассмотреть теоретические основы управления доходами и расходами предприятия, в том числе:
- изучить понятия и классификации доходов и расходов предприятия;
- рассмотреть методические подходы к анализу финансовых результатов хозяйственной деятельности организации;
- провести вертикальный и горизонтальный анализ доходов и расходов ООО «Сириус»;
- провести факторный анализ доходов и расходов;
- провести анализ финансовой эффективности ООО «Сириус»;
- разработать направления совершенствования управления доходами и расходами ООО «Сириус».

Теоретико-методологическую основу исследования составляют труды отечественных учёных по проблеме политики поддержки среднего бизнеса по оптимизации управления доходами и расходами. При написании работы была изучена учебная и научная литература по финансовому менеджменту и анализу хозяйственной деятельности следующих авторов: Ю.А. Бабаева, М.И. Баканова, А.А. Ветрова, Л.Т. Гиляровской, В.В. Ковалева, Н.П. Кондракова, Г.А. Николаевой, В.В. Паляя, В.Ф. Паляя, Н.А. Русак, Г.В. Савицкой, Т.С. Сергеевой, А.Д. Шеремета и др.

В работе были использованы следующие методы исследования: статистический, табличный, сравнительный анализ, метод экономического анализа.

Цель и задачи исследования определили структуру выпускной квалификационной работы, которая состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников. В первой главе рассмотрены теоретические основы управления доходами и расходами предприятия, во второй – проведен анализ доходов и расходов, прибыли и рентабельности ООО «Сириус» в динамике за три года, в третьей – сформулированы общие выводы по результатам проведенного анализа и определены основные направления совершенствования управления доходами и расходами ООО «Сириус».

1 Теоретические основы управления доходами и расходами предприятия

1.1 Понятие и классификация доходов и расходов предприятия

Доходы и расходы – факты хозяйственной жизни, измеряющие финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия с экономической и бухгалтерской точек зрения.

Доход с экономической точки зрения – это поступление средств в распоряжение предприятия. Доход – чрезвычайно распространенное, широко применяемое и в то же время крайне многозначное понятие, употребляемое в разнообразных значениях. В широком смысле слова обозначает любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Доход компании можно характеризовать как увеличение ее активов или уменьшение обязательств, приводящие к увеличению собственного капитала. В валовой доход предприятия принято включать выручку, денежные поступления от продажи товаров и услуг, выполнения работ, от продажи имущественных ценностей, проценты, получаемые за счет предоставления денег в кредит, и другие денежные и материальные поступления. Часто употребляемое словосочетание «чистый доход» представляет разность между общим, валовым доходом и затратами материальных ресурсов. В еще более узком смысле чистый доход ассоциируется с прибылью [36].

Расход – это выбытие денежных средств или активов из распоряжения предприятия. Таким образом, с экономической точки зрения расход является каким-либо уменьшением актива предприятия.

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) [2].

На законодательном уровне доходами организации не признаются поступления от других юридических и физических лиц:

- 1) сумма налога на добавленную стоимость, налога с продаж, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей,
- 2) по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента (стороны в договоре комиссии), принципала (лица, от имени которого действует агент при заключении договора) и т.п.,
- 3) в порядке предварительной оплаты товаров, услуг, продукции, работ,
- 4) авансов в счет оплаты товаров, услуг, продукции, работ,
- 5) задатка,
- 6) в залог (если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю),
- 7) в погашение кредита или займа, предоставленного заемщику [2].

В зависимости от характера, условия получения и направления деятельности организации доходы подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности,
- прочие поступления (Рисунок 1).

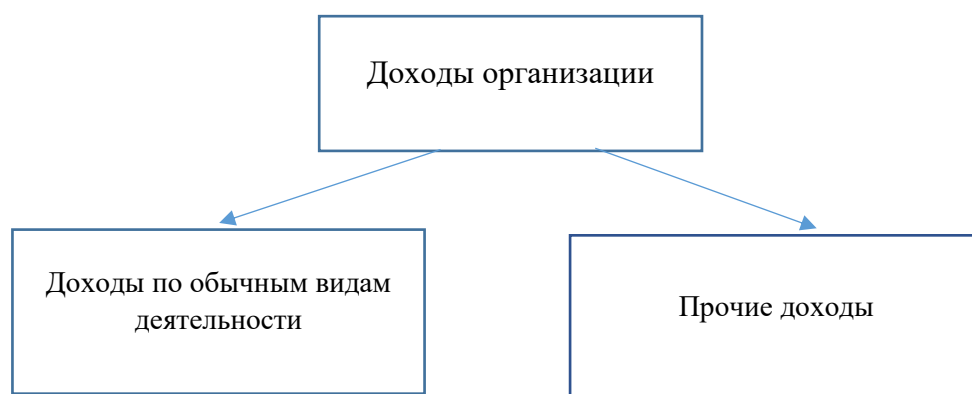


Рисунок 1 – Доходы организации

К доходам по обычным видам деятельности можно отнести доходы, связанные непосредственно с основной уставной деятельностью предприятия:

- выручка от продажи товаров или продукции;
- поступления от выполнения работ или оказания услуг;
- дебиторская задолженность;
- арендная плата – выручка от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, если этот вид деятельности считается основным;
- лицензионные платежи (включая роялти) – поступления от предоставления временного пользования прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, если этот вид деятельности считается основным (за пользование объектами интеллектуальной собственности);
- поступления от участия в уставных капиталах других организаций, если это является уставной деятельностью.

Прочие доходы включают:

- плату за временное пользование активами организации;
- плату за патенты на изобретения и иную интеллектуальную собственность;
- поступления, обусловленные участием в уставных капиталах сторонних организаций;
- прибыль, полученную организацией в результате совместной деятельности;
- поступления от реализации основных средств и прочих активов;
- проценты к получению за предоставление денежных средств предприятия в пользование, проценты за использование банком денег, находящихся на счете компании;
- штрафы, пени и неустойки за нарушение договорных условий;
- активы, которые получены безвозмездно;

- поступления в виде возмещения причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- кредиторскую и депонентскую задолженности с истекшим сроком исковой давности;
- курсовые разницы;
- дооценку активов, кроме внеоборотных;
- поступления, в результате форс-мажорных обстоятельств хозяйственной деятельности предприятия [25].

Доходы также классифицируются в зависимости от деятельности организации:

- доход от основной деятельности в виде выручки от реализации продукции, работ или услуг;
- доход от инвестиционной деятельности в виде финансового результата от реализации внеоборотных активов и ценных бумаг;
- доход от финансовой деятельности в виде результата от размещения облигаций и акций компании.

В соответствии со ст. 248 Налогового кодекса РФ доходы подразделяются на две группы:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав;
- внереализационные доходы [1].

Расходы организации – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению собственников имущества фирмы [2].

Затраты, связанные с осуществлением капитальных и финансовых вложений, и непроизводственные затраты не относятся к расходам организации.

Расходы предприятия признаются при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота,

- сумма расходов может быть определена,
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации (т.е. когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи активов).

Если в отношении любых расходов организации не исполнено хотя бы одно из указанных условий, то в учете эти расходы признаются дебиторской задолженностью [2].

Расходы подлежат признанию независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы и от формы осуществления расхода (денежной, натуральной и иной).

В соответствии с допущением временной определенности фактов хозяйственной деятельности расходы признаются в том отчетном периоде, в котором совершены, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления.

Если организацией принят порядок признания выручки после поступления денежных средств и иной формы оплаты, то и расходы признаются после осуществления погашения задолженности.

Расходы признаются в отчете о финансовых результатах:

- с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов),
- путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем,
- по расходам, признанным в отчетном периоде, когда по ним становится определенным неполучение экономических выгод или поступление активов,
- независимо от того, как они принимаются для целей расчета налогооблагаемой базы,

– когда возникают обязательства, не обусловленные признанием соответствующих активов.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направления деятельности организации подразделяются на следующие виды:

- 1) расходы по обычным видам деятельности;
- 2) прочие расходы [25].

Прочие расходы не учитываются на счетах учета затрат на производство.

Расходы по обычным видам деятельности – это расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также приобретением и продажей товаров:

- затраты, непосредственно связанные с производством продукции (выполнение работ, оказанием услуг),
- затраты на подготовку к производству продукции,
- затраты по обслуживанию основного производственного процесса,
- затраты на управление производством,
- затраты на подготовку кадров и природоохранные мероприятия,
- затраты на отчисления в государственные внебюджетные фонды,
- затраты на восстановление основных средств и нематериальных активов в виде амортизационных отчислений,
- налоги, сборы и обязательные отчисления, производимые за счет себестоимости в соответствии с законодательством,
- коммерческие и управленческие расходы.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды и прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, а также участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности

считаются расходы, осуществление которых связано с указанными видами деятельности. Если указанные виды деятельности не являются предметом деятельности организаций, то расходы по осуществлению этих видов деятельности относятся к прочим расходам.

Расходы предприятия делят на четыре типа:

1) Материальные. Это ресурсное обеспечение предприятия. В него входит стоимость приобретаемых материалов, сырья, полуфабрикатов, услуг сторонних компаний, например, доставляющих изделия на склад хозяйствующего субъекта, выполняющих роль посредников при закупках товара.

2) Расходы на оплату труда. Это совокупность финансовых затрат на заработную плату, оплату отпусков, больничных листов, выдачу премий, компенсации проезда, проживания, питания и т.д. В эту категорию относится НДФЛ, начисляемый на доходы работников, и страховые взносы. В нее не принято включать матпомощь, декретные, дивиденды сотрудникам, владеющим акциями компании.

3) Амортизация. Руководство предприятия имеет право самостоятельно выбирать метод амортизации и закреплять его в учетной политике.

4) Прочие расходы. Это иные затраты, не попавшие в предыдущие категории. Например, проценты за обслуживание привлеченных кредитов и займов, материальная помощь работникам, оплата канцелярских товаров в офис и т. д.

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы [3].

В зависимости от способов распределения затрат между видами продукции расходы подразделяются на прямые и косвенные. Под прямыми расходами понимаются расходы, связанные с производством отдельных видов продукции, которые могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость продукции. К косвенным относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы, услуги вспомогательного производства и др.

Расходы могут подразделяться по признаку периодичности возникновения на постоянные и единовременные.

По степени агрегирования расходы делятся на одноэлементные и комплексные.

В зависимости от связи с технологическим процессом расходы делятся на основные и накладные.

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

Все денежные расходы предприятия группируются по трем признакам: расходы, связанные с извлечением прибыли; расходы, не связанные с извлечением прибыли; принудительные расходы.

1.2 Методические подходы к анализу доходов и расходов организации

Анализ доходов и расходов организации проводится по данным Формы №2 «Отчет о финансовых результатах» в которой содержится информация обо всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды.

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

В аналитической практике применяется несколько методов, которые используются при анализе любой формы отчетности: вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ показателей, расчет финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ. В оценке качества прибыли боль-

шое значение придают бухгалтерским методам. В прогнозировании финансовых результатов используются методы статистики. При горизонтальном анализе доходов и расходов изучаются абсолютные изменения объемов доходов и расходов и темпы роста показателей, анализируются причины изменений с помощью качественных методов экономического анализа. При вертикальном анализе соответствующих статей формы № 2 рассчитывается удельный вес различных частей доходов и расходов в итоге по виду доходов (расходов), а также доля доходов (расходов) обычных и прочих доходов (расходов) организации.

Так, Г.В. Савицкая считает, что к стандартным методам анализа отчетности относятся горизонтальный и вертикальный анализ формирования финансовых результатов, который выполняется в аналитических таблицах с помощью относительных показателей динамики, показателей структуры и динамики структуры [39]. Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках - это анализ структуры формирования финансовых результатов в сравнении с предыдущим периодом. Горизонтальный анализ направлен на изучение темпов роста (прироста) показателей, который объясняет причины изменений в их структуре. Трендовый анализ возможен при наличии сопоставимых данных за несколько лет, что предполагает длительный период функционирования организации, стабильность методов бухгалтерского учета устоявшиеся формы бухгалтерской отчетности, возможность учитывать влияние инфляции на бухгалтерские показатели. Доходы, являются важнейшими показателями деятельности предприятия. Они оказывают влияние на конечный результат - получение прибыли. Анализ доходов и расходов целесообразно начинать с сопоставления данных отчетного периода с данными предыдущего по всем видам доходов формы №2 «Отчет о финансовых результатах»: выручка от продаж, проценты к получению, операционные доходы, внереализационные доходы, доходы от участия в других организациях. В результате этого сопоставления, возможно, выявить изменение величин доходов и причин их снижения или увеличения. Чтобы оценить влияние различных факторов на формирование

доходов необходимо провести анализ структуры доходов. И.А. Либерман определяет структуру доходов как долю, которую составляет тот или иной доход в общих доходах [25]. Расчет структуры производится по следующей формуле (1):

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

где

D – доля определенного вида дохода, %;

D_i – доходы от вида деятельности;

D – общие доходы.

Анализ структуры доходов показывает, какой вид деятельности приносит большую часть дохода. Для оценки влияния каждого вида дохода используется индексный метод. Наибольший удельный вес в доходах организации занимает выручка от продажи выпускаемой продукции, работ, услуг. Оценку влияния факторов на динамику доходов можно провести двумя методами: Индексным методом формула (2) и (4):

$$I = a \cdot q_1 m_0 / q_0 m_0 \quad (2)$$

Методом абсолютных разниц формула (3) и (5):

$$D_a = q_1 m_0 - q_0 m_0 \quad (3)$$

$$I_m = m \cdot q_1 m_1 / q_1 m_0 \quad (4)$$

$$D_m = q_1 m_1 - q_1 m_0 \quad (5)$$

где

a – индекс доходов в зависимости от изменения объемов выручки;

д – индекс доходов в зависимости от изменения цен на продукцию, д услуги;
q1 – выручка от продаж в отчетном периоде;
q0 – выручка от продаж в предыдущем отчетном периоде;
m0 – средняя цена в предыдущем периоде;
m1 – средняя цена в отчетном периоде.

