

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ И СТРОИТЕЛЬСТВА»
Институт экономики и менеджмента
Кафедра «Менеджмент»

Допустить к защите:
Зав. кафедрой «Менеджмент»
д.э.н., проф. Резник С.Д.

09.06.2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

Тема «Развитие методов управления доходами организации» (на примере
Общества с ограниченной ответственностью «Транслес 2», г. Спасск
Пензенской области) »

Автор работы Попкова Татьяна Игоревна

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Обозначение ДП-02069059-38.03.02-120333-2016 Группа МЕН-42

Руководитель работы 9.06.2016 к.э.н., доцент Юдина Т.А.

Консультанты по разделам:

Теория и методология 9.06.2016 Юдина Т.А.

Анализ состояния менеджмента
по проблеме исследования 9.06.2016 Юдина Т.А.

Управленческие решения и их
обоснование в рамках изучаемой проблемы 9.06.2016 Юдина Т.А.

Нормоконтролер 9.06.2016 Юдина Т.А.

ПЕНЗА 2016

АННОТАЦИЯ

на бакалаврскую работу Попковой Татьяны Игоревны
на тему: «Развитие методов управления доходами организации (на примере Общества с ограниченной ответственностью «Транслес 2», г. Спасск Пензенской области)».

В рамках первой главы рассмотрены теоретические и методические основы изучения процесса управления доходами организации: изучено понятие доходов организации; рассмотрено формирование и использование выручки от реализации; отражено влияние доходов на финансовые результаты работы организации; разработана методика анализа процесса управления доходами организации.

Во второй главе работы представлены результаты анализа процесса управления доходами организации на примере ООО «Транслес 2» (г. Спасск Пензенской области): представлена социально-экономическая характеристика деятельности организации; проведена оценка состава, структуры и динамики доходов организации; проанализированы прибыль и рентабельность организации.

В третьей главе работы представлены пути повышения эффективности управления доходами ООО «Транслес 2»: отражены методы управления доходами организации; обоснованы методы управления прибылью организации; предложена методика оценки остаточной стоимости организации.

Выпускная квалификационная работа включает в себя введение, три основные главы, выводы и рекомендации, глоссарий, 2 приложения и библиографический список, состоящий из 73 источников.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	9
1.1. Понятие доходов организации и их классификация. Содержание и виды прибыли.....	9
1.2. Формирование и использование выручки от реализации.....	18
1.3. Влияние доходов на финансовые результаты работы организации.....	23
1.4. Методика анализа процесса управления доходами организации.....	26
2. АНАЛИЗ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТРАНСЛЕС 2».....	37
2.1. Характеристика деятельности организации.....	37
2.2. Оценка состава, структуры и динамики доходов организации.....	43
2.3. Анализ прибыли и рентабельности организации.....	48
3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ООО «ТРАНСЛЕС 2».....	53
3.1. Меры стратегического и тактического характера по предупреждению кризисной ситуации в организации.....	53
3.2. Развитие методов управления доходами организации.....	60
3.3. Методы управления прибылью организации.....	69
3.4. Методика оценки остаточной стоимости организации.....	75
ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	83
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	87
ГЛОССАРИЙ.....	93
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение 1: Бухгалтерский баланс ООО «Транслес 2» за 2013-2014 гг.	95
Приложение 2: Отчет о прибылях и убытках ООО «Транслес 2» за 2013-2014 гг.	97

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что развитие рыночных отношений требует от предприятий эффективных форм хозяйствования и управления производством, конкурентоспособности продукции и услуг, активизации предпринимательства, инициативы и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится учету и анализу основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью обосновываются управленческие решения, оцениваются результаты деятельности предприятия. Знание и умение применять анализ финансово-хозяйственной деятельности – залог плодотворной работы и повышения эффективности финансово-экономической и хозяйственной деятельности предприятия.

Основным результатом работы компании является максимизация прибыли и рентабельности. Именно прибыль характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия и определяет стоимость бизнеса компании. Управление прибылью предприятия предполагает управление факторами прибыли, основным из которых являются доходы компании.

Доход известная с давних времён категория, получившая новое содержание в условиях современного экономического развития. Формирование доходной базы в процессе деятельности организации требует постоянного совершенствования руководителями и финансовыми менеджерами методов эффективного управления этими процессами.

Несмотря на заметную стабилизацию макроэкономических процессов, на микро-уровне, в том числе на уровне организаций малого и среднего бизнеса, руководители и менеджеры пока в должной мере не владеют инструментарием, позволяющим совершенствовать систему управления доходами.

Проблема формирования финансовых результатов деятельности предприятий и организаций требует разработки рационального механизма

управления доходами, что определило приоритетность вопросов управления доходами в деятельности организации.

Главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Доходы и рентабельность составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела. Показатели рентабельности и доходов характеризуют эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Доходы и расходы предприятия влияют на финансовый результат предприятия, целью же любого предприятия является получение прибыли. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала.

Степень разработанности проблемы – теоретической и методической основой выпускной квалификационной работы служат труды отечественных экономистов в области бухгалтерского учета и экономического анализа. Подходы к анализу различных аспектов оценки финансового состояния и доходов предприятия отражены в трудах российских ученых: Бариленко В.И.¹, Вахрушиной М.А.², Гиляровской Л.Т.³, Ефимовой О.В.⁴, Кондракова Н.П.⁵, Мельник М.И.⁶, Савицкой Г.В.⁷, Шеремета А.Д. и других ученых.

Цель выпускной квалификационной работы – изучение теоретических основ и разработка рекомендаций, направленных на развитие методов управления доходами организации.

¹ Бариленко В.И. Анализ себестоимости продукции в объединениях строительного комплекса. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 189 с.

² Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега-Л, 2014. – 576 с.

³ Гиляровская Л.Т. Комплексный подход к анализу и оценке финансового положения организации. – М.: Аудитор, 2011. – 156 с.

⁴ Ефимова О.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2011г, - 207 с.

⁵ Кондраков Н.П. Экономический анализ финансового положения предприятия // Экономист. – 2015. – №12. – С. 45.

⁶ Мельник М.И. Финансовый менеджмент: проблемы и решения. – М.: Дело, 2015. – 336 с.

⁷ Савицкая Г.В. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 800 с.

На основании поставленной цели сформулированы и решены следующие задачи:

- изучено понятие доходов организации;
- рассмотрено формирование и использование выручки от реализации;
- отражено влияние доходов на финансовые результаты работы организации;
- разработана методика анализа процесса управления доходами организации.
- представлена социально-экономическая характеристика деятельности организации;
- проведена оценка состава, структуры и динамики доходов организации;
- проанализированы прибыль и рентабельность организации.
- отражены методы управления доходами организации;
- обоснованы методы управления прибылью организации;
- предложена методика оценки остаточной стоимости организации.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Транслес 2». Организация была создана в 2011 году. Сфера деятельности – лесозаготовка и лесопереработка. Почтовый адрес организации: 442600, Пензенская область, г. Спасск, ул. Ленина, д.108.

Предметом исследования является процесс управления доходами организации, а также методы, позволяющие повысить его эффективность.

При выполнении работы используются следующие методы: методы экономического анализа, в том числе: метод сравнительного анализа, балансовый метод, горизонтальный и вертикальный анализ, факторный анализ, метод цепной подстановки, метод финансовых коэффициентов.

Информационной базой для решения поставленных в работе задач послужила бухгалтерская отчетность ООО «Транслес 2» за 2013-2015 гг., а именно:

1. Бухгалтерский баланс (форма № 1);
2. Отчет о прибылях и убытках (форма № 2).

Структура работы. В первом разделе рассмотрены теоретические и методические аспекты управления доходами организации. Второй раздел посвящен анализу доходов ООО «Транслес 2». В третьем разделе представлены практические мероприятия по управлению доходами организации.

Практическая значимость результатов выпускной квалификационной работы заключается в том, что представленные методы управления прибылью и доходами организации в целом будут полезны руководству ООО «Транслес 2» в процессе финансового менеджмента с целью повышения эффективности деятельности организации.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Понятие доходов организации и их классификация. Содержание и виды прибыли

Доход – это денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени. Это итог работы предприятия, физического лица, либо всего общества в денежном выражении.

По словам А.Смита доход, – это денежная оценка результатов деятельности организации в форме денежной суммы, поступающей в ее непосредственное распоряжение. Она отражает экономическую результативность хозяйственной деятельности организации.⁸

Дж.Хикс сказал что, что доход – это та сумма, которую домашнее хозяйство могло бы потребить в течение определенного периода времени, не уменьшая тем самым реальную стоимость своего имущества.⁹

Так же Ф. Найт писал, что доход это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат. Он представляет собой денежную форму чистой продукции предприятия, т.е. включает в себя оплату труда и прибыль.¹⁰

В рыночной экономике основными источниками доходов являются: трудовая деятельность персонала, работающего по найму, и лиц свободных профессий; предпринимательская деятельность; собственность; средства государства и предприятий, распределенные в соответствии с принадлежностью к определенной социальной группе и категории персонала; личные подсобные хозяйства (ЛПХ); доходы от нелегальной деятельности.

Доходами организации в соответствии с ПБУ 10/99 «Доходы организации» признается увеличение экономических выгод в результате

⁸ Блохина Т.К., Быкова О.Н., Ермолаева Т.К. Экономика и управление инновационной организацией. – М.: Финансы и статистика. 2013. – 320 с.

⁹ Ковалев В.В. Финансы. – М.: Дело, 2012. – 102 с.

¹⁰ Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 204 с.

поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).¹¹

Доходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются на:¹²

- доходы по обычным видам деятельности;
- прочие доходы (операционные, внереализационные, чрезвычайные).

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, а также от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды; предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, участие в уставных капиталах других организаций (в том случае, если это относится к предмету деятельности организации).

К операционным доходам относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

¹¹ Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 10/99) (Приказ МФ РФ от 06.05.99г. №32н).

¹² Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и сервис, 2012. – 190 с.

– проценты, полученные за предоставление пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внереализационными доходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение, причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);
- прочие внереализационные доходы.

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

В международной практике под выручкой понимают «поступление или иное увеличение активов предприятия или выполнение его обязательств, которое происходит в результате основной или главной деятельности предприятия».

В п. 5 ПБУ 9/99 «Доходы организации» указывается, что выручка от реализации определяется исходя из поступлений, связанных с продажей продукции и товаров (выполнением работ, оказанием услуг). При этом отмечается, что выручкой считаются поступления, получение которых связано с основной (главной) деятельностью организации, что в принципе соответствует сущности выручки, определяемой в международной практике.

Момент реализации (продажи) продукции (работ и услуг) подтверждается правом перехода собственности от одних владельцев к другим. Передача этого

права осуществляется в соответствии с условиями договора купли-продажи обмена, передачи и т. д.

Поэтому необходимо помнить, что выручка от реализации продукции (работ и услуг) в целях налогообложения определяется либо:

- по методу начисления и предъявления заказчику (покупателю) расчетных документов;

- по методу оплаты – по поступлению денежных средств на счета в коммерческих банках, а при расчетах наличными деньгами – по поступлению денежных средств в кассу предприятия.

Метод определения выручки от реализации продукции (работ и услуг) устанавливается предприятиями самостоятельно и отражается в приказе по учетной политике предприятия.

Выручка, поступившая на счета предприятия в кассу, как правило, используется на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива и энергии. Из нее производятся отчисления налогов в бюджеты и отчисления во внебюджетные фонды, выплата заработной платы, возмещается амортизация и производятся другие расходы.

В соответствии с главой 25 НК РФ выручку от реализации продукции (работ, услуг) в целях налогообложения рассчитывают одним из следующих методов:¹³

- начисления – по мере отгрузки и предъявления заказчику (покупателю) расчетных документов;

- оплаты – по поступлению денежных средств на счета в банки или в кассу предприятия.

Метод определения выручки от реализации продукции (работ и услуг) устанавливается предприятиями самостоятельно и отражается в приказе по учетной политике предприятия.

¹³ Налоговый кодекс РФ (НК РФ) (часть 1 от 31.07.98 г. № 146-ФЗ и часть 2 от 05.08.2000г. № 117-ФЗ).

Выручка от продаж не является, однако, доходом в полном смысле слова, так как из нее прежде всего необходимо возместить произведенные затраты, выплатить заработную плату. Оставшаяся часть выручки принимает форму чистого дохода организации – прибыли.

На размер выручки от реализации влияют следующие факторы:

а) производственные – связаны с объемом производства, качеством продукции, и ее ассортиментом, ритмичностью выпуска, уровнем отпускных цен и т.п.;

б) факторы в сфере обращения (коммерческие факторы) – связаны с ритмичностью отгрузки, соблюдением условий договора, с выбором оптимальных форм расчетов, со сроками прохождения расчетных документов, с развитием дилерской сети, оптимальным использованием посреднических фирм и т.п.;

в) факторы, не зависящие от деятельности организации.

Прибыль как экономическая категория отражает доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

В реальной экономической жизни прибыль может принимать форму денежных средств, материальных ценностей, фондов, ресурсов и экономических выгод. Конкретные формы проявления прибыли тесно связаны с национальным регулированием экономики. При изучении вопроса стоит обратить внимание на то, что в настоящее время используется несколько понятий прибыли:¹⁴

Бухгалтерская, валовая, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Бухгалтерская прибыль (убыток) есть конечный финансовый результат, выявленный в отчетном периоде на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций, организации и оценки статей бухгалтерского баланса.

Валовая прибыль – это разница между нетто-выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью этих продаж без условно-

¹⁴ Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М.: ДИС, 2013. – 450 с.

постоянных управленческих расходов и затрат по сбыту (коммерческих расходов).

Прибыль от продаж определяется как финансовый результат от реализации продукции, работ и услуг и представляет собой разность между нетто-выручкой и полной себестоимостью продукции. Чистая прибыль формируется в соответствии с ПБУ 4/99 в отчете о прибылях и убытках, по своему содержанию соответствует нераспределенной прибыли (рис 1.1).¹⁵

Прибыль (убыток) до налогообложения по существу представляет собой балансовую прибыль.

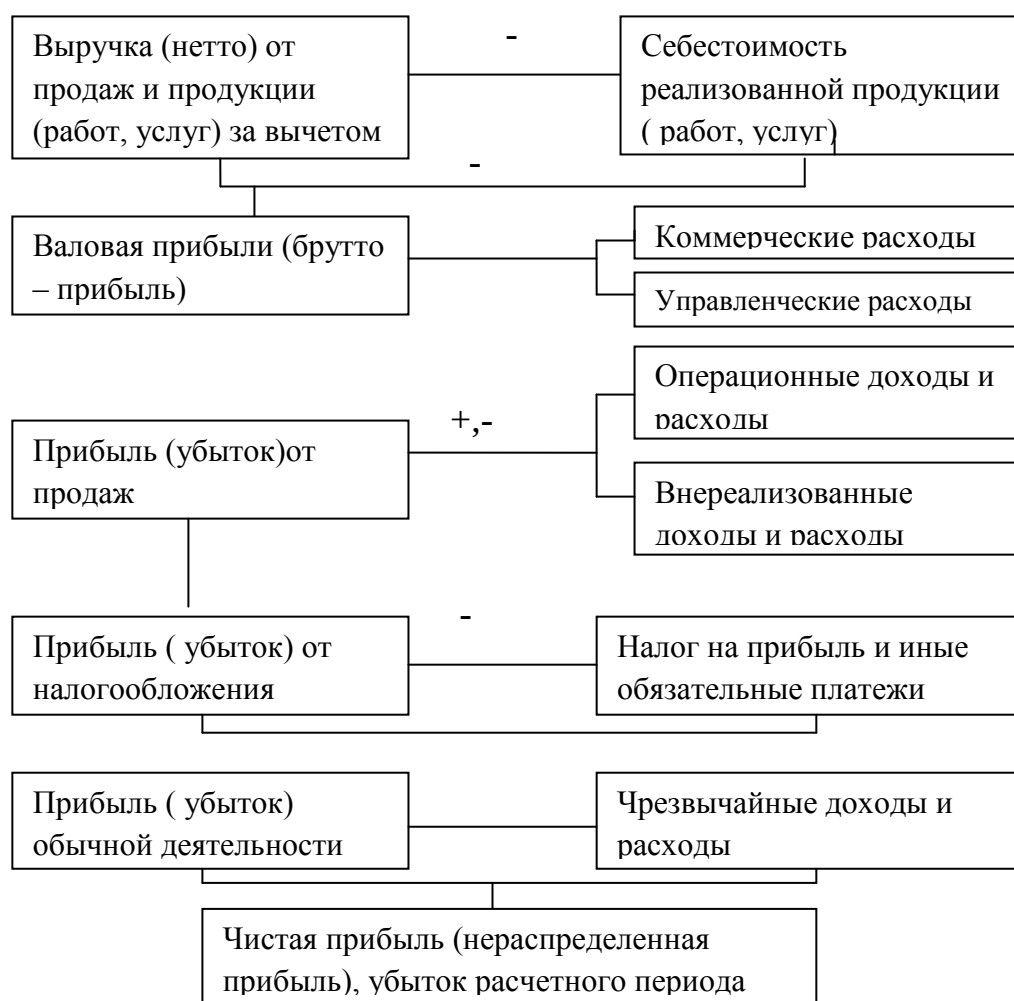


Рис. 1.1. Формирование чистой прибыли (убытка) предприятия

¹⁵ Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 340 с.

Рассматриваемая прибыль как экономическую категорию, необходимо выделить выполняемые ею функции.

