

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: доходы, расходы, себестоимость, финансовые результаты, прибыль от продаж, доходность, рентабельность, факторный анализ.

Тема выпускной квалификационной работы – «Анализ доходов и расходов организации (на примере ООО «Мелздрав 2»»).

Цель работы – на основе проведенного анализа, разработать мероприятия, направленные на повышение доходов в организации ООО «Мелздрав 2».

Для достижения этой цели поставлены следующие задачи:

- a) раскрыть сущность и содержание доходов и расходов;
- b) изучить методику анализа доходов и расходов;
- c) охарактеризовать факторы, влияющие на повышение доходов и снижение расходов организации;
- d) дать краткую характеристику организации;
- e) провести анализ доходов и расходов организации;
- f) проанализировать показатели доходности организации;
- g) предложить мероприятия, направленные на повышение доходов организации ООО «Мелздрав 2».

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «Мелздрав 2».

Предмет исследования – процесс проведения анализа доходов и расходов организации.

Методами исследования, которые были применены в ходе написания выпускной квалификационной работы являются метод наблюдения и регистрации, метод горизонтального и вертикального анализа, факторный

анализ, монографический метод, диалектический, экономико-статистический и др.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что выводы, полученные в данной работе, могут быть использованы для нахождения новых направлений и методов повышения доходов.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и заключения.

В первой главе раскрыто понятие доходов и расходов, представлена методика анализа доходов и расходов, изучены факторы, влияющие на повышение доходов и снижение расходов организации.

Во второй главе дана краткая характеристика организации, проведен анализ доходов и расходов, проанализирована доходность организации.

В третьей главе предложены мероприятия, направленные на повышение доходов ООО «Мелздрав 2».

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	6
1.1 Сущность и содержание доходов и расходов	6
1.2 Методика анализа доходов и расходов.....	15
1.3 Факторы, влияющие на повышение доходов и снижение расходов организации	21
2.АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «МЕЛЗДРАВ 2»	27
2.1 Краткая характеристика организации.....	27
2.2 Анализ доходов и расходов организации ООО «Мелздрав-2»	30
2.3 Анализ доходности организации ООО «Мелздрав 2»	39
3. МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДОВ ООО «МЕЛЗДРАВ 2»	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	57
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	59
ПРИЛОЖЕНИЕ	63

ВВЕДЕНИЕ

В завершении отчетного периода на предприятиях определяются финансовые результаты. Конечная деятельность предприятия, напрямую зависит от показателей эффективности производства и за какой срок окупаются вложенные затраты.

Результаты производственного процесса на стадии завершения выражаются через показатель валовой продукции.

Валовая продукция – это обобщающий показатель итогов работы предприятия, который представляет собой суммированную стоимость результатов работы за определенный промежуток времени.

Актуальность выбранной темы обусловлена важностью анализа доходов и расходов предприятия, после проведения которого для предприятия выясняется истинное положение дел.

Поэтому анализ на этом участке должен вестись своевременно, методично и грамотно, не только для выявления внутренних резервов организации с целью принятия наиболее точных управленческих решений, но и для предоставления достоверной и грамотно проанализированной информации внешним пользователям бухгалтерской отчетности организации (инвесторам, учредителям и участникам, государственным органам).

Анализ на этом участке должен вестись своевременно, методично и грамотно, не только для выявления внутренних резервов организации с целью принятия наиболее точных управленческих решений, но и для предоставления достоверной и грамотно проанализированной информации внешним пользователям бухгалтерской отчетности организации (инвесторам, учредителям и участникам, государственным органам).

При написании выпускной квалификационной работы использовались рекомендации ведущих ученых, занимающихся проблемой анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации в современных условиях

таких как, Барноглыц С.Б., Майданчик Б.И., Бороненкова С.А., Ганюта О. Н., Дергачева Е.Е., Каримова Э.К., Кривец К.О. и другие.

Источники информации: годовые формы отчетности, бухгалтерская отчетность, статистическая отчетность за период 2019-2021 гг.

Цель работы – на основе проведенного анализа, разработать мероприятия, направленные на повышение доходов в ООО «Мелздрав 2».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность и содержание доходов и расходов

Понятия доходов и расходов достаточно неоднозначны. Наиболее четкие их определения можно найти в Положениях по бухгалтерскому учету – ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Данные нормативные акты последовательно реализуют финансовую концепцию капитала, с которым и увязано определение доходов и расходов¹.

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

Не признаются доходами организации, а, следовательно, не приводят к увеличению капитала:

- 1) суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных сумм, подлежащих перечислению в бюджет;
- 2) поступления по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- 3) суммы, полученные организацией в виде авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- 4) суммы полученных задатков;
- 5) суммы полученных залогов, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;

¹ Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" // Консультант плюс

б) суммы, полученные в погашение кредита (займа), предоставленного ранее заемщику².

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)³.

Не признается расходами и потому не влияет на величину капитала выбытие активов в связи с:

1) приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);

2) вкладами в уставные (складочные) капиталы других организаций и приобретением акций и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);

3) договорами комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

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

5) перечислением авансов и задатков в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

6) погашением полученных ранее кредитов и займов.

Все доходы (расходы), которые получают организации, делятся на две группы:

1) доходы (расходы) от обычных видов деятельности – выручка от реализации;

2) прочие доходы (расходы).

² Кривец К.О. Значение учета и направления экономического анализа доходов и расходов для принятия управленческих решений / К.О. Кривец // Экономика, социология и право. – 2017. – № 2. – с. 19.

³ Никитина Н.Н. Источники и методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, №5 (39), 2019, С.169

На рисунке 1.1 представлен состав доходов организации [21, с. 19].

Доходами от обычных видов деятельности, или выручкой, признаются выручка от продажи продукции и товаров, поступления связанные с выполнением работ и оказанием услуг. Выручка отражается в системе учета в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

Доходы По обычным видам деятельности	Прочие доходы		
Выручка от продажи продукции, товаров (работ, услуг)	Арендная плата	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров	Страхование возмещение
Арендная плата (если предметом деятельности организации является сдача активов в аренду)	Лицензионные платежи (если сдача активов в аренду не является предметом деятельности организации)	Безвозмездное получение активов Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году	Стоимость ценностей, оставшихся после
Лицензионные платежи (если предметом деятельности организации является предоставление прав на нематериальные активы)	Доходы от участия в уставных капиталах других организаций (если участие в уставных капиталах других организаций не является предметом деятельности организации)	Кредиторская и депонентская задолженность с истекшим сроком исковой давности	списания в результате чрезвычайных ситуаций
Доходы от участия в уставных капиталах других организаций (если предметом деятельности организации является участие в уставных капиталах других организациях)	Доходы от совместной деятельности	Курсовые разницы	
	Доходы от продажи имущества	Дооценка активов	
	Проценты по заемным средствам и средствам на расчетном счете	Прочие	

Рисунок 1.1- Состав доходов организации

Кроме того, в зависимости в зависимости от предмета деятельности организации выручкой могут являться следующие поступления:

1) арендная плата – для организаций, предметом деятельности которых является предоставление за плату своих активов в аренду сторонним лицам (физическим и юридическим);

2) плата за пользование объектами интеллектуальной собственности (лицензионные платежи) – для организаций, предметом деятельности которых является представление за плату прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

3) доходы от участия в уставных капиталах других организаций – для организаций, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций.

Перечисленные выше поступления признаются выручкой только в том случае, если соответствующие виды деятельности являются предметом деятельности организации. В противном случае эти поступления признаются прочими доходами⁴.

Все приведенные выше доходы должны признаваться лишь в том случае, если удовлетворяются следующие условия:

- организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации; подобное имеет место лишь в том случае, если организация либо получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

⁴ Бондаренко О.С., Горелик А.Н. Доходы и расходы организации: особенности анализа структуры, динамики и оптимизации [Электронный ресурс] // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России. 2017. – 66 с.

- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

расходы, которые произведены или будут произведены в связи этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность (рисунок 1.2).

Расходы			
По обычным видам деятельности	Прочие расходы		
Расходы по изготовлению и продаже продукции, приобретению и продаже товаров, выполнению работ, оказанию услуг	Расходы по сдаче активов в аренду (если сдача в аренду активов не является предметом деятельности организации)	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора	Расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств
	Расходы по предоставлению прав на нематериальные активы (если предоставление прав на нематериальные активы не является предметом деятельности организации)	Перечисление средств на благотворительную деятельность, расходы на спортивные мероприятия, отдых, развлечения и т.п.	
Расходы по сдачу активов в аренду (если предметом деятельности является сдача в аренду активов)	Расходы по участию в уставных капиталах других организаций (если участие в уставных капиталах других организаций не является основным видом деятельности)	Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году	
Расходы по предоставлению прав на нематериальные активы (если предметом деятельности является предоставление прав на нематериальные активы)	Расходы, связанные с выбытием активов	Безнадежная дебиторская задолженность	
	Проценты по кредитам и займам	Возмещение причиненных организации убытков	

Рисунок 1.2 – Состав расходов организации

К расходам по обычным видам деятельности относятся расходы, связанные с изготовлением (или приобретением) и продажей продукции, а также возмещение стоимости амортизируемых активов (например, основных средств и нематериальных активов) в виде амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности отражаются в системе учета в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты и (или) величине кредиторской задолженности⁵.

Конкретный перечень расходов, относимых к расходам по обычным видам деятельности, в ПБУ 10/99 отсутствует, поскольку ни один перечень не может охватить всего многообразия расходов, которые может нести организация в процессе хозяйственной деятельности.

В целях калькулирования себестоимости продукции и выявления эффективности работы основных, вспомогательных и обслуживающих подразделений, а также коммерческой службы и аппарата управления расходы по обычным видам деятельности детализируются. Делается это в системе управленческого учета. В частности, расходы по обычным видам подразделяются на:

- а) расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- б) расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов, включая управленческие и коммерческие расходы.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- а) расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- б) сумма расхода может быть определена;
- с) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации;

⁵ Бондаренко О.С., Горелик А.Н. Доходы и расходы организации: особенности анализа структуры, динамики и оптимизации // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России. 2017. – 67 с.

d) это имеет место лишь в том случае, если организация либо передала актив, либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива⁶.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Прочими доходами признаются:

1) поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

2) поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

3) поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

4) прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

5) поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

6) проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

7) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

8) активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

9) поступления в возмещение причиненных организации убытков;

⁶ Ганюта О. Н. Методика проведения анализа доходов и расходов организации «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №1(28) 2019. – 68 с.

