

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему: Доходы и расходы в деятельности предприятия:


формирование, фактическое состояние, пути эффективного использования

Исполнитель Ломачёв Семён Сергеевич
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой


(подпись)

Доктор экономических наук, профессор
(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

«6» июня 2023 г.

Санкт-Петербург
2023

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Понятие доходов и расходов, их роль в деятельности предприятия.....	7
1.2 Порядок формирования доходов на предприятии и пути их эффективного использования	12
1.3 Методы анализа эффективного использования доходов и расходов предприятия.....	20
2 ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ, ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОАО «КАРАВАЙ».....	27
2.1 Организационно-экономическая характеристика ОАО «Каравай».....	27
2.2 Анализ динамики и структуры доходов и расходов ОАО «Каравай».....	35
2.3 Анализ рентабельности ОАО «Каравай».....	41
3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	45
3.1. Совершенствование системы управления доходами и расходами ОАО «Каравай».....	45
3.2. Мероприятия, направленные на повышение эффективности доходов и расходов ОАО «Каравай».....	48
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	62
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	66

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выпускной квалификационной работы обусловлена необходимостью изучения и анализа финансовой составляющей деятельности предприятия. Эта тема важна, так как доходы и расходы являются основными элементами финансового здоровья предприятия и их правильное формирование и использование может существенно повлиять на его успех и выживаемость на рынке. Кроме того, в современных условиях сильная конкуренция на рынке требует от предприятий умения оптимизировать расходы и максимизировать доходы. Поэтому изучение путей эффективного использования финансами предприятия является крайне актуальным. Также стоит отметить, что учет доходов и расходов является обязательным требованием законодательства, поэтому актуальность работы также заключается в необходимости соблюдения законодательных норм при формировании и использовании доходов и расходов. Многие предприятия сталкиваются с проблемами, связанными с неэффективным использованием доходов и расходов, что приводит к ухудшению их финансового состояния, а в некоторых случаях — к банкротству. Поэтому, исследование этой темы может помочь выявить причины неэффективности, разработать и внедрить меры по улучшению ситуации и повысить финансовую стабильность предприятий. Изучение этой темы может быть полезным для широкого круга заинтересованных лиц, включая управленцев предприятий, бухгалтеров, инвесторов, студентов, аспирантов и исследователей.

Таким образом, актуальность темы заключается в ее важности для финансовой стабильности и успеха предприятий в условиях современного экономического развития, а также в ее потенциальной пользе для широкой аудитории заинтересованных лиц.

Цель исследования— это изучение доходов и расходов в деятельности предприятия с целью определения фактического состояния и выявления путей эффективного использования. Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

—Изучить теоретические основы доходов и расходов в деятельности предприятия, а также принципы и методы их формирования и учета.

—Провести анализ фактического состояния доходов и расходов на конкретном предприятии, включая выявление основных источников доходов и основных статей расходов.

—Определить факторы, влияющие на эффективность использования доходов и расходов на предприятии, а также выявить причины неэффективности.

—Разработать рекомендации по улучшению эффективности использования доходов и расходов, включая предложения по сокращению издержек и увеличению прибыли.

—Провести экономическую оценку предложенных рекомендаций и определить их практическую ценность для предприятия.

Таким образом, цель и задачи исследования направлены на изучение фактического состояния доходов и расходов на предприятии, а также на выявление путей повышения их эффективности. Результаты исследования могут быть полезны как для управленцев предприятий, так и для исследователей, заинтересованных в данной теме.

Объект исследования —доходы и расходы ОАО «Каравай»

В данной работе предметом исследования является формирование, фактическое состояние, пути эффективного использования доходов и расходов в деятельности предприятия.

Таким образом, объектом исследования являются доходы и расходы ОАО «Каравай», а предметом исследования —формирование, фактическое состояние и пути эффективного использования этих доходов и расходов.

Научная новизна работы проявляется в следующих аспектах:

— Использование новых методов исследования доходов и расходов предприятия.

— Разработка новых подходов к анализу и оптимизации использования доходов и расходов.

—Выявление новых факторов, влияющих на эффективность использования доходов и расходов предприятия.

—Исследование новых тенденций и закономерностей в динамике доходов и расходов предприятия.

—Определение новых требований и рекомендаций по использованию доходов и расходов предприятия в соответствии с современными требованиями и стандартами.

Практическая значимость работы проявляется в следующих аспектах:

—Предоставление конкретных рекомендаций по оптимизации использования доходов и расходов предприятия.

— Выделение ключевых факторов, влияющих на эффективность использования доходов и расходов предприятия, и рекомендации по управлению этими факторами.

— Предоставление данных и анализа, необходимых для принятия обоснованных решений в области управления доходами и расходами предприятия.

— Возможность использования результатов работы в практической деятельности предприятий и учебных заведений для обучения и повышения квалификации специалистов в области финансов и управления.

Таким образом, дипломная работа имеет научную новизну и практическую значимость, что делает ее актуальной и важной для решения задач в сфере управления доходами и расходами предприятия.

Для исследования доходов и расходов в деятельности предприятия использованы различные методы, в том числе:

—Анализ финансовой отчетности — позволяет изучить доходы и расходы предприятия на основе данных из отчетности за определенный период времени. В рамках работы будут изучены отчеты о прибылях и убытках, бухгалтерскую отчетность и другие документы.

—Методы статистического анализа — позволяют выявить закономерности и тенденции в динамике доходов и расходов предприятия.

— Методы экономической математики — позволяют проводить моделирование различных вариантов использования доходов и расходов, что позволяет оценить их эффективность в долгосрочной перспективе. Для этого могут быть использованы методы математического моделирования и оптимизации.

В рамках работы будут рассмотрены основные источники доходов и статьи расходов, а также выявлены факторы, влияющие на эффективность использования доходов и расходов на предприятии. На основе полученных данных будут предложены рекомендации по сокращению издержек и увеличению прибыли, что позволит повысить эффективность использования доходов и расходов предприятия.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие доходов и расходов, их роль в деятельности предприятия

Каждая коммерческая организация определяет свои цели в рамках устойчивого формирования прибыли. Это важный показатель эффективности работы предприятия, так как показывает, сколько денежных средств остается у предприятия после покрытия всех затрат на производство товаров или услуг. Если прибыль положительная, то предприятие зарабатывает деньги, а если отрицательная, то теряет. Предприятие ориентируется на прибыль в своей деятельности, так как она позволяет оплачивать затраты на производство, расходы на управление, инвестировать в развитие бизнеса и выплачивать дивиденды акционерам. Определение цели прибыли и ее уровня является важным элементом стратегии предприятия и зависит от многих факторов, включая отрасль, конкурентную ситуацию, уровень инфляции, налоговую политику и др.

Прибыль (П) в общем случае выражается как разница между доходами (Д) и расходами (Р):

$$П = Д - Р$$

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н) Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).[4]

В российском законодательстве доходы определяются как денежные средства и (или) эквиваленты денежных средств, полученные физическими лицами или юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в виде доходов от осуществления предпринимательской деятельности, заработной

платы, доходов от имущества, доходов от участия в долевом строительстве, а также иных доходов, не запрещенных законодательством.

В соответствии с налоговым законодательством РФ, доходы подразделяются на налоговые и не налоговые. К налоговым доходам относятся доходы, подлежащие налогообложению в соответствии с налоговыми законами РФ, в том числе доходы от предпринимательской деятельности, доходы от имущества, доходы от участия в долевом строительстве и т.д. К неналоговым относят доходы, которые не облагаются налогами в соответствии с законодательством России. Они могут получаться как от реализации имущества и услуг, так и от иных видов деятельности.[3]

Неналоговые доходы могут включать, например, доходы от продажи акций и других ценных бумаг, доходы от сдачи в аренду недвижимости или машин, доходы от процентов на банковских депозитах и другие. Однако, не все доходы, не облагаемые налогом, являются неналоговыми. Например, доходы от реализации основных средств, интеллектуальной собственности и др. не облагаются налогом на прибыль предприятий, но не считаются неналоговыми доходами. Также, в российском законодательстве есть понятие «дополнительный доход», который определяется как доход, полученный на основании дополнительного соглашения к трудовому договору или иного соглашения между работником и работодателем. Этот доход также может подлежать налогообложению в соответствии с налоговыми законами РФ.

Доходы могут быть как постоянными, так и временными, зависеть от вида деятельности, рыночной ситуации и других факторов. Они могут быть получены в различных формах: наличные деньги, безналичные платежи, активы, права и т.д. Доходы являются основным источником финансовых ресурсов предприятия и определяют его финансовую стабильность. Они также отражают объем и стоимость продажи товаров или услуг, которые предоставляет предприятие, а также могут использоваться для анализа эффективности его деятельности. Для того чтобы эффективно управлять доходами предприятия, необходимо разрабатывать стратегии увеличения

объемов продаж и улучшения качества услуг, а также постоянно анализировать рынок и принимать меры для адаптации к изменениям рыночной ситуации. Кроме того, доходы могут быть подвержены налогообложению, поэтому для эффективного управления доходами необходимо также учитывать налоговые нормы и правила и осуществлять налоговое планирование.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99, введено в действие с 1 января 2000 г.) расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).[5] Расходы включают в себя затраты на приобретение или производство товаров, выполнение работ, оказание услуг, оплату труда, уплату налогов и другие затраты, связанные с хозяйственной деятельностью организации.

Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации, расходы, связанные с производством или реализацией товаров, работ и услуг, могут быть учтены в качестве налоговых вычетов, что позволяет снизить налогооблагаемую базу и уменьшить налоговую нагрузку на организацию. Однако не все расходы могут быть отнесены на налоговый вычет, а также могут существовать ограничения по размеру и порядку учета расходов, которые должны соблюдаться при проведении бухгалтерского учета и налогового учета. [3]

Расходы включают в себя как прямые, так и косвенные затраты. Прямые затраты — это расходы, связанные с производством конкретного продукта или услуги, например, оплата труда работников, закупка сырья, материалов и оборудования. Косвенные затраты — это расходы, не связанные напрямую с производством, но необходимые для его осуществления, например, расходы на управление, административные расходы, расходы на рекламу и маркетинг.

Расходы могут быть ежедневными или неожиданными, плановыми или непредвиденными. Они могут возникать как в процессе производства, так и вне его.

Расходы, как и доходы, имеют важное значение для управления предприятием и анализа его финансового состояния. На основании расходов предприятие может определить свою прибыль или убыток, оценить эффективность своей деятельности, сделать выводы о необходимости корректировки стратегии и так далее. Кроме того, в соответствии с налоговым законодательством РФ, некоторые расходы могут быть отнесены на налоговый вычет и таким образом снизить налоговую нагрузку на предприятие.

По мнению Милевского, В. П., стремление к получению прибыли ориентирует предприятия на увеличение объема производства и снижение затрат. В условиях рыночной экономики это помогает достичь не только цели предпринимательства, но и удовлетворить общественные потребности. Получение максимальной прибыли является главной стратегической целью предприятия, поэтому оно формирует финансовую стратегию, производственную программу, учетную политику и планы в соответствии с этим критерием. Иногда предприятие вынуждено направлять значительные средства в фонд оплаты труда, чтобы сохранить квалифицированных работников, что увеличивает издержки производства и уменьшает прибыль. Однако все эти меры являются тактическими и подчинены главной стратегической задаче — получению максимальной прибыли [10, с. 88].

Существуют две основные группы доходов и расходов в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности организации: доходы и расходы от обычных видов деятельности и прочие (рисунок 1.)

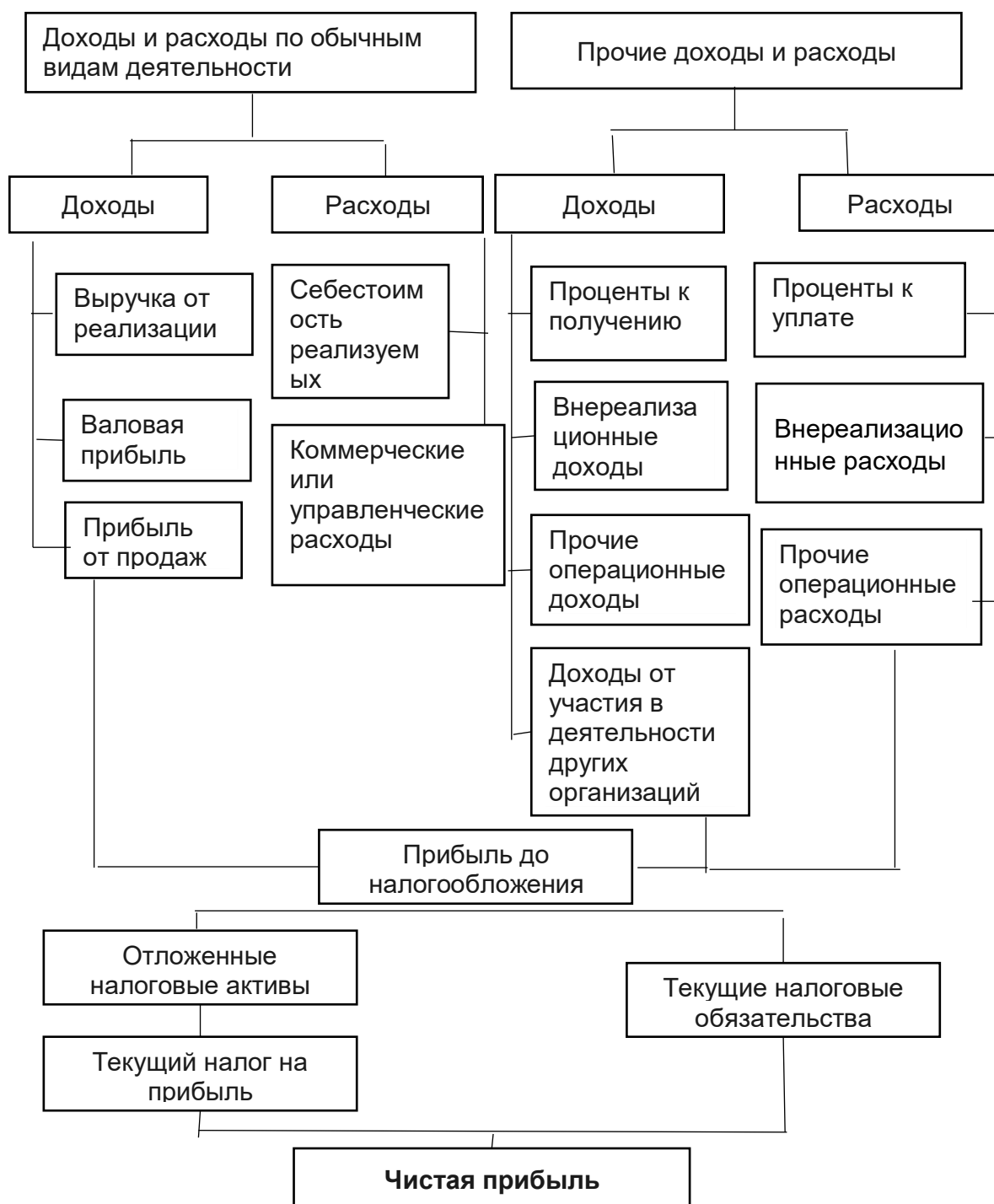


Рисунок 1. Доходы и расходы. Чистая прибыль

Д.В. Лысенко утверждает, что в рыночной экономике основным показателем эффективности работы организации является ее результативность. Под термином "результативность" понимается совокупность нескольких ключевых элементов финансово-хозяйственной деятельности организации. Основным показателем результативности является оборот, то есть объем продаж продукции (услуг) за определенный период. В