В современной экономической науке не сложилось единого мнения, что относить к функциям прибыли. Как правило, выделяют две основные функции прибыли – измеритель (мера) эффективности общественного производства и стимулирующая функция.

Функция прибыли как мера эффективности производства заключается в том, что именно прибыль и рентабельность являются основными показателями успешной деятельности предприятия и предопределяют принятие таких решений, как выход фирмы на новые рынки сбыта, перемещение капитала из одних отраслей в другие и т.п.

Стимулирующая функция прибыли предопределена тем что прибыль позволяет получать не только личный доход акционерам компании, связанный с выплатой дивидендов, но и создает возможности для наращивания капитала, а соответственно и увеличения объема производства, роста сегмента рынка, на котором действует фирма, возможность выхода на новые рынки сбыта, что, в свою очередь, приводит к увеличению рабочих мест, увеличение налоговых поступлений в бюджет. Она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью.

Доля чистой прибыли, в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Формирование, распределение и использование прибыли

Объектом распределения является первую очередь прибыль до налогообложения предприятий. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая

поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

Принципы распределения прибыли формулируются экономистами следующим образом:¹⁶

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- прибыль для государства поступает в соответствующие статьи бюджета в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливается законодательно;

- величина прибыли предприятия, оставшейся его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляются на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, только в остальной части – на потребление.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, т.е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Распределение чистой прибыли отражает существующую дивидендную политику организации, процесс формирования фондов и резервов для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы. Распределение чистой прибыли – одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает.

¹⁶ Володин А.А., Баранникова Н.П., Бурмистрова Л.А. Справочник финансиста предприятия. – М.: Инфра - М, 2011. – 540 с.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т.п.

К расходам на материальное поощрение относятся расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания столовых, буфетах предприятия в связи с повышением цен и др.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления. Вторая характеризует долю прибыли, используемой на потребление.

Нераспределенная прибыль в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

1.2. Формирование выручки от реализации

Выручкой от реализации продукции (работ, услуг) называются денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия за реализованную покупателю продукцию.¹⁷ Выручка является основным регулярным источником для предприятия по удельному весу среди всех возможных поступлений средств. Именно реализацией продукции и поступлением выручки заканчивается процесс кругооборота средств предприятия, что означает восстановление затраченных на производство финансовых ресурсов и создание условий для возобновления кругооборота средств

Выручка поступающая на расчетный счет организации, сразу же используется (рис. 1.2) на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, запчастей, топлива, энергии. Из выручки происходит отчисление во внебюджетные фонды, налогов в бюджет, выплата заработной платы, возмещается износ основных фондов, финансируются расходы, предусмотренные финансовым планом и не включаемые в себестоимость. Вместе с тем, выручка в строгом смысле не является доходом, так как из нее необходимо возместить затраты.

Предприятия, экспортирующие продукцию, получают валютную выручку, для зачисления которой ему в уполномоченном банке открываются два счета: транзитный – для зачисления в полном объеме поступлений и, текущий валютный счет – для учета средств, остающихся в распоряжении предприятия после обязательной продажи государству валютной выручки. С

¹⁷ Балабанов И.Т. "Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?". – М.: Финансы и статистика, 2014. – 280 с.

текущего счета средства могут использоваться на любые цели: закупку сырья и оборудования у нерезидентов, оплату командировок за рубеж, направляться в качестве вклада в уставный капитал других предприятий, на оплату обучения и стажировок за рубежом.

Существуют два метода отражения выручки от реализации:¹⁸

1. по отгрузке товаров (выполнению работ, оказанию услуг) и предъявлению контрагенту расчетных документов – метод начислений. Здесь образованием выручки считается дата отгрузки, т.е. в этом случае поступление средств не является фактом определения выручки. В основе данного метода лежит юридический принцип перехода права собственности на товар. Однако, в случае несвоевременной оплаты продукции, несостоятельности покупателя или банка предприятие может иметь проблемы: неплатежи по налогам, срыв контрактов, возникновение цепочки неплатежей. Для сглаживания возможных негативных последствий предприятию представлено право образования резерва по сомнительным долгам, который является дополнительным источником финансирования текущих обязательств. Этот метод широко применяется в развитых странах, где наличие развитых финансовых рынков минимизирует риск. Рекомендации использовать этот метод в России связаны с переходом на международные стандарты учета и статистики, хотя практика зачастую не позволяет этого сделать. Если в розничной торговле операции по продаже товара завершаются поступлением денег в кассу предприятия или на банковский счет по чеку, в мелкооптовой торговле – через авансовые (плановые) платежи, а при случайных поставках может производиться предварительная оплата товара, то наибольшая часть операций завершается в момент отгрузки. Инкассация выручки обеспечивается выдачей векселя, аккредитива, платежного поручения банку плательщика или через факторинговые операции.

¹⁸ Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ./ Научн. ред. перевода чл. - корр. РАН И.И. Елисеев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 624 с.

2. В российской практике распространение подучил метод отражения выручки по мере оплаты – кассовый метод. Моментом образования выручки считается дата поступления средств на счета. Подобный метод лишен недостатков предыдущего. Вместе с тем, в случае авансовых платежей общий размер средств не совпадает с фактической реализацией, так как деньги поступили, а продукция может быть не отгружена или даже еще не произведена.

Направления использования выручки:¹⁹

- средства, поступающие за реализованную продукцию;
- выручка от реализации, косвенные налоги, материальные затраты;
- износ основных фондов;
- валовый доход;
- НДС;
- акцизы и другие налоги;
- заработная плата и отчисления;
- прибыль;
- налоги, относимые на финансовые результаты (на имущество, рекламу, за право использования местной символики);
- чистая прибыль;
- налог на прибыль;
- налоги, уплачиваемые за счет чистой прибыли (на прибыль, местные, за загрязнение окружающей среды);
- дивиденды;
- остаток чистой прибыли распределяемой предприятием.

В настоящее время предприятие может для целей налогообложения самостоятельно выбирать метод учета, однако бухгалтерский учет обязано вести методом начислений.

На размер выручки оказывают влияние факторы:

¹⁹ Волчков С.А. Оценка финансового состояния предприятия // Методы менеджмента качества. – 2013. - №3. – С. 30.

1) в сфере производства и в сфере обращения:

- ритмичность отгрузки;
- своевременное оформление транспортных и расчетных документов;
- сроки документооборота;
- оптимальные формы расчетов;
- уровень цен;

2) не зависящие от предприятия:

- нарушение договоров;
- недостатки в работе транспорта;
- отсутствие средств у покупателя.

Разделяют выручку, которая формируется в бухгалтерском учете, и выручку, формируемую в целях налогообложения. Эти два понятия, как правило, не совпадают по величине и по своему экономическому содержанию.

В бухгалтерском учете выручка всегда устанавливается по отгрузке продукции и по предъявлению покупателю расчетных документов.

В соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ выручку от реализации продукции (работ, услуг) в целях налогообложения рассчитывают одним из следующих методов:²⁰

– методом начисления – по мере отгрузки и предъявления покупателю расчетных документов; т.е. в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств.

– кассовым методом – по поступлению денежных средств на счета в банках, а при расчетах наличными деньгами – по поступлению денежных средств в кассу предприятия.

Организация имеет право использовать кассовый метод, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС не превысила 1 млн. руб. за каждый квартал.

Метод определения выручки от реализации продукции устанавливается предприятием самостоятельно и отражается в учетной политике.

²⁰ Налоговый кодекс РФ (НК РФ) (часть 1 от 31.07.98 г. № 146-ФЗ и часть 2 от 05.08.2000г. № 117-ФЗ).

Направления распределения выручки представлены на рисунке 1.2.²¹

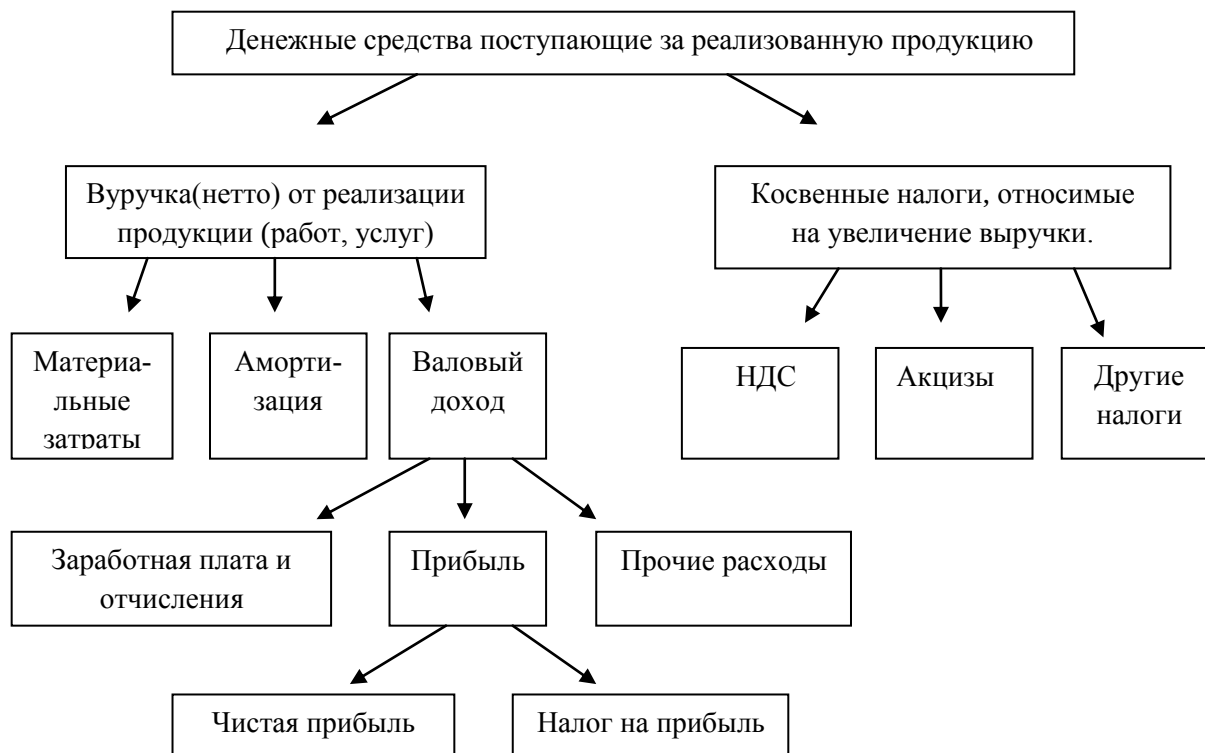


Рис. 1.2. Направления распределения выручки

Если поступление выручки на счет предприятия означает завершение кругооборота средств, то ее использование представляет собой начало нового кругооборота, а также стадию распределительного процесса. На этой стадии формируется доходная база бюджета государства различных уровней, тем самым обеспечивая общегосударственные интересы, а также образуются собственные финансовые ресурсы предприятия.

Выручка используется в первую очередь для оплаты счетов поставщиков сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих и т.п. Остаток выручки после возмещения стоимости израсходованных материальных ресурсов и возмещения амортизации внеоборотных активов формирует валовой доход, из которого в первую очередь возмещаются средства, израсходованные на оплату труда. Оставшиеся после этого средства составляют чистых доход предприятия, направляемый на уплату налогов, относимых на финансовый результат деятельности и формирование прибыли.

²¹ Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 800 с.

1.3. Влияние доходов на финансовые результаты работы организации

Рассмотрим механизм влияния доходов на финансовые результаты компании.

Известно, что предпринимательская деятельность связана со многими факторами, влияющими на ее результат. Все их можно разделить на две группы.²²

Первая группа факторов связана с максимизацией прибыли за счет спроса и предложения, ценовой политики, рентабельности продукции, ее конкурентоспособности.

Другая группа факторов связана с выявлением критических показателей по объему реализуемой продукции, наилучшим сочетанием предельной выручки и предельных затрат, с делением затрат на переменные и постоянные.²³

К переменным затратам, которые изменяются от изменения объема выпуска продукции, относятся сырье и материалы, топливо и энергия для технологических целей, покупные изделия и полуфабрикаты, основная заработная плата основных производственных рабочих, освоение новых видов продукции и др.

К постоянным (общефирменным) затратам – амортизационные отчисления, арендная плата, заработная плата административно-управленческого аппарата, проценты за кредит, командировочные расходы, расходы на рекламу и др.

Анализ производственных затрат позволяет определить их влияние на объем прибыли от реализации, но если к этим проблемам подойти глубже, то выясняется следующее:²⁴

– такое деление помогает решить задачу увеличения массы прибыли за счет относительного сокращения тех или иных затрат;

²² Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – М.: «Питер», 2014. – 590 с.

²³ Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Дело и сервис, 2010. – 346с.

²⁴ Волков О.И., Позднякова В.Я. Экономика предприятия (фирмы). – М.: НФРА-М, 2011. – 67 с.

- позволяет искать наиболее оптимальное сочетание переменных и постоянных затрат, обеспечивающих прибавку прибыли;
- позволяет судить об окупаемости затрат и финансовой устойчивости на случай ухудшения хозяйственной ситуации.

Критерием выбора наиболее рентабельной продукции могут служить следующие показатели:²⁵

- валовая маржа на единицу продукции;
- доля валовой маржи в цене единицы продукции;
- валовая маржа на единицу ограниченного фактора.

Рассматривая поведение переменных и постоянных затрат, следует анализировать состав и структуру затрат на единицу продукции в определенном периоде времени и при определенном количестве продаж. Вот как характеризуется поведение переменных и постоянных затрат при изменении объема производства (сбыта) (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Поведение переменных и постоянных затрат при изменении объема
доходов

Объем производства (сбыта)	Переменные издержки		Постоянные издержки	
	Суммарные	на единицу продукции	Суммарные	на единицу продукции
Растет	увеличиваются	Неизменные	Неизменные	Уменьшаются
Падает	уменьшаются	Неизменные	Неизменные	Увеличиваются

Структура издержек не столько количественное отношение, сколько качественное. Тем не менее влияние динамики переменных и постоянных затрат на формирование финансовых результатов при изменении объема производства весьма существенно. Именно со структурой затрат тесно связан операционный рычаг.

Эффект операционного рычага заключается в том, что любое изменение доходов от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

²⁵ Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 376 с.

Для расчета эффекта или силы воздействия рычага используется целый ряд показателей.

При этом требуется разделение издержек на переменные и постоянные с помощью промежуточного результата. Эту величину принято называть валовой маржой, суммой покрытия, вкладом.

В эти показатели входят:²⁶

$$\text{Валовая маржа} = \text{прибыль от реализации} + \text{постоянные затраты.} \quad (1.1)$$

$$\text{Вклад (сумма покрытия)} = \text{выручка от реализации} - \text{переменные} \\ \text{затраты;} \quad (1.2.)$$

$$\text{Эффект рычага} = (\text{выручка от реализации} - \text{переменные затраты}) \\ \text{прибыль от реализации.} \quad (1.3.)$$

Если трактовать эффект воздействия операционного рычага как изменение валовой маржи, то ее расчет позволит ответить на вопрос насколько изменяется прибыль от увеличения объема (производства, сбыта) продукции.

Однако при каждом росте выручки от реализации сила рычага меняется, а прибыль растет.

Перейдем к следующему показателю, который вытекает из операционного анализа, - порогу рентабельности (или точки безубыточности).

Порог рентабельности рассчитывается как отношение постоянных затрат к коэффициенту валовой маржи:²⁷

$$K \text{ валовой маржи} = \text{валовая маржа} / \text{выручка от реализации} \quad (1.4)$$

Отсюда:

$$\text{Порог рентабельности} = \text{постоянные расходы} / K \text{ валовой маржи} \quad (1.5.)$$

Следующий показатель - запас финансовой прочности:

$$\text{Запас финансовой прочности} = \text{выручка от реализации} - \text{порог} \\ \text{рентабельности.} \quad (1.6)$$

Размер финансовой прочности показывает, что у предприятия есть запас финансовой устойчивости, а значит, и прибыль. Но чем ниже разница между

²⁶ Беркстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 268 с.

²⁷ Зайцев Л.Н. Экономика, организация и управление предприятием. – М.: ИНФРА - М, 2011. – 148 с.

выручкой и порогом рентабельности, тем больше риск получить убытки. Итак:²⁸

- сила воздействия операционного рычага зависит от относительной величины постоянных затрат;
- сила воздействия операционного рычага прямо связана с ростом объема реализации;
- сила воздействия операционного рычага тем выше, чем предприятие ближе к порогу рентабельности;
- сила воздействия операционного рычага зависит от уровня фондоемкости;
- сила воздействия операционного рычага тем сильнее, чем меньше прибыль и больше постоянные расходы.

Таким образом, объем доходов является в целом важнейшим фактором прибыли организации, но чувствительность прибыли к изменению доходов определяется структурой издержек фирмы.

1.4. Методика анализа процесса управления доходами организации

Эффективность функционирования любой организации зависит от его способности приносить необходимую прибыль. Оценить эту способность позволяет анализ доходов предприятия, в ходе которого следует получить ответы на следующие вопросы:

- насколько стабильны полученные доходы;
- какие элементы отчета о прибылях и убытках могут быть использованы для прогнозирования прибыли;
- насколько производительны осуществляемые затраты;
- какова эффективность вложения капитала в данное предприятие;
- насколько эффективно управление предприятием.

²⁸ Бачурин А.В. Повышение роли экономических методов управления // Экономист. – 2012. - №4. – С. 112.