Исходя, из проведенного анализа необходимо сделать вывод о положительном или отрицательном характере динамике доходов. За счет чего произошло их увеличение или снижение. Проведение анализа динамики, состава и структуры доходов и расходов организации углубляется с помощью коэффициентных методов, характеризующих степень эффективности использования (расходования) этих средств, исходя из данных. Рассчитываются следующие коэффициенты: рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность расходов; доля выручки от продаж на 1 руб. доходов; доходы на 1 руб. активов; доходы на 1 руб. расходов. Углубленный анализ коэффициентов проводится в случаях их резкого или систематического изменения в динамике. В этих случаях для выявления количественного влияния различных факторов на результативный показатель используются методы факторного анализа. Факторный анализ позволяет найти реальные пути изменения ситуации в пользу предприятия. После анализа структуры, состава и динамики доходов необходимо провести углубленный анализ с помощью следующих коэффициентов.

Первый коэффициент – это рентабельность продаж. Данный коэффициент рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к выручке от продаж умноженный на 100%.

Второй – выручка от продаж. Данный показатель рассчитывается как отношение выручки от продаж на 1 руб. доходов к доходам умноженный 100%.

Третий – это доходы, рассчитываются как отношение доходов на 1 руб. активов к среднегодовой стоимости активов умноженной на 100%.

После анализа структуры и динамики расходов необходимо провести анализ с помощью коэффициентов перечисленных ниже.

Первый коэффициент – это рентабельность расходов. Данный показатель рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к расходам умноженный на 100%.

Второй – это доходы. Рассчитывается путем отношения доходов на 1 руб. расходов к расходам и умноженный потом 100%.

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

Анализ прибыли организации – это исследование полученной предприятием прибыли или убытка за период как в абсолютной величине, так и в виде коэффициентов относительно других финансовых показателей [48].

Существует значительное количество методик осуществления анализа финансовых результатов деятельности предприятий, разработанных отечественными исследователями.

Практика финансового анализа уже выработала основные методы чтения финансовых отчетов и приемы анализа, которые применяются во всех разработанных методиках анализа финансовых результатов.

Существует шесть основных методов:

- горизонтальный анализ (временной) – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

- вертикальный (структурный) – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на

результат в целом;

- трендовый – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов;

- относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или разных форм отчетности;

- сравнительный (пространственный) – сравнение фактических отчетных показателей показателями бизнес-плана фирмы, с показателями работы конкурентов, со среднеотраслевыми и другими внешними показателями;

- факторный – определение влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель отчетности.

Согласно мнению автора Савицкой Г.В. анализ финансовых результатов следует проводить следующим образом [39]:

1) Производится анализ динамики и состава прибыли организации. Для этого автор предлагает классифицировать прибыль следующим образом:

- по видам деятельности предприятия прибыль делится на: прибыль от операционной (основной) деятельности, прибыль от финансовой деятельности и прибыль от инвестиционной деятельности,

- в зависимости от видов деятельности предприятия: прибыль от обычных видов деятельности и прибыль от прочих видов деятельности,

- по экономическому содержанию: бухгалтерская и экономическая прибыль,

- по характеру налогообложения: налогооблагаемая и не облагаемая налогом прибыль,

- по степени учета инфляционного фактора: номинальная прибыль, реальная прибыль, скорректированная на темп инфляции в отчетном периоде;

2) Анализ финансовых результатов от реализации продукции, товаров и услуг. На данном этапе производится факторный анализ прибыли от реализации продукции, работ, услуг в общем, а также от реализации отдельных видов

продукции. Здесь проводится расчет влияния себестоимости продукции, работ, услуг, объема реализации и структуры товарной продукции;

3) Следующим этапом проводится анализ влияния продаж однородной и неоднородной продукции на получение прибыли и определяется зависимость средней цены единицы продукции от определенных факторов (качество реализуемой продукции, рынки ее сбыта, сроки реализации, уровень инфляции и т.д.);

4) Далее анализируются прочие доходы и расходы предприятия. Определяется динамика, состав и структура, а также влияние различных факторов на изменение величины доходов и расходов;

5) Анализируются показатели рентабельности предприятия. На данном этапе происходит расчет таких показателей, как: рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность совокупных активов. Также здесь производится факторный анализ показателей рентабельности в целом по предприятию и по каждому виду продукции.

Достоинствами методики является детальное описание этапов анализа финансовых результатов, возможность проведения подробного анализа показателей рентабельности, порядка их расчета и анализа, а также возможность проведения сравнительного анализа как с предшествующими периодами, так и с конкурентными организациями. Недостатком данного метода является трудоемкость работы, вызываемая множественностью показателей.

Шеремет А. Д. предлагает осуществлять анализ финансовых результатов тремя этапами [47]:

- производится анализ доходов организации. На данном этапе анализируется динамика и структура доходов организации, объем производства и продажи продукции, определяется влияние использования производственных ресурсов на объем продаж, а также объема продаж на прибыль от продаж;

- затем производится анализ расходов и себестоимости. Производится анализ структуры и динамики расходов и анализ формирования себестоимости

продаж. Осуществляется факторный анализ себестоимости и ее влияния на объем продаж;

– анализируются финансовые результаты и рентабельность продаж.

На данном этапе рассматривается формирование показателей прибыли и методы определения условий безубыточности продаж. Анализируется уровень и динамика финансовых результатов и дается оценка влияния инфляции на прибыль от продаж. Производится факторный анализ прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли, производится расчет и анализ рентабельности продаж.

Анализ финансовых результатов предприятия по данной методике начинается с оценки динамики показателей балансовой и чистой прибыли за отчетный период. При этом сравниваются финансовые показатели за прошлый и отчетный периоды, рассчитываются отклонения от базовой величины показателей и выясняется, какие показатели повлияли в наибольшей степени на балансовую и чистую прибыль.

Затем производят количественную оценку влияния на изменение прибыли от реализации продукции следующих основных факторов:

Расчет общего изменения прибыли (ΔP) от реализации продукции представлен в формуле (6):

$$\Delta P = P_1 - P_0 \quad (6)$$

где

P_1 – прибыль отчетного года,

P_0 – прибыль базисного года.

Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (ΔP_1) представлен в формуле (7):

$$\Delta P_1 = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 \quad (7)$$

где

Σp_1q_1 – реализация в отчетном году в ценах отчетного года,

Σp_0q_1 – реализация в отчетном году в ценах базисного года.

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔP_2) представлен в формуле (8):

$$\Delta P_2 = P_0 K_1 - P_0 \quad (8)$$

где

K_1 – коэффициент роста объема реализации продукции, который рассчитывается по следующей формуле (9):

$$K_1 = S_{1,0} / S_0 \quad (9)$$

где

$S_{1,0}$ – фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах базисного периода.

S_0 – себестоимость базисного периода.

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменением в структуре продукции (ΔP_3), представлен в формуле (10):

$$\Delta P_3 = P_0 (K_2 - K_1) \quad (10)$$

где

K_2 – коэффициент роста объема реализации по отпускным ценам, который рассчитывается по следующей формуле (11):

$$K_2 = N_{1,0} / N_0 \quad (11)$$

где

$N_{1,0}$ – реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода,

N_0 – реализация в базисном периоде

Расчет влияния на прибыль изменений от снижения себестоимости продукции (ΔP_4) представлен в формуле (12):

$$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_0. \quad (12)$$

Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔP_5) представлен в формуле (13):

$$\Delta P_5 = S_0 K_2 - S_{1,0}. \quad (13)$$

Достоинством данной методики является то, что здесь большое внимание уделяется изучению источников информации, так как финансовая отчетность отражает эффективность деятельности предприятия.

Недостатком методики Шеремета А. Д., как и методики Савицкой Г. В., является ее трудоемкость, так как анализ предполагает включение множества показателей.

Методика анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности Мельник М. В. подразумевает последовательное выполнение следующих действий [31]:

- анализируется уровень и динамика финансовых результатов путем представления данных за ряд лет. Производится анализ каждого элемента прибыли, что позволяет определить перспективы развития предприятия, поскольку прибыль является источником финансирования текущей и инвестиционной деятельности;

- производится факторный анализ прибыли от продаж, в том числе по видам выпускаемой продукции (работ, услуг). Здесь определяется влияние изменения объема продаж и рентабельности продаж на изменение прибыли от продаж.

– осуществляется факторный анализ чистой прибыли. В результате данного анализа формулируются выводы о влиянии тех или иных факторов на изменение чистой прибыли, а также составляется схема их взаимосвязи.

Достоинством данной методики является применение горизонтального и вертикального анализа каждого элемента прибыли. Данная методика подходит для анализа финансовой отчетности предприятия.

Недостатками методики являются слабая адаптированность к инфляционным процессам, неполноценное рассмотрение показателей рентабельности и процесса расчета различных коэффициентов.

Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, как уже отмечалось выше, является рентабельность. Рентабельность характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятие или иные финансовые операции.

Существует несколько подходов к проведению анализа рентабельности. Одним из подходов является использование приема цепной подстановки как отношения фактической прибыли отчетного периода к базисной себестоимости реализованной продукции и сравнения расчетной величины рентабельности с рентабельностью базисной, определяя при этом изменение рентабельности. Сопоставление отчетной рентабельности с ее расчетной величиной позволяет определить влияние себестоимости на изменение рентабельности за счет прибыли. Другой подход исчисления расчетной рентабельности как отношения финансового результата в базисном периоде к себестоимости реализованной продукции в отчетном периоде.

Существует и третий подход исчислять расчетную величину анализируемого показателя и одним и другим способом и определять среднее значение влияния изучаемых факторов на изменение результативного показателя.

По нашему мнению, предпочтительна классическая методика исчисления расчетной величины рентабельности как отношения фактической прибыли отчетного периода к себестоимости реализованной продукции (величине использованных ресурсов в базисном периоде).

Необходимо также оценить уровень доходов и расходов, их состав, структуру, факторы формирования, используемую методику расчета, соблюдение требований законодательства относительно формирования обязательных резервов, структуру распределения и качество прибыли.

Таким образом, можно сказать, что универсальной методики анализа финансовых результатов не существует, и предприятие должно подобрать ту, которая ему больше подходит исходя из специфики деятельности. Так же стоит отметить, что структура анализа выручки у всех авторов схожа, но применение определенной методики для получения всестороннего анализа недостаточно.

1.3 Информационная основа анализа доходов и расходов

Информационная база анализа доходов и расходов предприятия формируется за счет внешних и внутренних источников информации.

К внешним источникам относятся:

- показатели, которые характеризуют общеэкономическое развитие страны. Система информационных показателей этой группы служит основой анализа и прогнозирования условий внешней среды функционирования предприятия. Это необходимо при разработке комплексной политики управления доходами и расходами, управления прибылью, осуществления инвестиционной деятельности, выявления резервов роста прибыли, ориентируясь на достигнутый уровень среднеотраслевых показателей. К данной группе показателей относятся: чистый доход, национальный доход, ставки налога на прибыль, средние нормы банковского процента, среднеотраслевые нормы прибыли, ставка рефинансирования, данные об инфляции.

- система показателей, характеризующих конъюнктуру рынка, является необходимой для оценки, анализа и принятия решений в области ценовой по-

литики и доходов по операционной деятельности, определения затрат по обслуживанию дополнительно привлекаемого капитала, привлечения капиталов из внешних источников, осуществления краткосрочных финансовых вложений, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений. В состав этих показателей включаются объемы продаж, свободные рыночные ниши, эластичность по цене и доходу, кредитные проценты в зависимости от сумм и сроков предоставления [3].

– система информационных показателей, характеризующих деятельность конкурентов и контрагентов, используется для осуществления оперативного анализа и регулирования отдельных аспектов формирования и использования прибыли. К ним относятся цены на комплектующие, сырье, на продукцию конкурентов, материалы, на товары-заменители, рентабельность хозяйственной деятельности конкурентов и контрагентов [15].

К внутренним источникам информации относятся показатели финансового учета предприятия. Среди этих показателей можно отметить следующие: масса годовой валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. На основе этих показателей осуществляется обобщенный анализ, прогнозирование и текущее планирование прибыли. Источником данной информации являются данные финансовой отчетности. Преимуществом показателей финансовой отчетности является их унификация, что позволяет использовать типовые методики анализа и алгоритмы финансовых расчетов по отдельным вопросам формирования и использования прибыли. Данная информация обеспечивает высокую степень надежности и регулярности сведений, а также сопоставимость с показателями других предприятий. Недостатком финансовой отчетности является обобщенность информации в целом по предприятию, выражение ее только в стоимостных измерителях.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия является неотъемлемой частью информационной основы анализа доходов и расходов предприятия. Бухгалтерский баланс предприятия состоит из двух частей: в первой показываются активы предприятия, во второй – его пассивы. Обе части всегда

сбалансированы: итоговая сумма строк по активу равна итоговой сумме строк по пассиву. По каждой строке баланса предприятия заполняются две графы. В первую графу заносится финансовое состояние на начало отчетного года (вступительный баланс), во вторую – на конец года (заключительный баланс).

Отчет о финансовых результатах, который представляет собой отчет о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности предприятия. Доходы, затраты, прибыли и убытки в отчете о финансовых результатах подразделяются по видам деятельности, функциям (раздел I) и элементам операционных расходов (раздел II).

Отчет о движении капитала. В нем отражаются данные о наличии и движении составляющих капитала:

- уставного (складочного) капитала,
- добавочного,
- резервного,
- фондов накопления и социальной сферы, образуемых в соответствии с учредительными документами и принятой учетной политикой,
- средств целевого финансирования и поступлений и нераспределенной прибыли прошлых лет.

Каждый показатель содержит по четыре графы (с третьей по шестую): «Остаток на начало года» (кредитовое сальдо по соответствующему балансовому счету на начало года), «Поступило в отчетном году» (кредитовый оборот с начала года), «Израсходовано (использовано) в отчетном году» (дебетовый оборот с начала года), «Остаток на конец года».

