

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: анализ, доходы, классификация, расходы, расширение ассортимента, прибыль, продвижение продукции, рентабельность, финансовая устойчивость.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) «Анализ доходов и расходов предприятия (на примере ООО Бровар)».

Цель данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в разработке мероприятий, направленных на повышение доходов организации, на основе оценки анализа их состояния.

Для достижения поставленной цели требуется решение следующих задач:

- рассмотреть сущность и классификацию доходов и расходов организации;
- определить цель, задачи и информационное обеспечение анализа доходов и расходов;
- оценить влияние доходов и расходов на показатели доходности и рентабельности;
- провести анализ доходов и расходов организации;
- выявить основные пути повышения доходов и снижения расходов организации.

Объектом исследования является ООО «Бровар».

Предмет исследования – процесс формирования доходов и расходов.

Период исследования 2019–2021 гг.

Решить поставленные задачи позволил анализ различного рода материалов: были использованы нормативно–правовые акты Минфина России, Налоговый кодекс Российской Федерации, Гражданский Кодекс Российской Федерации, труды отечественных авторов в области экономики и финансов, таких как И.А. Бланк, С.В. Галицкая, В.В. Ковалев, Л.Т.

Гиляровская, А.Д. Шеремет и многие другие, данные периодических

изданий и так же бухгалтерская (финансовая) отчетность организации.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и источников, приложений.

Во введении обоснована актуальность выбранной темы, определена цель.

Первая глава посвящена исследованию теоретических аспектов анализа доходов и расходов. В данной главе определяется сущность доходов и расходов, их классификация, цель, задачи и пользователи анализа доходов и расходов, аналитические возможности финансовой отчетности.

Во второй главе проведен анализ доходов и расходов организации, выявлены проблемы функционирования предприятия.

В третьей главе разработаны мероприятия по повышению доходов:

- расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- активизация процесса продвижения и позиционирования всей выпускаемой продукции.

В заключении сформированы основные выводы по работе.

Теоретическая значимость работы заключается в исследовании и систематизации определений доходов и расходов, их классификации.

Практическая значимость работы заключается в возможности внедрения разработанных мероприятий для повышения доходности организации.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	6
1.1 Экономическая сущность доходов и расходов	6
1.2 Методика анализа доходов и расходов.....	21
1.3 Влияние доходов и расходов на показатели деятельности организации	27
2. АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «БРОВАР»	34
2.1 Характеристика деятельности и финансового положения ООО «Бровар».....	34
2.2 Анализ доходов ООО «Бровар»	40
2.3 Анализ расходов ООО «Бровар»	49
3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ И СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ ООО «БРОВАР».....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	70
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Основой любой предпринимательской деятельности является получение наибольшей прибыли, чего можно достигнуть лишь при оптимальной организации доходов и расходов на предприятии.

Доходы от грамотно и эффективно ведущегося бизнеса, в большинстве своём, превышают расходы, но основная проблема финансирования любого предприятия в том, что получение доходов ведётся позднее, относительно расходов. Кроме того, предприятию, часто бывает, просто не хватает собственных доходов. Это наблюдается, к примеру, при расширяющемся бизнесе, а для финансирования происходящего роста нужно непрерывно привлекать и обслуживать заемные средства.

Основным условием долгосрочного успеха в бизнесе является реализация финансовых решений краткосрочного характера, то есть управление ликвидностью организации через планирование, а также управление денежными потоками, которые обеспечивают осуществление своевременных текущих платежей кредиторам и поставщикам. Своевременное поступление выручки помогает вовремя осуществлять расчеты с поставщиками и подрядчиками, с персоналом по оплате труда, с бюджетом по выплате налоговых платежей, с кредитными организациями по возврату кредитов и уплате процентов по ним.

Среди конкурентов между организациями, побеждают наиболее финансово–устойчивые и рентабельные предприятия, способные при необходимости расширять свою деятельность, маневрировать ценами, без лишних проблем получать ссуды в различных банках. Следовательно, в рыночных условиях успешно развиваются только лишь те предприятия, которые руководствуются в своей деятельности мотивом максимизации прибыли.

В стремлении максимизировать прибыль любая организация сталкивается с необходимостью планирования и конечно же регулирования

своих доходов и расходов. Действительно, для поддержания, а тем более развития любого бизнеса постоянно требуются средства, чтобы профинансировать капитальные затраты, расходы на зарплату, товары, материалы и другие прямые и накладные расходы.

Важно заметить, что информация о доходах, расходах и финансовых результатах хозяйствующих субъектов всегда имела ценность как в процессе управления их деятельностью, так и в процессе оценки эффективности функционирования, планирования перспектив их развития, возможностей расширения сферы деятельности и многих других целей. В то же самое время основным источником информации о доходах, расходах и финансовых результатах хозяйствующих субъектов выступает бухгалтерский учет. Однако современная российская учетная система не лишена противоречий, в том числе и в части методики учета и представления сведений в отчетности о результатах деятельности хозяйствующих субъектов. Особо остро данная проблема встает в организациях с высокой степенью зависимости уровня финансового результата от внешних факторов.

Разработке теоретических и организационно-методических положений учета и отражения в отчетности данных о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности организаций были посвящены труды таких отечественных ученых, как: Т.И. Арзуманова, Г.И. Иванов, М.В. Мельник, А.М. Фридман и др. В разной степени проблема учета финансовых результатов изучена в работах таких зарубежных ученых, как: Х. Андерсон, И.Ф. Шер, Ж. Ришар и многих других.

Эффективное управление финансово-хозяйственной деятельностью любой организации требует соответствующего информационного обеспечения, важнейшей составной частью которого являются данные о финансовом положении организации. Для эффективного управления хозяйственной деятельностью организации, в условиях нестабильной

современной экономики России, возрастает значимость информационной базы для принятия экономически грамотных управленческих решений имеющейся в распоряжении руководителя. Особую роль в ней занимает информация о финансовых результатах деятельности организации. Сведения о финансовых результатах деятельности организации являются существенной частью такой информации. Поэтому для принятия грамотных и адекватных управленческих решений стратегического и тактического характера необходимым условием является достоверная информация о финансовых результатах деятельности организации.

Актуальность рассматриваемой темы связано с тем, что финансовая стабильность предприятия представляет собой важную предпосылку успешности в ведении экономической деятельности и формировании ее имиджа. Эффективность деятельности предприятия определяется не только достижением высокой прибыли и максимизации объемов производства, а также необходимостью минимизировать затраты, потому как именно от уровня затрат зависит себестоимость и в конечном итоге цена продукта. А правильный учет и проведение анализа доходов и расходов предприятия позволяет определить сложившееся финансовое положение компании, а также обосновать пути оптимизации финансовых показателей в будущем, основываясь на своевременном выявлении различных негативных тенденций.

Практическая значимость темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) обусловлена тем, что практические рекомендации по внедрению разработанных мероприятий для повышения доходности организации могут быть использованы в работе предприятия.

Цель данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в разработке мероприятий, направленных на повышение доходов организации, на основе оценки анализа их состояния.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая сущность доходов и расходов

Доходы организации являются основным источником формирования собственных финансовых ресурсов предприятия. В наиболее узком смысле доходы организации можно определить как средства в денежной и неденежной форме, получаемые им в качестве награды за осуществление производственной, реализационной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

В отечественной экономической литературе термин «доход» широко рассматривался только в дореволюционный период. В то время под ним понимали результат хозяйственной деятельности собственника, увеличивающий сумму принадлежащих ему ценностей. Он состоял из всех поступлений деньгами и прочими ценностями, из которых произведены затраты на ведение предприятия. В 1930–е гг. под доходом стали уже подразумевать реализованную продукцию, причем в различных отраслях использовались и разные производные, например, в сельском хозяйстве – валовой доход, в торговле – товарооборот.

В настоящее время для характеристики сущности доходов все чаще используют понятие «экономической выгоды». Так для целей бухгалтерского учета в России «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)»¹.

¹ Володько О. В. Экономика организации / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй, – 3-е изд., испр. и доп. – Мн. : Высшая школа, 2018. – 154 с.

Категорию «доход» следует отличать от категории «прибыль». Доходы – это полученная экономическая выгода, до вычитания расходов, связанных с получением этой выгоды.

На данный момент существует множество литературных источников, посвященных вопросам исследования доходов предприятия, и понятие доходов не имеет единого определения, так как у каждого автора существуют различные подходы (Приложение 1).

Определение доходов организации содержится в п. 2 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32-н (далее – ПБУ 9/99). Данное Положение впервые нормативно закрепило в целях бухгалтерского учета понятие «доход» и установило правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, за исключением кредитных и страховых организаций.

В соответствии с указанным положением доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вклада участников².

В зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности организации в соответствии с п. 4 ПБУ 9/99 все доходы организации подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходами от обычных видов деятельности согласно п. 5 ПБУ 9/99 является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее – выручка). В зависимости от

² Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99): приказ Минфина России от 06 мая 1999 №32н (ред. от 27.11.2020) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс».

вида деятельности организации выручкой считаются суммы, представленные на рисунке 1.1.

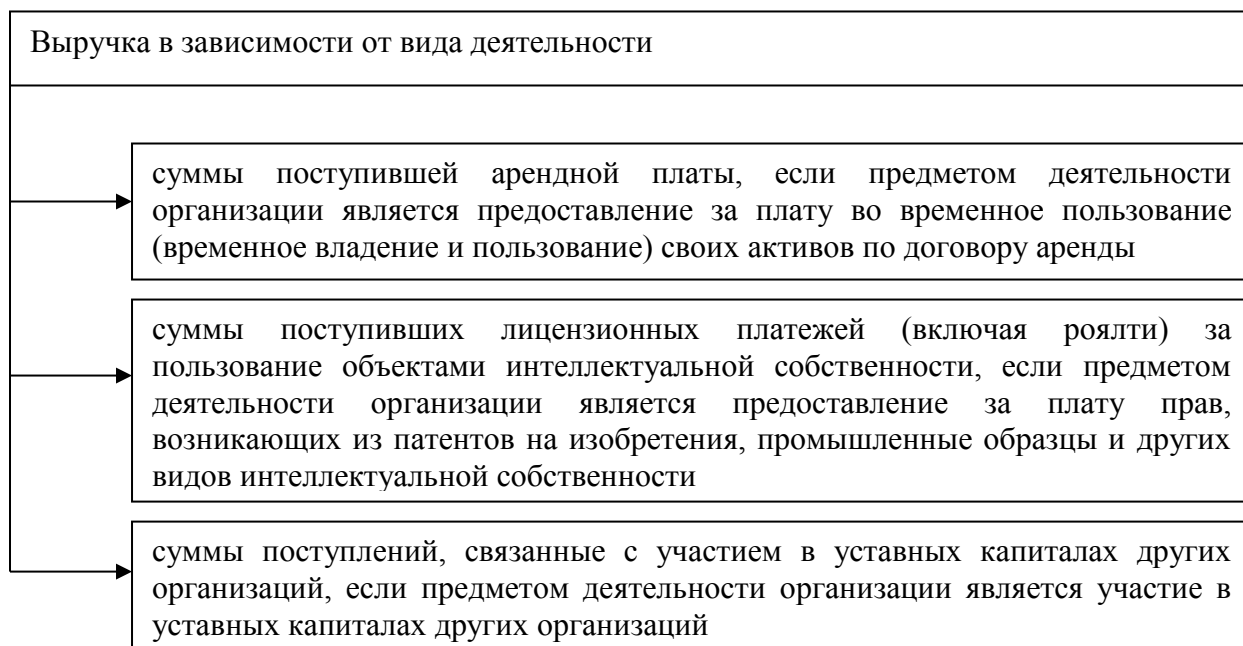


Рисунок 1.1 – Выручка в зависимости от вида деятельности

Виды деятельности, которые может осуществлять организация, указываются в ее уставе, таково требование п. 2 ст. 52 ГК РФ. Вместе с тем по учредительным документам не всегда можно определить, какие виды деятельности являются для организации основными, поэтому целесообразно это прописать в приказе по учетной политике в целях бухгалтерского учета³.

В учетной политике организации должна быть отражена как минимум следующая информация (п. 17 ПБУ 9/99): о порядке признания выручки организации; о способе определения готовности работ, услуг, продукции, выручка от выполнения, оказания, продажи которых признается по мере готовности⁴.

Условия, при наличии которых выручка признается в бухгалтерском

³ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): приказ Минфина России 06.10.2008 №106н (ред. от 07.02.2020) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс».

⁴ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99): приказ Минфина России от 06 мая 1999 №32н (ред. от 27.11.2020) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс».

учете организации, приведены в п. 12 ПБУ 9/99 и представлены на рисунке 1.2.

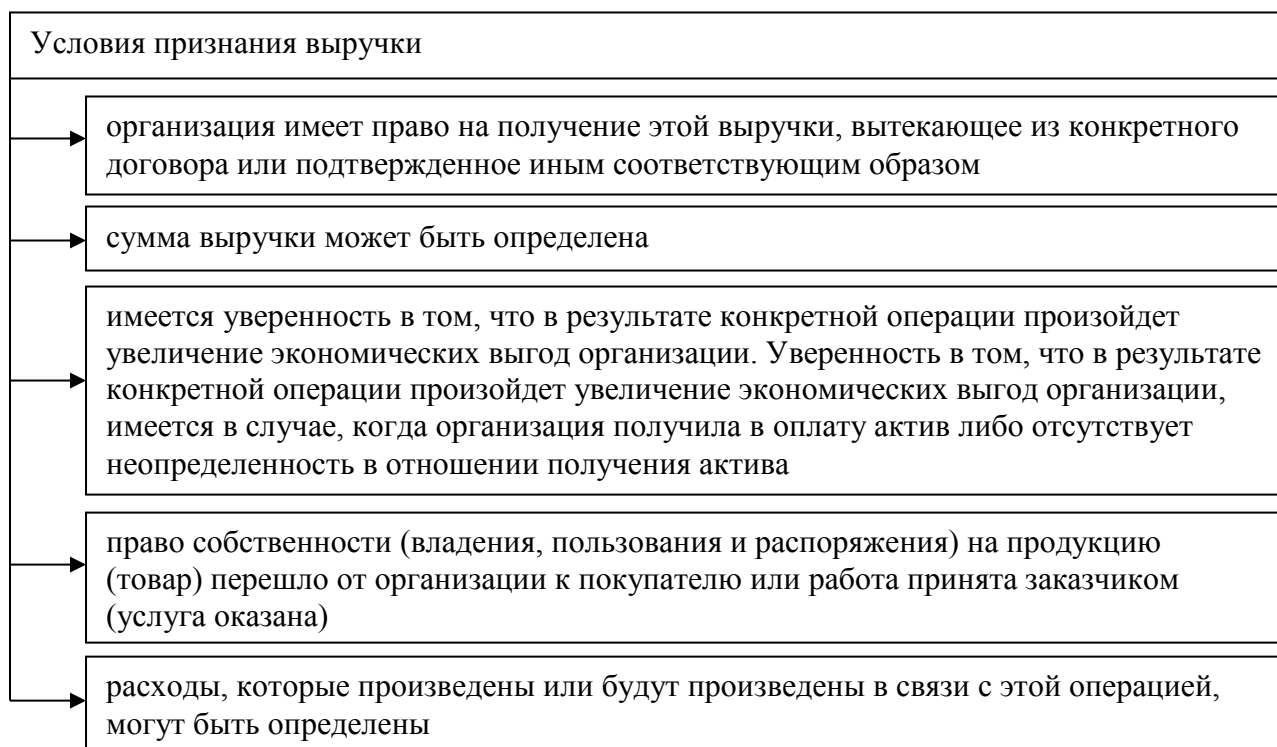


Рисунок 1.2 – Условия признания выручки

Доходы являются той финансовой основой, которая и должна в целом обеспечивать самофинансирование и самокупаемость организаций, выполнение ими своих обязательств перед государством, поставщиками и партнерами. Таким образом, экономическое назначение доходов – это возмещение текущих затрат и расходов на реализацию (издержек обращения); расчеты с бюджетами различных уровней (в основном по поводу уплаты налогов и сборов); образование прибыли и, соответственно, формирование различных фондов денежных средств.