Анализ доходов организации позволяет выявить возможности улучшения финансового положения организации и по результатам расчетов принять экономически обоснованные решения.

Целью анализа, проведенного в рамках выпускной квалификационной работы, является проведение оценки процессов формирования и управления доходами на примере реально действующей организации.

В процессе анализа решаются следующие задачи:

- представить социально-экономическую характеристику деятельности организации;
- провести оценку состава, структуры и динамики доходов организации;
- проанализировать прибыль и рентабельность организации.

Объектом исследования данной работы является Общество с ограниченной ответственностью «Транслес 2». Организация была создана в 2011 году. Сфера деятельности лесозаготовка и лесопереработка. Почтовый адрес организации: 442600 Пензенская область, г.Спасск, ул. Ленина, д.108.

Предметом исследования является процесс управления доходами организации, а также методы, позволяющие повысить его эффективность.

При выполнении работы используются следующие методы: методы экономического анализа, в том числе: метод сравнительного анализа, балансовый метод, горизонтальный и вертикальный анализ, факторный анализ, метод цепной подстановки, метод финансовых коэффициентов.

Характеристику этим методам можно дать следующую:²⁹

Метод сравнительного анализа – это метод анализа объектов, при котором производится сравнение нового состояния объекта со старым состоянием или сравнение состояния одного объекта с другим, с которым сравнение может быть уместным. Сравнительный анализ является одним из основных методов, применяемых в научных исследованиях.

²⁹ Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. – М.: Проспект, 2011. – 336 с.

Горизонтальный анализ баланса – это оценка темпов роста(снижения) показателей бухгалтерского баланса за отчетный период. Он помогает оценить темпы роста (или снижения) по каждой группе средств организации и их источников за рассматриваемый период.

Вертикальный анализ баланса – определение структуры итоговых финансовых показателей, с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. Технология вертикального анализа состоит в том, что общую сумму активов предприятия (при анализе баланса) и выручку (при анализе отчета о прибыли) принимают за сто процентов, и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения.

Факторный анализ баланса – это многомерный метод, применяемый для изучения взаимосвязей между значениями переменных. Предполагается, что известные переменные зависят от меньшего количества неизвестных переменных и случайной ошибки.

Метод цепных подстановок – это метод экономического анализа, который заключается в последовательной замене плановой величины одного из алгебраических слагаемых, одного из сомножителей фактической его величиной при сохранении неизменными остальных показателей.

Метод финансовых коэффициентов – это анализ финансового состояния предприятия и представляют собой относительные показатели, определяемые по данным финансовых отчетов, главным образом по данным отчетного баланса и отчета о прибылях и убытках.

Применение финансовых коэффициентов основано на теории, предполагающей существование определенных соотношений между отдельными статьями отчетности.

Балансовый метод – это специальный прием сопоставления взаимосвязанных показателей хозяйственной деятельности с целью выяснения и измерения их взаимного влияния, а также подсчета резервов повышения эффективности производства.

При применении балансового метода анализа связь между отдельными показателями выражается в форме равенства итогов, полученных в результате различных их сопоставлений.

Форма №1 «Бухгалтерский баланс» (одна из трех основных форм бухгалтерской отчетности). В соответствии с международными правилами финансовой отчетности, баланс содержит данные об активах, обязательствах и собственном капитале. В советской, российской, украинской бухгалтерской практике способ группировки активов и пассивов организации в денежном выражении. Бухгалтерский баланс характеризует имущественное и финансовое состояние организации в денежной оценке на отчетную дату.³⁰

Баланс состоит из трех частей: активов, обязательств и капитала. В основном, статьи баланса по традиции следуют друг за другом в порядке ликвидности, хотя есть исключения. Основное свойство отчета состоит в том, что суммарные активы всегда равны сумме обязательств и собственного капитала. Балансовая отчетность просто два разных взгляда на один и тот же бизнес. Активы показывают, какие средства использует бизнес, а обязательства и собственный капитал показывают, кто представил эти средства и в каком размере. Все ресурсы, которыми обладает предприятие, могут быть представлены либо собственниками(капитал), либо кредиторами (обязательства). Поэтому сумма требований кредиторов вместе с требованиями владельцев должна быть равна сумме активов. Это также обусловлено тем, что при отражении операций на счетах в балансе соблюдается принцип двойной записи.

Представление текущей информации об имуществе хозяйствующего субъекта в виде бухгалтерского баланса является одним из основополагающих методов бухгалтерского учета. Бухгалтерский баланс не отражает движения средств и фактов осуществления конкретных хозяйственных операций, но показывает финансовое состояние хозяйствующего субъекта в определенный

³⁰ Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

момент времени. Сущность баланса (как метода) состоит в том, что данные о стоимости имущества хозяйствующего субъекта на интересующую дату группируются определенным образом, позволяющим провести финансовый анализ и получить прогнозы на будущее.

Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», составляется за год и по внутригодовым периодам. Он является главным источником информации о формировании и использовании доходов и расходов, а также прибыли и финансовых результатах деятельности. В нем показаны статьи, формирующие финансовый результат от всех видов деятельности. Приводятся: выручка (нетто) от продажи товаров без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей, исключаемых из выручки, покупная стоимость (себестоимость) товаров, издержки обращения «Коммерческие расходы»). В разделе II данного отчета отражают прочие доходы и расходы, а также сумму налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей.

В данном отчете также приводится валовой доход, отражаемый по строке 029 «Валовая прибыль»; прибыль (убыток) от продаж; прибыль до налогообложения; прибыль от обычной деятельности и чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчетного периода).³¹

Анализ доходов осуществляется в первую очередь на основе информации отчета о прибылях и убытках и, следовательно, в своих выводах базируется на показателях так называемых доходов и расходов от различных видов деятельности, т. е. доходов, выявляемых по данным бухгалтерского учета. В этой связи возникает ряд проблем, которые должны быть учтены при анализе.

Прежде всего, следует иметь в виду, что признание доходов организации зависит от учетной политики предприятия и действующей методологии учета.

Изменить структуру составляющих отчета и отказ от ранее действовавшего порядка формирования себестоимости, предусматривающего

³¹ Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

включение в себестоимость реализованной продукции лишь тех расходов, которые признавались для целей налогообложения.

Необходимо также принимать во внимание базовые подходы к оценке доходов, используемые в зарубежной практике бухгалтерского учета. Так, в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности № 18 доход признается в том случае, когда вероятно будущая экономическая выгода и эта выгода может быть измерена с высокой степенью достоверности.

Отмеченные основные проблемы связанные с использованием данных отчета о прибылях и убытках, делают необходимым проведение анализа в два этапа: на первом этапе у аналитика должны быть сформированы четкие представления о принципах формирования доходов на предприятии (основной информацией для этого должна стать пояснительная записка, раскрывающая учетную политику предприятия, все факты ее изменения и влияние данных изменений на отчетность); на втором этапе проводится собственно анализ отчета о прибылях и убытках.

На основе анализа отчета о прибылях и убытках возможно произвести:³²

- оценку и анализ доходов от обычной и прочей организации;
- анализ динамики и состава доходов от обычной, и прочей деятельности предприятия;
- изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным годом;
- анализ формирования в организации;
- оценка влияния доходов организации на показатели прибыли и результативности деятельности организации.

Стабильный и ритмичный рост доходов свидетельствует о нормальной работе организации и о квалифицированном управлении.

После проведения анализа структуры доходов по укрупненным статьям следует более детально изучить структуру доходов, формирующих

³² Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 107 с.

укрупненную статью, занимающую наибольший удельный вес в общем объеме доходов.

Выделяют следующие виды прибыли, возникающие в процессе деятельности предприятия.³³

Прибыль от продаж или валовая прибыль (Преал) – представляет собой ту прибыль, которая получена как результат хозяйственной деятельности и реализации продукции, она определяется как разница между суммой дохода от реализации продукции (РП) предприятия и затратами, осуществленными для обеспечения хозяйственной деятельности и реализации продукции, т.е. себестоимостью (S):

$$Преал = РП - S = \sum (Ц - C) * Q \quad (1.7)$$

где Ц – цена единицы продукции (услуги, работы);

С – себестоимость единицы продукции;

Q – количество продукции (услуг, работ);

S – себестоимость

Балансовая прибыль представляет собой ту сумму дохода, которая получена как от основных (текущих) видов деятельности, так и от операционной деятельности за вычетом осуществленных управленческих и коммерческих расходов. Балансовая прибыль служит источником осуществления обязательных выплат в виде налоговых платежей и отчислений в бюджет и внебюджетные фонды:

$$Пб = Преал + Ппр + Пв \quad (1.8)$$

где Ппр – Прибыль от прочей реализации;

Пв – Прибыль от внереализационных операций.

Прибыль в распоряжении предприятия определяется как чистая прибыль – это разница между балансовой прибылью и суммой уплаченных в соответствии с законодательством Российской Федерации налогов и сборов (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на имущество,

³³ Балабанов Н.П., Степанов В.Н. Анализ расчетов рентабельности предприятий // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 3. – С. 30.

транспортный налог, земельный налог, налог на игорный бизнес, налог на пользователей автодорог и т.д.).

$$Пч = Пб - Н \quad (1.9)$$

где Пб – балансовая прибыль;

Н- налог на прибыль.

Прибыль от прочей реализации ($П_{пр}$) - это прибыль, полученная от реализации основных средств и другого имущества, отходов, нематериальных активов.

$$П_{пр} = В_{пр} - З_p \quad (1.10)$$

где $В_{пр}$ – выручка от реализации;

$З_p$ – затраты на реализацию.

Так же в рамках анализа будет проанализирована рентабельность:³⁴

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственных средств. Показатель рентабельности собственного капитала указывает, сколько чистой прибыли приходится на один рубль собственных средств.

$$P_{ск} = ЧП / СК \quad (1.11)$$

где ЧП – величина чистой прибыли предприятия, руб.;

СК – величина собственного капитала предприятия, руб.

Рентабельность производственных ресурсов предприятия является важным показателем эффективности его деятельности. Факторный анализ рентабельности собственного капитала производится на основе формулы Dupont. Это формула устанавливает взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и тремя основными финансовыми показателями предприятия: прибылью продаж, оборачиваемостью всех активов и финансовым рычагом в одной из его модификаций.

$$P_{ск} = ЧП / ОЗ * ОР / А * А / СК \quad (1.12)$$

где ЧП – чистая прибыль, руб.;

ОР – объем реализации, руб.;

³⁴ Кожевников Н.Н. Основы экономики и управления. – М.: «Академии», 2013. – 468 с.

А – всего активов предприятия, руб.;

СК – собственный капитал предприятия, руб.

Таким образом, факторная модель рентабельности собственного капитала будет иметь следующий вид :

$$P_{ск} = П * О * K_k \quad (1.13)$$

где П – прибыльность продаж;

О – оборачиваемость всех активов;

K_k – коэффициент капитализации.

Рентабельность средств, авансированных в производственные ресурсы, рассчитывается по формуле:

$$P_{np} = П_б / (ОФ + МР + ОТ) \quad (1.14)$$

где P_{np} – рентабельность средств, авансируемых в производственные ресурсы;

$П_б$ – балансовая прибыль предприятия, руб.;

ОФ – среднегодовая стоимость производственных основных фондов, руб.;

МП – среднегодовая стоимость материальных оборотных средств, руб.;

ОТ – расходы на оплату труда, включаемые в затраты на производство продукции, руб.

Рентабельность продаж – это показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль.

$$P_n = П_{np} / В \quad (1.15)$$

где P_n – рентабельность продаж;

$П_{np}$ – прибыль от продаж;

В – выручка.

Рентабельность производства – важнейший показатель, определяющий и показывающий эффективность деятельности предприятия.

$$P_{np} = ВП / С \quad (1.16)$$

Где: P_{np} – рентабельность производства;

ВП – валовая прибыль;

С – себестоимость.

Эффективность функционирования любого предприятия зависит от его способности приносить необходимую прибыль. Анализ доходов позволит сделать выводы о деятельности организации, оценить влияние на прибыль. Основной целью анализа доходов организации является определение их величины от обычной и прочей деятельности как способ определения результативности деятельности предприятия.

Таким образом, в результате изучения теоретических и методических основ изучения управления доходами организации можно сформулировать следующие выводы:

1. Рассмотрено понятие доходов организации, которые представляют собой денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени. Это итог работы предприятия, физического лица, либо всего общества в денежном выражении.

2. Представлено определение понятия прибыли, которое представляет собой экономическую категорию, которая отражает доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

3. Описаны виды прибыли. К ним относятся: бухгалтерская, валовая, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

4. Рассмотрено понятие «выручка от реализации». Это денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия за реализованную покупателю продукцию. Выручка является основным регулярным источником для предприятия по удельному весу среди всех возможных поступлений средств. Именно реализацией продукции и поступлением выручки заканчивается процесс кругооборота средств, предприятия, что означает восстановление затраченных на производство финансовых ресурсов и создание условий для возобновления кругооборота средств.

5. Изучены механизмы влияния доходов на финансовые результаты организации. К ним относятся методы управления переменными и постоянными затратами.

6. Разработана методика анализа процесса управления доходами организации. Анализ проведен методами сравнительного анализа, горизонтального и вертикального анализа, факторного анализа, балансовым методом, методом цепной подстановки, методом финансовых коэффициентов. В ходе анализа была проведена оценка показателей доходов и расходов организации, ее прибыли и рентабельности.

В рамках второй главы будут представлены результаты анализа процесса управления доходами организации на примере ООО «Транслес 2».

2. АНАЛИЗ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТРАНСЛЕС 2»

2.1. Характеристика деятельности организации

Общество с ограниченной ответственностью "Транслес 2" 5807626099 зарегистрирована по адресу 442600, Пензенская область, город Спасск, улица Ленина, д.108. Управление над организацией ведет директор Мелешкина Ольга Владимировна. В соответствии с регистрационными документами основным видом деятельности является организация перевозок грузов. Фирма была поставлена на учет 25.06.2007. Фирме присвоен Общероссийский Государственный Регистрационный Номер - 1075827000490.

Общество с ограниченной ответственностью «Транслес 2» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и другие счета в учреждениях банка, круглую печать, штамп и бланки со своим наименованием, собственный товарный знак, знак обслуживания. Оно может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и выполнять обязанности, выступать в качестве истца или ответчика в суде.

Основные виды экономической деятельности ООО «Транслес2»:

- Организация перевозок грузов;
- Лесозаготовка;
- Производство лесоматериалов, пиломатериалов, строительных материалов;
- Оптовая торговля лесоматериалами, пиломатериалами, строительными материалами.

Дополнительные виды экономической деятельности:

- Строительство зданий и сооружений;
- Подготовка строительного участка;
- Производство земляных работ;
- Монтаж зданий и сооружений из сборной конструкции;

- Устройство покрытий зданий и сооружений;
- Производство бетонных и железобетонных работ;
- Устройство покрытий полов и облицовки стен;
- Производство отделочных работ.

Для ведения хозяйственной деятельности организация обладает необходимыми зданиями, сооружениями, механизмами, и земельными участками.

ООО «Транслес 2» специализируется на производстве и выпуске продукции для внутренних нужд. На протяжении нескольких лет качество производимой продукции завоевало доверие многих потребителей.

Доходы направляются:

- в фонд потребления;
- на приобретение нового оборудования;
- выполнение мероприятий по внедрению новой технологии;
- на строительство и регенерацию зданий и сооружений производственного и бытового назначения;
- текущего ремонта и благоустройство, на поддержку социальной сферы предприятия.

Производственная структура предприятия представляет собой форму организации производственного процесса и находит свое выражение в размерах предприятия, в количестве и составе цехов и служб, их планировке .

Структура органов управления общества с ограниченной ответственностью:

- Единственный учредитель – руководитель общества;
- Назначение директора общества;
- Решение о ликвидации или реструктуризации, общества;
- Решение о объединении с другим обществом;
- Вопрос смены названия организации.

Директор – единоличный исполнительный орган.

Данное должностное лицо назначается единственным учредителем, и руководит текущей деятельностью организации.

Зам. Директора – должностное лицо являющиеся главным помощником и советником директора, и в особых случаях берущее на себя его полномочия.

Изменение структуры органов управления Общества осуществляется путем внесения изменений в Уставе.

На основе данных, представленных в бухгалтерском балансе ООО«Транслес 2», составлена таблица 2.1, в которой отражена динамика активов и пассивов предприятия за 2012-2014 гг.

Таблица 2.1

Динамика активов и пассивов ООО «Транслес 2» в 2012-2014 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2012 г.	2014 г.	Отклонение 2014 г. от 2013 г.
АКТИВ					
1. Внеоборотные активы					
Основные средства	-	425	+425	0	-425
Итого к разделу 1	0	425	+425	0	-425
2.оборотные активы					
Запасы	106	2571	+ 2465	0	-2571
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	248	248	0	248	0
Дебиторская задолженность	18932	18419	-513	10274	-8145
Денежные средства и денежные эквиваленты	263	0	-263	0	0
Итого к разделу 2	19549	21238	+ 1689	10522	-10716
БАЛАНС	19549	21663	+ 2114	10522	-11141
ПАССИВ					
3. Капитал и резервы					
Уставной капитал	15	15	0	15	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	16531	18591	+2060	1030	-17561
Итого к разделу 3	16546	18606	+ 2060	1045	-17561
3. Целевое финансирование					
4. Долгосрочные обязательства	0	0	—	0	—
5. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	374	374	0	374	0
Кредитная задолженность	2629	2683	+ 54	9103	+ 6420
Итого по разделу 5	3003	3057	+ 54	9477	+ 6420
БАЛАНС	19549	21663	+ 2114	10522	-11141

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении организации. Основным признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности. По этому признаку все активы подразделяются на долгосрочные (внеоборотные активы) и текущие (оборотные) активы. Размещение средств предприятия имеет большое значение. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и сфере обращения, в денежной и материальной форме, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние предприятия. Поэтому в процессе анализа активов предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценку.