условиях рыночной экономики прибыль становится основным показателем, отражающим результативность деятельности организации. Для анализа результативности работы организации Д.В. Лысенко рекомендует оценить следующие показатели: доходы, расходы, валовую прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистую прибыль (убыток) за отчетный период. Рассмотрение сущности понятия "результативность" позволяет определить основные задачи ее анализа. [7, с.82].

Таким образом подчеркивается важность доходов и расходов для деятельности предприятия. Доходы являются основным источником финансирования и позволяют предприятию инвестировать в развитие, выплачивать заработную плату и уплачивать налоги. Расходы же обеспечивают производственный процесс и реализацию продукции. Важно отметить, что доходы и расходы взаимосвязаны и взаимозависимы, и оптимизация расходов и увеличение доходов позволяют предприятию повысить прибыльность. Однако, для успешной деятельности предприятия также необходимо учитывать другие факторы, такие как качество продукции, конкурентоспособность и уровень спроса на рынке.

1.2 Порядок формирования доходов на предприятии и пути их эффективного использования

Порядок формирования доходов на предприятии определяется рядом факторов, таких как сфера деятельности предприятия, его организационно-правовая форма, размер и характер производства, конкурентная среда на рынке, спрос и т.д. Однако, в общих чертах можно выделить несколько этапов, которые присутствуют в процессе формирования доходов на предприятии:

1.Определение целей и стратегии развития предприятия. Каждое предприятие имеет свои цели и задачи, которые определяются на основе его миссии, рыночных условий, конкурентных преимуществ и других факторов. В зависимости от поставленных целей, предприятие определяет, какие доходы ему необходимо получить и какими способами их можно получить.

2. Анализ рынка и конкурентов. Для успешного формирования доходов необходимо провести анализ рынка и определить, какие товары и услуги востребованы на рынке, какие цены предлагают конкуренты, какие преимущества у предприятия перед конкурентами.

3. Определение ассортимента продукции и цен на нее. Определив спрос на товары и услуги, предприятие формирует свой ассортимент и определяет цены на него. Цена товаров должна покрывать затраты предприятия на их производство и обеспечивать получение прибыли.

4. Организация производства. После определения ассортимента продукции и цен на нее, предприятие начинает организацию производства. В этом процессе необходимо учитывать оптимизацию затрат на производство, качество продукции, эффективность использования ресурсов и другие факторы.

5. Реализация продукции. Реализация продукции является последним этапом формирования доходов на предприятии. В этом процессе необходимо осуществлять маркетинговые мероприятия, рекламировать товары и услуги, работать с клиентами и партнерами.

Таким образом, доходы формируются на предприятии на основе выполнения производственных операций, реализации продукции или оказания услуг. Чтобы увеличить доходы, необходимо разрабатывать и внедрять новые продукты или услуги, улучшать качество выпускаемой продукции, налаживать отношения с клиентами, расширять рынки сбыта и т.д. Важным фактором в формировании доходов является также ценообразование— правильно установленная цена на продукцию или услугу позволяет получать максимальный доход при минимальных затратах.

Важно отметить, что порядок формирования доходов может отличаться в зависимости от отрасли и типа предприятия. Так, например, для предприятий сферы услуг (например, туристических компаний) доходы могут формироваться не только от продажи конкретной услуги, но и от

комиссионных сборов, агентских вознаграждений, продажи дополнительных услуг и т.д.

В целом, порядок формирования доходов на предприятии должен быть хорошо продуман и ориентирован на рыночные условия и потребности клиентов. Это поможет предприятию достигать финансовой стабильности и роста, а также повышать конкурентоспособность на рынке.

Пути эффективного использования доходов на предприятии могут быть различными и зависят от конкретной ситуации. Однако, можно выделить несколько основных способов, которые помогут предприятию эффективно использовать свои доходы:

—Инвестирование в развитие предприятия. Данный способ позволяет предприятию расширять свою деятельность, увеличивать производственные мощности, повышать качество продукции, сокращать затраты на производство и т.д. Это может привести к увеличению объема производства и росту прибыли.

—Оптимизация расходов. Одним из ключевых способов повышения прибыльности является оптимизация расходов. Необходимо периодически проанализировать все затраты предприятия и выявить возможные узкие места, где можно сократить расходы без ущерба для качества продукции или услуг.

—Развитие новых продуктов и услуг. Эффективное использование доходов может быть связано с разработкой новых продуктов или услуг, которые будут востребованы на рынке. Это поможет предприятию увеличить свой доход и расширить свою клиентскую базу.

—Улучшение маркетинговых и продажных стратегий. Повышение доходов также может быть связано с улучшением маркетинговых и продажных стратегий предприятия. Необходимо анализировать рынок и конкурентов, определять потребности клиентов и на основе этого разрабатывать эффективные маркетинговые и продажные стратегии.

—Расширение рынка сбыта— это также важный фактор, который позволяет предприятию увеличивать объемы продаж. Расширение рынка

сбыта возможно за счет проведения маркетинговых исследований, а также улучшения качества продукции и предоставления более выгодных условий для покупателей.

—Оптимизация налоговых платежей— это путь, который позволяет предприятию уменьшить свои налоговые обязательства, что, в свою очередь, способствует увеличению прибыли. Для этого необходимо использовать различные налоговые льготы и снижать налоговую базу.

Для того, чтобы предприятие успешно развивалось, нужно иметь много условий, но одно из условий—это финансовая устойчивость. Для этого предприятие должно иметь прибыль, из которой можно как формировать резервы на случай форс-мажора, так и инвестиции для расширения своей деятельности, увеличение производственных мощностей, повышение качества продукции и так далее. И прибыль нужно распределять и использовать максимально эффективно. Под распределением прибыли понимается направление прибыли в бюджет посредством уплаты налога на прибыль и по статьям использования в организации [8, с. 319].

Взаимоотношения между предприятиями и государством по поводу прибыли зависят от различных факторов, таких как законодательство, налоговая политика, социально-экономическая ситуация в стране и другие.

В общем, государство обычно имеет интерес в получении налоговых поступлений от прибыли предприятий, которые могут быть использованы для развития экономики и социальных программ. Поэтому государство может устанавливать налоговые ставки и регулировать налоговые льготы для различных отраслей и предприятий в зависимости от их вклада в экономику и социальную сферу. Оптимальное соотношение между долями прибыли, которая направляется на доходы бюджета, и той, что остается в распоряжении организации, является одним из наиболее важных аспектов распределения прибыли как в период до перехода к рыночным отношениям, так и в условиях развития. Прибыль, которая остается после уплаты налогов является собственностью предприятия и может быть использована в разных целях, в

том числе для финансирования потребностей предприятия. И государство не имеет право вмешиваться в распределении и использования чистой прибыли предприятия. И вот прибыль, которая остаётся в распоряжении предприятия делится на две части. Одна часть используется на потребление предприятия, а вот другая часть используется как для накопления, так и для инвестирования, а также закупку нового имущества. И вот прибыль, неиспользуемая на потребление называется нераспределенная прибыль. Она остается на предприятии и способствует увеличению собственного капитала, а также резервов для финансовой устойчивости. Соотношения распределения прибыли между потреблением и накоплением определяет перспективы предприятия.

Фонд накопления—это часть прибыли предприятия, которую оно резервирует для будущих нужд и целей. Этот фонд может использоваться для финансирования инвестиций, расширения бизнеса, выплаты дивидендов и т.д. Фонд накопления формируется путем отчислений из прибыли предприятия после уплаты налогов и выплаты дивидендов. Эти отчисления отображаются в бухгалтерской отчетности и являются одним из показателей финансовой устойчивости предприятия. Фонд накопления может также использоваться для погашения задолженностей и уменьшения рисков, связанных с колебаниями в экономической сфере, используется для строительства и технического перевооружение, строительства новых заводов и фабрик, для увеличения производственных мощностей. В целом, фонд накопления является инструментом управления финансами, позволяющим предприятию сохранять и увеличивать свои ресурсы для будущих нужд.

Фонд потребления в предприятии — это совокупность материальных и нематериальных ресурсов, которые используются для производства продукции или оказания услуг. Эти ресурсы включают в себя сырье, материалы, топливо, электроэнергию, инструменты, механизмы, транспортные средства и другие необходимые предметы, которые расходуются в процессе производства или оказания услуг. Фонд потребления

представляет собой одну из основных статей затрат предприятия и влияет на конечную стоимость продукции или услуги. Управление фондом потребления включает в себя планирование закупок, учет и контроль расходов на материалы и другие ресурсы, а также оптимизацию их использования с целью улучшения эффективности производства или оказания услуг.

Таким образом, наличие чистой прибыли является важным финансовым показателем для предприятия, поскольку она показывает дальнейшее укрепление и развитие предприятия. Чистая прибыль может распределена на фонд накопления, фонд потребления, инвестирование, выплаты дивидендов акционеров, благотворительные цели и прочее.

Плановая прибыль—это прибыль, которую компания ожидает получить в результате своей деятельности в определенный период времени. Обычно плановая прибыль является частью бюджетного процесса, когда компания разрабатывает планы по доходам и расходам на следующий финансовый год. Плановая прибыль может быть определена как разница между ожидаемыми доходами и расходами компании. Она может быть использована для определения целей по продажам, а также для управления финансовыми ресурсами компании. Плановая прибыль является важным индикатором финансового здоровья компании, и ее реализация может быть использована для оценки эффективности управления компанией.

Для более точного и объективного расчета плановой прибыли от реализации продукции (услуг), целесообразно вычислять ее отдельно для каждого вида хозяйственной деятельности. Это связано с тем, что некоторые виды деятельности освобождаются от налогообложения на прибыль и добавленную стоимость (НДС). Такой подход позволяет более точно определить налогооблагаемую базу и величину налогов и прибыли. Для определения величины прибыли от реализации продукции (Пб) следует использовать следующую формулу:

$$\Pi = \int_{i=1}^n (Bpi - Ofi - H0 - НДС i - Ci), \quad (1)$$

где $ВР_i$ - выручка от реализации i -го вида продукции в отпускных ценах предприятия, тыс. руб.;

$Оф_i$ - отчисления во внебюджетные фонды, включаемые в отпускную цену i -й продукции, тыс. руб.;

$НДС_i$ - налог на добавленную стоимость, тыс. руб.;

$С_i$ - полная себестоимость i -и реализуемой продукции, тыс. руб.;

$П$ - количество видов продукции [6, с.201].

Величина дохода ($Д_в$) рассчитывается как сумма дохода от реализации товарной продукции ($Д_{вт}$) и дохода в остатках готовой продукции на начало планируемого года ($Д_{вн}$) за минусом дохода в остатках на конец планируемого года ($Д_{вк}$) по формуле:

$$Д_в = Д_{вн} + Д_{вт} + Д_{вк} \quad (2)$$

Величина дохода по каждому виду продукции ($Д_{вт}$) рассчитывается на основе плана производства, плана изменения остатков готовой нерезализованной продукции, отпускных цен и сметы затрат на производство по формуле:

$$Д_{вт} = ВР_i - С_i, \quad (3)$$

где $ВР_i$ - выручка от реализации i -го вида продукции в отпускных ценах предприятия;

$С_i$ - полная себестоимость, рассчитываемая на основе сметы затрат на производство i -го вида продукции.

На основе сметы затрат рассчитываются затраты на валовую продукцию; производственная и полная себестоимость товарной продукции; себестоимость реализованной продукции; осуществляется нормирование оборотных средств. В заключение рассчитывается плановый объем прибыли от реализации данного вида продукции ($П_{бi}$) по формуле:

$$П_{бi} = Д_{ви} - Оф_i - Н_{ai} - НДС_i, \quad (4)$$

где $Оф_i$ - отчисления во внебюджетные фонды от i -й продукции;

$Н_{ai}$ - акцизный налог от реализации i -и продукции;

$НДС_i$ - налог на добавленную стоимость от i -и продукции;

$Д_{ви}$ - доход от реализации i -го вида продукции.