Отчет о движении денежных средств. Сведения о движении денежных средств представляются в валюте Российской Федерации. В случае наличия (движения) денежных средств в иностранной валюте по каждому ее виду данные каждого расчета, составленного в иностранной валюте, пересчитываются по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату составления бухгалтерской отчетности.

Финансовая отчетность позволяет оценить имущественное состояние, финансовую устойчивость, платежеспособность фирмы и другие результаты, необходимые для обоснования многих решений (например, о целесообразности предоставления или продления кредита, о надежности деловых связей).

По данным отчетности определяются потребности финансовых ресурсов, оценивается эффективность структуры капитала, делаются прогнозы финансовых результатов. Решаются и другие задачи, связанные с управлением финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью.

Основной целью финансовой отчетности является предоставление информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и изменении финансового состояния компании. Отчетность должна содержать информацию о активах и обязательствах компании, о результатах операций, событиях и обстоятельствах, которые изменяют активы и обязательства. Эта информация нужна широкому кругу пользователей при принятии экономических решений. Следует заметить, что задачи, поставленные перед финансовой отчетностью, в различных системах бухгалтерского учета, совпадают [24].

Пользователями финансовой отчетности могут выступать инвесторы, сотрудники компании, кредиторы, поставщики, покупатели, государственные органы и другие члены общества. У всех пользователей имеются различные информационные потребности.

Показатели управленческого учета. Управленческий учет включает не только стоимостные, но и натуральные показатели. Он может быть структурирован в любом разрезе: по центрам ответственности; по видам деятельности; по видам продукции; по видам ресурсов; по регионам деятельности. В процессе построения системы информационного обеспечения анализа и управления прибылью в управленческом учете формируются показатели, отражающие объем деятельности, сумму и состав затрат, сумму и состав получаемых доходов [5].

Нормативно-справочные показатели. Основу этой системы показателей составляют различные нормы и нормативы, разработанные в рамках самого

предприятия – нормативы численности, нормативы затрат времени, нормативы обслуживания, нормативы удельных расходов сырья и материалов и так далее. Эта система показателей дополняется различными справочно-нормативными показателями, действующими в целом по стране или в отрасли: нормы амортизационных отчислений, нормы отчислений прибыли в резервный фонд, ставки налогов, сроки уплаты налогов и так далее.

Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целенаправленную систему информационного обеспечения, ориентированную не только на эффективное текущее и оперативное управление формированием и использованием прибыли, но и на принятие стратегических решений [24].

Законодательной базой определения доходов и расходов предприятия является Налоговый кодекс РФ, содержащий требования к определению доходов и расходов, их классификации, порядку признания и оценке. В настоящее время эффективная организация и ведение бухгалтерского учета невозможны вне взаимосвязи с учетом для целей налогообложения. В сложившейся ситуации одним из направлений совершенствования отечественной теории учета становится изучение различий между бухгалтерским и налоговым учетом.

Положениями главы 25 НК РФ введено понятие налоговых регистров, которые выступают связующим звеном между первичными документами и налоговыми расчетами, с одной стороны, с другой – структурируют бухгалтерскую информацию, что дает значительное количество сведений не только для расчета налогов, но и для различных аналитических процедур.

Информационная база бухгалтерского и налогового учета едина. Отличие состоит в способах и приемах группировки, систематизации, обработки этой информации в соответствии с конкретными целями: достоверным отражением фактов финансово-хозяйственной деятельности организации или корректного исчисления ее налоговых обязательств, согласно установленного порядку.

Для инвесторов отчет о финансовых результатах является наиболее важным документом, чем баланс предприятия, поскольку в нем содержится фактическая информация о том, каких успехов достигло предприятие в течение года и за счет каких факторов; каковы масштабы его деятельности. Отчет дает возможность представления о тенденциях развития предприятия, его финансовых и производственных возможностях не только в прошлом и настоящем, но и в будущем.

По строке 2110 выручка указываются доходы от обычных видов деятельности предприятия. Это выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, связанные с выполнением и оказанием услуг за вычетом стоимости акцизов, налога на добавленную стоимость, экспортных пошлин.

По строке 2120 нужно указать расходы по обычным видам деятельности, выручка от которых отражена по строке 2110 отчета о финансовых результатах. По строке 2100 приводится валовая прибыль предприятия, как разница между выручкой стр. 2110 и себестоимостью продаж стр. 2120. формы №2.

Строка 2210 «Коммерческие расходы» отражают расходы, которые связаны со сбытом продукции, а также издержки обращения. К ним относятся расходы по таре и упаковке изделий на складах готовой продукции, доставке продукции на станцию, погрузка в вагоны и д.р.

Строка 2220 «Управленческие расходы» указывает общехозяйственные расходы, учтенные на 26 счете.

Прибыль (убыток) от продаж, указывают финансовый результат от продаж по строке 2200. Его определяют на основании данных Отчета о финансовых результатах таким образом: строка (2110-2120-2210-2220).

По строке 2310 указываются доходы от участия в других организациях. Эту строку заполняют только те предприятия, которые получают данный доход нерегулярно, кроме того его доля должна составлять менее 5 % от общего дохода.

Проценты к получению стр. 2320 и проценты к уплате стр. 2330 отражаются проценты, которые предприятие должно получить по облигациям, депозитам, ценным бумагам, за предоставленные займы другим организациям, также уплатить по облигациям, акциям, кредитам и займам.

По строке 2340 показываются прочие доходы, не вошедшие в предыдущие группы: доходы от продаж основных средств, нематериальных активов, материалов и других активов организации и д.р.

Строка 2350 отражает суммы прочих расходов, остаточная стоимость проданных активов, налоги и сборы, которые уплачиваются за счет финансовых результатов, расчетно-кассовое обслуживание, покупка и продажа иностранной валюты и д.р.

Строка 2300 «Прибыль и (убыток) до налогообложения» показывает результат деятельности предприятия за отчетный период. Он определяется на основании данных отчета о финансовых результатах по следующему расчету: Строка 2200+2310+2320-2330+2340-2350.

По строке 2410 указывается сумма налога на прибыль, дебетовый оборот счета 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам», а также величина штрафных санкций за нарушение налогового законодательства.

По строке 2430 приводится изменение отложенных обязательств, а строка 2450 отражает изменение отложенных налоговых активов. По строке 2460 отражается «Прочее».

По строке 2400 приводится чистая прибыль (убыток) организации за отчетный период, она рассчитывается следующим образом: строки 2300-2410-2430-2450-2460.

2 Анализ доходов и расходов ООО «Сириус»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Сириус»

Общество с ограниченной ответственностью «Сириус» является производителем бордюров, тротуарной плитки, брусчатки, кирпича, камня, блоков, черепицы и прочих строительных изделий.

Адрес производства: 350055, г. Краснодар, пос. Знаменский. Юридический адрес: г. Краснодар, Посёлок Пригородный улица Победы 32, территория ППХ Биофабрика.

Зарегистрировано 6 дополнительных видов деятельности ООО «Сириус», к ним относятся:

- производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве,
- производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей,
- торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями,
- торговля розничная кирпичом в специализированных магазинах,
- торговля розничная металлическими и неметаллическими конструкциями в специализированных магазинах,
- деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками.

Завод «Сириус» является производителем и имеет значительный запас готовой продукции, а значит всегда может обеспечить любой необходимый объем поставок. Вся продукция производится на современном итальянском оборудовании и имеет сертификаты соответствия ГОСТ 6665-91. Компания имеет эксклюзивные контракты с поставщиками сырья. Автоматизация производства позволяет обеспечить ООО «Сириус» доступные цены на весь ассортимент. Общество с ограниченной ответственностью осуществляет доставку оптимальным транспортом по всей территории Краснодарского края и Ростовской области.

Основные показатели экономической деятельности ООО «Сириус» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ООО «Сириус» за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	На 31.12.2015 г.	На 31.12.2016 г.	На 31.12.2017 г.	На 31.12.2018 г.
Активы	439 025	417 215	445 732	370 477
в.т.ч. Внеоборотные активы	272 076	122 865	95 164	87 337
Долгосрочные кредиты и займы	816	816	816	816
Краткосрочные кредиты и займы	403 777	380 801	408 095	331 522
Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
Выручка	192 873	189 084	117 322	
Себестоимость продаж	178 488	179 746	96 851	
Чистая прибыль	1 165	1 223	1318	
Рентабельность активов, %	0,27	0,28	0,32	
Затраты на рубль реализованной продукции, коп.	0,93	0,95	0,82	
Коэффициент общей ликвидности	0,77	0,86	0,85	

Опираясь на данные таблицы можно сделать следующие выводы: активы сократились на 68 548 тыс. руб., в большей степени за счет сокращения внеоборотных активов, объем долгосрочных кредитов и займов за весь период не изменился и составил 816 тыс. руб., краткосрочные кредиты и займы уменьшились на 17,9 %, выручка предприятия с каждым годом снижается (– 75 551 тыс. руб. за исследуемый период), несмотря на снижение себестоимости продаж (почти в 2 раза), темп роста чистой прибыли составил всего лишь 113,13%, затраты на рубль реализованной продукции сократились на 0,11 коп. Что касается коэффициента общей ликвидности, его нормативное значение составляет 1.5 - 2.5, в зависимости от отрасли экономики, а на предприятии данный показатель на протяжении всего изучаемого периода был меньше 1, это свидетельствует о высоком финансовом риске, т.е. предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Группировка активов по уровню их ликвидности и обязательств по срочности оплаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Группировка активов по уровню их ликвидности и обязательств по срочности оплаты, тыс. руб.

Группа активов	01.01. 2018 г.	01.01. 2019 г.	Группа Пассивов	01.01.2018г.	01.01.2019 г.
Наиболее ликвидные активы – А1	152	38	Наиболее срочные обязательства – П1	306208	244 905
Быстрореализуемые активы – А2	214219	225904	Краткосрочные (платные) обязательства – П2	101887	86 617
Медленнореализуемые активы – А3	136197	57198	Долгосрочные обязательства – П3	816	816
Труднореализуемые активы – А4	95164	87337	Постоянные пассивы – П4	36 821	38139

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. Данные неравенства были применены при анализе ликвидности баланса данной компании.

По результатам таблицы 2 видно, что на 01.01.2018 г. выполняется только второе и третье неравенство, т.е. быстрореализуемые активы больше краткосрочных обязательств и медленнореализуемые активы больше долгосрочных обязательств, однако первое и четвертое неравенство не выполняются. Данные таблицы 2 показываются, что на 01.01.2018 г. и на 01.01.2019 г. наиболее ликвидные активы были в несколько раз меньше наиболее срочных обязательств, а труднореализуемые активы были больше постоянных пассивов.

Как видно из таблицы 2 условие ликвидности баланса не выполняется ни на начало года, ни на конец, причем не выполняется всегда одни и те же неравенство – первое и четвертое. Предприятие явно испытывает недостаток в наиболее ликвидных активах, следовательно, нельзя говорить об абсолютной ликвидности баланса. Так как в конце 2018 г. $A2 > П2$, то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Труднореализуемые активы (А4) – активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы». В силу того, что показатель А4 больше показателя П4 на начало и конец 2018 г. можно сделать вывод, что компания находится в кризисном состоянии.

Таблица 3 – Показатели платежеспособности ООО «Сириус»

Наименование показателя	На 01.01.2016г.	На 01.01.2017г.	На 01.01.2018г.	На 01.01.2019г.
Коэффициент текущей ликвидности	0,41	0,77	0,86	0,85
Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	0,10	0,47	0,53	0,68
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,00	0,00	0,00
Коэффициент срочной ликвидности	0,10	0,47	0,62	0,69
Функционирующий капитал, тыс. руб.	-236828	-86451	-57527	-48382
Коэффициент восстановления платежеспособности	X	0,48	0,45	0,42

Таким образом, коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении всего периода был равен 0,00%. Это означает, что ООО «Сириус» не в состоянии оплатить немедленно обязательства за счет денежных средства всех видов, так как значение данного коэффициента значительно ниже нормативного (для российских компаний нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности находится в пределах $K_{ал} > 0.2-0.5$).

Коэффициент текущей ликвидности вырос на 107,32%, т.е. увеличился более, чем в 2 раза. Но стоит отметить, что значение данного коэффициента на протяжении всего изучаемого периода ниже нормы (ниже 1), что свидетельствует о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности показал положительную динамику, темп роста данного показателя составил 680%, однако сам коэффициент не превысил нормативного значения. При значении коэффициента быстрой ликвидности менее 1 ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов. Функционирующий капитал вырос на 188446 тыс. руб. Однако его значение в 2016-2018 гг. является отрицательным, это указывает на нехватку собственных средств, способную привести к банкротству в будущем, и необходимость привлечения внешнего финансирования.

2.2 Структурно-динамический анализ доходов и расходов

Для анализа доходов и расходов ООО «Сириус» исходные данные, содержащиеся в отчете о финансовых результатах, необходимо преобразовать в удобную для анализа табличную форму, агрегировать, объединить в логические группы и т.п. В таблице 4 представлены исходные и аналитические показатели отчета о финансовых результатах за 2016-2018 гг. для проведения структурно-динамического (вертикального и горизонтального) анализа. Они отражают состав, структуру и динамику доходов и расходов организации. К доходам ООО «Сириус» относятся выручка от продаж и прочие доходы. К расходам – себестоимость продаж, управленческие расходы, прочие расходы, текущий налог на прибыль. Горизонтальный финансовый анализ – одна из систем финансового анализа, базирующаяся на изучении динамики отдельных финансовых показателей во времени – представлен в таблице 4.

Таким образом, на основе данных представленных в таблице, можно сделать вывод о том, что на протяжении анализируемого периода наблюдается снижение выручки и себестоимости продаж ООО «Сириус».