Наглядно динамика активов ООО «Транслес 2» в анализируемом периоде представлена на рисунке 2.1.

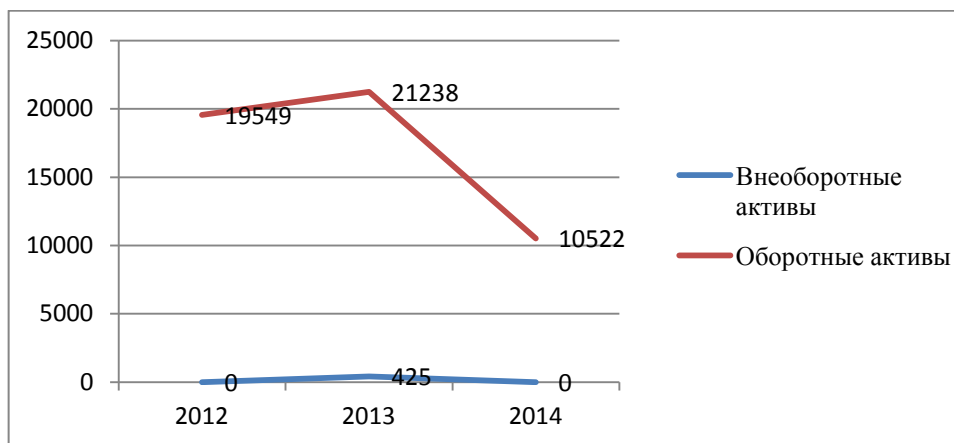


Рис. 2.1. Динамика активов ООО «Транслес 2» в 2012-2014 гг., тыс. руб.

Внеоборотные активы предприятия состоят из единственной статьи — основные средства. Динамика данного показателя резкая, с 2012 года, при полном отсутствии основных средств, показатель увеличился на 100 % и составил 425 тыс. руб., но в 2014 году показатель основных средств равен 0.

Следующий раздел активов, составляют оборотные активы которые состоят из запасов, они на 2012 год составили 106 тыс.руб., на 2013 год запасы увеличились и составили 2571 тыс.руб., а в 2014 год предприятие запасов не имеет.

Так же в раздел оборотных активов включен раздел налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, который на 2012 год составил 248 тыс.руб., и оставался неизменным до конца 2014года.

Дебиторская задолженность организации на 2012 год составила 18932 тыс.руб., а на 2013 год дебиторская задолженность уменьшилась на 513 тыс.руб., и составила 18419 тыс.руб., а на 2014 год дебиторская задолженность еще сократилась по сравнению с 2013 годом на 8145 тыс.руб.

Так же в раздел оборотные активы включены денежные средства и денежные эквиваленты, которые на 2012 год составили 263 тыс.руб., а на 2013 и 2014 года отсутствовали.

Наглядно динамика оборотных активов ООО «Транслес 2» представлена на рисунке 2.2.

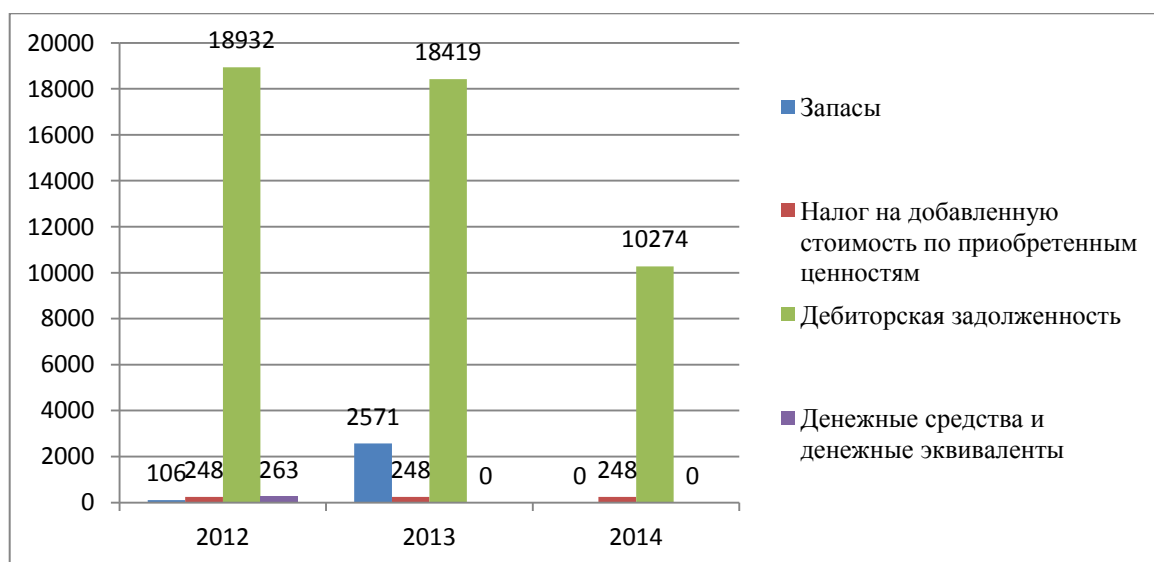


Рис. 2.2. Динамика оборотных активов ООО «Транслес 2» в 2012-2014 гг., тыс. руб.

Собственные пассивы организации подразделяются на несколько разделов первый из них капитал и резервы, к нему относят уставной капитал который составил 15 тыс.руб., и оставался таким же низким до 2014 года.

Нераспределенная прибыль организации на 2012 год составила 16531 тыс.руб., на 2013 год увеличилась на 2060 тыс. руб., а в 2014 год значительно снизилась и на конец 2014 года составила 1030 тыс.руб.

Долгосрочных обязательств у организации не было, а краткосрочные состоят из заемных средств, которые на протяжении трех лет были неизменны и составляли 374 тыс.руб., кредитная задолженность предприятия в 2014 год по сравнению с 2012 годом незначительно возросла.

Динамика пассивов ООО «Транслес 2» в период с 2012-2014 гг. показана на рисунке 2.3.

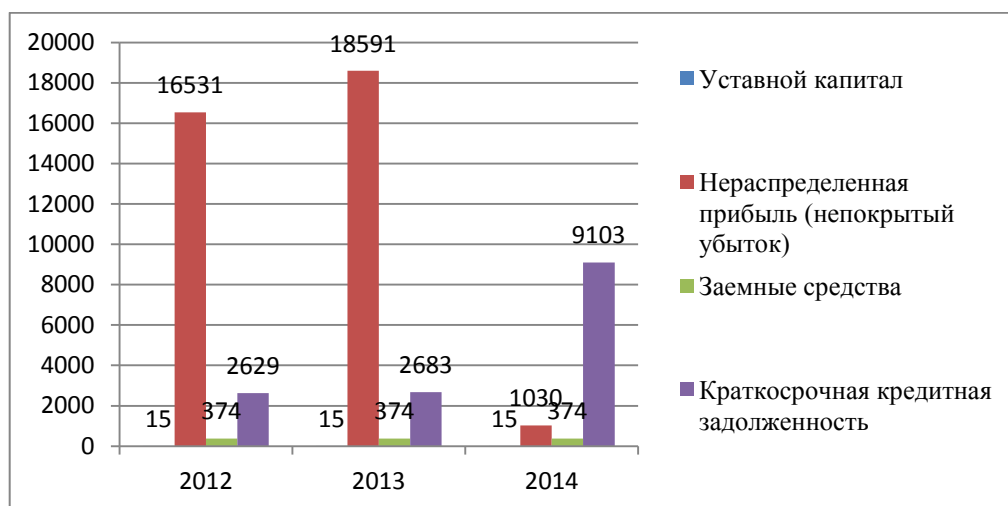


Рис. 2.3. Динамика пассивов ООО «Транслес 2» в 2012-2014 гг., тыс. руб.

Проведенный анализ активов и пассивов ООО «Транслес 2» позволил сформулировать следующие выводы:

При анализе кредиторской задолженности следует учитывать, что она является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности. В организации «Транслес 2» в 2013 году дебиторская задолженность превышает кредиторскую задолженность на 15736 тыс. руб. ($18419 - 2683$), на конец периода – на 1171 тыс. руб. ($10274 - 9103$). Увеличение кредиторской задолженности наряду с уменьшением дебиторской отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия.

Из данных таблицы 2.1 следует, что за анализируемый период актив баланса увеличился с 2012 года до 2013 года и составил 21663 тыс. руб., то есть на 10 %. Это произошло в основном за счет роста запасов оборотных активов, которые возросли на 95,8 %. К 2014 году актив снизился на 51,5 %. В основном

на это повлияло падение запасов до 0, а также снижение дебиторской задолженности на 44 %.

Баланс пассива с 2012 год по 2013 год баланс пассива увеличился на 10%. Это произошло во многом за счет увеличения собственного капитала (нераспределенной прибыли) на 12,5 %. Данный факт положительно характеризует финансовую устойчивость организации в 2013 году. Но в 2014 году баланс пассива понизился на 51, 5 %. Самой существенной причиной этому послужило снижение в 2014 году собственного капитала (за счет нераспределенной прибыли) на 94,5 %.

2.2. Оценка состава, структуры и динамики доходов организации

Анализ доходов и расходов организации проводится по данным отчета о финансовых результатах ООО «Транслес 2» за 2012-2014 гг.

В ней содержится информация обо всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды в поквартальном, полугодовом, девятимесячном и годовом разрезах. Это позволяет каждому экономическому субъекту анализировать в динамике состав и структуру доходов и расходов, их изменение, а также рассчитывать ряд коэффициентов, свидетельствующих об эффективности использования доходов.

Признается доходами 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).

В отчете о прибылях и убытках доходы представлены следующими показателями:

- доходы по обычным видам деятельности;
- проценты к получению;
- доходы от участия в других организациях;
- прочие доходы.

Цель анализа доходов организации – выявление тенденций изменения этого показателя и всех элементов их формирования, выявление резервов их повышения.

Методика анализа доходов представляет собой – анализ состава, структуры и динамики доходов организации.

Анализ структуры доходов – это определение доли отдельных видов доходов в общей величине доходов. Анализ динамики доходов – это расчет темпов роста или прироста всех доходов и отдельных их видов, в частности выручки.

Анализ доходов ООО «Транслес 2» проводится в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Анализ состава, структуры и динамики доходов ООО «Транслес 2»
в 2012-2014 гг., тыс. руб.

Показатель	2012 год	2013 год	Отклонение 2013 г. от 2012 г.	2014 год	Отклонение 2014 г. от 2013 г.
1. Выручка	10323	10946	+ 623	0	- 10946
2. Валовая прибыль	399	2060	+ 1661	0	-2060
3. Прибыль от продаж	338	2060	+ 1722	0	-2060
4. % к получению	-	-	-	-	-
5. Прочие доходы	-	-	-	-	-
6. Прибыль до налогообложения	120	2060	+ 1940	0	- 2060
7. Чистая прибыль	120	2060	+ 1940	0	- 2060

Как свидетельствуют данные, чистая прибыль организации в 2013 г. по сравнению с предыдущим (2012 г.) периодом увеличилась на 1940 тыс. руб., что составляет 17,7 % от выручки, полученной в 2013 году, а в 2014 г. чистая прибыль снизилась и составила 0 тыс.руб., это свидетельствует о том что в 2014 году предприятие доходов не имело.

Также по данным таблицы видно то, что выручка в 2013 г. по сравнению с предыдущим (2012 г.) увеличилась на 633 тыс. руб., на 2014 г. составила 0 тыс.руб. Валовая прибыль увеличилась на 1661 тыс. руб., в свою очередь прибыль от продаж увеличилась на 1722 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения в 2013г. по сравнению с (2012г.) увеличилась на 1940 тыс. руб., что говорит о том что, деятельность организации была эффективной и компания выполнила свою главную цель.

Динамика доходов ООО «Транслес2» за период 2012-2014 гг. представлена на рисунке 2.4.

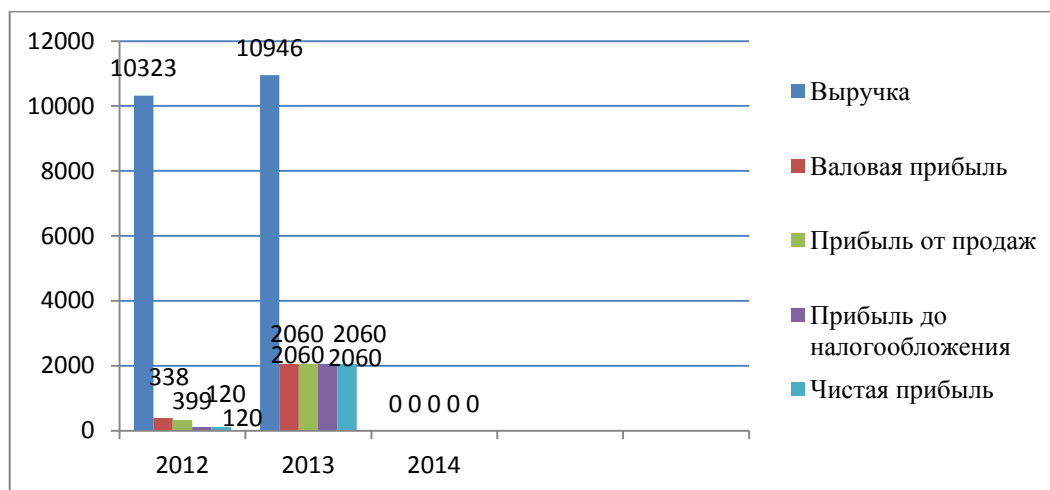


Рис. 2.4. Динамика доходов ООО «Транслес 2» в 2012-2014 гг., тыс. руб.

В ходе анализа важно не только установить структуру доходов предприятия в отчетном периоде и ее изменение по сравнению с предыдущим периодом, но и определить тип структурной динамики доходов и причин, его обусловившие.

Анализируя данные о доходах организации в 2012-2013 гг., можно выделить четыре укрупненных типа структурной динамики доходов предприятия, определяемых сочетаниями изменений абсолютных величин доходов от обычных видов деятельности и их удельного веса в общей величине доходов.

Первому типу характерно следующее: происходит увеличение абсолютной величины доходов от обычных видов деятельности в отчетном периоде или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом. Доля этих доходов в общей стоимости доходов в текущем периоде также увеличивается или не меняется. Этот тип так же обусловлен тем, что темп прироста доходов от обычных видов деятельности в отчетном периоде по сравнению с

предыдущим больше либо равен темпу прироста прочих доходов. Данный тип динамики свидетельствует о росте или стабилизации масштабов деятельности предприятия.

При втором типе абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде уменьшается по сравнению с предыдущим периодом, а их доля в общей стоимости доходов в текущем периоде увеличивается или не меняется. Данный тип так же обусловлен тем, что темп прироста доходов от обычных видов деятельности в отчетном периоде по модулю в сравнении с предыдущим меньше либо равен темпу прироста прочих доходов, так же по модулю, то есть отрицательный темп прироста доходов принять за положительный. Данная ситуация свидетельствует о падении масштабов деятельности при сохранении достаточного уровня доходов.

Если организация принадлежит третьему типу, то это значит что, абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде увеличивается или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом, а доля доходов по обычным видам деятельности в общей стоимости уменьшается. Данный тип так же обусловлен тем, что темп прироста доходов от обычных видов деятельности в отчетном периоде в сравнении с предыдущим меньше темпа прироста прочих доходов, по модулю. В этом случае возможен пересмотр обычных видов деятельности и внесения изменений в Устав.

Четвертый тип рассматривается как критический. При этом происходит уменьшение абсолютной величины доходов по обычным видам деятельности и уменьшение их доли. Данный тип так же обусловлен тем, что темп прироста доходов от обычных видов деятельности больше темпа прироста прочих доходов, по модулю. Такая ситуация на предприятии свидетельствует о падении масштабов деятельности вследствие уменьшения объемов продаж, снижения спроса на продукцию, появлении на рынке конкурентоспособной продукции, значительное снижение уровня цен.

ООО «Транслес 2» относится к четвертому типу структурной динамики доходов по результатам 2013 и 2014 годов. Абсолютная чистая прибыль в

отчетном периоде сократилась на 2060 тыс. руб., так как в 2014 году предприятие не получало доходы.

Данные для анализа расходов организации представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Анализ состава, структуры и динамики расходов ООО «Транслес 2»
в 2012-2014 гг., тыс. руб.

Показатель	2012 год	2013 год	Отклонение 2013 г. от 2012 г.	2014 год	Отклонение 2014г. от 2013г
1. Себестоимость продаж	9924	8886	–1038	0	- 8886
2. Коммерческие расходы	-	-	-	-	-
3. Управленческие расходы	61	0	– 61	0	0
4. % к уплате	-	-	-	-	-
5. Прочие расходы	218	0	– 218	0	0
6. Текущий налог на прибыль	-	-	-	-	-
Всего расходов	10203	8886	–1317	0	- 8886

По данным таблицы видно, что себестоимость продаж в 2013 г. по сравнению с (2012 г.) уменьшились на 1038 тыс.руб., на 2014г себестоимость продаж отсутствует .

