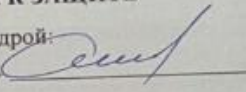


Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет заочного обучения
Кафедра банковского дела
Основная профессиональная образовательная программа высшего образования
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Профиль «Финансы и кредит»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ


Заведующий кафедрой:

к.э.н. Ситнов В.В. 

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

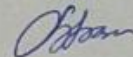
«Управление доходами и расходами организации»

Выполнил: Покарева Мария Сергеевна

Группа ЗУФ-25 

Научный руководитель: Баранова Вера Витальевна

Кандидат экономических наук, доцент



Оглавление

Введение.....	3
1. Теоретические аспекты управления доходами и расходами организации	7
1.1 Экономическая сущность и виды доходов организации	7
1.2. Содержание и классификация расходов организации	11
1.3. Методы управления доходами и расходами организации.....	16
2. Анализ доходов и расходов организации ООО УК «Уютный дом» .	23
2.1. Организационно-экономическая характеристика организации	23
2.2. Анализ доходов организации.....	31
2.3. Анализ расходов организации	39
3. Разработка мероприятий по совершенствованию управления доходами и расходами организации ООО УК «Уютный дом»	45
Заключение	55
Список использованных источников	58

Введение

Актуальностью данной темы выпускной квалификационной работы является то, что в настоящее время очень много учреждений и организаций работают убыточно, что в конечном итоге приводит к банкротству этих учреждений. Отсюда выходит, что главная задача и практическая значимость актуальности вопроса об эффективном управлении доходами и расходами, которая состоит в разработке эффективных методов и приемов, а также стратегии по управлению доходами и расходами.

Формирование потерь производства и обращения, их учет имеют очень важное значение для стабильной и уверенной финансовой деятельности организаций. Это важно не только во взаимосвязи с принятым в настоящее время налоговым законодательством, но и в соответствии с местом бухгалтерского учета в системе управления организацией.

Основанием для разработки и реализации управленческих решений является соответствующая информация о положении дел в разных областях деятельности организации в конкретный момент времени. Так, данные учета издержек производства (обращения) и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) являются наиважнейшим средством нахождения производственных резервов, постоянный мониторинг за использованием материальных, финансовых и трудовых ресурсов с целью повышения показателей рентабельности производства. Это укажет на участок издержек производства (обращения) и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) занимает наиболее очень важное место в системе организации.

В современных экономических условиях деятельность всех и каждого в отдельности хозяйственного субъекта является предметом наблюдения и интереса большого круга участников рыночных отношений, имеющие интерес в итогах его функционирования.

Для того, чтобы в современных условиях обеспечивать выживаемость предприятия, управленческому персоналу нужно, в первую очередь, уметь адекватно оценивать финансовое состояния как своего предприятия, так и

финансовое состояние потенциальных конкурентов. Финансовое состояние – очень важная характеристика экономической деятельности предприятия. Она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, насколько хорошо будут гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении. Так же нужно понимать, что одного умения реально оценивать финансовое состояние не будет достаточно для успешного функционирования предприятия и достижения им установленных цели.

Целью данной выпускной квалификационной работы является анализ и разработка рекомендации по совершенствованию управление доходами и расходами предприятия ООО УК «Уютный дом».

Для достижения поставленной цели работы необходимо решить следующий ряд задачи:

- дать определение экономической сущности доходов и расходов, связанных с видами деятельности;
- проанализировать доходы и расходы по отчетным данным исследуемого предприятия;
- по итогам проведенного анализа дать рекомендации по улучшению управление учета доходами и расходами на исследуемом предприятии.

Объектом исследования выступает ООО УК «Уютный дом». Предметом данной выпускной квалификационной работы являются экономические отношения, складывающиеся в процессе управления доходами и расходами предприятия.

В качестве теоретической базы для обоснования и написания работы использовались законодательные и нормативные документы по вопросам формирования себестоимости и финансовых результатов, налогообложению прибыли и доходов предприятия; материалы периодической печати по теме аналогичной и схожей с мой темой исследования, так же были взяты труды отечественных и зарубежных экономистов, бухгалтерская и статистическая отчетность предприятия, материалы собственных исследований.

Разработанность темы. Теоретические и практические нюансы и аспекты формирования доходов предприятия были освещены в трудах многих российских и зарубежных экономистов. Среди них: Адамов Н., Адамова Г., Климов С.М., Селин А.П., Федорова Т.А., Керимов В.Э., Рожнецкий О.А., Илюхина Н.А., Гаврилова А.Н., Карлика А.Е., Шухгальтер М.Л., Селезнева Н.Н., А.Ф. Ионова. Ефимовой О.В., Мельник М.В. и др. Исследования этих и других экономистов представляются актуальными, как с теоретических позиций, так и с точки зрения практического решения рассматриваемых проблем.

Методика изучения объекта исследования, которая состоит из:

- сравнительного анализа, используемый метод сравнения результатов финансово - хозяйственной деятельности по периодам хозяйственной деятельности.
- факторного анализа, направлен на выявление величины влияния факторов на прирост и уровень результативных показателей.
- диагностического, направленного на выявление нарушения в механизме функционирования организации путем анализа типичных признаков, характерных только для данного нарушения.
- маржинальный анализ - это метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений на основе причинно-следственных взаимосвязей между объемом продаж, себестоимостью продукции и прибылью.
- экономико-математический анализ позволяет выявить наиболее оптимальный вариант решения экономической задачи с помощью математического моделирования.
- стохастический анализ используется для изучения стохастических зависимостей между исследуемыми явлениями и процессами финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

- функционально-стоимостной анализ ориентирован на оптимизацию выполнения функций, которые выполняются на различных этапах жизненного цикла продукции.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

В первой главе дается теоретическое обоснование формирования доходов и расходов организации, а именно дается определение понятий расходов и доходов предприятия, как экономической категории, так же дана характеристика видов доходов и расходов, были рассмотрены методы управления доходами и расходами предприятия.

Во второй главе проведен анализ доходов и расходов ООО УК «Уютный дом». Дана краткая характеристика финансово-хозяйственной деятельности предприятия и проанализированы его доходы и расходы.

В третьей главе был сформулирован ряд предложений по совершенствованию управления доходами и расходами предприятия.

Практическая значимость работы заключается в том, что она может быть использована на практике в целях повышения уровня квалификации работников финансового и планово-экономического отделов. Также работу можно использовать для проведения учебных занятий со студентами экономических специальностей ВУЗов по профильным дисциплинам: финансовая политика, финансы предприятия краткосрочная, бюджетирование. Проведя анализ работы предприятия и приняв рекомендации, данные в работе, сотрудники управления предприятия смогут улучшить финансовое состояние исследуемого объекта ООО УК «Уютный дом».

1. Теоретические аспекты управления доходами и расходами организации

1.1 Экономическая сущность и виды доходов организации

В общем смысле под доходами понимают все виды поступлений в виде денежных средств или материальных ценностей в пользу физических и юридических лиц в результате их хозяйственной деятельности [30, с. 90].

Согласно действующему законодательству, в качестве дохода принимается любая прибыль, которую получает субъект хозяйствования в процессе своей деятельности, и которую можно исчислить в стоимостном выражении различными способами (для этого существует кассовый метод или же начисления).

Доходы юридических лиц связаны с капиталом предприятия. Это все денежные поступления, которые имеют отношение к реализации товаров (выполнению работ или оказанию услуг), а также прочей реализацией и внепроизводственной деятельностью. Получаемые доходы приводят к увеличению активов и росту собственного капитала. Доходы физических лиц подразумевают получение определенных материальных выгод в ходе их хозяйственной деятельности.

Доход предприятия - это то, ради чего то или иное юридическое лицо вообще занимается своей деятельностью. Благодаря этому показателю появляется возможность расширяться, платить заработную плату, приобретать новое оборудование, закупать материалы, оплачивать услуги сторонних организаций и так далее [28, с. 16].

Доход предприятия - это те деньги, которые юридическое лицо получает за предоставление собственных услуг, продажи товаров, осуществление работ и так далее. Традиционно доход рассчитывается уже после того, как из полученных средств будут вычтены все расходы, которые компания понесла в процессе выполнения своих функций. Доход

высчитывается за определенный отчетный период, а использоваться может для любых подходящих целей [23, с. 55].

Виды доходов – понятие многокомпонентное. Нужно понимать, что для грамотного управления финансовыми ресурсами, необходимо разграничивать такие отдельные категории как доходы, денежные накопления и прибыль.

Существует определенное разделение получаемых за выполнение услуг средств. Выделяют такие варианты, как чистый доход, деньги, получаемые в связи с чрезвычайными ситуациями, получение при помощи системы налогообложения дополнительной прибыли, доходы предприятия от различных вариантов деятельности и непосредственно прямое получение средств от выполнения основных функций:

1. Доход от реализации – прибыль, которая была получена фирмой за продажу товаров, осуществление работ или выполнение услуг, является доходом предприятия. В соответствии с действующими нормами, стандартами и законами под понятие таких факторов подпадают любые основные функции, которые были осуществлены в полной мере. То есть если это товары, то они должны быть полностью оплачены и отправлены покупателю (или вывезены им самостоятельно из складского помещения). Следует отметить, что при этом из тех денег, которые были перечислены за продукцию, необходимо вычесть любые возможные расходы типа платы за акциз, налогов и так далее. Аналогична ситуация с работами и услугами. Они обязаны быть выполнены своевременно и полноценно, а средства за них должны быть получены на счет предприятия [18, с. 163].

2. Валовой доход. Если основной доход предприятия подразумевает получение денег за выполнение основных функций, то валовая его разновидность является разницей между полученными деньгами и теми средствами, которые были потрачены на закупку материалов, обслуживание или приобретение оборудования и так далее. Фактически это та прибыль,

которая получается компанией в чистом виде, то есть когда точно понятно, сколько средств ушло на создание продукта и сколько за него получено.

Валовой доход в международной практике – это превышение выручки от всех видов реализации над затратами средств в составе себестоимости реализуемой продукции. Это основной источник накопления финансовых ресурсов [20, с. 88].

В российской практике под валовым доходом понимают все денежные средства, поступающие от всех видов деятельности в распоряжение предприятия. По бухгалтерским документам виды доходов классифицируются в три основные группы: от обычных видов деятельности, а также так называемые внереализационные и операционные [16, с. 91].

Все виды доходов организации связаны с валовым доходом. Выручка от реализации часто называется валовым доходом от реализации произведенной продукции. При этом общая сумма всех поступлений от видов деятельности считается валовым доходом предприятия. Валовой доход выражается в денежных накоплениях предприятия.

3. Доход от основной и неосновной деятельности. Финансовые доходы предприятия от основной деятельности - это следующий этап расчетов, в которых учитывается ранее высчитанная валовая прибыль за исключением всех средств, потраченных на общую деятельность компании за определенный момент времени. То есть, если в предыдущем пункте учитывались только те расходы, которые были понесены фирмой в процессе создания товара или осуществления услуги, то тут уже берется во внимание практически все, что только можно и что стоило компании денег до момента получения прибыли.

4. Также ещё существует и другой доход предприятия. Это те средства, которые оно получает от некоторых посторонних видов деятельности, не связанных напрямую с основными функциями, но позволяющих также иметь определенную прибыль. Таких вариантов существует очень много, и они напрямую зависят от особенностей конкретной организации. Примером

подобного можно считать получение прибыли от аренды другими лицами имущества компании, от депозитов, продажи основных средств, материалов, владения акциями и так далее [8, с. 82].

Выручка от реализации часто обозначается как валовой доход от реализации, а общая сумма всех поступлений от видов деятельности называется валовым доходом предприятия. Он является результатом финансовой деятельности, отражающимся в балансе предприятия. Валовой доход базируется на денежных накоплениях хозяйствующего субъекта.

Виды доходов связаны напрямую с видами прибыли. Прибыль в зависимости от характеристик и этапов ее поступления бывает валовой (балансовой), прибылью от реализации продукции (услуг), от инвестиционной деятельности, финансовой деятельности, реализации основных фондов предприятия и другого имущества, а также сюда относятся внереализационные доходы [31, с. 762].

Виды доходов разделяют на совокупные, средние и предельные. Совокупный (валовой) – это произведение цены на количество проданной продукции. Средний – доход на единицу проданной продукции. Предельный – характеризует прирост совокупного при росте объема производства на единицу товара [5, с. 82].

По признакам распоряжаемости прибыль делят на облагаемую налогом, остающуюся в распоряжении предприятия, использованной, изъятой, нераспределенной. Виды доходов физических лиц отличаются большей простотой. Главным здесь выступает налог на доходы физлиц (принятое сокращение НДФЛ). Он исчисляется в процентах от совокупного за вычетом документально подтвержденных расходов [27, с. 46].