Огромное значение для правильной организации бухгалтерского учета имеет классификация доходов. Рассмотрим существующие классификации доходов организации.

Арзуманова Т.И. и Мачабели М.Ш. классифицируют доходы организации в зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности на следующие виды: доходы от обычных видов деятельности;

прочие доходы⁵.

Доходы от обычных видов деятельности – это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей (чистая выручка). Эти доходы характеризуют результат операционной (производственной) деятельности и являются одним из важных показателей плана хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Далее авторами указывается, что прочие доходы достаточно разнородны.

Во-первых, это доходы предприятия, формирование которых не связано с реализацией продукции (выполнением работ, оказанием услуг), но является результатом определенных хозяйственных и финансовых операций. Например, поступления от предоставления за плату во временное пользование активов предприятия; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; доходы от продажи основных фондов и иного имущества и др. Эти доходы планируются.

Во-вторых, нерегулярные поступления. Например, полученные штрафы, пени неустойки за нарушение хозяйственными партнерами условий договоров; положительные курсовые разницы в связи с повышением курса иностранных валют; списание кредиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности и др.

В-третьих, это поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств, например, страховые возмещения в связи с авариями, пожарами, стихийными бедствиями.

Общая сумма всех доходов предприятия представляет собой валовые доходы.

⁵ Арзуманова Т. И. Экономика организации / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели – Москва : Дашков и К, 2018. – 240 с.

Интересной представляется классификация, предлагаемая Ю.К. Баженовым и Г.Г. Ивановым⁶. В своей работе они указывают, что в целях анализа и управления доходы торговых организаций классифицируют на группы по нескольким признакам.

По подотраслям торговой деятельности доходы подразделяют на доходы розничных торговых организаций, доходы оптовых торговых организаций, доходы организаций внедомашнего питания.

По характеру и направлениям деятельности доходы классифицируются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

По источникам формирования доходы можно обозначить как доходы от реализации товаров, имущества и имущественных прав и доходы от внереализационных операций.

Доходы от реализации, в свою очередь, подразделяются на доходы, получаемые в натуральной форме, и выручку. Выручка рассматривается как главный финансовый источник, компенсирующий расходы и формирующий доходы торговых структур.

Доходы от внереализационных операций включают в себя все доходы, получаемые торговой организацией от операций, не связанных с реализацией, включая неторговую деятельность (фасовка; деятельность автотранспортных подразделений; работа тарных цехов и т. п.).

По периоду формирования доходы подразделяют на доходы отчетного периода и доходы будущих периодов. Доходы отчетного периода – это величина всех доходов, полученных торговой организацией в отчетном периоде. Доходы будущих периодов – это величина тех доходов, которые будут получены организацией в будущем периоде; к отчетному периоду не относятся.

⁶ Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учеб. пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. – М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 95 с.

По назначению доходы можно проклассифицировать как валовые доходы и доходы, остающиеся в распоряжении организации. Валовой доход торговой организации формируется как сумма реализованных торговых надбавок и предназначается для покрытия расходов и получения прибыли. Доходы, остающиеся в распоряжении организации (или чистые доходы) – сумма средств, представляющая собой часть валового дохода, предназначенная для покрытия издержек (и оплаты труда работников в первую очередь) и образования прибыли, после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Таким образом, подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод, что доходы организации выступают основным источником формирования финансовых результатов деятельности организации. В последние годы доходы организации все чаще определяются через экономические выгоды, определения которых также отсутствует. Доходы организации классифицируются по различным признакам, например, по сфере деятельности, по периоду формирования и т.д.

Получение доходов организации, как правило, сопровождается осуществлением расходов, к исследованию сущности которых перейдем далее.

В современных публикациях, посвященных вопросам разграничения понятий «затраты», «расходы» и «издержки», можно встретить различные мнения на этот счет. Некоторые авторы и затраты, и расходы рассматривают как два класса издержек. Эта позиция вызывает сомнение. Поэтому, опираясь на официальную информацию, содержащуюся в нормативных документах, и мнения специалистов, показавшиеся наиболее верными, еще раз проанализируем взаимосвязь данных экономических понятий (Приложение 2).

ПБУ 10/99 дает понятие расходов и устанавливает перечень выбывающих активов, которые расходами не признаются.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод

в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к сокращению капитала этой организации, за исключением вкладов по решению участников (собственников имущества).

Расходами организации признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты. Под обоснованными затратами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации или делового оборота. Расходами признаются любые затраты, если они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода⁷.

В ПБУ 10/99 определено, какое выбытие активов не может признаваться расходами организации, что наглядно представлено на рисунке 1.3. Все вышеперечисленные случаи выбытия активов являются оплатой. Из этого перечня ясно, что к расходам не относятся затраты организации, связанные с капитальными и финансовыми вложениями.

Для признания расходов в бухгалтерском учете необходимо выполнение следующих условий:

- признается в соответствии с конкретным договором, требованием законодательства и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расходов может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

При неисполнении хотя бы одного из перечисленных выше условий в отношении расходов в бухгалтерском учете организации признается

1. ⁷ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 29.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2021) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс»

дебиторская задолженность.

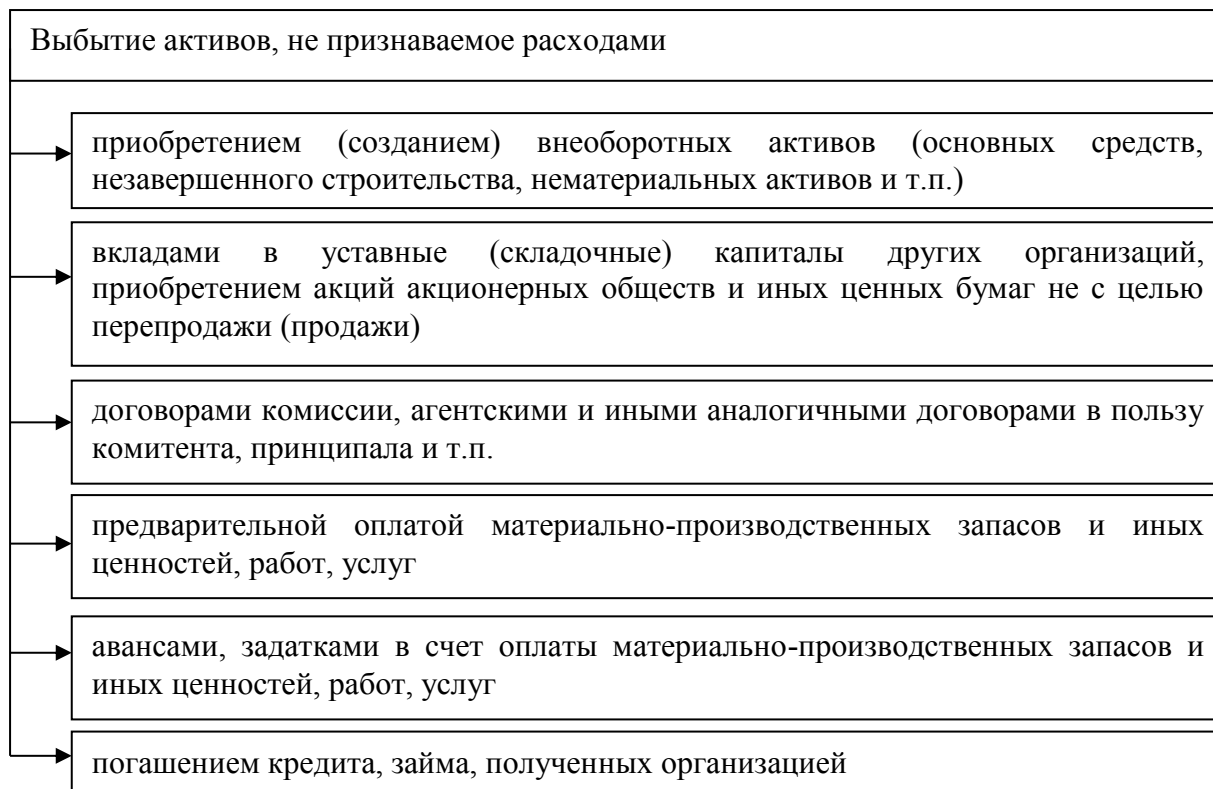


Рисунок 1.3 – Выбытие активов, не признаваемое расходами

Расходы признаются в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления.

Одним из наиболее значимых инструментов эффективной системы управления расходами организации является их всесторонняя и детальная классификация.

Под классификацией расходов понимается их деление по совокупности отдельных характеристик и признаков. Классификация расходов способствует:

- углублению их изучения и управления ими;
- раскрытию факторов, оказавших влияние на их состав и уровень;
- определению себестоимости и рентабельности производства единицы продукции (услуг или работ);
- выявлению направления и конкретных резервов снижения затрат.

Одним из наиболее значимых инструментов эффективной системы

управления расходами организации является их всесторонняя и детальная классификация.

Рассмотрим классификацию расходов, предлагаемую А.М. Фридманом⁸. Данным автором выделяются следующие классификационные признаки: экономическое содержание, способ отнесения, изменение объемов деятельности, степень эффективности, участие в производственном процессе.

Для определения себестоимости единицы продукции (калькуляции) производится детальное выделение отдельных статей затрат.

По способу отнесения на отдельные структурные подразделения, виды продукции (работ, услуг) и товаров различают прямые и косвенные расходы.

Для выявления зависимости расходов от изменения объема деятельности выделяются переменные (пропорциональные) и постоянные (непропорциональные) расходы.

Сумма переменных расходов непосредственно зависит от количества выпуска продукции (сырье и материалы), суммы проданных товаров (перевозка, упаковка, фасовка, убыль товаров).

Сумма постоянных расходов в краткосрочном периоде (один-два года) не изменяется или незначительно корректируется по мере развития деятельности организации (амортизация зданий, содержание помещений).

Наличие постоянных расходов – неперенный фактор снижения себестоимости единицы изделий, уровня издержек обращения в условиях экономического роста предприятия.

Приведенная взаимосвязь между изменениями затратам и масштабов деятельности в долгосрочном периоде носит в определенной мере условный характер. Так, для укрепления позиций на конкурентном рынке приходится

⁸ Фридман А. М. Экономика организации: учебник / А.М. Фридман. — Москва : РИОР: ИНФРА-М, 2018. – 239 с.

увеличивать ряд статей постоянных расходов (содержание материально-технической базы, сервисное обслуживание и т.п.). Вместе с тем развитие хозяйственной деятельности, как правило, способствует повышению производительности труда, ускорению оборачиваемости средств, что влечет за собой снижение уровня переменных расходов.

По степени эффективности (рациональности) расходы делятся на производительные и непроизводительные. Производительные (целесообразные) расходы обеспечивают высокое качество продукции и сервиса при экономии затрат всех ресурсов. Они учитываются при составлении плановой сметы расходов и калькуляции себестоимости продукции. Непроизводительные расходы возникают из-за нарушений технологических режимов, организации производственных и иных процессов. В бухгалтерском учете они выделяются, к примеру, в виде потерь от брака и простоев, что служит надежной основой для выявления конкретных виновников этих потерь и осуществить меры по их предотвращению.

По характеру участия в производственном процессе и способу формирования себестоимости продукции различают основные и накладные расходы. Основные – это затраты, которые непосредственно отражают технологию выпуска продукции, они занимают наибольшую долю в ее себестоимости. Накладные расходы связаны с обслуживанием и управлением предприятием и его структурными подразделениями. Они учитываются на отдельных бухгалтерских счетах.

Отдельно выделяются административно-управленческие расходы организации. К ним относятся: оплата труда руководителей, специалистов и служащих аппарата управления; амортизация административных помещений и их содержание; командировочные и канцелярские расходы; амортизация и эксплуатация организационной, компьютерной, вычислительной и иной подобной техники; представительские расходы, связанные с проведением договорной кампании (приезд и обслуживание

участников, экспертов и при необходимости переводчиков); содержание легкового транспорта и другие расходы, обеспечивающие нормальное и успешное функционирование аппарата управления.

Рассмотрим классификацию расходов, предлагаемую А.Д. Шереметом. В зависимости от задач управления расходами (затратами) и себестоимостью в планировании (бюджетировании), учете и анализе применяют классификацию затрат по разным признакам (Приложение 3).

Теоретический критерий «Создание потребительной стоимости» предусматривает основные затраты, образующие субстанцию, саму сущность товара (основные и вспомогательные материалы, оборудование, машины, инструменты (через амортизацию), труд основного персонала, т.е. работников, непосредственно принимающих участие в создании товара (через оплату их труда), и накладные затраты, непосредственно не участвующие в создании потребительной стоимости товара, но являющиеся необходимым условием для ее создания (топливо и энергия не для производственных нужд, а для обогрева помещений, освещения и др.).

Часто критерии классификации близки по существу. Например, косвенные расходы часто называют накладными, хотя эти расходы не совпадают, если строго соблюдать критерии: так, амортизация основного оборудования включается не в накладные, а в косвенные расходы, или при однопродуктовом производстве все расходы являются прямыми.

Для финансового учета используется классификация затрат по критерию «Период списания по отношению к продаже»: определяют себестоимость проданной продукции за период и расходы за полный период, которые могут не иметь связи с продажей данного периода, а содержатся в остатках незавершенного производства, в товарах, оставшихся на конец периода на складах предприятия.

В управленческом учете используются все возможные критерии классификации для принятия управленческих решений, связанных с разными критериями классификации. Так, для калькулирования

себестоимости отдельных изделий применяют классификацию расходов на прямые и косвенные, для обоснования безубыточности продаж – на переменные и постоянные и т.д.

Интересным представляется подход О.В. Баскаковой и Л.Ф. Сейко к классификации расходов⁹. Авторы отмечают, что классификация расходов на производство и реализацию продукции является важным элементом их системного изучения. Эти расходы можно классифицировать по следующим признакам:

- по экономическим элементам;
- по статьям калькуляции;
- в зависимости от способа отнесения на себестоимость отдельных видов продукции;
- по характеру зависимости от изменения объемов производства (в краткосрочном периоде);
- по рациональности;
- по функциональной роли в процессе производства;
- по центрам ответственности.

По экономическим элементам, расходы указанными авторами классифицируются на: материальные расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие расходы.

Группировка расходов по экономическим элементам позволяет определять и анализировать структуру себестоимости продукции. в связи с чем ее можно подразделить соответственно на материалоемкую (высокая доля материальных расходов в себестоимости продукции), трудоемкую (высокая доля расходов на оплату труда) и фондоемкую (преобладает амортизация основных средств). Эта группировка позволяет оценить долю живого и овеществленного труда в себестоимости продукции.

⁹ Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко – Москва : Дашков и К, 2018. – 372 с.

В соответствии с экономическими элементами разрабатывают сметы расходов на производство и реализацию продукции предприятия без распределения их на отдельные виды продукции. Как правило, при такой группировке определить себестоимость единицы продукции невозможно.

По статьям калькуляции выделяют расходы с целью определения себестоимости единицы продукции. При группировке по статьям калькуляции расходы объединяются по направлениям использования, по месту возникновения: непосредственно в процессе производства, в обслуживании производства, в управлении предприятием, в сфере сбыта продукции.

На основе группировки расходов по статьям калькуляции по видам продукции выделяют три вида себестоимости, представленные на рисунке 1.6.



Рисунок 1.6 – Виды себестоимости

Цеховую, производственную и полную себестоимость рассчитывают по каждому виду продукции, а также в целом по всему объему производства и реализации продукции предприятия.