- 10) прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- 11) суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- 12) курсовые разницы;
- 13) сумма дооценки активов;
- 14) прочие доходы.

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Прочими расходами, в свою очередь, являются:

- 1) расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- 2) расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- 3) расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- 4) расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- 5) проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- 6) расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- 7) отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности.

- 8) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- 9) возмещение причиненных организацией убытков;
- 10) убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- 11) суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- 12) курсовые разницы;
- 13) сумма уценки активов;
- 14) перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- 15) прочие расходы.

Прочими расходами также являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Безусловно, доминирующими по значимости являются доходы (расходы) от обычных видов деятельности – именно они дают основной вклад в формирование конечного финансового результата. Финансовый результат за отчетный год представляет собой прирост (уменьшение) капитала организации, образовавшийся в ходе ее предпринимательской и иной деятельности за этот период. Финансовый результат деятельности организации – прибыль (убыток) за отчетный период – представляет собой, по существу, разницу между доходами и расходами.

Конечный финансовый результат складывается из прибыли (убытка) от продажи продукции, работ, услуг, товаров, а также доходов за вычетом расходов, полученных по разным операциям хозяйственной деятельности (продажа неиспользуемых материалов, основных средств и прочего имущества, кроме товаров и продукции, сдача имущества в аренду, убытки от стихийных бедствий и т.д.). Конечный финансовый результат учитывается в течение года нарастающим итогом (то есть за период с 1 января по 31

декабря отчетного года). В течение года из полученной прибыли уплачивается налог на прибыль.

В конце года заключительными записями, датируемыми 31 декабря отчетного года, полученный за год финансовый результат (из которого уже вычтены налоги на прибыль) переносится в состав нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) для учета его движения в следующем году.

1.2 Методика анализа доходов и расходов

Информационная составляющая принятия управленческих решений на всех уровнях управления является результатом учета и анализа доходов, расходов и финансовых результатов. Именно поэтому анализ показателей доходов и расходов имеет большое значение при анализе финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Хотя экономисты имеют обширную научную и практическую исследовательскую базу в области анализа доходов, расходов и финансовых результатов, следует отметить, что с точки зрения теории, метода и практики анализа доходов и расходов некоторые положения об инструментах анализа до сих пор не решены.

Целью анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации является определение способов их оптимизации с целью получения максимально возможного объема прибыли и снижения затрат. Кроме того, с помощью этого анализа можно спрогнозировать экономические риски организации (банкротство, организационное банкротство). Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерской (финансовой) отчетности, регистрам бухгалтерского учета, в которых наиболее полно отражается финансовое состояние хозяйствующих субъектов и результаты их хозяйственной

деятельности. Таким образом, наиболее важные показатели финансовой деятельности организации перечислены в таблице финансовых показателей⁷.

Анализ доходов и расходов организации зачастую отождествляют с анализом финансовых результатов организации. К сожалению, методика анализа финансовых результатов (исходя из публикуемых материалов) отличается неоднозначностью трактовки. Доходами фирмы являются экономические выгоды, которые она приобретает за счет поступления активов (денег, другого имущества). Расходы уменьшают выгоды организации за счет того, что они выбывают в виде активов или уменьшают ее капитал. Различают доходы и расходы от обычной и прочей деятельности. Под обычными понимаются прописанные в учредительных документах виды деятельности.

Прочие доходы и расходы являются побочными, неключевыми в работе фирмы. Источником данных для анализа доходов и расходов является отчет о финансовых результатах.

Он содержит информацию по видам доходов и расходов за сравниваемые периоды двух лет (3 месяца, полгода, 9 месяцев, год).

Наиболее универсальной является методика анализа доходов и расходов, описанная О.С. Бондаренко и А.Н. Горелик⁸. Опираясь на разработки А.Д. Шеремет, авторы отмечают, что «методом и одновременно особенностью анализа доходной и расходной частей организации является то, что данный анализ представляет собой систему, состоящую из следующих составляющих⁹:

1. Анализа состава, структуры и динамики доходов организации.
2. Анализ состава, структуры и динамики расходов».

⁷ Никитина Н.Н. Источники и методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, №5 (39), 2019, С.172

⁸ Бондаренко О.С., Горелик А.Н. Доходы и расходы организации: особенности анализа структуры, динамики и оптимизации [Электронный ресурс] // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России. 2017. Режим доступа: <http://izron.ru/articles/aktualnye-problemy-menedzhmenta-iekonomiki-v-rossii-i-za-rubezhom-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itoga/seksiya-3-finansy-denezhnoe-obrashchenie-i-kredit-spetsialnost-08-00-10/dokhody-iraskhody-predpriyatiya-osobennosti-analiza-struktury-dinamiki-i-optimizatsii/>

⁹ Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с

Структура доходов и расходов определяется с помощью вертикального анализа. Вертикальный анализ финансовой отчетности, известный также как анализ масштаба, предполагает представление данных не в абсолютных величинах, а в процентах от базового значения. Такая трансформация финансовой отчетности упрощает сопоставление финансовой информации компании за разные отчетные периоды, а также позволяет сопоставить ее с аналогичной финансовой информацией о других компаниях. Кроме того, применение вертикального анализа позволяет выявлять тенденции, которые не всегда очевидны при анализе финансовой отчетности в традиционном представлении. Для проведения расчетов можно воспользоваться универсальной формулой:

$$\%баз = \frac{Зинд}{Збаз} * 100\% \quad (1.1)$$

где %БАЗ – процент от базового значения, ЗИНД – индивидуальное значение, ЗБАЗ – базовое значение.

Согласно формуле, процент от базового от базового значения рассчитывается как отношения каждой индивидуальной позиции к выбранному базовому значению. При вертикальном анализе отчета о финансовых результатах в качестве базового значения, как правило, используется выручка от реализации. Все остальные позиции данного отчета выражаются как процент от нее. Данный метод позволяет анализировать данные за отдельный отчетный период, однако для повышения надежности результатов рекомендуется проводить сравнительный анализ с предыдущими периодами. Основное преимущество вертикального анализа состоит в том, что он позволяет выявить серьезные или резкие изменения в финансовой отчетности фирмы. Горизонтальный анализ финансовой отчетности предполагает сопоставление финансовых коэффициентов, бенчмарков или статей финансовой отчетности за различные учетные периоды. Он позволяет

оценить абсолютные и относительные изменения различных показателей с течением времени, а также установить тенденции их изменений.

Основными объектами горизонтального анализа финансовой отчетности выступают бухгалтерский баланс, отчета о финансовых результатах и отчета о денежных потоках. Осуществление горизонтального анализа предполагает сопоставление показателей как в абсолютном выражении, так и в относительном. На первом этапе проведения анализа рассчитываются абсолютные отклонения статей финансовой отчетности относительного базового периода.

Основными объектами горизонтального анализа финансовой отчетности выступают бухгалтерский баланс, отчета о финансовых результатах и отчета о денежных потоках. Осуществление горизонтального анализа предполагает сопоставление показателей как в абсолютном выражении, так и в относительном. На первом этапе проведения анализа рассчитываются абсолютные отклонения статей финансовой отчетности относительного базового периода.

$$\Delta АБС = ЗТЕК - ЗБАЗ \quad (1.2)$$

где $\Delta АБС$ – абсолютное изменение, $ЗТЕК$ – текущее значение.

На втором этапе рассчитываются относительные изменения анализируемых показателей по сравнению с базовым периодом.

$$\Delta ОТН = \Delta АБС / ЗБАЗ \quad (1.3)$$

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

По мнению О.С. Бондаренко и А.Н. Горелик можно выделить четыре основных вида структурной динамики доходов организации, определяемых

сочетаниями изменений абсолютных величин доходов от обычных видов деятельности и их удельного веса в общей величине доходов¹⁰. Первому типу характерно следующее: происходит увеличение абсолютной величины доходов от обычных видов деятельности в отчетном периоде или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом. При втором типе абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде уменьшается по сравнению с предыдущим периодом, а их доля в общей стоимости доходов в текущем периоде увеличивается или не меняется.

Третьему типу, свойственна абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде увеличивается или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом, а доля доходов по обычным видам деятельности в общей стоимости уменьшается. Четвертый тип рассматривается как критический, происходит уменьшение абсолютной величины доходов по обычным видам деятельности и уменьшение их доли. Из относительных показателей анализа доходов и расходов организации можно выделить рентабельность затрат, рентабельность продаж и доходы на 1 рубль материальных затрат. Рентабельность затрат определяется по формуле:

$$R_z = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{Расходы по основной деятельности} \quad (1.4)$$

Рентабельность продаж определяется следующим образом:

$$R_{пр} = \text{Прибыль от продаж} / \text{Доходы по основной деятельности} \quad (1.5)$$

¹⁰ Бондаренко О.С., Горелик А.Н. Доходы и расходы организации: особенности анализа структуры, динамики и оптимизации [Электронный ресурс] // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России. 2017. – 302 с.

Доходы на 1 рубль материальных затрат есть отношение прибыли к материальным затратам организации.

Определение резервов повышения доходов и минимизации расходов возможно по результатам факторного анализа соответствующих показателей. Наиболее универсальным способом является способ цепных подстановок, который используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей – аддитивных, мультипликативных, кратных, смешанных. Способ цепных подстановок используется для того, чтобы выявить, какие факторы влияли на анализируемый показатель и из всех действующих факторов выделить основные, имеющие решающее влияние на изменение показателя.

Сущность способа заключается в том, чтобы, определяя действие одного фактора, другие факторы принимать как неизменные. Для этого в расчетах последовательно заменяют частные плановые (базовые) показатели отчетными (фактическими). Полученные результаты сравнивают с имеющимися предыдущими данными. Разность показывает размер влияния данного фактора на изменение совокупного показателя. Таким образом, анализ доходов и расходов позволяет дать оценку эффективности деятельности организации, его прибыльности, как в общем, так и в частности. Без учета результатов анализа доходов и расходов организации, невозможно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность. В то же время, не для каждой организации необходим углубленный анализ доходов и расходов. Результаты анализа доходов и расходов служат одним из средств, направляющих организации на эффективное развитие. Проведение анализа доходов и расходов позволяет выявить ключевые недостатки финансового и производственного потенциалов.

