

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

«Допустить к защите»

И.о. зав. кафедрой экономики и торгового дела

(подпись) *(кафедры)*

Н.Е. Новикова

(подпись) *(Ф.И.О.)*

«05» июля 2019 г.

**Выпускная квалификационная работа
(бакалаврская работа)**

Направление 38.03.01 Экономика

Профиль Финансы и кредит

ТЕМА «Совершенствование системы управления доходами и расходами на предприятии (на примере ООО «БЮРЕР»)»

Студента (-ки) 4 курса очной формы обучения

Теске Марии Александровны

(Ф.И.О. студента (-ки))

(подпись)

(подпись студента (-ки))

Научный руководитель ВКР:

Яроцкая Елена Владимировна

(Ф.И.О.)

кандидат экономических наук, доцент

(на степень, ученое звание)

(подпись)

«02» июля 2019 г.

Смоленск 2019

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

АННОТАЦИЯ

на выпускную квалификационную работу
(бакалаврскую работу)

Теске Марии Александровны

(фамилия, имя, отчество)

на тему: «Совершенствование системы управления доходами и расходами на предприятии (на примере ООО «БИОРЕР»)».

Выпускная квалификационная работа содержит результаты исследования проблем совершенствования системы управления доходами и расходами на предприятии на примере ООО «БИОРЕР».

В работе подробно изучены теоретические основы системы управления доходами и расходами предприятия, а именно понятие, классификация и значение доходов и расходов предприятия, сущность и методы управления доходами и расходами предприятия.

В выпускной квалификационной работе разработаны мероприятия по совершенствованию системы управления доходами и расходами ООО «БИОРЕР» и обоснована их экономическая эффективность.

Выпускная квалификационная работа объемом 70 страницы состоит из введения; теоретической, аналитической и проектной частей; заключения; списка использованных источников; 3 приложений на 4 страницах.

Final qualifying work contains the results of a study of the problems of improving the system of management of revenues and expenditures in the enterprise by the example of LLC "BURER".


In this work, we studied in detail the theoretical foundations of an enterprise's income and expenditure management system, namely, the concept, classification, and significance of an enterprise's income and expenditure, the nature and methods of managing an enterprise's income and expenditure.

In the final qualifying work, measures were developed to improve the revenue and expenditure management system of LLC "BURER" and their economic efficiency was justified.

The paper contains 70 pages, introduction, theoretical, analytical and project parts, conclusion, bibliography and 3 appendices on 4 pages.

Автор ВКР


(подпись)


(ФИО)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы системы управления доходами и расходами предприятия	
1.1 Понятие, классификация и значение доходов и расходов предприятия.....	6
1.2 Сущность и методы управления доходами и расходами предприятия.....	15
Глава 2. Анализ системы управления доходами и расходами предприятия на примере ООО «БЮРЕР»	
2.1 Организационно - экономическая характеристика предприятия...	25
2.2 Оценка эффективности системы управления доходами и расходами предприятия	37
Глава 3. Пути совершенствования системы управления доходами и расходами ООО «БЮРЕР»	
3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию системы управления доходами и расходами предприятия.....	46
3.2 Обоснование экономической эффективности предлагаемых мероприятий.....	54
Заключение.....	62
Список использованных источников.....	65
Приложения.....	70

ВВЕДЕНИЕ

Невозможно добиться успеха на рынке без целенаправленного и эффективного управления всеми процессами, которые связаны с функционированием организации. Одним из таких процессов является процесс формирования доходов и расходов на предприятии.

В рыночных условиях каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный, экономически и юридически самостоятельный товаропроизводитель. Хозяйствующий субъект может самостоятельно выбирать сферу бизнеса, формировать товарный ассортимент, определять затраты, устанавливать цены, учитывать выручку от реализации, и, как следствие, выявлять прибыль или убыток по результатам своей деятельности. Классификация и учёт доходов и расходов позволяет планировать прибыль и регулировать её количество. В рыночных условиях получение прибыли является основной целью деятельности хозяйствующего субъекта. Реализация данной цели возможна, когда субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которая по своим потребительским свойствам отвечает потребностям общества.

Получение выручки за произведённую и реализованную продукцию ещё не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию.

Выручка выражает сумму дохода, который получает компания от продажи определённого количества благ, а затраты характеризуют совокупность фактических расходов на осуществление уставной деятельности организации. Если выручка превышает затраты, то финансовый результат отражает получение прибыли. Если выручка равна затратам, то удаётся лишь возместить затраты, то есть прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа для развития хозяйствующего субъекта. Если затраты превышают выручку, то предприятие получает убытки. Это

ставит хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение, которое не исключает банкротство. Убытки указывают на ошибки, просчёты в направлениях использования средств производства, управления и сбыта продукции.

Прибыль характеризует положительный финансовый результат предприятия. Стремление получить прибыль ориентирует товаропроизводителей на увеличение объёма производства продукции и на сокращение затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели хозяйствующего субъекта, но и цели общества по удовлетворению общественных потребностей. Прибыль указывает на то, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создаёт стимул для инвестирования в эти предприятия.

Тема данной выпускной квалифицированной работы является актуальной, так как в условиях экономической и юридической самостоятельности хозяйствующий субъект постоянно сталкивается с показателями доходов и расходов, которые образуются в процессе его функционирования. Возникает необходимость постоянно соизмерять доходы и расходы для того, чтобы определить прибыль или убыток по результатам деятельности.

Объектом исследования являются общество с ограниченной ответственностью «БЮРЕР».

Предметом исследования являются механизмы управления доходами и расходами предприятия.

Целью данной работы является изучение механизма управления доходами и расходами и разработка мероприятий по повышению эффективности управления доходами и расходами ООО «БЮРЕР».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Рассмотреть понятие, классификацию и значение доходов и расходов предприятия;

2. Изучить сущность и методы управления доходами и расходами предприятия;
3. Дать организационно - экономическую характеристику ООО «БЮРЕР»;
4. Провести оценку эффективности системы управления доходами и расходами предприятия;
5. Разработать мероприятия по совершенствованию системы управления доходами и расходами предприятия;
6. Обосновать экономическую эффективность предлагаемых мероприятий.

Для написания выпускной квалификационной работы использовались такие методы исследования как систематизация, обобщение, наблюдение, изучение документации, анализ и синтез, а так же индикативный анализ.

В ходе написания данной работы, использовалась широкая информационная база, в которую вошли нормативно-правовые источники, учебники и учебные пособия отечественных и зарубежных авторов, бухгалтерская (финансовая) отчётность предприятия, источники периодической печати, ресурсы сети Интернет.

Выпускная квалификационная работа включает в себя введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения.

В первой главе рассмотрено понятие, классификация и значение доходов и расходов предприятия, а также изучена сущность и методы управления доходами и расходами предприятия.

Во второй главе дана организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «БЮРЕР», проведена оценка эффективности системы управления доходами и расходами данного предприятия.

В третьей главе разработаны мероприятия по совершенствованию системы управления доходами и расходами ООО «БЮРЕР» и обоснована экономическая эффективность предлагаемых мероприятий.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, классификация и значение доходов и расходов предприятия

Любое коммерческое предприятие осуществляет свою деятельность, исходя из перспективы устойчивого получения прибыли. Она, в свою очередь, выступает показателем правильности выбранного курса, который направлен на повышение уровня благосостояния владельцев организации.

В наиболее общем виде прибыль (P) может быть представлена как функция от двух параметров – доходов (R) и расходов (E) (формула 1):

$$P = f(R,E) = R - E \quad (1)$$

Для выявления финансовых результатов деятельности компании сопоставляются полученные доходы с понесёнными расходами организации в процессе своей деятельности.

Доходы и расходы являются теми фактами хозяйственной деятельности организации, которые изменяют её финансовый результат (доходы увеличивают, а расходы уменьшают) [25, с. 5].

В п. 2 Приказа Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 9/99» (с изменениями) (далее – ПБУ 9/99) даётся определение доходов организации. Ими признаются экономические выгоды, полученные в результате поступления инвестиций и активов в виде имущества и денежных средств, а также снижения расходов и погашения обязательств, приводящего к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников. Доходы характеризуют сумму средств, которые поступают в распоряжение компании за определённый период [9].

Однако не все полученные организацией средства могут считаться доходами. Согласно п. 3 ПБУ 9/99 к доходам организации не относятся поступления денежных средств от других юридических и физических лиц:

- в виде сумм НДС, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала;
- в порядке предварительной оплаты товаров, работ, услуг;
- в форме задатка или залога;
- в погашение кредита или займа, предоставленного заёмщику [9].

Чтобы полученные средства могли считаться доходами, необходимо соблюдение следующих условий:

- 1) имеется достоверное подтверждение права компании на получение выручки, вытекающей из конкретного договора;
- 2) может быть точно определена сумма прибыли;
- 3) имеются гарантии того, что по окончании конкретной операции произойдёт прирост экономических выгод организации, а также отсутствует неуверенность в ее получении;
- 4) товар передан покупателю, результат оказанных услуг принят заказчиком;
- 5) определены расходы, которые уже или будут произведены в связи с оказанием услуг или предоставлением работ [24, с. 170].

В случае если не будут выполнены все вышеперечисленные условия, доход не может быть признан таковым [28].

Если в отношении денежных средств и иных активов, которые получены предприятием в оплату, не исполнено хотя бы одно из вышеназванных условий, то в бухгалтерском учёте предприятия признается кредиторская задолженность [33, с. 203].

На рисунке 1 представлена классификация доходов предприятия в зависимости от их характера, условия получения и направлений

деятельности организации в соответствии с ПБУ 9/99 и Налоговым кодексом Российской Федерации.

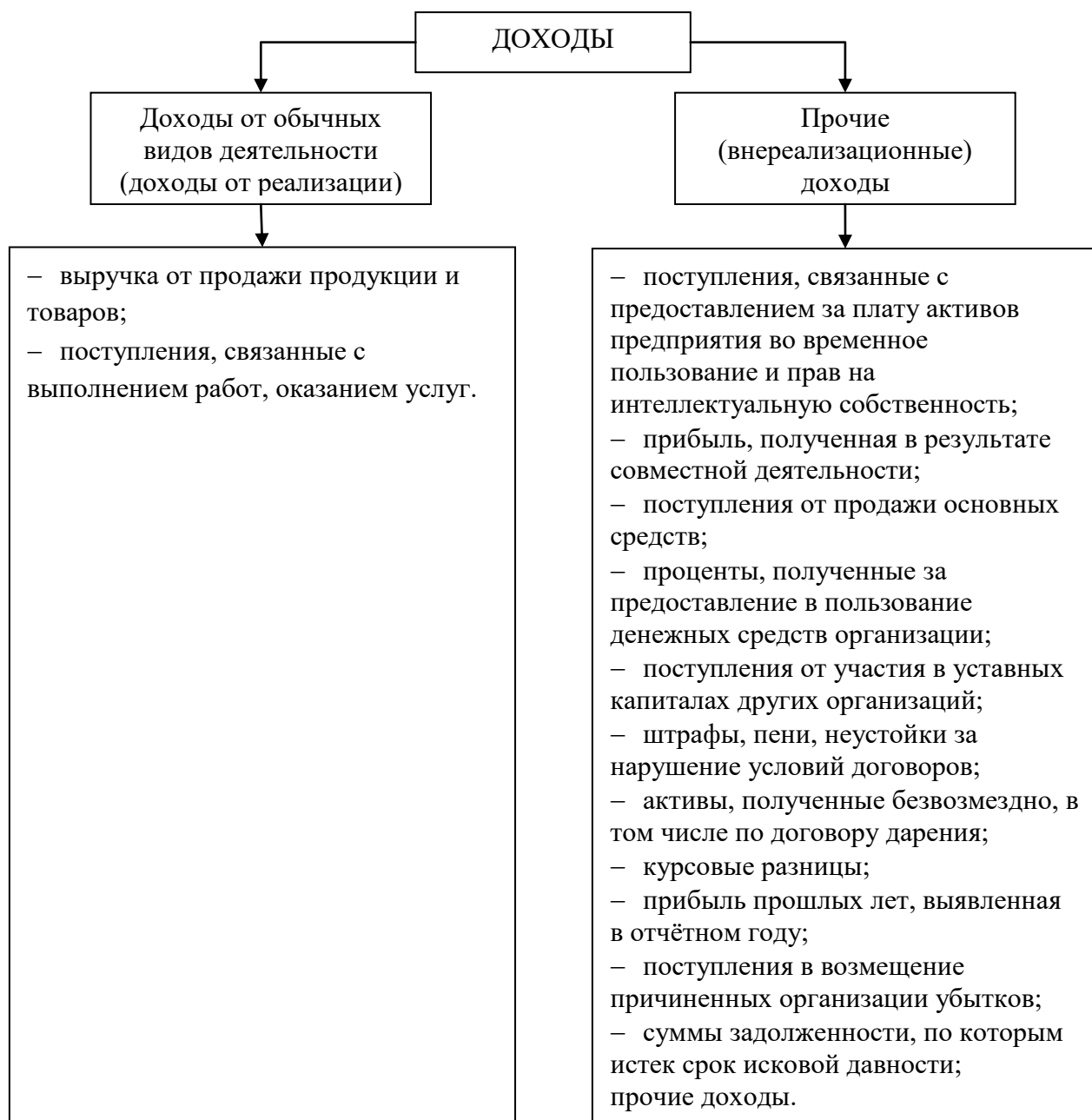


Рис. 1. Классификация доходов предприятия

Доходы предприятия в зависимости от их характера, условий получения и направлений её деятельности делятся на:

- доходы от обычных видов деятельности (доходы от реализации);
- прочие (внереализационные) доходы [9].

При определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленные покупателю.

Доходы определяются на основании первичных документов [1].

Помимо дохода, очень существенным и важным элементом являются расходы. Компании, осуществляющие разные виды деятельности, в той или иной мере несут расходы. Количество расходов в организации обуславливается множеством факторов: географическим положением, спросом, конкуренцией, а также наличием денежных или имущественных обязательств, затратностью на производственный процесс [28].

Для определения финансового результата компания уменьшает полученные доходы на сумму произведённых расходов [1].

Расходами являются обоснованные и документально подтвержденные затраты, которые производятся предприятием в ходе осуществления своей деятельности [1].

В п. 2 Приказа Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» ПБУ 10/99» (с изменениями) (далее – ПБУ 10/99) говорится, что расходами предприятия является уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов в виде имущества и денежных средств или возникновения обязательств, которое приводит к уменьшению капитала этой организации (за исключением уменьшения вкладов по решению участников) [10].

В бухгалтерском учёте расходы признаются при наличии следующих условий:

- 1) расходы производятся в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- 2) сумма расходов может быть определена;
- 3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдёт уменьшение экономических выгод организации (это имеет место лишь в том случае, когда предприятие либо передаёт актив, либо отсутствует неопределённость в отношении передачи актива).

Одновременное наличие всех этих условий позволяет считать уменьшение экономических выгод предприятия расходами [28].

Если в отношении любых расходов, осуществлённых организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учёте компании признаётся дебиторская задолженность.