В зависимости от способа отнесения на себестоимость отдельных видов продукции расходы предприятий подразделяются на прямые и косвенные. Прямые расходы непосредственно связаны с производством данного конкретного вида продукции и включаются в его себестоимость напрямую. Косвенные расходы связаны с процессами организации, обслуживания производства и управления: расходы на содержание и

эксплуатацию оборудования, цеховые, общепроизводственные, управленческие расходы и т. п. Эти расходы невозможно напрямую отнести на себестоимость отдельных видов продукции, поэтому они распределяются между различными изделиями пропорционально обоснованной базе.

По характеру зависимости от изменения объемов производства (в краткосрочном периоде) все расходы подразделяются на две группы:

- переменные (условно-переменные) – это расходы, сумма которых меняется с изменением объемов производства;

- постоянные (условно-постоянные) – это расходы, сумма которых относительно стабильна (незначительно изменяется) при изменении объемов производства в краткосрочном периоде. Наличие постоянных расходов выступает фактором снижения себестоимости единицы продукции, так как с ростом объемов производства постоянные расходы в расчете на единицу продукции понижаются.

По рациональности различают производительные и непроизводительные расходы. Производительные – это расходы, обеспечивающие производство продукции (работ, услуг) установленного качества при рациональной технологии и организации производства. Непроизводительные расходы возникают в связи с нарушением технологического режима, недостатков в организации производства и управления (брак, потери от простоев).

Признак «по функциональной роли в процессе производства» позволяет подразделить все расходы на два вида: основные и накладные. Основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления продукции. Они составляют большую часть расходов, формирующих себестоимость продукции, и отражаются в бухгалтерском учете на счете «Основное производство». Накладные расходы – это расходы, связанные с обслуживанием и организацией производства, а также управлением предприятием. Это общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Классификация расходов по центрам ответственности позволяет подразделить расходы на производство продукции по различным уровням их формирования в зависимости от производственной и организационной структуры предприятия. По центрам ответственности выделяют расходы основных, вспомогательных цехов, обслуживающих подразделений, сбытовых структур и др.

Таким образом, экономическая сущность расходов заключается в следующем: расходы – это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию, а также операционные и внереализационные убытки. Расходы подлежат обязательным процедурам оценки и признания. Они отражаются при расчете финансового результата организации в отчете о прибылях и убытках, их возникновение влияет на структуру капитала организации. Расходы оплачиваются средствами инвестора, уменьшая принадлежащий ему в данном бизнесе капитал.

1.2 Методика анализа доходов и расходов

Основной целью деятельности коммерческой организации является получение максимально возможной прибыли и рост благосостояния участников (акционеров). Главная задача проведения анализа доходов и расходов организации состоит в выявлении степени возмещения издержек, связанных с ведением хозяйственной деятельности, и в определении направлений максимизации объемов получаемой прибыли. Кроме того, анализ доходов и расходов преследует своей целью выявление существующих резервов и повышение (за счет этого) доходности функционирования организации.

По мнению Ю. К. Баженова и Г. Г. Иванова задачами анализа доходов

и расходов являются¹⁰:

- анализ общей суммы получаемых доходов и отслеживать динамику изменения доходности;
- анализ структуры доходов и изменения составляющих их элементов в динамике;
- выявление факторов, влияющие на формирование сумм доходов и доходности, и количественно измерять это влияние;
- изыскание резервов увеличения доходов и определять направления их использования;
- анализ объема, структуры и динамики текущих затрат;
- исследование факторов, оказывающих влияние на общий уровень затрат и количественное измерение этого влияния;
- выявление непроизводительных расходов и потерь и разработка мероприятий по их устранению.

По мнению Ю. Ю. Сусловой и Н. Н. Терещенко задачами анализа доходов и расходов являются:

- анализ динамики объема, состава и структуры доходов и расходов организации;
- оценка формирования доходов и расходов от основной деятельности;
- анализ прочих доходов и расходов организации;
- выявление и оценка влияния факторов на изменение доходов и расходов организации;
- оценка доходности деятельности предприятия;
- определение резервов роста доходов, снижению расходов и разработка мероприятий по повышению доходности.

¹⁰ Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учеб. пособие / Ю.К. Баженов, ГГ. Иванов. – М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 95 с.

Основными задачами анализа доходов и расходов по мнению П.Ф. Аскерова, И.А. Цветкова и Х.Г. Кибирова являются:

- систематический контроль за формированием доходов и расходов;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на доходы и расходы организации;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;

Основные задачи анализа доходов и расходов организации это – изучение уровня и структуры доходов и расходов в отчетном периоде, сравнение уровней и структур доходов и расходов в отчетном и базовом периодах (плановом и предыдущем периоде или в отчетном периоде и аналогичном периоде предыдущего года), оценка структурной динамики доходов и расходов и выяснение ее причин.

Сформированные задачи и определяют методы и методику анализа доходов и расходов, к рассмотрению которой перейдем далее.

Анализ доходов и расходов организации проводится по данным «Отчет о финансовых результатах». В нем содержится информация о всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды в поквартальном, полугодовом, девятимесячном и годовом разрезах. Это позволяет качественно оценить характер возникновения и содержание доходов и расходов; проанализировать в динамике состав и структуру доходов и расходов, их изменение, осуществлять контроль за их движением и состоянием; выявлять факторы, оказавшие влияние на увеличение (снижение) доходов и расходов, а также рассчитывать ряд коэффициентов, свидетельствующих об эффективности использования доходов и целесообразности произведенных расходов в сравнении с полученными доходами.

Для анализа доходов и расходов используются методы, аналогичные методам анализа бухгалтерского баланса: вертикальный и горизонтальный анализ, коэффициентный и факторный методы.

При горизонтальном анализе доходов и расходов изучаются абсолютные изменения объемов доходов и расходов и темпы роста показателей, анализируются причины изменений с помощью качественных методов экономического анализа.

При вертикальном анализе соответствующих статей отчета о финансовых результатах рассчитывается удельный вес различных частей доходов и расходов в итоге по виду доходов (расходов), а также доля доходов (расходов) обычных, прочих доходов (расходов) в валовых доходах (расходах) предприятия.

Доля доходов и расходов разных видов, в том числе прочих, в общей сумме валовой выручки (расходов) предприятия может быть достаточно большой, однако преобладающими, как правило, являются доходы (расходы) от основной деятельности. Если это не так, требуется более глубокий анализ причин. Очень высокая доля финансовых доходов (от совместной деятельности и от деятельности дочерних организаций) в течение продолжительного времени может свидетельствовать, в частности, о том, что предприятие является производственным лишь формально. Уменьшение производственных фондов ставит под угрозу нормальное функционирование хозяйствующего субъекта; если распродажа имущества осуществляется систематически, это может привести к банкротству¹¹.

Для проведения качественного контроля и мониторинга динамики и структуры прочих расходов предприятия необходимо детально конкретизировать направления использования его средств во избежание нецелесообразных трат и в целях своевременного их устранения. В зависимости от величины компании и ресурсов, которые она может направить на проведение аналитических процедур и сбор информации, анализ может проводиться очень подробно или по укрупненным статьям,

¹¹ Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / под ред. А.П. Гарнова. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 366 с.

однако в том или ином объеме, с той или иной регулярностью анализ структуры расходов проводится практически всеми предприятиями. Скачкообразное увеличение или динамический рост доли любой статьи расходов в совокупных расходах организации являются угрозой неплатежеспособности для предприятия и должны быть проанализированы¹².

В ходе структурного анализа выясняются основные соотношения, связанные с получением выручки от реализации, и произведенные с этой целью затраты.

Структура доходов — это доля, которую составляет тот или иной доход в общих доходах. Расчет структуры производится по следующей формуле:

$$D = \frac{D_i}{D} \cdot 100\%, \quad (1.1)$$

где D - доля определенного вида дохода, %;

D_i - доходы от вида деятельности;

D - общие доходы.

Анализ структуры доходов показывает, какой вид деятельности приносит большую часть дохода.

Для оценки влияния каждого вида дохода используется индексный метод. Наибольший удельный вес в доходах организации занимает выручка от продажи выпускаемой продукции, работ, услуг.

Выручка от продаж определяется по формуле:

$$B = K_i \cdot C_i, \quad (1.2)$$

¹² Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО : учебник / Н.С. Пласкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 276 с.

где K_i - количество произведенной и реализованной продукции в натуральном выражении;

$Ц_i$ - цена реализации i -ой продукции, руб.;

N_i - количество позиций реализации продукции.

Как видно из формулы на доходы предприятия оказывают влияние различных факторов, которые необходимо учитывать в процессе анализа. К таким факторам относятся: выручка от продаж, структура и ассортимент продукции, цены на продукцию.

Оценку влияния факторов на динамику доходов можно провести двумя методами:

- индексным методом;
- методом абсолютных разниц;

Исходя из проведенного анализа, необходимо сделать вывод о положительном или отрицательном характере динамики доходов. За счет чего произошло их увеличение или снижение.

Аналогичным образом проводится анализ динамики и структуры расходов организации.

После анализа структуры, состава и динамики доходов необходимо провести углубленный анализ с помощью следующих коэффициентов: рентабельность продаж; выручка на рубль доходов; доходы на рубль активов.

После анализа структуры и динамики расходов необходимо провести анализ с помощью следующих коэффициентов: рентабельность расходов; доходы на рубль расходов; расходы на рубль активов.

Одним из наиболее важных показателей расходов является себестоимость продукции, работ, услуг. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, финансовое состояние. Анализ себестоимости продукции позволяет выявить тенденции данного показателя, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку предприятия по использованию возможностей

снижения себестоимости продукции, работ, услуг. Объектами анализа себестоимости являются следующие показатели: полная себестоимость, затраты на рубль расходов, себестоимость по статьям затрат.

Анализ полной себестоимости не позволяет выявить факторы, влияющие на расходы по производству продукции, работ, услуг. Для более детального анализа надо провести оценку по элементам затрат. Для расчетов используем следующие методы:

- удельный вес каждой статьи общих затрат, %;
- себестоимость продукции, работ, услуг по статьям затрат, руб.;
- динамика изменений каждой статьи затрат по сравнению с предыдущим периодом;
- оценка влияния статей затрат на изменение в общих объемах затрат.

Проведение анализа динамики, состава и структуры доходов и расходов организации углубляется с помощью коэффициентных методов, характеризующих степень эффективности использования (расходования) этих средств, исходя из данных. Для этого рассчитываются следующие коэффициенты: рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность расходов; доля выручки от продаж на 1 руб. доходов; доходы на 1 руб. активов; доходы на 1 руб. расходов.

Предложенная методика анализа доходов и расходов организации позволит выявить основные проблемы, на основании которых будут разработаны рекомендации по повышению доходности и снижению расходов организации.

1.3 Влияние доходов и расходов на показатели деятельности организации

Доходность предприятия — показатель, напрямую влияющий на прибыль, т. е. конечный результат деятельности любого предприятия. Увеличение доходности предприятия — одна из основных целей

руководства любого предприятия. Способов увеличения доходности много, каждое предприятие выбирает наиболее пригодное для конкретного предприятия. Рассмотрим основные методы увеличения доходности и посмотрим, какое влияние они оказывают на конечный результат финансово-хозяйственной деятельности.

Для того чтобы предприятие было доходным и занимало устойчивую позицию на рынке, необходимо:

- производить продукцию, которая пользуется спросом. Можно производить много продукции, но если на нее не будет спроса, то смысла в таком производстве нет никакого;

- реализовывать продукцию по той цене, которая соответствует среднерыночной и по которой потенциальные потребители готовы приобретать данную продукцию;

- производить продукцию в том количестве, которого требует рынок, чтобы товар не залеживался на складе, особенно если у него ограничен срок годности;

- производить продукцию при рациональном расчете издержек производства. Когда издержки производства превышают выручку от реализации продукции, производство считается нерентабельным и убыточным, оно не приносит прибыли. Это может привести к банкротству.

По итогам отчетного периода прибыль (убыток) предприятия формируется в результате получения доходов и осуществления расходов. Доходы и расходы предприятия выступают в качестве факторов формирования прибыли, поэтому анализу финансовых результатов деятельности предприятия должен предшествовать анализ его доходов и расходов.

Оценка доходности предполагает анализ абсолютных и относительных показателей, характеризующих ее уровень.

Абсолютным показателем является прибыль. За счет нее предприятие может увеличить фонд оплаты труда, расширять и наращивать обороты

производства, финансировать другие направления деятельности. В общем виде прибыль представляет собой разницу между стоимостью реализации продукции и ее полной себестоимостью (суммой всех издержек, затраченных на изготовление этой продукции).

Анализ прибыли представляет собой исследование механизма формирования конечного финансово-хозяйственного результата во всем многообразии причинно-следственных связей и зависимостей в целом по предприятию, а также по отдельным ее видам в зависимости от направления изучения¹³.

Целью анализа прибыли от продаж организации является поиск целесообразных и экономически оправданных резервов роста прибыли от продаж.

Основными задачами анализа прибыли от продаж являются:

- изучение возможности получения и роста прибыли в соответствии с имеющимися ресурсами, достигнутым организационно-технологическим уровнем, качеством выпускаемой продукции и конъюнктурой рынка;
- контроль плановых показателей реализации, себестоимости, прибыли;
- определение влияния объективных и субъективных факторов на финансовые результаты, количественная и качественная их оценка;
- выявление и оценка резервов увеличения прибыли;
- разработка управленческих решений по реализации возможностей роста прибыли.

Анализ финансовых результатов коммерческой организации (предприятия) является, безусловно, одной из важнейших составляющих финансового анализа ее деятельности, направленной на получение прибыли, и основан в значительной степени на данных «Отчет о финансовых

¹³ Анализ финансовой отчетности : учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 434 с.

результатах» бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Анализ прибыли по данным отчета о финансовых результатах проводится согласно принципу дедукции и позволяет исследовать их формирование.

Анализ прибыли коммерческой организации начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики прибыли (убытка) до налогообложения в разрезе основных источников ее формирования, которыми являются прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности.

По итогам расчетов делается вывод о влиянии на отклонение суммы прибыли (убытка) до налогообложения изменений величин источников ее формирования: прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Поскольку качество прибыли (убытка) до налогообложения определяется ее структурой, то целесообразно обратить особое внимание на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения. Его снижение рассматривается как негативное явление, свидетельствующее об ухудшении качества прибыли до налогообложения, так как прибыль от продаж является финансовым результатом от текущей (основной) деятельности предприятия и считается его главным источником средств.

Поэтому желательно следующее соотношение темпа роста прибыли от продаж (ТРпр) и темпа роста прибыли до налогообложения (ТРпдн):

$$\text{ТРпр} \geq \text{ТРпдн} \quad (1.3)$$

Данное соотношение темпов роста отражает ситуацию, в которой удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения как минимум не уменьшается и, следовательно, качество прибыли до

налогообложения по меньшей мере не ухудшается¹⁴.

Далее анализируются основные источники формирования прибыли (убытка) до налогообложения: прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности – в отдельности. Анализ прибыли (убытка) от продаж начинается с изучения ее объема, состава, структуры и динамики в разрезе основных элементов, определяющих ее формирование: выручки (нетто) от продаж, себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов. При этом в ходе анализа структуры за 100% берется выручка (нетто) от продаж как наибольший положительный показатель.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии на отклонение прибыли (убытка) от продаж изменений величин каждого из элементов, определяющих ее формирование.

Далее проверяется выполнение условия оптимизации прибыли от продаж:

$$TP_{врн} > TP_{сп}, \quad (1.4)$$

где $TP_{врн}$ – темп роста выручки (нетто) от продаж;

$TP_{сп}$ – темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Данное соотношение темпов роста ведет к снижению удельного веса полной себестоимости в выручке (нетто) от продаж и, соответственно, к повышению эффективности текущей деятельности коммерческой организации. В случае невыполнения условия оптимизации прибыли от продаж выявляются причины его невыполнения.

После абсолютных показателей доходности анализируем показатели относительные — рентабельности, то есть показатели экономической эффективности деятельности предприятия.