Общий объем плановой прибыли от реализации продукции (работ, услуг) рассчитывается как сумма прибыли по всем видам продукции по формуле:

$$Пб = \int_{i=1}^n Пб, \quad (5)$$

где $Пб$ -количество видов продукции (работ, услуг), запланированных к реализации в плановом году.

Использование метода прямого счета при планировании прибыли предусматривает наличие на момент расчетов широкого круга различных данных. Однако динамизм внешней среды, неопределенность экономической ситуации иногда не позволяют прогнозировать некоторые экономические параметры, влияющие на финансовые результаты, с достаточной степенью достоверности. В этих случаях приходится довольствоваться оценочными расчетами прибыли, выполняемыми на базе достигнутого уровня, прибыли и прогнозируемого процента инфляции. Прогнозируемый объем прибыли ($Пб$) рассчитывается по формуле:

$$Пб = Пбо \times I_u, \quad (6)$$

где $Пбо$ -фактическая прибыль, полученная в отчетном году;

I_u - прогнозируемый годовой индекс инфляции.

Эффективным средством прогнозирования прибыли, особенно в зарубежной практике управления, являются графики рентабельности, учитывающие сложные взаимосвязи между издержками, объемом реализации, прибылью и ценой.

Поэтому, вычисление плановой прибыли должно быть обоснованным с экономической точки зрения, чтобы обеспечить своевременное и полное финансирование увеличения оборотных средств, инвестиций и своевременное погашение долгов перед кредиторами.

1.3 Методы анализа эффективного использования доходов и расходов предприятия

Анализ эффективного использования доходов и расходов предприятия может быть выполнен с помощью различных методов. Некоторые из них включают:

—Анализ рентабельности: данный метод позволяет определить, насколько успешно предприятие использует свои ресурсы. Для этого необходимо проанализировать соотношение прибыли к затратам, а также рентабельность отдельных видов деятельности.

—Анализ точки безубыточности: данный метод помогает определить объем продаж, необходимый для покрытия всех затрат предприятия и достижения точки безубыточности.

—Анализ финансовых показателей: данный метод основывается на анализе финансовых отчетов предприятия, таких как баланс, отчет о прибылях и убытках и денежный поток. С помощью этого анализа можно определить финансовую устойчивость предприятия и его способность к удовлетворению текущих и будущих обязательств.

—Анализ экономической эффективности: данный метод позволяет оценить, насколько успешно предприятие использует свои ресурсы в отношении полученной прибыли. Для этого необходимо проанализировать различные показатели, такие как экономический результат, рентабельность, доход на акцию и т. д.

Важно отметить, что каждый метод имеет свои преимущества и недостатки, и использование их в сочетании может дать наиболее полное представление о финансовом состоянии и эффективности использования ресурсов предприятия.

Основой текущего планирования на предприятии является учет финансовых, материальных и человеческих ресурсов, необходимых для реализации бизнес-плана. На основе целей и приоритетов разрабатывается бюджет, который показывает, сколько ресурсов необходимо для достижения

поставленных целей. Текущее планирование строится на основе создания прогнозных финансовых бюджетов организации, которые, обычно, представляются в виде сметы доходов и расходов.

Оперативный бюджет—это документ, который описывает план расходов организации на ближайший финансовый год или период. Оперативный бюджет включает в себя различные виды бюджетов, которые помогают управлять финансами организации. Выделяют наиболее распространенные виды оперативного бюджета:

—Бюджет продаж: этот бюджет определяет ожидаемый объем продаж на следующий финансовый год или период.

—Бюджет производства: данный бюджет определяет количество и стоимость сырья, материалов и трудозатрат, необходимых для производства продукции.

—Бюджет затрат: в этом бюджете описываются все затраты, связанные с производством и продажей продукции.

—Бюджет капитальных вложений: данный бюджет определяет объем средств, выделяемых на приобретение нового оборудования, строительство новых объектов и т.д.

—Бюджет операционной прибыли: в этом бюджете производится прогнозирование операционной прибыли организации на основе ожидаемых доходов и расходов.

—Бюджет кассовых поступлений и расходов: в этом бюджете отображаются все поступления и расходы организации на следующий финансовый год или период.

—Бюджет управленческой отчетности: данный бюджет включает в себя данные о финансовых показателях организации, которые используются для принятия управленческих решений.

Часто в отечественной литературе термин "финансовое бюджетирование" называют "сметным планированием", что означает составление различных видов смет при бизнес-планировании, включая

финансовые. При этом подразумевается, что финансовый план включает в себя результаты других разделов бизнес-плана, таких как планы производства и маркетинга. Финансовые показатели результатов являются показателем абсолютной эффективности деятельности предприятия. Классическая система учета прямых затрат — директ-костинг, является теоретической базой управления финансовыми результатами. Современная система директ-костинг основывается на разделении производственных затрат на переменные и постоянные в зависимости от объема производства.

Переменные затраты меняются в зависимости от объема производства, включая расходы на материалы, зарплаты основных производственных работников, топливо и энергию на технологические нужды и другие расходы. Постоянные затраты, например, арендная плата, проценты за кредиты, амортизация основных фондов, заработная плата руководителей и другие расходы, не меняются в зависимости от объема производства.

При изучении взаимосвязи между объемом продаж и прибылью, аналитические функции, предоставляемые системой директ-костинг, наиболее полно проявляют свою эффективность. Они позволяют анализировать затраты на производство и связывать их с объемом произведенной продукции, что в свою очередь влияет на прибыльность предприятия.

Объем реализации продукции, или выручка (N), связан с себестоимостью (S) и прибылью от реализации (P) следующим соотношением:

$$N = S + P, \quad (7)$$

Маржинальный доход представляет собой разность между выручкой от реализации и переменными затратами или сумму постоянных расходов и прибыли от реализации.

Если компания зарабатывает прибыль, то $P > 0$, если же она терпит убытки, то $P < 0$. При $P = 0$ компания не имеет ни прибыли, ни убытков, а выручка от продаж равна затратам. Эта точка перехода между прибылью и убытком называется критической точкой. Критическая точка является важной, поскольку позволяет оценить объем производства, цену на продукцию,

выручку, уровень постоянных расходов и другие показатели, которые влияют на финансовое состояние предприятия. Формула для критической точки имеет следующий вид:

$$N = S \text{ или } N = S_{\text{пост}} + S_{\text{пер}}, \quad (8)$$

где N - объем производства продукции в стоимостном выражении; S - полная себестоимость продукции (затраты на производство);

$S_{\text{пост}}$ - постоянные расходы;

$S_{\text{пер}}$ - переменные расходы.

Если выручку представить как произведение цены продаж единицы изделия (w) и количества проданных единиц (q), а переменные затраты пересчитать на единицу изделия, то получим развернутое уравнение

$$w \times q = S_{\text{пост}} + S_{\text{перед}} \times q, \quad (9)$$

где $S_{\text{пост}}$ - постоянные расходы на весь объем производства;

$S_{\text{перед}}$ - переменные затраты в расчете на единицу изделия;

$$S_{\text{перед}} = S_{\text{пер}} / q.$$

Это уравнение является основным для получения необходимых оценок.

Расчет критического объема производства:

$$q_{\text{кр}} (w - S_{\text{перед}}) = S_{\text{пост}}, \quad (10)$$

$$q_{\text{кр}} = S_{\text{пост}} / (w - S_{\text{перед}}) = S_{\text{пост}} / M_{\text{ед}}, \quad (11)$$

где $q_{\text{кр}}$ - критический объем производства продукции (количество единиц изделий);

$M_{\text{ед}}$ - маржинальный доход на единицу изделия, руб.

Маржинальный доход на весь выпуск определяется как разность между выручкой и суммой переменных затрат:

$$M = N - S_{\text{пер}}, \quad (12)$$

Для расчета критического объема выручки необходимо поделить сумму постоянных затрат ($S_{\text{пост}}$) на маржинальный доход в рублях за единицу продукции. Это позволит определить объем продаж, необходимый для покрытия всех затрат и достижения точки безубыточности. Единицей продукции может выступать как натуральный, так и стоимостный показатель.

Для расчета показателей безопасности необходимо определить запас финансовой прочности, который представляет разницу между фактическим уровнем продаж и критическим объемом продаж. Этот показатель выражает величину, после достижения которой объем продаж может начать снижаться, а предприятие понесет убытки. Запас финансовой прочности может быть выражен как доля в процентах от ожидаемого объема продаж, так и в денежном выражении, как разница между ожидаемым и равновесным объемом продаж

Расчет критического уровня постоянных затрат. Для расчета используется исходная формула выручки в критической точке: $N_{кр} = S_{пост} + S_{пер}$, отсюда имеем $S_{пост} = N_{кр} - S_{пер}$, то есть:

$$S_{пост} = q \times M_{ед}, \quad (13)$$

Эта формула представляет удобный способ определения величины постоянных расходов при известном уровне маржинального дохода в процентах к цене изделия (w) или к объему реализации. Таким образом, формула для расчета будет следующей:

$$S_{перед} = q \times w / 100\%; S_{перед} = q \times N \times M_{ед} \text{ в } \% / 100 \%, \quad (14)$$

Для расчета критической цены реализации необходимо учитывать заданный объем реализации и уровень постоянных и переменных затрат на единицу продукции. Определение критической цены реализации является важным шагом для оптимизации финансовых результатов предприятия.

$$N = S_{пост} + S_{пер}, \text{ или } q \times w = S_{пост} + S_{перед} \times q, \quad (15)$$

$$\text{Откуда } w = S_{пост} / q + S_{перед}, \quad (16)$$

Расчет уровня минимального маржинального дохода. Если известны величина постоянных расходов и ожидаемая величина выручки, то уровень минимального маржинального дохода в процентах к выручке (x) определяется из формулы:

$$q_{пл} = (S_{пост} + P_{пл}) / (w - S_{перед}), \quad (17)$$

где $q_{пл}$ - объем продаж, обеспечивающих получение плановой суммы прибыли;

$P_{пл}$ - плановая сумма прибыли.

Расчет объема продаж, дающего одинаковую прибыль по различным вариантам производства. Алгебраическое решение задачи содержится в следующей формуле:

$$(w_1 - S_{перед1}) \times q - S_{пост1} = (w_2 - S_{перед2}) \times q - S_{пост2},$$

откуда и следует расчет величины объема продаж:

$$q = (S_{пост2} - S_{пост1}) / (M_{ед2} - M_{ед1}), \quad (18)$$

где $S_{пост2}$, $S_{пост1}$ - постоянные затраты по различным вариантам;

$M_{ед2}$, $M_{ед1}$ - маржинальный доход на единицу изделия (продукт) по различным вариантам.

В целом, прибыль от продажи товаров может изменяться под влиянием различных факторов, включая объем продаж, структуру товаров, цены на реализованные товары, а также цены на сырье, материалы, топливо, стоимость энергии и транспортировки, а также уровень затрат на материальные и трудовые ресурсы. Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)

После изучения данной главы можно дать определение финансового результата. Под доходами организации понимается: доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

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

Для планирования текущих доходов и расходов организации необходимо составлять прогнозные финансовые бюджеты, которые обычно представляются в форме сметы доходов и расходов.

2. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ, ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОАО «КАРАВАЙ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ОАО «Каравай»

ОАО «Каравай» — хлебопекарное предприятие Санкт-Петербурга, основанное в 1939 году и являющееся одним из ведущих хлебопекарных предприятий города. Предприятие выпускает широкий спектр хлебобулочных и сдобных изделий, контролирует приблизительно 30 % рынка хлебобулочных изделий Петербурга.

Сегодня ОАО «Каравай» – современное производство, оснащенное оборудованием европейского уровня. Хлебозавод «Каравай» производит более 170 наименований сдобных и хлебобулочных изделий, ежедневно поставляет разнообразные хлебобулочные и кондитерские изделия в торговые точки партнеров.

Практически в каждом магазине Санкт-Петербурга, в ближайших пригородах и в Ленинградской области, широко представлена продукция хлебозавода «Каравай». В таблице 2.1 представлены общие сведения о данном предприятии.

Таблица 2.1 – Общие сведения о компании ОАО «Каравай»

Полное наименование компании	Открытое акционерное общество "Каравай"
Сокращенное наименование компании	ОАО «Каравай»
Юридический адрес	191167, Санкт-Петербург, ул.Херсонская д.22
Дата государственной регистрации	29.01.1993
Номер Государственной регистрации (ОГРН)	1037843078899
Зарегистрировавший орган	Регистрационная палата мэрии Санкт-Петербурга
ФИО руководителя	Трофимов Андрей Юрьевич (ген. директор)
ИНН	7830000360
КПП	784201001
Расчетный счет	40702810719000003806 в ОАО «Банк Санкт-— Петербург» г Санкт-Петербург

История «Каравая» начинается с 1926 года – года основания первого завода-автомата в городе. Уже в 1927 году Завод «Имени 10-летия Великого Октября» выпустил первую продукцию.

В дальнейшем предприятие было переименовано в «Хлебозавод № 6 имени А. Бадаева» и продолжил свою деятельность по производству хлеба. В январе 1993 года завод был преобразован в АО «Каравай», были открыты многочисленные новые цеха, в том числе бараночный и цех сдобы.

В 1996 году был открыт первый фирменный магазин при заводе и основана сеть магазинов «Каравай-сервис», которая тут же стала набирать популярность среди жителей города. В 1997 году в состав ОАО «Каравай» входят хлебозаводы «Паляница» и «Ржевка-Хлеб», а в 2007 завод приобретает часть акций ОАО «Заря».

За многолетнюю историю завода были произведены многочисленные реконструкции цехов и техники, технология производства была выведена на уровень, соответствующий мировым стандартам. К 2013 году в состав группы компаний «Каравай» вошли две производственные площадки ЗАО «Фирма «Невская Сушка» в Санкт-Петербурге и Кронштадте.