В соответствии с п. 3 ПБУ 10/99 расходами предприятия не признается выбытие активов (то есть оплата):

- в связи с созданием или приобретением основных средств, внеоборотных активов, незавершенного строительства, нематериальных активов и прочего;

- вклады в уставные (складочные) капиталы других компаний, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью продажи;

- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

- в погашение кредитов, займов, полученных предприятием [10].

На рисунке 2 представлена классификация расходов организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации в соответствии с ПБУ 10/99 и Налоговым кодексом Российской Федерации.

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

- расходы по обычным видам деятельности (расходы, связанные с производством и реализацией);

- прочие (внереализационные) расходы [10].



Рис. 2. Классификация расходов предприятия

Расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами.

Расходами признаются только те затраты, которые участвуют в формировании прибыли определённого периода, а оставшаяся часть затрат капитализируется в активах организации в виде готовой продукции, нематериальных активов, остатков полуфабрикатов для собственного потребления, незавершенных объектов капитального строительства, незавершенного производства и т. п. [15, с. 162].

Стоит отметить, что названные понятия следует разграничивать, чтобы избежать ряда ошибок в планировании затрат. К примеру, контроль расходов на основании информации из отчёта о финансовых результатах не является управлением затратами. При росте запасов готовой продукции и одновременном снижении продаж расходы по данным отчёта о финансовых результатах предприятия уменьшаются, в то время как затраты увеличиваются [41, с. 94].

Преобладающими по значимости, безусловно, являются доходы и расходы от обычных видов деятельности. Именно они осуществляют наибольший вклад в формирование конечного финансового результата.

Для определения финансового результата необходимо сопоставить выручку с расходами на производство и реализацию продукции, которые принимают форму себестоимости [21, с. 148].

Если выручка выше себестоимости, то финансовый результат указывает на получение прибыли. Предприниматель всегда ставит перед собой цель получения наибольшей прибыли, но не всегда получает её. Если выручка равна себестоимости, то удалось только лишь возместить расходы на производство и реализацию продукции. Хотя реализация состоялась без убытков, но прибыль, как источник производственного, научно-технического и социального развития, отсутствует. Если расходы превышают выручку, то организация получает убытки, то есть отрицательный финансовый результат. Это ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение, которое не исключает и банкротство [30, с. 287].

В условиях рыночной экономики роль прибыли огромна. Стремление к получению максимальной прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объёмов производства нужной потребителю продукции, и сокращение расходов на её производство. При развитой конкуренции с помощью этого достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является индикатором, который указывает на то, где можно добиться

наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они указывают на ошибки и просчёты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции [14, с. 351].

По экономическому содержанию прибыль является денежным выражением части стоимости прибавочного продукта. Как экономическая категория прибыль выполняет ряд важнейших функций.

Во-первых, прибыль отражает эффективность хозяйственной деятельности организации. Сам факт получения прибыли уже говорит об эффективной деятельности предприятия. Однако все сферы деятельности предприятия с помощью одной только прибыли оценить невозможно. Поэтому, при анализе деятельности компании используют целую систему показателей. Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат, для выявления которого необходимо сопоставить стоимость объёма реализованной продукции и стоимость расходов и ресурсов, использованных при её производстве [20, с. 85].

Во-вторых, при выполнении стимулирующей функции прибыль является одновременно и финансовым результатом, и основным элементом финансовых ресурсов организации. Полученная прибыль определяет реальное обеспечение принципа самофинансирования компании. Доля чистой прибыли, которая остаётся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточна для материального поощрения работников, финансирования, расширения производственно-технической деятельности, социального и научно-технического развития предприятия [39, с. 116].

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и вместе с другими доходными поступлениями направляется на финансирование удовлетворения общественных потребностей, обеспечение выполнения государством своих функций, социальных, государственных

инвестиционных и научно-технических программ [39, с. 460].

Норма прибыли представляет собой критерий эффективности хозяйствования, умения руководства наиболее рационально использовать имеющиеся ресурсы предприятия.

Норма прибыли определяет выгодность применения всего авансированного капитала (а не только переменного – как норма прибавочной стоимости). Норма прибыли всегда меньше нормы прибавочной стоимости, поскольку величина постоянного капитала никогда не может быть равна нулю [35, с. 103].

Выступая конечным финансово-экономическим результатом деятельности организации, прибыль играет важную роль в рыночном хозяйстве.

Таким образом, прибыль как экономическая категория отражает доход, созданный в процессе деятельности хозяйствующего субъекта, и является основным источником приращения его капитала, социального развития и роста благосостояния собственников. Поэтому максимизация прибыли выступает первостепенной задачей любого предприятия.

Размер прибыли зависит от различных факторов. Ключевым из которых является учётная политика, применяемая на конкретном предприятии. Закон о бухгалтерском учёте и другие нормативные документы наделяют субъектов хозяйствования правом самостоятельно выбирать некоторые методы учёта, которые способны существенно повлиять на финансовые результаты [13, с. 125].

Действующие нормативные акты допускают следующие методы регулирования прибыли субъектов хозяйствования.

1. Использование метода ускоренной амортизации по активной части основных средств приводит к увеличению себестоимости продукции и уменьшению величины прибыли, а, следовательно, и налогов на прибыль.

2. Применение различных методов оценки нематериальных активов и способов начисления амортизации по ним.

3. Изменение порядка списания расходов на ремонт основных средств на себестоимость продукции (по фактическим затратам или равномерными частями за счёт созданного ремонтного фонда).

4. Изменение сроков погашения расходов будущих периодов, сокращение которых ведет к росту себестоимости продукции отчётного периода.

5. Изменение метода определения прибыли от реализации (по моменту отгрузки продукции или моменту её оплаты).

6. Выбор метода оценки потребленных производственных запасов [37, с. 41].

Таким образом, доходы и расходы указывают на результативность деятельности организации, на степень её финансового благополучия. Их классификация по разным признакам является одним из инструментов управления предприятием, который способствует тщательному учёту полученных доходов и произведённых расходов.

1.2 Сущность и методы управления доходами и расходами предприятия

Для того чтобы определить положение предприятия проводят анализ его финансового состояния. В ходе расчётов, оценки и интерпретаций финансовых показателей выясняются уязвимости организации, для устранения которых в дальнейшем разрабатывают меры, а также находят резервы повышения эффективности деятельности компании.

Анализ могут проводить как службы организации, так и инвесторы, поставщики ресурсов, контролирующие органы на основе публикуемой отчётности. В первом случае целью будет содействие непрерывности входящего потока финансов и дальнейшее их распределение таким образом, чтобы получить максимальную прибыль. Во втором случае - поиск

возможностей наиболее выгодного вложения средств и исключение потерь [17, с. 312].

Метод управления является таким механизмом управления, который помогает решать производственные задачи и составляет методологию. Метод (с перевода греческого) означает «путь исследования», способ достижения цели, решения задач, совокупность приёмов [24, с. 42].

Сущность экономических методов состоит в том, чтобы посредством воздействия на экономические интересы сотрудников предприятия и других лиц, которые участвуют в экономической деятельности организации, при помощи экономических рычагов (заработной платы, премий, льготных цен, прибыли, налогов) осуществлять эффективное управление производством.

Управление доходами и расходами на предприятии представляет собой деятельность, которая направлена на решение финансово-хозяйственных вопросов в работе данного предприятия [24, с. 42].

Оперативное управление доходами и расходами включает в себя совокупность методических, организационных и технологических средств. Методы управления доходами и расходами обеспечивают организации чёткое и своевременное управление её финансовыми ресурсами.

Методами управления доходами и расходами предприятия являются такие инструменты, с помощью которых субъекты управления воздействуют на финансовые отношения и фонды денежных средств [24, с. 43].

Методами управления доходами и расходами предприятия признаются:

- идентификация различных видов доходов и расходов организации в процессе их учёта;
- исследование и прогнозирование факторов, которые влияют на формирование доходов и расходов предприятия;
- обеспечение эффективного контроля над доходами и расходами компании;
- анализ динамики доходов и расходов предприятия в предшествующем периоде;

– оценка результативности разработанной политики управления доходами и расходами [18, с. 29].

Получению устойчивой прибыли, достижению конечной цели коммерческого расчёта, способствует ценообразование, издержки производства, финансирование и кредитование [16, с. 184].

Финансово-экономическое положение подразделения зависит от степени оперативной самостоятельности предприятия. Руководитель несёт полную материальную и административную ответственность за деятельность подразделения. Так же можно изучить рынок, установить цены на конечную продукцию, принять меры по уменьшению затрат, внедрить нововведения, ввести научные исследования.

В ценах отображаются все сферы хозяйственной деятельности предприятия. Ценообразование включает в себя, во-первых, регулирующие факторы, во-вторых, - рыночную конкуренцию.

Расчётные цены относительно стабильны. Их отличие состоит в едином уровне на одинаковые товары. Наиболее частот применяемым способом установления цены является «целевой» метод по принципу «полезных издержек». Его суть состоит в том, что цена получается при сложении издержек производства и целевой нормы прибыли.

Финансовая политика любого предприятия отражает влияние внутренних и внешних факторов. Она включает в себя все сферы хозяйственной деятельности - научно-техническую, производственную, материально-техническое снабжение, сбыт. Она отражает выявление источников финансовых ресурсов и их распределения между подразделениями; распределение и перераспределение прибыли; характер и структуру внутрифирменных финансовых операций; кредитование и финансирование подразделений [11, с. 157].

Управление предприятием представляет собой такое воздействие на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которое способствовало бы, во-первых, повышению доходов, и, во-вторых, снижению расходов.

В рамках решения первой задачи – повышение доходов – должны проводиться анализ, оценка и планирование:

- выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах;
- ритмичности производства и продаж;
- эффективности ценовой политики;
- влияния различных факторов (фондовооружённости, загруженности производственных мощностей, сменности, ценовой политики, кадрового состава и др.) на изменение величины продаж;
- сезонности производства и продаж, минимального объёма производства и продаж по видам продукции и подразделениям и т. д.

Результаты планово-аналитических расчётов оформляются обычно в виде таблиц, которые содержат плановые и фактические показатели объёмов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах [26, с. 300].

В рамках решения второй задачи – снижение расходов – производится анализ, оценка, планирование и контроль исполнения плановых заданий по затратам, а также выявление резервов обоснованного снижения себестоимости продукции. Себестоимость товаров (работ, услуг) характеризует стоимостную оценку ресурсов организации, потреблённых в процессе производства и реализации данных товаров (работ, услуг).

Управление себестоимостью продукции является процессом, в ходе которого постоянно пытаются найти возможности обоснованного снижения расходов. В рамках одного производственного цикла и в наиболее общем виде данный процесс может быть представлен в виде последовательных процедур:

- прогнозирование и планирование затрат (определяются долгосрочные и краткосрочные тенденции изменения отдельных видов расходов, задаются их целевые значения, обеспечивающие выход на определённые значения показателей прибыльности и рентабельности);

- нормирование затрат (устанавливаются технически обоснованные нормативы в натуральных и стоимостных оценках по отдельным видам расходов, технологическим процессам, центрам ответственности);
- учёт затрат (учитываются затраты в заданной номенклатуре статей);
- калькулирование себестоимости (исчисляется фактическая себестоимость продукции);
- анализ затрат и себестоимости (анализируются фактические затраты в сравнении с плановыми значениями и нормативами, выявляются факторы, которые повлекли значимые изменения, определяются резервы снижения себестоимости);
- контроль и регулирование процесса управления затратами (вносятся текущие изменения в систему управления затратами в случае отклонения от запланированного уровня затрат, уточняются системы планирования и нормирования) [34, с. 382].

Фактическая себестоимость товаров определяется, исходя из принципа экономической целесообразности тех или иных расходов. Рост себестоимости, является в целом негативным фактом, который приводит к снижению прибыли. Однако он имеет и некоторый положительный момент – снижение налога на прибыль.

Значение финансовой службы в управлении расходами уже выше по сравнению с управлением доходами. Если уровень доходов в большей степени определяется конъюнктурой рынка, то видами и уровнем расходов можно управлять путём установления более или менее жёстких внутренних нормативов по отдельным статьям расходов. Именно это реализуется в системе управленческого учёта в процессе определения плановой себестоимости, расчёта фактической себестоимости, анализа отклонений фактических значений от плановых, выявления причин данных отклонений и разработке мероприятий по устранению причин, обусловивших появление необоснованных расходов [31, с. 269].

Управление факторами прибыльной работы осуществляется не только

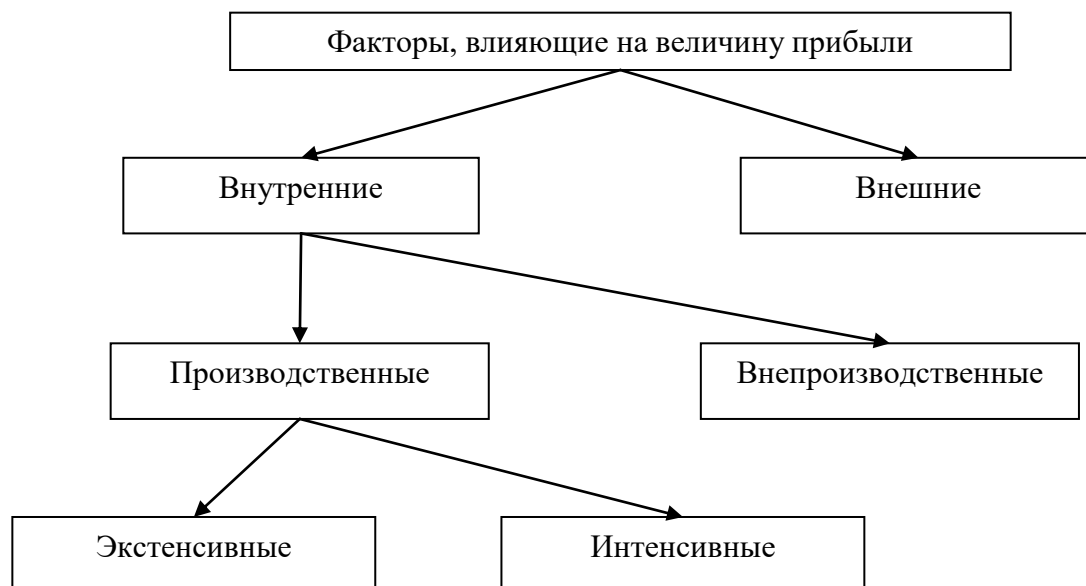
с помощью натурально-стоимостных индикаторов, но и путём регулярного расчёта различных показателей рентабельности.

Управление рентабельностью означает, по сути, обеспечение желаемой динамики значений этих коэффициентов. Поскольку при расчёте тех или иных показателей рентабельности используются различные базы (то есть показатели, с которыми сопоставляется прибыль), управление рентабельностью предусматривает не только воздействие на факторы образования прибыли (то есть отдельные виды доходов и расходов), но и выбор структуры активов, источников финансирования, видов производственной деятельности.

Коэффициенты рентабельности отражают эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений её деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и др.). Они более полно, чем прибыль, характеризуют конечные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с потреблёнными или наличными ресурсами [12, с. 28].

На размер и динамику прибыли компании влияют различные факторы. Большинство авторов выделяет две группы факторов по отношению к организации: внешние и внутренние. Факторы внешней среды определяются внешней средой предприятия. Внутренние факторы создаются внутренней средой и возникают как следствие работы организации в целом или её персонала [40, с. 520].