¹⁴ Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2021- 370 с

Рентабельность реализации продукции (ROM, Return on Margin) — отношение прибыли (убытка) от реализации к себестоимости. Чем выше показатель рентабельности реализации продукции, тем более эффективны производство и реализация продукции, а значит, выше конкурентоспособность предприятия. Чтобы повысить этот показатель, необходимо снижать себестоимость производства и реализации продукции, наращивать объемы продаж.

Рентабельность продаж (ROS, Margin on sales) — отношение прибыли (убытка) от реализации к выручке.

Одним из наиболее важных показателей расходов является себестоимость продукции, работ, услуг. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, финансовое состояние. Анализ себестоимости продукции имеет важное значение. Он позволяет выяснить тенденции данного показателя, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции, работ, услуг.

Объектами анализа себестоимости являются следующие показатели: полная себестоимость, затраты на рубль расходов, себестоимость по статьям затрат.

Анализ полной себестоимости не позволяет выявить факторы, влияющие на расходы по производству продукции, работ, услуг. Для более детального анализа надо провести оценку по элементам затрат. Для расчетов используем следующие методы:

- удельный вес каждой статьи общих затрат, %;
- себестоимость продукции, работ, услуг по статьям затрат, руб.;
- динамика изменений каждой статьи затрат по сравнению с предыдущим периодом;
- оценка влияния статей затрат на изменение в общих объемах затрат.

Проведение анализа динамики, состава и структуры доходов и расходов организации углубляется с помощью коэффициентных методов,

характеризующих степень эффективности использования (расходования) этих средств, исходя из данных. Рассчитываются следующие коэффициенты: рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность расходов; доля выручки от продаж на 1 руб. доходов; доходы на 1 руб. активов; доходы на 1 руб. расходов.

На уровень доходности влияют следующие факторы:

- цена реализации единицы продукции. Она должна быть на уровне конкурентов и соответствовать платежным возможностям покупателей. Чтобы повысить доходность, используют метод увеличения цены реализации, что, соответственно, увеличивает выручку от реализации и прибыль;

- объем реализации продукции, непосредственно связанный с уровнем спроса на рынке сбыта. Планируемый объем производства должен соответствовать спросу на продукцию: нет смысла производить намного больше, чем того требует рынок (за исключением ситуации формирования запасов готовой продукции). Чтобы повысить доходность, наращивают объемы производства и ищут новые каналы сбыта продукции, увеличивая таким образом выручку;

- себестоимость производства продукции. Если себестоимость будет превышать выручку от реализации продукции, то предприятие станет убыточным. Чтобы увеличить доходность, стараются снизить себестоимость при неизменной выручке от реализации.

В итоге можно сделать вывод, что деятельность любой организации сопровождается получением доходов и осуществлением расходов. Для обеспечения доходности деятельности организации целесообразно регулярно проводить анализ доходов и расходов организации.

2. АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «БРОВАР»

2.1 Характеристика деятельности и финансового положения ООО «Бровар»

ООО «Бровар» зарегистрирован 03.03.2014 по адресу: 658227 Российская Федерация, Алтайский край, г. Рубцовск, ул. Белгородская, 24. Фактический адрес: 658210 Российская Федерация, Алтайский край, г. Рубцовск, Веселоярский тракт, 17. ООО «Бровар» присвоены ИНН 2209043546, ОГРН 1142209000449, ОКПО 10046144.

ООО «Бровар» занимается производством пива и растительного масла; имеет в собственности основные средства и нематериальные активы (фирменное наименование, товарные знаки). При этом владеет исключительными правами на использование баз данных, секретных формул и процессов, информацией в отношении коммерческого опыта; привлекает займы и кредиты.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 1.1

Организационная структура ООО «Бровар» соответствует масштабу предприятия. Высшим руководителем компании ООО «Бровар» является директор. Он осуществляет свою деятельность на принципах единоначалия.

Директор имеет в своем подчинении нескольких функциональных руководителей высшего звена: главный бухгалтер, бухгалтер, мастер производства (технолог). Эта группа управленческих работников обеспечивает интересы и потребности предприятия, вырабатывает политику организации, а также обеспечивает реализацию политики функционирования организации. Они обладают свободой принятия решений, отвечают за выполнение заданий. В прямом подчинении у мастера производства находятся операторы линии (контроль качества) и вспомогательные рабочие. Обязанности, права и ответственность каждого

руководителя, специалиста, каждого работника, влияющие на качество продукции, определены и документированы в должностных инструкциях.



Рисунок 2.1 – Организационная структура предприятия ООО «Бровар»

Вся производственная деятельность ООО «Бровар» по каждому виду продукции осуществляется в одном отделении, то есть весь ее производственный цикл проходит в одном помещении. На предприятии принята бесцеховая структура, что возможно для средних и малых производственных предприятий.

Основными видами продукции ООО «Бровар» являются:

— Подсолнечное масло холодного отжима. Непременно самый высококачественный продукт получается в результате применения именно технологии холодного отжима.

— Пиво непастеризованное, живое. Использование высококачественных чешских и алтайских сортов солода и жатецкого хмеля, специальных дрожжевых культур, без консервантов по уникальной рецептуре позволяет варить настоящее пиво.

Основными потребителями продукции ООО «Бровар» являются физические и юридические лица:

— ООО «СКЦ», г. Южно – Сахалинск (Сахалинская область)

— ООО «Айгуль», г. Нерюнгри (Республика Саха)

- ООО «Едоша», г. Рубцовск
- ООО «Алторг», г. Рубцовск
- СПК им.Кирова, с. Самарка (Рубцовский район)
- ООО «Продэксперт», г. Хабаровск (Хабаровский край)
- ООО Юг Алтай, г. Горняк (Алтайский край)
- ООО Кабарда-Трейддинг, г. Нальчик (Кабардино-Балкарская Республики)
- ООО «Кузбассхлеб», г. Кемерово (Кемеровская область)
- ТС «Аникс», г. Рубцовск
- ИП Евдокименко А.А. и т.д.

Основными конкурентами ООО «Бровар» являются:

- ООО «Сибирская Семечка»;
- ООО «Степные Ключи Плюс»;
- ООО «ТД Масловик»;
- ООО «Сибмасло+»;
- ООО «Агро Индустрия».

В Приложении 1 представлены основные показатели деятельности ООО «Бровар» за 2019-2021 гг.

Как видно из расчетов, представленных в приложении, выручка организации характеризуется нестабильной динамикой и в целом за период исследования сокращается на 1118 тыс. руб. или 25,75%. Снижение выручки оценивается отрицательно и свидетельствует о сокращении объемов деятельности. Данный вывод подтверждается и динамикой расходов по обычным видам деятельности, которые в целом за период исследования сократились на 979 тыс. руб. или 23,54%.

В результате сокращения выручки опережающим темпами относительно сокращения расходов по обычным видам деятельности (76,46% и 74,25% соответственно) в организации зафиксировано сокращение прибыли от продаж с 184 тыс. руб. до 45 тыс. руб., то есть на 139 тыс. руб. или более чем в четыре раза. Снижение прибыли от продаж

оценивается отрицательно и указывает на снижение эффективности уставной деятельности.

Негативной оценки заслуживает и сокращение чистой прибыли на 20 тыс. руб. или на 38,79%, что указывает на снижение эффективности финансово–хозяйственной деятельности организации.

За период исследования в организации численность персонала практически не менялась. В результате сокращения выручки в организации зафиксировано сокращение производительности труда на 83,66 тыс. руб./чел. , при том что в 2020 прирост составил 371 тыс.руб/чел. Снижение производительности труда оценивается отрицательно и свидетельствует о снижении эффективности использования трудового потенциала организации.

В исследуемом периоде организация характеризуется наращением имущественного потенциала, что подтверждается незначительным ростом имущества с 44868,5 тыс. руб. до 45687 тыс. руб., то есть на 808,5 тыс. руб. или 1,82%. В результате роста имущества, наблюдаемого на фоне сокращения выручки, в организации зафиксировано замедление оборачиваемости на 0,03 оборота. Замедление оборачиваемости оценивается отрицательно и указывает на снижение эффективности использования имущества, более того очень низкие скорости оборачиваемости имущества позволяют утверждать о нерациональной политики управления имуществом. Снижение чистой прибыли на фоне роста среднегодовой величины имущества приводит к снижению экономической рентабельности на 0,05 %. Снижение экономической рентабельности оценивается крайне негативно и также свидетельствует об очень низкой эффективности использования имеющегося ресурсного потенциала.

В анализируемом периоде организация характеризуется устойчивым сокращением среднегодовой стоимости основных средств с 20192 тыс. руб. до 14506,5 тыс. руб., то есть на 5685,5 тыс. руб. или 28,16%. Стабильное

снижение основных средств оценивается отрицательно и указывает на низкую инвестиционную активность организации и свидетельствует о снижении производственного потенциала организации. В результате опережающего темпа сокращения основных средств по сравнению с темпом снижения выручки в организации наблюдается повышение фондоотдачи на 0,01 руб./руб. или 3,35%. Организация характеризуется очень низким уровнем фондоотдачи, что свидетельствует о недостаточно эффективном использовании имущества. Вследствие сокращения чистой прибыли опережающим темпами относительно сокращения основных средств в организации зафиксировано сокращения фондорентабельности на 0,02 пп. Снижение фондорентабельности оценивается отрицательно и указывает на снижение эффективности использования основных средств, что противоречит ранее полученным результатам. Незначительное сокращение численности ООО «Бровар», зафиксированное на фоне сокращения среднегодовой стоимости основных средств приводит к равномерному снижению Фондовооруженности труда на 466,82 тыс. руб./чел., что оценивается отрицательно.

Позитивной оценки заслуживает динамика собственного капитала, который демонстрирует устойчивую тенденцию к увеличению на 19050 тыс. руб. или более чем в два раза. Стабильный рост собственного капитала заслуживает позитивной оценки и позволяет сделать вывод о повышении финансовой стабильности снижении зависимости от внешних источников финансирования. В результате сокращения чистой прибыли на фоне роста собственного капитала в организации зафиксировано сокращение финансовой рентабельности на 0,22 пп., что заслуживает отрицательной оценки и указывает на снижение инвестиционной привлекательности организации.

В анализируемом периоде денежные средства и денежные эквиваленты в организации на 255 тыс. руб. больше чем в 2019 году, когда их величина составляла 82 тыс. руб. Рост денежных средств заслуживает

благоприятной оценки и позволяет сделать вывод о повышении платежеспособности организации. Величина текущих активов за период исследования также демонстрирует стабильную тенденцию к увеличению на 5434 тыс. руб. или 19,8%. Устойчивое повышение текущих активов позволяет сделать вывод о наращивании экономического потенциала организации. В тоже время за период исследования текущие пассивы организации сократились с 20388 тыс. руб. до 7550 тыс. руб., то есть на 12838 тыс. руб. или практически в три раза, что оценивается как положительная тенденция, подтверждающая сделанные ранее выводы об укреплении финансовой стабильности организации. В результате роста абсолютно ликвидных активов на фоне сокращения текущих пассивов в организации повышается коэффициент абсолютной ликвидности на 0,04 пункта, что оценивается как благоприятная тенденция, свидетельствующая о повышении платежеспособности организации. Аналогичным образом ситуация развивается и по коэффициенту текущей ликвидности, который повысился более чем в три раза с 1,35 пунктов до 4,36 пунктов, то есть на 3,01 пункта, что обусловлено ростом текущих активов на фоне сокращения текущих пассивов, заслуживает позитивной оценки и указывает на повышение ликвидности организации.

На протяжении всего периода исследования организация характеризуется наличием собственных оборотных средств, величина которых увеличивается за период исследования более чем в 3,5 раза с 7060 тыс. руб. до 25332 тыс. руб., что обусловлено увеличением собственного капитала на фоне сокращения основных средств. Наличие роста собственных оборотных средств свидетельствует о выполнении минимального требования финансовой устойчивости и укреплении финансового состояния организации. В результате роста собственного капитала на фоне сокращения совокупной величины источников средств в организации зафиксировано повышение коэффициента автономии на 0,27 пунктов, что оценивается положительно и также свидетельствует о

повышении финансовой устойчивости организации. Кроме того, превышение коэффициента текущей ликвидности над нормативом начиная с 2020 году и коэффициента автономии на протяжении всего периода исследования позволяет утверждать о рациональной структуре баланса в 2020-2021 г. Без малого в три раза в 2019-2021 гг. в организации повышается коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, который в 2021 году составил 0,77 пунктов, следовательно порядка 77% текущих активов организация формирует за счет собственных средств.

В целом по результатам анализа можно сделать вывод, что ООО «Бровар» характеризуется снижением результативности и эффективности деятельности на фоне укрепления финансового состояния организации. Выявленные тенденции требуют более детального анализа доходов и расходов организации с целью выработки мер по стабилизации положения ООО «Бровар».

2.2 Анализ доходов ООО «Бровар»

Деятельность любой организации направлена на получение прибыли и ее максимизацию, не является исключением и ООО «Бровар». На первоначальном этапе дадим оценку динамики доходов организации за 2019-2021 гг. (таблица 2.1).

Как видно из расчетов, представленных в таблице 2.1, совокупная величины доходов организации за 2019/2021 гг. сократилась на 1100 тыс. руб. и составила по итогам деятельности в 2021 году 3244 тыс. руб. против 4344 тыс. руб. имевших место в 2019 году. При этом целесообразно отметить, что динамика доходов характеризуется нестабильностью, так в 2020 году зафиксировано увеличение на 2595 тыс. руб. или почти 60%, а вот в 2021 году резкое сокращение на 3695 тыс. руб. или более чем в два раза. Столь существенное сокращение доходов в целом за период исследования

оценивается отрицательно и указывает на снижение эффективности деятельности организации.

Таблица 2.1 – Анализ динамики доходов ООО «Бровар» за 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя за год, тыс.руб.			Отклонение (+,-), тыс.руб.			Темп изменения, %		
	2019	2020	2021						
				2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Выручка	4342	6939	3224	2597	-3715	-1118	159,81	46,46	74,25
Прочие доходы	2	0	20	-2	20	18	0,00	–	1000,00
Итого доходов	4344	6939	3244	2595	-3695	-1100	159,74	46,75	74,68

Снижение доходов обусловлено исключительно сокращением выручки организации с 4342 тыс. руб. до 3224 тыс. руб. за 2019-2021 гг., то есть на 1118 тыс. руб. или 25,75%. При этом динамика выручки также является нестабильной и в 2020 году зафиксирован рост практически на 60% на 2597 тыс. руб., а вот в 2021 году характеризуется существенным снижением на 3715 тыс. руб. или более чем в два раза. Снижение выручки в 2021 г. в большей мере обусловлено сокращением штатной единицы, исполняющей обязанности по маркетингу товарной продукции «Дарница Алтая». Столь стремительно сокращение выручки оценивается негативно и указывает на снижение объемов деятельности организации.

В тоже время величина прочих доходов в целом за период исследования возросла в десять раз с 2 тыс. руб. до 20 тыс. руб., то есть на 18 тыс. руб. Это вызвано оприходованием в 2021 году излишков на 20 тыс.руб. в ходе инвентаризации, а в 2019 г. – возврат поставщику на сумму 2 тыс.руб. При этом в 2020 году организация характеризовалась отсутствием прочих доходов.

По итогу анализа можно сделать вывод о снижении доходности деятельности организации.

В углубление анализа необходимо оценить структуру доходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг. (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Структура доходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя за год, %			Отклонение (+,-), п.п		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Выручка	99,95	100,00	99,38	0,05	-0,62	-0,57
Прочие доходы	0,05	0,00	0,62	-0,05	0,62	0,57
Итого доходов	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00

Как показывают расчеты, преобладающую долю в доходах ООО «Бровар» в течение всего исследуемого периода составляет выручка, доля которой сократилась на 0,57 пп. и составила в 2021 году 99,38% против 99,95%, имевших место в 2019 году. Снижение доли выручки является следствием ее сокращения на фоне роста прочих доходов.