Таблица 4 – Динамика доходов и расходов предприятия (горизонтальный анализ), тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2017 г.	2016 г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста 2018г. к 2016г., %
Выручка	117322	189084	192873	-75551	60,83
Себестоимость продаж	96851	179746	178488	-81637	54,26
Валовая прибыль (убыток)	20471	9338	14385	6086	142,31
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	17243	7631	9912	7331	173,96
Прибыль (убыток) от продаж	3228	1707	4473	-1245	72,17
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
Проценты к получению	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0	0	0
Прочие доходы	13198	10024	15689	-2491	84,12
Прочие расходы	14775	10201	18705	-3930	78,99
Прибыль (убыток) до налогообложения	1651	1530	1457	194	113,32
Текущий налог на прибыль	333	307	291	42	114,43
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0	0
Прочее	0	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	1318	1223	1165	153	113,13
<i>Доходы, всего</i>	<i>130520</i>	<i>199108</i>	<i>208562</i>	<i>-78042</i>	<i>62,58</i>
<i>Расходы, всего</i>	<i>129202</i>	<i>197885</i>	<i>207396</i>	<i>-78194</i>	<i>62,3</i>
<i>Коэффициент соотношения доходов и расходов</i>	<i>1,01</i>	<i>1,01</i>	<i>1,01</i>	<i>0</i>	<i>100</i>

Выручка от продаж составила в 2018 г. 117 322 тыс. руб., что на 39 % меньше данного показателя в 2016 г. Себестоимость продаж уменьшилась на 81 637 тыс. руб. и составила в 2018 г. 96851 тыс. руб. Коммерческие расходы на предприятии отсутствуют. Темп прироста управленческих расходов составил 73,96%.

Прочие доходы и прочие расходы показали темп роста меньше 100%. При этом рост чистой прибыли за исследуемый период составил 113,13%. В 2018 г. общая величина доходов организации составила 130520 тыс. р., что является самым низким значением за весь анализируемый период.

Следует отметить, что более высокое «качество» доходов любой компании характеризует большая доля доходов, получаемых в рамках осуществления обычных видов деятельности, т.е. за счет выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг. В 2018 г. выручка составила 89,89% от всех доходов. Удельный вес прочих доходов в 2018г. составил 10,11%. Они так же способствуют росту прибыли организации, но вместе с тем имеют эпизодический, нерегулярный характер.

Таблица 5 – Соотношение темпов роста выручки и себестоимости ООО «Сириус»

Сравниваемые периоды	ТРв, %	ТРс, %	Соотношение темпов роста	Возможные причины	Направления углубленного анализа
2018г. к 2017г.	62,05	53,88	Темпы снижения затрат незначительно опережают темпы снижения выручки	- рост цен на продукцию (работы, услуги); - изменение структуры ассортимента реализации.	В данном случае происходит формальное улучшение показателя рентабельности, но снижается объем выручки, тенденцию нельзя назвать однозначно благоприятной. Для правильно сделанных выводов необходимо проанализировать политику ценообразования и ассортиментную политику.
2017г. к 2016 г.	98,04	100,7	Затраты увеличиваются, выручка уменьшается	- снижение цен; - увеличение норм затрат; - изменение структуры ассортимента продаж.	Необходим анализ ценообразования, системы контроля затрат, ассортиментной политики.

Как видно из таблицы 4, коэффициент соотношения доходов и расходов на протяжении всего периода был больше 1. В итоге соотношение доходов и расходов, связанных с основной деятельностью организации определяет уровень и динамику валовой прибыли как показателя финансовых результатов (Таблица 5).

Проведем вертикальный анализ финансовых показателей предприятия (Таблица 6).

Таблица 6 – Структурно–динамический анализ основных элементов формирования конечных финансовых результатов деятельности (вертикальный анализ) в 2016-2018гг.

Показатель	Структура элементов формирования чистой прибыли в выручке от продаж, %			Изменение структуры, %
	2018 г.	2017 г.	2016 г.	
Выручка	100	100	100	-
Себестоимость продаж	82,55	95,06	92,54	-9,99
Валовая прибыль (убыток)	17,45	4,94	7,46	9,99
Коммерческие расходы	0	0	0	0
Управленческие расходы	14,7	4,04	5,14	9,56
Прибыль (убыток) от продаж	2,75	0,9	2,32	0,43
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0
Проценты к получению	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0	0
Прочие доходы	11,25	5,3	8,13	3,12
Прочие расходы	12,59	5,39	9,7	2,89
Прибыль (убыток) до налогообложения	1,41	0,81	0,76	0,65
Текущий налог на прибыль	0,28	0,16	0,15	0,13
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0
Прочее	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	1,12	0,65	0,6	0,52

Проведенный в таблице 6 анализ позволит оценить, какую долю занимают отдельные показатели в выручке предприятия

Из данных таблиц 4 и 6 видно, что общая прибыль до налогообложения увеличилась за указанный период на 13,32%, а ее удельный вес в объеме выручке увеличился на 0,65%. Темп роста чистой прибыли за анализируемый период составил 113,33%, а ее удельный вес в объеме выручке увеличился на 0,52%.

Предприятию в 2018 г. удалось снизить себестоимость продукции – об этом говорит снижение удельного веса себестоимости продукции в выручке с 92,54% в 2016г. до 82,55 % в 2018 г., исходя из этого, увеличилась доля валовой прибыли в выручке на 9,99%. За 2016 г. валовая прибыль составила 14385 тыс. руб., а за 2018 г. – 20471 тыс. руб. Темп роста валовой прибыли составил 142,31%. Доля валовой прибыли в выручке в 2016 г. составила 7,46%, а в 2018 г. – 17,45%.

Таблица 7 – Состав и динамика затрат ООО «Сириус» по экономическим элементам, тыс. руб.

Элементы затрат	Значение		Изменение	
	2018 г.	2017 г.	Абсолютное	Относительное, %
Материальные затраты	69314	144546	-75232	47,95
Расходы на оплату труда	22900	21420	1480	106,91
Отчисления на социальные нужды	7203	6468	735	111,36
Амортизация	10108	9798	310	103,16
Прочие затраты	4569	5145	-576	88,8
Итого по элементам затрат	114094	187377	-73283	60,89
Изменение остатков (прирост / уменьшение)	-	-	-	-
Итого расходы по обычным видам деятельности	114094	187377	-73283	60,89

В составе себестоимости прямые затраты ООО «СИРИУС» подразделены по экономическим элементам затрат (таблица 7): материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов и прочие затраты. Предприятие для целей управления затратами организует учет расходов по перечисленным выше экономическим элементам.

Структура себестоимости по экономическим элементам затрат ООО «Сириус» проанализирована в таблице 8.

Таблица 8 – Структура затрат ООО «Сириус» по экономическим элементам

Элементы затрат	Удельный вес, %		Изменение удельного веса, +/- %
	2018 г.	2017 г.	
Материальные затраты	60,75	77,14	-16,39
Расходы на оплату труда	20,07	11,43	8,64
Отчисления на социальные нужды	6,31	3,45	2,86
Амортизация	8,86	5,23	3,63
Прочие затраты	4	2,75	1,25
Итого по элементам затрат	100	100	0

Из данных таблиц 7 и 8 видно, что наибольший удельный вес в объеме всех затрат занимают материальные затраты: в 2017 г. – 77,14%, в 2018 г. – 60,75%. На втором месте расходы на оплату труда. В элемент «Расходы на оплату труда» включаются расходы по оплате труда всех категорий персонала, стимулирующие выплаты и компенсации. Расходы на оплату труда относятся к прямым расходам. Экономический элемент «Амортизация» включает в себя сумму амортизации на полное восстановление основных средств согласно законодательству (НК РФ) и положениям Учетной политики предприятия. Прочие затраты имеют наименьший удельный вес.

2.3 Факторный анализ доходов и расходов

На величину прибыли организации влияют различные факторы. По сути, это все факторы финансово–хозяйственной деятельности организации. Некоторые из них оказывают прямое влияние, и их воздействие можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа. Проведем факторный анализ отдельно для 2017 г. и 2018 г.

Таблица 9 – Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли от основной деятельности в 2017 г., тыс. руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонение
Выручка	192873	189084	–3789
Себестоимость продаж	178488	179746	1258
Коммерческие расходы	-	-	-
Управленческие расходы	9912	7631	–2281
Прибыль от продаж	4473	1707	-2766

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции. Индекс инфляции в 2017 г. составил по сравнению с 2016 г. в среднем 102,52%. Тогда индекс цены составляет:

$$102,52 / 100 = 1,0252 = J_{\text{ц}} \quad (14)$$

Следовательно, выручка от реализации в отчетном периоде в сопоставимых ценах будет равна:

$$B' = B_1 / J_{\text{ц}} \quad (15)$$

где

B' – выручка от реализации в сопоставимых ценах;

B_1 – выручка от реализации продукции в отчетном периоде;

$J_{ц}$ – индекс цены.

Для анализируемой организации выручка в сопоставимых ценах составит:

$$B' = 189084 / 1,0252 = 184436,208 \text{ тыс. руб.} \quad (16)$$

Следовательно, выручка от реализации продукции в отчетном периоде по сравнению с прошлым периодом увеличилась за счет инфляции:

$$\begin{aligned} \text{изм } B_{ц} &= B_1 - B_1 / J_{ц} = B_1 - B' = \\ &= 189084 - 184436,208 = 4647,792 \text{ тыс. руб.} \end{aligned} \quad (17)$$

1) Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции»:

Влияние на сумму прибыли от продаж изменения количества проданной продукции можно рассчитать следующим образом:

$$\text{изм } \text{Пр}(к) = (((B_1 - B_0) - \text{изм } B_{ц}) * R_0) / 100 \quad (18)$$

где

$\text{изм } \text{Пр}(к)$ – изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «Количество проданной продукции»;

B_1 и B_0 – соответственно выручка от продажи в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

$\text{изм } B_{ц}$ – показатель (*), изменение выручки от продажи под влиянием цены;

R_0 – рентабельность продаж в базисном периоде.

$$\begin{aligned} \text{изм } \text{Пр}(к) &= ((189084 - 192873) - 4647,792) * 0,023 = \\ &= -194,046 \text{ тыс. руб.} \end{aligned} \quad (19)$$

Таким образом, влияние получилось отрицательным, т.е. в результате увеличения в отчетном периоде объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продаж уменьшилась на 194,046 тыс. руб., потому что на выручку помимо цены влияет и количество реализуемой продукции.

2) Расчет влияния фактора «Цена»:

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от реализации необходимо сделать следующий расчет:

$$\text{изм Пр (ц)} = (\text{изм Вц} * R0) / 100 \quad (20)$$

$$\text{изм Пр(ц)} = (4647,792 * 2,319) / 100 = 107,78 \text{ тыс. руб.} \quad (21)$$

3) Расчет влияния фактора «Себестоимость реализации» осуществляется следующим образом:

$$\text{изм Пр (с)} = B1 * (УС1 - УС0) / 100 \quad (22)$$

где

УС1 и УС0 – соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

$$\text{изм Пр(с)} = 189084 * (0,950614 - 0,925417) = 4764,35 \text{ тыс. руб.} \quad (23)$$

Здесь необходимо отметить, что расходы – это фактор обратного влияния по отношению к прибыли. За счет увеличения себестоимости прибыль уменьшилась.

4) Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы».

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\text{изм Пр (кр)} = B1 * (УКР1 - УКР0) / 100 \quad (24)$$

Однако на предприятии нет коммерческих расходов, поэтому расчет по данной формуле не требуется, влияние коммерческих расходов на прибыль отсутствует.

5) Расчет влияния фактора «Управленческие расходы».

$$\text{изм Пр (ур)} = B1 * (УУР1 - УУР0) / 100 \quad (25)$$

где

УУР1 и УУР0 – соответственно уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$\text{изм Пр (ур)} = 189084 * (0,0404 - 0,0514) = - 2079,924 \text{ тыс. руб.} \quad (26)$$

Как видно из таблицы 9 в абсолютном выражении управленческие расходы уменьшились, их удельный вес в выручке за анализируемый период также уменьшился, таким образом за счет изменения управленческих расходов прибыль увеличилась.

Остальные показатели – факторы от прочей и внереализационной деятельности – не оказывают столь существенного влияния на прибыль, как факторы хозяйственной сферы. Однако их влияние на сумму прибыли тоже можно определить (Таблица 10).

Таким образом, основным фактором, увеличившим прибыль от реализации ООО в 2017 г., является снижение управленческих расходов; на втором месте – изменение цен на реализованную продукцию. Однако, увеличение себестоимости снизило прибыль от продаж. Уменьшение прочих расходов способствовало увеличению прибыли до налогообложения.

Таблица 10 – Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль в 2017 г.

Показатель-фактор	Сумма, тыс. руб.
1 Количество проданной продукции (работ, услуг)	-194,046
2 Изменение цен на реализованную продукцию	+107,78
3 Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	-4764,35
4 Коммерческие расходы	0
5 Управленческие расходы	+2079,924
Изменение прибыли от продаж, всего	-2766
6 Проценты к получению	0
7 Проценты к уплате	0
8 Прочие доходы	-5665
9 Прочие расходы	+8504
Изменение прибыли до налогообложения	+73
10 Налог на прибыль	-16
11 Изменение отложенных налоговых обязательств	0
12 Изменение отложенных налоговых активов	+1
Изменение чистой прибыли	+58

Теперь проведем факторный анализ для 2018 г. Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли от основной деятельности в 2018 г., тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	Отклонение
Выручка	189084	117322	–71762
Себестоимость продаж	179746	96851	–82895
Коммерческие расходы	-	-	-
Управленческие расходы	7631	17243	+9612
Прибыль от продаж	1707	3228	+1521

Индекс инфляции в 2018 г. составил по сравнению с 2017 г. в среднем 104,27%. Тогда индекс цены составляет:

$$104,27 / 100 = 1,0427 = J_{\text{ц}} \quad (27)$$

Для анализируемой организации выручка в сопоставимых ценах составит:

$$B' = 117322 / 1,0427 = 112517,503 \text{ тыс. руб.} \quad (28)$$

Следовательно, выручка от реализации продукции в отчетном периоде по сравнению с прошлым периодом увеличилась за счет инфляции:

$$\text{изм } B_{\text{ц}} = 117322 - 112517,503 = 4804,497 \text{ тыс. руб.} \quad (29)$$

1) Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции»:

Влияние на сумму прибыли от продаж изменения количества проданной продукции можно рассчитать следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{изм } \text{Пр}(к) &= ((117322 - 189084) - 4804,497) * 0,009 = \\ &= -689,098 \text{ тыс. руб.} \end{aligned} \quad (30)$$

2) Расчет влияния фактора «Цена»:

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от реализации необходимо сделать следующий расчет:

$$\text{изм } \text{Пр}(ц) = (4804,497 * 0,9) / 100 = 43,24 \text{ тыс. руб.} \quad (31)$$

3) Расчет влияния фактора «Себестоимость реализации» осуществляется следующим образом:

$$\text{изм } \text{Пр}(с) = 117322 * (0,8255 - 0,9506) = -14676,9822 \text{ тыс. руб.} \quad (32)$$

4) Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы».