Всего 7 предприятий в Санкт-Петербурге и России стали выпускать продукцию под маркой «Каравая». На данный момент акционерному обществу принадлежит: 20 % акций компании «Заря», 21 % «Кушелевского завода», 17 % «Паляницы», 100 % «Невской сушки».

Сейчас продукция хлебозавода известна каждому жителю Санкт-Петербурга. Мощная производственная база, наличие новейшего оборудования, соответствующего европейским стандартам, расширение сети и наличие розничных магазинов позволяют хлебозаводу удерживать лидирующие позиции на рынке.

Как и у большинства крупных организаций организационная структура в ОАО «Каравай» - линейно-функциональная. Она основана на соблюдении единоначалия, линейного построения структурных подразделений и

распределение функций управления между ними. Руководство данным хозяйствующим субъектом осуществляет генеральный директор.

Во главе каждого отдела стоит менеджер, специализирующийся непосредственно на контроле и выполнении плана по данным отделам, но объединенный с другими общей ролью. Далее полномочия передаются узким специалистам и работникам, функционирующим исключительно в пределах данной области.

Как показала практика, в настоящее время линейно-функциональные организационной структуры наиболее распространены. Они удачно сочетают в себе линейные подразделения и функциональные службы. Организационная структура ОАО «Каравай» представлена на рисунке 2.

Линейные руководители возглавляют отделы и цеха, несут ответственность за порядок на вверенных участках деятельности, полное и эффективное использование технического потенциала и человеческих ресурсов, исполнение плана и установленных регламентов.

Как видно из представленной схемы, на предприятии есть служба маркетинга но, судя по ее занимаемому месту в общей структуре и то, что она подчиняется заместителю директора по общим вопросам, свидетельствует о ее невысоком статусе и незначительной роли, которая отведена данному структурному подразделению(рисунок 2).

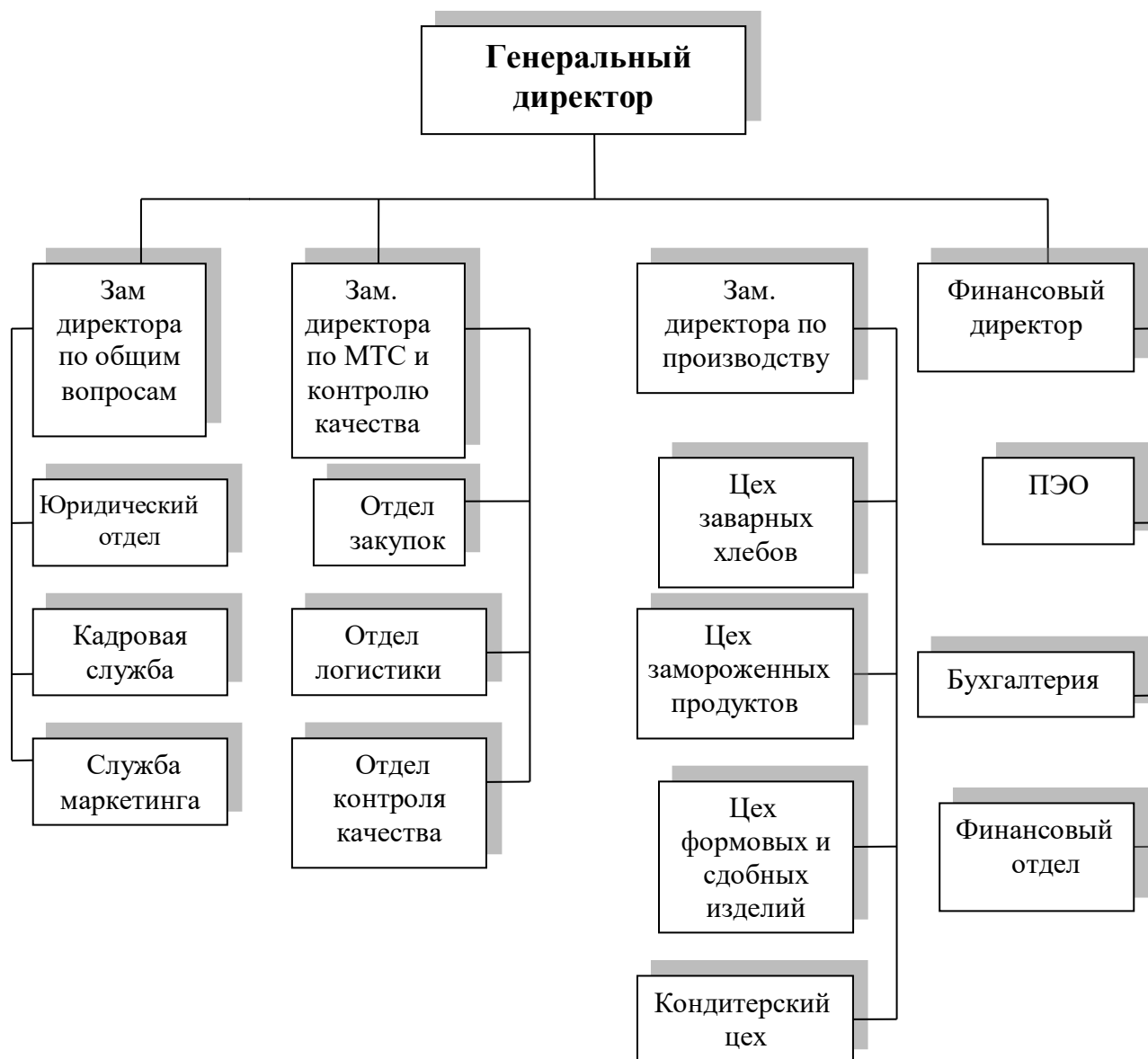


Рисунок 2 – Организационная структура управления ОАО «Каравай»

Целью деятельности общества является удовлетворение потребителей в продукции предприятия, работах, услугах и реализации на основе полученной прибыли, социальных и экономических интересов участников и членов трудового коллектива. Предметом деятельности предприятия ОАО «Каравай» являются:

1. Производство и реализация хлеба, хлебобулочных, сахарно-бараночных и кондитерских изделий;
2. Коммерческо-посредническая деятельность,

Эффективное управление хозяйственной деятельности предприятия предлагает периодическую оценку и анализ обобщающей системы показателей. В таблице 2.2 представлены основные экономические показатели деятельности ОАО «Каравай».

Таблица 2.2 – Основные экономические показатели деятельности ОАО «Каравай» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021г.	Изменения + или –		Темп роста, %	
				2020г. к 2019 г.	2021 г.к 2020 г.	2020г. к 2019 г.	2021 г.к 2020 г.
Объем продаж	6609630	6332528	6560672	-277102	228144	95,81	103,60
Прибыль от продаж	-86659	272703	256115	359362	-16588	414,69	93,92
Чистая прибыль,	-114262	234073	137822	348335	-96251	304,86	58,88
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	745852,5	785249	824041	39396,5	38792	105,28	104,94
Численность работников, чел	1995	1986	1872	-9	-114	99,55	94,26
Объем реализации на одного работника, тыс.руб./чел	3313,10	3188,58	3504,63	-124,51	316,05	96,24	109,91
Фондоотдача, руб./руб.	8,86	8,06	7,96	-0,797	-0,103	91,00	98,73
Фондоемкость руб./руб.	0,11	0,12	0,13	0,011	0,002	109,89	101,29
Фондовооруженность, тыс. руб./чел	373,86	395,39	440,19	21,53	44,80	105,76	111,33
Фондорентабельность, %	15,32	29,81	16,73	14,49	-13,08	194,58	56,11
Среднегодовая стоимость оборотных активов	1799939	1678424	1889128	-121515	210704	93,25	112,55
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, об.	3,67	3,77	3,47	0,10	-0,30	102,74	92,05

Продолжение таблицы 2.2

Длительность оборота оборотных активов, дн.	98,04	95,42	103,66	-2,62	8,24	97,33	108,64
Рентабельность продаж, %	-1,31	4,31	3,90	2,99	-0,40	328,46	90,65

Данные таблицы 2.2 показывают снижение объема продаж в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 277102 тыс. руб., и рост выручки в 2021 году на 228144 тыс. руб. в сравнении с 2020 г. , при этом темп роста составил 95,81% и 103,6% соответственно.

Последние два года предприятие работает с прибылью, однако за анализируемый период также наблюдается ее разнонаправленная динамика. Так в 2020 г. по результатам деятельности предприятие имело прибыль от продаж в размере 272703 тыс. руб., что на 359362 тыс. руб. больше, чем в 2019 году. В 2021 году отмечается снижение выручки до 256115 тыс. руб. Темп роста при этом соответственно по годам составил 414,69% и 93,92%.

Аналогичная динамика прослеживается и по чистой прибыли, которая в 2020 году выросла с темпом роста 304,86%, а в 2021 году вновь значительно сократилась до 137822 тыс. руб., тем не менее ее величина оказалась выше уровня 2019 года.

Таким образом, указанная динамика финансовых результатов свидетельствует о нестабильности основных показателей деятельности предприятия. Наглядно это продемонстрировано на рисунке 3.

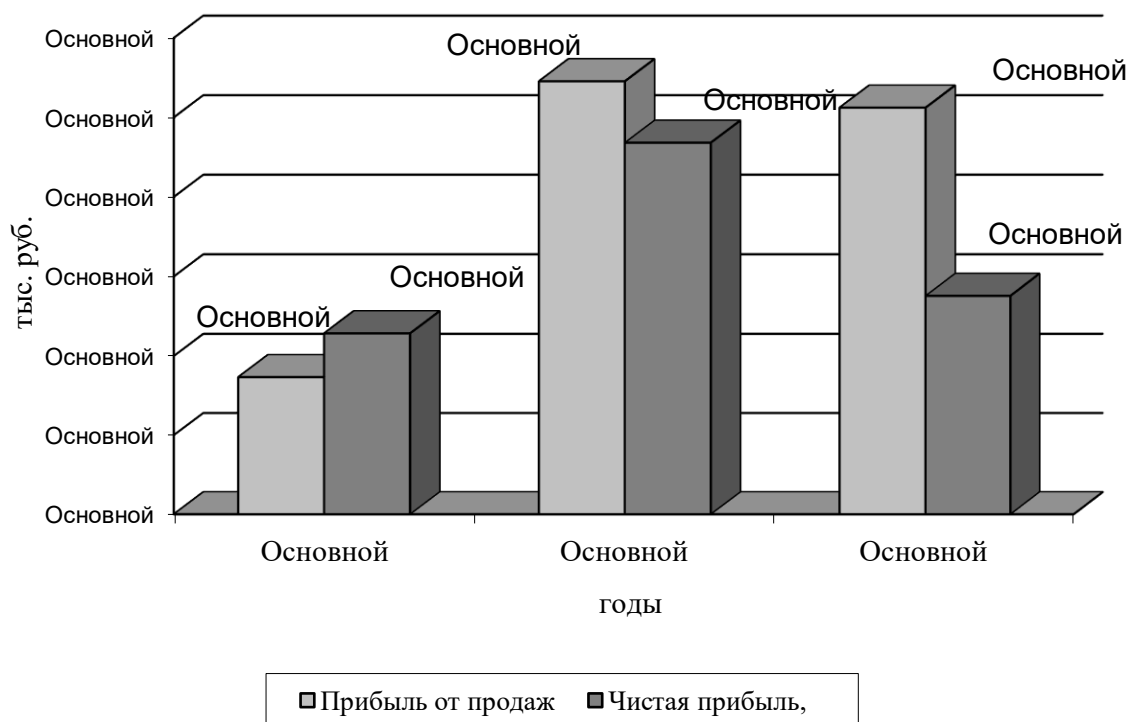


Рисунок 3 – Динамика прибыли ОАО «Каравай» за 2019 – 2021 гг.

Из таблицы 2.2 видно, что в 2019 году на 1 рубль основных средств приходится 8,86 рубля продукции, в 2020 году – 8,06 рубля продукции, в 2021 г. фондоотдача еще снизилась до 7,96 руб. с каждого рубля, таким образом, можно сказать, что в целом за период динамика отрицательная, что говорит о снижении эффективности использования основных средств предприятия.

Снижение фондоотдачи было обусловлено, прежде всего, снижением объема продаж, а также увеличением стоимости основных средств.

Соответственно, показатель фондоемкости увеличился в 2020 г. по сравнению с 2019 г., на 0,011 руб./руб. а в 2021 году показатель фондоемкости составил 0,13 руб./руб., что на 0,002 больше, чем годом ранее.

Таким образом, снижение фондоотдачи (в целом за период) и увеличение фондоемкости свидетельствует о снижении эффективности использования основных средств и расценивается как негативная тенденция.

Фондовооруженность в целом за отчетный период увеличилась с 373,86 тыс. руб. /чел до 440,19 тыс. руб. /чел. Темп роста по годам соответственно составил 105,76% и 111,33%.

Фондорентабельность имеет разнонаправленную динамику, так в 2020 г. она имеет тенденцию к росту, поскольку отмечался рост прибыли, в 2021 г. прибыль снизилась, при этом отмечается рост величины основных средств, что и обусловило снижение фондорентабельности. Однако в целом за период фондорентабельность увеличилась с 15,32% до 16,73%.

Расчеты показали, что коэффициент оборачиваемости оборотных активов снизился с 3,67 в 2019 году до 3,47 в 2021 году, соответственно длительность оборота оборотных активов увеличилось, что свидетельствует о замедлении их оборачиваемости.

Снижение коэффициента означает снижение эффективности использования оборотного капитала на предприятии ОАО «Каравай», а также об общем ухудшении деловой активности предприятия.