Также коммерческие расходы, которые связаны с продажей продукции, товаров, работ, услуг отсутствуют.

Управленческие расходы на 2012 г. составили 61 тыс. руб., а в 2013г и в 2014г управленческие расходы отсутствуют это свидетельствует о том что, затраты на управление организацией которые не связанные непосредственно с производственным процессом отсутствовали.

Прочие расходы на 2012 г составили 218 тыс. руб., а на 2013г. и 2014 г. прочих доходов нет.

По данным таблицы видно, что соответственно расходы на 2012 год составили 10203 тыс.руб., а в 2013 г . 8886 тыс.руб., это свидетельствует о уменьшение всех расходов предприятия на 1317 тыс.руб. В 2014 году все показатели расходов нулевые.

Динамика расходов ООО «Транслес 2» показана на рисунке 2.5.

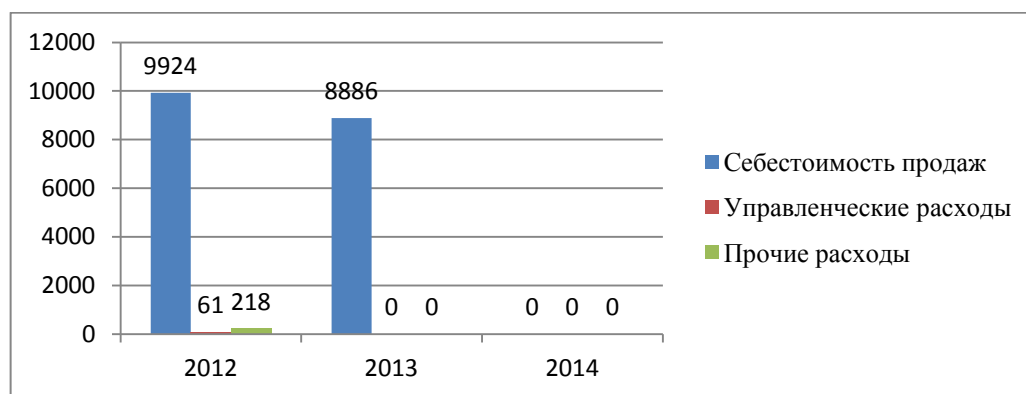


Рис. 2.5. Динамика расходов ООО «Транслес 2» в 2012-2014 гг., тыс. руб.

Нулевая отчетность может быть обоснована реальным отсутствием доходов и расходов организация. Это может быть, например, временное отсутствие деятельности.

2.3. Анализ прибыли и рентабельности организации

Для того, чтобы оценить уровень доходности и эффективности деятельности организации, необходимо проанализировать финансовые результаты ее деятельности.

Результаты анализа динамики прибыли ООО «Транслес 2» в 2012-2014 гг. представлены в п. 2.2 данной бакалаврской работы.

Проведем факторный анализ прибыли организации в анализируемом периоде. Данные представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Факторный анализ валовой прибыли ООО «Транслес 2»

в 2012-2013 гг., тыс. руб.

Показатели	Этапы сравнения			Отклонение
	1	2	3	
Выручка	10323	10946	10946	+623
Себестоимость	9924	9924	8886	-1038
Валовая прибыль	399	1022	2060	+1661
Отклонение от предыдущего этапа	—	+623	+1038	+1661
Влияние факторов	—	↑В	↓С	—
Итоговое отклонение	+1661			

Таким образом, проведя факторный анализ можно сделать вывод, что на величину валовой прибыли организации повлияли следующие факторы:

1. Увеличение выручки в 2013 году привело к увеличению валовой прибыли организации на 623 тыс. руб.
2. Сокращение себестоимости продукции организации увеличило валовую прибыль на 1038 тыс. руб.

Совокупное влияние перечисленных факторов на величину валовой прибыли составило +1661 тыс. руб.

В таблице 2.5 представлены результаты расчета показателей рентабельности собственного капитала, рентабельности продаж и рентабельности основной деятельности ООО «Транслес 2» в 2012-2014 гг.

Таблица 2.5

Расчет показателей рентабельности ООО «Транслес 2»

Показатель	2012 год	2013 год	Отклонение 2013 г. от 2012г.	2014 год
Рентабельность собственного капитала, %	0,73	11,07	+ 10,34	0
Рентабельность продаж, %	3,27	18,82	+ 15,55	0
Рентабельность основной деятельности, %	40,2	23,1	- 17,1	0

Рентабельность собственного капитала – это показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал.

$$P_{\text{ск}} = 120 / 16546 = 0,73 \% \text{ - за 2012 год;}$$

$$P_{\text{ск}} = 2060 / 18606 = 11,07 \% \text{ - за 2013 год ;}$$

$$P_{\text{ск}} = 0 \text{ – за 2014 год.}$$

Анализ рентабельности собственного капитала показал в 2013 году рост по сравнению с 2012 годом на 10,34 % . В 2014 году из – за отсутствия деятельности показатель рентабельности собственного капитала нулевой.

В 2012 году рентабельность имеет критичный, но положительный показатель. Но в 2013 показатель имеет хорошее значение – 11,07% , что соответствует норме.

Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль.

$$P_{п} = 338 / 10323 = 3,27 \% - \text{за 2012 год};$$

$$P_{п} = 2060 / 10946 = 18,82 \% - \text{за 2013 год};$$

$$P_{п} = 0 - \text{за 2014 год}.$$

Анализ рентабельности продаж показал в 2013 рост по сравнению с 2012 годом на 15,55 %. Тем не менее, в 2012 году рентабельность больше 0. В 2014 году из-за отсутствия деятельности показатель рентабельности продаж нулевой.

Рентабельность производства – важнейший показатель, определяющий и показывающий эффективность деятельности предприятия. Рентабельность производства рассчитывается по формуле, отражающей основную концепцию и показывающей соотношения получаемой прибыли и суммы средств, затраченных на ее получение.

$$P_{пр} = 399 / 9924 = 40,2 \% - \text{за 2012 год};$$

$$P_{пр} = 2060 / 8886 = 23,1 \% - \text{за 2013 год};$$

$$P_{пр} = 0 - \text{за 2014 год}.$$

Анализ рентабельности основной деятельности показал, что в 2013 г. рентабельность уменьшилась на 17,1 по сравнению с 2012 годом. В 2014 году из-за отсутствия деятельности показатель рентабельности продаж нулевой.

Таким образом, в 2012 и 2013 году рентабельность основной деятельности показывала положительные результаты, что характеризовало прибыльность предприятия, но в 2014 году из-за нулевой отчетности и прибыльность от производства соответственно была нулевая. Это связано с временным отсутствием деятельности у предприятия.

Таким образом, результаты проведенного анализа процесса управления доходами ООО «Транслес 2» позволили сформулировать следующие выводы:

1. Основную долю активов организации составляют оборотные активы, которые состоят из запасов, они на 2012 год составили 106 тыс.руб., на 2013 год запасы увеличились и составили 2571 тыс.руб., а в 2014 год предприятие запасов не имеет. Это связано с временным отсутствием деятельности организации.

2. Дебиторская задолженность организации в анализируемом периоде сократилась с 18932 тыс. руб. в 2012 году до 10274 тыс. руб. в 2014 году.

3. Нераспределенная прибыль организации сократилась с 16531 тыс.руб. в 2012 году до 1030 тыс.руб. в 2014 году.

4. Долгосрочных обязательств у организации в анализируемом периоде не было.

5. Краткосрочные обязательства ООО «Транслес 2» состоят из заемных средств, которые на протяжении трех лет были неизменны и составляли 374 тыс.руб., кредиторская задолженность организации в 2014 году по сравнению с 2012 годом незначительно возросла.

6. Выручка организации в 2013 г. по сравнению с предыдущим (2012 г.) увеличилась на 633 тыс. руб., на 2014 г. составила 0 тыс.руб.

7. Валовая прибыль организации увеличилась в анализируемом периоде на 1661 тыс. руб. и составила 2060 тыс. руб., в свою очередь прибыль от продаж увеличилась на 1722 тыс. руб.

8. Чистая прибыль организации в 2013 г. по сравнению с предыдущим (2012 г.) периодом увеличилась на 1940 тыс. руб. и составила 2060 тыс. руб. в 2013 году, а в 2014 г. чистая прибыль была нулевой, это свидетельствует о том, что в данном периоде организация доходов не получала.

9. Себестоимость продаж в 2013 г. по сравнению с 2012 г. уменьшились на 1038 тыс.руб., в 2014 г. себестоимость продаж была нулевой, что связано с временным отсутствием деятельности организации.

10. Факторный анализ валовой прибыли организации показал, что на величину валовой прибыли организации повлияли следующие факторы: увеличение выручки и сокращение себестоимости.

11. Показатели рентабельности собственного капитала и продаж в 2012-2013гг. увеличиваются, хотя имеют невысокое значение, что свидетельствует о недостаточном уровне доходов организации.

12. Рентабельность производственной деятельности ООО «Транслес 2» в анализируемом периоде сокращается с 40,2% в 2012 г. до 23,1% в 2013 г., что является негативной тенденцией и говорит о том, что деятельность организации окупается слабо.

13. Деятельность ООО «Транслес 2» в анализируемом периоде следует считать малоэффективной, поскольку многие финансовые показатели сокращаются, а 2014 г. характеризуется временным отсутствием деятельности организации.

В рамках третьей главы ВКР будут представлены пути повышения эффективности управления доходами ООО «Транслес 2».

3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ООО «ТРАНСЛЕС 2»

3.1. Меры стратегического и тактического характера по предупреждению кризисной ситуации в организации

Меры по предотвращению банкротства организации связаны с эффективным управлением его финансами и производством, правильным определением стратегических целей и тактики и реализации. Тактический механизм финансовой стабилизации, используя отдельные защитные мероприятия, в преимущественном виде представляет собой наступательную тактику, направленную на перелом неблагоприятных тенденций финансового развития и выход на рубеж финансового равновесия предприятия.³⁵

Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой исключительно наступательную стратегию финансового развития, обеспечивающую оптимизацию необходимых финансовых параметров, подчиненную целям ускорения всего экономического роста организации.

Структура стратегического механизма финансовой стабилизации организации представлена на рисунке (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Структура стратегического механизма финансовой стабилизации

³⁵ Фащевский В.Н. Финансы предприятий: особенности и возможности укрепления // Экономист. – 2012. – № 1. – С. 43.

Ключевая задача финансового оздоровления организаций в рамках активной стратегии – освоение новых рынков сбыта, в обеспечение которой реализуются меры по проведению маркетинга. Освоение новых рынков сбыта осуществляется как за счет продвижения на новые территориальные рынки традиционной продукции, так и путем освоения новой продукции для выхода на новые продуктовые рынки. Оба направления влекут за собой решение задачи повышения качества выпускаемой продукции и снижения ресурсоемкости на основе технологического перевооружения.

Важным направлением реформирования, обеспечивающим реализацию активной стратегии, является смена поставщиков. С одной стороны, это следствие возросших требований к качеству традиционной продукции, в том числе к качеству комплектующих, материалов и сырья, освоения производства новой продукции и прекращения производства нерентабельной продукции, а с другой – реализуемых мер по снижению энергоемкости и ресурсоемкости производства.

В отличие от активной стратегии, где наблюдается четкая соподчиненность реализуемых направлений реформирования, пассивная стратегия – это не столько стратегия, сколько набор мер, не создающих предпосылки к повышению конкурентоспособности бизнеса. К таким мерам можно отнести ликвидацию (закрытие) убыточных цехов, сокращение персонала, уменьшение расходов на объекты социальной сферы, продажу (сдачи в аренду) основных фондов, реструктуризацию задолженности.

Для того, чтобы организация могла реально оценить возможность реализации своих активов, необходимо иметь достоверные данные об имеющемся имуществе. С этой целью проводится инвентаризация активов и пассивов организации. Также проводится инвентаризация краткосрочных обязательств, для возможности определения точной суммы обязательств, которые необходимо погасить и суммы возможных штрафных санкций за просрочку оплаты указанных обязательств. После проведения инвентаризации предприятию необходимо оценить возможности для реализации активов и

эффективность такой реализации. Нематериальные активы являются тем имуществом организации, которое во многом определяет его деятельность и делает предприятие конкурентоспособным. Поэтому реализация нематериальных активов является нежелательной (даже в целях финансового оздоровления) и возможна только в качестве крайней меры. Для реализации основных средств, необходимо разделить основные средства по назначению: на производственные и непроизводственные. Такое деление производится по принципу реальной их необходимости для осуществления основной деятельности организации.

Непроизводственные основные средства предприятию необходимо реализовать. Вырученные от реализации средства можно направить на погашение кредиторской задолженности, при этом организация избавляется от текущих расходов по содержанию этих средств.

Организации лучше не допускать реализацию производственных основных средств, иначе организация лишается своих производственных мощностей. Такая ликвидация возможна только в качестве крайней меры. Организации необходимо выделить незавершенное строительство из состава материально-вещественных объектов его непроизводственной части. Продажа объектов незавершенного строительства производственного назначения означает остановку ведущихся инвестиционных проектов (деинвестирование).

Доходные вложения в материальные ценности означают вложения предприятий в часть имущества, здания, помещения, оборудование и другие ценности, имеющие материально – вещественную форму, предоставляемые предприятием за плату во временное пользование (временное владение и пользование) с целью получения дохода.³⁶

Запасы организации представляют собой остатки материально-производственных запасов, предназначенные для использования при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также другие материальные ценности. В

³⁶ Ван Хорн Дж.К., Вахович мл. Джон М. Основы финансового менеджмента. – М.: Вильямс, 2014. – 1300 с.

составе запасов отражаются также затраты организации, числящиеся в незавершенном производстве (издержках обращения) и расходы будущих периодов. Реализация остатков сырья и материалов проводится только в части, которая не повлияет на нормальную деятельность производства. Для этого необходимо разделяются остатки на производственные и непроизводственные, и определяется норматив (если такой норматив не установлен) остатков производственных материалов, необходимых для осуществления производственной деятельности предприятия.

Затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) анализируются на предмет превращения указанных затрат в дебиторскую задолженность (сдача выполненных работ заказчику или предъявления издержек обращения покупателям) или готовую продукцию (выпуск из производства готовой продукции). Готовая продукция и товары для перепродажи реализуются даже при наличии неблагоприятной конъюнктуры для их продажи. Даже если организация получит убыток от реализации готовой продукции и товаров, оно, тем не менее, выигрывает, поскольку получает денежные средства и погашает с их помощью определенную часть кредиторской задолженности, тем самым уменьшая риск банкротства.

Организации необходимо выделить дебиторскую задолженность, срок которой наступил и срок которой не наступил, а также изучить вопрос добросовестности покупателей и заказчиков. Задолженность, срок оплаты по которой еще не наступил (и не наступит в ближайшее время) организации необходимо продавать третьим лицам с определенным дисконтом. По задолженности, срок оплаты которой наступил и маловероятно, что дебиторы добровольно ее погасят, у организации есть две возможности: взыскивать по суду или продавать с дисконтом. При этом необходимо взвесить, если время для осуществления судебного взыскания.

Реализацию дебиторской задолженности возможна следующими способами: финансирование под уступку денежного требования, уступка права требования или перевод долга. При финансировании под уступку денежного

требования организация получает денежные средства в обмен на дебиторскую задолженность. Сторонами при заключении такого договора выступают финансовый агент и клиент (организация). Предметом такого финансирования является только дебиторская задолженность, подлежащая погашению денежными средствами. Право требование, принадлежащее организации на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования). Для такого перехода согласия должника не требуется. Право требования организации (первоначальный кредитор) переходит к новому кредитору в том же объеме и на тех же условиях, которые существовали к моменту перехода права.

Организация, уступающее требование другому лицу, обязано передать ему документы, удостоверяющие право требования, и сообщить сведения, имеющие значение для осуществления требования. Это один из наиболее распространенных способов реализации дебиторской задолженности. Перевод своего долга должником на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора. Фактически перевод долга повторяет уступку права требования с одним лишь отличием. Договор заключается между должником организации и третьим лицом, которое обязуется погасить предприятию принятые на себя обязательства должника предприятия. Обычно перевод долга иницируется должником, в связи, с чем организация при принятии решения об одобрении должно проверить платежеспособность нового должника и согласовать сроки погашения задолженности.³⁷

Возможно, погасить задолженность покупателей и заказчиков путем зачета кредиторской задолженности организации или погашения не денежными средствами. Проведение взаимозачетов кредиторской и дебиторской задолженности, принадлежащим разным контрагентам предприятия, возможно только при наличии информации о наличии договорных отношений между дебитором и кредитором организации, и, как следствие, задолженности одного

³⁷ Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. – М.: Проспект, 2011. – 336 с.

перед другим. Дебиторская задолженность, обеспеченная векселем, может быть отражена по статье «векселя к получению». Реализация векселей может производиться с меньшим дисконтом, поскольку вексель – простое и ничем не обусловленное обещание оплатить определенную сумму. Наличие векселя уже гарантирует векселедержателю право на получение оговоренной в векселе суммы. Именно поэтому реализация векселей более эффективна, чем продажа дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Наличие у организации задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал маловероятно, поскольку собственники организации должны быть больше всех заинтересованы в его финансовом оздоровлении. Выданные авансы не представляется возможным превратить в денежные средства, так как наличие подобной задолженности свидетельствует, что ее погашение будет произведено путем получения организацией различных товарно-материальных ценностей, работ или услуг.