1.3 Факторы, влияющие на повышение доходов и снижение расходов организации

На доходность организации влияют самые разнообразные факторы.

В зависимости от направленности деятельности их можно объединить в 2 группы: позитивные и негативные.

Наличие множества разнообразных факторов делает необходимой их группировку. В основу классификации факторов могут быть положены различные признаки:

- 1) по месту возникновения различают внешние и внутренние факторы;
- 2) по важности результата - основные и второстепенные;
- 3) по времени действия - постоянные и временные¹¹.

Любая классификация факторов служит определенным целям. Учитывая, что производство является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, а также то, что оно обладает разными возможностями влиять на динамику разных факторов, наиболее важным представляется деление их на внутренние и внешние. К внешним относятся:

- 1) природные условия;
- 2) государственное регулирование цен, тарифов, налоговых ставок, процентов;
- 3) штрафные санкции;
- 4) состояние рынка;
- 5) регулируемые государством отпускные цены на некоторые товары и продукцию;
- 6) нарушение дисциплины со стороны деловых партнеров;

¹¹ Барноглыц, С.Б., Майданчик Б.И. Анализ доходов организации // Функционально-стоимостной анализ / Под ред. Б.И.Майданчика. - М.: Финансы и статистика, 2017. С. 102-103

7) благоприятные или неблагоприятные социальные и другие условия.

Перечисленные факторы являются внешними, так как они не зависят от деятельности организации, но могут влиять на объем полученного дохода.

Внутренние факторы — это те факторы, которые непосредственно зависят от деятельности сотрудников организации. В свою очередь они подразделяются на производственные и внепроизводственные¹².

Внепроизводственные факторы включают в себя:

- 1) снабженческую деятельность;
- 2) сбытовую деятельность;
- 3) социальные условия труда и быта;
- 4) политика ценообразования на предприятии;
- 5) материальное положение и экономическая заинтересованность работников.

Производственные факторы характеризуют наличие, использование средств и предметов труда, трудовых ресурсов. Они в свою очередь делятся на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы являются количественными показателями и влияют на полученный доход через:

- 1) изменение объема средств труда;
- 2) изменение времени работы оборудования;
- 3) изменение количества предметов труда;
- 4) изменение численности персонала;
- 5) фонда рабочего времени.

Интенсивные факторы характеризуют эффективность (качество) использования хозяйственных ресурсов. К ним относят:

- 1) производительность труда;
- 2) прогрессивные методы продаж;

¹² Ганюта, О. Н. Методика проведения анализа доходов и расходов организации / О.Н. Ганюта //«Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №1(28) 2019

- 3) современные технологии и обработки внеоборотных средств;
- 4) оборачиваемость оборотных средств;
- 5) квалификация персонала и т. д.

При определении эффективности деятельности организации особое внимание обращают именно на интенсивные производственные факторы, рост показателей качества является основным путем повышения доходности. В значительной степени размеры полученного дохода зависят от того, насколько рационально, экономно расходуются в производстве материальные ресурсы. Уменьшение величины совокупных материальных затрат на единицу продукции обеспечивает снижение ее себестоимости.

Одним из направлений увеличения дохода является снижение цен при росте производства или повышение цен при спаде производства, что определяется законами спроса и предложения. Факторы, влияющие на изменение цен, будут являться факторами, влияющими на изменение дохода, второго порядка. Процесс управления издержками на организациях торговли связан с изменением факторов, влияющих на их формирование. Эти факторы весьма многообразны¹³.

В процессе управления издержками обращения - их анализе, поиске резервов экономии и планирование - все факторы принято подразделять на две основные группы:

- 1) зависящие от деятельности торговой организации (внутренние факторы);
- 2) не зависящие от деятельности торговой организации (внешние факторы).

В системе факторов, зависящих от деятельности торговой организации, выделяются следующие:

¹³ Дергачева, Е.Е. Анализ доходов и расходов в формировании финансовых результатов в коммерческой организации / Е.Е. Друганова // Экономика и жизнь. - М.: 2018. С. 98-99

Объем товарооборота. Этот фактор оказывает наибольшее влияние на издержки обращения торговой организации, так как переменные их виды прямо связаны с изменением данного показателя. Рост объема товарооборота приводит к увеличению общей суммы издержек обращения, однако уровень издержкостности при этом снижается (так как сумма постоянных издержек обращения остается неизменной).

Состав товарооборота. Различные виды товарооборота имеют различный уровень издержкостности. Наибольший уровень издержек обращения приходится на единицу продажи товаров населению, меньший - на единицу мелкооптового товарооборота, еще меньший - на единицу оптового товарооборота, а наименьший - на единицу торгово-предпринимательского оборота.

Скорость обращения товаров. Чем ниже период обращения товарных запасов в днях, тем соответственно ниже на торговых организациях уровень расходов по хранению товаров, их потерям от естественной убыли.

Уровень производительности труда работников. Чем выше объем товарооборота, приходящийся на одного работника торговой организации, тем, соответственно, ниже уровень расходов по оплате труда и других затрат по содержанию персонала на единицу товарооборота.

Состояние используемых основных фондов. Чем выше степень их износа, тем больше расходов несет торговая организация на их ремонт, тем выше уровень потерь товаров в процессе их хранения.

Обеспеченность собственными оборотными активами. Чем выше этот показатель, тем меньшим объемом заемных финансовых средств пользуется торговая организация в процессе осуществления товарооборота, а соответственно, тем ниже сумма и уровень процентов за кредит¹⁴.

¹⁴ Карапетянц, М.В. Планирование доходов и расходов на организациях (организациях) / М.В. Карапетянц // Естественно-гуманитарные исследования. – 2019. – № 23 (1). – с. 45-48.

В системе факторов, не зависящих от деятельности торгового организации, выделяются следующие:

1. Темпы инфляции в стране. Чем выше этот показатель, тем быстрее растет сумма издержек обращения по оплате труда персонала, обслуживанию заемных финансовых средств, оплате услуг транспортных, ремонтных и других сторонних предприятий, отчислениям на социальные мероприятия;

2. Изменение уровня государственных процентных ставок. В настоящее время преимущественная часть торговых предприятий арендует помещения у государственных (муниципальных) органов управления имуществом. Поэтому периодический рост системы государственных арендных ставок вызывает повышение суммы издержек обращения;

3. Изменение видов и ставок налоговых платежей, входящих в состав издержек обращения. Значительная часть налоговых платежей торгового организации осуществляется за счет его издержек обращения. Поэтому изменение видов этих платежей или уровня налоговых ставок по ним отражается на общей сумме и уровне издержек обращения организации.

Аванесов Ю.А. предлагает другую классификацию факторов, влияющих на формирование издержек обращения. Их условно можно разделить на три группы:

1. Общеэкономические факторы — это рост товарооборота и изменение его структуры, рациональное размещение производственных сил в соответствии с требованиями экономического закона планомерного пропорционального развития народного хозяйства, увеличение производительности общественного труда, занятого в сфере товарного обращения и в отраслях, ее обслуживающих, и т. д.;

2. Экономико-организационные факторы: укрупнение торговых предприятий и их специализация, введение новых, наиболее рациональных способов торговли;

3. Факторы, связанные с техническим прогрессом: совершенствование технологии и применение новейшей техники в отраслях, обслуживающих

торговлю (транспорт, связь и т. д.), автоматизация фасовки и упаковки предметов потребления, а также отпуска товаров покупателям.

Таким образом, на издержки обращения оказывают влияние как факторы, повышающие их величину, так и снижающие.

К факторам, повышающим уровень издержек обращения, относятся: дальнейшее улучшение условий торговли и повышение качества обслуживания покупателей, расширение сети магазинов в районах новостроек, имеющих более высокий уровень издержек, изменение структуры товарооборота в сторону повышения удельного веса в нем более издержкоемких товаров, дальнейшее упорядочение заработной платы работников торговли и т. д.¹⁵

К факторам, понижающим уровень издержек обращения, относятся: усиление борьбы за экономию трудовых, материальных и финансовых ресурсов, широкое применение принципов хозяйственного расчета во всей деятельности торговых предприятий.

¹⁵ Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ / Н.В. Киреева: Учебное пособие - М.: Инфра-М, 2019. - 368 с.

2. АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «МЕЛЗДРАВ 2»

2.1 Краткая характеристика организации

Объектом исследования данной работы является общество, которому учредитель присвоил полное фирменное наименование: «Общество с ограниченной ответственностью Мелздрав 2» г. Рубцовск.

Общество создано для осуществления оптовой и розничной торговли медикаментами, лекарственными препаратами и средствами.

Юридический адрес общества: 658201, г. Рубцовск, ул. Комсомольская, 88а

Общество с ограниченной ответственностью «Мелздрав 2» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и ответчиком в суде.

ООО «Мелздрав 2» может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенные федеральными законами.

Общество осуществляет права владения, пользования и распоряжения своим имуществом, самостоятельно продает и передает с баланса на баланс имущество, принимает на баланс основные фонды, обменивает, сдает в аренду, предоставляет в аренду другим юридическим лицам.

Основными потребителями являются частные лица, муниципальные аптеки города Рубцовска, а также Рубцовского, Егорьевского и Локтевского районов Алтайского края.

Начало одной из наиболее крупных аптечных сетей Алтай было положено в 2000 году, когда открылась первая аптека в Барнауле на улице Г. Исакова, 215. Небольшая аптека, ассортимент которой состоял из немногочисленного перечня лекарственных препаратов, дала старт развитию крупной аптечной сети, охватившей четыре региона.

На сегодняшний день аптечная сеть ООО «Мелздрав 2» насчитывает 89 аптек, работающих на территории Алтайского края, Республики Алтай, Новосибирской и Кемеровской областей, а ассортимент средней аптеки составляет порядка 8000 наименований. 39 аптек и аптечных маркетов сети расположены в разных районах города Барнаула.

Основными конкурентам ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск в городе Рубцовске являются: ООО «Губернский Лекарь», «Аптека 22 РФ», «Аптека низких цен», мелкие аптечные сети и муниципальные аптеки города Рубцовска. ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск имеет постоянных и проверенных поставщиков, рассмотрим их в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные поставщики медикаментов ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск

Поставщики медикаментов	Наименование
ООО «АСК» г.Барнаул	Медикаменты
ООО «Агроресурсы» г.Барнаул	Медикаменты
ООО «Алекс» г.Барнаул	Медикаменты
ООО «ДМС-Алтай» г.Барнаул	Медикаменты
ЗАО НПК «Катрен» г.Барнаул	Медицинские приборы
ООО «Кедр» г.Барнаул	Детское питание
ООО «Парфюм-Алтай» г.Барнаул	Косметологические средства
ООО «Прагмафарм» г.Барнаул	Медикаменты
Мелкие поставщики	Медикаменты

Из данной таблицы видно, что основными поставщиками являются организации города Барнаула.

ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск представляет собой организации с линейно-функциональной структурой. Она включает в свой состав

различные структурные подразделения. Организационная структура организации представлена в Приложении 1.

Руководство текущей деятельностью осуществляется директором организации ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск. В подчинении директора находятся: заместитель директора по административным вопросам, заместитель директора по финансам, заместитель директора по фармацевтической деятельности, заведующие аптечными точками, бухгалтерия. Таким образом, на предприятии осуществляется распределение должностных обязанностей.

Перейдем к рассмотрению основных экономических показателей организации ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг. в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ основных экономических показателей ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг.

Показатель	2019	2020	2021	Отклонение		Темпы роста, %	
				2020 - 2019	2021 - 2020	2020 / 2019	2021 / 2020
Выручка, тыс. руб.	24733	27650	26972	2917	-678	111,8	97,5
Себестоимость, тыс. руб.	17022	18664	19175	1642	511	109,6	102,7
Прибыль от реализации, тыс. руб.	2862	1631	1779	-1231	148	56,9	109,0
Чистая прибыль, тыс.руб.	2821	1632	245	-1189	-1387	57,8	15,0
Среднесписочная численность персонала, чел	25	22	22	-3	0	88,0	100,0
Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.	6054	5597	5795	-457	198	92,4	103,5
Среднемесячная заработная плата, руб.	20180	21200	21950	1020	750	105,0	103,5
Производительность труда, тыс. руб./чел	989,3	1256,8	1226	267,5	-30,8	127,0	97,5
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	0,68	0,67	0,71	-0,01	0,04	98,5	105,9
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	11,5	5,89	6,59	-5,61	0,7	51,2	111,8
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	14,2	7,37	1,13	-6,83	-6,24	51,9	15,3

Как видно из таблицы 2.2 выручка в 2020 году по сравнению с 2019 годом возросла на 2917 тыс. руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом снизилась на 678 тыс. руб., за счет сокращения реализации продукции.

Рост продаж в аптечной сети с 2019-2020 гг. был обусловлен высокими продажами противовирусных и жаропонижающих препаратов, что спровоцировано пандемией COVID-19.

Себестоимость в 2020 году по сравнению с 2019 годом возросла на 1642 тыс. руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 511 тыс. руб.

Прибыль от продаж в 2020 году по сравнению с 2019 годом снизилась на 1231 тыс. руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом возросла на 148 тыс. руб.

Чистая прибыль организации в 2020 году по сравнению с 2019 годом снизилась на 1189 тыс.руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом сократилась еще на 1387 тыс. руб., за счет роста себестоимости, увеличения коммерческих расходов, налоговых выплат.

Рентабельность продаж на протяжении исследуемого периода находится в положительной динамике, несмотря на ее уменьшение в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 5,61%.

Таким образом, рассмотрев краткую характеристику организации, можно сделать следующие выводы:

1. Выручка организации к 2021 году сокращается;
2. Снижается эффективность деятельности аптечной сети.

2.2 Анализ доходов и расходов организации ООО «Мелздрав-2»

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует организации, тем устойчивее его финансовое состояние.

Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса.

Анализ будем проводить по следующим показателям:

- 1) анализ абсолютных показателей прибыли;
- 2) анализ относительных показателей рентабельности.

Проведем анализ прибыли, используя данные отчета о финансовых результатах ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск, результаты представим в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ финансовых результатов деятельности организации ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск на 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
	2019 год	2020 год	2021 год	2020- 2019	2021- 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
Выручка от продаж	24733	27650	26972	2917	-678	111,7	97,5
Себестоимость	17022	18664	19175	1642	511	109,6	102,7
Валовая прибыль	7711	8986	7797	1275	-1189	116,5	86,7
Коммерческие расходы	4849	7355	6018	2506	-1337	151,6	81,8
Прибыль от продаж	2862	1631	1779	-1231	148	56,9	109,0
Прочие доходы	1634	3099	1062	1465	-2037	189,6	34,2
Прочие расходы	970	2690	2535	1720	-155	277,3	94,2
Прибыль до налогообложения	3526	2040	306	-1486	-1734	57,8	15
Текущий налог на прибыль	705	408	61	-297	-347	57,8	14,9
Чистая прибыль	2821	1632	245	-1189	-1387	57,8	15,0

Анализ таблицы показал, что выручка от реализации в 2020 году по сравнению с 2019 годом выросла на 2917 тыс. руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом снизилась на 678 тыс. руб.

В 2020 году на финансовые результаты фармацевтических товаров влияли потребитель и его реакция на COVID-19. Паника, вызванная карантинном, привела к тому, что в целях экономии население начало запасаться медикаментами, отдавая низкой удельной стоимости единицы

лекарственного средства. Таким образом, реализация продукции существенно выросла в 2020 году по сравнению с 2019 годом.

В 2021 году по сравнению с 2020 годом произошел спад выручки от реализации фармацевтических товаров, что связано со смягчением коронавирусных ограничений.

Величина себестоимости в 2020 году по сравнению с 2019 годом возросла на 1642 тыс. руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась еще на 511 тыс. руб. Данное повышение связано с ростом заработной платы персоналу, увеличение цен на закуп товаров, а также других расходов.

Прибыль от продаж в 2020 году по сравнению с 2019 годом снизилась на 1231 тыс. руб., в 2021 году по сравнению с 2020 годом возросла на 148 тыс.руб., что было связано со снижением коммерческих расходов на 1337 тыс.руб.

Прочие доходы организации в 2020 году по сравнению с 2019 годом возросли на 1465 тыс.руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом сократились на 2037 тыс.руб.

Величина чистой прибыли имеет неблагоприятную тенденцию к уменьшению, в 2020 году по сравнению с 2019 годом она снизилась на 1189 тыс. руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом сократилась еще на 1387 тыс. руб.

Таким образом, показатели прибыли организации имеют тенденцию к снижению, что является отрицательным моментом в работе ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск.

Рассмотрим в таблице 2.4 вертикальный анализ прибыли ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг.

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка	24733	27650	26972	100	100	100
Себестоимость	17022	18664	19175	68,8	67,5	71,1
Валовая прибыль (убыток)	7711	8986	7797	31,2	32,5	28,9
Коммерческие расходы	4849	7355	6018	19,6	26,6	22,3
Прибыль (убыток) от продаж	2862	1631	1779	11,6	5,90	6,59
Прочие доходы	1634	3099	1062	6,61	11,2	3,94
Прочие расходы	970	2690	2535	3,92	9,73	9,40
Прибыль (убыток) до налогообложения	3526	2040	306	14,2	7,38	1,13
Текущий налог на прибыль	705	408	61	2,85	1,47	0,23
Чистая прибыль (убыток)	2821	1632	245	11,4	5,90	0,91

В результате проведения вертикального анализа отчета о финансовых результатах видно, что наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость, ее доля составляет 68,8% в 2019 году, 67,5% в 2020 году, а в 2021 году она составила 71,1%. В 2020 году доля валовой прибыли увеличилась и составила 32,5% по сравнению с 2019 годом, а в 2021 году снизилась по сравнению с 2020 годом и составила 28,9%. Доля коммерческих и управленческих расходов довольно значительна, тем самым Прибыль от продаж составляет малую долю, 11,6% в 2019 году и 5,90% в 2020 году, а в 2021 году – 6,59 %. Доля прочих доходов возросла, и в 2021 году составила 9,40%, отсюда прибыль до налогообложения в 2021 году составила 1,13%. Так, в 2021 году была получена чистая прибыль в размере 0,91 %.

Рассмотрим в таблице 2.5 динамику прочих доходов и расходов за 2019-2021 гг.

Таблица 2.5 – Анализ структуры и динамики прочих доходов и расходов ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг., тыс.руб.

Показатель	2019		2020		2021		Абсолютные изменения, тыс.руб.	
	Тыс. руб	Уд.вес %	Тыс. руб	Уд.вес %	Тыс. руб	Уд.вес %	2020-2019 гг.	2021-2020 гг.
Прочие доходы, из них:	1634	100	3099	100	1062	100	1465	-403
Доходы от продажи оборудования	1505	92,1	2947	95,1	946	89,1	1442	-496
Доходы от аренды торгового оборудования	129	7,90	152	4,90	116	10,9	23	93
Прочие расходы, из них:	970	100	2690	100	2535	100	1720	815
Расходы на аренду торговых помещений	410	42,3	1215	45,2	1229	48,5	805	424
Расходы на служебные командировки	187	19,3	201	7,50	311	12,3	14	297
Расходы на рекламу	103	10,6	112	3,80	121	4,78	9	112
Расходы на подготовку и переподготовку кадров	270	27,8	1162	43,5	874	71,1	892	-18

Прочие доходы ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск, представлены доходами от продажи торгового оборудования и доходами от аренды торгового оборудования. Организации сдает в аренду холодильное оборудование для хранения препаратов, торговое оборудования мелким аптечным пунктам.

Организации ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск вкладывает денежные средства в подготовку и переподготовку фармацевтов, провизоров, чтобы поддерживать высокий уровень обслуживания покупателей аптечной сети.

Также в прочие расходы входят: расходы на служебные командировки, рекламные и представительские расходы, расходы на аренду аптечных пунктов. В собственности ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск находятся 2

аптечных пункта, остальные в аренде, поэтому расходы на аренду помещения велики и составляют на 2021 год 48,5 %.

Рассмотрим анализ выручки в аптечной сети ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск в таблице 2.6 за 2019-2021 гг.

Таблица 2.6 – Анализ выручки в разрезе аптечной сети ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг.