На рисунке 3 изображена классификация факторов, влияющих на величину прибыли.



Источник: Хайдукова, Д.А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия // Молодой ученый. — 2016. — №21. — С. 520 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/125/34745/> (дата обращения: 17.05.2019).

Рис. 3. Классификация факторов, влияющих на величину прибыли

Внутренние факторы воздействуют на величину прибыли компании через увеличение объёма выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышения отпускных цен и сокращение издержек производства и реализации продукции.

Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут осуществлять значительное воздействие на размер прибыли.

К внутренним факторам увеличения прибыли организации относятся:

- производительность труда;
- уровень организации производства и труда;
- компетентность руководства и менеджеров;
- уровень хозяйствования;
- конкурентоспособность товаров;
- состояние и эффективность производственного и финансового планирования и др. [23, с. 147].

Внутренние факторы, влияющие на величину прибыли, делятся на производственные (отражают наличие и использование средств и предметов

труда, трудовых и финансовых ресурсов) и внепроизводственные (связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда и быта) [23, с. 147].

В свою очередь, производственные факторы подразделяются на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы влияют на получение прибыли через количественные изменения объёма средств и предметов труда, финансовых ресурсов, фонда рабочего времени и прочего, численности персонала, времени работы оборудования.

Интенсивные факторы влияют на процесс получения прибыли через качественные изменения:

- повышение квалификации и производительности труда персонала;
- снижение трудоёмкости и материалоемкости продукции;
- повышение производительности оборудования и его качества;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов;
- использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки и др. [38, с. 68].

К внешним факторам увеличения прибыли организации относятся:

- конъюнктура рынка;
- уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы;
- нормы амортизационных отчислений;
- природные условия;
- государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др. [38, с. 69].

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объём реализуемой продукции и себестоимость.

При осуществлении производственно-хозяйственной деятельности

предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Прямое влияние на величину себестоимости продукции, а значит и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы. Ведь доля материальных затрат в составе себестоимости обычно колеблется от 60% до 90%.

Основным источником информации для проведения обоснованного анализа финансовых результатов является Форма №1 «Бухгалтерский баланс» хозяйствующего субъекта с прилагающимися специальными формами:

- форма № 2 «Отчёт о финансовых результатах»;
- форма № 3 «Отчёт об изменениях капитала»;
- форма № 4 «Отчёт о движении денежных средств»;
- «Пояснительная записка» с изложением основных факторов, которые повлияли на итоговые результаты деятельности в отчётном году [4].

В соответствии со статьей 13 Федерального закона РФ «О бухгалтерском учёте» все организации «обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учета бухгалтерскую отчётность».

Форма №1 «Бухгалтерский баланс» является способом обобщённого отражения хозяйственных средств по составу и размещению, по источникам образования и по целевому назначению в денежном выражении на определённую дату.

Форма № 2 «Отчёт о финансовых результатах» отражает финансовые результаты деятельности предприятия за отчётный период. Она содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчётной даты. Эти данные необходимы для того, чтобы определить эффективность работы предприятия, путём расчёта различных показателей деятельности компании.

Форма № 3 «Отчёт об изменениях капитала» характеризует изменения капитала за предыдущий и отчётный период. В состав капитала организации входят уставный (складочный) капитал, добавочный и резервный капитал,

нераспределённая прибыль. А также приводят данные о резервах, которые создало предприятие за отчётный период.

Форма № 4 «Отчёт о движении денежных средств» отражает информацию о том, за счёт каких средств организация вела свою деятельность и как их расходовала.

Основное требование к информации, представленной в отчётности, заключается в том, чтобы она была полезной для пользователей, то есть, чтобы эту информацию можно было использовать для принятия обоснованных деловых решений [36, с. 363].

Таким образом, в данной главе даны теоретические основы системы управления доходами и расходами предприятия. Раскрыто понятие доходов и расходов предприятия, их сущность и значение, состав и классификация. Рассмотрены понятия себестоимости и рентабельности. Изучена классификация факторов, влияющих на величину прибыли. Уделено внимание такому важному аспекту, как информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «БЮРЕР»

2.1 Организационно - экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «БЮРЕР» (сокращённое наименование ООО «БЮРЕР») является объектом исследования в данной выпускной квалификационной работе.

Общество с ограниченной ответственностью «БЮРЕР» было создано на основании Решения общего собрания учредителей (Протокола №1 от 11 сентября 2014 года) 23 сентября 2014 года, о чём свидетельствует присвоение ему основного государственного регистрационного номера (ОГРН) Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 5 по Смоленской области. Юридический и фактический адрес: 214004, Смоленская область, город Смоленск, улица Нарвская, дом 4, корпус 4, офис 204.

ООО «БЮРЕР» осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным законом № 14-ФЗ от 08 февраля 1998 года «Об обществах с ограниченной ответственностью» и иными действующими законодательными актами, регулирующими деятельность хозяйственных субъектов, основной целью которых является получение прибыли.

Основная цель создания общества в соответствии с Уставом – получение прибыли и насыщение рынка товарами и услугами.

ООО «БЮРЕР» вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законодательством Российской Федерации, отвечающие целям, предусмотренным Уставом. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется Федеральным законодательством, организация может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Для

осуществления видов деятельности, подлежащих лицензированию, Общество получает лицензию в установленном законодательством Российской Федерации порядке. Если условиями предоставления лицензии на осуществление определённого вида деятельности предусмотрено требование осуществлять такую деятельность как исключительную, Общество в течение срока действия лицензии вправе осуществлять только виды деятельности, предусмотренные лицензией, и сопутствующие виды деятельности.

Основным видом деятельности по ОКВЭД является 46.90 «Торговля оптовая неспециализированная». Также зарегистрировано 17 дополнительных видов деятельности, среди которых 45.31.1 «Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов», 46.61 «Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства», 46.63 «Торговля оптовая машинами и оборудованием для добычи полезных ископаемых и строительства», 46.73 «Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарнотехническим оборудованием», 46.75.2 «Торговля оптовая промышленными химикатами» и прочие.

Общество может использовать труд наёмных работников по трудовым договорам, трудовым соглашениям, договорам подряда и в виде временных творческих коллективов или временных тематических коллективов.

Общество обладает правами юридического лица с момента его государственной регистрации в установленном порядке, имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Также общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за её пределами.

ООО «БЮРЕР» имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование и указание на место его нахождения. Общество

вправе иметь штампы, бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Организационно-управленческая структура ООО «БЮРЕР» представлена на рисунке 4.

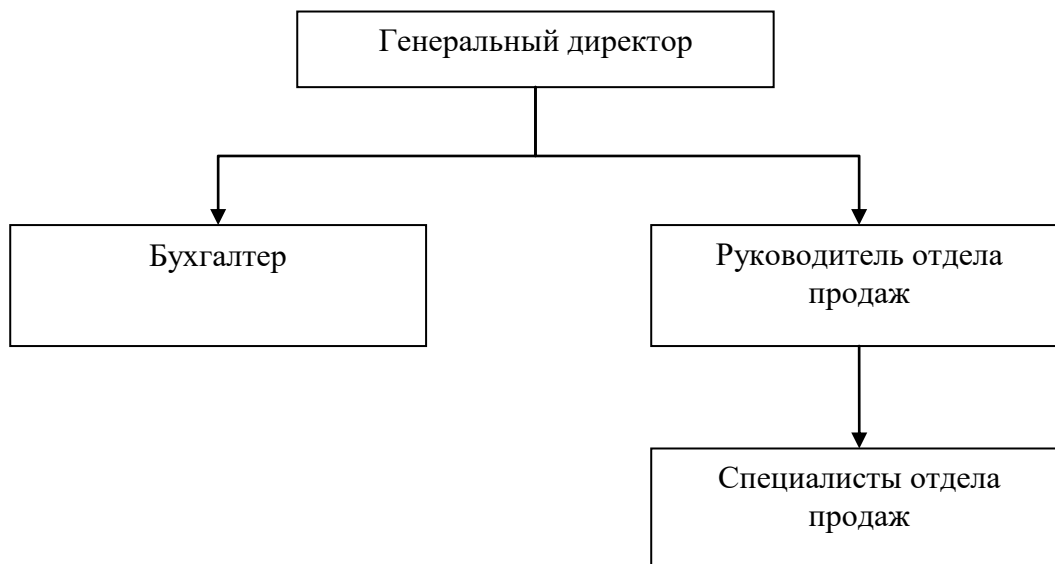


Рис. 4. Организационно-управленческая структура ООО «БЮРЕР»

Согласно рисунку 4 во главе предприятия стоит генеральный директор. Он распоряжается всеми средствами предприятия, контролирует и направляет деятельность всех работников. Он несёт ответственность за сохранность и эффективное использование имущества предприятия, за последствия принимаемых решений, финансово-хозяйственные результаты деятельности организации. Функции генерального директора заключаются в общем руководстве хозяйственной деятельностью компании.

В связи с отсутствием главного бухгалтера в ООО «БЮРЕР» в настоящий момент его функции выполняет генеральный директор. В его подчинении находится бухгалтер. Бухгалтер обеспечивает бухгалтерский и налоговый учёт, работает с первичной документацией, осуществляет учёт расчётов с контрагентами, проводит сверки, работает с банком, начисляет заработную плату, осуществляет кадровое делопроизводство и прочее.

Также в непосредственном подчинении генерального директора находятся руководитель отдела продаж. В его трудовые обязанности входит разработка ценовой и дисконтной политики, организация и контроль работы специалистов отдела продаж, координация разработки планов сбыта продукции, ведение, анализ и систематизация клиентской базы, а также контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженности клиентов.

Специалисты отдела продаж находятся в прямом подчинении руководителя отдела продаж. В их должностные обязанности входит поиск потенциальных клиентов, проведение коммерческих переговоров, приём и обработка заказов клиентов и оформление необходимой документации, ведение клиентской базы, а также участие в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж, и выполнение прочих поручений и указаний непосредственного руководителя в пределах осуществления трудового процесса ООО «БЮРЕР».

Анализируя организационную структуру, можно отметить, что она является оптимальной для данного предприятия. При слаженной работе коллектива происходит полный личный и взаимный контроль, и исчерпывающее исполнение рабочих процессов, необходимых для чёткого функционирования предприятия. Такое разделение функций и обязанностей позволяет эффективно задействовать каждого члена коллектива, упорядочить управленческий и организационный процессы в ООО «БЮРЕР».

На основании данных бухгалтерской (финансовой) отчётности, а именно Формы «Бухгалтерский баланс» (Приложение А) и Формы «Отчёт о финансовых результатах» (Приложение Б, Приложение В), проведён анализ основных экономических показателей ООО «БЮРЕР».

В таблице 1 представлены основные показатели размеров деятельности исследуемой организации за период 2016-2018 гг.

Размеры деятельности ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016г.	2017г.	2018г.	2018г. в % к 2016г.
Общая величина имущества, тыс. руб.	601	1316	2773	461,40
Капитал и резервы, тыс. руб.	236	378	713	302,12
Себестоимость реализованных товаров, тыс. руб.	5880	4777	5148	87,55
Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	7397	6105	6958	94,07
Балансовая прибыль, тыс. руб.	302	207	478	158,28
Среднесписочная численность работников, чел.	5	4	4	80,00

Как видно из таблицы 1, общая величина имущества с 2016 года по 2018 год увеличилась с 601 тыс. руб. до 2773 тыс. руб. (на 361,4%). По сравнению с 2017 годом этот показатель повысился на 110,71%.

Наблюдается положительная динамика капитала и резервов. За исследуемый период темп роста данного показателя составил 302,12%. Это является позитивным моментом и означает, что собственные средства предприятия растут в связи с увеличением нераспределённой прибыли.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается снижение себестоимости реализованных товаров и выручки от продаж на 18,76% и на 17,47% соответственно. В результате этого снизилась балансовая прибыль на 31,46%. В 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло увеличение данных показателей: себестоимости реализованных товаров – на 7,77%, выручки от продаж – на 13,97%, балансовой прибыли – на 130,92%.

Сокращение среднесписочной численности работников на 20% говорит о наличии вакантных рабочих мест.

Анализ имущественного положения следует рассматривать в качестве немаловажной составляющей анализа финансового состояния предприятия. Поскольку от того, насколько рационально сформировано имущество, во многом зависит уровень деловой активности хозяйствующего субъекта.

Изучение состава и структуры имущества необходимо проводить по данным актива баланса (Приложение А). Анализ динамики состава и структуры имущества позволяет установить размер абсолютного и

относительного изменения, как всего имущества фирмы, так и отдельных его элементов.

Состав и структура имущества ООО «БЮРЕР» с 2016 года по 2018 год и их динамика представлены в таблице 2.

Таблица 2

Состав и структура имущества ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Вид актива	Стоимость имущества, тыс. руб.			Структура имущества, %			2018г. в % к 2016г.
	2016г.	2017г.	2018г.	2016г.	2017г.	2018г.	
Оборотные активы:							
запасы	127	449	839	21,13	34,12	30,26	660,63
дебиторская задолженность	294	633	1760	48,92	48,10	63,47	598,64
денежные средства	173	228	168	28,79	17,33	6,06	97,11
прочие оборотные активы	6	6	6	1,00	0,46	0,22	100,00
Итого оборотных активов	601	1316	2773	100,00	100,00	100,00	461,40
Итого активов	601	1316	2773	100,00	100,00	100,00	461,40

По данным таблицы 2 можно заметить, что общая стоимость имущества ООО «БЮРЕР» устойчиво растёт в исследуемом периоде. Темп роста данного показателя составил 461,4%. Это свидетельствует о расширении масштабов хозяйственной деятельности организации.

Запасы предприятия за 3 года возросли в 6,6 раз в результате того, что были закуплены дорогостоящие товары для дальнейшей реализации в последующие годы.

Денежные средства исследуемой организации в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросли на 31,79%. Однако в 2018 году по сравнению с 2017 годом сократились на 26,32% и составили 168 тыс. руб., что на 2,89% ниже, чем в 2016 году. Такое снижение связано с предварительной оплатой товара, поступившего в 2019 году.

Заметно повышается дебиторская задолженность. С 294 тыс. руб. в 2016 году она выросла до 1760 тыс. руб. в 2018 году. Темп роста составил 598,64%.

Внеоборотные активы в ООО «БЮРЕР» за исследуемый период отсутствуют. Однако на балансе фирмы числится одно основное средство (автомобиль) первоначальной стоимостью 150 тыс. руб., накопленная амортизация которого составляет также 150 тыс. руб. В результате этого его балансовая (остаточная) стоимость равна нулю. Отсутствие внеоборотных активов является признаком мобильности имущества организации.

Наглядно структура имущества ООО «БЮРЕР» с 2016 года по 2018 год представлена на рисунке 5.