По видам деятельности классификация доходов любой организации отражает основную, инвестиционную и финансовую деятельность предприятия. Под инвестиционной деятельностью понимают доходы от реализации основных средств, долевое участие в других организациях, доходы от депозитов и ценных бумаг. Доход от финансовой деятельности

связан с эмиссией акций, облигаций, привлечением кредита, выплатой дивидендов, использованием процентов по депозитам [7, с. 61].

По периодичности поступления все доходы делятся на текущие и капитализированные. Классификация доходов предприятия по бухгалтерскому и налоговому учету несколько отличается, то есть часть доходов будет приниматься во внимание при подсчете по балансу прибыли организации, но не будет учитываться при определении налоговой базы имущества при исчислении налога на прибыль предприятия [6, с. 92].

Из всего сказанного выше следует, что финансовая деятельность предприятия в плане получения средств за выполнение своих функций разделяется на несколько этапов, на каждом из которых возможно высчитать те или иные разновидности доходов. Они могут как нести полезную статистическую информацию, так и учитываться в дальнейшем для последующих расчетов, определения будущих возможностей компании и так далее.

Доход предприятия - это та основа, на которой держится вся деятельность. Он является смыслом функционирования юридического лица (по крайней мере, большинства из них). Безусловно, существуют и такие компании, которые не ставят получение дохода главной своей обязанностью. Тем не менее они также имеют прибыль из благотворительных фондов, от выполнения каких-либо непрофильных работ и так далее.

1.2. Содержание и классификация расходов организации

Расходы предприятия являют собой издержки и убытки, которые образуются в связи с осуществлением его основной деятельности. Как правило, они образуют форму уменьшения или оттока актива. Расходы предприятия отражаются в отчетных документах об убытках и прибылях в соответствии с непосредственной связью между поступлениями средств по конкретным статьям и понесенными издержками. Такой прием именуется

соответствием доходов и издержек. В отчетности, таким образом, соотносятся доходы и бухгалтерские затраты на их получение.

Под расходами предприятия понимается снижение материальных выгод вследствие выбытия активов и появления обстоятельств, которые уменьшают капитал фирмы [10, с. 122].

В соответствии с техникой учета издержки должны накапливаться на соответствующих счетах: «материалы», «расчеты по зарплате», «амортизация», «основное производство» и «готовая продукция». Эти средства не должны быть списаны на счет реализации до того времени, как услуги, работы, продукция, с которыми они взаимосвязаны, не будут реализованы. Только в момент сбыта компания признает свою прибыль и связанную с ней часть издержек. Относительно счета «продажи» по существу расходы предприятия отражают себестоимость реализованного товара [10, с. 275].

Итак, издержки предприятия на производство товаров и их сбыт складываются из четырех составляющих. Стоит рассмотреть каждый из элементов более подробно:

1. Материальные издержки. Сюда относятся затраты на приобретение ресурсов, без которых производство не было бы возможным, например, на покупку комплектующих изделий, полуфабрикатов, а кроме того, издержки на оплату услуг сторонних фирм, например, организующих доставку сырья непосредственно до места производства. Учитывается покупная цена ресурсов до вычета налогов, а также все комиссионные надбавки и вознаграждения брокерам, снабженческим организациям. Величина материальных издержек снижается на сумму возвратных отходов, которые более не могут участвовать в производственном цикле по причине полной утраты полезных свойств. Однако если такие отходы могут быть переданы для производства другого типа продукции, к возвратным отходам они не причисляются [22, с. 135].

2. Расходы на оплату труда. Этот элемент расходов предприятия считается наиболее разнообразным – сюда входят помимо основной заработной платы премии по достигнутым результатам, годовые премии, сверхурочная оплата (например, за выход на работу в ночное время или в праздничные дни), оплата отпусков и больничных листов, бесплатное питание для рабочих и прочее. Однако руководителям нужно иметь в виду, что отнюдь не все выплаты сотрудникам относятся к этой категории трат – не включаются сюда материальная помощь, расходы на оплату дополнительных отпусков женщинам, воспитывающим малолетнего ребенка, оплата путевок в санатории, расходы на развоз сотрудников по домам, дивиденды по акциям трудового коллектива и единовременные пособия для сотрудников, выходящих на пенсию [26, с. 241].

3. Амортизация. Сюда включаются расходы на восстановление производственных фондов, которые больше не способны выполнять возложенные на них функции по причине устаревания. При этом размер амортизационных отчислений устанавливается в соответствии с определенными законом нормативами для каждого вида фондов. Если на восстановление активов расходуется больше денег, чем это необходимо, отчисления не включаются в состав данной группы расходов. Важный момент: Налоговый Кодекс отмечает, что интеллектуальная собственность и ее объекты тоже причисляются к амортизируемому имуществу. Однако амортизируемым имуществом не признаются земля (как и иные объекты природопользования), скот [25, с. 344].

4. Прочие расходы. К прочим законодательство относит следующие издержки [3]:

- расходы на НИОКР, проведение экспериментов, целью которых является повышение эффективности используемого оборудования;
- затраты на обязательное страхование и некоторые из видов добровольного (например, ТС, грузов, жизни и здоровья сотрудников,

работающих на вредном производстве). К этой же группе можно причислить затраты на социальное страхование;

- платежи за арендованное оборудование (также и за взятое по программе лизинга);

- оплата услуг мобильной связи, банковских услуг;

- расходы на организацию пожарной безопасности;

- проценты по взятым ссудам, но только при условии, что процент по конкретной ссуде значительно не отклоняется от среднего уровня (значительным считается отклонение на 20%).

Здесь же важно сказать, что к расходам фирмы не относятся:

- траты на покупку основных средств.

- финансовые вложения.

- авансы и задатки, вносимые при оплате ресурсов.

- погашение займов предприятия.

По видам расходы предприятия разделяют по статьям подсчета и экономически однородным компонентам. Управленческий учет отличается весьма разнообразной классификацией, которая зависит от той задачи, которую необходимо решить. К основным из них следует отнести [12, с. 873]:

- расчет себестоимости изготовленного товара и определение размера полученного дохода;

- планирование и принятие решения;

- регулирование и контроль над деятельностью центров ответственности.

Решение каждой задачи соответствует определенной классификации издержек. Так, для осуществления расчета себестоимости изготовленного товара и определения объема полученного дохода издержки разделяют на [14, с. 185]:

- прямые и косвенные;

- истекшие и входящие;
- комплексные и однокомпонентные;
- внепроизводственные и производственные (включенные в себестоимость товара);
- единовременные и текущие;
- основные и накладные затраты.

Для планирования и принятия решений выделяют следующие издержки [17, с. 33]:

- условно-постоянные, переменные, постоянные, условно-переменные;
- принимаемые и не принимаемые во внимание при оценках;
- вмененные;
- безвозвратные;
- непланируемые и планируемые;
- приростные и предельные.

Для обеспечения функций регулирования и контроля в управленческом учете выделяют нерегулируемые и регулируемые издержки. Особое значение здесь придается корректированию расходов в соответствии с фактически достигнутым производственным объемом, то есть формированию гибких смет [32, с. 27].

К основным издержкам компании относят все ресурсы. В эту категорию входят предметы труда в форме сырья, приобретенных полуфабрикатов, основных материалов. К основным издержкам следует отнести амортизацию главных фондов производства, зарплату основных сотрудников вместе с начислениями на нее и прочее. Потребление всех этих ресурсов связано с изготовлением товаров (оказанием услуг). Формирование накладных затрат обусловлено функциями управления, которые в соответствии со своим назначением, ролью и характером отличаются от функций производственных. Указанные издержки обычно связаны с управлением и организацией деятельности компании и считаются

косвенными в соответствии с методом отнесения их на носитель (объект учета) [24, с. 301].

Основные критерии обоснованности затрат организации фигурируют в статье 252 НК – к ним относятся [1]:

1. Целесообразность. Любая денежная трата предприятия должна совершаться с оглядкой на основную цель функционирования фирмы. При этом вовсе не обязательно, что этой целью является получение прибыли – например, НКО функционируют для выполнения общественно важных задач.

2. Рациональность. Затраты считаются обоснованными, если фирма предпочла такой вариант действий, который привел к экономически оправданному результату.

3. Документальное подтверждение. Фирма не сможет снизить налогооблагаемую прибыль, если у нее не будет документа, который бы удостоверял факт осуществления расхода. Такими документами могут выступать таможенные декларации, приказы о командировке, проездные документы.

1.3. Методы управления доходами и расходами организации

Анализ доходов и расходов организации характеризует финансовое состояние компании на конец отчетного периода. В нём отражаются данные о доходах, расходах и прочих финансовых результатах. Анализ расходов и доходов предприятия представляет внешним пользователям информацию об источниках прибыли или о причинах убытка и раскрывает общую картину о результатах деятельности компании.

Анализ доходов и расходов организации используется не только для оценки результатов её деятельности за отчетный период, но и для составления прогноза её будущей деятельности. Прогноз будущих результатов весьма значим для инвесторов, поскольку означает возможность прибыли в будущем, для кредиторов положительный прогноз, прежде всего, означает возможность выплаты суммы долга с процентами. Если

деятельность предприятия ожидается убыточной, то ситуация оценивается как невозможность уплаты долга с процентами, и вряд ли какой-то банк согласится выдать кредит данной организации [15, с. 157].

Составляя анализ доходов и расходов организации необходимо соблюдать ряд требований, которые используются для более точного прогноза деятельности предприятия. Требование о предоставлении информации о прекращённых видах деятельности, о сделках с аффилированными лицами, о составлении сегментарной отчётности, об отражении событий и условных фактов. Эти и другие факты позволяют составить точный прогноз работы предприятия на будущее.

Анализ доходов организации позволяет определить рентабельность предприятия и спланировать его доходы. Получив достоверную информацию о деятельности объекта за предыдущий период можно научиться выработать правильные управленческие решения, программы и бизнес-планы на будущее [29, с. 241].

В условиях рыночной экономики очень важно просчитывать финансовую устойчивость предприятия, то есть обеспечить такое состояние финансовых ресурсов, при котором можно будет свободно манипулировать денежными средствами и обеспечить в результате их использования бесперебойный производственный процесс и беспрепятственную реализацию продукции. Границы финансовой устойчивости организации считаются наиболее важным фактором в рыночной экономике. Недостаточная финансовая устойчивость приводит к неплатёжеспособности, к нехватке денежных средств, а впоследствии и к банкротству. Избыточная финансовая устойчивость приводит к замедлению развития, сокращая прибыль и увеличивая сроки оборота капитала.

Анализ доходов и расходов организации позволяет обосновать параметры подобной устойчивости, но не даёт возможности судить о финансовом состоянии предприятия на данный момент. Анализ доходов и

расходов необходим всегда, вне зависимости от экономических отношений [13, с. 67].

Острая необходимость в подобном анализе возникает тогда, когда происходит преобразование и реорганизация предприятий или организованно-правовых структур. Он связан с обработкой самой разнообразной информации о деятельности предприятия, которая чаще всего используется в документах финансовой отчетности. Причём сами эти данные никак не влияют на суждение о состоянии дел на предприятии, а вот их точный анализ нуждается в обработке. Главная его цель – это получение основных информативных параметров, дающих точную и объективную картину доходов и расходов предприятия за определённый период. Анализ движения финансов позволяет дать комплексную оценку всей хозяйственной деятельности и отследить основные тенденции его развития.

Анализ доходов и расходов организации – это важнейшая часть стратегического плана, согласно которому предприятие может безбедно существовать в течение длительного времени. Одной из самых насущных проблем является проблема рациональной и эффективной организации системы управления доходами и расходами в сфере производства и обращения [21, с. 142].

Эффективность работы предприятия независимо от видов деятельности и форм собственности в условиях рынка определяется его способностью приносить достаточный доход или прибыль. В условиях рыночной экономики любому предприятию необходимо осуществлять свою деятельность с наименьшими убытками. Для этого предприятие должно быть эффективным, конкурентоспособным, предоставлять потребителям качественные товары или услуги. Также немаловажную роль играет правильное управление предприятием. Осуществление верной внешней и внутренней политики способствует развитию предприятия, появлению новых рынков сбыта товаров и услуг.

Главным результатом эффективной деятельности коммерческого предприятия является получение постоянно растущей прибыли. Этому способствует превышение доходов над расходами. Главная цель любой коммерческой организации является увеличение доходов любым законным способом.