Аптеки	2019 год		2020 год		2021 год		Темпы измен., %	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	2020-2019	2021-2020
Аптека «Тракторная, 17»	6168	24,9	6699	24,2	6097	22,6	108,6	91,0
Аптека «Пролетарская, 42 2»	4114	16,6	5625	20,3	4789	17,7	136,7	85,1
Аптека «Комсомольская 88 а»	3454	14,0	2450	8,86	2870	10,6	70,9	117,1
Аптека «Красная, 64»	1870	7,56	2635	9,53	2541	9,42	140,9	96,4
Аптека просп. Ленина, 58	3250	13,1	3980	14,4	3900	14,4	122,5	98,0
Аптека «Северная, 13»	3898	15,8	3245	11,7	4122	15,3	83,2	127,0
Аптека «пр. Ленина, 35а»	1979	8,00	3016	10,9	2653	9,84	152,4	88,0
Итого	24733	100	27650	100	26972	100	111,8	97,5

Из данной таблицы следует, что аптечная сеть ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск состоит из 7 аптечных пунктов, расположенных в городе Рубцовске.

Как видим из данной таблицы, наибольшая выручка на 2021 год предприятию приносит аптека, расположенная по улице пр. Тракторная 17, а также аптека, расположенная по улице Пролетарская 422, так как у них наибольшая торговая площадь, а также они имеют удобное расположение для покупателей, что способствует увеличению выручки.

Рассмотрим в таблице 2.7 анализ выручки аптечной сети ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск в ассортиментных группах за 2019-2021 г.г.

Таблица 2.7 – Выручка аптечной сети ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск в разрезе ассортиментных группах за 2019-2021 г.г. (тыс.руб.)

Товарные группы	2019 год		2020 год		2021 год		Изменение, тыс.руб.	
	Абсолютное значение	Уд. вес %	Абсолютное значение	Уд. вес %	Абсолютное значение	Уд. вес %	2020-2019	2021-2020
Медикаменты отечественного производства	7112	28,7	7210	26,1	8112	30,1	98	902
Медикаменты импортного производства	8654	35,0	10140	36,7	9950	36,9	1486	-190
Перевязочные средства	1980	8,00	2489	9,00	2108	7,81	509	-381
Изделия медицинского назначения	2101	8,49	1980	7,16	2021	7,47	-121	36
Минеральные воды	890	3,60	1678	6,07	1190	4,41	788	-488
Парфюмерно-косметические товары лечебного назначения	1935	7,82	1980	7,16	1720	6,38	45	-260
Медицинские приборы и инструменты	2061	8,33	2173	7,86	1876	6,95	112	-297
Итого:	24733	100	27650	100	26972	100	2917	-678

Выручка в 2020 году по сравнению с 2019 годом возросла на 2917 тыс.руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом выручка снизилась на 678 тыс.руб., за счет снижения продаж медикаментов импортного производства, так как данные препараты являются дорогостоящими, перевязочных средств на 3841 тыс.руб., минеральных вод на 488 тыс.руб., парфюмерно-косметических товаров на 260 тыс.руб., медицинских приборов и инструментов на 297 тыс.руб. В целом снижение выручки обусловлено высокой конкуренцией на рынке медикаментов. Рассмотрим в таблице

анализ себестоимости фармацевтической продукции ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск на 2019-2021 гг.

Таблица 2.8 – Анализ себестоимости фармацевтической продукции в разрезе ассортиментных группах ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск на 2019-2021 гг.

Товарные группы	2019 год		2020 год		2021 год		Изменение, тыс.руб.	
	Абсолютное значение	Уд. вес %	Абсолютное значение	Уд. вес %	Абсолютное значение	Уд. вес %	2020-2019	2021-2020
Медикаменты отечественного производства	4750	27,9	4814	25,8	5619	29,3	-530	805
Медикаменты импортного производства	5725	33,6	6638	35,6	7130	37,2	913	492
Перевязочные средства	1386	8,14	1743	9,34	1476	7,70	357	-267
Изделия медицинского назначения	1471	8,64	1386	7,43	1411	7,36	-85	25
Минеральные воды	623	3,66	1175	6,29	833	4,34	552	-342
Парфюмерно-косметические товары леч. назначения	1355	7,96	1386	7,43	1204	6,28	625	-182
Медицинские приборы и инструменты	1712	10,0	1522	8,15	1502	7,83	-190	-20
Итого:	17022	100	18664	100	19175	100	1642	511

Из данной таблицы следует, что в целом, себестоимость в 2020 году по сравнению с 2019 годом повысилась на 1642 тыс.руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом повысилась на 511 тыс.руб. Наибольшая себестоимость приходится на медикаменты импортного производства в 2021 году составляет 37,2%, что связано с высокой стоимостью препаратов.

Также в 2021 году себестоимость медикаментов отечественного производства составляют 29,3 %. Себестоимость минеральных вод в 2021 году составила наименьший удельный вес 4,34 %. Рассмотрим в таблице 19 анализ валовой прибыли в разрезе фармацевтической продукции ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск на 2019-2021 гг.

Таблица 2.9 – Анализ валовой прибыли в разрезе фармацевтической продукции в ассортиментных группах ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск на 2019-2021 гг.

Товарные группы	2019 год		2020 год		2021 год		Изменение, тыс.руб.	
	Абсолютное значение	Уд. вес %	Абсолютное значение	Уд. вес %	Абсолютное значение	Уд. вес %	2020-2019	2021-2020
Медикаменты отечественного производства	2362	30,6	2396	26,6	2493	32,0	34	97
Медикаменты импортного производства	2929	38,0	3502	39,0	2820	36,2	573	-682
Перевязочные средства	594	7,70	746	8,30	632	8,10	152	-114
Изделия мед. Назначения	630	8,17	594	6,61	605	7,76	-36	11
Минеральные воды	267	3,46	503	5,60	357	4,56	236	-146
Парфюмерно-косметические товары лечебного назначения	580	7,52	594	6,61	516	6,62	14	-78
Медицинские приборы и инструменты	349	4,52	651	7,24	374	4,80	302	-277
Итого:	7711	100	8986	100	7797	100	1275	-1189

Из данной таблицы следует, что к в 2020 году по сравнению с 2019 годом происходит рост валовой прибыли на 1275 тыс.руб., а в 2021 году по сравнению с 2020 годом она снизилась на 1189 тыс.руб.

Наибольший удельный вес в валовой прибыли организации, приходится на медикаменты импортного производства – 36,2 %, а также на медикаменты отечественного производства – 32,0%. Данные группы товаров наиболее пользуются спросом у покупателей.

Рассмотрев анализ доходов и расходов, можно сделать вывод:

- а) выручка организации снизилась, что является отрицательным моментов в работе организации;
- б) себестоимость возросла, что говорит от повышения цен на закупаемые медикаменты;
- с) увеличение прочих расходов негативно повлияло на чистую прибыль, которая в отчетном периоде снизилась.

Изучив анализ доходов и расходов организации, необходимо перейти к исследованию показателей доходности ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск.

2.3 Анализ доходности организации ООО «Мелздрав 2»

Экономическая эффективность деятельности организации выражается показателями рентабельности (доходности) представим их в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Динамика показателей рентабельности ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение	
				2020-2019	2021-2020
Выручка, тыс.руб.	24733	27650	26972	2917	-678
Прибыль от продаж, тыс.руб.	2862	1631	1779	-1231	148
Чистая прибыль, тыс.руб.	2821	1632	245	-1189	-1387
Среднее значение внеоборотных активов, тыс.руб.	2608,5	4615	6067	2006,5	1452
Среднее значение собственного капитала, тыс.руб.	14700,5	17519	18692	2818,5	1173
Рентабельность валовой	31,2	32,5	28,9	1,3	3,60

прибыли					
Рентабельность продаж, %	11,6	5,90	6,59	-5,7	0,69
Рентабельность затрат, %	68,8	67,5	71,0	-1,3	3,5
Рентабельность внеоборотных активов, %	108,1	35,4	4,04	-72,7	-31,36
Рентабельность собственного капитала, %	19,2	9,31	1,31	-10	-8

Изучив динамику показателей рентабельности, можно сделать следующие выводы: к 2021 году расчетные значения коэффициентов рентабельности имеют тенденцию к снижению, в то время как коэффициент рентабельности затрат увеличивается на 3,5%, а рентабельность прибыли от продаж возросла на 1,1%, данный фактор является показателем повышения доходности деятельности ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск.

Рассмотрим в таблице 2.11 показатели рентабельности валовой прибыли в разрезе ассортиментных групп аптечной сети ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск.

Таблица 2.11 – Анализ показателей рентабельности валовой прибыли в разрезе ассортиментных групп аптечной сети ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск на 2019-2021 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение	
				2020-2019	2021-2020
Медикаменты отечественного производства	33,2	33,2	30,7	0	2,50
Медикаменты импортного производства	33,8	34,5	28,3	0,7	-6,20
Перевязочные средства	30,0	30,0	30,0	0	0
Изделия медицинского назначения	30,	30,0	30,0	0	0
Минеральные воды	30,0	30,0	30	0	0
Парфюмерно-косметические товары лечебного назначения	30,0	30,0	30	0	0
Медицинские приборы и	16,9	29,9	19,9	13	-10

инструменты					
Итого:	31,2	32,5	28,9	1,3	3,60

Из данной таблицы следует, что вся продукция, реализуемая аптечной сетью ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск на 2019-2021 гг. высокорентабельная. Снижение рентабельности по валовой прибыли наблюдается по медикаментам импортного производства медицинским приборам. Покупатели отдадут предпочтение российским аналогам, на которое цены гораздо ниже.

Рассмотрим в таблице 2.12 исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала за 2019-2021 гг.

Таблица 2.12 – Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Изменение, тыс.руб.	
				2020-2019	2021-2020
Чистая прибыль, тыс.руб.	2821	1632	245	-1189	-1387
Выручка, тыс.руб.	24733	27650	26972	2917	-678
Валюта баланса	17381,5	20852	23551	3470,5	2699
Собственный капитал	14700,5	17519	18692	2818,5	1173
К финансового рычага	1,18	1,19	1,26	0,01	0,07
К оборачиваемости активов	1,42	1,33	1,14	-0,09	-0,19
R продаж, %	11,6	5,90	6,59	-5,7	0,69
R собственного капитала, %	19,2	9,31	1,31	-10	-8
R продаж, %	11,6	5,90	6,59	-5,7	0,69
R собственного капитала, %	19,2	9,31	1,31	-10	-8

Рассчитаем зависимость $R_{с.к.}$ от частных факторов с помощью метода абсолютных отклонений:

Рассчитаем зависимость $R_{с.к.}$ от частных факторов с помощью метода абсолютных отклонений:

1. за счет изменения коэффициента финансового рычага:

$$\Delta K_{ф.р} * K_{о.а.0} * R_{п0} \quad (2.1)$$

где,

$\Delta K_{ф.р}$ – изменение коэффициента финансового рычага;

$K_{о.а.0}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов базис;

$R_{п0}$ – рентабельность продаж базис.