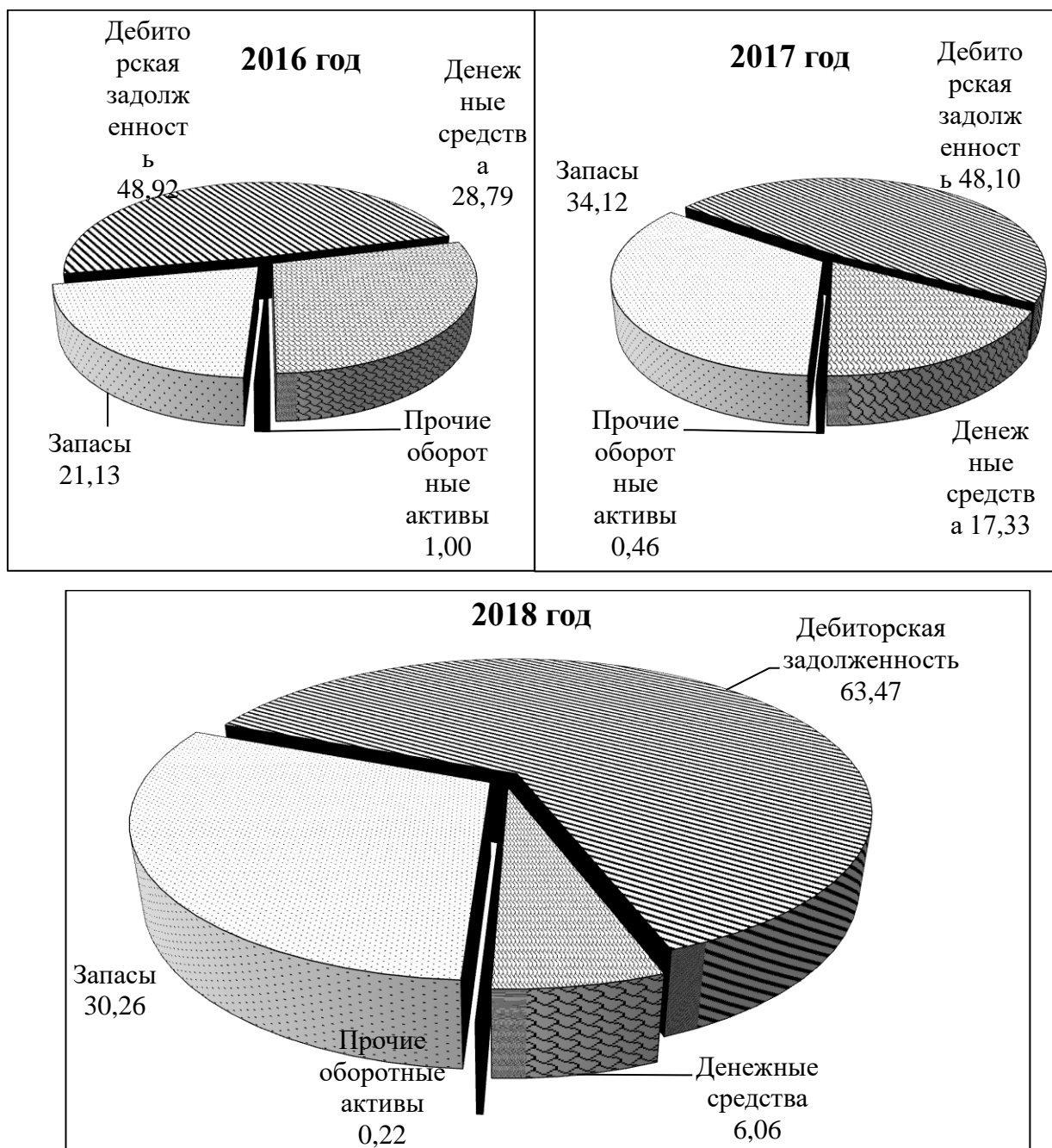


Рис. 5. Структура имущества ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг., %

Из рисунка 5 видно, что наибольший удельный вес в оборотных активах составляет дебиторская задолженность, среднее значение которого за трёхлетний период составило 53,5%. С 2016 года по 2018 год доля дебиторской задолженности в оборотных активах увеличилась на 14,55% (с 48,92% до 63,47%). Рост значения данного показателя рассматривается, скорее, как негативное явление. Это говорит о том, что всё большая часть оборотных активов временно отвлекается из оборота и не участвует в процессе текущей деятельности фирмы.

Доля денежных средств из года в год сокращается. За три года их содержание снизилось с 28,79% в 2016 году до 6,06% в 2018 году. В целом это является негативным моментом, поскольку снижение удельного веса денежных средств в общем объёме оборотных средств говорит о снижении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости.

Удельный вес запасов в 2017 году составил 34,12%, что на 12,99% выше, чем в 2016 году. В 2018 году значение этого показателя было равно 30,26%, что на 3,86% ниже, чем в 2017 году, и на 9,13% выше, чем в 2016 году.

Доля прочих оборотных активов в структуре имущества ООО «БЮРЕР» невелика и за исследуемый период снизилась с 1% в 2016 году до 0,22% в 2018 году.

Для характеристики эффективности использования основных средств используются некоторые показатели:

– фондовооружённость – позволяет определить степень обеспеченности всех сотрудников основными средствами (рассчитывается как отношение стоимости основных средств предприятия в сопоставимых ценах к средней годовой списочной численности работников);

– фондоотдача – характеризует уровень эффективности использования основных производственных фондов (рассчитывается как отношение выручки от реализации товаров к среднегодовой стоимости основных средств);

– рентабельность использования фондов – показывает реальную доходность от использования основных средств (рассчитывается как отношение прибыли от реализации товаров к среднегодовой стоимости основных средств);

– фондоёмкость – показатель, обратный фондоотдаче, показывает величину стоимости основных фондов, приходящуюся на единицу продукции (рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости основных средств к выручке от реализации товаров).

В таблице 3 представлена обеспеченность основными средствами ООО «БЮРЕР» за период с 2016 года по 2018 год.

Таблица 3

Обеспеченность основными средствами ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016г.	2017г.	2018г.	2018г. в % к 2016г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	150	150	150	100,00
Среднегодовая численность работников, чел.	5	4	4	80,00
Фондовооружённость, тыс. руб. на 1 работника	30,0	37,5	37,5	125,00

По данным таблицы 3 можно сделать вывод, что фондовооружённость за рассматриваемый период увеличилась на 25% в результате сокращения среднегодовой численности работников при неизменной среднегодовой стоимости основных средств.

В таблице 4 рассмотрена экономическая эффективность использования основных средств ООО «БЮРЕР» с 2016 года по 2018 год.

Из таблицы 4 видно, что показатели экономической эффективности использования основных средств ООО «БЮРЕР» за рассматриваемый период изменяются скачкообразно.

**Экономическая эффективность использования основных средств
ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.**

Показатели	2016г.	2017г.	2018г.	2018г. в % к 2016г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	150	150	150	100,00
Выручка от реализации товаров, тыс. руб.	7397	6105	6958	94,07
Прибыль от реализации товаров, тыс. руб.	302	207	478	158,28
Фондоотдача, руб.	49,31	40,70	46,39	94,08
Рентабельность использования фондов, %	201,33	138,00	318,67	158,28
Фондоёмкость товаров, руб.	0,0203	0,0246	0,0216	106,40

Фондоотдача показывает, что отдача на каждый вложенный рубль в основные средства в 2016 году составила 49,31 руб., в 2017 году она снизилась до 40,70 руб., а в 2018 году выросла на 5,69 руб. и достигла уровня 46,39 руб. За три года фондоотдача уменьшилась на 5,93%, что говорит о снижении отдачи на каждый вложенный рубль в основные средства.

Коэффициент рентабельности использования фондов также как и фондоотдача с 2016 года по 2017 год сократился 63,33% в абсолютном выражении, а в 2018 году по сравнению с 2017 годом вырос на 180,67% в абсолютном выражении. За рассматриваемый период рентабельность использования основных средств выросла на 58,28% в относительном выражении, и в 2018 году данный показатель был равен 318,67%.

Фондоёмкость – коэффициент, обратный фондоотдаче. В связи с этим он имеет обратную динамику в сравнении с фондоотдачей: с 2016 года по 2017 год данный показатель вырос на 21,18%, а с 2017 года по 2018 год снизился на 12,2%. Значение фондоёмкости ООО «БЮРЕР» очень мало (колеблется от 0,0203 руб. до 0,0246 руб.). Это говорит о том, что основные средства организации используются рационально.

От обеспеченности организации трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят многие экономические показатели

деятельности фирмы, такие как своевременность выполнения всех работ, эффективность использования имеющихся основных средств и, как следствие, объём реализации продукции, её себестоимость, прибыль и прочие. В связи с этим необходимо проанализировать численность и структуру персонала ООО «БЮРЕР» с 2016 года по 2018 год (Таблица 5).

Таблица 5

**Динамика среднесписочной численности и структуры персонала
ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.**

Показатели	Среднесписочная численность, чел.			Структура, %			Отклонение 2018г. от 2016г. (+/-)		2018г. в % к 2016г.
	2016г.	2017г.	2018г.	2016г.	2017г.	2018г.	по численности, чел.	по структуре, %	
1. Административно-управленческий персонал	3	2	2	60,00	50,00	50,00	-1	-10,00	66,67
2. Торгово-оперативный персонал	2	2	2	40,00	50,00	50,00	0	10,00	100,00
3. Вспомогательный персонал	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Всего работников	5	4	4	100,00	100,00	100,00	-1	-	80,00

Как видно из таблицы 5, за период с 2016 года по 2018 год среднесписочная численность персонала сократилась на 20%.

В 2016 году наибольший удельный вес занимал административно-управленческий персонал (60%) в составе генерального директора, коммерческого директора и главного бухгалтера. Торгово-оперативный персонал компании представлен специалистами отдела продаж, выполняющими снабженческо-сбытовые функции. На его долю пришлось 40% общей численности кадров. Вспомогательный персонал в исследуемой организации отсутствует.

В 2017 году среднесписочная численность административно-управленческого персонала сократилась на 23,33% в результате движения кадров.

Для определения эффективности использования трудовых ресурсов организации необходимо рассмотреть динамику производительности труда изучаемой организации, представленной в таблице 6.

Таблица 6

Производительность труда работников ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016г.	2017г.	2018г.	2018г. в % к 2016г.
Среднесписочная численность работников, чел.	5	4	4	80
Товарооборот (выручка от реализации товаров), тыс. руб.	7397	6105	6958	94,07
Выработка, тыс. руб./чел.	1479,40	1526,25	1739,50	117,58

Наиболее распространенным показателем производительности труда работников торгового предприятия является выработка. Она определяется средним размером товарооборота на одного работника.

По данным таблицы 6 можно заметить, выработка в ООО «БЮРЕР» имеет устойчивую тенденцию к увеличению. С 1479,40 тыс. руб./чел. в 2016 году выросла до 1526,25 тыс. руб./чел. в 2017 году за счёт сокращения среднесписочной численности на 20% и снижения товарооборота на 17,47%. В 2018 году по сравнению с 2017 годом выработка выросла до 1739,50 тыс. руб./чел. в результате роста товарооборота на 13,97% при неизменной среднесписочной численности персонала. Темп рост выработки за трёхлетний период составил 117,58%.

2.2 Оценка эффективности системы управления доходами и расходами предприятия

Основные показатели системы управления доходами и расходами предприятия сосредоточены в Форме № 2 финансовой отчётности предприятия «Отчёт о финансовых результатах» (Приложение Б, Приложение В).

В таблице 7 представлен состав и динамика финансовых результатов ООО «БЮРЕР» за период 2016-2018 гг.

Таблица 7

**Состав и динамика финансовых результатов ООО «БЮРЕР»
за 2016-2018 гг.**

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.			Отклонение 2018г. от 2016г. (+/-), тыс. руб.	2018г. в % к 2016г.
	2016г.	2017г.	2018г.		
Выручка от продажи товаров	7397	6105	6958	-439	94,07
Себестоимость проданных товаров	(5880)	(4777)	(5148)	-732	87,55
Валовая прибыль	1517	1328	1810	293	119,31
Коммерческие расходы	(1215)	(1121)	(1332)	117	109,63
Прибыль (убыток) от продаж	302	207	478	176	158,28
Прочие доходы	0	0	2	2	-
Прочие расходы	(39)	(30)	(60)	21	153,85
Прибыль (убыток) до налогообложения	263	177	420	157	159,70
Прочее (причитающиеся налоговые санкции)	0	0	(1)	1	-
Текущий налог на прибыль	(53)	(35)	(84)	31	158,49
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	210	142	335	125	159,52

Основным показателем финансовых результатов деятельности предприятия является прибыль. Анализ прибыли помогает оценить потенциальные возможности организации, позволяет проверить эффективность использования имеющихся ресурсов, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок её формирования, распределения и использования.

Как видно из таблицы 7, в 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается спад всех показателей, а в 2018 году по сравнению с 2017 годом – их рост.

ООО «БЮРЕР» за весь исследуемый период получало прибыль от своей деятельности. Валовая прибыль, рассчитываемая как разница между

выручкой от продажи товаров и себестоимостью проданных товаров, в 2018 году составила 1810 тыс. руб., что на 36,30% выше, чем в 2017 году, и на 19,31% выше, чем в 2016 году.

В 2016 году показатель прибыли до налогообложения составил 263 тыс. руб. В 2017 году он снизился на 32,70% и стал равняться 177 тыс. руб. В 2018 году наблюдается рост данного показателя на 243 тыс. руб. в абсолютном выражении или же на 137,29% в процентном соотношении. Отношение прибыли до налогообложения в 2018 году к соответствующему показателю в 2016 году равняется 159,70%. Такой темп роста данного показателя обусловлен снижением себестоимости проданных товаров на 12,45%, выручки от реализации товаров – на 5,93% и ростом коммерческих и прочих расходов на 9,63% и 53,85% соответственно.

Чистая прибыль отчётного периода складывается из прибыли до налогообложения за вычетом причитающихся налоговых санкций и текущего налога на прибыль в размере 20%. Величина чистой прибыли за три года увеличилась на 59,52% с 210 тыс. руб. до 335 тыс. руб., что свидетельствует об эффективном ведении хозяйственной деятельности фирмы, а также говорит о том, что эффективность использования имеющихся ресурсов повышается.

На основе проведённого анализа финансовых результатов ООО «БЮРЕР» можно сделать вывод, что в компании в 2017 году наблюдается снижение объёма реализации товаров, в результате чего снижается величина выручки от реализации и, как следствие, уменьшается прибыль. Это свидетельствует о нестабильном уровне эффективности работы данной организации.

Финансовый результат деятельности предприятия зависит непосредственно от получаемых доходов и осуществляемых расходов. То есть доходы и расходы предприятия выступают в качестве факторов формирования прибыли. В связи с этим необходимо рассмотреть состав, структуру и динамику доходов и расходов исследуемой фирмы.

В таблице 8 представлен состав и структура доходов ООО «БЮРЕР» с 2016 года по 2018 год.

Таблица 8

Состав и структура доходов ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.			Структура, %			Отклонение 2018г. от 2016г. (+/-)		2018г. в % к 2016г.
	2016г.	2017г.	2018г.	2016г.	2017г.	2018г.	по абсолютной величине, тыс. руб.	по структуре, %	
Выручка от продажи товаров	7397	6105	6958	100,00	100,00	99,97	-439	-0,03	94,07
Прочие доходы	0	0	2	0,00	0,00	0,03	2	0,03	-
Всего доходов	7397	6105	6960	100,00	100,00	100,00	-437	-	94,09

Как видно из таблицы 8, в 2016 году и в 2017 году в ООО «БЮРЕР» выручка от реализации товаров составляла 100% в составе всех доходов. В 2018 году появились прочие доходы в размере 2 тыс. руб., к которым относятся штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров.