Соотношение доходов и расходов на предприятии 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 предприятия. Это довольно сложный процесс, который позволяет осуществлять управление доходами и расходами в пределах одного предприятия. Такой механизм, в идеале, обеспечивает стабильность и регулярность денежных поступлений от осуществления различных видов деятельности, осуществляемых предприятием.

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 на предприятии можно разделить на две составляющие: управление расходами и управление доходами. 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 [11, с. 505].

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.

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

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

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

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 высококонкурентного рынка вопрос управления затратами становится жизненно важным [9, с. 528].

Практически все руководители предприятий 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.

Предприятие 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 предприятия.

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.

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 [19, с. 52].

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 компаниям увидеть, на какую прибыль и какие расходы можно рассчитывать при осуществлении той или иной деятельности.

Если компания уже заняла уверенную позицию на рынке услуг и товаров, то не стоит халатно относиться к управлению финансами в организации. Чтобы увеличить доходы организации, следует произвести расходы на модернизацию, переквалификацию персонала, открытие новых филиалов.

Не трудно заметить, что на современном этапе развития экономики многие предприятия работают неэффективно. В одних случаях организаторы специально доводят компанию до состояния банкротства, в других компания признается несостоятельной из-за неэффективной политики предприятия, неумелого ведения бизнес [27, с. 46].

Таким образом, управление доходами и расходами предприятия 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 предприятия показывают степень ее надежности, финансовой стабильности и благополучия. Основой эффективности финансовой и хозяйственной деятельности компании является процесс управления доходами и расходами.

2. Анализ доходов и расходов организации ООО УК «Уютный дом»

2.1. Организационно-экономическая характеристика организации

Фирменное наименование юридического лица - Общество с ограниченной ответственностью Управляющая компания «Уютный Дом».

Юридический адрес компании: г. Тольятти, бульвар Гая 19, 10 офис.

Управляющие компании, которые функционируют в сфере жилищно-коммунального хозяйства, являются юридическими лицами.

Поэтому на них распространяется множество требований, связанных, в том числе, с наличием официально закреплённой организационной структуры и штатного расписания.

Стоит рассмотреть, какие предъявляются требования к структуре УК и что она в себя включает (рис. 2.1).

Руководство отведено директору управляющей компании. В его обязанности входит множество действий, связанных с организацией эффективной работы компании.

В этом случае на каждом участке предусмотрена своя диспетчерская и аварийная служба, что позволяет решать возникающие проблемы локально.

К основным направлениям работы начальника участка относятся:

- взаимодействие с собственниками жилья, которое находится на закреплённой за ним территории;

- контроль за соблюдением правил и норм техники безопасности и охраны труда;

- организация на участке обслуживающих и ремонтных работ;

- взаимодействие с государственными и контрольными органами;

- контроль за работой персонала, прикреплённого к участку.

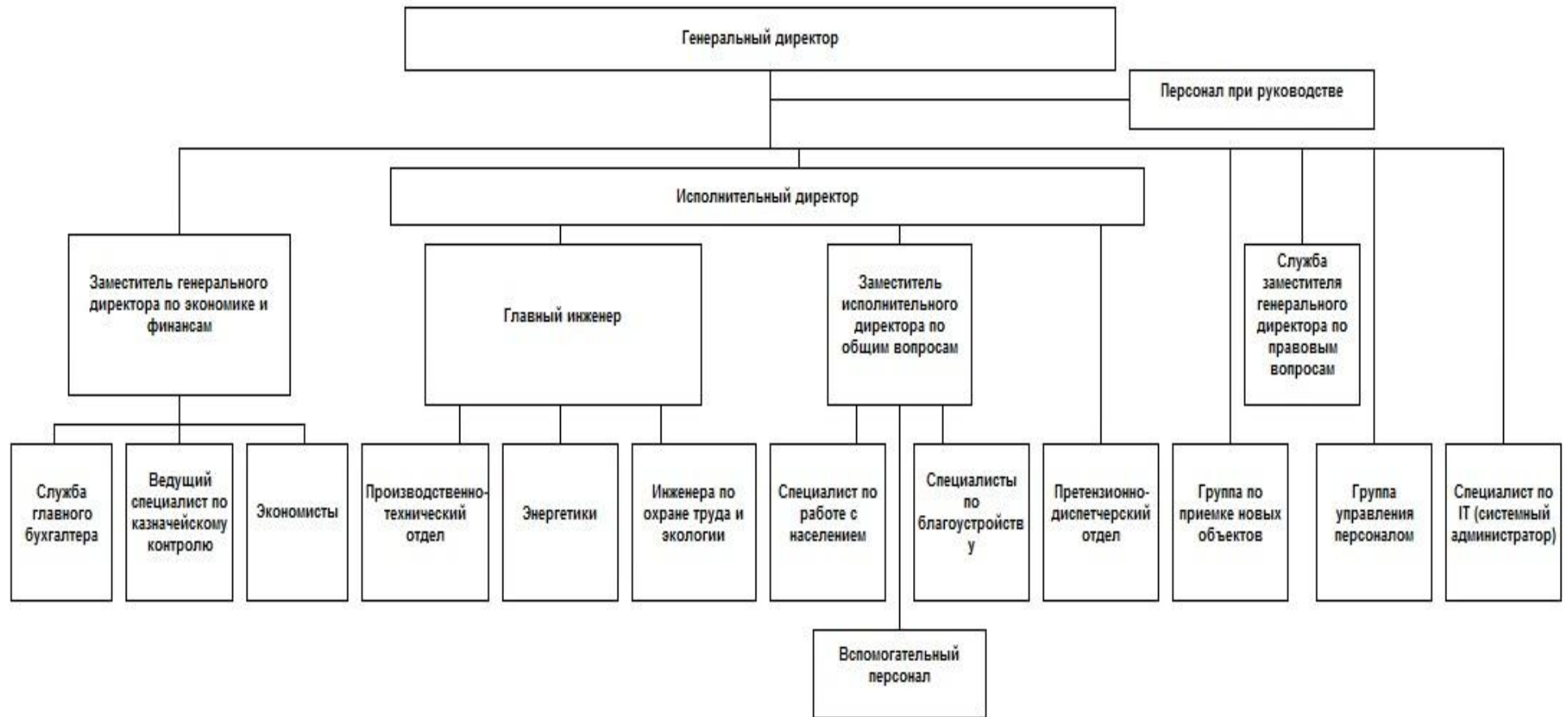


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО УК «Уютный дом»

Функции начальника участка во многом схожи с обязанностями директора УК, но распределены более локально. Что касается директора, то он в этом случае руководит в целом работой предприятия и распределяет выполнение функций по различным отделам и должностям. Конкретные обязанности каждого работника должны быть закреплены в их должностных инструкциях.

Все рабочие места и должности в управляющей компании ЖКХ, которые имеются в управляющей компании, закреплены в специальном документе – штатном расписании. Его наличие обязательно для любой УК.

Важным направлением работы каждой управляющей компании является технический контроль и надзор за состоянием жилищного фонда, который включает в себя:

- анализ, планирование и организацию работ по техническому обслуживанию домов;
- планирование и проведение ремонтных работ;
- прием и регистрацию заявок жильцов дома (например, по вопросам организации ремонта);
- контроль за объемом и качеством поставляемых коммунальных услуг; разработку и ведение технической документации.

Второе важное и обширное направление работы УК – это финансово-экономическая деятельность, которая реализуется путем выполнения таких задач:

- анализ финансовой деятельности УК и контроль за ее результатами;
- расчет себестоимости услуг, оказанных клиентам (то есть жильцам многоквартирных домов) и определение размера платежей за эти услуги;
- работа с должниками и прием заявок граждан по вопросам начисления оплаты;
- перечисление средств в счет оплаты коммунальных услуг их поставщикам;
- расчет заработной платы сотрудников компании;

- привлечение инвестиций и определение средств, необходимых для проведения ремонтных работ;

- открытие и ведение лицевых счетов жильцов.

Последнее важное направление работы УК – это договорно-правовая деятельность, основными заданиями которой являются:

- разработка, подготовка и юридическое оформление договоров по различным направлениям деятельности (поставка ЖКУ, аренда), их проверка на соответствие действующему законодательству;

- ведение претензионной и исковой работы, представительство в судах и официальных органах государственной власти;

- рассмотрение и подготовка ответов на жалобы жильцов;

- разработка и проверка на соответствие действующему законодательству внутренней документации УК;

- оказание консультационной помощи (как жильцам, так и сотрудникам компании).

Отдельным структурным подразделением УК является отдел по работе с населением, более привычное название которого – паспортный стол. В обязанности сотрудников этого отдела входит:

- выдача или замена паспорта;

- подготовка и оформление документов, связанных с постановкой и снятием граждан с регистрации в определенной квартире (в том числе и первичная постановка на учет новорожденного ребенка);

- выдача жильцам на основании их заявок справок и других подтверждающих документов (например, выписок из домовой книги).

Паспортист оформляет все эти документы на основании обращений граждан, выдает их и ведет необходимую отчетность. Подчинение паспортного стола двойное – с одной стороны, конкретной УК, с другой – УФМС.

Первым этапом общего экономического анализа рассмотрим вертикальный и горизонтальный анализы баланса предприятия.

Таблица 2.1 - Горизонтальный и вертикальный анализ баланса, тыс. руб.

Наименование показателя	На 31 декабря 2016 г.		На 31 декабря 2015 г.		На 31 декабря 2014 г.		На 31 декабря 2013 г.		Изменение 2013 к 2016 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
АКТИВ										
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Основные средства	726	1,75	1 414	3,22	61	0,25	10	0,11	716	7260,00
Итого по разделу I	726	1,75	1 414	3,22	61	0,25	10	0,11	716	7260,00
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Запасы	425	1,03	223	0,51	145	0,59	53	0,59	372	801,89
Дебиторская задолженность	39 291	94,87	40 827	92,96	20 569	83,97	8 021	89,78	31 270	489,85
Денежные средства и денежные эквиваленты	975	2,35	1 456	3,32	3 721	15,19	850	9,51	125	114,71
Прочие оборотные активы	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Итого по разделу II	40 691	98,25	42 506	96,78	24 435	99,75	8 924	99,89	31 767	455,97
БАЛАНС	41 417	100,00	43 920	100,00	24 496	100,00	8 934	100,00	32 483	463,59
ПАССИВ										
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ										
Уставный капитал	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5 187	12,52	3 814	8,68	1 156	4,72	(939)	-10,51	6 126	-552,40
Итого по разделу III	5 187	12,52	3 814	8,68	1 156	4,72	(939)	-10,51	6 126	-552,40
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Итого по разделу IV	-	0,00	-		-	0,00	-	0,00	-	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Заемные средства	(4 585)	-11,07	-	0,00	(831)	-3,39	(200)	-2,24	(4 385)	2292,50
Кредиторская задолженность	40 815	98,55	40 106	91,32	24 171	98,67	10 073	112,75	30 742	405,19
Итого по разделу V	36 230	87,48	40 106	91,32	23 340	95,28	9 873	110,51	26 357	366,96
БАЛАНС	41 417	100,00	43 920	100,00	24 496	100,00	8 934	100,00	32 483	463,59

Таким образом, согласно данным таблицы, наибольший удельный вес занимал показатель дебиторская задолженность. Отметим, что данный показатель по состоянию на 31.12.2013 г. составлял 8 021 тыс. руб., что составило 89,78 % от общей суммы баланса предприятия, на 31.12.2014 г. показатель увеличился и составил 20 569 тыс. руб. (83,97%). В 2015 г. динамика показателя сохранилась, дебиторская задолженность увеличилась до 40 827 тыс. руб., что уже составило практически 93% от итога баланса. По состоянию на 31.12.2016 г. данный элемент баланса характеризовался суммой в 39 291 тыс. руб., что составило 94,87%.