На предприятии в 2017 г. и в 2018 г. коммерческие расходы отсутствуют, поэтому расчет не требуется.

5) Расчет влияния фактора «Управленческие расходы».

$$\text{изм Пр(ур)} = 117322 * (0,1469 - 0,0403) = 12506,5252 \text{ тыс. руб.} \quad (33)$$

Таким образом, основным фактором, увеличившим прибыль от продаж ООО в 2018 г., было снижение себестоимости. Себестоимость продаж уменьшилась в изучаемом периоде, и это увеличило прибыль на 14676 тыс. руб. Значительно снизили прибыль до налогообложения и чистую прибыль увеличение прочих расходов.

Таблица 12 – Сводная таблица влияния факторов на прибыль в 2018 г.

Показатель-фактор	Сумма, тыс. руб.
1 Количество проданной продукции (работ, услуг)	–689
2 Изменение цен на реализованную продукцию	+43
3 Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	+14676
4 Коммерческие расходы	0
5 Управленческие расходы	-12506
Изменение прибыли от продаж, всего	+1521
6 Проценты к получению	0
7 Проценты к уплате	0
8 Прочие доходы	+3174
9 Прочие расходы	-4574
Изменение прибыли до налогообложения	+121
10 Налог на прибыль	-26
11 Изменение отложенных налоговых обязательств	0
12 Изменение отложенных налоговых активов	0
Изменение чистой прибыли	+95

Теперь проведем факторный анализ себестоимости (Таблица 13). А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев предлагают удобную методику расчета [48].

Относительное отклонение по материальным затратам за 2018 г.:

$$\begin{aligned}\Delta'M &= M1 - M0 \times k_n = 69314 - 144546 \times 0,6205 = \\ &= -20376,793 \text{ тыс. руб. (экономия)}\end{aligned}\quad (34)$$

Относительное отклонение по оплате труда с начислениями за 2018 г.:

$$\begin{aligned}\Delta'O &= O1 - O0 \times k_n = 30103 - 27888 \times 0,6205 = \\ &= +12798,496 \text{ тыс. руб. (перерасход)}\end{aligned}\quad (35)$$

Относительное отклонение по амортизации за 2018 г.:

$$\begin{aligned}\Delta'A &= A1 - A0 \times k_n = 10108 - 9798 \times 0,6205 = \\ &= +4028,341 \text{ тыс. руб. (перерасход)}\end{aligned}\quad (36)$$

Относительное отклонение по прочим затратам за 2018 г.:

$$\begin{aligned}\Delta'П &= П1 - П0 \times k_n = 4569 - 5145 \times 0,6205 = \\ &= +1376,5275 \text{ тыс. руб. (перерасход)}\end{aligned}\quad (37)$$

Относительное отклонение в целом по себестоимости за 2018 г.:

$$\begin{aligned}\Delta'C &= C1 - C0 \times k_n = 114094 - 187377 \times 0,6205 = \\ &= -2173,428 \text{ тыс. руб. (экономия)}\end{aligned}\quad (38)$$

Рассчитанная величина $\Delta'C$ также соответствует сумме итогов четырех выполненных расчетов по отдельным элементам:

$$\begin{aligned}\Delta'C &= \Delta'M + \Delta'O + \Delta'A + \Delta'П = \\ &= -20376,793 + 12798,496 + 4028,341 + 1376,5275 = \\ &= -2173,428 \text{ тыс. руб.}\end{aligned}\quad (39)$$

Таблица 13 – Факторный анализ себестоимости ООО «Сириус» в 2018г., тыс. руб.

Показатели	2018 г.	2017 г.
Элементы затрат (абсолютные величины):		
Материальные затраты	69314	144546
Расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды	30103	27888
Амортизация	10108	9798
Прочие затраты	4569	5145
Итого по элементам затрат	114094	187377
Относительное отклонение элемента затрат от достигнутого объема продаж:		
Материальные затраты ($\Delta'M$)	-20376,793	-
Расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды ($\Delta'O$)	+12798,496	-
Амортизация ($\Delta'A$)	+4028,341	-
Прочие затраты ($\Delta'П$)	+1376,5275	-
Итого по элементам затрат ($\Delta'C$)	-2173,428	-
Выручка	117322	189084
Темп роста объема продаж (k_n), коэфф.	0,6205	-

В итоге, относительное отклонение себестоимости влияет на величину прибыли с обратным знаком, т.е. для анализируемого 2018 г. валовая прибыль увеличена за счет относительного снижения себестоимости на 2173,428 тыс. руб. Расчет относительной экономии по элементам затрат дает представление о влиянии на динамику валовой прибыли 2018 г. каждого экономического элемента расходов:

- 1) использование материалов: плюс 20376,793 тыс.руб.;

- 2) использование основных средств: минус 4028,341 тыс. руб.;
- 3) использование труда: минус 12798,496 тыс. руб.;
- 4) использование прочих услуг: минус 1376,5275 тыс. руб.

Итого изменение валовой прибыли за счет изменения себестоимости: плюс 2173,428 тыс. руб. То есть за счет сокращения себестоимости, величина валовой прибыли увеличилась.

2.4 Анализ эффективности деятельности предприятия

Рентабельность является одним из наиболее важных показателей, характеризующих деятельность предприятия. Ее снижение или увеличения позволяет делать выводы об эффективности работы предприятия. Для разработки и принятия определенных мер по улучшению показателя рентабельности необходимо понимать, какие факторы оказывают на нее воздействие.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Все показатели могут рассчитываться на основе общей прибыли до налогообложения, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность активов показывает, насколько эффективно предприятие использует активы. Рентабельность активов лежит в основе темпов устойчивого роста организации, ее способности развиваться за счет внутреннего финансирования. Рассчитывается путем деления чистой прибыли на среднюю стоимость активов. Темп прироста данного показателя за исследуемый период составил 18,75% (Таблица 14).

Таблица 14 – Анализ основных коэффициентов рентабельности

Показатель	2018 г.	2017 г.	2016 г.	Темп прироста в % 2018 г. по сравнению с 2017 г.	Темп прироста в % 2017 г. по сравнению с 2016 г.
Рентабельность активов	0,00323	0,00283	0,00272	13,94	4,16
Рентабельность собственного капитала	0,0352	0,0338	0,0333	4,11	1,52
Рентабельность продаж	0,0112	0,0065	0,0060	73,69	7,08
Рентабельность производства	0,0136	0,0068	0,0065	100,01	4,24
Рентабельность оборотных средств	0,0042	0,0038	0,0051	9,67	-24,91

Рентабельность собственного капитала характеризует отдачу собственного капитала. На анализируемом предприятии рентабельность собственного капитала увеличилась незначительно. Этот показатель показывает, сколько получено прибыли с каждой единицы вложенных собственниками средств. В 2016 г. каждый привлеченный рубль собственных средств позволил получить 3,3 копейки чистой прибыли, 2017 г. каждый привлеченный рубль собственных средств позволил получить 3,4 копейки чистой прибыли, а в 2018 г. - 3,5 копейки.

Рентабельность оборотных средств рассчитывается путем деления чистой прибыли на среднегодовую стоимость оборотных средств. Этот показатель характеризует величину прибыли, приходящейся на один рубль функционирующих оборотных средств. Чем выше этот показатель, тем эффективнее используется оборотный капитал. Однако за анализируемый период он уменьшился на 24,9%.

Подробный анализ динамики показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Динамика показателей, характеризующих доходы, расходы, доходность и рентабельность предприятия

Показатель	2018 г.	2017 г.	2016 г.	Изменение 2018 г. к 2016 г. (+,-)
1 Суммарные доходы предприятия, тыс. руб.	130 520,00	199 108,00	208 562,00	-78 042,00
2 Суммарные расходы предприятия, тыс. руб.	129 202,00	197 885,00	207 396,00	-78 194,00
3 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1651	1530	1457	194
4 Выручка, тыс. руб.	117322	189084	192 873,00	-75 551,00
5 Чистая прибыль, тыс. руб.	1318	1223	1165	153
6 Рентабельность производства, %	1,36	0,68	1,07	0,29
7 Рентабельность активов, %	0,32	0,28	0,27	0,05
8 Доля выручки от продаж в составе суммарных доходов, %	89,89	94,97	92,48	-2,59
9 Доходность расходов, руб.	1,01	1,01	1,01	0
10 Рентабельность оборотных активов, %	0,42	0,38	0,51	-0,09
11 Рентабельность инвестиций, %	4,24	4,07	4,07	0,17
12 Рентабельность производственных фондов, %	0,80	0,58	0,38	0,42
13 Рентабельность продаж (по прибыли от продаж), %	2,75	0,90	2,32	0,43
14 Рентабельность продаж (по чистой прибыли), %	1,12	0,65	0,6	0,52
15 Рентабельность реализованной продукции, %	2,75	0,90	2,32	0,43
16 Рентабельность собственного капитала, %	3,52	3,38	3,33	0,19
17 Рентабельность продаж по себестоимости, %	3,33	0,95	2,51	0,82

Почти все показатели рентабельности увеличились в отчетном периоде по сравнению с предыдущими периодами, что несет положительный характер для организации. Для выяснения причин увеличения необходимо проводить факторный анализ показателей рентабельности. Факторные модели рентабель-

ности раскрывают важнейшие причинно-следственные связи между показателями финансового состояния и финансовыми результатами, они используются при прогнозировании финансовой устойчивости организации.

Воспользуемся модифицированной факторной моделью, в основе которой лежит рентабельность собственного капитала (ROE). Рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов (формула 20): рентабельности продаж, оборачиваемости активов и структуры инвестированного капитала (Таблица 16):

$$ROE = \text{ЧП} / \text{СК} = \text{ЧП} / \text{В} * \text{В} / \text{А} * \text{А} / \text{СК}, \quad (40)$$

где

ЧП – чистая прибыль,

СК – собственный капитал,

В – выручка,

А – активы.

Таблица 16 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала (трёхфакторная модель Дюпона)

Показатель	2018 г.	2017 г.	2016 г.	Темп прироста в % 2018 г. по сравнению с 2017 г.	Темп прироста в % 2017 г. по сравнению с 2016 г.
Рентабельность продаж	0,0112	0,0065	0,0060	73,69	7,08
Рентабельность активов	0,2875	0,4382	0,4505	-34,40	-2,73
Оборачиваемость активов	10,8886	11,9160	12,2266	-8,62	-2,54
Итог (рентабельность СК)	0,0352	0,0338	0,0333	4,11	1,52

Факторный анализ рентабельности активов и собственного капитала. Для того чтобы экономический анализ имел практическое значение, он должен быть, с одной стороны, комплексным, то есть охватывать все стороны экономического процесса и выявлять всесторонние причины зависимости, влияю-

щие на деятельность предприятия. С другой стороны, анализ должен обеспечить системный подход, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная постоянно изменяющаяся система, находящаяся под воздействием ряда факторов внешней и внутренней среды.

Для проведения факторного анализа необходимо построить многофакторную зависимость с последующим анализом влияния каждого отдельного фактора на конечный результат.

Важное значение для анализа эффективности использования активов имеет факторный анализ рентабельности активов.

Для факторного анализа рентабельности активов применяется следующая формула:

$$Ra = \text{ЧП} / A \times 100 \% = R_{\text{пр}} \times K_{\text{об ск}} \times K_{\text{авт.}} \times 100 \% \quad (41)$$

где

Ra – рентабельность активов,

ЧП – чистая прибыль,

$R_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж,

$K_{\text{об ск}}$ – коэффициент оборачиваемости собственного капитала,

$K_{\text{авт}}$ – коэффициент автономии.

Влияние каждого фактора на изменение показателей рентабельности активов рассчитывается методом абсолютных разниц (Таблица 17).

Рассчитывается прирост рентабельности активов за счёт прироста рентабельности продаж:

$$\begin{aligned} Ra &= (R_{\text{пр } 1} - R_{\text{пр } 0}) \times K_{\text{об ск } 0} \times K_{\text{авт } 0} = \\ &= 0,4766 \times 5,2219 \times 0,0839 = 0,2088 \% \end{aligned} \quad (42)$$

Рассчитывается прирост рентабельности активов за счёт прироста коэффициента оборачиваемости собственного капитала:

$$\begin{aligned} R_a &= (K_{об\ ск\ 1} - K_{об\ ск\ 0}) \times R_{пр\ 1} \times K_{авт\ 0} = \\ &= -2,0916 \times 1,1234 \times 0,0839 = -0,19714\% \end{aligned} \quad (43)$$

Рассчитывается прирост рентабельности активов за счёт прироста коэффициента автономии:

$$\begin{aligned} R_a &= (K_{авт\ 1} - K_{авт\ 0}) \times R_{пр\ 1} \times K_{об\ ск\ 1} = \\ &= 0,0079 \times 1,1234 \times 3,1303 = 0,0278\% \end{aligned} \quad (44)$$

Общее изменение рентабельности (баланс факторов):

$$R_a = R + R + R = 0,2088 + (-0,19714) + 0,0278 = +0,0395\% \quad (45)$$

Таблица 17 – Факторный анализ рентабельности активов в 2018 г.