В целом с учетом размеров организации структура доходов является рациональной.

Так как предприятие занимается выпуском нескольких видов продукции, то целесообразно будет рассмотреть выручку по видам продукции (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Динамика выручки по видам продукции

Виды продукции	Значение показателя за год, тыс.руб.			Структура показателя, % к итогу		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Масло	3 068,298	6 103,993	2 497,403	70,7	88	77,5
Пиво	1 273,615	834,94	726,233	29,3	12	22,5
Итого	4 341,913	6 938,933	3 223,636	100	100	100

Из таблицы видим, что доля выручки по маслу значительно выше, чем по пиву и составляет более 70% от всей выручки во всех исследуемых периодах. В 2020 г. замечен значительный прирост выручки масла в размере 17,3%, но в 2021 г. наблюдается ее снижение, но до значений выше, чем в 2019 г. Доля выручки по пиву незначительна, показатель 2021 г. достигает значений 22,5%, при этом наблюдается снижение доли за весь период исследования на 6,8%. Причиной служит отсутствие рынков сбыта, обусловленное неэффективной деятельностью руководства, связанной с продвижением продукции. К тому же, резкое снижение выручки в 2020 г. обусловлено локдауном в период пандемии коронавируса.

Как указывалось ранее, доходы организации оказывают непосредственное влияние на показатели доходности деятельности, абсолютным показателем которой выступает прибыль. Выявленные негативные тенденции предопределяет необходимость оценки динамики и структуры чистой прибыли организации.

На первом этапе оценим динамику финансовых результатов ООО «Бровар» за 2019–2021 гг. (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Анализ динамики финансовых результатов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя за год, тыс.руб.			Отклонение (+,-)			Темп изменения, %		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Выручка, тыс. руб.	4342	6939	3224	2597	-3715	-1118	159,81	46,46	74,25
Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	4158	6701	3179	2543	-3522	-979	161,16	47,44	76,46
Прочие доходы, тыс. руб.	2	0	20	-2	20	18	0,00	–	1000,0
Прочие расходы, тыс. руб.	32	44	15	12	-29	-17	137,50	34,09	46,88
Налоги из прибыли (доходов)	93	188	9	95	-179	-84	202,15	4,79	9,68
Чистая прибыль	61	6	41	-55	35	-20	9,84	683,3	67,21

Из данных таблицы видно, что выручка организации за анализируемый период сокращается на 1118 тыс. руб. или 25,75%. При этом динамика выручки является нестабильной, так 2020 год характеризуется ростом выручки на 2597 тыс. руб. или практически на 60%, а вот 2021 год сопровождается сокращением на 3715 тыс. руб. или более чем в два раза. В целом сложившаяся ситуация заслуживает неблагоприятной оценки и указывает на сокращение объёмов деятельности в последнем анализируемом году.

Аналогичную динамику в организации демонстрируют и расходы по

обычным видам деятельности, которые в целом за 2019-2021 гг. сократились на 979 тыс. руб. При этом динамика является нестабильной, так в 2020 году имело место увеличение на 61,16%, а вот 2021 год сопровождается сокращением на 52,56%, что объясняется сокращением объемов деятельности. Однако снижение расходов более медленными темпами относительно выручки оценивается как неблагоприятная тенденция, указывающая на снижение затратоотдачи деятельности организации.

Прочие доходы организации за период исследования возросли в десять раз с 2 тыс. руб. до 20 тыс. руб., но только за счет оприходования излишков.

Прочие расходы организации в целом за период исследования сокращаются более чем в два раза на 17 тыс. руб. При этом динамика прочих расходов также является нестабильной, так в 2020 году имело место увеличение на 12 тыс. руб. или 37,5%, а вот в 2021 году зафиксировано сокращение практически в три раза или на 29 тыс. руб.

На протяжении всего периода исследования организация уплачивает налог в связи с применением общей системы налогообложения – налог на прибыль. Сумма налога на прибыль за период исследования сократилась более чем в десять раз с 93 тыс. руб. до 9 тыс. руб., что обусловлено сокращением налогооблагаемой прибыли.

Под влиянием всех указанных факторов чистая прибыль в организации демонстрирует тенденцию к снижению на 20 тыс. руб. или практически на 33%. При этом целесообразно отметить, что в 2019 году имело место фактическое снижение чистой прибыли на 55 тыс. руб. или более чем в десять раз, а вот в 2021 году чистая прибыль повышается на 35 тыс. руб. или практически в семь раз.

Для более наглядного представления о динамике основных видов прибыли представим их на рисунке 2.2.

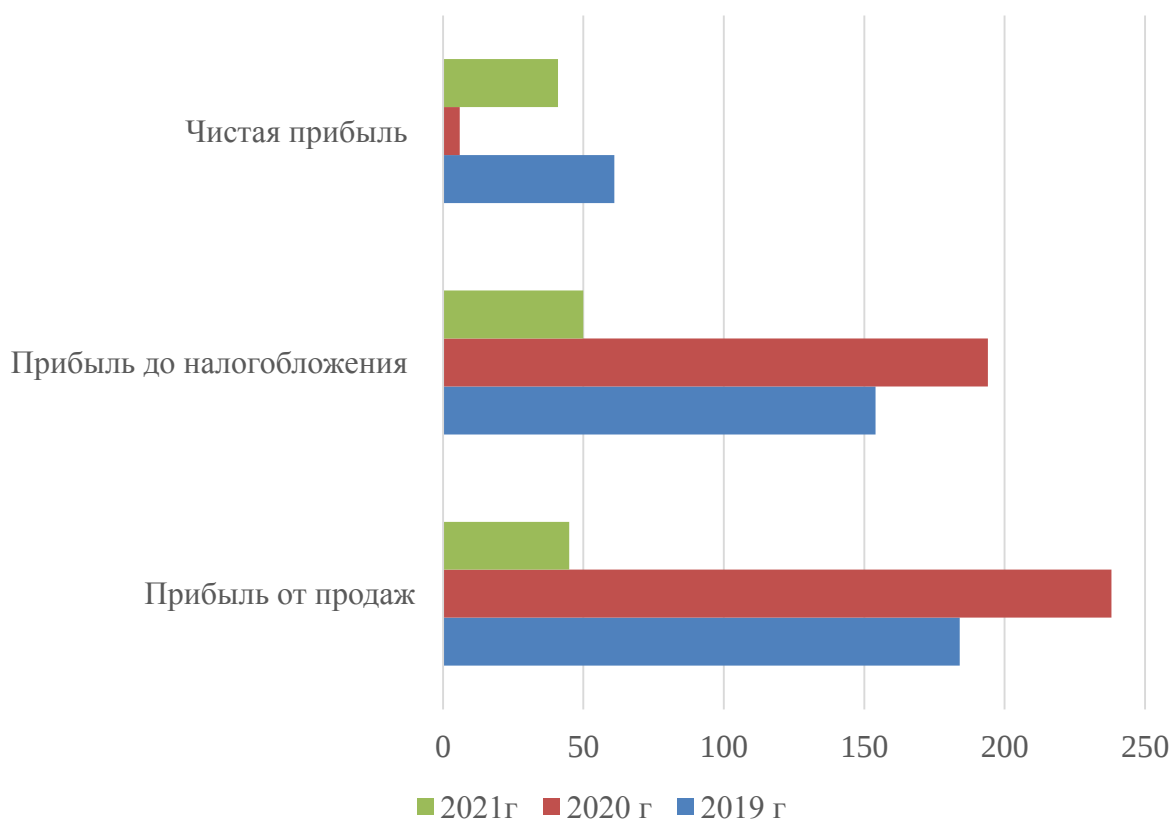


Рисунок 2.2 – Динамика основных видов прибыли ООО «Бровар» в 2019-2021 гг., тыс. руб.

Таким образом, данные рисунка подтверждают все сделанные ранее выводы о росте всех видов прибыли в сравнении с 2019 годом, но сокращении в последнем анализируемом году, что оценивается отрицательно.

На следующем этапе необходимо оценить структуру финансовых результатов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг., то представлено в таблице 2.5.

Данные таблицы показывают, что существенных структурных сдвигов в финансовых результатах организации не произошло. На протяжении всего периода исследования выручка организации в наибольшей степени направляется на покрытие расходы по обычным видам деятельности, доля которой в выручке увеличивается с 95,76% до 98,60%, то есть на 2,84 пп. за 2019-2021 гг.

Таблица 2.5 – Структура финансовых результатов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя за год, %			Отклонение (+,-), п.п		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Выручка, тыс. руб.	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	95,76	96,57	98,60	0,81	2,03	2,84
Прочие доходы, тыс. руб.	0,05	0,00	0,62	-0,05	0,62	0,57
Прочие расходы, тыс. руб.	0,74	0,63	0,47	-0,10	-0,17	-0,27
Налоги из прибыли (доходов)	2,14	2,71	0,28	0,57	-2,43	-1,86
Чистая прибыль	1,40	0,09	1,27	-1,32	1,19	-0,13

В тоже время несколько негативной оценки заслуживает динамика доли чистой прибыли, которая сократилась с 1,4% в 2019 году до 1,27% в 2021 году, то есть на 0,13%. Сложившаяся ситуация свидетельствует о снижении чистой рентабельности продаж, что в свою очередь указывает на снижение эффективности финансово–хозяйственной деятельности организации.

В целом подводя итог всему вышеизложенному можно сделать вывод, что объемы деятельности сокращаются при одновременном снижении эффективности деятельности, что предопределяет необходимость проведения анализа относительных показателей доходности.

Прибыль выступает основным абсолютным показателем результативности деятельности организации, при этом относительным показателем, характеризующим доходность деятельности являются показатели рентабельности, к анализу которых перейдем далее.

В таблице 2.6 представлен расчет основных коэффициентов рентабельности ООО «Бровар» за 2019-2021 гг.

По данным таблицы можно сделать следующие выводы:

– рентабельность продаж за период исследования сократилась на 2,84 пп. и составила 1,4%. Снижение рентабельности продаж обусловлено опережающим темпом снижения прибыли от продаж по сравнению с темпом сокращения выручки, следовательно каждый рубль выручки

позволил организации сгенерировать 1,4 копеек прибыли от продаж, что на 2,84 копеек меньше, чем в 2019 году. Снижение рентабельности продаж оценивается отрицательно и указывает на снижение эффективности деятельности организации;

Таблица 2.6 – Динамика показателей рентабельности ООО «Бровар» в 2019-2021 гг.

Показатели	Значение показателя за год, %			Отклонение (+,-), п.п.			Темп изменения, %		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Рентабельность продаж	4,24	3,43	1,40	-0,81	-2,03	-2,84	80,94	40,69	32,94
Рентабельность продукции	4,43	3,55	1,42	-0,87	-2,14	-3,01	80,26	39,86	31,99
Экономическая рентабельность	0,14	0,01	0,09	-0,12	0,08	-0,05	9,52	693,24	66,01
Рентабельность запасов	1,03	0,92	0,15	-0,12	-0,76	-0,88	88,82	16,68	14,81
Финансовая рентабельность	0,33	0,02	0,11	-0,31	0,09	-0,22	5,73	578,71	33,16
Рентабельность заемного капитала	0,23	0,04	0,51	-0,19	0,47	0,28	17,85	1225,69	218,73

– в организации зафиксировано снижение рентабельности продукции с 4,43% до 1,42%, то есть на 3,01 пп. Снижение рентабельности продукции является результатом опережающего темпа снижения прибыли от продаж по сравнению с темпом сокращения себестоимости, то есть каждый рубль осуществленных затрат, связанных с обычными видами деятельности позволил организации в 2021 году заработать 1,42 копеек прибыли от продаж, что на 3,01 копеек меньше чем в 2019 году. Снижение рентабельности продукции заслуживает негативной оценки и также указывает на снижение эффективности деятельности организации;

– за период исследования в организации сокращается экономическая рентабельность на 0,05 пп. Снижение экономической рентабельности обусловлено сокращением чистой прибыли на фоне роста среднегодовой стоимости имущества, что оценивается негативно и указывает на снижение эффективности использования имущества;

– негативной оценки заслуживает снижение рентабельности запасов, которая сократилась с 1,03% в 2019 году на 0,88 пп. до 0,15% в 2021 году, что является сокращением чистой прибыли на фоне роста запасов за период исследования. Повышение рентабельности запасов заслуживает неблагоприятной оценки и указывает на снижение эффективности их использования;

– негативные тенденции в периоде исследования демонстрирует и финансовая рентабельность, которая в 2021 году на 0,22 пп. меньше, чем в 2019 году, когда она составляла 0,33%. Сокращение рентабельности собственного капитала является следствием снижения чистой прибыли на фоне роста среднегодовой стоимости собственного капитала. Сокращение финансовой рентабельности оценивается отрицательно и указывает на снижение инвестиционной привлекательности организации;

– практически в два раза за период исследования в организации повышается рентабельность заёмного капитала, которая в 2019 году составляла 0,23%, а в 2020 году повысилась до 0,51%, что является результатом опережающего темпа сокращения заемного капитала по сравнению с темпом снижения чистой прибыли. Рост рентабельности заемного капитала заслуживает положительной оценки и указывает на повышение эффективности его использования.

В итоге можно сделать вывод, что организация характеризуется снижением результативности деятельности, при этом ее эффективность снижается, что подтверждается снижением в трехлетнем периоде всех показателей прибыли, снижением рентабельности продаж и продукции.

2.3 Анализ расходов ООО «Бровар»

Получение доходов в деятельности ООО «Бровар» сопровождается осуществлением расходов, что предопределяет необходимость их детальной оценки.

В таблице 2.7 представлена динамика расходов ООО «Бровар» за 2019-2021 гг.

Таблица 2.7 – Динамика расходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг.

Показатель	Значения показателя за год, тыс.руб.			Отклонение (+,-)			Темп изменения, %		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Расходы по обычным видам деятельности	4158	6701	3179	2543	-3522	-979	161,16	47,44	76,46
Прочие расходы	32	44	15	12	-29	-17	137,50	34,09	46,88
Налоги из прибыли (доходов)	93	188	9	95	-179	-84	202,15	4,79	9,68
Итого расходов	4283	6933	3203	2650	-3730	-1080	161,87	46,20	74,78

Как показывают расчеты расходы организации за период исследования сократились на 1080 тыс. руб., то есть на 25,22%. При этом динамика расходов организации является также нестабильной, так 2020 год сопровождается ростом на 61,87%, а вот в 2021 году имеет место снижение на 53,8%. В целом сокращение совокупной величины расходов является вполне закономерным, так как было установлено снижение доходов в трехлетнем периоде.

В наибольшей степени снижение расходов является результатом сокращения расходов по обычным видам деятельности на 979 тыс. руб. или 23,54%. При этом сокращение расходов по обычным видам деятельности также характеризуется непостоянством, ростом в 2020 г. более чем в 1,6 раза, и сокращением в 2021 г. более чем в два раза. В целом сокращение расходов по обычным видам деятельности обусловлено сокращением объемов деятельности, но в тоже время оценивается отрицательно, так как

происходит более медленными темпами, чем сокращение доходов по обычным видам деятельности.

Существенное сокращение в анализируемом периоде демонстрируют налоги из прибыли, величина которых сократилась на 84 тыс. руб. и составила в 2021 году 9 тыс. руб. против 93 тыс. руб., которые организация уплатила по итогам деятельности в 2019 году, то есть зафиксировано сокращения более чем в 10 раз. Сложившаяся ситуация в первую очередь является результатом сокращения прибыли до налогообложения, что в свою очередь свидетельствует о снижении результативности финансово-хозяйственной деятельности.

Менее всего за период исследования сокращаются прочие расходы с 32 тыс. руб. до 15 тыс. руб., то есть более чем в два раза или на 17 тыс. руб. При этом прочие расходы демонстрируют аналогичную динамику, то есть увеличиваются в 2020 году на 12 тыс. руб. или 37,5%, а вот в 2021 году имеет место сокращение на 29 тыс. руб. или почти в три раза.