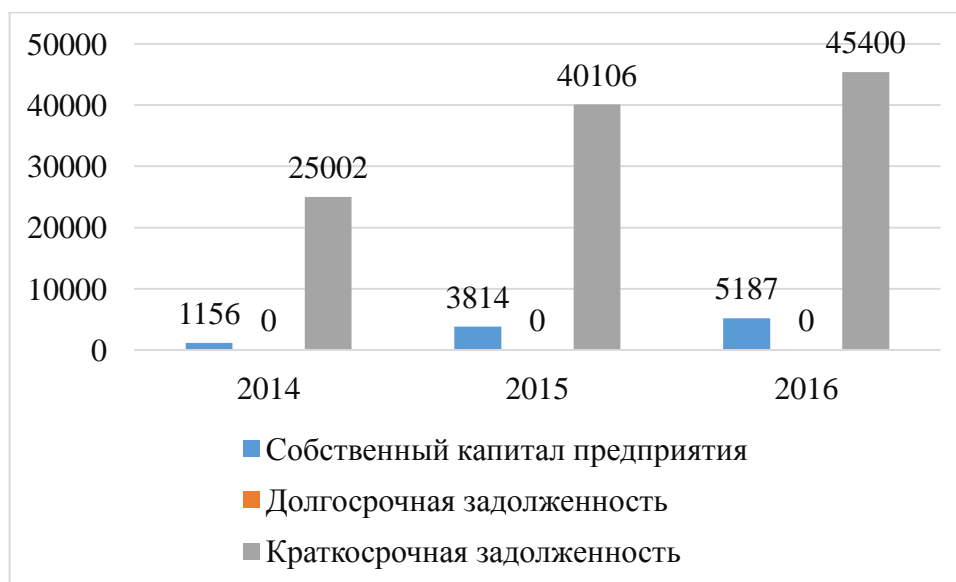


Рисунок 2.2 – Динамика пассивов, тыс. руб.

В составе пассивов преобладает кредиторская задолженность. По состоянию на 31.12.2013 г. показатель составил 112,75% от итоговой суммы баланса, что составляло сумму 10 073 тыс. руб. В течении 2014 г. показатель увеличился и составлял 24 171 тыс. руб., что занимало 98,67% от суммы пассивов. Отметим, что на конец 2016 г. показатель сохранил динамику и составил 40 815 тыс. руб., что занимало 98,55% от итога баланса

Одним из основных показателей качества баланса является соблюдение правил сравнения динамики активов и финансовых результатов (табл. 2.2).

Таблица 2.2 - Сравнение динамики активов и финансовых результатов, тыс. руб.

Показатель	Отчётный период, 2016 г.	Базисный период, 2015 г.	Темп прироста, %
Средняя за период величина активов предприятия (Iк)	42 669	34 208	24,7%
Выручка от продаж (Iv)	60 921	43 744	39,3%
Чистая прибыль (убыток) (Ip)	3 198	2 657	20,4%

Как видно на основании данных таблицы увеличение выручки от продаж (39,3%) превышает темп прироста величины активов (24,7%) и чистой прибыли (20,4%). Таким образом, можно сделать вывод, что повышение эффективности использования активов происходило за счет роста рентабельности продаж (за счет либо роста цен на реализуемую продукцию, либо снижения себестоимости).

Проведем анализ активов предприятия. Представим результаты в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Анализ структуры активов предприятия, тыс. руб.

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Удельный вес (%)		Изменения	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	Тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	1 414	726	3,2%	1,8%	-688	-1,5%
Оборотные активы	42 506	40 691	96,8%	98,2%	-1 815	1,5%
Итого активы	43 920	41 417	100,0%	100,0%	-2 503	
Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов	30,06	56,05				
Коэффициент имущества производственного назначения	0,04	0,03				

Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов отражает сумму оборотных активов, которые приходятся на единицу внеоборотных активов. Отметим, что данный коэффициент увеличился, так,

по состоянию на 31.12.2015 г. составлял 30,06. За анализируемый период показатель возрос на 25,99 пунктов и на 31.12.2016 г. составил 56,05.

Второй проанализированный коэффициент характеризует структуру основных средств предприятия. Таким образом, по состоянию на 31.12.2015 г. доля имущества производственного назначения в активах предприятия составляла 0,04, по состоянию на 31.12.2016 г. – 0,03. Необходимо заметить, что рекомендуемым значением является соответствие динамике - больше или равно 0,6. Если коэффициент ниже нормы, то предприятию целесообразно привлечь долгосрочные заемные средства для увеличения имущества производственного назначения.

В таблице 2.4 представим анализ структура пассивов предприятия ООО УК «Уютный дом».

Таблица 2.4 - Анализ структуры пассивов, тыс. руб.

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Удельный вес (%)		Изменения	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	Тыс. руб.	%
Собственный капитал	3 814	5 187	8,7%	12,5%	1 373	3,8%
Заемные долгосрочные средства	0	0	0,0%	0,0%	0	0,0%
Заемные краткосрочные средства	40 106	36 230	91,3%	87,5%	-3 876	-3,8%
Итого пассивы	43 920	41 417	100,0%	100,0%	-2 503	
Коэффициент автономии	0,09	0,13				
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	10,52	6,98				
Коэффициент соотношения краткосрочных обязательств и перманентного капитала	10,52	6,98				

Коэффициент автономии отображает степень зависимости анализируемого предприятия от внешних кредиторов. По состоянию на 31.12.2015 г. и 31.12.2016 г. показатель составлял 0,09 и 0,13 пункта соответственно. Наблюдаемое значение характеризует предприятие, как организацию с высоким уровнем финансовой зависимости.

Следующий рассмотренный показатель – коэффициент соотношения заемных и собственных средств. Так, по состоянию на конец 2016 г. показатель составлял 10,52. Такое значение показывает, что на один рубль собственных средств приходится 6,98 руб. заемных ресурсов.

2.2. Анализ доходов организации

Прибыль управляющей компании складывается из нескольких категорий.

Платежи, поступающие от собственников жилья. Ежемесячно все жильцы платят деньги на содержание дома. Они указываются в каждой квитанции, прописаны, как плата за содержание и управление домом.

Сумма платежей от деятельности посреднического характера:

управляющие организации собирают деньги с жильцов за все коммунальные услуги, а потом получают агентские вознаграждения от компаний, которые занимаются ресурсоснабжением многоквартирных домов.

Средства, которые поступают от собственников, помимо квартирной платы: установка сантехнического оборудования, сломанного по вине жильцов, дополнительный ремонт в квартирах.

Платежи, которые поступают от арендаторов помещений. В жилых домах могут арендовать подвалы. Соответственно, съемщики оплачивают не только арендную плату, но и коммунальные услуги.

Согласно Налоговому Кодексу РФ к доходам управляющих компаний ЖКХ не относят средства, носящие характер целевого финансирования (следовательно, они не облагаются налогами). К ним относят:

- платежи собственников, которые направлены на финансирование капитального ремонта многоквартирного дома,
- средства из бюджета, которые выделяются на управление домами (деньги, выделяемые на доленое финансирование капремонта домов).

Первым этапом анализа доходов предприятия ООО УК «Уютный дом» проанализируем горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах.

Таблица 2.5 - Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах предприятия, тыс. руб.

Наименование показателя	Горизонтальный анализ					
	Абсолютное изменение, тыс. руб.			Относительное изменение, %		
	2016 г. - 2015 г.	2016 г. - 2014 г.	2015 г. - 2014 г.	2016 г. / 2015 г.	2016 г. / 2014 г.	2015 г. / 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	17 177	37 498	20 321	139,3%	260,1%	186,8%
Себестоимость продаж	-15 026	-35 439	-20 413	136,5%	270,8%	198,4%
Валовая прибыль (убыток)	2 151	2 059	-92	183,1%	176,9%	96,6%
Коммерческие расходы	0	0	0			
Управленческие расходы	0	0	0			
Прибыль (убыток) от продаж	2 151	2 059	-92	183,1%	176,9%	96,6%
Доходы от участия в других организациях	0	0	0			
Проценты к получению	0	0	0			
Проценты к уплате	0	0	0			
Прочие доходы	120	667	547	119,8%	1250,0%	1043,1%
Прочие расходы	-1 661	-1 475	186	513,2%	350,9%	68,4%
Прибыль (убыток) до налогообложения	610	1 251	641	121,9%	158,2%	129,8%
Текущий налог на прибыль	-69	-148	-79	151,9%	374,1%	246,3%
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0			
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0			
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0			
Прочее	0	0	0			
Чистая прибыль (убыток)	541	1 103	562	120,4%	152,6%	126,8%

Представим динамику прибыли на рисунке 2.3.

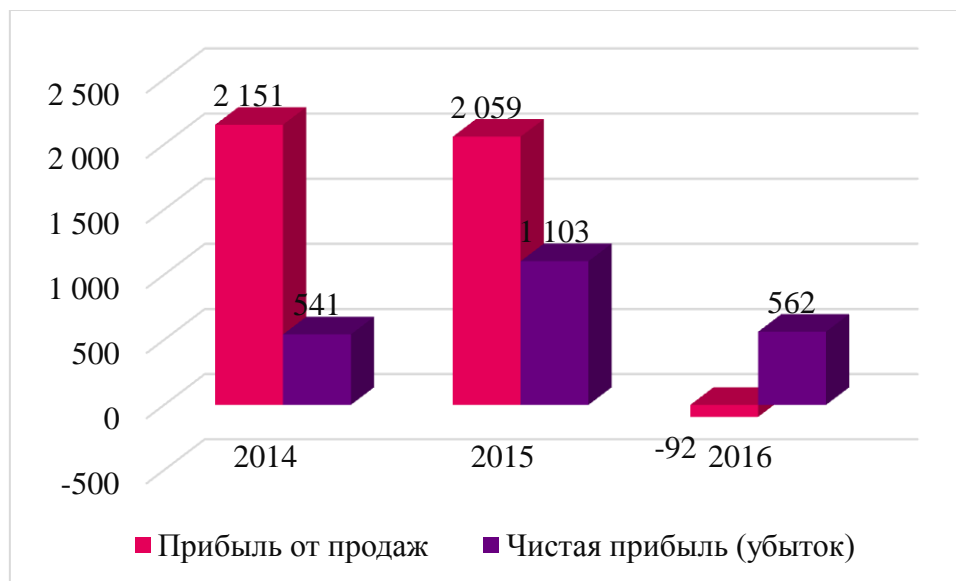


Рисунок 2.3 – Динамика прибыли ООО УК «Уютный дом», тыс. руб.

Выручка от проведения деятельности предприятия в течении анализируемого предприятия имела следующие значения. По состоянию на 31.12.2014 г. – 23 423 тыс. руб., на конец 2015 г. увеличилась на 20 321 тыс. руб. и составила 43 744 тыс. руб. По состоянию на 31.12.2016 г. составляла – 60 921 тыс. руб., увеличившись на 17 177 тыс. руб.

Себестоимость продаж также имела тенденцию к увеличению. Так, по состоянию на 31.12.2014 г. показатель составлял 20 744 тыс. руб., на конец 2015 г. показатель увеличился на 20 413 тыс. руб. и составил 41 157 тыс. руб. Отметим, что на конец 2016 г. показатель увеличился с конца 2014 г. на 35 439 тыс. руб. и составлял 56 183 тыс. руб.

На динамику чистой прибыли повлиял рост отмеченных показателей. На конец 2014 г. показатель финансового результата предприятия составлял 2 095 тыс. руб., в течении 2015 г. увеличился на 562 тыс. руб. и составил 2 657 тыс. руб., на конец 2016 г. показатель составлял 3 198 тыс. руб., увеличившись на 541 тыс. руб.

Абсолютное отклонение показателя за период 2014 – 2016 гг. составило 1 103 тыс. руб.

В таблице 2.6 представим анализ структуры прибыли до налогообложения.

Таблица 2.6 - Анализ структуры прибыли до налогообложения, тыс. руб.

Показатель	2016 г.		2015 г.		2014 г.		Изменение 2016 г. - 2015 г.		Изменение 2016 г. - 2014 г.	
	тыс. руб.	уд.ве с, %	тыс. руб.	уд.ве с, %	тыс. руб.	уд.ве с, %	тыс. руб.	уд.ве с, %	тыс. руб.	уд.ве с, %
Доходы	61 646	100,0	44 349	100,0	23 481	100,0	17 297	100,0	38 165	100,0
доходы от обычных видов деятельнос ти	60 921	98,8	43 744	98,6	23 423	99,8	17 177	99,3	37 498	98,3
проценты к получению	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
прочие доходы	725	1,2	605	1,4	58	0,2	120	0,7	667	1,7

На рисунке 2.4 представим структуру доходов организации.