2. за счет изменения коэффициента оборачиваемости:

$$K_{об.ак} = K_{ф.р.1} * \Delta K_{о.а.} * R_{п0} \quad (2.2)$$

где,

$K_{ф.р.1}$ – коэффициента финансового рычага отчет;

$\Delta K_{о.а.}$ – изменение коэффициента оборачиваемости;

$R_{п0}$ – рентабельность продаж базис.

3. за счет рентабельности продаж:

$$R_{п} = K_{ф.р.1} * K_{о.а.1} * \Delta R_{п0} \quad (2.3)$$

где,

$K_{ф.р.1}$ – коэффициента финансового рычага отчет;

$K_{о.а.1}$ – коэффициента оборачиваемости отчет;

$R_{п0}$ – рентабельность продаж базис.

Произведем расчет на примере 2020 года:

За счет $K_{ф.р.}$ = $0,01 * 1,42 * 11,6 = 0,16$

За счет $K_{об.ак.}$ = $1,18 * (-0,09) * 5,90 = -0,63$

За счет $R_{п}$ продаж $1,18 * 1,42 * (-5,7) = -9,55$

Баланс отклонений: $-0,16 - 0,63 - 9,55 = -10,0$

Рассмотрим в таблице 2.13 влияние факторов на результативный показатель рентабельность собственного капитала ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг.

Таблица 2.13 – Влияние факторов на результативный показатель рентабельность собственного капитала ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск за 2019-2021 гг.

Наименование влияющего фактора	Влияние фактора, %	
	2019- 2020 год	2020- 2021 год
1.Коэффициент финансового рычага	0,16	0,55
2.Коэффициент оборачиваемости активов	-0,63	-1,49
3.Рентабельность продаж	-9,55	7
4.Совокупное влияние (п.1+2+3)	-10,0	-8,0

Данные таблицы 2.13 свидетельствуют о том, что рентабельность собственного капитала в отчетном году по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 8 пунктов, при этом следует отметить высокий уровень показателя рентабельности в 2020 году (9,31%) и в 2021 году (1,31) – это вызвано, значительно сокращением чистой прибыли организации. Чистая прибыль уменьшилась на 1387 тыс.руб., валюта баланса возросла на 2699, величина собственного капитала увеличилась на 1173, а также снизилась выручка на 678 тыс.руб.

В целом проведенный анализ доходов и расходов организации, как основного источника формирования собственного капитала, позволяет сделать следующие выводы:

1. Собственный капитал организации из года в год увеличивается;
2. У организации возрастает нераспределенная прибыль, что говорит о ее накоплении;
3. Выручка к 2021 году снизилась, что связано с высокой конкуренцией на рынке медикаментов, рядом открываются новые аптечные сети, с более низкими ценами;
4. Снижается деловая активность организации.

3. МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДОВ ООО «МЕЛЗДРАВ 2»

В результате проведенного анализа были выявлены некоторые незначительные недостатки в деятельности организации. Для повышения доходов коммерческих организаций существуют различные пути:

1. Увеличение объемов продукции
2. Повышение цен
3. Открытие новых видов деятельности

Для дальнейшего стабильного развития предприятия, предлагаются дополнительные источники, такие как:

- 1) Перепрофилирование аптеки через расширение ассортимента;
- 2) Организация диагностического пункта;
- 3) Установка медикомата «Витамат».

1. Перепрофилирование аптеки через расширение ассортимента

В городе Рубцовске сегмент рынка товаров для новорожденных недостаточно широк, поэтому необходимо дальнейшее развитие в данном направлении, а именно нет специализированного питания для детей, органической продукции. Магазин «Детский мир» предлагает широкий ассортимент товаров для детей и мам, но в нем нет спектра продукции специализированного направления.

В аптеке «Мама и малыш» будет представлено питание таких известных брендов, как Gerber, Nestle, Nutrilon, NAN, Фрутоняня, детские витамины Multi-tabs, Pikovit.

Улучшить здоровье волос, ногтей и кожи мам, помогут витаминно-минеральные комплексы от компании Solgar.

Ассортимент косметики поможет обеспечить уход за кожей мам и малышей. Органическая косметика Torfer позволит мамам очищать, увлажнять и питать кожу детей.

Для поддержания здоровья людей с диагнозом «диабет» и «целиакия» в аптеке появятся диетические продукты и продукты без глютена.

Батончики, вафли, конфеты, печенье, каши от компании Bifrut и Dr. Dias не содержат сахара, основаны на натуральных заменителях, таких как сорбит и фруктоза. А для детей с диагнозом «целиакия» будет предложено к продаже безглютеновое питание.

Предлагаем расширить ассортимент аптеки расположено по адресу Комсомольская 88а. Так как площадь данной аптеки позволяет разместить товар, на имеющихся витринах и заполнить их новой продукцией.

В ассортименте аптеки Комсомольская 88а будет: детское питание, игрушки, аксессуары, подгузники, косметика для мам и детей.

Таблица 3.1 – Планируемая выручка от реализации в аптеке «Мама и малыш»

Категория товаров	Количество	Цена за ед., руб.	Сумма руб.	Торговая наценка, 30%	Затраты на закуп, руб.
Специализированное женское белье	150	635	95250	21980,8	73269,2
Детское питание	4195	95	398525	91967,3	306557,7
Детская косметика	1115	140	156100	36023,1	120076,9
Каши от компании Bifrut и Dr. Dias	1240	240	297600	68676,9	228923,1
Диетические продукты (печенье, батончики, конфеты, вафли), 100 гр.	3145	150	471750	108865,4	362884,6
Соски	1200	240	288000	66461,5	221538,5
Бутылочки для кормления	1150	250	287500	66346,1	221153,9
Товары для гигиены (памперсы)	1467	620	909540	209893,8	699646,2
Товары для гигиены (вкладыши лактационные)	880	290	255200	58892,3	196307,7
Игрушки, товары для купания	2166	236	511176	117963,7	393212,3
Итого	-	-	3670641	847070,9	2823570

Из таблицы следует, что выручка от реализации новой продукции составит 3670641 руб., а затраты на закуп 2823570 руб.

Для того, чтобы продукция активно продавалась, необходимо оповестить покупателей.

Рассмотрим в таблице 3.2 коммерческие расходы на рекламу на 2022 год.

Таблица 3.2 – Коммерческие расходы на рекламу товаров для мам и малышей

Наименование рекламного средства	Количество в месяц	Цена за ед., руб.	Сумма, руб.
Раздача листовок	500	10	5000
Размещение в соц. сетях	20	200	4000
Итого	-	-	9000

Коммерческие расходы, связанные с рекламной кампанией, составят 9000 руб.

Таким образом, планируемая выручка от введения нового ассортимента в аптеке Комсомольская 88а составляет 3670641 руб.

Сведем расчеты в таблицу 3.3.

Таблица 3.3 – Изменение финансовых результатов в результате расширения ассортимента в аптеке

Показатель	До мероприятия тыс.руб	В результате мероприятия тыс.руб	Отклонения, тыс.руб.
Выручка от продаж	26972	30643	3671
Себестоимость	19175	21998	2823
Валовая прибыль	7797	8645	848
Коммерческие расходы	6018	6027	9
Прибыль от продаж	1779	2618	839
Прочие доходы	1062	1062	0
Прочие расходы	2535	2535	0
Прибыль до налогообложения	306	1145	839
Текущий налог на прибыль	61	229	168
Чистая прибыль	245	916	671
Рентабельность продаж, %	6,59	8,54	1,95

Как видим, расширение ассортимента, увеличит чистую прибыль на 671 тыс.руб., что положительно скажется на финансовых результатах ООО «Мелздрав-2» г. Рубцовск.

2. Организация диагностического пункта

Для привлечения покупателей в аптеке, находящейся по адресу ТЦ «Радуга», предполагается организовать диагностический пункт.

Организация диагностического пункта обусловлена тем, что большинство аптек предоставляет возможность измерять только артериальное давление, и ограничиваются этим. Предлагаем ООО «Мелздрав-2» г. Рубцовск, ввести дополнительные виды услуг: измерение уровня глюкозы, холестерина, триглицериды, БМ-Лактат в крови.

Организация диагностического пункта предполагает покупки оборудования для измерения, найм работника и организацию рабочего места. Диагностический пункт будет находиться в торговом аптеки ТЦ «Радуга» и будет отделен от него медицинской ширмой. Предполагается найм терапевта, который будет работать по следующему графику: с 8 по 19 часов по будням и выходным. Измерение уровня холестерина, глюкозы, триглицериды, БМ-Лактат рассматривается как медицинская услуга и для оказания ее нужно получить лицензию.

В таблице 3.4 представлены капитальные затраты, на покупку приборов, необходимых для диагностического центра.

Таблица 3.4 – Капитальные затраты, на покупку приборов, необходимых для диагностического центра, на 2022 год

Наименование приборов	Количество	Стоимость, руб.
Биохимический анализатор Аккутренд Плюс	2	9100
Ширма	1	2000
Принтер МФУ HP LaserJet Pro M132a	1	16570
Ноутбук HP 630	1	28978
Стул	1	950
Стол	1	3000
Итого	7	60598

Рассмотрим в таблице 3.5 текущие расходы, связанные с открытием диагностического пункта.

Таблица 3.5 - Текущие расходы, связанные с открытием диагностического пункта

Наименование приборов	Количество	Стоимость, руб.	Сумма, руб.
Тест-полоски Accutrend глюкоза, 25 шт.	10	1300	13000
Тест-полоски Accutrend холестерин, 25 шт.	10	2600	26000
Тест-полоски Accutrend триглицериды, 25 шт.	10	3400	34000
Тест-полоски Accutrend БМ-Лактат, 25 шт.	10	3590	35900
Ручка для прокалывания Accu Chek SoftClix	10	477	4770
Ланцеты стерильные Accu-Chek Softclix, 25 шт.	10	714	7140
Итого	60	12081	120810

Диагностический пункт в аптеке, будет увеличивать приток посетителей, так как будет предоставлена возможность узнать о своем состоянии здоровья, к примеру: с помощью проведения теста-полоски Аккутренд триглицериды № 25, можно узнать повышение уровня триглицеридов:

1. сахарный диабет;
2. гипотиреоз;
3. нефротический синдром;

4. панкреатит острый и хронический;
5. ИБС, инфаркт миокарда, атеросклероз;
6. гипертоническая болезнь;
7. ожирение;
8. гепатиты и цирроз печени, обтурация желчевыводящих путей;
9. приём пероральных противозачаточных препаратов, бета блокаторов, тиазидовых диуретиков;
10. беременность.