Организации необходимо проанализировать возможность возврата в ближайшее время указанных задолженностей, а также возможность проведения зачетов по налогам и сборам. Задолженность, которую не представляется возможным вернуть или зачесть с ее помощью другую кредиторскую задолженность, организация должна попытаться продать заинтересованным лицам с определенным дисконтом. Информация по строке «краткосрочные финансовые вложения» свидетельствует о наличии инвестиций организации в государственные ценные бумаги, акции, облигации и иные ценные бумаги других организаций, уставные (складочные) капиталы других организаций, а также предоставленные другим организациям займы. При этом срок обращения (погашения) данных финансовых вложений не превышает 12 месяцев после отчетной даты.³⁸

Переоформление обязательств, подлежащих немедленной оплате в задолженность с отсрочкой платежа, позволяет организации выиграть время,

³⁸ Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ./ Научн. ред. перевода чл. - корр. РАН И.И. Елисеев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 624 с.

необходимое для восстановления платежеспособности, и устранить угрозу банкротства на настоящий момент.

Способами перевода краткосрочной задолженности в долгосрочную могут быть: заем (или кредит), реструктуризация, новация, вексель. Суть займа (или кредита) заключается в возможности получить денежные средства по договору займа или кредитному договору, возврат по которым производится спустя определенное время, и погашению с помощью этих средств краткосрочных обязательств. В итоге организация погашает свои краткосрочные обязательства, но у него возникает аналогичное по размеру обязательство по возврату займа или кредита. Минусом является то, что вновь возникшее обязательство необходимо погасить в большем размере - с учетом оговоренных в договоре процентов. В то же время, вероятность получения займа или кредита у организации, находящегося в тяжелом финансовом положении, очень мала. В этом случае денежные средства могут быть выданы организации только под залог высоколиквидного имущества, при этом залоговая стоимость этого имущества будет в два раза ниже рыночной. Также договор займа может быть заключен путем выпуска и продажи облигаций. При этом, облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента. Облигация предоставляет ее держателю также право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права.

Организация, в погашение кредиторской задолженности может выдать контрагенту вексель, с определенным сроком погашения и определенным процентом. Вексель, как ценная бумага, удостоверяет ничем не обусловленное обязательство векселедателя (организация) выплатить по наступлении предусмотренного векселем срока денежной суммы контрагенту.

3.2. Развитие методов управления доходами организации

В ходе анализа, результаты которого были представлены во второй главе, мы выявили, что доходы организации в анализируемом периоде невысокие и они имеют отрицательную динамику, поэтому необходимо предложить меры, которые приведут к увеличению прибыли.

В условиях рыночной экономики любой организации необходимо осуществлять свою деятельность с наименьшими убытками. Для этого организация должно быть эффективным, конкурентоспособным, предоставлять потребителям качественные товары или услуги.

Также немаловажную роль играет правильное управление организацией. Осуществление верной внешней и внутренней политики способствует развитию организации, появлению новых рынков сбыта товаров и услуг.

Главным результатом эффективной деятельности коммерческой организации является получение постоянно растущей прибыли. Этому способствует превышение доходов над расходами.

Главная цель любой коммерческой организации является увеличение доходов любым законным способом.

Доходы представляют собой экономические выгоды, полученные благодаря поступлению инвестиций и активов, а также снижению расходов по кредитным и иным обязательствам организации. Доход характеризует совокупную сумму средств, поступающих предприятию за определенный период.

Не все полученные предприятием средства могут считаться доходами. К таковым не относятся авансовые платежи за еще не выполненные услуги, суммы задатка и залога, то есть те средства, которые могут находиться в распоряжении компании, но по факту они компании не принадлежат.

Чтобы полученные средства могли считаться с доходами, необходимо соблюдение следующих условий:³⁹

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

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

Все имеющиеся у организации доходы условно можно разделить на две группы: доход от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доход от обычных видов деятельности представляет собой выручку, полученную от реализации собственного товара или продукции, а также поступившие средства за оказанные услуги и выполненные работы. Прочие доходы организация получает, реализуя не основные виды деятельности. Компания может осуществлять любой вид предпринимательской деятельности, соблюдая нормы законодательства.

Помимо дохода, очень существенным и важным элементом являются расходы. В любом виде деятельности организация в той или иной мере несет расходы. Количество расходов в организации обуславливается множеством факторов: географическое положение, спрос, конкуренция, а также наличие кредитных и иных денежных или имущественных обязательств, затратность на производственный процесс.

³⁹ Иозайтис В.С., Лепин В.В. Бюджет доходов и расходов и способы управления его исполнением // Управленческий учет и финансы. 2015. №3. – С.67.

Снижение экономической выгоды предприятия, которое образовалось в результате выбывания денежных средств, а также иного имущества, является расходами. Также под расходами организации понимается возникновение различного рода обязательств, в результате которых происходит снижение капитала компании.

Средства, которые выбыли из капитала компании, могут быть признаны расходами, в случае, если сумма расходов может быть определена, расход осуществляется в соответствии с конкретным договором, и как следствие, имеются достоверные сведения о том, что капитал будет уменьшен в результате осуществления конкретной операции. Совокупность всех этих условий одновременно позволяет считать уменьшение экономических выгод организации убытками.

Но могут быть такие траты организации, которые не отвечают всем указанным условиям. Их учет также необходим. В таком случае в бухгалтерском учете такие траты не признаются расходами, а учитываются как дебиторская задолженность.

Финансовые расходы организации можно разделить на три группы:⁴⁰

- связанные с извлечением прибыли;
- не связанные с извлечением прибыли;
- принудительные.

Очень важным при учете расходов является отнесение их к конкретному учетному периоду, в противном случае расходы будут не признанными. Расходы могут быть признаны таковыми только в определенный отчетный период, когда были произведены. Время фактической выплаты денежных средств значение в данном случае не имеет.

К обязательным (основным) расходам любой компании отнесены:⁴¹

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;

⁴⁰ Мироседи С.А., Паничкина В.А. Управление доходами и расходами предприятия через идентификацию убытков // Экономика. Управление. Право. 2012. № 4-1. – С. 28.

⁴¹ Самсонова Н.Ф. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 302 с.

- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

При осуществлении конкретной деятельности организация должна учитывать спрос на рынке услуг и труда. Деятельность будет очень затратной, если предоставляемые услуги будут не востребованы, а на уже произведенный товар не будет спроса. Поэтому при производстве той или иной деятельности руководители компании должны учесть многие факторы, чтобы их деятельность приносила больше прибыли, расходы не превышали убытки. В противном случае, организацию ждет банкротство и признание ее несостоятельной.

Соотношение доходов и расходов в организации достаточно правдивый показатель эффективности его деятельности. Цель любой организации получение как можно больше чистой прибыли с наименьшими затратами. Поэтому очень важным в деятельности любой компании является управление доходами и расходами.

Существует механизм управления доходами и расходами организации. Это довольно сложный процесс, который позволяет осуществлять управление доходами и расходами в пределах одной организации.

Такой механизм, в идеале, обеспечивает стабильность и регулярность денежных поступлений от осуществления различных видов деятельности, осуществляемых организацией.

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

Процесс управления доходами и расходами в организации можно разделить на две составляющие: управление расходами и управление доходами.⁴²

⁴² Семенихин А.И. Доходы и расходы производства: инновационный подход // Проблемы прогнозирования. 2014. № 6. – С.54.

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

Такое управление осуществляется при помощи методов управления доходами, к которым относится метод тарифных планов, метод оптимизации цены, квотирование.

Методы управления доходами являются оптимизированной моделью, основанной на прогнозировании спроса на рынке услуг.

Управление доходами – экономическая техника, направленная на определение наиболее выгодной ценовой политики для оптимизации дохода организации на основе определения поведения спроса.

Организации, на которых в первую очередь применяется этот метод, имеют следующие общие черты:

- «скоропортящиеся запасы» (то есть услуги или продукция, чья стоимость обнуляется после даты производства; примером могут служить все незанятые места в самолете или пустующие номера в гостинице, которые имеют нулевую чистую стоимость; это называется нулевым оборотом фондов);
- варьирующийся спрос и фиксированные производственные мощности (спрос колеблется, иногда выше, иногда ниже имеющихся мощностей; сами мощности ограничены);
- продажи путем предварительного бронирования (продажа запасов или производственных мощностей за некоторое время до настоящей даты производства услуг);
- сложная структура ценообразования (поскольку спрос и цена гибко изменяется в соответствии с различными факторами, практикуется дифференцированное ценообразование, при снижении цены дополнительная прибыль генерируется привлечением сегмента клиентов, наиболее чувствительных к изменению цены; установление определенных ограничений на цены и квот продаж по показателю сегмент/цена поможет ограничить снижение доли клиентов, чья чувствительность к изменению цены наименьшая),

– очень низкие переменные затраты на единицу производимой продукции или услуг (в зависимости от конкретного сектора, этот показатель колеблется от 0 до 20% от всех затрат).

Метод управления доходами максимизирует два источника доходов:⁴³ объем и цена на единицу производимых услуг. Оптимизация цены – основа метода управления доходами – менять цены в зависимости от спроса.

Эффективная цена – та цена, которая отвечает как интересам продавца, так и интересам покупателя. Когда речь идет о предприятии, уже работающем на рынке, для него не стоит задача расчета цены, его менеджмент скорее решает вопросы оптимизации ценовой политики, повышения доходов. Но каждая новая фирма неизбежно задается вопросом, какую же цену нужно устанавливать. Расчетных методов известно немного. К аналоговым методам относятся методы низких и высоких цен.

Метод низких цен предполагает, что организация отслеживает ценовую политику конкурентов и опирается на нее при выборе своей стратегии выхода на рынок. При этом оно устанавливает цены ниже, чем у конкурентов. Этот метод действует в условиях эластичного спроса на товары или услуги. Рынки с эластичным спросом отличаются тем, что даже небольшое изменение цены вызывает существенное изменение спроса. Если спрос эластичен, то, снизив цену, фирма сумеет получить дополнительный доход от увеличения оборота. Если спрос не эластичен, наблюдается обратный процесс: снижение цены ведет к падению общих доходов.

Метод высоких цен – противоположный предыдущему, он заключается в установлении более высоких цен, чем у основных конкурентов. При этом решившаяся на это фирма в своей рекламной политике неизменно подчеркивает свои эксклюзивные преимущества. А поскольку качество в представлении потребителя прочно ассоциируется с ценой, то такая тактика имеет шансы на успех. В то же время эта политика ограничена в применении,

⁴³ Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Новосибирск: НГАЭиУ, 2012. – 222 с.

так как потребитель не всегда считает, что высокие цены оправданы. Сравнивая завышенные цены с предложениями других фирм аналогичного класса, клиент, скорее всего, предпочтет не переплачивать.⁴⁴

Метод управления доходами путем установки высоких или низких цен можно назвать стихийным. Вряд ли его можно квалифицировать как эффективный: он не позволяет получить максимальный доход, так как действует в ограниченных рамках. Тем не менее, этот метод – самый распространенный: его применяют абсолютно все участники рынка.

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

Можно сказать, что умение предложить один и тот же продукт различным клиентским группам по различной цене является основным принципом метода. Если фирма применяет несколько тарифных планов, охватывающих параллельно большое число клиентских категорий, - это дает ей возможность совершить большее количество продаж по разным ценам, и, соответственно, получить больший совокупный доход. Каждый тарифный план предполагает не только собственные условия применения, но и четкое предназначение для определенной клиентской группы. Выработке тарифного плана предшествует процесс сегментации клиентской базы – этот прием использует большинство участников рынка.

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

В финансовом выражении применение метода управления доходами имеет следующий результат: при неизменных окружающих условиях систематическое использование метода управления доходами может повысить оборот в среднем на 7%, что может вызвать очень существенное увеличение объема доходов.⁴⁵

⁴⁴ Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: Дис, 2013. – 255 с.

⁴⁵ Костромина Д.В. Управление доходами и расходами предприятия на основе организации центров финансовой ответственности // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 4. – С. 128.

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

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

Управление конкретными затратами очень затруднительный процесс, поскольку просчитать все последствия изменений затруднительно. Эффективнее, когда объектом управления выступает комплексная система. В такой системе стараются учесть все взаимосвязи, определяемые спецификой деятельности компании. Правильная формулировка цели влияет на правила функционирования системы управления затрат и состав ее элементов.

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

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

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

На последнем этапе управления затратами необходимо выбрать и назначить ответственных сотрудников за расходы. Решение данной проблемы лежит в сфере контроля ключевых точек бизнес-процесса производства. Умелое выявление мест возникновения затрат и назначение специально

уполномоченных лиц, имеющих достаточное количество знаний и практических навыков, позволит действительно оценивать работу конкретных сотрудников и подразделений.⁴⁶

Традиционная система контроля малоэффективна. Эта система основана на показателях по объемам затрат и заключается в поощрении сотрудников при достижении заданных значений. Но в случае отклонения от установленных объемов работников штрафуют, что приводит к тому, что вместо изготовления необходимого количества продукции с оптимальным уровнем затрат и гибкого реагирования на потребности рынка подразделения стараются любой ценой уложиться в установленные финансовые рамки.

Тщательная проработка вопроса участия персонала в распределении результата, полученного от оптимизации расходов, встречается крайне редко. Поэтому, внедрив подобную систему управления затратами, руководитель спустя некоторое время сталкивается с тем, что без его персонального участия не происходит решение ни одного вопроса, что может негативно сказаться на деятельности предприятия.

Трудности в процессе управления доходами и расходами могут возникнуть в любой момент деятельности организации.

На начальных этапах существования организация еще не имеет устоявшегося рынка сбыта, постоянных потребителей, конкурентоспособности и имиджевого статуса. Поэтому очень важно на первых этапах правильно определиться с целью деятельности организации и ответственно отнестись к производимым товарам и услугам.

Очень важным является прогнозирование. Оно позволяет организациям увидеть, на какую прибыль и какие расходы можно рассчитывать при осуществлении той или иной деятельности.

Если организация уже заняла уверенную позицию на рынке услуг и товаров, то не стоит халатно относиться к управлению финансами в

⁴⁶ Волков В.П. Экономика предприятия. – М.: Новое знание, 2015. – 672 с.

организации. Чтобы увеличить доходы организации, следует произвести расходы на модернизацию, переквалификацию персонала, открытие новых филиалов.⁴⁷

Не трудно заметить, что на современном этапе развития экономики многие организации работают неэффективно. В одних случаях организаторы специально доводят компанию до состояния банкротства, в других компания признается несостоятельной из-за неэффективной политики организации, неумелого ведения бизнес. Управление доходами и расходами организации также оказывает немаловажную роль в состоятельности организации, поэтому очень важно правильно осуществлять контроль доходов и расходов, грамотно распоряжаться доходами и умело снижать расходы.

Показатели доходов и расходов организации показывают степень ее надежности, финансовой стабильности и благополучия. Основой эффективности финансовой и хозяйственной деятельности компании является процесс управления доходами и расходами.

3.3. Методы управления прибылью организации

Функционирование любой коммерческой организации нацелено на получение прибыли. Управление прибылью организации – это процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект для достижения определенных финансовых результатов.

Метод управления прибылью организации – это способ воздействия субъекта управления на объект для достижения определенного результата. Теоретическая основа методов управления требует глубокой и тщательной проработки, поскольку неправильное их использование может привести к серьезным отрицательным последствиям.⁴⁸

⁴⁷ Устинова К.Е. Справочник финансиста предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 267 с.

⁴⁸ Калинина А.В., Конева М.И., Яценко В.А. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровни). – К.: МАУП, 2010. – 78 с.

Существует несколько подходов к классификации методов управления прибылью организации. Однако к человеку и коллективу имеет смысл применять только такие средства воздействия, которые затрагивают их интересы, поэтому заслуживает внимание классификация по содержанию воздействия: экономическое, организационное, социально-психологическое.

Анализ совокупности существующих методов позволяет сгруппировать их по следующим видам (рис. 3.2).⁴⁹

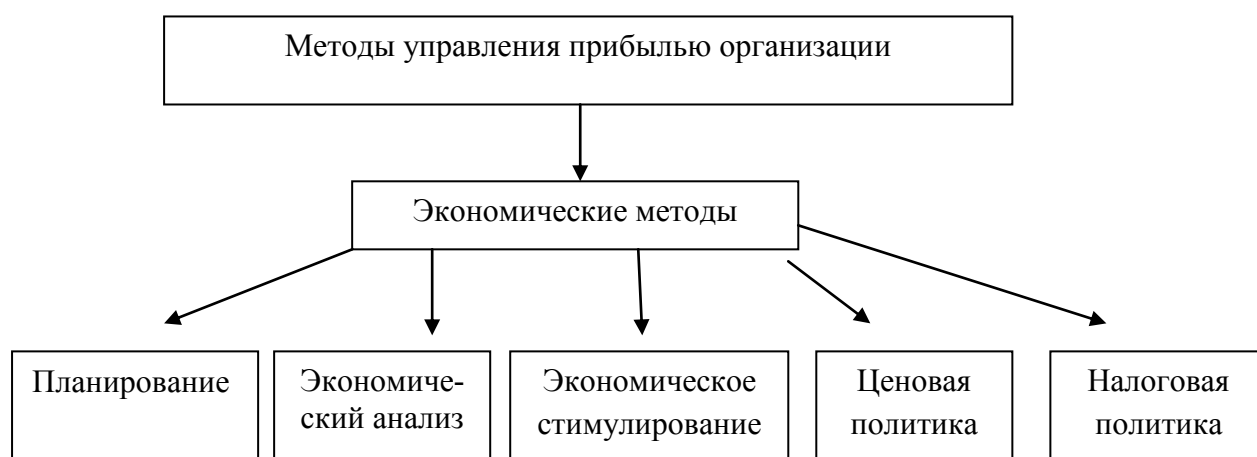


Рис. 3.2. Методы управления прибылью предприятия

Рассмотрим методы управления прибылью организации более подробно.⁵⁰

1. Экономические методы управления прибылью предприятия – система мероприятий, влияющая на производство не прямо, а косвенно, с помощью экономических стимулов и рычагов и ориентирующая деятельность предприятия и его работников в нужном для общества направлении. Между экономическими интересами предприятия, государства и коллектива существуют объективные противоречия.