Для более наглядного представления о динамике расходов, представим ее на рисунке 2.3.

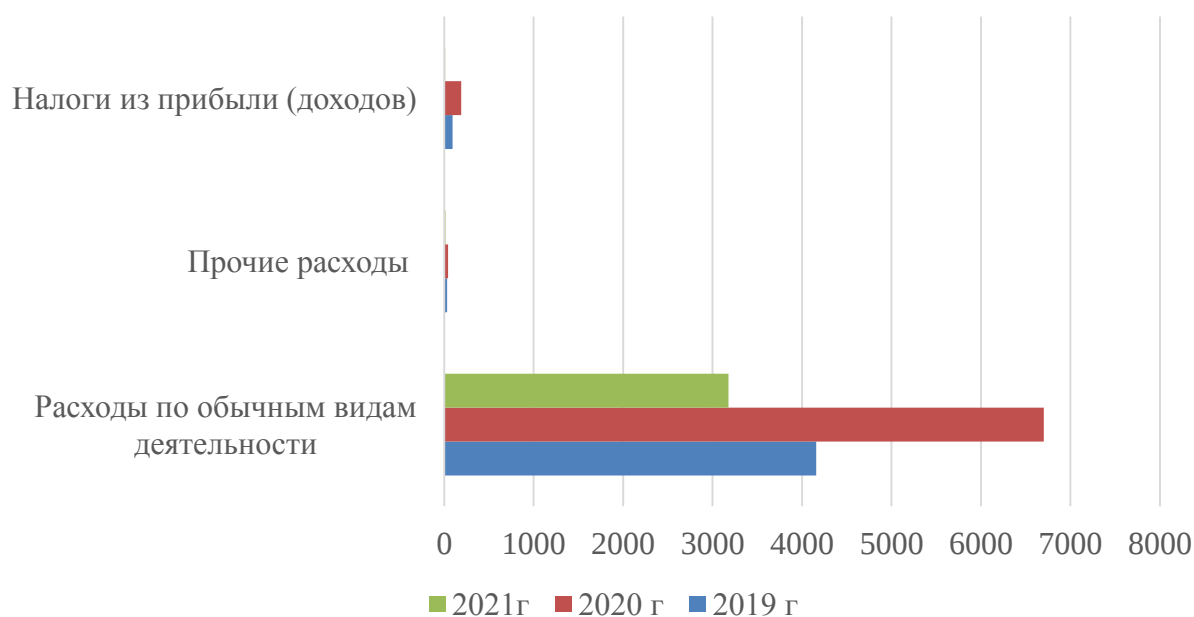


Рисунок 2.3 – Динамика расходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг., тыс. руб.

В углубление анализа необходимо дать оценку структуры расходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг. (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Структура расходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя за год, %			Отклонение (+,-), п.п		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Расходы по обычным видам деятельности	97,08	96,65	99,25	-0,43	2,60	2,17
Прочие расходы	0,75	0,63	0,47	-0,11	-0,17	-0,28
Налоги из прибыли (доходов)	2,17	2,71	0,28	0,54	-2,43	-1,89
Итого расходов	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00

Как видно из расчетов, наибольшую долю расходов формируют расходы по обычным видам деятельности, доля которых возросла на 2,17 пп. Доля остальных видов расходов составляет менее 5% в общей сложности, что делает их несущественными для организации. В связи с чем, для более наглядного анализа расходов, рассмотрим динамику себестоимости по видам продукции (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Динамика себестоимости по видам продукции

Виды продукции	Значение показателя за год, тыс.руб.			Структура показателя, % к итогу		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
1. Себестоимость						
Масло	2 098,255	4 308,417	1 174,688	74,1	93	77,8
Пиво	734,754	324,569	334,568	25,9	7	22,2
Итого	2 833,009	4 632,986	1 509,256	100	100	100

Используя результаты расчета таблицы 2.9, рассчитаем показатели прибыли и рентабельности. Данные занесем в таблицу 2.10.

Маржа валовой прибыли показывает долю каждого рубля продаж, которая может быть направлена на покрытие управленческих расходов и расходов на продажу.

Рост показателя рентабельности продаж говорит о том, что компания работает эффективнее, чем раньше. Снижение рентабельности продаж отражает сокращение объёмов продаж или демонстрирует неэффективность хозяйственной деятельности.

Показатель рентабельности затрат демонстрирует окупаемость себестоимости реализуемых товаров.

Таблица 2.10 – Динамика показателей прибыли и рентабельности без учета управленческих расходов и расходов на продажу в разрезе видов продукции

Показатели	Значение показателя за год			Структура показателя, % к итогу		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
1.Прибыль валовая						
масло	970,043	1 795,576	1 322,715	64,3	77,9	77,2
пиво	538,861	510,371	391,665	35,7	22,1	22,8
Итого	1 508,904	2 305,947	1 714,38	100	100	100
2. Рентабельность продаж по валовой прибыли, %						
масло	31,6	29,4	53	изменение	-2,2	+23,6
пиво	42,3	61,1	54		+18,8	-7,1
3. Рентабельность затрат (себестоимости), %						
масло	46,2	41,7	112,6	изменение	-4,5	+70,9
пиво	73,3	157,2	117		+83,9	-40,2

Валовая прибыль по маслу в 2020 г. увеличивалась вдвое, но в 2021 г. ей присуще небольшое снижение. Доля выручки с масла в последние два года в три раза превышает долю выручки от пива. Но при этом рентабельность продаж по пиву превышает показатель рентабельности масла, за исключением 2021г., когда показатели рентабельности практически равны. Это все же в большей степени связано с неэффективностью хозяйственной деятельности, чем с изменением объема продаж, так как, например в 2020 г. выручка по маслу выросла вдвое, но рентабельность продаж снизилась и была к тому же ниже, чем рентабельность продаж пива. Это связано с тем, что соотношение выручки к себестоимости по пиву выше, чем по маслу (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Рентабельность продукции, коэф.

Показатель	Значение показателя за год		
	2019	2020	2021
Масло	1,462	1,416	2,126
Пиво	1,733	2,572	2,17

Это один из важнейших показателей эффективности работы

предприятия, который показывает степень выгоды, полученной от произведенной продукции или предоставленной услуги. Рентабельность продукции может быть рассчитана по всей продукции предприятия или для конкретного товара/услуги, чтобы определить насколько они выгодны. В нашем случае рентабельность пива выше, чем рентабельность масла.

Следующим этапом анализа является оценка динамики расходов организации, сгруппированных по экономическим элементам, что представлено в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Динамика расходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг., сгруппированных по экономическим элементам

Показатель	Значение показателя за год, тыс.руб.			Отклонение (+,-)			Темп изменения, %		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Материальные затраты	1311	3327	931	2016	-2396	-380	253,78	28	71
Затраты на оплату труда	688	945	771	257	-174	83	137,35	81,59	112
Отчисления на социальные нужды	209	274	220	65	-54	11	131,1	80,29	105,3
Амортизация	1496	1823	1047	327	-449	-449	121,86	57,43	70
Прочие	454	332	210	-122	-122	-244	73,13	63,25	46,26
Итого по элементам затрат	4158	6701	3179	2543	-3522	-979	161,14	47,45	76,46

Как видно из расчетов за период исследования в организации сокращается величина материальных затрат на 380 тыс. руб. или 29%. Снижение материальных расходов является результатом сокращения объемов производства и продажи продукции. Также снижаются и прочие затраты на 244 тыс.руб. или 53,74%. А по затратам на оплату труда наблюдается рост на 83 тыс. руб. или 12%. Такие изменения затрат на оплату труда закономерно влечет к аналогичным изменениям отчислений на социальные нужды.

В целом с учетом сокращения общей величины расходов по обычным видам деятельности, обусловленное сокращением объемов деятельности в

2021 г, динамика затрат по элементам является вполне обоснованной.

В углубление анализа оценим структуру расходов ООО «Бровар» за 2019-2021 гг. по экономическим элементам и данные представим в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Структура затрат ООО «Бровар» в 2019-2021 гг., сгруппированных по экономическим элементам

Показатель	Значение показателя за год, %			Отклонение (+,-), п.п.		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Материальные затраты	31,5	49,7	29,2	18,2	-20,5	-2,3
Затраты на оплату труда	16,5	14,1	24,2	-2,4	10,1	7,7
Отчисления на социальные нужды	5	4	7	-1	3	2
Амортизация	36	27,2	33	-8,8	5,8	-3
Прочие	11	5	6,6	-6	1,6	-4,4
Итого по элементам затрат	100	100	100	-	-	-

Как видно из расчетов, структура расходов по обычным видам деятельности изменилась, но не существенно.

Существенную часть расходов формируют затраты на оплату труда, доля которых выросла на 7,7 пп. Доля затрат на амортизацию в организации наибольшая среди всех показателей, при этом наблюдается ее снижение на 3 пп. Также одним из наибольших показателей в общем объеме затрат являются материальные затраты, но при этом наблюдается их сокращение на 2,3 пп. Преобладание в затратах материальных затрат указывает на то, что деятельность организации является материалоемкой, что в целом согласовывается с видом деятельности организации.

Дополнительно рассмотрим состав и структуру управленческих расходов, так как за последние два отчетных периода они занимают 50% от общего числа всех затрат. Данные занесем в таблицу 2.14.

Существенное повышение наблюдается по материальным затратам с 41 тыс.руб. 2019г. до 493 тыс.руб. 2021г. или более чем в десять раз. При этом в 2020 г. значение показателя материальных затрат было еще выше.

Таблица 2.14 – Динамика управленческих расходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг., сгруппированных по экономическим элементам

Показатель	Значение показателя за год, тыс.руб.			Отклонение (+,-)		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Материальные затраты	41	559	493	518	-66	452
Затраты на оплату труда	627	945	770	318	-175	143
Отчисления на социальные нужды	196	274	219	78	-55	23
Прочие	453	288	186	-165	-102	-267
Итого по элементам затрат	1317	2066	1668	749	-398	351

Изменение затрат на оплату труда – скачкообразное. В 2020 г. наблюдается рост показателя на 318 тыс.руб., на что в большей степени повлияло принятие штатной единицы по продвижению товарной продукции. В 2021 г. наблюдается сокращение расходов на оплату труда с 945 тыс.руб. до 770 тыс.руб., на что повлияло в том числе и сокращение данной штатной единицы. Такое волновое изменение затрат на оплату труда повлияло и на изменение показателя отчислений на социальные нужды.

Наиболее положительная динамика, в сторону снижения на 267 тыс.руб., наблюдается по показателю прочих затрат с 453 тыс.руб. в 2019 до 186 тыс.руб. в 2021 г. Причем сокращение прочих затрат наблюдается во всех отчетных периодах.

В углубление анализа оценим структуру управленческих расходов ООО «Бровар» за 2019-2021 гг. по экономическим элементам (таблица 2.15)

Как видно из расчетов, структура управленческих расходов значительно менялась в основном по двум показателям: материальные и прочие затраты. При этом большую долю в структуре занимают затраты на оплату труда, изменение которых во всех исследуемых периодах было незначительным.

Таблица 2.15 – Структура управленческих расходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг., сгруппированных по экономическим элементам

Показатель	Значение показателя за год, %			Отклонение (+,-), п.п.		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Материальные затраты	3,13	27,07	29,53	23,94	2,46	26,4
Затраты на оплату труда	47,64	45,75	46,17	-1,89	0,42	-1,47
Отчисления на социальные нужды	14,85	13,25	13,15	-1,6	-0,1	-1,7
Прочие	34,38	13,93	11,15	-20,45	-2,78	-23,23
Итого по элементам затрат	100	100	100			

За весь период исследования существенных изменений в доли отчислений на социальные нужды не наблюдалось, что вполне закономерно. Материальные затраты в 2020 г. и 2021 г. занимают второе место в доли всех управленческих затрат. Их рост за весь период исследования составил 26,4 пп. Доля же прочих затрат менялась в обратном направлении доли материальных затрат. Что сопровождалось их снижением в трехлетнем периоде на 23,23 пп.

Следующим этапом будет анализ эффективности затрат ООО «Бровар» в 2019-2021 гг. В таблице 2.16 представлены основные показатели, характеризующие эффективность доходов и расходов ООО «Бровар».

Как видно из расчетов, доходы организации стабильно превышают расходы, однако сумма превышения сокращается на 20 тыс. руб, что подтверждает прибыльность деятельности организации. В целом превышение доходов над расходами оценивается положительно, при этом сокращение такого превышения оценивается отрицательно, что свидетельствует о снижении доходности деятельности организации.

Таблица 2.16 – Анализ эффективности доходов и расходов ООО «Бровар» в 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя за год			Отклонение (+,-)		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Доходы, тыс.руб	4344	6939	3244	2595	-3695	-1100
Расходы, тыс.руб.	4283	6933	3203	2650	-3730	-1080
Превышение доходов над расходами, тыс.руб.	61	6	41	-55	35	-20
Коэффициент соотношения доходов и расходов, коэф.	1,01	1,00	1,01	-0,01	0,01	0,00
Рентабельность активов, %	0,14	0,01	0,09	-0,12	0,08	-0,05
Рентабельность расходов, %	4,43	3,55	1,42	-0,87	-2,14	-3,01
Доходы на 1 рубль активов, руб	0,10	0,15	0,07	0,05	-0,08	-0,03

В силу того, что доходы и расходы организации практически равны коэффициент соотношения доходов и расходов остается неизменным и составляет порядка 1,01 пунктов, что оценивается отрицательно и при сохранении выявленных тенденций может привести к убыточности деятельности организации.

Как показывают расчеты рентабельность активов превышает рентабельность затрат, что оценивается отрицательно и однозначно свидетельствует о недостаточно эффективном использовании ресурсного потенциала организации. В целом подводя итог проведенного исследования можно сделать вывод, что результативность и эффективность деятельности сокращается, что предопределяет необходимость разработке мер по стабилизации ситуации, поскольку в противном случае в краткосрочной перспективе организации может стать убыточной.

3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ И СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ ООО «БРОВАР»

По результатам проведенного исследования установлено, что ООО «Бровар» характеризуется сокращением доходов и расходов, при этом выявлено что темп сокращения доходов опережает темп сокращения расходов, что приводит к снижению прибыли от продаж более чем в три раза, а снижение чистой прибыли составляет более 40%. Все выявленные проблемы требуют разработки мер по стабилизации ситуации.

Одним из направлений повышения доходов является расширения ассортимента выпускаемой продукции. ООО «Бровар» предлагается осуществлять производство и продажу: кваса и сбитня.

В последнее время большинство заводов для приготовления кваса использует концентрат квасного сусла, что значительно упрощает технологию квасоварения и позволяет увеличивать выпуск кваса в летнее время. При проведении сбраживания квасного сусла пивными и особенно хлебопекарными дрожжами образование кислот практически не происходит и при значении кислотности в готовом квасе, ниже требуемого значения, необходимо внесение в квас лимонной кислоты.

Для производства и розлива кваса не потребуется приобретения дополнительного оборудования, так как все необходимое уже имеется в цеху. Единственное, что необходимо будет приобрести – концентрат квасного сусла, дрожжи и лимонную кислоту (4 % к объему сусла), сахар (25 % сахара от количества, предусмотренного рецептурой).

Розлив кваса будет производиться в термокеги, а также в прозрачную пластиковую тару. В последующем можно расширить ассортимент тары, в том числе производить розлив квасов брожения в бутылки с последующей пастеризацией, что позволит увеличить срок годности, а значит и срок хранения. У «живой» продукции есть множество достоинств, которые можно выгодно обыграть в рекламе и привлечении потребителей. Продажу

выгоднее всего будет осуществлять через сети супермаркетов, розничных магазинов и торговых точек.