Размер и структура выручки ООО «БЮРЕР» представлены в таблице 9.

Таблица 9

Размер и структура выручки ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Вид товара	Выручка, тыс. руб.			Структура, %		
	2016г.	2017г.	2018г.	2016г.	2017г.	2018г.
Редукторы	1781	1235	1245	24,08	20,23	17,90
Электродвигатели	1294	996	1019	17,49	16,31	14,64
Мотор-редукторы	2186	1225	1685	29,56	20,07	24,21
Подшипники	668	572	899	9,03	9,37	12,92
Резинотехнические изделия	788	720	957	10,65	11,79	13,75
Электроды	312	961	505	4,22	15,75	7,26
Прочие	368	396	648	4,97	6,48	9,32
Всего по организации	7397	6105	6958	100,00	100,00	100,00

По данным таблицы 9 можно заметить, что наибольший удельный вес в выручке, получаемой компанией, занимают редукторы, электродвигатели и мотор-редукторы. Однако их процентное содержание с 2016 года по 2018 год

несколько снизилось за счёт расширения ассортимента продаваемых товаров и составило 17,9%, 14,64% и 24,21% соответственно.

Выручка ООО «БЮРЕР» на протяжении всего рассматриваемого периода не имеет определённой тенденции. В 2017 году по сравнению с 2016 годом данный показатель сократился на 17,47% и составил 6105 тыс. руб., а в 2018 году по сравнению с 2017 годом вырос на 13,97% и достиг величины 6958 тыс. руб., что на 5,93% ниже, чем в 2016 году.

В таблице 10 представлен состав и структура расходов ООО «БЮРЕР» в рассматриваемом периоде.

Таблица 10

Состав и структура расходов ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.			Структура, %			Отклонение 2018г. от 2016г. (+/-)		2018г. в % к 2016г.
	2016г.	2017г.	2018г.	2016г.	2017г.	2018г.	по абсолютно й величине, тыс. руб.	по структуре, %	
Себестоимость проданных товаров	5880	4777	5148	81,81	80,11	77,71	-732	-4,10	87,55
Коммерческие расходы	1215	1121	1332	16,91	18,80	20,11	117	3,20	109,63
Прочие расходы	39	30	60	0,54	0,50	0,91	21	0,37	153,85
Прочее (причитающиеся налоговые санкции)	0	0	1	0	0	0,02	1	0,02	-
Текущий налог на прибыль	53	35	84	0,74	0,59	1,27	31	0,53	158,49
Всего расходов	7187	5963	6625	100,00	100,00	100,00	-562	-	92,18

Как видно из таблицы 10, наибольший удельный вес в составе всех расходов ООО «БЮРЕР» занимает себестоимость проданных товаров. Данное значение колеблется от 81,81% в 2016 году до 77,71% в 2018 году. Абсолютное значение этого показателя в 2017 году по сравнению с 2016 годом стало ниже на 1103 тыс. руб., а в 2018 году по сравнению с 2016 годом – на 732 тыс. руб. или на 12,45% в процентном соотношении. Снижение

себестоимости является положительным моментом, поскольку это позволяет повысить чистую прибыль предприятия.

Коммерческие расходы имеют скачкообразную динамику. В 2017 году по сравнению с 2016 годом они снизились на 94 тыс. руб., а в 2018 году по сравнению с 2017 годом выросли на 211 тыс. руб. Это связано в большей степени с повышением арендной платы офиса и складских помещений, а также с ростом заработной платы персонала. Удельный вес коммерческих расходов повысился с 16,91% в 2016 году до 18,80% в 2017 году и до 20,11% в 2018 году.

Прочие расходы организации в 2016 году составили 39 тыс. руб. В 2017 году произошло их снижение до 30 тыс. руб. В 2018 году прочие расходы выросли на 50% и составили 60 тыс. руб. Темп роста данного показателя за три года равен 153,85%. Среднее значение доли прочих расходов в общем объёме расходов компании за рассматриваемый период равно 0,65%.

Налог на прибыль также не имеет определённой динамики. С 2016 года по 2017 год сумма налога на прибыль сократилась на 33,96%, а с 2017 года по 2018 год – вырос на 140,00%. Отклонение 2018 года от 2016 года составило 31 тыс. руб.

Также необходимо рассмотреть состав и структуру прочих расходов компании (Рис. 6).

Из рисунка 6 видно, что в состав прочих расходов исследуемой организации входят штрафы, пени, неустойки, уплаченный организацией. Их доля в составе прочих расходов за трёхлетний период колебалась от 7,69% в 2016 году до 3,33% в 2017 году. В 2018 году штрафы, пени, неустойки составили 18,33% от прочих расходов. Однако в составе прочих расходов преобладают расходы на услуги банка. В 2016 году их удельный вес составил 92,31%, в 2017 году – 96,67%, в 2018 году – 81,67%. Такое снижение удельного веса в 2018 году обусловлено резким увеличением суммы оплаченных организацией штрафов, пеней, неустоек.

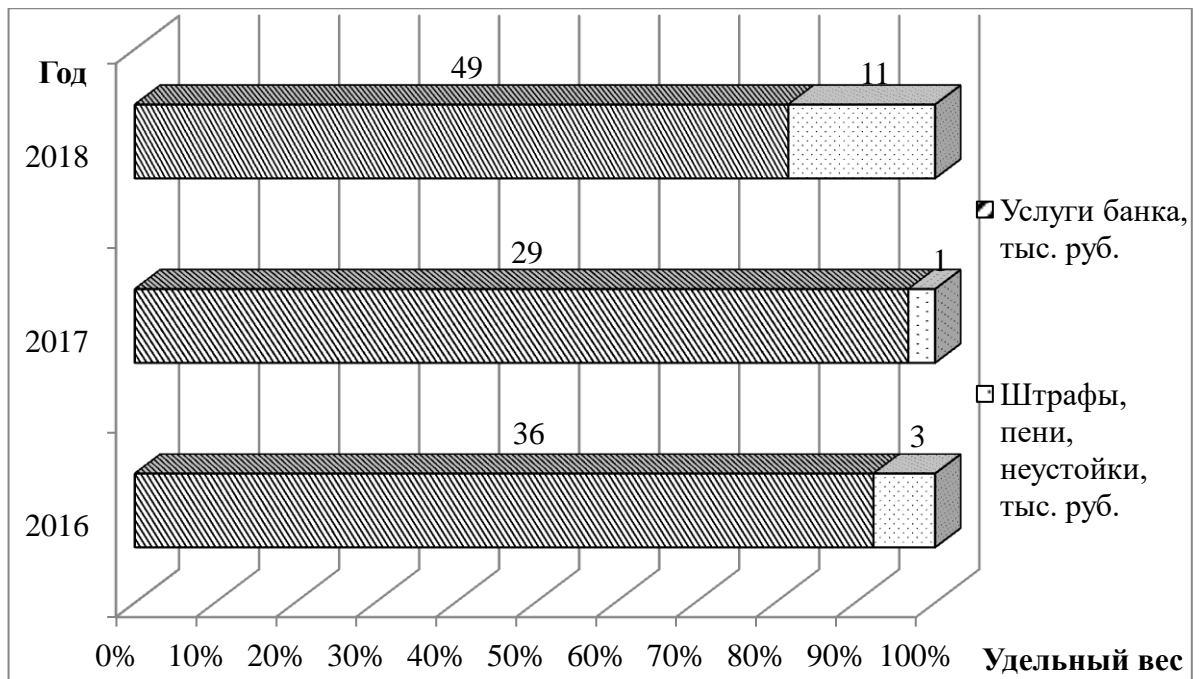


Рис. 6. Состав и структура прочих расходов ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Чтобы выявить финансовый результат деятельности компании, то есть, получила ли она прибыль или понесла убыток в результате осуществления своей деятельности, необходимо сопоставить полученные доходы и понесённые расходы. Соотношение доходов и расходов ООО «БЮРЕР» за 2016 год, 2017 год и 2018 год изображено на рисунке 7.

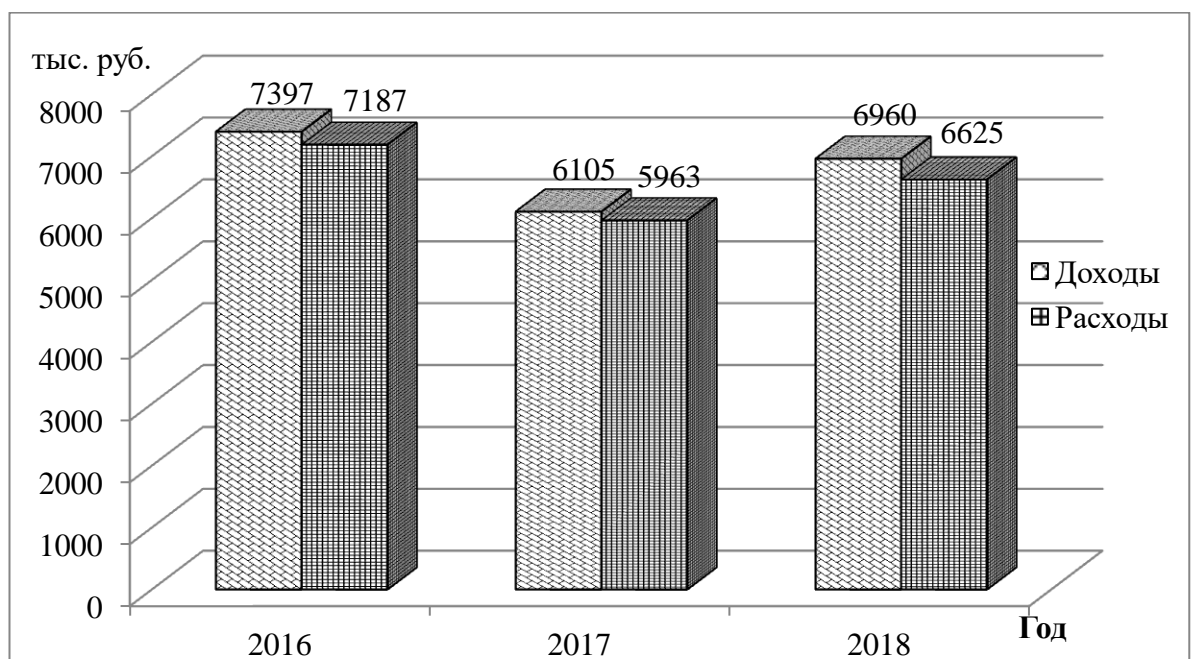


Рис. 7. Соотношение доходов и расходов ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Как видно из рисунка 7, ООО «БЮРЕР» каждый год получает устойчивую чистую прибыль, рассчитываемую как разность между всеми доходами и всеми расходами организации, в том числе налога на прибыль. В 2016 году доходы и расходы достигли наибольших значений, чем в последующие годы, однако, чистая прибыль достигла своего максимума в 2018 году и составила 335 тыс. руб.

Поскольку прибыль является основным индикатором оценки системы управления доходами и расходами предприятия, необходимо провести анализ рентабельности деятельности фирмы. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

В зависимости от направлений анализа применяются различные показатели рентабельности, которые позволяют определить уровень доходности как всей деятельности организации, так и её различных видов. К таковым относятся: валовая рентабельность, рентабельность продаж, рентабельность продукции, чистая рентабельность.

Валовая рентабельность отражает величину валовой прибыли, приходящейся на каждый рубль выручки от продаж, и показывает, сколько валовой прибыли в каждом рубле реализованных товаров.

Рентабельность продаж используется в качестве основного индикатора оценки финансовой эффективности предприятия с относительно небольшими объёмами основных средств и собственного капитала. Он показывает, какую сумму прибыли получает компания с каждого рубля проданных товаров. Рассчитывается как отношение прибыли от реализации к сумме полученной выручки.

Рентабельность продукции показывают величину прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию товаров, как в целом по организации, так и по отдельным видам деятельности. Данный показатель является коэффициентом, равным отношению балансовой прибыли от продаж к сумме полной себестоимости проданных товаров.

Чистая рентабельность показывает, сколько чистой прибыли приходится на реализованные товары. Исчисляется путём деления чистой прибыли на выручку.

В таблице 11 представлен расчёт вышеперечисленных показателей рентабельности ООО «БЮРЕР» с 2016 года по 2018 год.

Таблица 11

Показатели рентабельности ООО «БЮРЕР» за 2016-2018 гг.

Показатель	Рентабельность, %			2018г. в % к 2016г.
	2016г.	2017г.	2018г.	
Валовая рентабельность	20,51	21,75	26,01	126,82
Рентабельность продаж	4,08	3,39	6,87	168,38
Рентабельность продукции	5,14	4,33	9,29	180,74
Чистая рентабельность	2,84	2,33	4,81	169,37

По данным таблицы 11 видно, что лишь валовая рентабельность имеет строго положительную динамику: 20,51% в 2016 году, 21,75% в 2017 году, 26,01% в 2018 году. Остальные показатели несколько снизились в 2017 году, а затем в 2018 году снова выросли.

Рентабельность продаж в 2016 году составила 4,08%, что на 68,38% меньше, чем в 2018 году (6,87%).

Рентабельность продукции показала, что в 2018 году компания получила 9,29% прибыли с каждого рубля, затраченного на покупку и реализацию товаров. Это на 4,15% (в абсолютном выражении) больше, чем в 2016 году, и на 4,96% - чем в 2017 году.

Показатель чистой рентабельности позволил выяснить, что на реализованные товары в 2016 году пришлось 2,84% прибыли, в 2017 году – 2,33%, в 2018 году – 4,81%.

Таким образом, в данной главе была дана организационно-экономическая характеристика ООО «БЮРЕР», проведён анализ основных показателей деятельности данного предприятия. Также была произведена оценка финансовых результатов компании.

Было выявлено, что основную долю в доходах фирмы занимает выручка от реализации покупных товаров, а в расходах – себестоимость этих товаров. Каждый год организация получает устойчивую прибыль, однако, она не имеет устойчивой тенденции к росту, так как наблюдается её снижение в 2017 году, а затем рост в 2018 году. К тому же получаемая прибыль не велика в связи с высокой конкуренцией в отрасли, в результате чего компании приходится снижать свою цену.

Показатели рентабельности выше нуля, что также подтверждает факт доходности и прибыльности деятельности ООО «БЮРЕР». Однако эти показатели находятся ниже среднего уровня по отрасли. Так, например, среднеотраслевой показатель рентабельности продукции в торговле находится на уровне 6,7%. В ООО «БЮРЕР» данный показатель в 2016 году и в 2017 году был ниже этого уровня.

ГЛАВА 3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ООО «БЮРЕР»

3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию системы управления доходами и расходами предприятия

В результате проведённого анализа были выявлены как положительные черты развития ООО «БЮРЕР», так и его недостатки.

Среди достоинств данной организации можно выделить прибыльность деятельности предприятия, рост показателей доходности, за исключением 2017 года, когда произошёл спад практически всех показателей.