Показатель	Усл. обоз.	2018 г.	2017 г.	Изменение (+,-)
1 Чистая прибыль, тыс. руб.	ЧП	1318	1223	+95
2 Средние остатки всех активов, тыс. руб.	А	408105	431474	-23369
3 Средние остатки собственного капитала	СК	37480	36210	+1270
4 Выручка от продаж, тыс. руб.	В	117322	189084	-71762
5 Рентабельность продаж, %	$R_{пр} = \frac{ЧП}{В}$	1,1234	0,6468	0,4766
6 Рентабельность активов, %	$R_a = \frac{ЧП}{А}$	0,323	0,2834	0,0396
7 Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{об\ ск} = \frac{В}{СК}$	3,1303	5,2219	-2,0916
8 Коэффициент автономии	$K_{авт} = \frac{СК}{А}$	0,0918	0,0839	0,0079

Рентабельность активов ООО увеличилась за счет увеличения факторов: коэффициента автономии и рентабельности продаж, а снизилась за счет убыли коэффициента оборачиваемости собственного капитала. Основная причина

такого явления – показатели отдачи ресурсов возросли в большей степени, чем объем этих ресурсов. Следует отметить, что коэффициент оборачиваемости собственного капитала и рентабельность продаж являются резервами увеличения рентабельности активов, а коэффициент автономии не является резервом увеличения рентабельности активов.

Для факторного анализа рентабельности собственного капитала применяется следующая формула:

$$R_{ск} = ЧП / СК \times 100 \% = R_{пр} \times K_{об а} \times d \times K_{л} \quad (46)$$

Влияние каждого фактора на изменение показателей рентабельности собственного капитала рассчитывается методом абсолютных разниц.

Таблица 18 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала

Показатель	Усл. обоз.	2018 г.	2017 г.	Изменение (+,-)
1 Чистая прибыль, тыс. руб.	ЧП	1318	1223	95
2 Средние остатки заёмного капитала, тыс. руб.	ЗК	370624,5	395259	-24634,5
3 Средние остатки собственного капитала, тыс. руб.	СК	37480	36209,5	1270,5
4 Средние остатки всех активов, тыс. руб.	А	408105	431474	-23369
5 Выручка от продаж, тыс. руб.	В	117322	189084	-71762
6 Рентабельность продаж, %	$R_{пр} = \frac{ЧП}{В}$	1,1234	0,6468	0,4766
7 Коэффициент оборачиваемости активов	$K_{об а} = \frac{В}{А}$	0,2875	0,4382	-0,1507
8 Рентабельность собственного капитала, %	$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК}$	3,52	3,38	0,14
9 Доля активов на 1 рубль заёмного капитала	$d = \frac{А}{ЗК}$	1,1011	1,0916	0,0095
10 Отношение заёмного капитала к собственному	$K_{л} = \frac{ЗК}{СК}$	9,8886	10,9159	-1,0273

Рассчитывается прирост рентабельности собственного капитала за счёт прироста рентабельности продаж:

$$R_{ск1} = \Delta R_{пр} \times K_{об} \times a_0 \times d_0 \times K_{л0} =$$

$$= 0,4766 \times 0,4382 \times 1,0916 \times 10,9159 = +2,4886\% \quad (47)$$

Рассчитывается прирост рентабельности собственного капитала за счёт прироста коэффициента оборачиваемости активов:

$$R_{ск2} = \Delta K_{об} \times R_{пр1} \times d_0 \times K_{л0} =$$

$$= -0,1507 \times 1,1234 \times 1,0916 \times 10,9159 = -2,0173\% \quad (48)$$

Рассчитывается прирост рентабельности собственного капитала за счёт прироста коэффициента отношения активов к заёмному капиталу:

$$R_{ск3} = \Delta d \times K_{об} \times a_1 \times R_{пр1} \times K_{л0} =$$

$$= 0,0095 \times 0,2875 \times 1,1234 \times 10,9159 = 0,03349\% \quad (49)$$

Рассчитывается прирост рентабельности собственного капитала за счёт прироста леввериджа:

$$R_{ск4} = \Delta K_{л} \times K_{об} \times a_1 \times R_{пр1} \times d_1 =$$

$$= -1,0273 \times 0,2875 \times 1,1234 \times 9,8886 = -0,3604\% \quad (50)$$

Общее изменение рентабельности (баланс факторов):

$$R_{ск} = R_{ск1} + R_{ск2} + R_{ск3} + R_{ск4} =$$

$$= 2,4886 + (-2,0173) + 0,03349 + (-0,3604) = 0,14\% \quad (51)$$

Данные, полученные в результате расчёта, говорят о том, что два фактора увеличили рентабельность собственного капитала ООО: рентабельность продаж и коэффициент отношения активов к заёмному капиталу. Оборачива-

емость активов и рентабельность собственного капитала за счёт прироста левериджа снизили отдачу собственных средств. Оборачиваемость активов и объем активов на один руб. заемного капитала можно рассматривать как резервы увеличения рентабельности собственных средств ООО.

Результаты проведенного факторного анализа активов и собственных средств предприятия показывают, что большое влияние на изменение уровня эффективности производства оказывают такие внешние факторы, как инфляция, в связи с чем предприятие повысило цены на свои услуги в отчетном году. В то же время у предприятия существуют внутренние резервы роста эффективности производства за счёт оптимизации структуры активов, роста их оборачиваемости, более эффективного использования собственного и заемного капитала.

3 Направления совершенствования управления доходами и расходами ООО «Сириус»

Целью любого предприятия является повышение прибыли разными путями. Основой является повышение доходов и снижение расходов. Основной резерв снижения расходов – это снижение себестоимости. К резервам роста доходов предприятий можно отнести целую группу резервов роста объема продаж.

По результатам выполненного исследования текущая финансовая политика по управлению доходами и расходами ООО «Сириус» сводится к следующим положениям. Доходы предприятия представляют собой общую сумму денег, полученную от продаж товаров. Расходы организации – финансовые затраты предприятия на производство товаров и услуг. Управление доходами и расходами характеризуется процессом выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам их формирования, распределения, использования и планирования на предприятии. Данная задача является многоплановой, поэтому для своего решения она требует системного подхода.

На предприятии существуют следующие резервы увеличения прибыли:

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

Для максимизации прибыли необходимо провести следующие мероприятия:

- 1) Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ.
- 2) Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

3) Увеличение объема производства за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

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

5) Сокращение непроизводственных расходов и производственного брака.

6) Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств.

7) Осуществление эффективной ценовой политики.

Выполнение этих предложений может значительно повысить получаемую прибыль на предприятии. Кроме того, важно, чтобы предприятие много времени уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, в связи с тем, что потребности и запросы потребителей становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре. Максимальное получение прибыли может быть достигнуто благодаря снижению производственных издержек. Так же для организации может возникнуть необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия. Современное производство должно быть предельно гибким, способным стремительно менять предлагаемые услуги, исходя из того, что, если предприятие не сможет постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, то оно обречено на банкротство.

Помимо этого необходимо учитывать, что технология производства осложнилась на столько, что требует совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Надо не просто хорошо выполнять работы, но необходимо еще думать о поиске новых заказчиков, о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг. Резко изменилась структура издержек производства. Одновременно с этим возрастает доля издержек, связан-

ных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом. Острой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по поиску заказчика. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять увеличению скорости движения оборотных средств.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что совершенствование системы управления доходами и расходами направлено на достижение максимальной прибыли. Этого можно достичь путём увеличения объема производства и реализации выпускаемой продукции, снижения себестоимости данной продукции и повышения её качества. Увеличение прибыли и снижение себестоимости приведет к совершенствованию структуры выручки от продаж в сторону роста доли прибыли и уменьшению удельного веса себестоимости, что снизит точку безубыточности и повысит порог рентабельности.

Рост прибыли должен быть обеспечен также за счет увеличения объема продаж и изменения структуры продаж в сторону увеличения доли высококоротельной продукции, как отмечалось уже выше. Увеличение прибыли приведет к росту рентабельности продаж и увеличению рентабельности активов и собственного капитала. Одним из резервов роста рентабельности активов является увеличение коэффициента автономии. Организации необходимо наращивать собственный капитал, причем темп его роста должен превышать темп роста активов. Это также возможно за счет увеличения чистой прибыли.

Увеличить объем собственных финансовых ресурсов можно также путем:

- сокращения суммы постоянных расходов на содержание управленческого персонала, ремонт основных средств и т.д.;
- снижения уровня переменных издержек за счет сокращения численности производственного персонала и роста производительности труда;
- ускоренной амортизации машин и оборудования.

Одним из основных и наиболее радикальным направлением повышения прибыли и оздоровления финансового состояния предприятия в целом является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности ООО, повышению качества и конкурентоспособности производимой продукции и услуг, снижения их себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам ресурсосбережения:

- внедрению прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий;
- использованию вторичного сырья;
- организации действенного учета и контроля за использованием ресурсов;
- изучению и внедрению передового опыта в осуществлении режима экономии и др.

Большую помощь в выявлении резервов улучшения финансового состояния, в том числе увеличения прибыли, может оказать маркетинговый анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формированию на этой основе оптимальной структуры производимой продукции и услуг.

Анализ учета доходов и расходов ООО «Сириус» показал, что на предприятии в обязательном порядке со всеми покупателями и заказчиками заключаются договора и приложения на каждую совершаемую сделку, выставляются счета-фактуры и товарно-транспортные накладные, акты выполненных работ, заключаются договора с банками на открытие кредитных линий и т.д. Данные документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется учет доходов и расходов предприятия.

Все первичные документы по реализации строительных материалов имеются в наличии, однако составлены не в полном соответствии с предъявляемыми к ним требованиями: отсутствие заполнения графы «К платежно-расчетному документу» в выставленной счет-фактуре при авансовой оплате покупателем товара, неверно указанные адрес грузополучателя, оформление счетов-фактур визуально некорректно, не везде на счетах-фактурах проставлены номера доверенностей, на основании которых ответственные лица их подписывают.

Кроме неумышленных ошибок работников бухгалтерии предприятия, основной причиной появления ошибок в учете является устаревшее программное обеспечение деятельности финансовой службы. Используемая в бухгалтерском, финансовом и управленческом учете предприятия программа «1С: Предприятие 7.7.» настроенная силами предприятия на выполнение первоочередных задач больше управленческого и финансового учета, не учитывает важность ведения бухгалтерского учета, специфику деятельности предприятия – продажи строительных материалов, быстрого роста этого сегмента рынка, постоянного обновления номенклатуры товаров и появления, новых более совершенных разработок.

Самый существенный недостаток программы – это отсутствие стандартного обновления и переплетение всех видов учета в одной программе.

Решение данной проблемы может послужить изолирование бухгалтерского учета от управленческого. Сделать это можно, используя две независимые конфигурации в одной программе – одну для ведения бухгалтерского учета, другую – для управленческого. Это может быть 1С: Торговля и склад или специализированная или индивидуально созданная конфигурация.

Внедрение в настоящее время новейших информационных технологий позволяет улучшить организацию учета доходов и расходов. Широкое распространение персональных компьютеров во всех сферах деятельности предпри-

ятий привело к широкому внедрению в практику различных специализированных учетных программ, настроенных на специфику деятельности предприятий.

Использование в бухгалтерском учете ООО «Сириус» специализированной учетной программы, настроенной согласно специфике деятельности предприятия, позволит:

- механизировать составление договорной и прочей сопутствующей продажам документации,
- исключить вероятность ошибок при перенесении информации из первичных документов в регистры бухгалтерского учета при учете расчетов с покупателями и заказчиками,
- сократить количество первичной учетной документации, что, в свою очередь, будет способствовать повышению точности и оперативности учета.

Таким образом, основным мероприятием, позволяющим совершенствовать организацию и ведение учета доходов и расходов, является более совершенная автоматизация бухгалтерского учета предприятия посредством учетной программы, отвечающей специфике деятельности предприятия по продаже строительных материалов.

В настоящее время рынок программных продуктов для предприятий торговли более чем насыщен. Различными предприятиями-разработчиками в области компьютерных технологий представлены десятки программных продуктов, позволяющих как частично, так и полностью автоматизировать бухгалтерский учет предприятия любого масштаба и специализации благодаря встроенным в них конфигурациям.

Новое программное обеспечение должно соответствовать следующим критериям:

- соответствие программы постоянно изменяющемуся законодательству и требованиям к получению аналитической отчетности,
- возможность раздельного ведения управленческого финансового и бухгалтерского учета,

- постоянное обновление программного решения, в том числе по номенклатурам товаров,
- достаточно невысокая в сравнении с другими учетными программами стоимость.

Так как ООО «Сириус» состоит в реестре среднего бизнеса как среднее предприятие оно может участвовать в программах поддержки среднего бизнеса.

Развитие среднего предпринимательства оказывает существенное влияние на такие показатели, как экономический рост территории, организация новых рабочих мест в городе, обеспечение рынка необходимыми товарами и услугами для удовлетворения потребительского спроса и т.д.

Преодоление трудностей напрямую зависит от создания эффективной системы муниципальной поддержки среднего предпринимательства, стимулирование его развития выступает сегодня на первые позиции муниципальной политики [9].

Согласно статьи 17 федерального закона № 209 от 24 июля 2007 года «О развитии среднего и среднего предпринимательства в Российской Федерации» оказание финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, может осуществляться в соответствии с законодательством Российской Федерации за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, средств местных бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Следовательно, ООО «Сириус» может подать заявку на поддержку со стороны органов власти.