Если прибыль характеризует полученный эффект или результат финансово-хозяйственной деятельности, то рентабельность показывает ее эффективность. В 2020 году рентабельность продаж выросла с -1,31% до 4,31%, а в 2021 году отмечается ее снижение до уровня 3,90%.

Наглядно динамика рентабельности продаж представлена на рисунке 4.

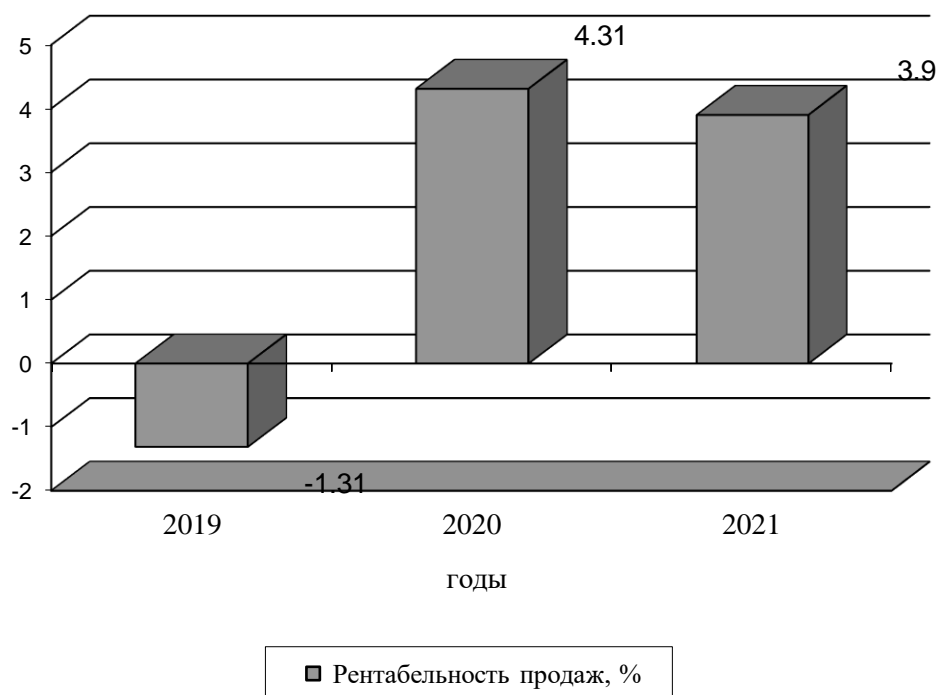


Рисунок 4 – Динамика рентабельности ОАО «Каравай» за 2019 – 2021 гг.

2.2. Анализ динамики и структуры доходов и расходов ОАО «Каравай»

Для анализа финансовых результатов деятельности ОАО «Каравай» нужно начинать с отчета о прибылях и убытках. Он содержит информацию о доходах и расходах компании за определенный период времени, обычно за год. В этом отчете приводится информация о доходах, полученных от продажи товаров или услуг, а также о расходах на производство, продажу и обслуживание этих товаров или услуг. Отчет о доходах и расходах является одним из наиболее важных отчетов, которые представляются инвесторам, кредиторам, руководству компании и другим заинтересованным сторонам. Этот отчет позволяет оценить доходы и расходы компании, финансовое состояние компании и ее успешности в текущем году, для прогнозирования ее будущих результатов, а также ее прибыльность, что помогает принимать решения об инвестировании, кредитовании, покупке или продаже акций компании.

Таблица 2.3 Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ОАО «Каравай» за 2019-2021гг.

Показатель	2019г, Тыс руб	2020г, Тыс руб	2021г, Тыс руб	Отклонение, тыс.руб.		Темп прироста, %	
				2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019
Выручка (нетто)	6609630	6332528	6560672	228144	-277102	3,6	-4,2
Себестоимость продукции	6696289	6059825	5041469	-1018356	-636464	-16,8	-9,5
Валовая прибыль	-86659	272703	1519203	1246500	359362	457	414,7
Коммерческие расходы	-	-	188341	188341	-	-	-
Управленческие расходы	-	-	1074747	1074747	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	-86 659	272 703	256 115	-16588	359362	-6	414,7
Проценты к получению	67 097	50100	71 161	21061	-16997	42	-25,3
Проценты к уплате	4525	5292	2 113	-3179	767	-60	17
Прочие доходы	48 520	47 544	209 703	162159	-976	341	-2

Продолжение таблицы 2.3

Прочие расходы	165 550	90 262	316 969	226707	-75288	251,1	-45,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	-116266	300 559	217 897	416825	184293	-27,5	358,5
Налог на прибыль	2 007	66 486	80 075	13589	64479	20,4	3212,7
Чистая прибыль	-114262	234 073	137 822	-96251	348335	-41,1	304,8

Данные таблицы 2.3 показывают о увеличении чистой прибыли за период 2019-2021гг. В 2019г. предприятие получило чистый убыток в размере 114262 тыс.руб., в 2020г.—чистую прибыль в размере 234073 тыс.руб., в 2021г.—137822 тыс.руб. В 2020г. Чистая прибыль выросла на 304,8 процента, а вот в 2021г.—упала на 41,1 процента. Такой рост чистой прибыли был обусловлен снижением себестоимости в 2020г. на 636464 тыс.руб., в результате чего валовая прибыль стала положительной даже несмотря на падение выручки на 277102 тыс.руб. по сравнению с 2019 г. В 2021г. чистая прибыль упала на 96251 тыс.руб. по сравнению с 2020г. Валовая прибыль в 2021г. составила 1519203 тыс.руб. и выросла на 1246500 тыс.руб. по сравнению с прошлым годом. Это является следствием снижением себестоимости на 1018356 тыс.руб. по сравнению с 2020г. Но чистая прибыль всё равно оказалась ниже из-за добавления управленческих расходов в сумме—1074747 тыс.руб. и коммерческих расходов в сумме—188341 тыс.руб. Более отчетливо это видно на рисунке 5.

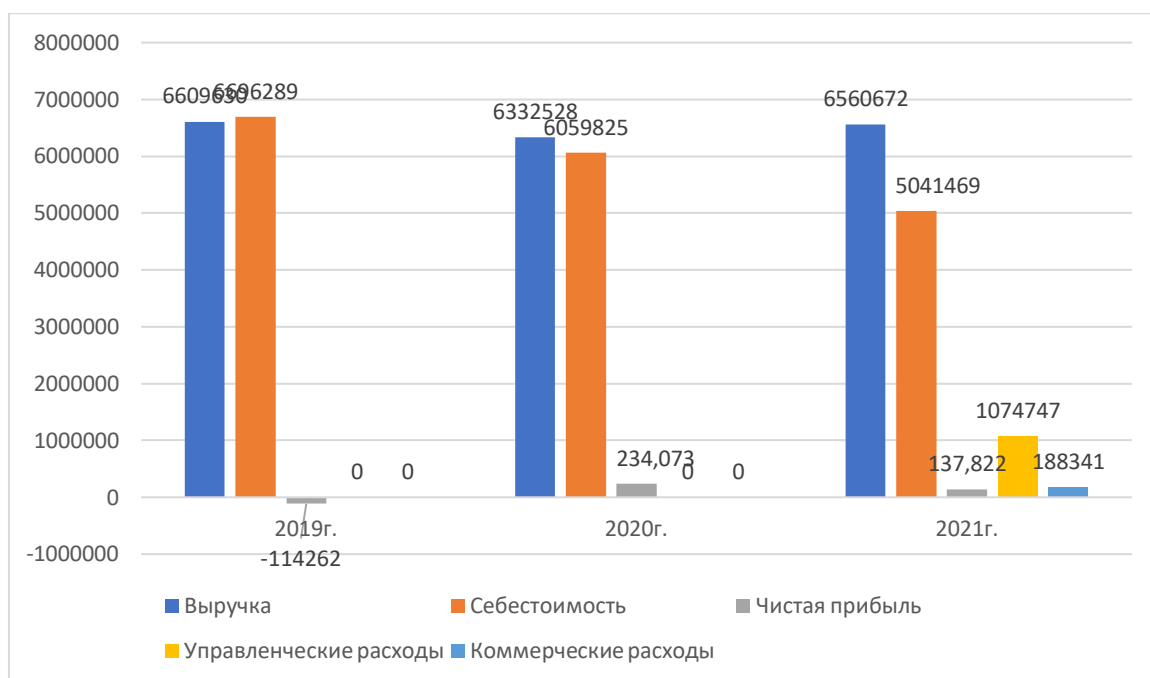


Рисунок 5. Изменение результатов деятельности ОАО «Каравай» в 2019-2021гг.

Таблица 2.4 Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ОАО «Каравай» за 2019-2021гг.

Показатель	2019г., Тыс.руб.	%	2020г, Тыс.руб	%	2021г., Тыс руб.	%	Отклонение, %	
							2020/ 2019	2021/ 2020
Выручка (нетто)	6609630	100	6332528	100	6560672	100	-	-
Себестоимость продукции	6696289	101,3	6059825	95,7	5041469	76,8	-5,6	-18,9
Валовая прибыль	-86659	-1,3	272703	4,3	1519203	23,2	5,6	18,9
Коммерческие расходы	-	-	-	-	188341	2,9	-	2,9
Управленческие расходы	-	-	-	-	1074747	16,4	-	16,4
Прибыль (убыток) от продаж	-86 659	-1,3	272 703	4,3	256 115	3,9	5,6	-0,4
Проценты к получению	67 097	1	50100	0,8	71 161	1,1	-0,2	0,3
Проценты к уплате	4525	0,07	5292	0,08	2 113	0,03	0,01	-0,97
Прочие доходы	48 520	0,7	47 544	0,8	209 703	3,2	0,1	2,4
Прочие расходы	165 550	2,5	90 262	1,4	316 969	4,9	-1,1	3,5

Продолжение таблицы 2.4

Прибыль (убыток) до налогообложения	-116266	-1,8	300 559	4,7	217 897	3,3	6,5	-1,4
Налог на прибыль	2 007	0,03	66 486	1	80 075	1,2	0,97	0,2
Чистая прибыль	-114262	-1,7	234 073	3,7	137 822	2,1	5,4	-1,6

Данные таблицы 2.4 показывают о значительном снижении себестоимости продукции по сравнению с выручкой. Если в 2019г. себестоимость составляла 101,3% от выручки, то уже в 2021г. данный показатель составил 76,8% от выручки. Наблюдается более быстрый темп снижения себестоимости по сравнению с уровнем роста прибыли от продаж. Самым лучшим финансовым годом оказался 2020г. как по показателю чистой прибыли, так и по прибыли от продаж. В 2021г. удельный вес прибыли от продаж уменьшился на 0,4%, а удельный вес чистой прибыли в 2021г снизился на 1,6%. Это говорит о снижении эффективности текущей деятельности предприятия. Также отрицательным фактором можно считать появление дополнительных расходов на коммерческие и управленческие расходы, их доля составила 18,3% от доли выручки, что плохо влияет на рост доли прибыли от продаж и доли чистой прибыли.

Теперь перейдем к анализу затрат на производство. Анализ затрат—это процесс изучения и оценки всех затрат, связанных с производством продукции или оказанием услуг, с целью определения того, как можно сократить издержки и улучшить финансовую производительность компании. Он может помочь компании определить, где и какие затраты неэффективны, и где можно сократить расходы без ущерба для качества продукции или услуг.

Группировка затрат—это процесс разделения всех затрат компании на определенные группы или категории в соответствии с их характеристиками и целями. Она является единой и обязательной для всех предприятий. Она помогает компании более точно определить, где ее затраты наиболее значимы и где можно сократить расходы для повышения рентабельности. Она также

помогает управленцам принимать более обоснованные решения на основе анализа затрат и улучшать управление финансами компании.

Таблица 2.5 Анализ и структура затрат на производство ОАО
«Каравай»

Элементы затрат	2020г.		2021г.		Отклонения, +/-		Темп роста, %
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	
Материальные затраты	5903899	88,6	4822003	87,7	-1081896	-0,9	81,7
Затраты на оплату труда	459711	6,9	441255	7,9	-18456	1,0	96
Отчисления на соц. нужды	134391	2	115679	2,1	-18712	0,1	86
Амортизация	44737	0,7	82314	1,5	37577	0,8	184
Прочие затраты	123069	1,8	44364	0,8	-78705	-1	36
Итого по элементам затрат	6665807	100	5545615	100	-1120192	-	83,2

По данным таблицы 2.5 расходы на производство в 2021г. снизились на 1081896 тыс.руб или на 18,3% В составе всех элементов затрат произошли изменения, из них большинство уменьшилось. В 2021г. значительно уменьшились материальные затраты на 1120192 тыс.руб. и их доля составляет 87,7% всех затрат.

Затраты на оплату труда в 2021г уменьшились на 18456 тыс.руб., на социальные нужды на 18712 тыс.руб, и на 4% и 14 % соответственно что говорит о сокращении численности работников и сокращении премий.

Выросли расходы на амортизацию на 84%, но их доля в общей структуре самая низкая

Прочие затраты—это расходы, которые не относятся к основным видам затрат, таким как сырье, материалы, трудовые затраты и аренда помещений, но при этом несут расходы на функционирование организации или на производство продукции. Прочие затраты включают в себя различные виды расходов, такие как расходы на коммунальные услуги, рекламу, транспортные расходы, амортизацию оборудования, расходы на охрану и т.д. Эти затраты могут быть как постоянными, так и переменными, и могут варьироваться в зависимости от объема производства или от специфических потребностей организации. Прочие затраты снизились на 64%.

Материальные затраты—это затраты, связанные с закупкой, хранением и использованием материальных ресурсов, необходимых для производства товаров или оказания услуг. Эти затраты могут включать в себя стоимость сырья, материалов, комплектующих изделий, запасных частей, энергии и т.д. Материальные затраты снизились на 1081898 тыс.руб. и составляют 87,7% всех затрат.