К основным недостаткам функционирования ООО «БЮРЕР» относится небольшой товарооборот, низкая рентабельность и значительное содержание коммерческих расходов в общем составе всех расходов компании.

Для устранения выявленных недостатков и преумножения положительных черт предлагается два направления путей совершенствования системы управления доходами и расходами ООО «БЮРЕР»:

- 1) повышение доходов;
- 2) снижение расходов.

Для того чтобы повысить доходы, требуется увеличить выручку от продажи товаров. Это возможно реализовать посредством поиска потенциальных клиентов.

Для развития данного направления предлагается изучить сферы деятельности тех покупателей, от которых организация получает наибольшую выручку, и найти потенциальных покупателей в таких сферах.

Среди наиболее крупных покупателей ООО «БЮРЕР» преобладают компании, которые являются промышленными предприятиями. Они занимаются производством и применением промышленного оборудования.

Таким образом, ООО «БЮРЕР» следует искать потенциальных покупателей среди всевозможных заводов, фабрик, пекарен и прочих промышленных предприятий.

В Смоленске и Смоленской области можно обратить внимание на такие промышленные предприятия как АО «Смоленский авиационный завод», ООО «Завод комплексные дорожные машины», ООО «Промтехэкспо», ОАО «Торгмаш», ОАО «Вяземский машиностроительный завод», ЗАО «Нестандартизированного оборудования и металлической оснастки», ООО «Лава», АО «Смоленский завод «Кентавр» и прочие.

Ещё одним направлением поиска потенциальных клиентов является расширение географии. Новых покупателей можно привлекать из областей, граничащих со Смоленской областью. Это могут быть промышленные предприятия Москвы и Московской области, Калужской, Брянской, Псковской и Тверской областей. В связи с тем, что Смоленская область находится на границе с Республикой Беларусь, предлагается экспортировать товары в Витебскую и Могилёвскую области. К тому же, Россия и Беларусь входят в Евразийский экономический союз (ЕАЭС), поэтому у компании не возникнут дополнительные расходы, связанные с перемещением товаров через таможенную границу (по проведению таможенного оформления грузов и по оплате таможенных пошлин).

Поскольку конкурентная политика ООО «БЮРЕР» заключается в предоставлении товаров своей ассортиментной матрицы потребителям на условиях более выгодных, нежели у прямых конкурентов компании, то привлечение потенциальных покупателей считается возможным. Мониторинг конкурентных цен позволяет предлагать товары потребителям по рыночной цене или по дисконтной цене (в пределах 4-5% ниже рыночной). Данный инструмент позволяет удержать уже существующие партнерские отношения с потребителями, а также привлечь новых клиентов.

Найти новых покупателей и партнёров можно, участвуя в электронных торгах, которые в последнее время получили широкое распространение.

Электронные торги являются современным способом выбора поставщиков и покупателей, при котором процесс покупки и продажи совершается на специализированных сайтах — электронных торговых площадках в сети Интернет.

Участие в электронных торгах — это единственный способ продажи продукции бюджетным, государственным организациям, а также другим крупным компаниям, которые работают по Федеральному закону № 223-ФЗ от 18.07.2011 г. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Государственные заказчики по закону должны закупать большую часть номенклатуры товаров, работ, услуг только через открытые электронные аукционы. Причем, это касается государственных заказчиков всех уровней: федерального, регионального, муниципального. Таким образом, для заключения госконтрактов, нужно выходить на федеральные электронные торговые площадки («Сбербанк-АСТ», «ЕЭТП», «АГЗРТ», «РТС-тендер», ЭТП ММВБ «Госзакупки») и торговаться на аукционах или участвовать в запросах котировок в электронной форме.

Крупные коммерческие заказчики (ПАО «Газпром», Роснано, ПАО «МТС», ГК «Росатом» и т.д.) также давно перевели свои закупки в электронную форму. Наиболее известные площадки, где проходят такие торги, — В2В-Center, «Фабрикант», «ТЗС Электра», «Аукционный Конкурсный Дом».

Компания сможет самостоятельно выбирать покупателей, в любом интересующем её регионе страны, или же товары, которые ей интересны и выгодны для реализации.

Благодаря современным IT-технологиям, компания будет оперативно получать уведомления о появлении новых лотов, а значит, не пропустит интересные предложения.

Став участником электронных аукционов, организация откроет для себя новые рынки сбыта, в том числе региональные, и получит доступ к широкой базе предложений по интересующим её позициям. Взаимодействие с участниками торгов осуществляется без посредников, что позволяет экономить деньги и время.

Рекомендуется расширить ассортимент продаваемой продукции с учётом потребностей новых потенциальных клиентов.

Используя возможность привлечения новых потенциальных клиентов и расширения ассортимента товаров, можно увеличить товарооборот, по оценкам руководства, на 10%.

Второе направление путей совершенствования системы управления доходами и расходами ООО «БЮРЕР» – снижение расходов.

Анализ статей расходов и оптимизация расходов как таковых, также является важным инструментом для повышения доходности предприятия. Данный анализ и верные решения по оптимизации в комплексе могут дать благоприятный результат, отражающийся на всех аспектах деятельности предприятия. Снижение нескольких статей расходов, даже на незначительную величину, совокупно проявляется в значительном положительном эффекте общего укрепления предприятия, а, соответственно, увеличения его прибыльности, эффективности работы персонала, систем и механизмов управления. Что непосредственно повышает конкурентоспособность предприятия.

Сокращение расходов можно осуществить посредством реализации следующих мероприятий:

- снижение себестоимости товаров;
- снижение коммерческих расходов;
- снижение прочих расходов.

Для снижения себестоимости товаров компании рекомендуется осуществлять регулярный мониторинг рынка и поиск потенциальных

поставщиков с более выгодными условиями не только в Смоленской области, но и за её пределами.

В качестве потенциальных поставщиков предлагается рассмотреть партнёров из-за рубежа. Приобретение товаров за рубежом является, по сути, сотрудничеством напрямую с заводами-производителями товаров ассортиментной матрицы ООО «БЮРЕР». Это несколько усложняет процесс переговоров с поставщиками, документального оформления товара и процесс доставки товара на склад предприятия. Но это значительно снижает себестоимость товара. Что также положительно сказывается на доходности последующих сделок с контрагентами.

Компании рекомендуется формировать складские запасы, что позволит наращивать объёмы закупки товаров. В результате этого повысится ценность ООО «БЮРЕР» в глазах поставщиков и появится возможность заключать оптовые сделки, которые имеют неоспоримые преимущества перед розничными закупками. Это позволит снизить себестоимость продукции и, как следствие, не повышая цену для конечного потребителя, увеличить прибыльность сделки, а соответственно прибыль предприятия в целом.

Наличие складских запасов позволит оперативно реагировать на заявки заказчиков, осуществляя сборку, отгрузку или доставку товара в кратчайшие сроки. Данный инструмент не влияет напрямую на получение дополнительной прибыли, но является немаловажным элементом улучшения сервиса, который в свою очередь влияет на укрепление партнерских отношений. И, как следствие, достигается увеличение объёма заказов. Что, конечно же, положительно сказывается на доходности ООО «БЮРЕР».

По оценкам руководства, себестоимость единицы закупаемой продукции снизится на 7%, а общий размер себестоимости станет выше на 3% за счёт увеличения объёма закупки и сотрудничества с новыми поставщиками.

Для снижения расходов необходимо проанализировать состав и структуру коммерческих расходов (Таблица 12) и сократить завышенные статьи.

Таблица 12

**Состав и структуру коммерческих расходов ООО «БЮРЕР»
за 2016-2018 гг.**

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.			Структура, %			Отклонение 2018г. от 2016г. (+/-)		2018г. в % к 2016г. (абсол. велич.)
	2016г.	2017г.	2018г.	2016г.	2017г.	2018г.	по абсолютно й величине, тыс. руб.	по структуре, %	
Оплата труда	412	426	510	33,91	38,00	38,29	98	4,38	123,79
Отчисления на социальные нужды	124	129	154	10,21	11,51	11,56	30	1,35	124,19
Оплата услуг транспортных компаний	191	112	117	15,72	9,99	8,78	-74	-6,94	61,26
Аренда офиса и складских помещений	186	150	204	15,31	13,38	15,32	18	0,01	109,68
Коммунальные расходы	24	18	29	1,98	1,61	2,18	5	0,20	120,83
Канцелярские расходы	54	19	24	4,44	1,69	1,80	-30	-2,64	44,44
Связь и интернет	60	36	47	4,94	3,21	3,53	-13	-1,41	78,33
Содержание и эксплуатация транспортного средства	164	231	267	13,50	20,61	20,05	103	6,55	162,80
Всего коммерческих расходов	1215	1121	1332	100,00	100,00	100,00	117	-	109,63

Как видно из таблицы 12, в ООО «БЮРЕР» наибольший удельный вес в составе коммерческих расходов занимают расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды (в совокупности 44,12% - в 2016 году, 49,51% - в 2017 году, 49,85% - в 2018 году).

Расходы на аренду офиса и складских помещений по сравнению с 2016 годом (186 тыс. руб.) снизились на 19,35% до 150 тыс. руб. в 2017 году и в

2018 году увеличились на 9,68%. В среднем за рассматриваемый период удельный вес данной статьи коммерческих расходов составил 14,67%.

Расходы на услуги транспортных компаний в 2018 году составили 117 тыс. руб., что на 4,46% выше, чем в 2017 году, и на 38,74% ниже, чем в 2016 году.

Расходы на содержание и эксплуатацию транспортного средства, которые включают в себя расходы на ремонт автомобиля и ГСМ, сильно завышены, и они с каждым годом растут. В 2016 году они составляли 164 тыс. руб., в 2017 году – 231 тыс. руб., в 2018 году – 267 тыс. руб., то есть за три года темп роста равен 162,8%. Таким образом, требуется оптимизировать использование данного транспортного средства.

Анализ путевых листов, которые являются подтверждением использования топлива, показал, что пробег автомобиля за 2018 год с учётом специфики деятельности организации чрезмерно высок. Он составил 60324 км. Средний дневной пробег за 247 рабочих дней 2018 года равен 244 км. Это свидетельствует об использовании транспортного средства не по назначению организации. Поэтому руководству компании рекомендуется установить на автомобиль спутниковую систему навигации «ГЛОНАСС», которая позволит полностью контролировать передвижение автомобиля, его пробег по маршруту, оптимизировать маршрут движения транспортного средства, а также контролировать расход ГСМ. По оценкам руководства, средний годовой пробег транспортного средства должен находиться на уровне 30000 км, что на 50,27% ниже, чем в 2018 году. Соответственно, этот метод оптимизации расходов позволит сэкономить организации на топливе до 114 тыс. руб., так как расходы на ГСМ составят 112 тыс. руб. Стоимость ГЛОНАСС терминала и его установки составляет 5 тыс. руб.

Компании рекомендуется оптимизировать прочие расходы. В составе прочих расходов ООО «БЮРЕР» преобладают расходы на услуги банка. Для их снижения предлагается провести анализ тарифов, предлагаемых банками города Смоленск (Таблица 13).

Тарифы на банковское обслуживание

Перечень услуг / операций	Наименование банка и тарифа			
	Сбербанк, Активные расчеты (текущий)	ВТБ, Бизнес-касса	Почта Банк, Гуру	Открытие, Тарифная зона 1
Стоимость пакета услуг	2990 руб. в месяц	1900 руб. в месяц	2900 руб. в месяц	1400 руб. в месяц
Внутрибанковские переводы	50 шт. в месяц без взимания вознаграждения	25 шт. в месяц без взимания вознаграждения	без взимания вознаграждения	без взимания вознаграждения
Межбанковские переводы			35 шт. в месяц без взимания вознаграждения	27 руб. за каждый платёж
Внутрибанковские переводы	с 51-ой по 16 руб. за каждый платёж	с 26-ой по 6 руб. за каждый платёж	без взимания вознаграждения	без взимания вознаграждения
Межбанковские переводы		с 26-ой по 50 руб. за каждый платёж	с 36-ой по 30 руб. за каждый платёж	27 руб. за каждый платёж
Прием и зачисление наличных на счет	до 100 тыс. руб. – 0,48%, от суммы, свыше – 0,4% от суммы	до 250 тыс. руб. в месяц - без взимания вознаграждения свыше - 0,39% от суммы	без взимания вознаграждения	до 1 тыс. руб. – без взимания вознаграждения, от суммы, свыше – 0,16% от суммы
Выдача наличных денежных средств со счетов клиента	3% от суммы	0,5% от суммы	до 100 тыс. руб. в месяц без взимания вознаграждения свыше – 1,5% от суммы	1% от суммы
Всего расходов за 2018 год	48660 руб.	30258 руб.	39750 руб.	30972 руб.

Анализируя тарифы банков города Смоленск, обозначенные в таблице 13, было выявлено, что наиболее приемлемый тариф для ООО «БЮРЕР» предлагает ПАО «ВТБ», с учётом того, что данная организация осуществляет в среднем 30 платежей в месяц, а в 2018 году был осуществлён приём наличных денежных средств в виде краткосрочных займов на сумму 720 тыс. руб. и выдача средств на сумму 330 тыс. руб. Переход на обслуживание из ПАО «Сбербанк России» в ПАО «ВТБ» позволит сократить расходы на банковское обслуживание на 38%.

Также в состав прочих расходов исследуемой организации входят штрафы, пени, неустойки, уплаченный организацией. Для того чтобы данных расходов не было, компании рекомендуется внимательнее следить за исполнением своих обязательств перед контрагентами и бюджетом, чтобы не допускать просрочки поставок товаров и платежей.

Таким образом, в результате внедрения предложенных мероприятий произойдут следующие изменения показателей деятельности ООО «БЮРЕР»:

- выручка от реализации товаров увеличится на 10%;
- себестоимость товаров увеличится на 3%;
- коммерческие расходы снизятся на 107 тыс. руб. в части расходов на содержание и эксплуатацию транспортного средства;
- прочие расходы уменьшатся на величину штрафов и на 38% от расходов на услуги банка в 2018 году.

3.2 Обоснование экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Оценка эффективности предложенных мероприятий в общем виде рассматривается как их результативность. Следовательно, эффективность мероприятий оценивается соотношением между затратами различных ресурсов и получаемым при этом эффектом. Таким образом, экономическая эффективность мероприятия представляет собой относительный показатель соотношения затрат с полученной прибылью.

Необходимо различать понятия «эффект» и «эффективность». Под эффектом понимается производственный или социальный результат расходования экономических ресурсов, который получен в течение определённого периода. Он характеризуется различными стоимостными и

натуральными показателями, оценивающими конечные или промежуточные результаты деятельности.

Эффективность представляет собой отношение эффекта к затратам. Повышение эффективности деятельности компании достигается в процессе её функционирования путём наилучшего использования труда, получения максимума продукции при минимуме затрат.

Оценка эффективности предложенных мероприятий должна показать повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия в результате предложенных мероприятий. Необходимо выразить эффективность через улучшение экономических показателей деятельности предприятия.

Доходы и расходы предприятия выступают в качестве факторов формирования прибыли, которые влияют непосредственно на финансовый результат деятельности компании.