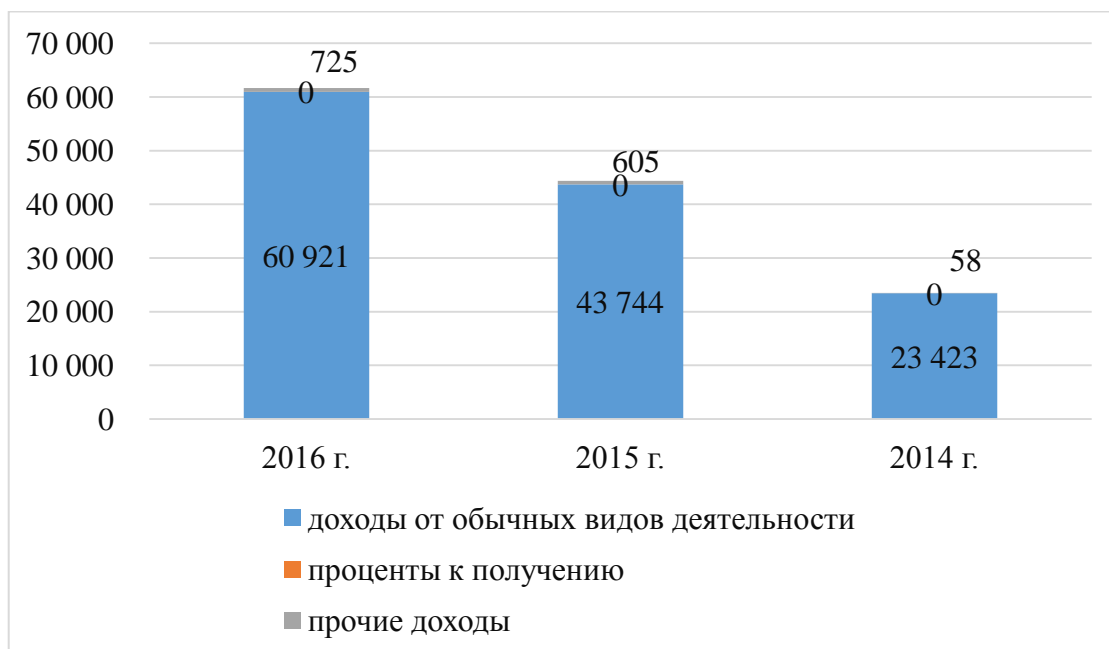


Рисунок 2.4 – Состав доходов ООО УК «Уютный дом», тыс. руб.

Согласно данным рисунка и таблицы, наибольший удельный вес занимают доходы, полученные от обычной деятельности. В 2014 г. данный показатель составлял 23 423 тыс. руб., 99,8% от общей суммы доходов, на конец 2015 г. сумма доходов увеличилась на 17 177 тыс. руб. и составила 43 744 тыс. руб., 98,6% от общих доходов. На конец 2016 г. анализируемый показатель составлял 60 921 тыс. руб., увеличившись с начала анализируемого периода на 37 498 тыс. руб.

В таблице 2.7 представим структуру доходов предприятия в разрезе обслуживания видов домов.

Таблица 2.7 - Структура доходов, полученных за оказание услуг по управлению многоквартирными домами, тыс. руб.

	2015		2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
по домам до 25 лет	5719,51	13,07	9266,08	15,21
по домам от 26 до 50 лет	25573,4	58,46	37289,74	61,21
по домам от 51 до 75 лет	12451,5	28,46	14365,17	23,58
по домам 76 лет и более	0,00	0,00	0,00	0
по аварийным домам	0,00	0,00	0,00	0
Всего	43 744	100,00	60 921	100

На рисунке 2.5 представим структуру доходов по состоянию на 31.12.2016 г.

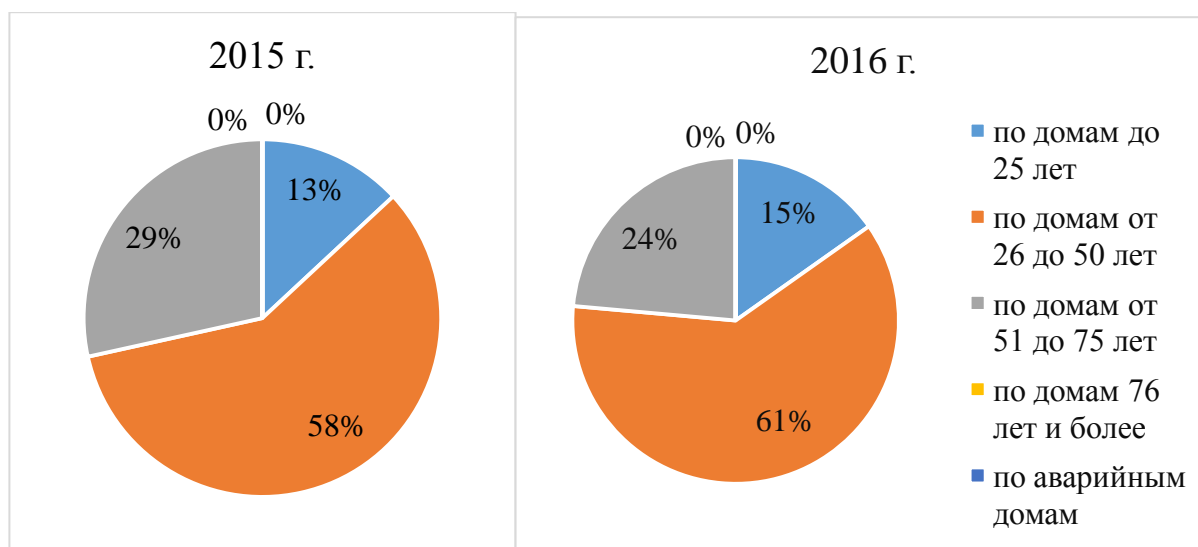


Рисунок 2.5 – Структура доходов предприятия, %

Таким образом, наибольший удельный вес в структуре доходов предприятия занимает выручка от домов, функционирующих в течении 26 – 50 лет. Сумма доходов составляет 37 289,74 тыс. руб., что в относительном отношении выражается 61% от общей суммы доходов. Отметим, что дома, находящиеся в аварийном состоянии и сроком службы более 75 лет не находятся на обслуживании у компании.

Необходимым элементом анализа доходов предприятия от обычной деятельности является факторный анализ. В таблице 2.8 отобразим исходные данные.

Таблица 2.8 - Исходные данные для факторного анализа выручки от обычной деятельности, тыс. руб.

Показатель	2016 г.		2015 г.		Абсолютное изменение,	Темп роста %
	обознач.	тыс. руб.	обознач.	тыс. руб.		
Количество тыс. м ² в управлении	q_1	206,7	q_0	206,7	0	100,0%
Цена продукции (средневзвешенная)	p_1	294,7	p_0	211,6	83	139,3%
Выручка от реализации продукции (товаров)	B_1	60 921	B_0	43 744	17 177	139,3%
Полная себестоимость от реализации продукции	S_1	56 183	S_0	41 157	15 026	136,5%
Себестоимость 1 ед. продукции	$S_{ед. 1}$	271,7	$S_{ед. 0}$	199,1	73	136,5%
Прибыль от реализации продукции	Π_1	4 738	Π_0	2 587	2 151	183,1%

Рассмотрим более подробный расчет следующих показателей:

Цена продукции (средневзвешенная) за 2015 г. = Выручка от реализации продуктов/количество тыс. м² в управлении предприятия = 43 744 тыс. руб. / 206,7 тыс. м² = 211,6 руб./м².

Цена продукции (средневзвешенная) за 2016 г. = Выручка от реализации продуктов/количество тыс. м² в управлении предприятия = 60 921 тыс. руб. / 206,7 тыс. м² = 294,7 руб./м².

Полная себестоимость предприятия за 2015 г. = себестоимость продаж + коммерческие расходы + управленческие расходы = 41 157 тыс. руб. + 0 + 0 = 41 157 тыс. руб.

Полная себестоимость предприятия за 2016 г. = себестоимость продаж + коммерческие расходы + управленческие расходы = 56 183 тыс. руб. + 0 + 0 = 56 183 тыс. руб.

Себестоимость 1 ед. продукции за 2015 г. = Полная себестоимость от реализации продукции / количество тыс. м² в управлении предприятия = 41 157 / 206,7 = 199,1 руб./м².

Себестоимость 1 ед. продукции за 2016 г. = Полная себестоимость от реализации продукции / количество тыс. м² в управлении предприятия = 56 183 / 206,7 = 271,7 руб./м².

В таблице 2.9 представим показатели деятельности предприятия в сопоставимых ценах.

Таблица 2.9 - Показатели деятельности предприятия за 2016 г. в сопоставимых ценах, тыс. руб.

Показатель	Базисный период, 2015 г.		2016 г. в сопоставимых ценах			Отчётный период, 2016 г.	
	усл. обознач.	тыс. руб.	усл. обознач.	формула расчета	тыс. руб.	усл. обознач.	тыс. руб.
Выручка от реализации продукции (товаров)	B_0	43 744	B'	$q_1 \times p_0$	43 744	B_1	60 921
Полная себестоимость	S_0	41 157	S'		41 157	S_1	56 183
Прибыль от реализации товарной продукции	Π_0	2 587	Π'		2 587	Π_1	4 738

Следующим этапом проведем факторный анализ прибыли и представим результаты в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Факторный анализ прибыли предприятия, %

№ п/п	Фактор	Величина показателя	Удельный вес, %
1	Изменение отпускных цен на продукцию	17 177	798,6%
2	Изменение в объеме продукции ($\Delta p_2 = \Pi_0 \times (S' / S_0) - \Pi_0$)	0	0,0%
3	Изменение в структуре продукции ($\Delta p_3 = p_0 \times ((B' / B_0) - (S' / S_0))$)	0	0,0%
4	Влияние на прибыль экономии от снижения по себестоимости продукции	-15 026	-698,6%
5	Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции ($\Delta p_5 = S_0 \times (B' / B_0) - S'$)	0	0,0%
	Совокупное влияние факторов	2 151	100,0%

Изменение отпускных цен на продукцию = ($\Delta p_1 = B_1 - B'$) = Выручка от реализации отчетного периода (2016г.) – Выручка от реализации в сопоставимых ценах = 60 921 - 43 744 = 17 177 тыс. руб.

Влияние на прибыль экономии от снижения по себестоимости продукции = Полная себестоимость отчетного периода (2016 г.) – полная себестоимость в сопоставимых ценах = 56 183 - 41 157 = (15 026) тыс. руб.

Совокупное влияние факторов = сумма факторов = 17 177 + (-15 026) = 2 151 тыс. руб.

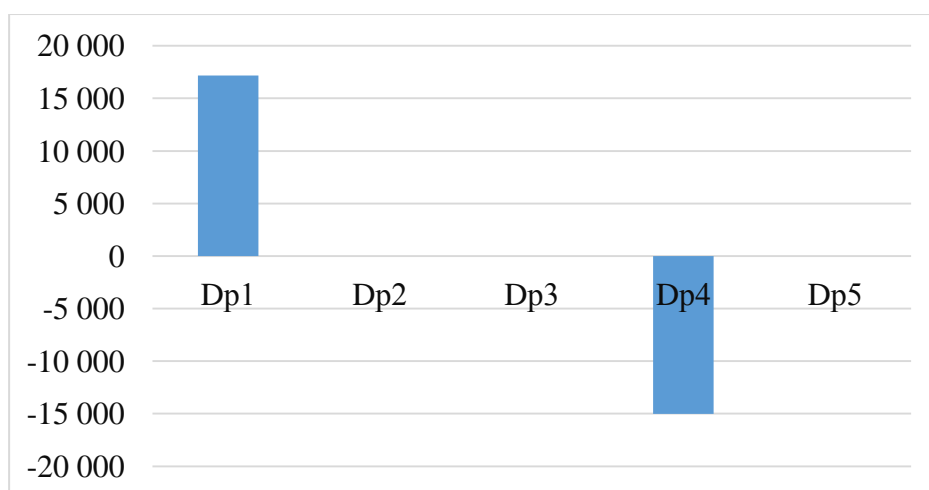


Рисунок 2.6 – Факторные влияния на прибыль от реализации продукции

Отметим, что согласно представленной таблице положительное влияние на прибыль оказывает изменение отпускных цен на предоставляемые услуги. Так, при увеличении стоимости услуг прямо пропорционально будет увеличиваться и сумма прибыли. Следующий фактор – полная себестоимость продукции. Данный фактор имеет отрицательное влияние. Так, при его увеличении сумма прибыли будет уменьшаться.

Таким образом, для управления доходами анализируемого предприятия необходимо осуществлять управление себестоимостью основной деятельностью.

2.3. Анализ расходов организации

Расходная часть бюджета компаний подразделяется на несколько видов. В квартире каждого собственника есть общедомовое инженерное оборудование (стояки водоснабжения, вентиляционные, отопительные и газовые системы), которое находится в собственности владельца жилья.

Анализируемая компания содержит общедомовое оборудование в порядке и в случае поломки производит ремонт, хотя он не включен в оплату коммунальных услуг.

Управляющей компании вменяются следующие обязанности:

- обеспечение постоянной работы отопительной системы,
- контроль работы системы вентиляции,
- проверка безопасности квартир с газовым оборудованием, регулярный контроль над газовыми плитами, установленными в квартире (если таковые имеются),
- обеспечение непрерывной работы стояков водоснабжения и канализации,
- содержание стен дома в нормальном состоянии, при необходимости компании должны проводить их ремонт.