Проблема сочетания этих интересов относится к числу сложных. Она включает решение целого ряда задач, например, установление в каждый

⁴⁹ Козлова В.К., Уварова С.А. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление. – М.: Политехника, 2010. – 28 с.

⁵⁰ Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М.Н. Крейнина. - М.: ИКЦ «ДИС», 2012. – 224 с.

конкретный период наиболее рациональных соотношений между фондами распределения и потребления, фондами заработной платы, поощрительными фондами и т.д.

Система экономических методов управления прибылью предприятия использует все рычаги хозяйствования: планирование, экономический анализ, экономическое стимулирование, ценовую политику, налоги и др. Использование этих рычагов должно быть комплексным и системным (охватывать весь объект управления).

Одним из инструментов управления прибылью выступает планирование.

Планированием процесс разработки и принятия целевых установок количественного и качественного характера и определение путей наиболее эффективного их достижения. Результатом планирования является план либо совокупность (система) планов. Цель планирования состоит в своевременном выявлении средств и альтернатив, которые снижали бы риск принятия ошибочных решений.

Экономический анализ представляет собой систематизированную совокупность аналитических процедур, имеющих целью получение заключений, выводов и рекомендаций экономического характера в отношении некоторого объекта.

Экономическое стимулирование – система мер, использующая материальные средства с целью побуждать участников производства трудиться для создания общественного продукта. Характер, формы и методы экономического стимулирования зависят от господствующих производственных отношений общества.

Ценообразование – неотъемлемая часть политики государства. Основная цель ценовой политики – поддержание паритетных отношений между отраслями народнохозяйственного комплекса, создание условий для повышения доходности производства, увеличения объемов продукции, а также защита отечественных товаропроизводителей от импортируемых по демпинговым ценам товаров.

Налоговая политика – основной инструмент государства, обеспечивающий, с одной стороны, существование его самого, с другой – регулирование экономики общества в целом. Налоги затрагивают и проблему национальной безопасности страны, так как непродуманная налоговая политика может за сравнительно короткий срок парализовать реально действующую экономику.

Наряду с целевыми регуляторами важная составляющая экономических методов управления прибылью предприятия – совершенствование финансово-кредитного механизма. Пока не удастся в полной мере использовать систему банковского кредитования. Один из наиболее сложных вопросов – долгосрочное кредитование на обновление основных фондов и в первую очередь закупку техники, машин и оборудования. В то же время долгосрочное кредитование – основной фактор, обеспечивающий развитие и конкурентоспособность предприятия. Могут быть более широко использованы такие виды кредитования, как залоговые операции, фьючерсные сделки, лизинг и другое.

Методы управления прибылью предприятия можно выбирать. Практика показывает, что наивысший эффект достигается в случае, если применяется система методов, в которой каждый метод дополняет и усиливает другой.

При выборе средств воздействия на конкретного человека учитывают его индивидуальные особенности, мотивацию к труду, что для него представляется ценным из материальных и духовных благ.

Выбор методов управления прибылью предприятия зависит:⁵¹

- от цели бизнеса, формы собственности и хозяйствования;
- от размера предприятия, обеспеченности его материальными и трудовыми ресурсами;
- от уровня подготовки кадров;
- конъюнктуры рынка;

⁵¹ Слуцкий М.Л. Сегментарный анализ как инструмент управления затратами и прибылью // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 5. – С. 37 – 43.

- от политики государства в отношении агробизнеса и т. д.

В условиях рыночной экономики величина прибыли зависит от множества факторов, основным из которых является соотношение доходов и расходов. Вместе с тем в действующих нормативных документах заложена возможность определенного регулирования прибыли руководством предприятия.⁵²

Обеспечение эффективного управления прибылью предприятия определяет ряд требований к этому процессу, основными из которых являются:

- Интегрированность с общей системой управления предприятием. В какой бы сфере деятельности предприятия не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль.

- Комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью. В ряде случаев это воздействие может носить противоречивый характер. Так, например, осуществление высоко-прибыльных финансовых вложений может вызвать дефицит финансовых ресурсов, обеспечивающих производственную деятельность, и как следствие – существенно уменьшить размер операционной прибыли. Поэтому управление прибылью должно рассматриваться как комплексная система действий, обеспечивающая разработку взаимозависимых управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в результативность формирования и использования прибыли по предприятию в целом.

- Высокий динамизм управления. Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах его

⁵² Ильенкова С.Д., Бандурин А.В., Горбовцов Г.Я. Производственный менеджмент: учебник для вузов – М: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. – 583 с.

деятельности. Прежде всего, это связано с высокой динамикой факторов внешней среды на стадии перехода к рыночной экономике, и в первую очередь с изменением конъюнктуры товарного и финансового рынков. Кроме того, меняются во времени и внутренние условия функционирования предприятия особенно на этапах перехода к последующим стадиям его жизненного цикла. Поэтому системе управления прибылью должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления производством, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия.

– Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Реализация этого требования предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования, распределения и использования прибыли должна учитывать альтернативные возможности действий. При наличии альтернативных проектов управленческих решений их выбор для реализации должен быть основан на системе критериев, определяющих политику управления прибылью предприятия. Система таких критериев устанавливается самим предприятием.

– Ориентированность на стратегические цели развития предприятия. Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений в текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией (главной целью деятельности) предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде.

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыль является главной движущей силой рыночной экономики, основным побудительным мотивом деятельности предприятия, оказывает опосредованное влияние на благосостояние персонала. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею.

Управление прибылью, должно представлять собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования.

3.4. Методика оценки остаточной стоимости организации

В западной практике существует множество методов оценки компаний, и каждый из них имеет свои положительные и отрицательные стороны. Различные методы оценки бизнеса адекватны различным оценочным ситуациям.

Выбор того или иного метода определяется следующими критериями:⁵³

- цели и возможности конкретного инвестора (с его степенью информированности, деловыми возможностями, конкурентными преимуществами и т.п.);

- тип оцениваемой организации в соответствии с долей специальных материальных и нематериальных активов, возрастом и размером, отраслевой принадлежностью и пр.;

- наличие исходной информации, доступной при минимальных издержках средств и времени.

Соотношение этих факторов формирует конкретную оценочную ситуацию.

В зависимости от намерений инвесторов, контролирующих или приобретающих контроль над организацией, могут быть использованы методы дисконтированного денежного потока, рынка капитала и метод отраслевой специфики, ориентированные на оценку организации как действующего и продолжающего функционировать дальше (англ. «on-going-concern»); метод накопления активов и метод сделок, ориентированные на организацию, в отношении которого имеются намерения либо закрытия (ликвидации), либо существенного сокращения объема выпуска.

⁵³ Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Дело и сервис, 2015. – 304 с.

В первом случае исходят из того, что организация оценивают как источник будущих денежных потоков или прибылей от продаж продукта организации. Это значит, что предприятие будет в дальнейшем активно действовать. При этом рыночная стоимость нефункционирующих активов, добавляемая в методе дисконтированного денежного потока к остаточной текущей стоимости продуктовых линий организации, составляет в оценке относительно незначительную дополнительную величину.⁵⁴

Во втором случае скорее предполагают, что владелец будет закрывать организацию либо существенно сокращать его операции, высвобождая таким образом имущество для продажи.

Тип организации также важен при выборе метода его оценки:⁵⁵

- метод накопления активов используется в отношении тех организаций, которые успели накопить эти активы в результате капитализации. Этот метод наиболее адекватен оценке «зрелых» фирм;

- метод накопления активов способен дать объективную (не заниженную) оценку, если в составе активов организации достаточно много универсальных (более ликвидных активов), которые легче продать; напротив, даже не имеющие серьезного экономического, физического, технологического или функционального износа значительные специальные (универсальные, нужные только производителям той же продукции, что и у данного предприятия) активы, которые способны обеспечить значительную фондоотдачу при дальнейшем использовании для выпуска и продаж продукции, будут тогда оценены по явно заниженной рыночной стоимости (занижая всю оценку предприятия);

- метод дисконтированного денежного потока более применим для оценки молодых организаций, не успевших заработать достаточно прибыли для капитализации в дополнительные активы, а также для организаций, не наделенных значительными активами от учредителей, но имеющих

⁵⁴ Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание доходов// Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 7. – С. 60.

⁵⁵ Ильенкова С.Д. Производственный менеджмент / . - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 583 с.

перспективный продукт и обладающих явными конкурентными преимуществами (в том числе в виде трудно оцениваемых нематериальных активов);

— метод дисконтированного денежного потока является достаточно надежным, только если денежные потоки по перспективному продукту уже показали нарастающий тренд в пределах области положительных денежных потоков (если выявилась ретроспективная их прогнозируемость в расчете остаточной текущей стоимости организации – иначе говоря, если организация уже доказала способность с выгодой продавать рассматриваемый продукт); данное ограничение может быть снято, если подобная ретроспективная прогнозируемость наблюдается у других предприятий-пионеров выведения на рынок рассматриваемого продукта или если данный метод базируется на высококачественном бизнес-плане вновь организуемой организации;

— метод компании-аналога (метод рынка капитала, метод сделок, метод отраслевой специфики) пригоден при условии строгого выбора компании-аналога, которая должна относиться к тому же типу, что и оцениваемая организация; кроме того, метод отраслевой специфики применим лишь для организаций тех отраслей, где объем продаж является безусловно доминирующим фактором рыночной цены организаций, а все остальные факторы (размер организаций, определяющие потребность в инвестициях износ основных фондов и стадия жизненного цикла регулярно совершенствуемых продуктов и пр.) не играют существенной роли. С точки зрения наличия и надежности исходной информации

— метод накопления активов разумно использовать тогда, когда имущество оцениваемой организации, отраженное в инвентаризационной ведомости, таково, что по нему имеются или при относительно малых издержках средств и времени могут быть получены надежные котировки рыночной стоимости соответствующих видов имущества, иначе говоря, если по этим видам в стране уже существуют развитые ликвидные рынки — особенно рынки имущества с разными степенями его износа; если же этот метод

намереваются применять в варианте, когда имущество организации оценивается по его остаточной балансовой стоимости, то необходимо, чтобы, во-первых, выбранный для соответствующего вида имущества метод амортизации в максимальной мере отражал действительное рыночное обесценивание данного вида активов; во-вторых, чтобы инфляция в стране была достаточно низкой и не оказывала решающего воздействия на скорость обесценивания имущества;

– метод дисконтированного денежного потока в состоянии обеспечить внушающие доверие результаты оценки, если⁵⁶

1) прогнозируема конъюнктура (цены, конкуренция) на рынках сбыта продукта организации и необходимых для него покупных ресурсов;

2) в случае ограниченной указанной прогнозируемости продуктовые линии оцениваемой организации не являются слишком долгосрочными (организация реализует в основном краткосрочные и среднесрочные проекты);

3) риски продуктовых линий организации сопоставимы со средним уровнем рисков бизнеса в экономике страны (коэффициенты «бета» при расчете индивидуальной ставки дисконта незначительно отличаются от единицы);

4) в стране достигнута определенная мера финансовой стабилизации, обеспечивающая стабильность безрисковой ставки процента (доходность государственных облигаций, которая, к тому же, должна быть ниже средней доходности капиталовложений не в государственные облигации – например, в акции); в свою очередь, перечисленные условия выполнимы на основе стабилизации темпов экономического роста и инфляции, в противном случае метод дисконтированного денежного потока применим только для краткосрочных проектов;

– метод рынка капитала и метод сделок могут рекомендоваться в условиях, когда есть уверенность, что цены на акции компании – аналога, наблюдаемые на фондовом рынке, действительно являются рыночными, а не

⁵⁶ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: "Экоперспектива", 2014. – 398 с.

искусственно завышенными или заниженными, что характерно для сделок между родственными лицами, связанными капитальным участием или иными внеэкономическими связями и за заинтересованными в крупных выгодных сделках ;

– метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевой специфики, кроме того, объективны, когда есть возможность опереться на внушающее доверие публикуемые отчеты компаний-аналогов, а также внушающий доверие финансовый отчет оцениваемой организации.

Решающим при этом оказывается установившееся в стране качество внешнего аудита этих отчетов и степень выполнения компаниями - аналогами законодательства об обязательности публикации достаточно полных финансовых отчетов в общедоступных средствах массовой информации (допустимым является то, чтобы они хотя бы исправно предоставляли свои годовые отчеты по требованию общественности и оценщика, пусть даже за ее/его счет).

В результате на практике в большинстве случаев используется оценка на базе остаточной (балансовой) стоимости.⁵⁷

Этот метод (метод остаточной стоимости) прост для расчета, отражает фактические активы организации и в этом отношении объективен при условии правильной политики учета. Такой подход возможен в случае, если состав и структура активов организации соответствуют его производственным потребностям. Но нередко организации имеют излишние запасы оборудования, материалов, которые не участвуют в увеличении его доходов, а, наоборот, требуют затрат на свое содержание, причем часто их нельзя продать из-за отсутствия спроса на рынке. Учет излишних запасов, не пользующихся спросом на рынке, ведет к необоснованному завышению стоимости имущества организации. И наоборот, оценка активов по балансовой стоимости в условиях инфляции приводит к занижению их стоимости.

⁵⁷ Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2010. – С.304.

Расчет остаточной стоимости производится по формуле:

$$P_G = P_N + 1 / r - g \quad (3.1)$$

где P_G – стоимость потока доходов в постпрогнозный период;

P_N – денежный поток за первый год постпрогнозного периода;

r – ставка дисконта;

g – долгосрочные темпы роста денежного потока.

Остаточная стоимость бизнеса может рассчитываться.⁵⁸

– на настоящий момент времени, когда организация уже реализовала часть жизненного цикла ранее начатого инвестиционного проекта – в этом случае при определении стоимости бизнеса будут учитываться только те ожидаемые от него доходы, которые можно получить начиная с периода, следующего за годом осуществления оценки, остаточный период полезной жизни бизнеса (проекта) в указанной ситуации меньше срока полезной жизни проекта;

– на будущий момент времени, к наступлению которого организация уже пройдет часть стадий реализуемого им инвестиционного проекта (бизнеса). Соответственно остаточный период жизни бизнеса, в котором ожидаются доходы, учитываемые при его прогнозной стоимости, в данном случае начинается после завершения вводимого в анализ прогнозного периода, то есть периода, разделяющего настоящий момент (например, год) и будущий момент, на который прогнозируется остаточная стоимость бизнеса.

Второй случай в оценке возникает тогда, когда необходимо определить, насколько изменится рыночная стоимость организации, если организация продолжит или начнет реализацию того или иного рассматриваемого инвестиционного проекта, по которому представлен бизнес-план (из которого и видны ожидаемые из проекта доходы).

Подобная необходимость связана с принятием следующих решений:

⁵⁸ Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – 2-е изд., перераб. и доп. / Макарьева В.И., Андреева Л.В. – М.: Финансы и статистика, 2010. – С. 304.

- о финансовом оздоровлении организации на основе представленного бизнес-плана финансового оздоровления;
- о приобретении бизнесов (долевых участия в них) в расчете на рост их рыночной стоимости, который иногда и надо прогнозировать;
- о планировании привлечения средств от выпуска в будущем новых акций, эмиссионная стоимость которых должна определяться прогнозом рыночной стоимости организации.

Итак, можно сказать, что остаточная стоимость представляет собой стоимость всех будущих прибылей за пределами прогнозного периода. Эта стоимость должна быть продисконтирована с использованием фактора текущей стоимости на конец года в последнем периоде прогноза.

Таким образом, с целью повышения эффективности управления доходами ООО «Транслес 2» были предложены следующие рекомендации:

1. Предложено внедрение стратегического механизма финансовой стабилизации, который представляет собой исключительно наступательную стратегию финансового развития, обеспечивающую оптимизацию необходимых финансовых параметров, подчиненную целям ускорения всего экономического роста организации. Механизм включает в себя освоение новых рынков сбыта, смену поставщиков, инвентаризацию активов и обязательств организации.

2. Определены методы управления доходами организации, такие как: метод низких цен, метод высоких цен, метод тарифных планов, который по сравнению с методом высоких низких цен, представляет собой более совершенный механизм управления доходами и другие методы.

3. Представлены методы управления прибылью организации. К ним относятся экономические методы управления прибылью организации, которые представляют собой систему мероприятий, влияющую на производство не прямо, а косвенно, с помощью экономических стимулов и рычагов и ориентирующую деятельность организации и его работников в нужном для общества направлении. Экономические методы подразделяются на

планирование, экономический анализ, экономическое стимулирование, ценовая политика, налоговая политика.