В целях оптимизации доходов и расходов предприятию предлагаются следующие мероприятия.

1. По оптимизации доходов рекомендуется увеличить выручку от продажи товаров посредством поиска потенциальных покупателей среди заводов, фабрик, пекарен и прочих промышленных предприятий города Смоленск, Смоленской области и граничащих с нею областей (город Москва и Московская область, Калужская, Брянская, Псковская и Тверская области). В связи с тем, что Смоленская область находится на границе с Республикой Беларусь, предлагается экспортировать товары в Витебскую и Могилёвскую области. Кроме того, компании предлагается участвовать в электронных торгах, которые позволят ей самостоятельно выбирать покупателей в любом интересующем её регионе страны и товары, которые ей интересны и выгодны для реализации.

2. По оптимизации расходов в частности рекомендуется снижать себестоимость товара в результате поиска потенциальных поставщиков с более выгодными условиями не только в Смоленской области, но и за её

пределами. Так же предлагается импортировать товары напрямую от зарубежных заводов-производителей. Рекомендуется наращивать объёмы закупки товаров, что обеспечит снижение себестоимости продукции и формирование складских запасов.

Ещё одним методом по оптимизации расходов является снижение завышенных статей коммерческих расходов. В частности к таковым относятся расходы на содержание и эксплуатацию транспортного средства. Для этого руководству компании рекомендуется установить на автомобиль спутниковую систему навигации «ГЛОНАСС», которая позволит полностью контролировать передвижение автомобиля и контролировать расход топлива.

Также организации рекомендуется оптимизировать прочие расходы. В рамках данного метода предлагается перейти на банковское обслуживание в ПАО «ВТБ» и внимательно следить за исполнением своих обязательств перед контрагентами и бюджетом, чтобы не допускать просрочки поставок товаров и платежей, которые влекут за собой расходы по уплате штрафов, пеней, неустоек.

Необходимо рассмотреть состав, структуру и динамику доходов и расходов исследуемой фирмы с учётом предложенных мероприятий в 2018 году и в проекте.

В таблице 14 представлен состав и структура доходов ООО «БЮРЕР» за 2018 год и проект.

Таблица 14

Состав и структура доходов ООО «БЮРЕР» за 2018 г. и проект

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.		Структура, %		Отклонение проект от 2018г. (+/-)		Проект в % к 2018г.
	2018г.	Проект	2018г.	Проект	по абсолютной величине, тыс. руб.	по структуре, %	
Выручка от продажи товаров	6958	7654	99,971	99,974	696	0,003	110,00
Прочие доходы	2	2	0,029	0,026	0	-0,003	100,00
Всего доходов	6960	7656	100,000	100,000	696	-	110,00

Как видно из таблицы 14, общая величина доходов ООО «БЮРЕР» в проекте увеличится на 10% по сравнению с 2018 годом и будет равна 7656 тыс. руб. Выручка от продажи товаров увеличится на 696 тыс. руб. за счёт привлечения новых клиентов из Смоленской области, из областей, граничащих со Смоленской областью, экспорта в Республику Беларусь, участия в электронных торгах и расширения ассортимента продаваемых товаров. В результате этого доля выручки в совокупности доходов компании вырастет на 0,003%, а доля прочих доходов сократится на 0,003%.

На рисунке 8 наглядно представлен результат оптимизации доходов ООО «БЮРЕР» в проекте.

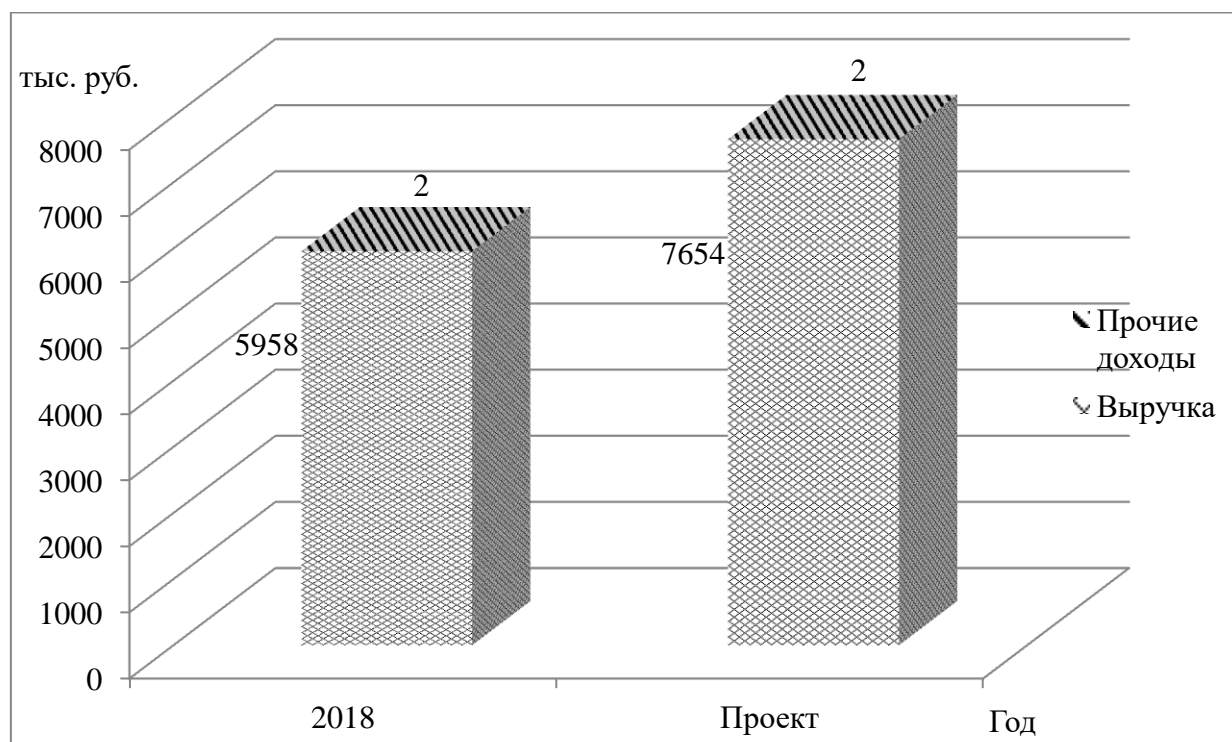


Рис. 8. Доходы ООО «БЮРЕР» за 2018 г. и проект

Как видно из рисунка 8, в проекте прочие доходы останутся на уровне 2018 года, то есть 2 тыс. руб., а выручка вырастет с 5958 тыс. руб. до 7654 тыс. руб.

В таблице 15 представлен состав и структура расходов ООО «БЮРЕР» за 2018 год и проект.

Состав и структура расходов ООО «БЮРЕР» за 2018 г. и проект

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.		Структура, %		Отклонение проект от 2018г. (+/-)		Проект в % к 2018г.
	2018г.	Проект	2018г.	Проект	по абсолютной величине, тыс. руб.	по структуре, %	
Себестоимость проданных товаров	5148	5302	77,71	80,86	154	3,15	103,00
Коммерческие расходы	1332	1225	20,11	18,68	-107	-1,43	91,97
Прочие расходы	60	30	0,91	0,46	-30	-0,45	50,00
Прочее (причитающиеся налоговые санкции)	1	0	0,02	0,00	-1	-0,02	0,00
Всего расходов (кроме налога на прибыль)	6625	6557	100,00	100,00	-68	-	98,97

По данным таблицы 15 можно заметить, что коммерческие расходы в проекте сократятся на 8,03% в результате снижения расходов на содержание и эксплуатацию транспортного средства. Прочие расходы уменьшатся на 50% и составят 30 тыс. руб. с учётом сниженных расходов на банковские услуги и недопущения штрафов, пеней, неустоек при взаимодействии с контрагентами и бюджетом.

Себестоимость проданных товаров в проекте станет на 3% выше, чем в 2018 году, так как будет осуществляться закупка товаров у поставщиков с более выгодными условиями, в том числе и за рубежом, а также за счёт увеличения партий поставляемых товаров. Таким образом, удельный вес себестоимости товаров в общем объёме расходов увеличится на 3,15% в абсолютном выражении и составит 80,86%.

На рисунке 9 наглядно представлен результат оптимизации расходов ООО «БЮРЕР» в проекте.

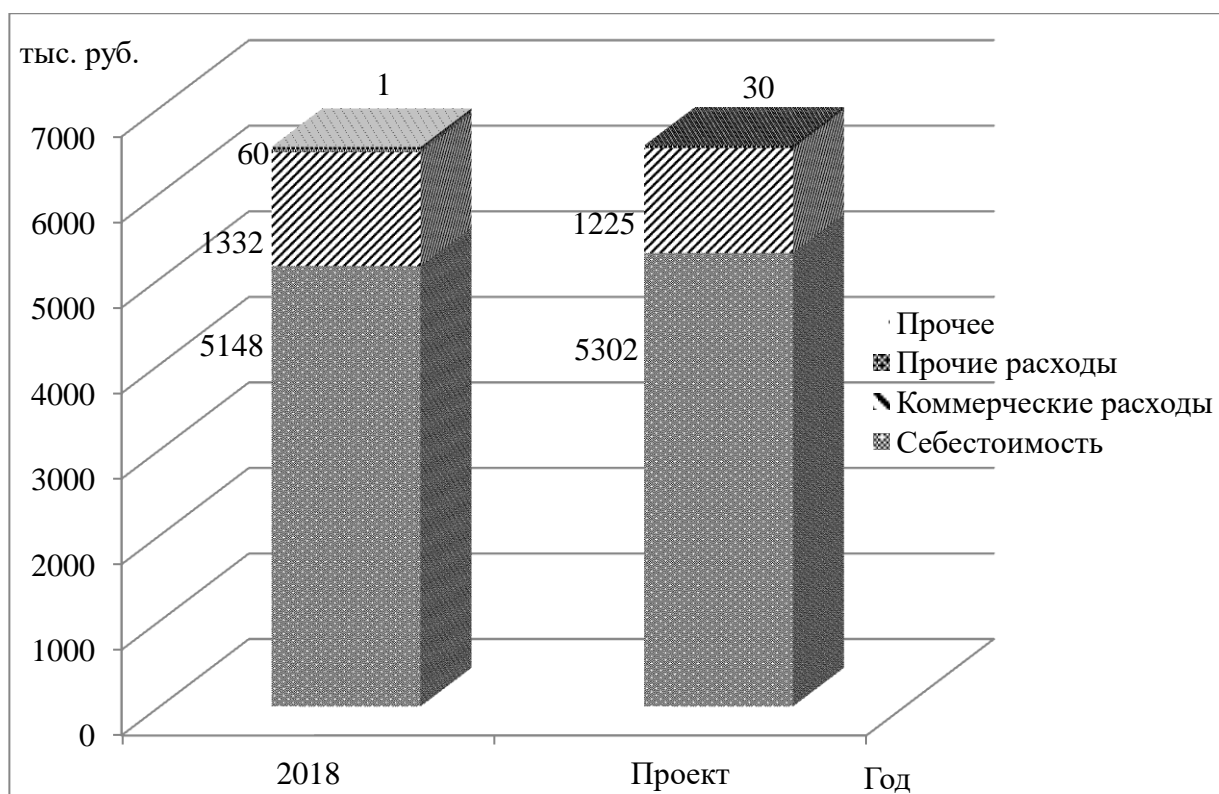


Рис. 9. Расходы ООО «БЮРЕР» за 2018 г. и проект

Как видно из рисунка 9, в проекте прочие расходы снизятся с 60 тыс. руб. до 30 тыс. руб., коммерческие расходы – с 1332 тыс. руб. до 1225 тыс. руб., а себестоимость вырастет с 5148 тыс. руб. до 5302 тыс. руб.

Для обоснования экономического эффекта предложенных мероприятий необходимо рассчитать финансовые результаты деятельности ООО «БЮРЕР» с учётом рекомендаций (Таблица 16).

Таблица 16

Финансовые результаты ООО «БЮРЕР» за 2018 г. и проект

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.		Отклонение проект от 2018г. (+/-), тыс. руб.	Проект в % к 2018г.
	2018г.	Проект		
Выручка от продажи товаров	6958	7654	696	110,00
Себестоимость проданных товаров	(5148)	(5302)	154	103,00
Валовая прибыль	1810	2352	542	129,94
Коммерческие расходы	(1332)	(1225)	-107	91,97
Прибыль (убыток) от продаж	478	1127	649	235,77
Прочие доходы	2	2	0	100,00

Продолжение таблицы 16

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.		Отклонение проект от 2018г. (+/-), тыс. руб.	Проект в % к 2018г.
	2018г.	Проект		
Прочие расходы	(60)	(30)	-30	50,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	420	1099	679	261,67
Прочее (причитающиеся налоговые санкции)	(1)	0	-1	0,00
Текущий налог на прибыль	(84)	(220)	136	261,90
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	335	879	544	262,39

Таблица 16 показывает, что в результате предложенных мероприятий финансовые результаты ООО «БЮРЕР» изменятся следующим образом.

1. Валовая прибыль предприятия в проекте составит 2352 тыс. руб., что на 29,94% выше, чем в 2018 году.

2. Прибыль от продаж по сравнению с 2018 годом станет выше на 649 тыс. руб.

3. Прибыль до налогообложения в проекте будет равна 1099 тыс. руб. (темп роста по сравнению с 2018 годом составит 261,67%).

4. Чистая прибыль в проекте увеличится в 2,62 раза и составит 879 тыс. руб., что на 544 тыс. руб. больше, чем в 2018 году.

Также необходимо провести анализ рентабельности деятельности фирмы с учётом предложенных рекомендаций (рисунок 10).

Как видно из рисунка 10, все показатели рентабельности в проекте значительно выше, чем в 2018 году. Так, валовая рентабельность вырастет на 18,15% и достигнет уровня 30,73%.

Рентабельность продаж в проекте составит 14,72%, что на 114,26% выше, чем в 2018 году (6,87%).