Основными направлениями финансовой поддержки в регионе являются:

1) Обеспечение гарантиями и поручительством участников Национальной гарантийной системы обязательств субъектов среднего бизнеса (в денежном эквиваленте), исполняемых ими по заключенным по результатам закупок договорам и контрактам;

2) Предоставление уполномоченными банками Корпорации МСП кредитов субъектам среднего бизнеса и организациям инфраструктуры поддержки среднего предпринимательства в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Наиболее существенной финансовой поддержкой со стороны местных властей является кредит от центра поддержки среднего предпринимательства на различные нужды по ставке от 6,25 % до 10 % на сумму до 3 млн. руб. (беззалоговые микрозаймы, предоставляемые под поручительство, необязательно страхование имущества предоставляемого в качестве обеспечения);

3) Субъекты среднего бизнеса имеют право на получение субсидий. Субсидии предоставляется в целях возмещения (субсидирования) части затрат субъектов среднего предпринимательства, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлечённым в российских кредитных организациях на приобретение оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг) за счёт средств бюджета.

На данный вид субсидий могут претендовать субъекты среднего бизнеса, зарегистрированные в установленном порядке не менее чем за 12 месяцев до дня подачи (регистрации) заявления на предоставление за счёт средств бюджета муниципального образования субсидии в целях субсидирования за счёт средств местного бюджета части своих затрат. Данный критерий исключает получение кредита малым бизнесом для создания первоначального капитала. ООО «Сириус» соответствует этим условиям и может для расширения бизнеса воспользоваться субсидиями.

Однако, предприятия среднего бизнеса, получившие субсидии могут покрыть не более 70 % от фактически произведённых затрат на уплату процентов за полученный кредит. В соответствии с этим субсидии покрывают только

35 % от общей суммы, которую субъекты среднего бизнеса должны выплатить банку за полученный кредит.

Максимальный размер субсидии, предоставляемой одному претенденту, не может быть менее полутора миллионов рублей и превышать десяти миллионов рублей.

Субсидии предоставляются по кредитам (части кредитов), заключённым в целях создания и (или) развития, и (или) модернизации производства товаров (работ, услуг):

- на приобретение машин и оборудования, включая затраты на монтаж оборудования,
- на приобретение грузовых транспортных средств, прицепов и полуприцепов к ним, специальных и специализированных транспортных средств, автобусов.

Лизинг может стать действенным элементом поддержки и стимулирования развития среднего предпринимательства. Стимулирование развития рынка основных фондов позволит малым предприятиям эффективно использовать лизинг оборудования, в конечном итоге ускоряя инновационные процессы и повышая конкурентоспособность бизнеса.

Финансовая аренда основных фондов в отсутствие длинных финансовых ресурсов (на 3-7 лет) занимает собственную нишу в линейке финансовых инструментов. Правда, по оценке экспертов, к лизингу в России прибегают в 3 раза реже, чем к кредиту [7]. Преимущества лизинга, по отзывам предпринимателей, касаются времени принятия решения.

Важным моментом функционирования среднего предприятия является использование основных средств, не приобретая при этом их в собственность. Наличие у предприятия больших оборотов и отсутствие в собственности оборудования делает его привлекательным для инвесторов, с одной стороны, и непривлекательным для осуществления рейдерских захватов – с другой. Лизинговая схема, где не требуется единовременной оплаты стоимости всего имущества, высвобождает ликвидные средства предприятия, одновременно

позволяя использовать более дорогое оборудование. Поэтому лизинг является наиболее целесообразным способом финансирования инвестиционных проектов малых и средних предприятий, испытывающих нехватку денежных средств и не имеющих доступа к банковскому кредитованию.

Важным инструментом поддержки среднего предпринимательства являются федеральные и муниципальные программы. Таким образом, ООО «Сириус» может принять участие в программе «Развитие» (программа, с помощью которой есть возможность получить на развитие своего малого либо среднего бизнеса финансовую помощь размером до 15 миллионов рублей).

Денежные средства, полученные в рамках программы, могут быть потрачены на:

- возмещение (субсидирование) части затрат субъектов среднего предпринимательства, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях на приобретение оборудования в целях создания и (или) развития, либо модернизации производства товаров, - 0,3 млн. руб. из федерального бюджета выделено в 2020 г., 30,4 тыс. руб. из краевого бюджета, 0,8 млн. руб. из местного бюджета;

- возмещение (субсидирование) части затрат на уплату первого взноса при заключении договора финансовой аренды (лизинга) - 52 млн. руб. из федерального бюджета выделено в 2020 г., 5,9 млн. руб. из краевого бюджета, 7 млн. руб. из местного бюджета;

Объем средств, выделяемых на поддержку среднего предпринимательства муниципальными образованияами и федеральными органами власти, напрямую влияет на создание благоприятной среды для развития среднего бизнеса как важнейшего фактора обеспечения социальной стабильности и экономического развития муниципального образования.

Помимо вышеперечисленного можно предложить следующие рекомендации ООО «Сириус» для оптимизации доходов:

- внедрение программы лояльности для покупателей,

- формирование информационной базы клиентов (для создания нового механизма увеличения прибыли),
- заключение контрактов со строительными бригадами,
- обучение персонала.

Для увеличения частоты покупок постоянных покупателей можно использовать программу лояльности и разовые акции. Программ лояльности – система мероприятий, направленных на удержание и поощрение покупателей, так как удержать постоянных клиентов проще и дешевле, чем привлекать новых. Срабатывает принцип Парето, и мы в итоге получаем 80 % прибыли от взаимодействия с 20 % покупателей.

Данная программа лояльности должна быть направлена на реализацию нескольких задач:

- удержание и стимулирование постоянных покупателей,
- увеличение частоты и суммы покупок,
- формирование положительного имиджа компании,
- привлечение новых клиентов.

Постоянным клиентам ООО «Сириус» оказывает услуги в рассрочку. Для сокращения периода дебиторской задолженности применяются методы поощрения, такие как предоставление, покупателям скидки с отпускной цены, в том числе и с применением формализованных алгоритмов, с учетом влияния инфляции и сокращением затрат на поддержку источников финансирования дебиторской задолженности.

Кроме того, в условиях конкурентоспособного рынка ООО «Сириус» при оказании полного пакета услуг постоянным клиентам также необходимо предоставлять скидку, размер которой исчисляется индивидуально для каждого клиента учитывая объем оказанных услуг. Основными мотивами продавца с целью предоставления такой скидки являются:

- интерес в долгосрочном сотрудничестве с неизменными клиентами, располагающие большие объемы,

- стремительно быстрое зачисление реальных денежных средств на расчетный счет, что дает возможность приобрести дополнительный доход от их неоднократного реинвестирования,

- уменьшение неизменных издержек вследствие роста объема оказанных услуг.

Формирование информационной базы клиентов. Каждый этап работы с клиентом требует соответствующего информационного сопровождения. Кроме того, критерием выполнения работ того или иного этапа (ознакомление с ассортиментом компании, обсуждение условий договора, заключение договора, оплата, выполнение обязанностей по договору) является, в том числе и получение информации. Рассмотрим состав информации, который, с одной стороны позволяет говорить о переходе от одного этапа работ с клиентом к другому, а с другой – помогает при работе на данном этапе.

Информация для контакта – набор адресной информации, при наличии которой можно идентифицировать клиента. Собственно – это тот набор информации, который может быть дан менеджеру, для проверки и контакта. Это адресная информация о компании, которая может рассматриваться как потенциальный клиент.

Адресная информация о клиенте включает в себя: ФИО, контактная информация, информация о сделке (оптовая или розничная покупка). Ориентация менеджеров на получение данной информации и занесение ее в клиентскую базу позволяет облегчить последующий контакт с ним другого менеджера, если возникнет такая необходимость.

Информация о покупателе является результатом продажи. Зачастую, после проведения продажи, особенно, если цикл покупки достаточно большой, менеджер теряет к покупателю интерес. И, зачастую в текучке других дел эта информация постепенно забывается и теряется. Поэтому, кроме данных для анализа по совершенным продажам, информация о совершенных сделках является важной составляющей для управления работой менеджеров со стороны

руководителя отдела продаж. Всегда можно посмотреть на список покупателей и работу с ними. И, при необходимости, поставить задачу начать цикл продажи, менеджеру по продажам. В некоторых случаях это отличный повод предложить покупателю дополнительные товары или услуги. Дополнительная комплектация, сервисные услуги, сопутствующие товары, все это можно предложить, когда информация о сделке становится доступной и с ней начинают работать.

Обучение персонала. Неэффективность продавцов заключается в неправильном начале и ведении диалога с покупателями (покупатель даже не думает о приобретении товара) или неумении довести продажу до кассы (какие-либо факторы подвергают сомнению желание покупателей совершить покупку). Обе ситуации может исправить обучение персонала продажам (проработка кейсов продаж, составление готовых фраз для привлечения покупателей, обучение переговорным навыкам, работа с возражениями, закрытие сделки).

Контракты со строительными бригадами или строителями. Так как ООО «Сириус» является производителем бордюров, тротуарной плитки, брусчатки, кирпича, камня, блоков, черепицы целесообразно заключить контракты со строительными бригадами для пассивного поиска новых клиентов. Продукция ООО «Сириус» в большинстве случаев не может быть использована без привлечения квалифицированного кадра, а именно укладчиков кирпича, бордюров, черепицы и т.д.

Следовательно, потенциальные клиенты изначально обращаются к строительным бригадам, заключают с ними договор, а бригады в свою очередь могут обозначить, что они готовы работать только с продукцией ООО «Сириус». В данной ситуации потребители получают качественные материалы и качественную укладку данных материалов, ООО «Сириус» получает новых клиентов, строительные бригады работают с проверенными материалами.

Все предложенные направления позволяют не только повысить прибыль и рентабельность производственно-хозяйственной деятельности ООО «Сириус», но и улучшить финансовое состояние организации в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью выпускной квалификационной работы являлось рассмотрение методических и практических аспектов управления доходами и расходами предприятия, а также разработка направлений совершенствования управления доходами и расходами ООО «Сириус».

В ходе исследования были сделаны следующие выводы и обобщения:

1) Рассмотрены теоретические основы управления доходами и расходами предприятия. 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).

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

2) Определение роли доходов и расходов в деятельности предприятия и пути их формирования. Анализ доходов и расходов – это исследование полученной предприятием прибыли или затрат за период как в абсолютной величине, так и в виде коэффициентов относительно других финансовых показателей.

3) Изучены методические подходы к анализу доходов, расходов и финансовых результатов хозяйственной деятельности организации. Для анализа финансовых результатов применяют различные приемы и методы: структурно-динамический анализ выручки, цепной подстановки, сравнения, индексный и другие. Не существует универсальной методологии анализа финансовых результатов, и компания должна выбрать ту, которая подходит ей лучше

всего, исходя из специфики бизнеса. Стоит также отметить, что структура анализа доходов для всех авторов схожа, но использования одной определенной методологии для получения комплексного анализа недостаточно.

4) Рассмотрены информационные основы анализа доходов, расходов и финансовых результатов.

Информационная база анализа доходов, расходов и финансовых результатов предприятия формируется за счет внешних и внутренних источников информации. Основной целью финансовой отчетности является предоставление информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании. Отчетность должна включать информацию об активах и обязательствах компании, результатах её деятельности, событиях и обстоятельствах, которые изменяют ее активы и пассивы.

5) Проведен структурно-динамический анализ ООО «Сириус». На протяжении всего анализируемого периода наблюдалось снижение выручки и себестоимости продаж. Выручка от продаж составила в 2018 г. 117 322 тыс. руб., что на 39 % меньше данного показателя в 2016 г. Себестоимость продаж уменьшилась на 81 637 тыс. руб. и составила в 2018 г. 96851 тыс. руб. Коммерческие расходы на предприятии отсутствуют. Темп прироста управленческих расходов составил 73,96%. Прочие доходы и прочие расходы показали темп роста меньше 100%. В 2018 г. общая величина доходов организации составила 130520 тыс. р., что является самым низким значением за весь анализируемый период. Что касается структуры доходов, то к 2018 г. выручка составила 89,89% от всех доходов. Удельный вес прочих доходов в 2018г. составил 10,11%. Коэффициент соотношения доходов и расходов на протяжении всего периода был больше 1. Темп роста чистой прибыли за анализируемый период составил 113,33%, а ее удельный вес в объеме выручке увеличился на 0,52%.

6) Проведен анализ темпов роста выручки и себестоимости, который показал, что в 2018 г. темпы снижения затрат незначительно опережали темпы снижения выручки.

7) Проведен анализ состава динамики и структуры затрат ООО «Си-риус» по экономическим элементам, который показал, что наибольший удельный вес в объеме всех затрат занимали материальные затраты: в 2017 г. – 77,14%, в 2018 г. – 60,75%. На втором месте расходы на оплату труда: 11,43% и 20,07% соответственно. Прочие затраты имели наименьший удельный вес (менее 5%).

8) Проведен факторный анализ прибыли и себестоимости. Факторный анализ прибыли, проведенный для 2018 г. показал, что основным источником увеличения прибыли от продаж было снижение себестоимости. А вот рост управленческих расходов уменьшил прибыль от продаж в 2018 г. на 12506 тыс. руб. Расчет относительной экономии по элементам затрат дал представление о влиянии на динамику валовой прибыли 2018 г. каждого экономического элемента расходов:

- использование материалов: плюс 20376,793 тыс.руб.;
- использование основных средств: минус 4028,341 тыс.руб.;
- использование труда: минус 12798,496 тыс.руб.
- использование прочих услуг: минус 1376,5275 тыс.руб.

Итого изменение валовой прибыли за счет изменения себестоимости составило плюс 2173,428 тыс. руб. То есть за счет сокращения себестоимости, величина валовой прибыли увеличилась.

9) Проведен анализ финансовой эффективности. В рассматриваемом периоде показатели рентабельности активов, рентабельности собственного капитала, рентабельности продаж и рентабельности производства увеличиваются хоть и незначительно, что свидетельствует о повышении эффективности компании в анализируемом периоде.

10) Проведен факторный анализ рентабельности собственного капитала и рентабельности активов. Рентабельность активов ООО увеличилась за счет увеличения факторов: коэффициента автономии и рентабельности продаж, а снизилась за счет убыли коэффициента оборачиваемости собственного

капитала. Основная причина такого явления – показатели отдачи ресурсов возросли в большей степени, чем объем этих ресурсов.