Расходы на текущий ремонт. В каждом многоквартирном доме есть общедомовое имущество, которое нужно содержать и ремонтировать.

Обязанности управляющей компании:

- обеспечение постоянной работы противопожарной системы,
- проверка безопасности газоснабжения (она осуществляется в домах с газовыми плитами),
- содержание, обеспечение непрерывной работы канализационных и водоснабжающих систем,
- контроль над отопительной системой, своевременное устранение неполадок, аварийных ситуаций,
- ремонт кровли дома (небольшой ремонт выполняют только при хороших погодных условиях, если необходима смена всей кровли, то до 50 % средств выделяется из средств, начисляемых для текущего ремонта).

Согласно Жилищному Кодексу России компании должны содержать в надлежащем рабочем состоянии лифты, мусоропроводы, подъезды, почтовые ящики.

Расходы, по содержанию придомовой территории. У каждого дома есть небольшой участок земли, прилегающий к нему. Эту территорию необходимо облагораживать. Данная статья включает в себя:

- озеленение территорий, прилегающих к дому,
- благоустройство придомового участка.

Отдельно стоит сказать о капитальном ремонте. Он оплачивается собственниками помещений в многоквартирном доме (статья 154 ЖК РФ). Государство может предоставить финансовую поддержку ТСЖ, управляющих компаний, жилищных кооперативов по проведению капитального ремонта.

В данном пункте исследования рассмотрим расходы организации ООО УК «Уютный дом».

В таблице 2.11 представим структуру расходов предприятия.

Таблица 2.11 - Структура расходов предприятия ООО УК «Уютный дом», тыс. руб.

Показатель	2016 г.		2015 г.		2014 г.		Изменение 2016 г. - 2015 г.		Изменение 2016 г. - 2014 г.	
	тыс. руб.	уд.вес , %	тыс. руб.	уд.вес , %	тыс. руб.	уд.вес , %	тыс. руб.	уд.вес , %	тыс. руб.	уд.вес , %
Расходы	58 246	100,0 %	41 559	100,0 %	21 332	100,0 %	16 687	100,0 %	36 914	100,0 %
расходы по обычным видам деятельнос ти	56 183	96,5%	41 157	99,0%	20 744	97,2%	15 026	90,0%	35 439	96,0%
проценты к уплате	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
прочие расходы	2 063	3,5%	402	1,0%	588	2,8%	1 661	10,0%	1 475	4,0%

Представим таблицу 2.11 в графическом отображении.

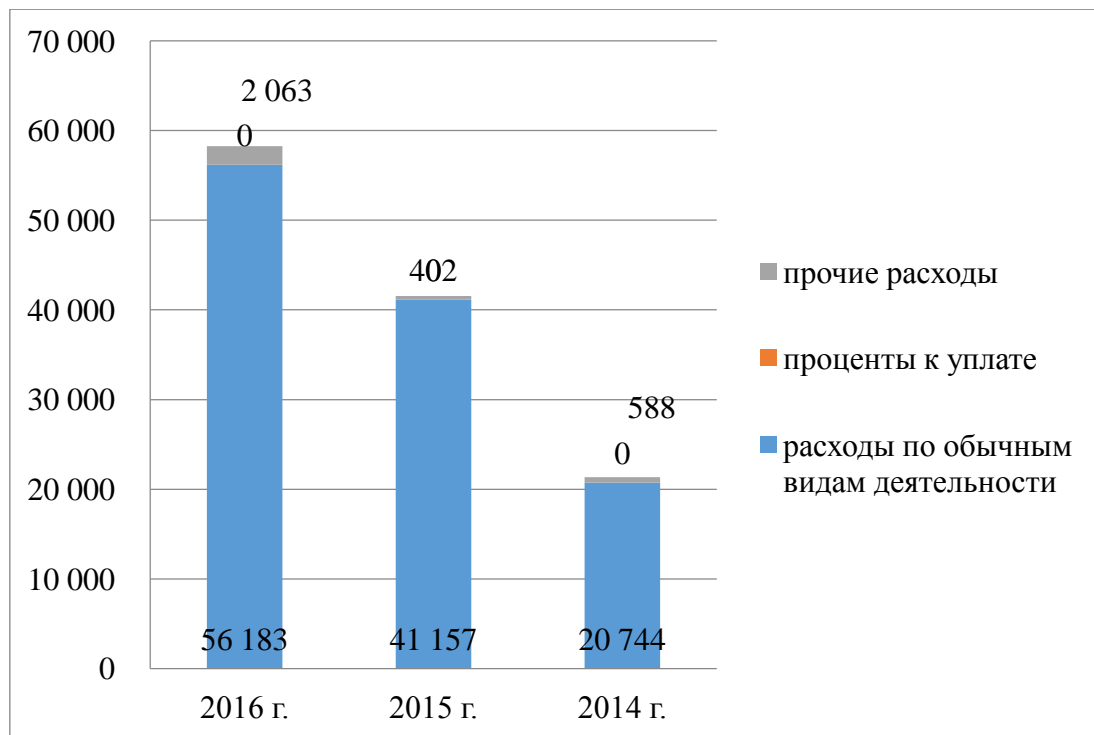


Рисунок 2.7 – Состав расходов предприятия, тыс. руб.

Согласно предоставленным данным можно отметить, что наибольший удельный вес занимают расходы по обычным видам деятельности. По состоянию на 31.12.2014 г. показатель составлял 20 744 тыс. руб., что

составляло 97,2% от общей суммы расходов предприятия. На конец 2015 г. показатель увеличился на 20 413 тыс. руб. и составил 41 157 тыс. руб., 99,0% от общей суммы расходов. На конец 2016 г. показатель составлял 56 183 тыс. руб., 96,5%.

В таблице 2.12 представим структуру расходов предприятия в разрезе объектов обслуживания.

Таблица 2.12 - Структура расходов предприятия, тыс. руб.

	2015 г.		2016 г.		Изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
по домам до 25 лет	6947,30	16,88	10809,61	19,24	3862,31	155,59
по домам от 26 до 50 лет	24332,02	59,12	36378,49	64,75	12046,47	149,51
по домам от 51 до 75 лет	9877,68	24	8994,898	16,01	-882,78	91,06
по домам 76 лет и более	0,00		0		0,00	0,00
по аварийным домам	0,00		0		0,00	0,00
Всего	41157	100	56183	100	15026,00	136,51

На рисунке 2.8 представим структуру расходов предприятия по состоянию на конец соответствующего периода.

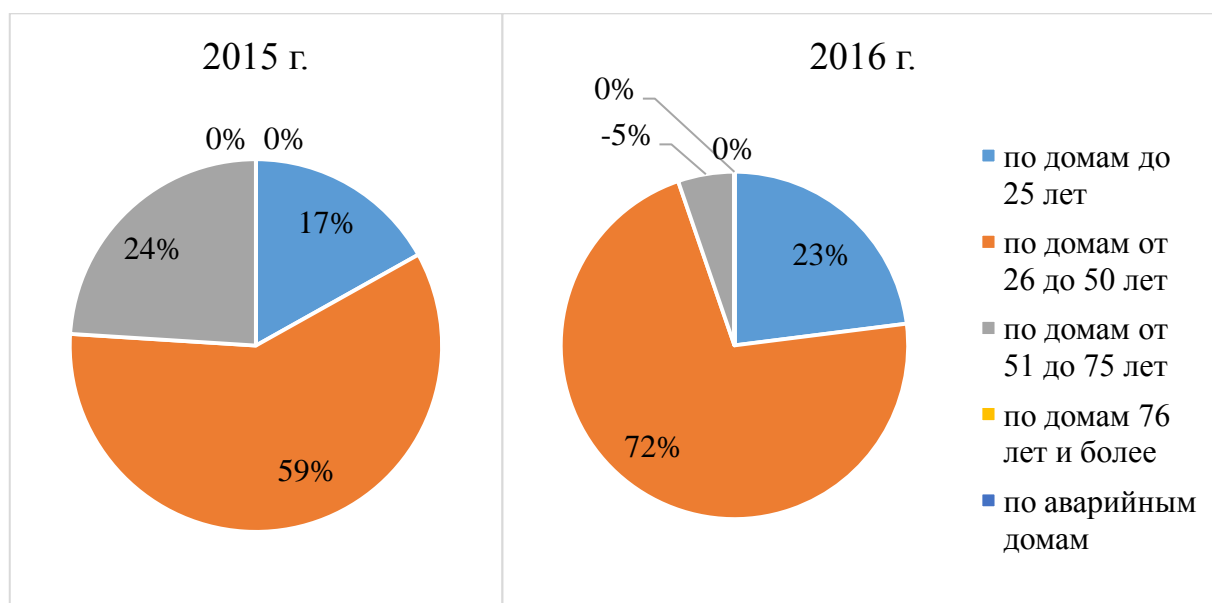


Рисунок 2.8 – Структура расходов предприятия, %

Таблица 2.13 - Динамика факторов формирования финансовых результатов деятельности, тыс. руб.

Показатель	Отчетный период, 2016 г.	Базисный период, 2015 г.	Абсолютное отклонение (+/-)	Темп роста (снижения), %	Уровень к выручке в отчетном периоде, %	Уровень к выручке в базисном периоде, %	Отклонение уровня (+/-)
Выручка	60 921	43 744	17 177	139,3%	139,3%	254,7%	-115,4%
Себестоимость продаж	(56 183)	(41 157)	(15 026)	136,5%	-128,4%	-239,6%	111,2%
Валовая прибыль (убыток)	4 738	2 587	2 151	183,1%	10,8%	15,1%	-4,2%
Коммерческие расходы	-	-	-		0,0%	0,0%	0,0%
Управленческие расходы	-	-	-		0,0%	0,0%	0,0%
Прибыль (убыток) от продаж	4 738	2 587	2 151	183,1%	10,8%	15,1%	-4,2%
Доходы от участия в других организациях	-	-	-		0,0%	0,0%	0,0%
Проценты к получению	-	-	-		0,0%	0,0%	0,0%
Проценты к уплате	-	-	-		0,0%	0,0%	0,0%
Прочие доходы	725	605	120	119,8%	1,7%	3,5%	-1,9%
Прочие расходы	(2 063)	(402)	(1 661)	513,2%	-4,7%	-2,3%	-2,4%
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 400	2 790	610	121,9%	7,8%	16,2%	-8,5%
Текущий налог на прибыль	(202)	(133)	(69)	151,9%	-0,5%	-0,8%	0,3%
в т.ч. постоянные налоговые обязательства(активы)	-	-	-		0,0%	0,0%	0,0%
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-	-		0,0%	0,0%	0,0%
Изменение отложенных налоговых активов	-	-	-		0,0%	0,0%	0,0%
Прочее	-	-	-		0,0%	0,0%	0,0%
Чистая прибыль (убыток)	3 198	2 657	541	120,4%	7,3%	15,5%	-8,2%
Соотношение темпа роста прибыли от продаж и темпа роста прибыли до налогообложения	1,50						
Выполнение условия оптимизации прибыли от продаж	1,02						

Данная структура расходов аналогична к структуре доходов, в разрезе объектом обслуживания. Наибольший удельный вес занимают расходы на содержание домов сроком службы 26 – 50 лет. Сумма составляет 36 378,49 тыс. руб., по состоянию на 31.12.2016 г., увеличившись на 12 046,47 тыс. руб.

Наименьший удельный вес занимают расходы на обслуживание домов, сроком службы от 50 лет. По состоянию на 31.12.2015 г. показатель составлял 9 877 тыс. руб., удельный вес 24%, на конец 2016 г. сумма уменьшилась на 882 тыс. руб. и составила 8 994 тыс. руб. Удельный вес на конец периода составил 16,01%.

Следующим этапом рассмотрим динамику формирования финансовых результатов предприятия (таблица 2.13).

Нормативное значение показателя соотношения темпов роста прибыли от продаж и темпа роста прибыли до налогообложения составляет от значения 0,1 и выше. Отметим, что наблюдаемое значение составляет 1,5. Темп роста прибыли от продаж, составляет 183,1%, что выше, чем темп роста прибыли до налогообложения. Значение последнего показателя составляет 121,9%. Заметим, что наблюдаемая динамика происходит из-за значительного увеличения прочих расходов (513,2%) в период анализа.