Расход сырья на 1 л классического кваса – 11 руб.:

- концентрат квасного медового сусла – $0,03 \text{ кг} * 270 \text{ руб} = 8,1 \text{ руб}$;
- сахар – $0,05 \text{ кг} * 55 \text{ руб} = 2,75 \text{ руб}$;
- дрожжи $0,0025 \text{ кг} * 50 \text{ руб} = 0,125 \text{ руб}$;
- лимонная кислота $0,0003 \text{ кг} * 345 \text{ руб} = 0,1 \text{ руб}$
- вода очищенная – до 1 л

При условии, что первоначально для производства кваса будет задействован один танк объемом 2,6 тонны, а время варки составляет 3 дня, то максимальная производственная мощность в месяц (с учетом выходных дней) составит ориентировочно 18 тонн готовой продукции (7 варок).

Исходя из анализа рынка продаж, выявлено что в среднем за полный рабочий день в период с мая по сентябрь одна торговая точка реализует 50 литров кваса, а в остальные периоды объемы сокращаются в среднем до 25 литров в день. В среднем получим показатель продаж 1275 литр в день. При условии заключения 10 договоров поставки необходимо произвести за месяц 12,75 тонн кваса, т.е. в половину производственной мощности (или 153 тонны в год). Для производства кваса организации необходимо будет дополнительно закупить сырье. Общая стоимость материальных затрат за год составит 1680 тыс. руб.

Для выпуска дополнительного объема продукции организации не потребуется нанимать дополнительных сотрудников цеха. А значит не возникнет дополнительных затрат на оплату труда.

Рассчитаем себестоимость 1 литр кваса. Так как заработная плата в организации отражается на счете 26, а все оборудование уже амортизируется, то получим себестоимость 1 л кваса = 24,4:

- сырье (на 1 л) = 11 руб.
- тара 1 л = 13 руб.

— э/энергия за месяц 5000 руб/12750 литр = 0,4 руб.

При использовании преформы, стоимость которой составляет 6 руб., себестоимость кваса можно снизить на 7 руб.

Предварительно установочная цена реализации опта за 1 литр: 42 руб.

Произведем анализ и расчет производства сбитня. В настоящее время производителями сбитня являются:

- ООО СТИМУЛ, г.Псков;
- ООО ДЕРЖАВА, г.Тамбов;
- ООО АЛЬЦЕНОЙ – БАД, г.Москва;
- ООО НИИ ЛОП И НТ, г.Бердск;
- ООО ГОЛДСТРИМ, г.Владимир;
- ООО МЕДОВАЯ КОМПАНИЯ, г.Красноярск;
- ООО АЛТАЙБИОПРОЕКТ, г.Бийск.

При приготовлении сбитня используются пряно-ароматическое сырьё: гвоздика, мускатный орех, мята и корица. Для производства сбитня организации потребуется приобрести оборудование:

1. Варочное отделение: аппарат для варки сиропа и роспуска меда; аппарат для хранения сиропа; аппарат водогрейный; теплообменник; парогенератор.
2. Бродильное отделение: ёмкость для брожения и дображивания
3. Отделение СІР: ёмкость СІР для щёлочи, ёмкость СІР для кислоты, ёмкость СІР для горячей воды
4. Холодильное отделение: холодильная машина, ледогенератор, пропиленгликоль
5. Электрооборудование: пульта управления, системы автоматики, кабельная продукция
6. Обвязка: трубы, насосы, запорная и соединительная арматура
7. Линия розлива

Общая стоимость оборудования с монтажом составляет 3 055 000 руб.

для объема производства от 100 до 500 литров в сутки.

Стоимость данного оборудования будет погашаться посредством начисления амортизации. Срок полезного использования будет установлен в 121 месяц. Ежемесячная сумма амортизации составит:

$$3\,055\,000 / 121 = 25247,93 \text{ руб.}$$

Тогда сумма амортизации в год составит:

$$25247,93 * 12 = 302975,21 \text{ руб.} = 303 \text{ тыс. руб.}$$

При условии расширения объема продукции организации необходимо нанять одного основного сотрудника и одного вспомогательного.

Итого ежемесячные затраты на оплату труда составят: 30 + 15 тыс. руб.

Страховые взносы составят: $45 * 30,2\% = 13,6$ тыс. руб.

Затраты на оплату труда в год составят:

$$(45 + 13,6) * 12 = 703,2 \text{ тыс. руб.}$$

Расход сырья на 1 л сбитня – 28,5 руб.:

- мед – 0,1 кг * 135 руб = 13,5 руб;
- сахар – 0,075 кг * 55 руб = 4,125 руб;
- травы, пряности – 0,02 кг * 550 руб = 11 руб
- вода очищенная – до 1 л

При условии минимального выпуска сбитня 100 литр в день (или 36000 литр в год), для производства напитка организации необходимо будет закупить сырье общей стоимостью 396 тыс. руб.

Рассчитаем себестоимость 1 литр сбитня. Так как заработная плата в организации отражается на счете 26, то получим себестоимость 1 л сбитня = 44,5:

- сырье (на 1 л) = 28,5 руб.
- тара 1 л (преформа) = 6 руб.
- амортизация за месяц 25247 руб/3000 литр = 8,3 руб.
- э/энергия за месяц 5000 руб/3000 литр = 1,7 руб.

Предварительно установочная цена реализации опта за 1 литр: 65 руб.

Следующим направлением повышения доходности деятельности ООО «Бровар» является активизация маркетинговой деятельности. По результатам анализа установлено, что организация характеризуется ростом материальных запасов в виде готовой продукции, также можно отметить проблемы с оплатой дебиторской задолженности, что указывает на нерациональную сбытовую политику. В целях улучшения ситуации организации рекомендуется нанять менеджера по продвижению всей продукции.

Менеджеру необходимо установить оплату труда в следующем размере 40 000 руб. Страховые взносы: $480 * 30,2 \% = 144,96$ тыс. руб. Тогда затраты на оплату труда менеджера составят: $480 + 144,96 = 624,96$ тыс.руб.

Для работы менеджера необходимо организовать ему рабочее место, а именно приобрести компьютер и мебель, затраты составят 76 тыс.руб.

Оценка ситуации на рынке позволила спрогнозировать, что расширение ассортимента выпускаемой продукции и привлечение специалиста по маркетингу, будет способствовать заключению дополнительных договоров, а значит и увеличению выручки на сумму 15600 тыс.руб.:

1) прогноз на пиво – 3 000 тыс. руб.

Выручка пива в 2021 г составила 1256500 руб. (13950 литр), производственная мощность составила 5,58% (при максимальной – 250 000 литр в год). Выручка пива в 2019 г. составила 2 122 144 руб. (24456 литр), производственная мощность составила 9,78 %. С учетом маркетинговых мероприятий представляется возможным увеличить производственную мощность до 20% показателя 2019 г. ($9,78 \% * 2$), то есть увеличить выручку в 2 раза:

$(2\,122\,144 * 2) - 1\,256\,500 = 2\,987\,788$ руб.

2) прогноз на масло – 3 800 тыс.руб.

Выручка в 2021 г составила 2 749 403 руб., а в 2020 г - 6 616 034 руб. (с учетом деятельности маркетолога). Представляется возможным вернуть данный показатель выручки к прогнозируемому на 2021 г. с учетом принятых мероприятий, увеличив выручку на 3 866 631 руб. (6 616 034 – 2 749 403)

3) прогноз на квас – 6 500 тыс.руб.

Из расчета продаж – 153 000 литр в год по плановой отпускной цене 42 руб. выручка составит: $153\,000 \times 42 = 6\,426\,000$ руб.

4) прогноз на сбитень – 2 300 тыс.руб.

Из расчета продаж – 36 000 литр в год по плановой отпускной цене 65руб. выручка составит: $36\,000 \times 65 = 2\,340\,000$ руб.

Спрогнозируем себестоимость продукции:

1) Расходы на себестоимость новой продукции увеличат прогнозируемую себестоимость на: $1680 + 396 + 303 = 2379$ тыс.руб.

2) прирост себестоимости по пиву составит 1200 тыс.руб.: $334567,91 \text{ руб.} / 13950 \text{ литр} = 24 \text{ руб./литр}$ – себестоимость 1л в 2021г. С учетом увеличения объема продаж на 50000 литр, себестоимость увеличится на $50000 \times 24 = 1200$ тыс.руб.

3) прирост себестоимости по маслу составит 1644,56 тыс.руб.:

$$K = 6616,034 / 2749,403 = 2,4$$

$1174688,37 \times 2,4 = 2819,252$ тыс.руб.– прогнозируемая себестоимость всего объема проданного масла.

$$2819252 - 1174688,37 = 1644,56 \text{ тыс.руб.}$$

Все предложенные мероприятия будут способствовать стабилизации доходов и расходов.

В таблице 3.1 представлен прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Бровар» на 2021 год с учетом принятых мероприятий.

Таблица 3.1 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Бровар» на 2021 год

Показатель	2021 г	Прогноз 2021 г	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	3224	18824	15600	583,87
Себестоимость продукции, тыс.руб.	1509,2	6732,76	5223,56	446,14
Управленческие расходы, тыс.руб.	1669,6	3073,76	1404,16	184,1
Прочие доходы, тыс. руб.	20	0	-20	
Прочие расходы, тыс. руб.	15	15	0	0
Налоги из прибыли (доходов)	9	1400	1391	15555
Чистая прибыль	41	7602,48	7561,48	18543

Как показывают расчеты, доходы организации в плановом периоде с учетом всех предлагаемых мероприятий повышаются на 15600 тыс. руб. и составят 18824 тыс. руб. против 3224 тыс. руб., фактически имевших место в 2021 году. Столь ошутимое увеличение доходов оценивается положительно и позволяет утверждать о целесообразности и экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

Как показывают расчеты величина в совокупности себестоимости и управленческих расходов в организации за период исследования в ООО «Бровар» увеличивается на 6627,72 тыс. руб., причем наибольший рост наблюдается по себестоимости (прирост 446,14%), что в первую очередь обусловлено увеличением объемов деятельности за счет расширения рынков сбыта.

В целом рост расходов считается вполне обоснованным, так как способствует росту доходов, что также свидетельствует об экономической обоснованности предлагаемых мероприятий.

На основе спрогнозированной отчетности проведем анализ доходов и расходов в прогнозируемом периоде.

В таблице 3.2 представлена динамика доходов и расходов ООО «Бровар» в прогнозируемом периоде.

Таблица 3.2 – Структура доходов и расходов ООО «Бровар» в прогнозируемом 2021 году, тыс. руб.

Показатель	2021 г	Прогноз 2021 г	Отклонение (+,-)
Выручка	99,38	100	0,62
Прочие доходы	0,62	0	-0,62
Итого доходов	100	100	
Себестоимость	47,12	60	12,88
Управленческие расходы	52,13	27,39	-24,74
Прочие расходы	0,47	0,14	-0,33
Налоги из прибыли (доходов)	0,28	12,47	12,19
Итого расходов	100	100	

Как видно из расчетов, преобладающим видом доходов остается выручка организации. А основным видом расхода организации в плановом периоде будут расходы на себестоимость, при этом их доля увеличится на 12,88%, а вот доля управленческих расходов сократится на 24,74 %. Доля налогов на прибыль тоже возрастет.

Оценим соотношение доходов и расходов в прогнозируемом периоде (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Соотношение доходов и расходов ООО «Бровар» в прогнозируемом периоде

Показатель	2021 г	Прогноз 2021 г	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Доходы	3244	18824	15580	580
Расходы	3203	11221,52	8018,52	350
Превышение доходов над расходами	41	7602,48	7561,48	18543
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,36	1,68	0,32	123,53

Как показывают расчеты в плановом периоде превышение доходов над расходами повышается на 7561,48 тыс. руб. В результате опережающего темпа роста доходов над темпом роста расходов, в организации повышается

коэффициент соотношения доходов и расходов с 1,36 пунктов до 1,68 пунктов, то есть на 0,32 пункта, что оценивается положительно и однозначно свидетельствует о повышении доходности деятельности организации.

Таблица 3.4 – Динамика показателей рентабельности

Показатели	Значение показателя за год, %		Отклонение (+,-), п.п.
	2021	Прогноз 2021	
Рентабельность продаж по вал.п.	1,40	47,9	46,5
Чистая рентабельность продаж	1,27	40,39	39,12
Рентабельность продукции	1,42	91,95	90,53

В целом подытоживая вышеизложенное можно сделать вывод, что все предлагаемые мероприятия являются эффективными и экономически целесообразными, что подтверждается ростом доходности деятельности организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Одним из важнейших объектов бухгалтерского наблюдения, составляющих производственно – хозяйственную и финансовую деятельность, считаются доходы, расходы и финансовый результат.

В выпускной квалификационной работе изложены теоретические и практические вопросы, касающиеся анализа доходов и расходов организации.

По результатам исследования теоретических основ исследования доходов и расходов организации можно сделать следующие выводы.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и/или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением уставных вкладов участников (собственников имущества). Доходы организации делятся на: доходы от обычных видов деятельности; прочие доходы.

Основной удельный вес в общей сумме доходов предприятия занимают доходы от обычных видов деятельности – выручка от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг).

Расходы предприятия – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения уставных вкладов по решению участников (собственников имущества).

Расходы предприятия от обычной деятельности – это расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и перепродажей товаров, выполнением работ или оказанием услуг.

Проведенный анализ доходов и расходов позволяет сделать следующие выводы о том, что совокупная величины доходов и расходов организации за 2019 – 2021 гг. сокращается. При этом целесообразно

отметить, что их динамика характеризуется нестабильностью, так в 2020 году зафиксировано увеличение, а вот в 2021 году резкое сокращение. Столь существенное сокращение доходов и расходов в целом за период исследования оценивается отрицательно и указывает на снижение эффективности деятельности организации.

В целом, сокращение совокупной величины расходов является вполне закономерным, так как было установлено снижение доходов в трехлетнем периоде, но в тоже время оценивается отрицательно, так как происходит более медленными темпами, чем сокращение доходов по обычным видам деятельности.

Существенное сокращение в анализируемом периоде демонстрируют налоги из прибыли, величина которых сократилась на 84 тыс. руб. и составила в 2021 году 9 тыс. руб. против 93 тыс. руб., которые организация уплатила по итогам деятельности в 2019 году, то есть зафиксировано сокращения более чем в 10 раз. Сложившаяся ситуация в первую очередь является результатом сокращения прибыли до налогообложения, что в свою очередь свидетельствует о снижении результативности финансово-хозяйственной деятельности.

Доходы организации стабильно превышают расходы, однако сумма превышения сокращается на 20 тыс. руб. В целом превышение доходов над расходами оценивается положительно, при этом сокращение такого превышения оценивается отрицательно, что свидетельствует о снижении доходности деятельности организации. К тому же доходы и расходы организации практически равны и коэффициент соотношения доходов и расходов остается неизменным и составляет порядка 1,01 пунктов, что оценивается отрицательно и при сохранении выявленных тенденций может привести к убыточности деятельности организации.

В целом подводя итог проведенного исследования можно сделать вывод, что результативность и эффективность деятельности сокращается, что предопределяет необходимость разработке мер по стабилизации

ситуации, поскольку в противном случае в краткосрочной перспективе организации может стать убыточной.

Одним из основных направлений повышения доходов является расширения ассортимента выпускаемой продукции. ООО «Бровар» предлагается осуществлять производство и продажу: кваса и сбитня.

Следующим направлением повышения доходов ООО «Бровар» является принятие на работу менеджера по продвижению и позиционированию продукции: производимого пива и подсолнечного масла.

С учетом всех предлагаемых мероприятий доходы в прогнозируемом периоде повышаются и преобладают над расходами, причем их рост происходит более высокими темпами. В результате опережающего темпа роста доходов над темпом роста расходов, в организации повышается коэффициент соотношения доходов и расходов на 0,32 пункта.