11) Разработаны рекомендации по развитию ООО «Сириус». Так как ООО «Сириус» состоит в реестре среднего бизнеса как среднее предприятие оно может участвовать в программах поддержки среднего бизнеса. Так же ООО «Сириус» при необходимости может воспользоваться консультационной поддержкой на бесплатной основе по вопросам развития среднего предпринимательства.

12) Разработаны рекомендации по оптимизации доходов ООО «Сириус». Для ООО «Сириус» можно предложить следующие рекомендации для оптимизации доходов: внедрение программы лояльности для покупателей, формирование информационной базы клиентов (для создания нового механизма увеличения прибыли), заключение контрактов со строительными бригадами, обучение персонала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 01.04.2020 г.).
- 2 Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791).
- 3 Бакадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия [Текст] : практическое пособие / В. Л. Бакадоров, П. Д. Алексеев. – М. : Издательство «ПРИОР», 2018. – 495 с.
- 4 Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник для вузов / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет; под общ. ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
- 5 Богатова, Т. А., Анализ финансовых результатов деятельности организации / Т. А. Богатова, Н. В. Алексеева., С. А. Шигильчева // Вестник РУК, 2019. – № 2 (36) – С. 45-48.
- 6 Бухонова, С. М/ Особенности процессного подхода к управлению затратами предприятия / С. М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко, С. А. Гусев // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №5. – С. 27-31.
- 7 Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности: Учебник/Вахрушина М.А., 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 432 с.: 60х90 1/16 (Переплёт) ISBN 978-5-9558-0436-1 – Текст : электронный. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/505941>.
- 8 Галицкая, Ю.Н. Инструменты комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Ю.Н. Галицкая, З.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). – С. 1159-1163

- 9 Герасимова, В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности в вопросах и ответах: учебное пособие/ В.А. Герасимова, И.Н. Чуев, Л.Н. Че-чевицына. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002. – 224 с.
- 10 Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяй-ственной деятельности: учебник. / Л.Т. Гиляровская (и др.). – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. 360 с.
- 11 Голодова, Ж.Г. Финансы и кредит: Учебное пособие / Ж.Г. Голо-дова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 448 с.
- 12 Дмитриева О.А. Лизинг для малого бизнеса // Экономический журнал. 2015. №1. – С. 56-73.
- 13 Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: Учебное по-собие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 96 с.
- 14 Дьяченко, О. Г. Понятийный аппарат «Затраты», «Издержки», «Расходы» / О. Г. Дьяченко, Т. А. Бородина // Вестник КрасГАУ. 2017. №11. – С. 12-16.
- 15 Ефимова, О. В. Экономика [Текст]: учеб. пособие / О.В. Ефимова // – М.: 2016. – 368 с.
- 16 Закурдаева, А. И. Экономическое понятие доходов и расходов предприятия / А. И. Закурдаева, О. С Дьяконова / Молодой ученый. – 2018. – № 49. – С. 347-349.
- 17 Ивасюк, Р.Я. Анализ особенностей развития малого предпринима-тельства на современном этапе / Р.Я. Ивасюк, // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 4. – С. 11-15.
- 18 Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 3-е изд. – М.: Проспект, 2013. 1086 с.
- 19 Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента М.: Проспект, 2012.

- 20 Колчина, Н. В. Финансы предприятий / Колчина Ивасюк, Р.Я. – Москва: Юнити, 2016. – 420 с.
- 21 Котляров, С. А. Управление затратами / С. А. Котляров // – Санкт–Петербург: Питер, 2018. – 160 с.
- 22 Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент/ М.Н. Крейнина. – М.: Издательство ДИС, 2014. 352с.
- 23 Крылов, Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции [Текст]: учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 720 с.
- 24 Курилов, К. Ю. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности / К. Ю. Курилов, А. А. Курилова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 4 (11). – С. 111-114.
- 25 Либерман, И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие / И. А. Либерман. – 5-е изд. – Москва : ИЦ РИОР, 2010. – 220 с. – ISBN 978-5-369-00563-7. – [Текст]: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/201132>.
- 26 Лукошкина, Т.И. Организационные основы и экономические методы формирования стратегии современного промышленного бизнеса / Т.И. Лукошкина // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-3 (42-3). – С. 767-770.
- 27 Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 528 с.
- 28 Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 462 с.
- 29 Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие / Т.Ю. Мазурина. – М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2017. – 160 с.

30 Медведева, Т.А. Финансовое регулирование показателей деятельности предприятия / Т.А. Медведева // Вестник Чебоксарского филиала РАН-ХиГС. 2019. № 1. – С. 61–65.

31 Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. – 208 с.

32 Мельник, М. В. Теория экономического анализа : учебник для бакалавриата и магистратуры / М. В. Мельник, В. Л. Поздеев. – М. : Издательство Юрайт, 2016. 261 с.

33 Никитина, Н.В. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Н.В. Никитина, В.В. Янов. – М.: КноРус, 2017. – 512 с.

34 Павлова Л.Н. Финансы предприятий: учебник для вузов / Л.Н. Павлова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2014. 429 с.

35 Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник для вузов. /под ред. акад. Г.Б. Поляка. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 527 с.

36 Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 512 с. – (Библиотека словарей «ИНФРА-М»). – ISBN 978-5-16-105386-7. - [Текст] : электронный. – URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/751618>

37 Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справочное пособие / Н.А. Русак, В.В. Русак. – Мн.: Вышэйшая школа, 2007. – 309 с.

38 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебно-методическое пособие / Г.В. Савицкая. – М : ИНФРА-М, 2005. – 425 с.

39 Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 649 с.

- 40 Семенихин, А. И. Доходы и расходы производства: инновационный подход / А. И. Семенихин // Экономика. – М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. – 208 с.
- 41 Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова. – Москва: Изд-во Перспектива, 2015. – 656 с.
- 42 Теплова, Т.В. Корпоративные финансы: Учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2013. – 655 с.
- 43 Трошин, А.Н. Финансы и кредит: Учебник / А.Н. Трошин, Т.Ю. Мазурина, В.И. Фомкина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 332 с.
- 44 Финансы: Учебник. 3-е издание, переработанное и дополненное / Под ред. проф. В.Г. Князева, проф. В.А. Слепова. – М.: «Магистр», «ИНФРА-М», 2012.
- 45 Финансы: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./иод ред. В. В. Ковалева. М.: – ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 640 с.
- 46 Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / М.В. Романовский и др.; Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: ЮрайтИздат, 2006. – 543 с.
- 47 Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. пособие / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 374 с.
- 48 Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
- 49 Шестипалова, В.А. Управленческий анализ финансовых результатов организации / В.А. Шестипалова, Е.А. Никитина, // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса: 2015. – 170 с.
- 50 Экономика и финансы предприятия: Учебник / Новашина Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Бухгалтерская отчетность ООО «Сириус»

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г.

Организация: <u>ООО "Сириус"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности: <u>Производство кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины</u> Организационно-правовая форма / форма собственности: <u>Общество с ограниченной ответственностью "Сириус"</u> Единица измерения: <u>тыс. руб.</u> Местонахождение (адрес): <u>350055г. Краснодар, Посёлок Пригородный</u> <u>улица Победы 32, территория ППХ Биофабрика</u>	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по _____ ОКВЭД _____ по ОКФС _____ по ОКЕИ _____	<table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <th colspan="3">Коды</th> </tr> <tr> <td colspan="3">0710001</td> </tr> <tr> <td>29</td> <td>3</td> <td>2019</td> </tr> <tr> <td colspan="3">1050330518</td> </tr> <tr> <td colspan="3">3426000502</td> </tr> <tr> <td colspan="3">23.32</td> </tr> <tr> <td>47</td> <td></td> <td>16</td> </tr> <tr> <td colspan="3">384</td> </tr> </table>	Коды			0710001			29	3	2019	1050330518			3426000502			23.32			47		16	384		
Коды																										
0710001																										
29	3	2019																								
1050330518																										
3426000502																										
23.32																										
47		16																								
384																										

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря 2018 г. 3	На 31 декабря 2017 г. 4	На 31 декабря 2016 г. 5
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	85 148	92 671	114 777
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	784	784	784
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	1 405	1 709	7 304
	Итого по разделу I	1100	87 337	95 164	122 865
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	53 255	97 750	113 634
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	26 651	28 684	39 612
	затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	1212	73	276	132
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	24 725	66 689	71 480
	расходы будущих периодов	1214	1 806	2 101	2 410
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	225 904	214 219	179 523
	в том числе:				
	в том числе покупатели и заказчики	1231	11 002	6 054	6 549
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	38	152	96
	Прочие оборотные активы	1260	3 943	38 447	1 097
	Итого по разделу II	1200	283 140	350 568	294 350
	БАЛАНС	1600	370 477	445 732	417 215

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 18 г. ³	На 31 декабря 20 17 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	24 335	24 335	24 335
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	1 220	1 220	1 220
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	12 584	11 266	10 043
	Итого по разделу III	1300	38 139	36 821	35 598
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	816	816	816
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	816	816	816
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	86 617	101 887	108 763
	Кредиторская задолженность	1520	244 905	306 208	272 038
	в том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521	31 815	59 217	17 334
	задолженность перед персоналом организации	1522	1 261	808	1 549
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	-	444	795
	задолженность по налогам и сборам	1524	1 005	721	800
	прочие кредиторы	1525	210 824	245 018	251 560
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	331 522	408 095	380 801
	БАЛАНС	1700	370 477	445 732	417 215

Руководитель _____ Малхасян А.Б.
(подпись) (расшифровка подписи)



Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах
за 2018 г.

Организация <u>ООО "Сириус"</u>	по ОКПО	Коды
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	0710002
Вид экономической деятельности <u>Производство кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины</u>	по ОКВЭД	29 3 2019
Организационно-правовая форма / форма собственности: <u>Общество с ограниченной ответственностью "Сириус"</u>	по ОКФС / ОКФС	1050330518
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	3426000502
		23.32
		47 16
		384

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2018 г. ³	За 2017 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	117 322	189 084
	Себестоимость продаж	2120	(96 851)	(179 746)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	20 471	9 338
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(17 243)	(7 631)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	3 228	1 707
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	13 198	10 024
	Прочие расходы	2350	(14 775)	(10 201)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 651	1 530
	Текущий налог на прибыль	2410	(333)	(307)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	в том числе:			
	доначисление по акту проверки	2461	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 318	1 223

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2018 г. ³	За 2017 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	1 318	1 223
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель

(подпись)

Малхасян А.Б.

(расшифровка подписи)



Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

**Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2016 г.**

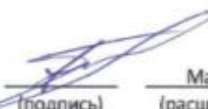
Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Коды		
0710001		
30	3	2017
10503305		
3426000502		
25.11		
47	16	
394		

Организация ООО "Сириус" по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ по
ОКВЭД
Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью "Сириус" по ОКОПФ / ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) 350055г. Краснодар, Посёлок Пригородный
улица Победы 32, территория ПГХ Биофабрика

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря 2016 г. 3	На 31 декабря 2015 г. 4	На 31 декабря 2014 г. 5
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	114 777	258 758	297 947
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	784	784	784
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	7 304	12 534	40 025
	Итого по разделу I	1100	122 865	272 076	338 756
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	113 634	125 855	72 564
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	39 612	62 987	32 920
	затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	1212	132	181	253
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	71 480	59 817	36 194
	расходы будущих периодов	1214	2 410	2 870	3 197
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	179 523	40 818	32 225
	в том числе:				
	в том числе покупатели и заказчики	1231	6 549	33 255	13 761
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	96	87	5 888
	Прочие оборотные активы	1260	1 097	189	-
	Итого по разделу II	1200	294 350	166 949	110 677
	БАЛАНС	1600	417 215	439 025	449 433

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря 2016 г. 3	На 31 декабря 2015 г. 4	На 31 декабря 2014 г. 5
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	24 335	24 335	24 335
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) 7	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	1 220	1 220	1 220
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	10 043	8 878	7 464
	Итого по разделу III	1300	35 598	34 433	33 019
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	87 978
	Отложенные налоговые обязательства	1420	816	815	491
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	816	815	88 469
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	108 763	232 481	180 519
	Кредиторская задолженность	1520	272 038	171 296	147 426
	в том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521	17 334	45 219	39 822
	задолженность перед персоналом организации	1522	1 548	2 168	573
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	795	1 016	-
	задолженность по налогам и сборам	1524	800	1 336	1 961
	прочие кредиторы	1525	251 560	121 557	105 070
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	380 801	403 777	327 945
	БАЛАНС	1700	417 215	439 025	449 433

Руководитель  Малхасян А.Б.
(подпись) (расшифровка подписи)



Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-П/К от 6 августа 1999 г. указанным Приказом в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснении к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах
за 2016 г.

Организация ООО "Сириус"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической

деятельности Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей

Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной

ответственностью "Сириус"

Единица измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Коды		
0710002		
30	3	2017
10503305		
3426000502		
по ОКВЭД		
25.11		
по ОКФС / ОКФС		
47	16	
по ОКЕИ		
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2016 г. ³	За 2015 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	192 873	245 354
	Себестоимость продаж	2120	(178 488)	(227 364)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	14 385	17 990
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(9 912)	(10 810)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 473	7 180
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(2 420)
	Прочие доходы	2340	15 689	21 613
	Прочие расходы	2350	(18 705)	(24 041)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 457	2 362
	Текущий налог на прибыль	2410	(291)	(473)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(1)	(324)
	Прочее	2460	-	(151)
	в том числе:			
	доначисление по акту проверки	2461	-	(151)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 165	1 414

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2016 г. ³	За 2015 г. ⁴
	Результат от пересечения внеоборотных активов, не исключенный в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁵	2500	1 165	1 414
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель

(подпись)

Малхасян А.Б.

(расшифровка подписи)



Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-П/К от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именует указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.