Далее было проверено выполнение условия оптимизации прибыли от продаж: $TR_{врн} > TR_{сп}$, где $TR_{врн}$ — темп роста выручки (нетто) от продаж; $TR_{сп}$ — темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Соотношение темпов роста, наблюдаемое на предприятии характеризует повышение эффективности текущей деятельности коммерческой организации.

3. Разработка мероприятий по совершенствованию управления доходами и расходами организации ООО УК «Уютный дом»

Содержание и управление многоквартирным домом – это серьезный вид деятельности, требующий специализированных знаний наряду с большим опытом, поэтому собственники жилых помещений зачастую прибегают к услугам управляющих компаний. Собственники и сами компании заключают договор, который регулирует отношения между обеими сторонами.

Деятельность управляющих компаний регламентируется Жилищным Кодексом РФ. Правила, согласно которым осуществляется их работа, утверждены Постановлением Правительства России 15 мая 2013 года.

В ходе анализа расходов предприятия ООО УК «Уютный Дом» была обнаружена увеличивающаяся динамика прочих расходов, к которым относятся затраты на услуги банка и штрафы, пени, неустойки. Так, на конец 2016 г. сумма штрафов составляла 49 900 руб., услуги банка – 295 319 руб., к которым необходимо отнести плату за ведение расчетного счета, комиссию за пользование овердрафтом, комиссия за выполнение платежей.

Отметим, что для снижения комиссии за пользование овердрафтом и суммы штрафов предприятию необходимо уменьшить краткосрочную задолженность, которая составляет 88 % от общей суммы пассива по состоянию на 31.12.2016 г. Эффективным инструментом является уменьшение дебиторской задолженности.

Под дебиторской задолженностью, связанной с деятельностью по оказанию жилищно-коммунальных услуг, понимается:

- задолженность потребителей жилищно-коммунальных услуг - граждан - нанимателей жилых помещений, граждан - собственников жилых помещений, бюджетных организаций, промышленных предприятий и прочих потребителей;

- задолженность бюджетов всех уровней по финансированию предприятий жилищно-коммунального комплекса, направленного на возмещение убытков от реализации услуг по регулируемым ценам, на возмещение разницы в тарифах на жилищно-коммунальные услуги, на возмещение льгот и субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг, предоставленных гражданам;

- задолженность бюджета по финансированию расходов, обусловленных производственной деятельностью, не предусмотренных при формировании экономически обоснованного тарифа.

На сегодняшний день для того, чтобы фирме успешно вести хозяйственную деятельность, необходимо своевременное и достаточное наличие оборотных средств во всех их формах, а особенно в самой ликвидной – денежной. Но возникают ситуации, когда дебиторы погашают свою задолженность медленнее, чем это необходимо предприятию. Негативным фактором дебиторской задолженности является отвлечение из хозяйственного оборота денежных средств, т.к. это может стать причиной нехватки средств, необходимых ООО УК «Уютный Дом» для расчетов с сотрудниками, с поставщиками.

Основным дебитором ООО УК «Уютный Дом» является население, долг которого в течение отчетного периода увеличился. К основным факторам, повлиявшим на рост задолженности населения, нужно отнести переход на 100% уровень оплаты жилищно-коммунальных услуг, увеличение тарифов на коммунальные услуги и приведение нормативов потребления коммунальных услуг в соответствии с требованиями постановления Правительства Российской Федерации от 23.05.2006 № 306 «Об утверждении правил установления и определения нормативов потребления коммунальных услуг».

Одной из главных задач ООО УК «Уютный Дом» является работа с дебиторской задолженностью собственников помещений. Требуется четко отслеживать и анализировать состояние задолженности по видам:

- текущая: задолженность за текущий месяц;
- просроченная: задолженность от 1 – 3-х месяцев;
- безнадежная: свыше полугода или возникшая при смене собственника.

В соответствии со ст. 153 Жилищного Кодекса РФ, граждане обязаны своевременно и полностью вносить плату за жилое помещение и коммунальные услуги. Данная обязанность у собственника появляется с момента возникновения права собственности на такое помещение.

Причинами возникновения дебиторской задолженности являются:

- недобросовестность потребителя;
- несостоятельность собственника по оплате коммунальных услуг;
- регулярный рост тарифов и переход на 100 % оплату собственниками потребленных ими ресурсов.

Собственники жилых помещений, потребленные ресурсы рассматривают как данность, бесплатное благо и свои просроченные платежи не воспринимают в качестве образовавшегося долга. Так же должником может оказаться любой гражданин с низким уровнем платежной дисциплины.

Контингент с низким уровнем дохода и собственники, которые просто не хотят оплачивать счета вовремя также часто являются должниками.

ООО УК «Уютный Дом» становится заложником сложившейся ситуации. Средства, которые собирались на текущие ремонты, содержание, приходится отдавать на оплату услуг поставщикам, чтобы не нарушить условия договоров по ресурсоснабжению. Следствием дебиторской задолженности также является изменение графиков проведения других мероприятий: проведение технического обслуживания, содержание жилого фонда, подготовка к отопительному сезону и т.д.

Сложность работы с дебиторами заключается в том, что отключение или ограничение конкретному должнику подачу коммунальных ресурсов таких как: водоснабжение, водоотведение, отопление, а иногда и подача

электроэнергии практически невыполнимо по техническим причинам. Инженерные системы многоквартирных домов устроены так, что отключить отдельную квартиру нельзя, возможно отключить только стояк, подъезд или дом. Конечно, добросовестные плательщики не должны пострадать от принимаемых мер к недобросовестным соседям.

Для снижения размера дебиторской задолженности организациям ЖКХ необходимо самостоятельно принимать следующие меры:

- проводить сверку задолженности между контрагентами;
- проводить эффективную работу по недопущению образования задолженности, для чего осуществлять контроль платежей, применять меры претензионного воздействия и т.д.;
- организовать оперативное взыскание просроченной дебиторской задолженности (заключать с должниками соглашения о реструктуризации долга, усилить претензионно-исковую работу);
- активизировать работу по назначению жилищных субсидий малоимущим гражданам, порядок предоставления которой исключает возможность возникновения задолженности граждан – получателей субсидии;
- рассмотреть возможность безналичного перечисления жилищно-коммунальных платежей по желанию работника из заработной платы в отдельных организациях;
- организовать другие мероприятия по повышению собираемости платежей граждан за жилищно-коммунальные услуги с учетом индивидуальных особенностей муниципальных образований и организаций коммунального комплекса области. [17, с. 722]

Работа должна выполняться на регулярной основе ответственным сотрудником. В настоящее время в ООО УК «Уютный Дом» можно использовать комплекс мер по недопущению и сбору дебиторской задолженности. Предлагаем предприятию ООО УК «Уютный Дом» работать с должниками по следующей схеме (рисунок 3.1).



Рисунок 3.1 – Схема управления дебиторской задолженностью

Предлагаем предприятию ООО УК «Уютный Дом» следующие мероприятия:

1. Анализ и контроль состояния дебиторской задолженности. Это ежемесячное отслеживание долгов, составление реестров должников с остатками сумм по лицевым счетам, а также подключение юридической службы для проведения работы по досудебному урегулированию.

2. Оповещение должников. Это можно проводить с помощью вывешивания списков должников на видном месте, на информационных досках и в лифтовых холлах. Можно оповещать с помощью телефонных переговоров. А так же можно оповещать в письменном виде, в индивидуальном порядке. После того, как должники будут оповещены, можно применять различные методы в зависимости от реакции неплательщика. Если должник погасил задолженность, то меры воздействия к нему больше не принимаются. Если должник проявил заинтересованность в разрешении проблемы, но на данный момент он не располагает нужными средствами, то его необходимо пригласить на личную беседу и помочь решить проблему. В случае если должник вовсе не желает погашать задолженность и решать проблему, то к нему возможно применение различных санкций.

3. Личные беседы с должниками. В случае, если после личной беседы соглашение по погашению не достигнуто, то необходимо применять санкции и подавать документы в суд. Этот вид воздействия является одним из самых эффективных.

4. Заключение соглашений о реструктуризации долга. Это двухсторонний документ, по которому в соответствии с утвержденным графиком должник обязуется в течении 2 -3 месяцев закрыть образовавшуюся задолженность и обязуется не допускать образования новой.

5. Начисление пени. В ч. 14 ст. 115 Жилищного кодекса РФ предусмотрена мера гражданско-правового воздействия на лиц, которые допускают образование дебиторской задолженности.

На основании ст.117 Постановления Правительства РФ от 06.05.2011 N 354 (ред. от 27.08.2012) "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов" исполнитель вправе ограничить или приостановить предоставление коммунальной услуги, предварительно уведомив об этом потребителя, в случае неполной оплаты потребителем коммунальной услуги - через 30 дней после письменного предупреждения (уведомления).

Под неполной оплатой потребителем коммунальной услуги понимается наличие у потребителя задолженности по оплате 1 коммунальной услуги в размере, превышающем сумму 3 месячных размеров платы за коммунальную услугу, исчисленных исходя из норматива потребления коммунальной услуги независимо от наличия или отсутствия индивидуального или общего (квартирного) прибора учета и тарифа на соответствующий вид коммунального ресурса, действующих на день ограничения предоставления коммунальной услуги, при условии отсутствия заключенного потребителем-должником с исполнителем соглашения о погашении задолженности и (или) при невыполнении потребителем-должником условий такого соглашения.

Приостановление или ограничение предоставления коммунальных услуг может осуществляться до ликвидации задолженности. Предоставление коммунальных услуг возобновляется в течение 2 календарных дней с момента полного погашения потребителем задолженности.

6. Предсудебное воздействие. Это направление должнику уведомления о намерении обратиться в суд.

7. Взыскание задолженности в судебном порядке выражается в получении решения суда о взыскании. В дальнейшем документ передается в службу судебных приставов, и работу с должником продолжают уже они.

В результате реализации предложенных рекомендаций ООО УК «Уютный дом» планируется снизить дебиторскую задолженность на 34 200 тыс. руб. В таблице 3.1 представим анализ оборачиваемости предприятия.

Таблица 3.1 - Анализ показателей оборачиваемости предприятия

№ п/п	Показатель	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
		Прогноз	2016 г.	2015 г.	Прогноз - 2016 г.	Прогноз - 2015 г.	Прогноз / 2016 г.	Прогноз / 2015 г.
1.1.	Выручка (нетто)	60 921	43 744	23 423	17 177	37 498	139,3%	260,1%
1.2.	Среднегодовая сумма всех активов	25 217	42 669	34 208	-17 452	-8 991	59,1%	73,7%
1.3.	Среднегодовая величина собственного капитала	2 487	4 501	2 485	-2 014	2	55,3%	100,1%
1.4.	Среднегодовая величина заемного капитала	22 730	38 168	31 723	-15 438	-8 993	59,6%	71,7%
1.5.	Среднегодовая стоимость основных средств	726	1 070	738	-344	-12	67,9%	98,4%
1.6.	Среднегодовые остатки оборотных средств	24 491	41 599	33 471	-17 108	-8 980	58,9%	73,2%
1.7.	Среднегодовые остатки запасов	425	324	184	101	241	131,2%	231,0%
1.8.	Среднегодовая величина дебиторской задолженности	23 091	40 059	30 698	-16 968	-7 607	57,6%	75,2%
1.9.	Среднегодовая величина кредиторской задолженности	27 315	40 461	32 139	-13 146	-4 824	67,5%	85,0%
Общие показатели оборачиваемости								
2.1.	Оборачиваемость всех активов	2,42	1,03	0,68	1,39	1,73	235,6%	352,8%
	Средний срок оборота всех активов	149	351	526	-202	-377	42,4%	28,3%
2.2.	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	24,50	9,72	9,43	14,78	15,07	252,0%	259,9%
	Период оборота собственного капитала	15	37	38	-22	-23	39,7%	38,5%
2.3.	Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	2,68	1,15	0,74	1,53	1,94	233,9%	363,0%
	Период оборота заемного капитала	134	314	488	-180	-353	42,8%	27,5%
2.4.	Оборачиваемость оборотных активов	2,49	1,05	0,70	1,44	1,79	236,5%	355,5%
	Средний срок оборота оборотных активов	145	342	514	-198	-370	42,3%	28,1%
2.5.	Фондоотдача	83,91	40,88	31,76	43,03	52,15	205,3%	264,2%

Продолжение табл. 3.1

№ п/п	Показатель	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
		Прогноз	2016 г.	2015 г.	Прогноз - 2016 г.	Прогноз - 2015 г.	Прогноз / 2016 г.	Прогноз / 2015 г.
2.6.	Доля оборотных активов в общей величине капитала	0,92	0,98	0,97	-0,06	-0,05	93,6%	95,0%
Показатели управления материальными запасами								
3.1.	Оборачиваемость запасов	143,34	135,01	127,30	8,33	16,04	106,2%	112,6%
	Средний срок оборота запасов	3	3	3	-0	-0	94,2%	88,8%
3.2.	Доля запасов в общей величине оборотных активов	0,05	0,01	0,01	0,04	0,05	490,8%	977,1%
Показатели управления дебиторской и кредиторской задолженностью								
4.1.	Оборачиваемость дебиторской задолженности	2,64	1,09	0,76	1,55	1,88	241,6%	345,8%
	Средний срок оборота дебиторской задолженности	136	330	472	-193	-335	41,4%	28,9%
4.2.	Оборачиваемость кредиторской задолженности	2,23	1,08	0,73	1,15	1,50	206,3%	306,0%
	Средний срок оборота кредиторской задолженности	161	333	494	-172	-333	48,5%	32,7%
4.3.	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,85	0,99	0,96	-0,14	-0,11	85,4%	88,5%
4.4.	Коэффициент оборачиваемости денежных средств	15,62	9,00	2,26	6,62	13,36	173,6%	690,5%

Показатели оборачиваемости в прогнозном периоде увеличились, что является положительной динамикой. Так, оборачиваемость всех активов составила 2,42 оборота, увеличившись на 1,39 об. Такая динамика свидетельствует о повышении отдачи капитала предприятия, что характеризует повышение прибыльности деятельности.