Таблица 3.6 – Расходы на оплату труда терапевту на 2022 год

Должность	Заработная плата в месяц, руб.	Страховые взносы, 30 %	Сумма, руб.
Терапевт	25000	7500	390000

Таким образом, текущие затраты на внедрения данного мероприятия составят 390000 руб.

Проанализировав все затраты на внедрение мероприятия и данные об предоставлении данной услуги, определим цену на предоставление услуги.

Таблица 3.7 – Цены на услуги в диагностическом пункте

Прибор	Измерения			
	Холестерина	Глюкозы	Триглицериды	БМ-Лактат
Аккутренд Плюс	200 руб.	150 руб.	250 руб.	300 руб.
Тонометр	Бесплатно, уже предоставляется аптекой			

По данным фармацевтов ООО «Мелздрав-2» г. Рубцовск, аптечного пункта, расположенного в ТЦ «Радуга», средняя посещаемость аптеки в день, вместе с выходными днями составляет 120 чел., а в месяц 3600 чел.

Данными услугами, от данного количества человек, воспользуются 10 %. Таким образом, численность составит 360 человек.

Рассмотрим в таблице 3.8 предоставление услуг в диагностическом пункте, по количеству обращений посетителей.

Таблица 3.8 – Предоставление услуг в диагностическом пункте, по количеству обращений посетителей

Вид услуги	Количество человек, в месяц	Стоимость, руб.	Сумма руб. в месяц	Сумма в год, руб.
Измерение холестерина	142	200	28400	340800
Измерение глюкозы	98	150	14700	176400
Измерение триглицеридов	63	250	15750	189000
Измерение БМ-Лактат	57	300	17100	205200
Итого	360	-	75950	911400

Средняя цена на холестерин составит 200 руб., так как измерение триглицериды и БМ-лактат используют не так часто, как измерение холестерина и глюкозы.

Таблица 3.9 – Изменение финансовых результатов в результате открытия диагностического пункта

Показатель	До мероприятия	В результате мероприятия	Отклонения, тыс.руб.
Выручка от продаж	26972	27883	911
Себестоимость	19175	19686	511
Валовая прибыль	7797	8197	400
Коммерческие расходы	6018	6018	0
Прибыль от продаж	1779	2179	400
Прочие доходы	1062	1062	0
Прочие расходы	2535	2535	0
Прибыль до налогообложения	306	706	400
Текущий налог на прибыль	61	141	80
Чистая прибыль	245	565	320
Рентабельность продаж, %	6,59	7,81	+1,22

Из данного анализа следует, что в результате открытия диагностического пункта в аптеке, выручка возрастет на 911 тыс.руб., себестоимость на 511 тыс.руб., а чистая прибыль на 320 тыс.руб., рентабельность продаж возрастет на 1,22%

3. Установка медикомата «Витамат»

В аптечных сетях в городе Рубцовске наблюдается отсутствие продажи медикаментов в ночное время суток. Предлагаем, с целью роста финансовых результатов, установить медикомат.

Медикомат «Витамат» предполагается закупить в ООО «Витамат» г. Санкт-Петербурге. Данная организация занимается продажей торговыми автоматами. В приложение 4, представлен рисунок данного медикомата.

Рассмотрим в таблице 3.10 технические характеристики медикомата «Витамат».

Таблица 3.10 – Технические характеристики медикомата «Витамат»

Количество полок	6
Количество товара, шт.	832
Количество позиций, вид	64
Монетоприемник	NRI Currenza Green
Купюроприемник	JCM DBV-301
Мощность кВт, час	1,3

Стоимость медикомата «Витамат» с учетом НДС составляет 176000 руб., в данную стоимость входит доставка.

Также необходимо закупить оборудование наружного видеонаблюдения, которое предполагается закупить в ООО ЧОП «Торнадо».

Рассмотрим в таблице 3.11 капитальные затраты на покупку оборудования.

Таблица 3.11 – Капитальные затраты на покупку оборудования

Затраты	Стоимость, руб./шт	Стоимость без НДС, руб.
Медикомат	176000	149153
Камера наружного видеонаблюдения	17400	14745,8
Итого:	193400	163898,8

Из данной таблицы следует, что капитальные затраты составят 163898,8 руб. без НДС.

Произведем расчет электроэнергии:

Мощность медикомата в час составляет 1,3 кВт/ч, а в камеры наружного видеонаблюдения – 0,11 кВт/ч. Общее потребление, составляет 1,41 кВт/ч. Рабочее время 24 ч., стоимость 1 кВт/ч – 5,1 руб.

Таблица 3.12 – Расчет электроэнергии, на обслуживание техники

Затраты	Потребление кВт/ч	Затраты в месяц, руб.	Затраты в год, руб.
Покупка и установка медикомата	1,3	4773,6	57283,2
Покупка и установка камеры наружного видеонаблюдения	0,11	404	4848
Итого:	1,41	5177,6	62131,2

Расходы на электроэнергию в год составят 62131,2 руб.

Необходимо просчитать амортизацию на медикомат «Витамат», так как сумма свыше 40000 рублей.

Таблица 3.13 – Расходы на амортизацию медикомата «Витамат»

Наименование оборудования	Сумма, руб.	Срок полезного использования, лет	Затраты в мес, руб.	Затраты в год, руб.
Медикомат «Витамат»	149153	10	1242,9	14915,3

Таким образом, расходы на амортизацию медикомата «Витамат» составят 14915,3 тыс.руб. в год.

Обслуживать данный аппарат будет персонала аптеки по адресу Ленина 58, так как данный аппарат возможно разместить только в аптеки имеющий собственный выход, так как она будет работать круглосуточно.

Сведем текущие затраты в таблицу 3.14.

Таблица 3.14 – Текущие расходы на обслуживание медикомата «Витапат»

Затраты	Затраты в месяц, руб.	Затраты в год, руб.
Электроэнергия	5177,6	62131,2
Амортизация	1242,9	14915,3
Итого:	6420,5	77046,5

Из данной таблицы следует, что текущие расходы на обслуживание медикомата составляют 77046,5 руб. в год.

Для узнаваемости медикомата предлагается раздавать листовки каждому покупателю.

Рассчитаем затраты на флаеры, затраты на которые отнесем к прочим расходам организации ООО «Мелздрав-2» г. Рубцовск.

Стоимость услуг по раздаче листовок по городу Рубцовску составляет от 25 копеек за штуку. Предполагается привлечь студентов для раздачи листовок.

Предполагается распространять листовок по почтовым ящикам близлежащих районов, на улице возле аптеки.

Флаеры предлагается изготовить в Фирме «Выбор» г. Рубцовска, стоимость одного флаера составляет 5,6 руб., предполагается изготовить 5000 флаеров, чтобы как можно больше оповестить население об открытии медикомата.

На флаере будет размещен текст: «Круглосуточная продажа медикаментов по адресу ул. Ленина – 58» аптечная сеть «Первая помощь».

Рассмотрим в таблице 3.15 прочие расходы.

Таблица 3.15 - Прочие расходы

Наименование затрат	Сумма, руб.
Изготовление флаеров	28000
Заработная плата за раздачу флаеров	1250
Итого	29250

По практике использования медикоматов в больших городах, таких как Новосибирск, Кемерово, Москва, выручка в результате приобретения и установки данного оборудования за год возрастает до 25-30 %.

Так как в г. Рубцовске численность небольшая, то выручка возрастет на 5%.

Выручка на 2022 год составляла 26972 тыс.руб.

Планируемое увеличение выручки за счет установки Витамата составит 1348,6 тыс.руб.

Таблица 3.16 – Изменение финансовых результатов в результате установки медикомата «Витамат»

Показатель	До мероприятия	В результате мероприятия	Отклонения, тыс.руб.
Выручка от продаж	26972	28321	1349
Себестоимость	19175	20196	1021
Валовая прибыль	7797	8125	328
Коммерческие расходы	6018	6047	29
Прибыль от продаж	1779	2078	299
Прочие доходы	1062	1062	0
Прочие расходы	2535	2535	0
Прибыль до налогообложения	306	605	299
Текущий налог на прибыль	61	121	60
Чистая прибыль	245	484	239
Рентабельность продаж, %	6,59	7,34	+0,75

Из данного анализа следует, что в результате покупки медикомата «Витамат», выручка возрастет на 1349 тыс.руб., себестоимость на 1021 тыс.руб., а чистая прибыль на 239 тыс.руб., доходность повысится на 0,75%.

Рассмотрим в таблице 2.30 сводную таблицу результатов предлагаемых мероприятий для ООО «Мелздрав-2» г. Рубцовск.

Таблица 3.17 – Сводная таблица результатов предлагаемых мероприятий для ООО «Мелздрав-2» г. Рубцовск

Мероприятия	Затраты, тыс.руб.	Выручка, тыс.руб.	Рентабельность продаж
1.Расширение ассортимента товаров для мам и малышей	2823	3671	
2.Открытие аптечного пункта самообслуживания	511	911	
3.Установка медикомата «Витапат»	1021	1349	
Итого	4355	5931	

Таким образом, в совокупности предложенные мероприятия для ООО «Мелздрав-2» г. Рубцовск, окажут положительный эффект на повышении доходов организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В целом проведенный анализ доходов и расходов организации, позволяет сделать следующие выводы:

Прочие доходы ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск, представлены доходами от продажи торгового оборудования и доходами от аренды торгового оборудования.

В прочие расходы входят: расходы на служебные командировки, рекламные и представительские расходы, расходы на аренду аптечных пунктов. Анализ выручки в аптечной сети ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск свидетельствует, что сеть состоит из 7 аптечных пунктов, расположенных в городе Рубцовске.

Выручка аптечной сети в разрезе ассортиментных группах за исследуемый период, свидетельствует о снижении продаж практически по всем группам товаров.

Экономическая эффективность деятельности организации выражается показателями рентабельности, которые свидетельствуют о снижении эффективности использования имущества и собственного капитала организации.