4. Предложена методика оценки остаточной стоимости организации, которая представляет собой стоимость всех будущих прибылей за пределами прогнозного периода.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В результате выполнения выпускной квалификационной работы, направленной на изучение процесса управления доходами организации, можно сформулировать следующие выводы и рекомендации:

1. Рассмотрено понятие доходов организации, которые представляют собой денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени. Это итог работы предприятия, физического лица, либо всего общества в денежном выражении.

2. Представлено определение понятия прибыли, которое представляет собой экономическую категорию, которая отражает доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

3. Описаны виды прибыли. К ним относятся: бухгалтерская, валовая, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

4. Рассмотрено понятие «выручка от реализации». Это денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия за реализованную покупателю продукцию. Выручка является основным регулярным источником для предприятия по удельному весу среди всех возможных поступлений средств. Именно реализацией продукции и поступлением выручки заканчивается процесс кругооборота средств, предприятия, что означает восстановление затраченных на производство финансовых ресурсов и создание условий для возобновления кругооборота средств.

5. Изучены механизмы влияния доходов на финансовые результаты организации. К ним относятся методы управления переменными и постоянными затратами.

6. Разработана методика анализа процесса управления доходами организации. Анализ проведен методами сравнительного анализа, горизонтального и вертикального анализа, факторного анализа, балансовым методом, методом цепной подстановки, методом финансовых коэффициентов.

В ходе анализа была проведена оценка показателей доходов и расходов организации, ее прибыли и рентабельности.

7. Проведен анализ процесса управления доходами организации на примере ООО «Транслес 2», результаты которого позволили сформулировать следующие выводы:

- Основную долю активов организации составляют оборотные активы, которые состоят из запасов, они на 2012 год составили 106 тыс.руб., на 2013 год запасы увеличились и составили 2571 тыс.руб., а в 2014 год предприятие запасов не имеет. Это связано с временным отсутствием деятельности организации.

- Дебиторская задолженность организации в анализируемом периоде сократилась с 18932 тыс. руб. в 2012 году до 10274 тыс. руб. в 2014 году.

- Нераспределенная прибыль организации сократилась с 16531 тыс.руб. в 2012 году до 1030 тыс.руб. в 2014 году.

- Долгосрочных обязательств у организации в анализируемом периоде не было.

- Краткосрочные обязательства ООО «Транслес 2» состоят из заемных средств, которые на протяжении трех лет были неизменны и составляли 374 тыс.руб., кредиторская задолженность организации в 2014 году по сравнению с 2012 годом незначительно возросла.

- Выручка организации в 2013 г. по сравнению с предыдущим (2012 г.) увеличилась на 633 тыс. руб., на 2014 г. составила 0 тыс.руб.

- Валовая прибыль организации увеличилась в анализируемом периоде на 1661 тыс. руб. и составила 2060 тыс. руб., в свою очередь прибыль от продаж увеличилась на 1722 тыс. руб.

- Чистая прибыль организации в 2013 г. по сравнению с предыдущим (2012 г.) периодом увеличилась на 1940 тыс. руб. и составила 2060 тыс. руб. в 2013 году, а в 2014 г. чистая прибыль была нулевой, это свидетельствует о том, что в данном периоде организация доходов не получала.

– Себестоимость продаж в 2013 г. по сравнению с 2012 г. уменьшились на 1038 тыс. руб., в 2014 г. себестоимость продаж была нулевой, что связано с временным отсутствием деятельности организации.

– Факторный анализ валовой прибыли организации показал, что на величину валовой прибыли организации повлияли следующие факторы: увеличение выручки и сокращение себестоимости.

– Показатели рентабельности собственного капитала и продаж в 2012-2013гг. увеличиваются, хотя имеют невысокое значение, что свидетельствует о недостаточном уровне доходов организации.

– Рентабельность производственной деятельности ООО «Транслес 2» в анализируемом периоде сокращается с 40,2% в 2012 г. до 23,1% в 2013 г., что является негативной тенденцией и говорит о том, что деятельность организации окупается слабо.

– Деятельность ООО «Транслес 2» в анализируемом периоде следует считать малоэффективной, поскольку многие финансовые показатели сокращаются, а 2014 г. характеризуется временным отсутствием деятельности организации.

8. Предложены рекомендации с целью повышения эффективности процесса управления доходами ООО «Транслес 2».

9. Предложено внедрение стратегического механизма финансовой стабилизации, который представляет собой исключительно наступательную стратегию финансового развития, обеспечивающую оптимизацию необходимых финансовых параметров, подчиненную целям ускорения всего экономического роста организации. Механизм включает в себя освоение новых рынков сбыта, смену поставщиков, инвентаризацию активов и обязательств организации.

10. Определены методы управления доходами организации, такие как: метод низких цен, метод высоких цен, метод тарифных планов, который по сравнению с методом высоких низких цен, представляет собой более совершенный механизм управления доходами и другие методы.

11. Представлены методы управления прибылью организации. К ним относятся экономические методы управления прибылью организации, которые представляют собой систему мероприятий, влияющую на производство не прямо, а косвенно, с помощью экономических стимулов и рычагов и ориентирующую деятельность организации и его работников в нужном для общества направлении. Экономические методы подразделяются на планирование, экономический анализ, экономическое стимулирование, ценовая политика, налоговая политика.

12. Предложена методика оценки остаточной стоимости организации, которая представляет собой стоимость всех будущих прибылей за пределами прогнозного периода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) (часть 1 от 31.07.98 г. № 146-ФЗ и часть 2 от 05.08.2000г. № 117-ФЗ).
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (Приказ МФ РФ от 29.07.98г.№ 34н).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Ученая политика организации» (ПБУ 1/2008) (Приказ МФ РФ от 06.10.2008 г. № 106н).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) (Приказ МФ РФ от 06.07.99 г. № 43н).
5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 10/99) (Приказ МФ РФ от 06.05.99г. №32н).
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 9/99) (Приказ МФ РФ от 06.05.99г. № 33н).
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02) (Приказ МФ РФ от 19.11.2002 г. №114н).
8. Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
9. Федеральный закон от 08.02.98 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
10. Федеральный закон от 6.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
11. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»
12. Абрютина М.С. Добавленная стоимость и прибыль в системе микро- и макроанализа финансово-экономической деятельности // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 1. – С. 150.
13. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и сервис, 2012. – 190 с.

14. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 204 с.
15. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М.: ДИС, 2013. – 450 с.
16. Бачурин А.В. Повышение роли экономических методов управления // Экономист. – 2012. - №4. – С. 112.
17. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 340 с.
18. Балабанов Н.П., Степанов В.Н. Анализ расчетов рентабельности предприятий // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 3. – С. 30.
19. Балабанов И.Т. "Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?". – М.: Финансы и статистика, 2014. – 280 с.
20. Беркстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 268 с.
21. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ./ Научн. ред. перевода чл. - корр. РАН И.И. Елисеев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 624 с .
22. Блохина Т.К., Быкова О.Н., Ермолаева Т.К. Экономика и управление инновационной организацией. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 320 с.
23. Бориленко В.И. Анализ себестоимости продукции в объединениях строительного комплекса. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 189 с.
24. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 800 с.
25. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега-Л, 2014. – 576 с.
26. Волчков С.А. Оценка финансового состояния предприятия // Методы менеджмента качества. – 2013. – №3. – С. 30.
27. Волков О.И., Позднякова В.Я. Экономика предприятия (фирмы). – М.: НФРА-М, 2011. - 67 с.

28. Волков В.П. Экономика предприятия. – М.: Новое знание, 2015. – 672 с.
29. Ван Хорн Дж.К., Вахович мл. Джон М. Основы финансового менеджмента. – М.: Вильямс, 2014. – 1300 с.
30. Володин А.А., Баранникова Н.П., Бурмистрова Л.А. Справочник финансиста предприятия. – М.: Инфра - М, 2011. – 540 с.
31. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – М.: «Питер», 2014. – 590 с.
32. Гиляровская Л.Т. Комплексный подход к анализу и оценке финансового положения организации. – М.: Аудитор, 2011. – 156 с.
33. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 376 с.
34. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Дело и сервис, 2010. – 346с.
35. Ефимова О.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2011г, - 207 с.
36. Жигунова О., Тепляков А. Бухгалтерская и экономическая прибыль: оценка с позиции аудита // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 10. – С. 90.
37. Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание доходов// Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 7. – С. 60.
38. Зайцев Л.Н. Экономика, организация и управление предприятием. – М.: ИНФРА - М, 2011. – 148 с.
39. Ильенкова С.Д., Бандурин А.В., Горбовцов Г.Я. Производственный менеджмент: учебник для вузов – М: ЮНИТИ –ДАНА, 2014. – 583 с.
40. Иозайтис В.С., Лепин В.В. Бюджет доходов и расходов и способы управления его исполнением // Управленческий учет и финансы. 2015. №3. – С.67.
41. Калинина А.В., Конева М.И., Яценко В.А. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровни). – К.: МАУП, 2010. – 78 с.

42. Ковалев В.В. Финансы. – М.: Дело, 2012. – 102 с.
43. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 107 с.
44. Кондраков Н.П. Экономический анализ финансового положения предприятия // Экономист. – 2015. – №12. – С. 45.
45. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия // - М.: ПБОЮЛ, 2011. – С. 15.
46. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. – М.: Проспект, 2011. – 336 с.
47. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. – М.: Проспект, 2011. – 336 с.
48. Костромина Д.В. Управление доходами и расходами предприятия на основе организации центров финансовой ответственности // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 4. – С. 128.
49. Кожевников Н.Н. Основы экономики и управления. – М.: «Академии», 2013. – 468 с.
50. Козлова В.К., Уварова С.А. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление. – М.: Политехника, 2010. – 28 с.
51. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Дело и сервис, 2015. – 304 с.
52. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М.Н. Крейнина. – М.: ИКЦ «ДИС», 2012. – С. 224 .
53. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: АОДИС, 2010. – 431 с.
54. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: Дис, 2013. – 255 с.
55. Литвин М.И. Прогнозирование доходов на основе факторной модели // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 6. – С. 35.

56. Матвейчева Е.К., Вишинская А.Г. Финансовые результаты деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – №1. – С. 32.
57. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2010. – С.304.
58. Менеджмент: бакалаврская работа / Под ред. д.э.н., проф. С.Д. Резника. – М.: Инфра-М, 2013. – 249 с.
59. Мельник М.И. Финансовый менеджмент: проблемы и решения. – М.: Дело, 2015. – 336 с.
60. Мироседи С.А., Паничкина В.А. Управление доходами и расходами предприятия через идентификацию убытков // Экономика. Управление. Право. 2012. № 4-1. – С. 28.
61. Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Новосибирск: НГАЭиУ, 2012. – 222 с.
62. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: "Экоперспектива", 2014. – 398 с.
63. Самойлова Л.Б. Экономика фирмы: учеб. Пособие. – М.: Флинта, МПСИ, 2011. – 412 с.
64. Савицкая Г.В. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 800 с.
65. Самсонова Н.Ф. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 302 с.
66. Семенихин А.И. Доходы и расходы производства: инновационный подход // Проблемы прогнозирования. 2014. № 6. – С.54.
67. Слуцкий М.Л. Сегментарный анализ как инструмент управления затратами и прибылью // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 5. – С. 37 – 43.
68. Устинова К.Е. Справочник финансиста предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 267 с.
69. Фащевский В.Н. Финансы предприятий: особенности и возможности укрепления // Экономист. – 2012. – № 1. – С. 43.

70. Хачатурян Н.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности в строительстве. – М.: Феникс, 2014. – 320 с.

71. Юдина Т.А., Рыбалкина З.М. Финансовый анализ: учебно-методическое пособие к практическим занятиям для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент». – Пенза: ПГУАС, 2016. – 228 с.

72. Юдина Т.А. Финансовый менеджмент: Курс лекций. – Пенза: ПГУАС, 2013. – 228 с.

73. Юдина Т.А. Финансовый учет: Учебное пособие. – Пенза: ПГУАС, 2014. – 300 с.

ГЛОССАРИЙ

Активы – это часть бухгалтерского баланса (левая сторона), отражающая состав и стоимость имущества организации на определённую дату и совокупность имущества, принадлежащего юридическому лицу или предпринимателю.

Анализ динамики доходов – это расчет темпов роста или прироста всех доходов и отдельных их видов, в частности выручки.

Анализ структуры доходов – это определение доли отдельных видов доходов в общей величине доходов.

Бухгалтерская прибыль – это конечный финансовый результат, выявленный в отчетном периоде на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций, организации и оценки статей бухгалтерского баланса.

Бухгалтерский баланс – это свод информации о стоимости имущества и обязательствах организации, представленный в табличной форме.

Валовая прибыль – это разница между нетто-выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью этих продаж без условно-постоянных управленческих расходов и затрат по сбыту (коммерческих расходов).

Выручка – это поступление или иное увеличение активов организации или выполнение его обязательств, которое происходит в результате основной или главной деятельности предприятия.

Доход – это денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени. Это итог работы организации, физического лица, либо всего общества в денежном выражении.

Издержки – это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции.

Отчёт о финансовых результатах – это одна из основных форм бухгалтерской отчётности, которая характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и содержит данные о доходах,

расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

Пассивы – это противоположная активу часть бухгалтерского баланса (правая сторона), совокупность всех обязательств (источников формирования средств) организации.

Переменным затраты – это сырье и материалы, топливо и энергия для технологических целей, покупные изделия и полуфабрикаты, основная заработная плата основных производственных рабочих, освоение новых видов продукции и др.

Постоянные затраты – амортизационные отчисления, арендная плата, заработная плата административно-управленческого аппарата, проценты за кредит, командировочные расходы, расходы на рекламу и др.

Распределение чистой прибыли – это одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает.

Расходы – это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию.

Рентабельность – это относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность организации комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов.

Управление доходами – экономическая техника, направленная на определение наиболее выгодной ценовой политики для оптимизации дохода организации на основе определения поведения спроса.

Эффективная цена – та цена, которая отвечает как интересам продавца, так и интересам покупателя.

Бухгалтерский баланс

На				31 декабря		2014		г.		Коды		
Форма по ОКУД										0710001		
Дата (число, месяц, год)										31	12	14
Организаци я	Общество с ограниченной ответственностью «Транслес 2»							по ОКПО		90691249		
Идентификационный номер налогоплательщика								ИНН		5807626726		
Вид экономической деятельности								по ОКВЭД		63.40		
Организационно-правовая форма/форма собственности												
Общество с ограниченной ответственностью / частная							по ОКОПФ/ОКФС		65	16		
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)								по ОКЕИ		384		

Местонахождение (адрес) Пензенская обл., г. Спасск., ул. Ленина 108.

Наименование показателя ²	На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2013г.	На 31 декабря 2014 г.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	-	-	-
Результаты исследований и разработок	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	-	-	-
Материальные поисковые активы	-	-	-
Основные средства	-	425	0
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
Финансовые вложения	-	-	-
Отложенные налоговые активы	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
Итого по разделу I	-	425	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	106	2571	0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	248	248	248
Дебиторская задолженность	18932	18419	10522
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	263	0	0
Прочие оборотные активы	-	-	-
Итого по разделу II	19549	21238	10522
БАЛАНС	19549	21663	10522

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 1

Наименование показателя ²	На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2013г.	На 31 декабря 2014г.
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	15	15	15
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
Резервный капитал	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	16531	18591	1030
Итого по разделу III	16546	18606	1045
III ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ			
Паевой фонд	-	-	-
Целевой капитал	-	-	-
Целевые средства	-	-	-
Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	-	-	-
Резервный и иные целевые фонды	-	-	-
Итого по разделу III	-	-	-
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу IV	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	374	374	374
Кредиторская задолженность	2629	2683	9103
Доходы будущих периодов	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу V	3003	3057	9477
БАЛАНС	19549	21663	10522

Руководитель Мелешкина О.В.Главный бухгалтер Денисова С.А.«28» марта 2015 г.

Отчет о прибылях и убытках

На		31 декабря		20	14	г.	Коды		
Форма по ОКУД							0710001		
Дата (число, месяц, год)							31	12	14
Организаци я	Общество с ограниченной ответственностью «Транслес 2»					по ОКПО	90691249		
Идентификационный номер налогоплательщика						ИНН	5807626726		
Вид экономической деятельности						по ОКВЭД	63.40		
Организационно-правовая форма/форма собственности									
Общество с ограниченной ответственностью / частная						по ОКОПФ/ОКФС	65	16	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)						по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2014г.
Выручка ⁵	10323	10946	0
Себестоимость продаж	9924	8886	0
Валовая прибыль (убыток)	399	2060	0
Коммерческие расходы	-	-	-
Управленческие расходы	61	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	338	2060	0
Доходы от участия в других организациях	-	-	-
Проценты к получению	-	-	-
Проценты к уплате	-	-	-
Прочие доходы	-	-	-
Прочие расходы	218	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	120	2060	0
Текущий налог на прибыль	-	-	-
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-	-

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 2

Наименования показателя	На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2013г.	На 31 декабря 2014г.
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	-	-	-
Прочее	-	-	-
Чистая прибыль (убыток) СПРАВОЧНО	120	2060	0
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-	-
Совокупный финансовый результат периода	120	2060	0
Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-	-

Руководитель Мелешкина О.В.Главный бухгалтер Денисова С.В.«28» марта 2015 г.

Бакалаврская работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография 73 позиции.

Один экземпляр сдан в архив университета.

« » 2016 г.

Попкова Т.И.