Рассмотрим влияние предложенного мероприятия на показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей (рис. 3.2).

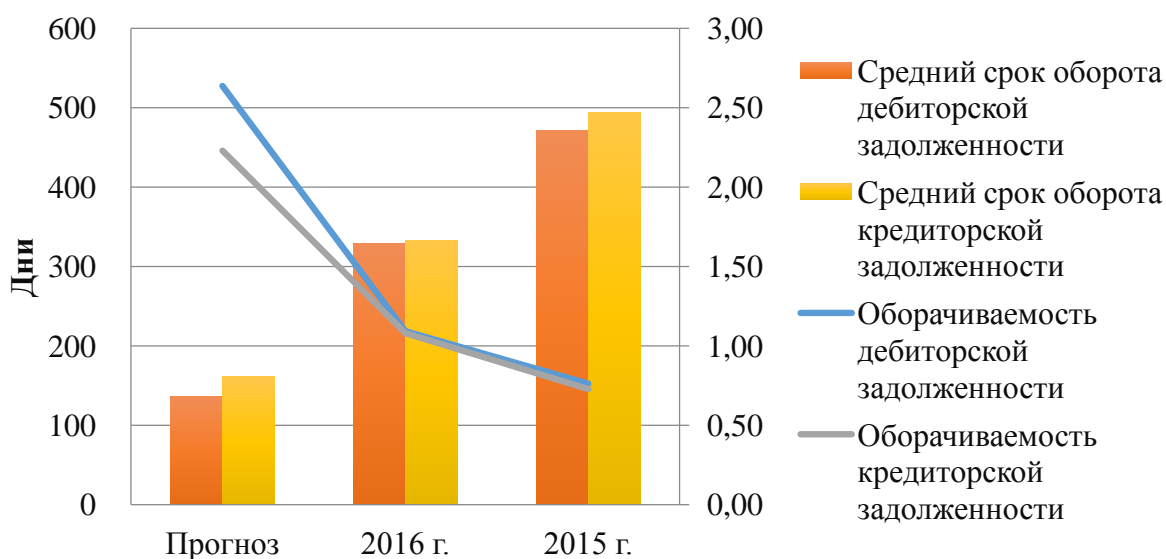


Рисунок 3.2 – Показатели оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей, об.

На основании рисунка отметим, что увеличение значения данного показателя характеризует увеличение скорости получения оплаты предприятием за предоставленные услуги от своих покупателей и заказчиков. Наблюдаемое значение кредиторской задолженности свидетельствует об увеличении скорости оплаты предприятием собственной задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

Таким образом, предложенные рекомендации являются эффективным и будут иметь положительное влияние на финансовое состояние предприятия. Позволит компании более эффективно управлять собственными доходами и расходами.

Заключение

Управление доходами и расходами предприятия 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 предприятия показывают степень ее надежности, финансовой стабильности и благополучия. Основой эффективности финансовой и хозяйственной деятельности компании является процесс управления доходами и расходами.

Выручка от проведения деятельности предприятия в течение анализируемого предприятия имела следующие значения. По состоянию на 31.12.2014 г. – 23 423 тыс. руб., на конец 2015 г. увеличилась на 20 321 тыс. руб. и составила 43 744 тыс. руб. По состоянию на 31.12.2016 г. составляла – 60 921 тыс. руб., увеличившись на 17 177 тыс. руб.

Себестоимость продаж также имела тенденцию к увеличению. Так, по состоянию на 31.12.2014 г. показатель составлял 20 744 тыс. руб., на конец 2015 г. показатель увеличился на 20 413 тыс. руб. и составил 41 157 тыс. руб. Отметим, что на конец 2016 г. показатель увеличился с конца 2014 г. на 35 439 тыс. руб. и составлял 56 183 тыс. руб.

На динамику чистой прибыли повлиял рост отмеченных показателей. На конец 2014 г. показатель финансового результата предприятия составлял 2 095 тыс. руб., в течении 2015 г. увеличился на 562 тыс. руб. и составил 2 657 тыс. руб., на конец 2016 г. показатель составлял 3 198 тыс. руб., увеличившись на 541 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре доходов предприятия занимает выручка от домов, функционирующих в течении 26 – 50 лет. Сумма доходов составляет 37 289,74 тыс. руб., что в относительном отношении выражается 61% от общей суммы доходов.

Положительное влияние на прибыль оказывает изменение отпускных цен на предоставляемые услуги. Так, при увеличении стоимости услуг прямо

пропорционально будет увеличиваться и сумма прибыли. Следующий фактор – полная себестоимость продукции. Данный фактор имеет отрицательное влияние. Так, при его увеличении сумма прибыли будет уменьшаться.

Таким образом, для управления доходами анализируемого предприятия необходимо осуществлять управление себестоимостью основной деятельностью.

Наибольший удельный вес занимают расходы по обычным видам деятельности. По состоянию на 31.12.2014 г. показатель составлял 20 744 тыс. руб., что составляло 97,2% от общей суммы расходов предприятия. На конец 2015 г. показатель увеличился на 20 413 тыс. руб. и составил 41 157 тыс. руб., 99,0% от общей суммы расходов. На конец 2016 г. показатель составлял 56 183 тыс. руб., 96,5%.

Наименьший удельный вес занимают расходы на обслуживание домов, сроком службы от 50 лет. По состоянию на 31.12.2015 г. показатель составлял 9 877 тыс. руб., удельный вес 24%, на конец 2016 г. сумма уменьшилась на 882 тыс. руб. и составила 8 994 тыс. руб. Удельный вес на конец периода составил 16,01%.

В ходе анализа расходов предприятия ООО УК «Уютный дом» была обнаружена увеличивающаяся динамика прочих расходов, к которым относятся затраты на услуги банка и штрафы, пени и неустойки. Так, на конец 2016 г. сумма штрафов составляла 49 900 руб., услуги банка – 295 319 руб., к которым необходимо отнести плату за ведение расчетного счета, комиссию за пользование овердрафтом, комиссию за выполнение платежей.

Отметим, что для снижения комиссии за пользование овердрафтом и суммы штрафов предприятию необходимо уменьшить краткосрочную задолженность, которая составляет 88% от общей суммы пассива по состоянию на 31.12.2016 г. Эффективным инструментом является оптимизация дебиторской задолженности (95% от итоговой суммы активов предприятия).

Предлагаем предприятию ООО УК «Уютный Дом» следующие мероприятия:

1. Анализ и контроль состояния дебиторской задолженности. Это ежемесячное отслеживание долгов, составление реестров должников с остатками сумм по лицевым счетам, а также подключение юридической службы для проведения работы по досудебному урегулированию.

2. Оповещение должников.

3. Личные беседы с должниками.

4. Заключение соглашений о реструктуризации долга.

5. Начисление пени.

6. Предсудебное воздействие.

7. Взыскание задолженности в судебном порядке выражается в получении решения суда о взыскании.

Организация эффективного управления дебиторской задолженностью будет составлять большую затратную статью в бюджете компании, что особенно чувствительно для бюджетов малых и средних предприятий.

Наблюдаемое значение кредиторской задолженности свидетельствует об увеличении скорости оплаты предприятием собственной задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

Таким образом, предложенные мероприятия являются эффективным и будет иметь положительное влияние на финансовое состояние предприятия. Позволит компании более эффективно управлять собственными доходами и расходами.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // «Российская газета», N 148-149, 06.08.1998.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» // «Российская газета», N 278, 09.12.2011.
3. Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» // «Российская газета», N 36, 27.02.2002.
4. Агеева, О.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 509 с.
5. Бакаева А. С. План счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению/ А. С. Бакаева. — М.: Издательство Юрайт, 2012. — 174 с.
6. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: моногр. / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 224 с.
7. Бургонова, Г.Н. Бухгалтерский учет на предприятиях различных организационно-правовых форм / Г.Н. Бургонова. - М.: СПб; Издание 2-е, перераб. и доп., 2012. - 102 с.
8. Гиляровская, Л.Т. Бухгалтерский учет финансовых резервов предприятия / Л.Т. Гиляровская, Л.А. Мельникова. - М.: СПб: Питер, 2013. - 192 с.
9. Зайнуллина С. Ф. Особенности учета и контроля доходов и расходов, финансовых результатов в сельском хозяйстве // Молодой ученый. — 2015. — №8. — С. 528-532.

10. Игуменников А. С. Различие понятий «затраты» и «расходы» // Молодой ученый. — 2015. — №5. — С. 275-278.
11. Конькина Е. В. Трактовка доходов и расходов в соответствии с МСФО // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 504-506.
12. Красницкая М. В., Шибаета С. К. Коммерческие расходы и валовый доход организации как показатели, участвующие в формировании финансового результата // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 873-875.
13. Кузнецова Ю. А. Учет и контроль доходов и расходов в организациях, применяющих упрощенную систему налогообложения // Экономическая наука и практика: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2016 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2016. — С. 66-69.
14. Кучерявенко С. А., Вертопрахова Т. Проблемы бухгалтерского учета доходов и расходов в строительных организациях // Молодой ученый. — 2012. — №6. — С. 184-187.
15. Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет и анализ / Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Кыштымова Е.А. Ростов н/Д: Феникс, 2011. 604 с.
16. Медведева Е.В. Формирование учетной политики по учету доходов предприятий сферы услуг / Е.В. Медведева // Вестник СамГУПС. 2015. Т. 1. № 2 (28). С. 91-94.
17. Международный научный журнал// Молодой ученый. — 2016. — №9 (113). — С. 722-725.
18. Миславская, Н.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: ИТК Дашков и К, 2016. - 592 с.
19. Насакина Л.А. Формирование управленческих учетных и аналитических процедур финансовых результатов на предприятии / Л.А. Насакина // Вестник СамГУПС. 2016. № 2 (32). С. 51-58.
20. Погорелова, М.Я. Бухгалтерский (финансовый) учет: Теория и практика: Учебное пособие / М.Я. Погорелова. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 328 с.

21. Полковский, Л.М. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для бакалавров / Л.М. Полковский. - М.: ИТК Дашков и К, 2016. - 256 с.
22. Попова, М.И. Бухгалтерский учет в казенных учреждениях: Учебно-практическое пособие для магистров / М.И. Попова. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2012. - 509 с.
23. Потапова, Е.А. Бухгалтерский учет: конспект лекций / Е.А. Потапова. - М.: Проспект, 2013. - 144 с.
24. Потеряхина Т. П. Экономическая сущность расходов организации // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 300-303.
25. Рогоуленко, Т.М. Бухгалтерский учет: Учебник. 3-е изд., пер. и доп. / Т.М. Рогоуленко, В.П. Харьков. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 464 с.
26. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Г. В. Савицкая. – 5 издание, перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2015.
27. Свешникова В. А. Особенности учета доходов и расходов по российским и международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 45-49.
28. Сулова, Ю. Ю. Доходы предприятия торговли. Учебное пособие / Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко. - Москва: РГГУ, 2015. - 136 с.
29. Щукина К. Е., Егорова М. С. Доходы предприятия и их источники // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 761-763.
30. Юсупова А. В., Хоружий Л. И. Различия понятий «издержки», «затраты», «расходы», их отражение в российских и международных стандартах бухгалтерского учета // Время бухгалтера, 2012. — № 11. 25–31.