Наблюдается снижение выручки, что связано с высокой конкуренцией на рынке медикаментов, рядом открываются новые аптечные сети, с более низкими ценами.

Отсутствует торговля медикаментами в ночное время.

Для решения выявленных проблем, предлагается:

Отсутствует торговля медикаментами в ночное время.

Для решения вышеперечисленных проблем, было предложено реализовать следующие мероприятия:

1. Перепрофилирование аптеки через расширение ассортимента в аптечном пункте Комсомольская 88а, увеличит чистую прибыль на 671

тыс.руб., что положительно скажется на финансовых результатах ООО «Мелздрав-2» г. Рубцовск

2. Организация диагностического пункта – данное мероприятие будет увеличивать поток потенциальных покупателей. Выручка возрастет на 911 тыс.руб., доходность возрастет на 1,21%.

3. Установка медикомата «Витамат» - в результате проведения данного мероприятия, препараты будут отпускаться в ночное время, что увеличит выручку на 1349 тыс.руб., а доходность на 0,84%.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022). // «Российская газета», № 238-239, 08.12.1994// Консультант плюс
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 23.11.2020) // КонсультантПлюс: справочно-правовая система [Офиц. сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 26.03.2022).
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402-ФЗ (с измен. и допол. от 30.12.2021)
4. Барноглыц, С.Б. Анализ доходов организации // Функционально-стоимостной анализ / Под ред. Б.И.Майданчика. - М.: Финансы и статистика, 2017. С. 102-103
5. Белолипецкий, В.Г. Финансовый менеджмент / В.Г. Белолипецкий: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2018. – 448 с.
6. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк: Учебный курс – К.: Ника-Центр, Эльга, 2019. – 528с.
7. Бондаренко, О.С. Доходы и расходы организации: особенности анализа структуры, динамики и оптимизации [Электронный ресурс] / О.С. Бондаренко, А.Н. Горелик // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России. 2017. – 302 с.
8. Бороненкова, С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении организацией: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, 2018. - 15 с.
9. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент / Под ред. В.В.Ковалева. – СПб.: Эконом.шк., 2019. – 668 с.
10. Ганюта, О. Н. Методика проведения анализа доходов и расходов организации / О.Н. Ганюта // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №1(28) 2019

11. Герасимова, Е.Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. - М.: Форум, 2018. - 432 с.
12. Дергачева, Е.Е. Анализ доходов и расходов в формировании финансовых результатов в коммерческой организации / Е.Е. Друганова // Экономика и жизнь. - М.: 2018. С. 98-99
13. Ендовицкий, Д.А. Финансовый анализ: Учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - М.: КноРус, 2018. - 16 с.
14. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предпр.: Уч. / А.Н. Жилкина. - М.: Инфра-М, 2018. - 384 с.
15. Игонина, Л.Л. Финансовый анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры / Л.Л. Игонина, У.Ю. Рошкетаяева, В.В. Вихарев. - М.: Русайнс, 2019. - 160 с.
16. Карапетьянц, М.В. Планирование доходов и расходов на организациях (организациях) / М.В. Карапетьянц // Естественно-гуманитарные исследования. – 2019. – № 23 (1). – с. 45-48.
17. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент / Учеб. пособие для вузов под ред .Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2018. – 282 с.
18. Качкова, О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: КноРус, 2019. - 288 с.
19. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ / Н.В. Киреева: Учебное пособие - М.: Инфра-М, 2019. - 368 с.
20. Клишевич, Н.Б. Экономический анализ: Учебное пособие / Н.Б. Клишевич, О.Н. Харченко, И.С. Ферова. - М.: Инфра-М, 2018. - 254 с.
21. Когденко, В.Г. Экономический анализ. Анализ интегрированной отчетности: Учебное пособие / В.Г. Когденко. - М.: Юнити, 2018. - 255 с.
22. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Крейнина / Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2018. – 304с.

23. Кривец, К.О. Значение учета и направления экономического анализа доходов и расходов для принятия управленческих решений / К.О. Кривец // Экономика, социология и право. – 2017. – № 2. – с. 19.
24. Кривоногова, Л.В. Проблемы учета прочих доходов и расходов экономического субъекта / Л.В. Кривоногова // Факторы успеха. – 2019. – № 1 (12).
25. Кузнецов, Б.Т. Финансовый менеджмент / Б.Т. Кузнецов / Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 415 с.
26. Куранова, А.В. Финансовый менеджмент / А.В. Куранова. – М. Приор-издат, 2017. – 174 с.
27. Литвин, М.И. Управление финансами организации / М.И. Литвин // Финансовый менеджмент. – 2019. - №6. – С.26-34.
28. Литвиненко, М.И. Исчисление прибыли / М.И. Литвиненко // Финансы. – 2018. - №4. – С.13-15.
29. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Д.В. Лысенко. - М.: Инфра-М, 2019. - 320 с.
30. Лялин, В.А. Финансовый менеджмент / В.А. Лялин. Учебное пособие. – СПб.: Бизнес-пресса, 2016. – 143 с.
31. Никитина, Н.Н. Источники и методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации / Н.Н. Никитина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, №5 (39), 2019, С.172
32. Самсонов Л. А. Организация розничной торговой сети / Л.А. Самсонов. - М: 2019. – 200 с.
33. Сидоров Д. В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними / Д.В. Сидоров - Вершина, 2018. – 316 с.

34. Ткачук, М.И. Основы финансового менеджмента / М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева: Учебное пособие. – Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2018. – 416 с.
35. Тренев, Н. Н. Управление финансами / Н.Н. Тренев: Учеб. пособие для вузов. - М: Финансы и статистика, 2018. - 496 с.
36. Успешность деятельности фирмы определяется финансовым результатом /, М.А. Климова. «Российская газета» №6, 2017. – С. 68.
37. Уткина, С.А. Признание прочих доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете / С.А. Уткина - Система ГАРАНТ, 2016. – 149 с.
38. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с
39. David R. Myddelton the Essence of Financial Management. 2018. p 181.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

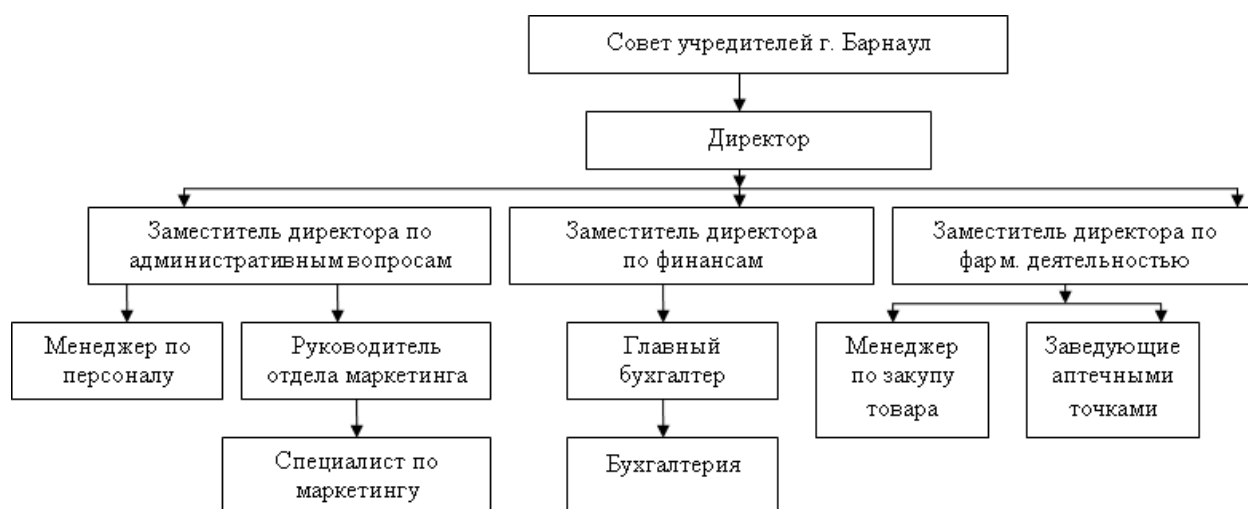


Рисунок – Организационная структура управления ООО «Мелздрав 2»

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Бухгалтерский баланс ООО «Мелздрав - 2»

за 2019-2021 гг., тыс.руб.

Показатели	Значение на конец года (тыс.руб.)			Абсолютные изменения	
	2019 год	2020 год	2021 год	2020- 2019 гг.	2021- 2020 гг.
Внеоборотные активы:	2669	6561	5573	3892	-988
в т.ч. основные средства	2669	6561	5573	3892	-988
Оборотные активы:	15602	16872	18096	1270	1224
В том числе: Запасы	9970	11600	13404	1630	1804
дебиторская задолженность	5570	5206	4641	-364	-565
денежные средства	2	46	51	44	5
прочие оборотные активы	0	20	0	20	-20
Баланс	18271	23433	23669	5162	236
Собственный капитал	1772	4894	4824	3122	-70
В том числе: уставный капитал	502	502	502	0	0
переоценка внеоборотных активов	(443)	(443)	(443)	0	0
нераспределенная прибыль	16440	18480	18786	2040	306
Краткосрочные обязательства:	1772	4894	4824	3122	-70
заемные средства	4	892	1126	888	234
кредиторская задолженность	1768	4002	3698	2234	-304
Баланс	18271	23433	23669	5162	236

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Отчет о финансовых результатах деятельности организации

ООО «Мелздрав 2» г. Рубцовск на 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
	2019 год	2020 год	2021 год	2020- 2019	2021- 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
Выручка от продаж	24733	27650	26972	2917	-678	111,7	97,5
Себестоимость	17022	18664	19175	1642	511	109,6	102,7
Валовая прибыль	7711	8986	7797	1275	-1189	116,5	86,7
Коммерческие расходы	4849	7355	6018	2506	-1337	151,6	81,8
Прибыль от продаж	2862	1631	1779	-1231	148	56,9	109,0
Прочие доходы	1634	3099	1062	1465	-2037	189,6	34,2
Прочие расходы	970	2690	2535	1720	-155	277,3	94,2
Прибыль до налогообложения	3526	2040	306	-1486	-1734	57,8	15
Текущий налог на прибыль	705	408	61	-297	-347	57,8	14,9
Чистая прибыль	2821	1632	245	-1189	-1387	57,8	15,0

ПРИЛОЖЕНИЕ 4



Рисунок – Медикомат «Витамат»