Материальные затраты составляют огромную долю всех затрат на производство и говорит о том, что производство материалоемкое. Поэтому искать резервы в снижении себестоимости стоит в первую очередь в эффективном использовании, а также в экономии ресурсов.

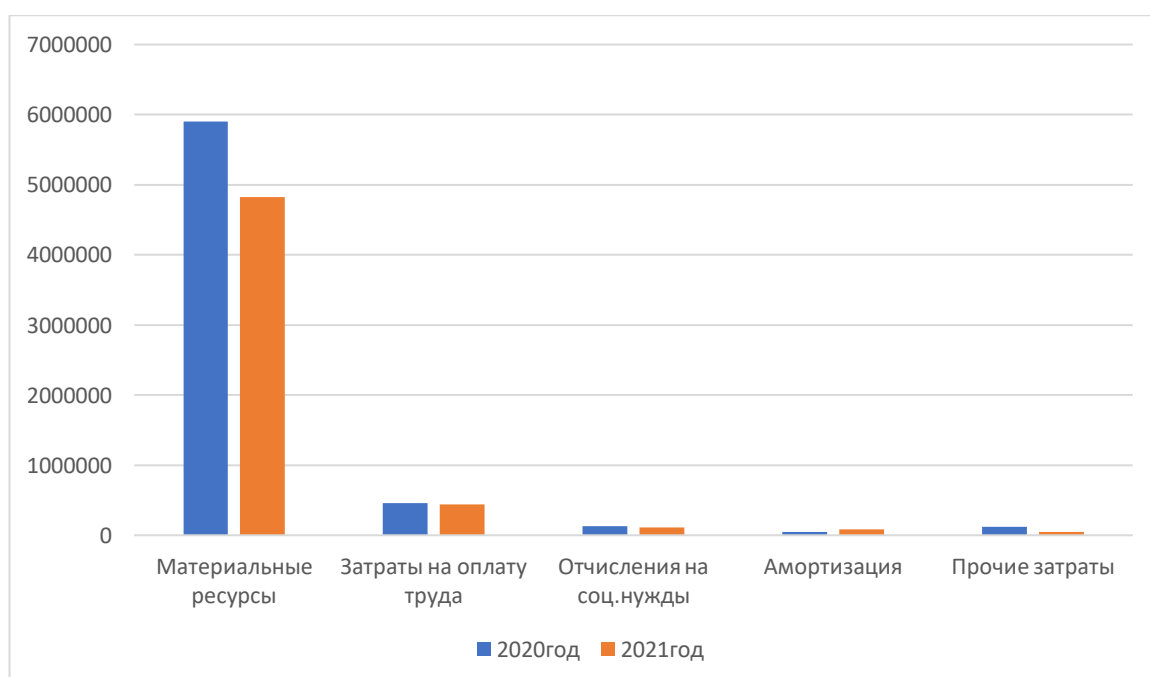


Рисунок 6. Затраты на производство ОАО «Каравай»

Рассчитаем затраты на 1 рубль продукции:

$$2019\text{г.}: \frac{6696289}{6609630} = 1,01$$

$$2020\text{г.}: \frac{6059825}{6332528} = 0,96$$

$$2021\text{г.}: \frac{5041469}{6560672} = 0,77$$

В 2021г. затраты понизились на 0,19 руб, в 2020г. на 0,05 руб. Уменьшение затрат на рубль товарной продукции является результатом улучшения эффективности производства и оптимизации затрат на производство. Компания смогла снизить свои затраты на производство продукции при сохранении прежнего уровня качества, а значит получит большую прибыль на каждый проданный товар. В результате уменьшения затрат на рубль товарной продукции компания может улучшить свою конкурентоспособность, поскольку сможет предложить более низкие цены на свою продукцию. Однако, важно помнить, что снижение затрат не должно отрицательно сказываться на качестве продукции или уровне обслуживания клиентов, так как это может привести к потере доверия клиентов и снижению объемов продаж в будущем.

Поэтому, в целом работу хлебокомбината «Каравай» можно охарактеризовать положительно, о чем свидетельствует положительная динамика основных показателей его деятельности за анализируемый период: увеличение прибыли и рентабельности. Однако при том что в целом за период и отмечается положительная динамика прибыли и рентабельности, тем не менее, как наглядно видно из представленных диаграмм (рис.4 и 5) указанная динамика имеет не стабильный характер, что выражается в разнонаправленности практически всех основных показателей деятельности предприятия.

2.3 Анализ рентабельности ОАО «Каравай»

Рентабельность—это показатель, который отражает способность компании получать прибыль от своей деятельности. Он измеряет соотношение

прибыли компании к ее выручке или инвестированному капиталу и показывает, насколько эффективно компания использует свои ресурсы для получения прибыли. Вычисление рентабельности позволяет оценить финансовую производительность компании и сравнить ее с другими компаниями в отрасли или на рынке в целом. Более высокая рентабельность обычно свидетельствует о более успешном и эффективном бизнесе, а более низкая рентабельность может указывать на проблемы в управлении компанией или на более высокие затраты на производство и продажу товаров или услуг. Существует несколько различных показателей рентабельности, которые могут быть вычислены, такие как валовая рентабельность, чистая рентабельность, операционная рентабельность, рентабельность инвестированного капитала и др. Каждый из этих показателей отражает различные аспекты деятельности компании и может использоваться для оценки ее финансовой производительности с разных точек зрения. В целом, рентабельность является важным показателем для оценки финансовой устойчивости и успеха компании и используется как инструмент для принятия решений о инвестировании, кредитовании, покупке или продаже акций компании

Рассчитаем показатели рентабельности

1. Рентабельность продаж:

$$2020\text{г.}: P_1 = \frac{272\,703}{6332528} \times 100\% = 4,3$$

$$2021\text{г.}: P_1 = \frac{256\,115}{6560672} \times 100\% = 3,9$$

2. Чистая рентабельность:

$$2020\text{г.}: P_2 = \frac{234\,073}{6332528} \times 100\% = 3,7$$

$$2021\text{г.}: P_2 = \frac{137\,822}{6560672} \times 100\% = 2,1$$

3. Валовая рентабельность:

$$2020\text{г.}: P_3 = \frac{272703}{6332528} \times 100\% = 4,3$$

$$2021\text{г.}: P_3 = \frac{1519203}{6560672} \times 100\% = 23,2$$

4 Затратоотдача:

$$2020\text{г.}: P_4 = \frac{272\,703}{6059825} \times 100\% = 4,5$$

$$2021\text{г.}: P_4 = \frac{256\,115}{5041469+1074747+188341} \times 100\% = 4,06$$

Таблица 2.6 Анализ рентабельности ОАО «Каравай»

Наименование показателя	2020г., %	2021г., %	Отклонение +/-
Рентабельность продаж	4,3	3,9	-0,4
Чистая рентабельность	3,7	2,1	-1,6
Валовая рентабельность	4,3	23,2	18,9
Затратоотдача	4,5	4,06	-0,42

По данным таблицы 2.6 рентабельность продаж за весь период имеет положительные значения, что говорит о прибыльной деятельности предприятия.

За период 2021г. рентабельность снизилось на -0,4% по сравнению с 2020г.

Показатель рентабельности чистой прибыли снизился на 1,6% и это означает, что компания получает меньше прибыли в процентном отношении к своей выручке.

Показатель валовой рентабельности увеличился на 18,9% и это означает что компания получает больше прибыли в процентном отношении к своей выручке, чем ранее.

Показатель затратоотдачи упал на 0,42%, что означает уменьшение прибыли, приходящиеся на 1 рубль затрат.

Падение показателей рентабельности компании указывает на то, что она получает меньше прибыли в процентном отношении к своей выручке, чем ранее. Это происходит по нескольким причинам, таким как увеличение затрат на производство, снижение цен на продукцию или услуги, снижение объемов продаж. Падение показателей рентабельности может означать, что компания испытывает финансовые трудности или проблемы в управлении своими

ресурсами. Оно также может снизить интерес инвесторов к компании и привести к снижению стоимости ее акций на фондовом рынке. Для компании падение рентабельности является негативным сигналом, и она должна принимать меры для улучшения своей рентабельности. Это может включать в себя снижение затрат на производство, повышение цен на продукцию или услуги, увеличение объемов продаж или улучшение конкурентоспособности компании. При принятии решений компания должна учитывать все факторы, влияющие на ее рентабельность, чтобы принять наилучшее решение в интересах своих владельцев и инвесторов.

Таким образом, в целом работу хлебокомбината «Каравай» можно охарактеризовать положительно, о чем свидетельствует положительная динамика основных показателей его деятельности за анализируемый период: увеличение прибыли и рентабельности. Однако при том, что в целом за период и отмечается положительная динамика прибыли и рентабельности, тем не менее, динамика имеет нестабильный характер, что выражается в разнонаправленности практически всех основных показателей деятельности предприятия.

3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

3.1. Совершенствование системы управления доходами и расходами

ОАО «Каравай»

В условиях рыночной экономики предприятию необходимо следить за конкуренцией, постоянно улучшать качество продукции или услуг и удовлетворять потребности своих клиентов. Также важно эффективно использовать ресурсы и снижать издержки производства, что позволит снизить цены на продукцию и повысить конкурентоспособность предприятия.

Правильное управление предприятием играет важную роль в его успехе и развитии. Оно помогает эффективно использовать ресурсы и оптимизировать бизнес-процессы, повышает производительность и конкурентоспособность предприятия. Также управление помогает установить четкие цели и стратегии для достижения успеха, контролировать их реализацию и развивать командную работу. Чтобы добиться успеха, необходимо также постоянно анализировать и оценивать свои результаты, учитывать ошибки и опыт прошлых лет, и стремиться к непрерывному улучшению бизнес-процессов. Важно также грамотно распределять ресурсы и использовать их максимально эффективно, чтобы минимизировать затраты и повысить прибыльность предприятия.

Главным результатом эффективной деятельности коммерческого предприятия является получение прибыли. Однако, помимо получения прибыли, эффективная деятельность предприятия также может проявляться в увеличении доли рынка, укреплении бренда, повышении уровня удовлетворенности клиентов и сотрудников, снижении издержек и повышении производительности. Все эти факторы взаимосвязаны и влияют на успех бизнеса. Например, увеличение доли рынка может привести к увеличению доходов, а снижение издержек - к увеличению прибыли. Кроме того, укрепление бренда и повышение уровня удовлетворенности клиентов могут привести к увеличению лояльности клиентов и увеличению количества

повторных продаж. В итоге, главный результат эффективной деятельности коммерческого предприятия—это создание стабильного и успешного бизнеса, который способен обеспечивать высокую прибыль на длительный период времени. Для этого необходимо не только увеличивать доходы, но и сокращать издержки, повышать эффективность производства, совершенствовать продукцию. Кроме того, важно учитывать изменения внешней среды и принимать оперативные меры для адаптации к новым условиям.

На предприятие существуют следующие резервы увеличения прибыли:

—Увеличение объема продаж;

—Внедрение новых технологий, которые позволяют снижать затраты на производство, повышают качество продукции и увеличивает производительность труда;

—Снижение себестоимости продукции.

Таблица 3.1 Мероприятия, направленные на максимизацию прибыли
ОАО «Каравай»

№ п/п	Мероприятия
1	Оптимизация затрат. Предприятия могут сокращать расходы на предметы, которые не являются необходимыми для производства товаров или услуг, такие как аренда помещения, транспортные расходы, зарплаты сотрудников и т.д.
2	Увеличение объема продаж. Предприятия могут привлекать новых клиентов, увеличивать объем продаж среди существующих клиентов, расширять свою географию и т.д.
3	Внедрение новых технологий. Предприятия могут внедрять новые технологии, которые позволят снижать затраты на производство, повышать качество продукции и увеличивать производительность труда.
4	Улучшение качества продукции и услуг. Предприятия могут улучшать качество своих продуктов и услуг, что привлечет больше клиентов и увеличит их лояльность

5	Инновации в продукции. Предприятия могут разрабатывать новые продукты или услуги, которые будут уникальными и будут отличаться от конкурентов, что позволит привлечь новых клиентов и увеличить доходы
6	Оптимизация ценообразования. Предприятия могут оптимизировать свою стратегию ценообразования, устанавливая цены на свои продукты и услуги таким образом, чтобы максимизировать прибыль.
7	Оптимизация производственных процессов. Предприятия могут оптимизировать свои производственные процессы, что позволит снизить затраты на производство, увеличить производительность труда и повысить качество продукции.
8	Развитие новых рынков. Предприятия могут искать новые рынки сбыта, где их продукция будет востребована, что позволит увеличить продажи и доходы.
9	Улучшение маркетинговых стратегий. Предприятия могут улучшать свои маркетинговые стратегии, чтобы привлечь больше клиентов и увеличить узнаваемость бренда. Это может включать в себя использование социальных сетей, контекстной рекламы, email-маркетинга и других современных инструментов.
10	Сокращение производственного брака и непроизводственных расходов.

Выполнение этих мероприятий, приведенных в таблице 3.1, может значительно повысить прибыль на ОАО «Каравай». Кроме того, необходимо, чтобы данная компания уделяла большое количество времени реализации и продажам продукции, поскольку запросы и потребности потребителей становятся все более индивидуализированными, а рынки разнообразны по своей структуре. Значительное увеличение прибыли может быть достигнуто за счёт снижения производственных издержек.

Современное производство должно быть гибким, экологически чистым, эффективным и социально ответственным. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Теперь недостаточно просто делать хорошо работу, нужно искать новых заказчиков, предлагать дополнительные услуги. Предприятие должно использовать новейшие

технологии и методы, включая искусственный интеллект, интернет вещей, автоматизацию и роботизацию, для повышения производительности и качества продукции. Все это требует принципиально новые подходы к управлению и организации производства, в том числе и управление прибылью.