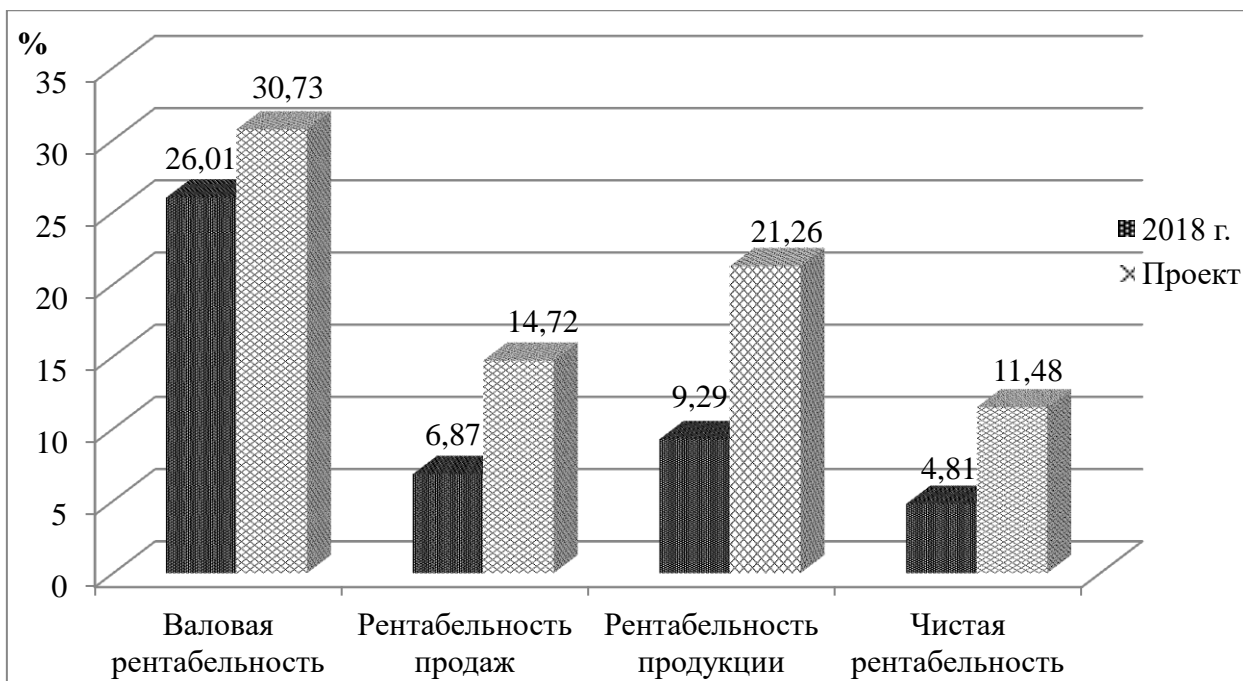


Рис. 10. Показатели рентабельности ООО «БЮРЕР» за 2018 г. и проект

Рентабельность продукции увеличится в 2,29 раза до уровня 21,26%. Это говорит о том, что компания получит 21,26% прибыли с каждого рубля, затраченного на покупку и реализацию товаров.

Показатель чистой рентабельности показал, что на реализованные товары в 2018 году пришлось 4,81% прибыли, в проекте – 11,48% (темп роста составит 238,67%).

По результатам проведённого анализа с учётом предложенных мероприятий, направленных на совершенствование системы управления доходами и расходами предприятия, можно сделать вывод, что данные рекомендации позволили увеличить выручку организации, снизить цены на закупаемые товары и сократить расходы организации. Все показатели прибыльности и рентабельности в проекте выше аналогичных показателей 2018 года и выше среднего уровня по отрасли. Это подтверждает экономическую эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию системы управления доходами и расходами ООО «БЮРЕР».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проделанной работы было выявлено, что доходы и расходы являются теми фактами хозяйственной деятельности организации, которые непосредственно влияют на финансовый результат предприятия: доходы увеличивают, а расходы уменьшают прибыль предприятия.

Управление доходами и расходами организации представляет собой деятельность, направленную на решение финансово-хозяйственных вопросов в работе предприятия.

Объектом исследования в данной выпускной квалификационной работе является общество с ограниченной ответственностью «БЮРЕР» (сокращённое наименование ООО «БЮРЕР»).

Анализ деятельности компании показал, что общая величина имущества с 2016 года по 2018 год увеличилась с 601 тыс. руб. до 2773 тыс. руб. Наблюдается положительная динамика капитала и резервов (темп роста составил 302,12%). Это является позитивным моментом и означает, что собственные средства предприятия растут в связи с увеличением нераспределённой прибыли.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается снижение себестоимости реализованных товаров и выручки от продаж на 18,76% и на 17,47% соответственно. В результате этого снизилась балансовая прибыль на 31,46%. В 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло увеличение данных показателей: себестоимости реализованных товаров – на 7,77%, выручки от продаж – на 13,97%, балансовой прибыли – на 130,92%.

В оборотных активах значительную долю занимает дебиторская задолженность, величина которой растёт, что говорит о том, что всё большая часть оборотных активов временно отвлекается из оборота и не участвует в процессе текущей деятельности фирмы.

Доля денежных средств из года в год сокращается. За три года их содержание снизилось 28,79% в 2016 году до 6,06% в 2018 году. В целом это является негативным моментом, поскольку снижение удельного веса денежных средств в общем объёме оборотных средств говорит о снижении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости.

Было выявлено, что основную долю в доходах фирмы занимает выручка от реализации покупных товаров, а в расходах – себестоимость этих товаров. Каждый год организация получает устойчивую прибыль, однако, она не имеет устойчивой тенденции к росту, так как наблюдается её снижение в 2017 году, а затем рост в 2018 году. К тому же получаемая прибыль не велика в связи с высокой конкуренцией в отрасли, в результате чего компании приходится снижать свою цену.

Показатели рентабельности выше нуля, что также подтверждает факт доходности и прибыльности деятельности ООО «БЮРЕР». Однако эти показатели находятся ниже среднего уровня по отрасли. Так, например, среднеотраслевой показатель рентабельности продукции в торговле находится на уровне 6,7%. В ООО «БЮРЕР» данный показатель в 2016 году и в 2017 году был ниже этого уровня.

Для устранения выявленных недостатков и преумножения положительных черт предлагается два направления путей совершенствования системы управления доходами и расходами ООО «БЮРЕР».

1. Повышение доходов. Реализуется через увеличение выручки от продажи товаров посредством поиска потенциальных покупателей среди промышленных предприятий Смоленской области, областей, граничащих со Смоленской областью, Республики Беларусь. Рекомендуется участие в электронных торгах, которое компании самостоятельно выбирать покупателей, в любом интересующем её регионе страны, или же товары, которые ей интересны и выгодны для реализации.

2. Снижение расходов. Можно осуществить посредством реализации следующих мероприятий:

- снижение себестоимости товаров;
- снижение коммерческих расходов;
- снижение прочих расходов.

В результате внедрения предложенных мероприятий произойдут следующие изменения показателей деятельности и финансовых результатов ООО «БЮРЕР»:

- выручка от реализации товаров увеличится на 10%;
- себестоимость товаров увеличится на 3%;
- коммерческие расходы снизятся на 107 тыс. руб. в части расходов на содержание и эксплуатацию транспортного средства;
- прочие расходы уменьшатся на величину штрафов и на 38% от расходов на услуги банка в 2018 году;
- валовая прибыль предприятия в проекте составит 2352 тыс. руб., что на 29,94% выше, чем в 2018 году;
- прибыль от продаж по сравнению с 2018 годом станет выше на 649 тыс. руб.;
- прибыль до налогообложения в проекте будет равна 1099 тыс. руб. (темп роста по сравнению с 2018 годом составит 261,67%);
- чистая прибыль в проекте увеличится в 2,62 раза и составит 879 тыс. руб., что на 544 тыс. руб. больше, чем в 2018 году;
- все показатели рентабельности в проекте значительно выше, чем в 2018 году.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): текст с изменениями и дополнениями на 25 декабря 2018 года: принят Государственной думой 19 июля 2000 года: одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 года. – М.: Эксмо-Пресс, 2019. – 604 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: текст с изменениями и дополнениями на 29 декабря 2017 года: принят Государственной думой 21 октября 1994 года. – М.: Статут, 2018. – 400 с.
3. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения 14.05.2019).
4. О бухгалтерском учёте [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2012 № 402-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 22.11.2018).
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения 14.05.2019).
6. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц [Электронный ресурс]: федер. закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/ (дата обращения 14.05.2019).
7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/ (дата обращения 04.12.2018).

8. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения 04.12.2018).
9. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/ (дата обращения 04.12.2018).
10. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/ (дата обращения 04.12.2018).
11. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: Финансы и статистика. 2019. – 529 с.
12. Баканов, М.И. Экономический анализ в торговле/ М.И. Баканов. - М.: Финансы и статистика, 2017. – 71 с.
13. Богата, И.Н. Аудит: учеб. пособие/ И.Н. Богата. – Ростов-на-Дону: Феникс. - 2017. - 244 с.
14. Войтоловской, Н.В. Экономический анализ: учебник/ Н.В. Войтоловской, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. — М.: Юрайт, 2018. — 548 с.
15. Волков, О.И. Экономика предприятия: учеб. пособие/ О.И. Волков, В.К. Скляренко. - М.: НИЦ Инфра-М, 2018. - 264 с.
16. Ворошбит, Е.Г. Директ-костинг: преимущества и недостатки/ Е.Г. Ворошбит. - М.: Экономика и бизнес, 2017. - 248 с.
17. Гаврилова, А.Н. Финансы организации (предприятий): учеб. пособие/ А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. - М.: КНОРУС, 2018. - 412 с.
18. Гальчина, О.Н. Теория экономического анализа: учеб. пособие/

- О.Н. Гальчина, Т.А. Пожидаев. - Волгоград: Изд-во ВГУ, 2019. - 67 с.
19. Гермалович, Н.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Н.А. Гермалович. – М: Финансы и статистика, 2017. – 346 с.
20. Глазунов, В.Н. Управление доходами фирмы: практические рекомендации/ В.Н. Глазунов. - М.: Экономика, 2018. - 228 с.
21. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело и Сервис, 2017. - 336 с.
22. Ерина, Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учеб. пособие/ Е.С. Ерина. — М.: Издательство МГСУ, 2019. — 96 с.
23. Жариков, В.В. Управление финансами компании: учеб. пособие/ В.В. Жариков, И.В. Жариков. - Тверь: ТГТУ, 2017 - 236с.
24. Иозайтис, В.С. Бюджет доходов и расходов и способы управления его исполнением/ В.С. Иозайтис, В.В. Лепин // Управленческий учет и финансы. - 2006. - №3. – С. 41-44.
25. Казуева, Т.С. Управление доходами и расходами предприятия: учеб. пособие/ Т.С. Казуева. – М.: Научная книга, 2017. – 190 с.
26. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия: учеб. пособие/ А.И. Ковалев. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2019. – 352 с.
27. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов предприятия: учеб. пособие/ Э.И. Крылов, В.М. Власова. - СПб.: ГУАП, 2018. - 256 с.
28. Нехай, Д.Ю. Управление доходами и расходами предприятия// Современные научные исследования и инновации. 2015. - №6. Ч. 3 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/06/54563> (дата обращения: 23.09.2018).
29. Парушина, Н.В. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: учеб. пособие/ Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 432 с.
30. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник/ Г.Б. Поляк. - М.: Юрайт, 2018. - 456с.

31. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ С.М. Пястолов. -М.: Academia, 2017. – 336 с.
32. Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: учеб. пособие/ Н.А. Русак, В.А. Русак. - Минск: Школа, 2015. – 310 с.
33. Савиных, А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ А.Н. Савиных. - М.: КноРус, 2018. - 299 с.
34. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник/ Г.В. Савицкая. - М.: Новое издание, 2018. – 651 с.
35. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие/ Н.А. Сафронов. - М.: Экономистъ, 2018. – 260 с.
36. Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчётности организации: учеб. пособие/ Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2019. - 583 с.
37. Складенко, В.К. Экономика предприятия: учебник/ В.К. Складенко, В.М. Прудников. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 346 с.
38. Усенко, Л.Н. Бизнес-анализ деятельности организации: учебник/ Л.Н. Усенко, Ю.Г. Чернышева, Л.В. Гончарова. – М.: Альфа-М, 2019. - 560 с.
39. Фокин, К.Б. Управление кадровым резервом: теория и практика: монография/ К.Б. Фокин. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 278 с.
40. Хайдукова, Д.А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия // Молодой ученый. — 2016. — №21. — С. 519-521 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/125/34745/> (дата обращения: 17.05.2019).
41. Чернышева, Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ Чернышева Ю.Г. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 273 с.
42. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности/ А.Д. Шеремет. - М.: Инфра-М, 2019. – 415 с.
43. Консультант Плюс [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 1997-2019. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 25.03.2019).

44. Право.ru [Электронный ресурс] / ООО «ПРАВОдник». – 2008-2019. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://pravo.ru> (дата обращения 18.01.2019).
45. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 1999-2019. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 11.03.2019).
46. Fung, L. Financial management/ L. Fung, J. Dahya. - London: The London School of Economics and Political Science, 2017. - 177 p.
47. Harrison, R. Managerial accounting: Concepts for planning, control, decision making/ R.H. Harrison, E.W. Noreen. - Sydney: IR WIN, 2017. – 246 p.
48. Van Home, J. Fundamentals of Financial Management/ J. Van Home, J.M. Wachowicz. - New York: I.D. Williams, 2017. – 810 p.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Бухгалтерский баланс						
на 31 декабря 2018 г.						
					Коды	
Форма по ОКУД					0710001	
Дата (число, месяц, год)					31 12 2018	
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "БЮРЕР"				по ОКПО	12350596
Идентификационный номер налогоплательщика					ИНН	6732078856
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая неспециализированная				по ОКВЭД	46.90
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная				по ОКОПФ / ОКФС	12165 16
Единица измерения:	в тыс. рублей				по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес)	214004, Смоленская обл., г.Смоленск, Нарвская, дом № 4, корпус 4, оф. 204					
Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	
	АКТИВ					
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-	
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-	
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-	
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-	
	Основные средства	1150	-	-	-	
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-	
	Финансовые вложения	1170	-	-	-	
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-	
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-	
	Итого по разделу I	1100	-	-	-	
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	839	449	127	
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-	
	Дебиторская задолженность	1230	1 760	633	294	
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-	
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	168	228	173	
	Прочие оборотные активы	1260	6	6	6	
	Итого по разделу II	1200	2 773	1 316	601	
	БАЛАНС	1600	2 773	1 316	601	

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах				
за Январь - Декабрь 2018 г.				
			Коды	
			0710002	
			Дата (число, месяц, год)	
			31	12
			2018	
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "БЮРЕР"		по ОКПО	12350596
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН	6732078856
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая неспециализированная		по ОКВЭД	46.90
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная		по ОКОПФ / ОКФС	12165 16
Единица измерения:	в тыс. рублей		по ОКЕИ	384
Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
	Выручка	2110	6 958	6 105
	Себестоимость продаж	2120	(5 148)	(4 777)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 810	1 328
	Коммерческие расходы	2210	(1 332)	(1 121)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	478	207
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	2	-
	Прочие расходы	2350	(60)	(30)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	420	177
	Текущий налог на прибыль	2410	(84)	(35)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	(1)	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	335	142
	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	2500	335	142
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-
Руководитель	Стёпин Роман Сергеевич			
	(подпись)	(расшифровка подписи)		
4 марта 2019 г.				

Приложение В

Отчет о финансовых результатах				
за Январь - Декабрь 2017 г.				
			Дата (число, месяц, год)	Коды
			Форма по ОКУД	0710002
			31	12
			2017	
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "БЮРЕР"		по ОКПО	12350596
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН	6732078856
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая неспециализированная		по ОКВЭД	46.90
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная		по ОКОПФ / ОКФС	12165 16
Единица измерения:	в тыс. рублей		по ОКЕИ	384
Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Выручка	2110	6 105	7 397
	Себестоимость продаж	2120	(4 777)	(5 880)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 328	1 517
	Коммерческие расходы	2210	(1 121)	(1 215)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	207	302
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(30)	(39)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	177	263
	Текущий налог на прибыль	2410	(35)	(53)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	(1)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	142	210
	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	2500	142	210
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-
Руководитель	Стёпин Роман Сергеевич			
	(подпись)	(расшифровка подписи)		
28 марта 2018 г.				