Все это оценивается положительно и однозначно свидетельствует о повышении доходности деятельности организации, что позволяет утверждать о целесообразности и экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 29.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2021) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
2. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 6 декабря 2011 г. №402 – ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
3. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Минфина России от 29 июля 1998 №34н (ред. от 11.04.2018) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): приказ Минфина России от 06.10.2008 №106н (ред. от 07.02.2020) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/2d52707f5a4d5314b9e470a9bf59cb826ec848dd/
5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Минфина России от 06.07.1999 №43н (ред. от 29.01.2018) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/d914c3b6e6aa1058fbfa77f7a66a2f8d92ea09cf/
6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99): приказ Минфина России от 06 мая 1999 №32н

(ред. от 27.11.2020) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030cbc85dd5e34849b2bf2449/?

7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): приказ Минфина России от 06 мая 1999 №33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Справочно – правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311ddd b34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/?
8. Абдукаримов И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 320 с.
9. Алексейчева Е. Ю. Экономика организации (предприятия) / Е.Ю. Алексейчева М.Д. Магомедов, И.Б. Костин, – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и К, 2018. – 292 с.
10. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / под ред. А.П. Гарнова. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 366 с.
11. Анализ финансовой отчетности : учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 434 с.
12. Арзуманова Т. И. Экономика организации / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели – Москва : Дашков и К, 2018. – 240 с.
13. Ануфриева А. М. Теоретические основы учета доходов и расходов в налоговом и бухгалтерском учете / А. М. Ануфриева, Е. В. Убоженко // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов – Новосибирск: Издательский центр НГАУ "Золотой колос", 2019. – С. 30-33.

- 14.Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - Москва: «Дашков и К°», 2018. — 372 с.
- 15.Бухгалтерский учёт : учебное пособие / Н.Н. Илышева, Е.Р. Синянская, О.В. Савостина, – 2-е изд., стер. – М. : Флинта, Изд-во Урал. ун-та, 2018. – 156 с.
- 16.Бухгалтерский учёт: Практическое пособие / В.Н. Кучма – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 868 с.
- 17.Бабаев Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник /Ю. А. Бабаев, Л. Г. Макарова, А. М. Петров;под ред. Ю. А. Бабаева.—5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019.—463 с.
- 18.Витебская Е.С. Экономика организации : учебное пособие / Е.С. Витебская. — Минск: РИПО, 2018. – 295 с.
- 19.Володько О. В. Экономика организации / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй, – 3-е изд., испр. и доп. – Мн.: Высшая школа, 2018. – 397 с.
- 20.Воронченко Т. В. Теория бухгалтерского учета: учебник и практикум для вузов / Т. В. Воронченко. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 283 с.
- 21.Галицкая С.В. Финансовый менеджмент.Финансовый анализ.Финансы предприятия: учебное пособие / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2008.–652 с.
- 22.Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» /Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. — М. : ЮНИТИ-ДАНА,2018 — 159 с.
- 23.Губина О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. – 335 с.
- 24.Губина О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: практикум / О. В. Губина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 192 с.

- 25.Дорман В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие для вузов/ В.Н.Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2022; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 108 с.— Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/492186>
- 26.Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учеб.пособие / Ю.К. Баженов, ГГ. Иванов. –М.:ИД «ФОРУМ»:ИНФРА-М, 2018. – 95 с.
- 27.Дружиловская Т. Ю. Проблемы трактовки и отражения расходов организаций в бухгалтерском финансовом учете / Т. Ю. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2021.
- 28.Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2021- 370 с.
- 29.Камысовская С. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей: учеб. пособие/ С.В. Камысовская, Т.В. Захарова. — Москва: ИНФРА-М, 2019.— 432 с.
- 30.Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечая И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 288 с.
- 31.Кобелева И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учеб. пособие/ И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 292 с.
- 32.Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов/ В.И.Бариленко [и др.]; под редакцией В.И.Бариленко.— Москва: Издательство Юрайт, 2020.— 455с.— (Высшее образование).[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/449988>
- 33.Кулагина Н.А.Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования/ Н.А.Кулагина.— 2-е изд., перераб. и доп.— Москва: Издательство Юрайт, 2020.— 135 с. —

(Профессиональное образование). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/453840>

- 34.Лупкиова Е.В.Бухгалтерский учет. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие для вузов/ Е.В.Лупкиова.— 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.— 245с.— (Высшее образование). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/452325>
- 35.Мельник М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. — 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 208 с.
- 36.Бородин А. И. Методы оптимизации в экономике и финансах: учебное пособие для вузов /А. И. Бородин,И. Ю. Выгодчикова, М. А. Горский. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 157 с.
- 37.Олькова А. Е. Основы анализа финансовой отчетности предприятия : учебно-методическое пособие / А. Е. Олькова. — Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС,2018. - 64 с.
- 38.Парфенов К. Учёт доходов, расходов и финансовых результатов [Электронный ресурс]: справочная информация // «КонсультантПлюс» : справ.- правовая система
- 39.Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник / Н.С. Пласкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 276 с.
- 40.Погодина Т. В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для вузов / Т. В. Погодина. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 351 с.
- 41.Полюшко Ю.Н., Шевко Н.Р., Бочарова М.Е. Риски снижения доходности компании и инструменты управления ими // Индустриальная экономика. 2022. №1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/riski-snizheniya-dohodnosti-kompanii-i-instrumenty-upravleniya-imi>
- 42.Рудик В. А. Оценка и учет доходов и расходов по международным стандартам отчетности/В.А.Рудик //Современные тенденции управления и экономики в России и мире: цивилизационный аспект: Материалы

первой всероссийской научно-практической конференции с международным участием – Москва: Институт мировых цивилизаций, 2020. – С. 215-220.

43. Слободняк И.А. К вопросу о признании отдельных видов расходов в налоговом учёте // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учёт. – 2018. – № 8. – С. 23-31.
44. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: учебное пособие / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин, О.В. Губина, С.В. Деминова, Н.А. Сучкова, Т.А. Тимофеева; под ред. д.э.н. Н.В. Парушиной. — М: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. — 432 с.
45. Финансы: учебник для академического бакалавриата/ А.М.Ковалева [и др.]; под редакцией А.М.Ковалевой.— 6-е изд., перераб. и доп.— Москва: Издательство Юрайт, 2019.— 443с.
46. Фридман А. М. Экономика организации: учебник / А.М. Фридман. — Москва : РИОР: ИНФРА-М, 2018. – 239 с.
47. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 374 с.
48. Экономика организации: учебник и практикум для среднего профессионального образования/ А.В.Колышкин [и др.]; под редакцией А.В.Колышкина, С.А.Смирнова.— Москва: Издательство Юрайт, 2022.— 498с.
49. Экономика организации: учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. — Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. – 335с.
50. International Accounting Standard 18 Revenue. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https : // www . readyratios. com/ reference/ ifrs/ ias_18_revenue.html](https://www.readyratios.com/reference/ifrs/ias_18_revenue.html)

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Характеристика понятия «доходы» различными авторами

Авторы	Определение
Азрилиян А.Н.	Доходы представляют собой увеличение активов или уменьшение обязательств компании, которые вызваны обычной хозяйственной деятельностью предприятия и приводят к увеличению собственного капитала. В доход включается выручка от реализации товаров работ, услуг, дивиденды, роялти, рента
Райзберг Б. А.	Доходы – любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью
Лупей Н.А.	Доходы являются важнейшими факторами, определяющими конечные результаты деятельности организации
Пястолов С.И.	Средства, полученные от всех видов деятельности предприятия за определенный период; показатель, используемый в расчетах прибыли и убытка
Ерохина О. Н., Башмачникова А.В.	Доходы – это экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитывается в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить
Горфинкель В.Я.	Доходы – экономический показатель, характеризующий вновь созданную трудом стоимость, выражает суммарный доход предприятия, организации в результате производства и продажи продукции, товаров, оказания услуг; Денежные поступления предприятия от производственной и иных видов деятельности
Брагина Н.П.	Доходы – это поступления за оказанные услуги и выполнение работы, прочие доходы от не основного вида деятельности
Любушин Н.П.	Доходы – это поток денег или общая сумма денег, поступающая экономическим агентам в виде заработной платы, жалования, ренты, дивидендов, процентов, предпринимательской прибыли в течение определенного периода (за год)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Определение понятия «расходы» различных авторов

Авторы	Определение
Ю.А. Лукаш	расходами признается уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода или возникновение обязательств, которые приводят к уменьшению капитала (кроме изменений, обусловленных изъятиями собственников) — т. е. 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). Иначе — любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. Расходы включают материальные затраты, затраты на производство продукции (работ, услуг), оплату труда работников и управленческого персонала, амортизационные отчисления, иные затраты, а также потери (убытки от стихийных бедствий, продажи основных средств, изменений валютных курсов и др.).
Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева	затраты в процессе хозяйственной деятельности; приводящие к уменьшению средств организации или увеличению его долговых обязательств. Обычно это затраты, связанные с ресурсным обеспечением производства, приобретением материалов, оборудования, оплатой труда работников, ремонтом оборудования, выплатой процентов по кредитам, арендной платой, уплатой налогов
Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков	затраты, возникающие в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению средств организации или увеличению его долговых обязательств. Обычно это затраты, связанные с ресурсным обеспечением производства, приобретением материалов, оборудования, оплатой труда работников, ремонтом оборудования, выплатой процентов по кредитам, арендной платой, уплатой налогов
Л. И. Лопатников	Расходы (Expences) — затраты или издержки организации (организации), приводящие к уменьшению его (ее) средств (капитала) или к увеличению обязательств в процессе хозяйственной деятельности. Основное разделение расходов – на текущие (производственные и непроизводственные) и капитальные (инвестиции в нефинансовые активы и инвестиции в финансовые активы). Р. учитываются в процессе текущей деятельности организации в рамках учетного периода (напр., амортизационные отчисления, накладные расходы). Р. не обязательно создают активы. Актив создается лишь тогда, когда выгоды от таких расходов — в форме возросшей эффективности — превышают затраты
ст. 252 НК	Обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Классификация расходов А.Д. Шеремета

Критерии классификации затрат		
→	Создание потребительной стоимости	→ Основные расходы Накладные расходы
→	Направление деятельности	→ Обычная (основная) Операционная Внереализационная
→	Основные элементы затрат	→ Обычная (основная) Операционная Внереализационная
→	Способ включения в себестоимость продукции (статьи затрат)	→ Прямые Косвенные
→	Зависимость от объема продукции	→ Переменные Постоянные
→	Период списания по отношению к продаже	→ Себестоимость (производственная, ограниченная) продукции Расходы периода
→	Виды хозяйственной деятельности	→ Текущая Инвестиционная Финансовая

Основные показатели деятельности ООО «Бровар» в 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя за год			Отклонение (+,-)			Темп изменения, %		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
1.Выручка, тыс. руб.	4342	6939	3224	2597	-3715	-1118	159,81	46,46	74,25
2.Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	4158	6701	3179	2543	-3522	-979	161,16	47,44	76,46
3.Прибыль от продаж, тыс. руб.	184	238	45	54	-193	-139	129,35	18,91	24,46
4.Чистая прибыль, тыс. руб.	61	6	41	-55	35	-20	9,84	683,33	67,21
5.Среднесписочная численность персонала, чел.	7	7	6	-	-1	-1	100	85,7	85,7
6.Производительность труда, тыс. руб./чел. (1/5)	620,29	991,29	537,33	371	-453,96	-83,66	159,81	54,21	86,63
7.Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	44868,5	46349,5	45687	1481	-662,5	818,5	103,30	98,57	101,82
8.Оборачиваемость имущества, раз (1/7)	0,10	0,15	0,07	0,05	-0,08	-0,03	154,70	47,14	72,92
9.Экономическая рентабельность, % (4/7)	0,14	0,01	0,09	-0,12	0,08	-0,05	9,52	693,24	66,01
10.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	20192	17886	14506,5	-2306	-3379,5	-5685,5	88,58	81,11	71,84
11.Фондоотдача, руб. (1/10)	0,22	0,39	0,22	0,17	-0,17	0,01	180,42	57,29	103,35
12.Фондорентабельность, % (4/10)	0,30	0,03	0,28	-0,27	0,25	-0,02	11,10	842,53	93,56
13.Фондовооруженность, тыс. руб./чел. (10/5)	2884,57	2555,14	2417,75	-329,43	-137,39	-466,82	88,58	94,62	83,82
14.Среднегодовая стоимость собствен. капитала, тыс. руб.	18549,5	31843	37599,5	13293,5	5756,5	19050	171,67	118,08	202,70
15.Финансовая рентабельность, % (4/14)	0,33	0,02	0,11	-0,31	0,09	-0,22	5,73	578,71	33,16
16.Денежные средства и их эквиваленты, и финансовые вложения, тыс. руб.	82	1219	337	1137	-882	255	1486,59	27,65	410,98
17.Текущие активы (оборотные), тыс. руб.	27448	29479	32882	2031	3403	5434	107,40	111,54	119,80
18.Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	20388	8625	7550	-11763	-1075	-12838	42,30	87,54	37,03
19.Коэффициент абсолютной ликвидности, коэф. (16/18)	0,00	0,14	0,04	0,14	-0,10	0,04	3514,03	31,58	1109,80
20.Коэффициент текущей ликвидности, коэф. (17/18)	1,35	3,42	4,36	2,07	0,94	3,01	253,87	127,43	323,50
21.Собственный капитал, тыс. руб.	26115	37571	37628	11456	57	11513	143,87	100,15	144,09
22.Собственные оборотные средства, тыс. руб. (17-18)	7060	20854	25332	13794	4478	18272	295,38	121,47	358,81
23.Валюта баланса, тыс. руб.	46503	46196	45178	-307	-1018	-1325	99,34	97,80	97,15
24.Коэффициент автономии, коэф. (21/23)	0,56	0,81	0,83	0,25	0,02	0,27	144,82	102,41	148,31
25.Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэф. (22/17)	0,26	0,71	0,77	0,45	0,06	0,51	275,03	108,90	299,51

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Аналитическая форма Бухгалтерского баланса ООО «Бровар» за 2019/2021 г.

Показатель	Значение показателя за год, тыс.руб.			Доля в валюте баланса, %			Отклонение (+,-), тыс.руб.			Темп изменения, %		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
АКТИВ												
Материальные внеоборотные активы	19055	16717	12296	40,97	36,18	27,22	-2338	-4421	-6759	87,73	73,55	64,53
Нематериальные, финансовые и др. внеоборотные активы	-	-	20	-	-	0,04	-	20	20			
Запасы	24631	27319	31582	52,97	59,14	69,9	2688	4263	6951	111	115,6	128,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	82	1219	337	0,18	2,64	0,75	1137	-882	255	1486,5	27,65	411
Финансовые и другие оборотные активы	2735	941	943	5,88	2,04	2,09	-1794	2	-1792	34,4	100,2	34,48
Баланс	46503	46196	45178	100	100	100	-307	-1018	-1325	99,34	97,8	97,15
ПАССИВ												
Капитал и резервы	26115	37571	37628	56,16	81,33	83,29	11456	57	11513	143,87	100,2	144
Краткосрочные заемные средства	19550	7820	6782	42,03	16,93	15,01	-11730	-1038	-12768	40	86,73	34,69
Кредиторская задолженность	838	805	768	1,81	1,74	1,7	-33	-37	-70	96,06	95,4	91,65
Баланс	46503	46196	45178	100	100	100	-307	-1018	-1325	99,34	97,8	97,15

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Аналитическая форма Отчета о финансовых результатах ООО «Бровар» за
2019/2021 г.

Показатель	Значение показателя за год, тыс.руб.			Отклонение (+,-), тыс.руб.			Темп изменения, %		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
Выручка	4342	6939	3224	2597	-3715	-1118	159,8	46,46	74,25
Расходы по обычной деятельности	4158	6701	3179	2543	-3522	-979	161,2	47,44	76,46
Прочие доходы	2	-	20	-2	20	18			1000
Прочие расходы	32	44	15	12	-29	-17	137,5	34,1	46,88
Налоги на прибыль (доходы)	93	188	9	95	-179	-84	202,2	4,8	9,7
Чистая прибыль (убыток)	61	6	41	-55	35	-20	9,8	683	67,2