В целом, современное производство должно быть ориентировано на достижение высокой производительности и качества продукции, при этом учитывая влияние на окружающую среду и интересы всех заинтересованных сторон. Также, нужно учитывать, что современные технологии производства стали более сложными и требуют более высокой квалификации у специалистов. Быстрые темпы развития новых технологий, таких как искусственный интеллект, автоматизация и роботизация, предъявляют высокие требования к профессионализму и обученности персонала. Также важно учитывать, что вместе с развитием технологий производства возникают новые вызовы и проблемы, связанные с безопасностью и защитой данных. Поэтому компания должна быть готова к постоянному обучению своих сотрудников и адаптации к новым условиям. Всё это требует увеличения расходов, что негативно скажется на прибыли. Осложнение технологии производства также может повлечь за собой увеличение затрат на оборудование и разработку новых технологий. Однако, в конечном итоге это может привести к улучшению качества продукции, повышению производительности и снижению затрат на длительную перспективу.

Подводя итоги, можно сказать, что нужно совершенствовать систему доходов и расходов для получения максимальной прибыли. Для этого нужно увеличить объём производства, снизить себестоимость и повысить качество продукции, что значительно повысит её конкурентоспособность и увеличит продажи на рынке.

3.2. Мероприятия, направленные на повышение эффективности доходов и расходов ОАО «Каравай»

Комплексный анализ деятельности предприятия предусматривает изучение технических и экономических сторон производства, природные и

социальные условия и их взаимосвязь с производством. Составными его частями являются:

- Техничко-экономический анализ. В процессе анализа оцениваются такие параметры, как затраты на материалы, труд, энергию и другие ресурсы, а также производительность оборудования, потребности в финансировании и т.д.

- Экономико-правовой анализ (ЭПА)—это метод, который сочетает в себе элементы экономического и юридического анализа и позволяет оценить эффективность и законность бизнес-процессов компании.

- Экономико-экологический анализ (ЭЭА). Целью экономико-экологического анализа является определение экологической эффективности деятельности предприятия и выявление путей ее улучшения.

После проведения анализа доходов и расходов ОАО «Каравай» можно сделать следующие выводы на основе обнаруженных данных:

Оптимизация затрат является главным резервом для увеличения рентабельности и прибыльности на предприятии. Снижение себестоимости производимой и продаваемой продукции достигается путем сокращения излишних расходов, уменьшения запасов ценностей и улучшения их структуры.

Исходя из анализа, проведенный во второй главе и теоретической части можно предложить несколько взаимосвязанных предложений, которые могут существенно снизить затраты ОАО «Каравай». Поэтому, снизить затраты на производство можно с помощью следующих мероприятий:

1. ведение строгого отчета о расходовании материальных ресурсов;
2. увеличение производительности труда рабочих;
3. активное выделение средств на обновление оборудования.

В структуре затрат на производство наибольшую долю занимают материальные затраты—87,7% в 2021г., что говорит о материалоемкости производства. Поэтому, если хотя бы немного сберечь сырьё, топливо,

энергию и материалы, то это даст значительный эффект по снижению себестоимости.

1. *Необходимость ведения строгого отчета о расходовании материальных ресурсов* продиктована тем, что удельный вес материальных затрат составляет 87,7% от всех затрат на производство продукции.

Нужно более экономно использовать материальные ресурсы.

На предприятии отсутствует кладовщик склада и менеджер по снабжению. Отсутствие должностей кладовщика материального склада и менеджера по снабжению на предприятии означает, что нет ответственных лиц, которые занимаются учетом и управлением материально-производственных запасов. Это может привести к неправильному хранению материалов, ошибкам в учете, недостаточному контролю над движением материальных ресурсов, а также к задержкам в поставках необходимых материалов и комплектующих. Все это может негативно сказаться на работе предприятия и привести к потерям и недополучению прибыли.

Заработная плата кладовщика составляет 32000 рублей в месяц.

Затраты на оплату труда за год составит $32000 \times 12 = 384000$ рублей.

Страховые выплаты составят: $384000 \text{ рублей} \times 30,2\% = 115968$ рублей.

Заведующий складом выполняет следующие функции в соответствии со своими должностными обязанностями:

— Организация приемки, хранения и отпуска товарно-материальных ценностей на складе;

— Ведение учета товарно-материальных ценностей на складе;

— Организация инвентаризации товарно-материальных ценностей на складе;

— Организация и контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей на складе;

— Организация и контроль за соблюдением правил складского хозяйства, санитарных норм и правил техники безопасности на складе;

—Разработка и соблюдение графиков планирования загрузки и выгрузки товаров на складе;

—Организация и контроль за работой персонала склада;

—Составление отчетности о работе склада и предоставление отчетности вышестоящим руководителям.

Введение должности заведующего складом может привести к следующим положительным результатам:

—Улучшение контроля за приемкой, хранением и отпуском товарно-материальных ценностей на складе, что приведет к сокращению потерь и повреждений товаров.

—Организация учета товарно-материальных ценностей на складе поможет предотвратить избыток запасов, оптимизировать процесс закупок и планирования загрузки склада.

—Введение должности заведующего складом поможет соблюдать санитарные нормы и правила техники безопасности на складе, что улучшит условия работы сотрудников и позволит избежать неприятных происшествий.

—Организация инвентаризации товарно-материальных ценностей на складе позволит своевременно обнаруживать недостатки и избытки товаров на складе.

—Улучшение контроля за работой персонала склада позволит предотвратить возможные злоупотребления со стороны сотрудников.

—Составление отчетности о работе склада и предоставление отчетности вышестоящим руководителям поможет оптимизировать работу всего предприятия.

Введение должности заведующего складом может сократить расходы предприятия за счет более эффективного управления материальными запасами и улучшения контроля за их движением.

Помимо введения должности кладовщика материального склада можно предложить следующие направления снижения уровня материальных затрат:

-Оптимизация процесса закупок. Необходимо проводить анализ потребностей предприятия и закупать только те материалы и товары, которые реально нужны для производства. Это позволит избежать излишков и избыточных запасов, а также сэкономит деньги на закупке и хранении ненужных товаров.

—Внедрение системы учета и контроля за материальными ресурсами. Система учета поможет вести точный учет всех поступлений и расходов материальных ресурсов на предприятии, а контроль за материальными ресурсами позволит своевременно обнаруживать недостачи и избытки, а также контролировать движение материалов.

—Проведение обучения персонала. Необходимо обучать сотрудников, ответственных за работу со складом, правилам хранения и учета материальных ресурсов, а также требованиям техники безопасности. Это поможет снизить количество поврежденных товаров, недостач и неприятных происшествий на складе.

—Организация внутренней переработки материалов и отходов. Возможно, на предприятии есть материалы или отходы, которые можно использовать для производства новых продуктов или переработать для повторного использования. Это позволит сэкономить на закупке новых материалов и снизить уровень материальных затрат.

—Оптимизация процессов производства. Необходимо анализировать процессы производства и искать способы улучшения производительности и снижения расходов на материалы. Это может включать в себя изменение технологии производства, использование более эффективных материалов или повышение квалификации персонала.

Второе место в структуре затрат на производство составляют затраты на оплату труда—7,9%

2. С целью снижения затрат на производство необходимо увеличение производительности труда рабочих ОАО «Каравай». Для этого нужна мотивация на увеличение производства продукции.

Для построения системы мотивации, которая поможет увеличить производство продукции, руководители могут использовать следующие элементы:

—Премии за достижение целей: установить цели для производства продукции и предложите премии за их достижение. Это может быть денежная премия, повышение должности, дополнительный отпуск и т.д.

—Карьерный и профессиональный рост.

—Создание командного духа: продвигать командный дух на рабочем месте. Поддерживайте взаимодействие между сотрудниками, создайте условия для обмена опытом и знаниями.

—Развитие навыков: предложить своим сотрудникам возможности для улучшения навыков, которые могут помочь им увеличить производительность. Это может быть обучение новым технологиям, повышение квалификации, мастер-классы и т.д.

Каждый из этих элементов может помочь создать систему мотивации, которая поможет увеличить производство продукции и повысить мотивацию персонала.

Уровень оплаты труда (включая премии и социальный пакет) является наиболее важным для сотрудников, который существенно влияет на их производительность и лояльность. На предприятиях пищевой промышленности используются различные виды материального стимулирования, такие как:

1. Заработная плата.

а) основная часть—это фиксированная оплата за работу на определенной должности, без учета дополнительных выплат.

б) дополнительные выплаты—это дополнительные вознаграждения, которые могут быть выплачены работнику в зависимости от различных факторов, например, выполнения целей, продуктивности, временной загруженности и т.д. Эти выплаты могут включать премии, бонусы, дополнительные часы оплаты, надбавки и т.д. Также есть социальный пакет—

это дополнительное преимущество, которые предоставляются работникам, такие как медицинская страховка, пенсионные выплаты, оплачиваемый отпуск, больничные дни и т.д.

2. Бонусы могут быть включены в состав заработной платы в виде дополнительных выплат. Бонусы обычно начисляются в соответствии с достижениями или результатами работы работника, такими как выполнение поставленных задач, превышение целей продаж, повышение квалификации, участие в проектах и т.д. Обычно бонусы выплачиваются сверх базовой заработной платы и могут представлять собой фиксированную сумму или процент от общей заработной платы. Бонусы могут быть одноразовыми или выплачиваться регулярно, например, ежемесячно или ежеквартально. В любом случае, бонусы могут быть мощным инструментом мотивации и стимулирования высокой производительности работников.

Кроме вышеупомянутых видов вознаграждений, можно использовать следующие виды бонусов: ежегодные, за отсутствие прогулов, за достижения в работе, за долголетие и целевые. К целевым бонусам можно отнести выплаты за отказ от курения, отсутствие больничных, занятия спортом и т.д.

3. Участие в прибыли—это одна из форм дополнительного вознаграждения, который распространяется на топ-менеджеров и специалистов по продажам за достижение хороших результатов работы предприятия. Она предполагает, что часть прибыли, полученной предприятием за определенный период, будет распределена между сотрудниками. Преимуществом участия в прибыли является то, что она может стимулировать сотрудников на более активную работу и на достижение более высоких результатов. В соответствии с финансовыми результатами предприятия формируется целевой фонд, который составляется из отчислений процентов прибыли. Величина вознаграждения (определяется в процентах от основной заработной платы) зависит от должности, которую занимают сотрудники в иерархии предприятия.

4. Дополнительные выплаты для персонала отделов продаж и сбыта могут быть различными по своей природе и целям. Обычно такие выплаты называют стимулирующими, поскольку их целью является мотивация сотрудников на достижение определенных результатов, улучшение качества работы или увеличение объемов продаж. Эти выплаты могут быть предоставлены в виде премий, бонусов, комиссионных и других форм вознаграждения. В предприятии ОАО «Каравай» сотрудник отдела продаж может получить премию за достижение определенного объема продаж за месяц, а сотрудник отдела сбыта может получить бонус за заключение крупной сделки.

К нематериальным стимулам можно отнести:

1. Поддержка и поощрение инициативных и творческих решений;
2. Участие в интересных проектах и задачах;

Правильно организованные стимулы могут повысить мотивацию и заинтересованность персонала в работе, что в свою очередь может привести к повышению производительности труда и качества работы. Это и положительно влияет на качество продукции, а также мотивирует на более экономное и бережное расходование материальных ресурсов, что ведет к снижению затрат на производство. Если сотрудники видят, что их труд и результаты оцениваются и вознаграждаются, они будут более преданными и готовыми работать более усердно. Нематериальные стимулы также могут помочь в удержании талантливых сотрудников и привлечении новых, что является важным аспектом в конкурентной бизнес-среде.

Для уменьшения затрат на производство продукции можно рассмотреть возможность введения системы надбавок к основному фонду заработной платы работников, которые смогут сократить расходы на материалы в течение месяца. Это дифференцированная система, которая будет позволять стимулировать сотрудников к более экономичной работе. (таблица 3.2).

Таблица 3.2 Материальное стимулирование экономии материальных затрат.

Снижение работником фактического потребления материальных ресурсов относительно запланированного уровня, %	2-3	3,1-4	4,1-5	5,1-5,3	5,4-5,7	5,8-6
Надбавки к заработной плате, %	2	3	5	7	9	10

Применение дифференцированной системы надбавок способствует снижению затрат на материальные ресурсы в среднем на 5%

$$4822003 \text{ тыс.руб.} \times 5\% = 241100,2 \text{ тыс.руб.}$$

Надбавки к заработной плате на 5% составит:

$$441255 \text{ тыс.руб.} \times 5\% = 22062,8 \text{ тыс.руб.}$$

Динамика затрат на производство ОАО «Каравай» в 2021 г. и по расчету при снижении роста материальных затрат (тыс. руб.)

Таблица 3.3

Показатель	2021 год	Расчет	Отклонения (+,-)	Темп роста, %
Материальные затраты	4822003	4580902,8	-241100,2	95
Затраты на оплату труда	441255	419192,2	22062,8	105
Отчисления на социальные нужды	115679	115679	-	
Амортизация	82314	82314	-	
Прочие затраты	44364	44364	-	
Итого по элементам затрат	5545615	5242452	-219037,4	

Как видно из таблицы 3.3, расходы ОАО «Каравай» по расчёту в сравнении с 2021 годом уменьшатся на 219037,4 тыс.руб. из-за внедрения дифференцированной системы надбавок. Затраты на производство уменьшатся на 219037,4 тыс.руб, балансовая прибыль увеличится на эту же сумму.

3. Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Непрерывный технический прогресс позволяет

улучшить производительность и эффективность процессов производства, что в свою очередь может снизить затраты на сырье, энергию, труд и другие ресурсы. Новые технологии и инновации могут сократить время производства, улучшить качество продукции и повысить автоматизацию, что приведет к сокращению затрат на оплату труда и снижению риска производственных ошибок. В результате, непрерывный технический прогресс может существенно повлиять на снижение себестоимости продукции, что делает ее более конкурентоспособной на рынке. Кроме того, постоянное обновление технологий может помочь компании приспосабливаться к изменяющимся требованиям рынка и повышать свою гибкость.

Если технологическое оборудование на предприятии используется недостаточно полно или является устаревшим, то это может привести к ряду негативных последствий, которые могут повлиять на эффективность и конкурентоспособность предприятия:

—Снижение производительности: устаревшее или неиспользуемое оборудование может не обеспечивать требуемую производительность, что приведет к снижению объемов производства и выручки.

—Увеличение затрат на ремонт и обслуживание

—Снижение качества продукции: неиспользование или использование устаревшего оборудования может привести к снижению качества продукции и повышению процента брака.

—Потеря конкурентоспособности: если предприятие не использует передовые технологии и оборудование, оно может потерять конкурентоспособность на рынке и потерять своих клиентов.

При установлении оптимального срока эксплуатации технологического оборудования необходимо учитывать физическое и моральное виды износа. Оптимальный срок эксплуатации оборудования определяется на основе комплексного анализа его технического состояния, возможности обновления и замены устаревших компонентов, потенциальной прибыли от использования

оборудования в течение заданного периода времени и других экономических факторов.

Физический износ связан с естественным износом компонентов оборудования, вызванным их использованием, трением и нагрузками. Он может привести к снижению производительности и надежности оборудования, а также повышению затрат на его обслуживание и ремонт.

Показатели физического износа технического оборудования:

- увеличение количества отказов;
- увеличение ремонтной сложности;
- потеря работоспособности;
- увеличение сроков восстановления отказов.

Моральный износ связан с устареванием технологий и потерей конкурентоспособности оборудования. Он может привести к снижению эффективности и производительности оборудования, а также снижению его стоимости на рынке.

Показатели морального износа:

—Срок службы оборудования. Как правило, каждое оборудование имеет определенный ресурс и срок службы, после которого оно становится устаревшим и требует замены;

—Соответствие оборудования современным стандартам качества и безопасности. С появлением новых стандартов и требований, оборудование может потерять свою актуальность и стать несоответствующим современным стандартам;

—Уровень автоматизации и эффективности оборудования. Несовершенство и низкая эффективность оборудования по сравнению с современными аналогами;

—Уровень удобства эксплуатации и обслуживания. Устаревшие модели оборудования могут быть менее удобными в использовании и требовать больших затрат на обслуживание, тем самым приводя к увеличению себестоимости продукции

—Функциональные возможности. Развитие технологий и появление новых решений может сделать оборудование с устаревшими функциональными возможностями менее актуальным и пригодным для использования.

Как говорилось раньше, чтобы увеличить максимальную прибыль, нужно снизить расходы и увеличить доходы. Увеличить прибыль можно несколькими способами, но одним из способов является увеличение производственных мощностей путем покупки нового оборудования.

На предприятии ОАО «Каравай» стоит морально устаревшие печи ротационные «ВОСХОД Муссон-ротатор 33» с вместимостью противней на 10 уровней, энергоносителем на электричестве и электрической мощностью 23,5 КВт. Предлагается купить новейшие печи ротационные «ВОСХОД Муссон-ротатор 350» с вместимостью противней на 20 уровней с тепловой мощностью 160 КВт и с новым энергоносителем на природном газе. Стоимость одного оборудования составляет 2605000 рублей. Такая печь способна во много раз увеличить производительность. Применены более износостойкие материалы, улучшена термообработка. Это позволит производить 80 тонн продукции в год.

Предлагается купить 15 штук.

В стоимость проекта входит стоимость оборудования, доставка, монтаж, установку и эксплуатация оборудования. Капитальные затраты представим в таблице 3.4

Таблица 3.4. Капитальные затраты проекта.

Показатели	Сумма, руб.
1 Цена оборудования, 15 шт	39075000
2 Доставка	70000
3 Монтаж/установка	46000
4 Эксплуатация	55000
Итого:	39246000

Капитальные затраты на приобретение оборудования составят 39246000 рублей.

Чистая прибыль в 2021г. составила 137822 тыс. руб. Часть этих средств можно инвестировать на закупку оборудования на сумму 39075 тыс. руб.

Старая печь ротационная «ВОСХОД Муссон-ротор 33» производила 30 тонн продукции в год. Производство было на сумму 4500000руб. (30 тонн×150000 руб.- цена за тонну). Новые печи ротационные «ВОСХОД Муссон-ротор 350» позволят производить 80 тонн продукции в год на сумму 180000000 руб. (80 тонн×150000 руб.-цена за тонну×15шт.).

$$\text{Срок окупаемости составит: } \frac{39246000}{180000000} = 0,22 \text{ год}$$

Прибыль за год от приобретения нового оборудования составит: 180000000-39246000=140754000 руб.

Теперь проведем оценку экономического эффект от приобретения нового оборудования и увеличения производительности труда рабочих, и приведем ожидаемые экономические данные.

Таблица 3.5 – Данные расчета годового экономического эффекта от внедрения мероприятий.

Показатель	2021г, Тыс руб	По расчету Тыс руб	Прирост, %
Выручка (нетто)	6560672	6740672	2,7
Себестоимость продукции	5041469	4861677,6	-3,6
Валовая прибыль	1519203	1878994,4	23,7

Как видно по таблице 3.5, благодаря этому прирост выручки составит 2,7%, себестоимость упадет на 3,6%, валовая прибыль вырастит на 23,7%.

В этой главе были рассмотрены пути эффективного использования доходов и расходов в деятельности предприятия. Были предложены такие пути, как:

- ведение строгого отчета о расходовании материальных ресурсов;
- увеличение производительности труда рабочих;

—активное выделение средств на обновление и закупку нового оборудования.

Благодаря этим методикам, прирост выручки составит 2,7%, себестоимость упадет на 3,7%, а валовая прибыль увеличится на 23,7%. Это позволит предприятию увеличить финансовое положение и увеличить прибыль.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования теоретических аспектов можно сделать ряд обобщений, а именно:

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников общества).

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

Финансовый результат — это показатель, который отражает финансовое положение или успех деятельности организации, предприятия, индивида или проекта. Он вычисляется путем сопоставления доходов и расходов за определенный период времени.

Прибыль — это финансовый показатель, который определяется как разница между доходами и расходами организации или предприятия за определенный период времени. Прибыль показывает финансовый результат успешной деятельности, при котором доходы превышают затраты. Прибыль является ключевым показателем для оценки финансовой эффективности и устойчивости организации. Она может быть получена из различных источников, включая продажу товаров или услуг, инвестиционные доходы, снижение расходов и другие операционные или финансовые действия.

Прибыль имеет важное значение для предприятий и организаций, так как она может использоваться для финансирования дальнейшего развития, выплаты дивидендов акционерам, реинвестирования в компанию, резервирования средств на будущие расходы и обеспечения финансовой устойчивости.

Основой текущего планирования доходов и расходов является анализ финансовой ситуации, составление прогнозных финансовых бюджетов организации, которые, как правило, выступают в форме сметы доходов и расходов. При планировании доходов и расходов организации важно учитывать такие факторы, как продажи товаров или услуг, изменения стоимости сырья и материалов, переменные и постоянные затраты, налоговые обязательства, финансовые инвестиции и другие факторы, которые могут влиять на финансовые результаты. Планирование доходов и расходов позволяет организации определить ожидаемые доходы, учесть необходимые расходы и принять меры для достижения финансовых целей. Это важный инструмент управления финансами, который помогает организации принимать информированные решения и контролировать свою финансовую деятельность.

Целью выпускной квалификационной работы являлось изучение доходов и расходов в деятельности предприятия с целью определения фактического состояния и выявления путей эффективного использования.

Для достижения поставленной цели изучения доходов и расходов в деятельности предприятия с целью определения фактического состояния и выявления путей эффективного использования в выпускной квалификационной работе были решены следующие задачи:

— Изучение теоретических основ и концепций, связанных с формированием, учетом и анализом доходов и расходов предприятия. В данной работе были рассмотрены основные принципы и методы учета доходов и расходов, а также их классификация и влияние на финансовое состояние предприятия;

— Анализ формирования доходов предприятия. Здесь проводилось исследование и оценка источников доходов, таких как продажи продукции, прочие доходы, субсидии и другие. Анализировались факторы, влияющие на объем и структуру доходов предприятия.

— Анализ структуры и эффективности расходов предприятия. Проводилось изучение структуры расходов, включая затраты на сырье и материалы, оплату труда, отчисления на соц. нужды, амортизация и другие. Оценивалась эффективность использования расходов и их влияние на производительность и рентабельность предприятия.

— Предложены пути совершенствования формирования доходов и мероприятия по повышению эффективности их использования.

Предметом исследования являлось — формирование, фактическое состояние и пути эффективного использования этих доходов и расходов.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе являлось предприятие ОАО «Каравай».

Основными задачами ОАО «Каравай» является выпуск широких спектров хлебобулочных и сдобных изделий с целью получения прибыли.

В выпускной квалификационной работе проведен анализ доходов и расходов ОАО «Каравай» и сделаны следующие выводы:

—Первый год предприятие работало с убытком, однако в последние 2 года предприятие работает с прибылью, за анализируемый период также наблюдается ее разнонаправленная динамика. Так в 2020 г. по результатам деятельности предприятие имело прибыль от продаж в размере 272703 тыс. руб., что на 359362 тыс. руб. больше, чем в 2019 году. В 2021 году отмечается снижение выручки до 256115 тыс. руб. Темп роста при этом соответственно по годам составил 414,69% и 93,92%.

— значительное снижение себестоимости продукции по сравнению с выручкой. Если в 2019г. себестоимость составляла 101,3% от выручки, то уже в 2021г. данный показатель составил 76,8% от выручки.

Проведенный анализ показателей, рассчитанных в данной работе, показал значительное снижение себестоимости и увеличение прибыли предприятия. 2020г. оказался самым лучшим финансовым годом для предприятия, а 2021г показал снижение прибыли.

Для улучшения финансовых результатов предприятия необходимо:

— необходимость ведение строгого отчета о расходовании материальных ресурсов;

— увеличение производительности труда рабочих;

— активное выделение средств на обновление оборудования.

Предложенные мероприятия позволят увеличить доходы организации и способствовать улучшению ее финансовых результатов, а именно увеличение в планируемом периоде валовой прибыли на 359791тыс.руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что управление доходами и расходами является основным мероприятием по увеличению эффективности его деятельности и прибыльности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации - ГК РФ (Часть 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ в последней редакции от 3.07.2016. Часть 2 от 26.01.1996 № 14-ФЗ в последней редакции от 23.05.2016).
2. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 31.12.2021) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"
3. Налоговый кодекс Российской Федерации – НК РФ (Часть 1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ в последней редакции от 30.11.2016. Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ в последней редакции от 30.11.2016).
4. Положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ9/99, утвержденное приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. № 32н (в последней редакции от 06.04.2015 № 57н).
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ10/99, утвержденное Приказом Минфина России от 6.05.1999 г. № 33н (в последней редакции от 06.04.2015 № 57н).
6. Бабаев Ю. А., Петров А. М. Теория бухгалтерского учета. 6-е изд. — М.: Проспект, 2021. — 256 с.
7. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Лысенко Д.В. - М.: Инфра-М, 2018.
8. Салимова, Т.А. Управление качеством: Учебник / Т.А. Салимова. - М.: Омега-Л, 2019. - 560 с.
9. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебное пособие / В.В. Ковалев. — Москва: Проспект, 2019. — 333 с.
10. Милевский, В. П. Формирование доходов предприятия: теория и практика. Международный журнал экономических наук, 3(4), 57-62, 2018.
11. Богаченко В. М. Основы бухгалтерского учета. Учебник. — М.: Феникс, 2021. — 188 с.

12. Гартвич А. Бухгалтерский учет в таблицах и схемах / А. Гартвич. — СПб.: Питер, 2019. — 288 с.
13. Сысоева Е. Ф. Финансы, деньги, кредит, банки. Учебное пособие. — М.: КноРус, 2021.
14. Васильев, В. П. Экономика: учебник и практикум для вузов / В. П. Васильев, Ю. А. Холоденко. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 316 с.
15. Бухгалтерский учет / Богданович И. И. [и др.] - М.: Издательский центр "Академия", 2019. - 560 с.
16. Финансы и кредит / Поляков И. В. [и др.] - М.: КНОРУС, 2019. – 320 с.
17. Экономическая теория: учебник / Батышева Л. Г. [и др.] - М.: ЮНИТИ, 2020. - 592 с.
18. Основы экономики / Манькова И. Б., Лыкова М. В. - М.: Омега-Л, 2019. - 400 с.
19. Стандарты бухгалтерского учета / Шестопапов В. В., Мартыненко Л. И. - М.: ЮНИТИ, 2021. - 208 с.
20. Б.М. Коренев, А.В. Руденко "Финансовый учет и отчетность в соответствии с МСФО", 2020.
21. А.Г. Головнин «Управленческий учет», 2019.
22. В.И. Лакмус, Н.Г. Таранец «Финансовый менеджмент», 2021.
23. Е.Н. Соколова «Финансовый учет и отчетность», 2020.
24. Елисеева, Таюрская: Бухгалтерский учет на промышленных предприятиях (для бакалавров), 2021.
25. И.А. Гуленко «Финансовый менеджмент», 2020
26. Дерен, В. И. Экономика: экономическая теория и экономическая политика в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 432 с.