

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 Анализ управления затратами на предприятии и пути
совершенствования

Исполнитель Яковлева Светлана Сергеевна
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой


(подпись)

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

Курочкина Анна Александровна
(фамилия, имя, отчество)

«1» июня 2021 г.

Санкт-Петербург
2021

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы управления затратами на предприятии.....	5
1.1 Сущность, понятие, классификация затрат на предприятии.....	5
1.2 Методы управления затратами.....	13
1.3 Значение управления затратами предприятия.....	19
Глава 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Фасоль».....	24
2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Фасоль».....	24
2.2 Горизонтальный, вертикальный и агрегированный анализ показателей хозяйственной деятельности ООО «Фасоль»	30
2.3 Расчет и анализ финансовых коэффициентов ООО «Фасоль»	34
Глава 3. Рекомендации по совершенствованию управления затратами в ООО «Фасоль».....	57
3.1 Мероприятия по сокращению транспортных расходов ООО «Фасоль».....	57
3.2 Мероприятия по оптимизации поставщиков ООО «Фасоль».....	62
3.3 Мероприятия по снижению уровня заемного капитала ООО «Фасоль»	70
Заключение.....	73
Список использованной литературы.....	77
Приложения.....	82

Введение

Сложившаяся рыночная ситуация требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности своей продукции за счет внедрения новых технологий, материалов, эффективных форм хозяйствования и управления производством.

Первоначально целью при создании любого предприятия было удовлетворение потребностей человека и получение прибыли. Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов зависит от множества факторов, и в основном от величины затрат на производство продукции, выполнение работ или оказание услуг.

В условиях развития рыночной экономики себестоимость продукции выступает важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Расчет данного показателя необходим для определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; осуществления внутрипроизводственного хозяйственного расчета; определения резервов снижения себестоимости продукции; расчета экономической эффективности внедрения нового оборудования и технологий, организационно-технических мероприятий.

Уровень прибыли зависит от уровня себестоимости продукции при прочих неизменных условиях. Чем более экономно предприятие использует материальные, трудовые и финансовые ресурсы при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, тем эффективнее производственный процесс, тем больше прибыль.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по совершенствованию управления затратами в ООО «Фасоль».

Задачи работы:

- рассмотреть сущность и структуру затрат;
- охарактеризовать классификацию издержек обращения в торговых предприятиях;

- изучить методы управления затратами;
- охарактеризовать деятельность ООО «Фасоль»;
- проанализировать финансовое состояние предприятия;
- разработать мероприятия по управлению затратами;
- оценить эффективность данных мероприятий.

Объект исследования – ООО «Фасоль».

Предмет исследования – затраты предприятия.

В соответствии с этой целью была выбрана следующая структура работы. В первой главе рассматривается теоретическая сторона управления затратами, дается их представление, раскрываются особенности затрат на торговом предприятии, а также способы управления затратами.

Вторая глава целиком посвящена исследованию деятельности ООО «Фасоль». Здесь дается краткая характеристика объекта исследования, проводится его финансовый анализ, выявляются основные проблемы.

Третья глава содержит основные выводы, касающиеся проведенного исследования, а также предложения и рекомендации по решению выявленных проблем и совершенствованию управления затратами ООО «Фасоль».

В работе использованы следующие методы исследования – диалектический метод, дедуктивный и индуктивный методы, методы анализа и синтеза, метод сравнения и сопоставления, статистико-математические методы: абсолютных и относительных величин, показателей динамики и др.

1. Теоретические основы управления затратами на предприятии

1.1 Сущность, понятие, классификация затрат на предприятии

Устойчивость и развитие любого хозяйствующего субъекта на конкурентном рынке будет зависеть, в основном, от создания действенной системы управления расходами.

Для формирования системы управления расходами нужно определить структуру данной системы, которая обязана держать составляющие (элементы), взаимодействующие меж собой в согласовании с поставленными задачами. Величина расходов считается главным моментом оценки производительности работы фирмы, а еще значимо воздействует на составление денежного результата фирмы. В процессе собственной работы каждая организация несет конкретные затраты.

В общеэкономической литературе и на практике вместе с понятием "затраты" употребляются также такие понятия, как "расходы", "издержки". Причем некоторые авторы рассматривают их в качестве синонимов и не проводят отличий между этими тремя понятиями. Однако отличия есть.

Издержки - фактические или предполагаемые затраты финансовых ресурсов предприятия. Расходы в прямом смысле данного выражения являются собой комплекс потоков финансовых ресурсов и касаются либо активов, если они пригодны для получения дохода в дальнейшем, либо к пассивам, в случае если такого не произойдет и нераспределенный доход предприятия за рассматриваемый промежуток времени уменьшится. [3, с.112].

Расходы - это финансовые затраты на извлечение дохода в течение какого-то определенного периода. Расходы формируются из расходов, отнесенных на себестоимость продукции, и платежей из прибыли предприятия. Например, командировочные расходы, представительские расходы, включаются в состав расходов в пределах норм, утвержденных Министерством финансов Российской Федерации, сверх норм - оплачиваются через прибыль.

Управление затратами – это динамичный процесс, включающий управленческие действия, целью которых является приобретение высокого экономического результата деятельности предприятия. [9, с.87].

Затраты в стоимостном виде описывают количество ресурсов, используемых на конкретные цели, и преобразуются в себестоимость продукции.

Чтобы отличить затраты отчетного периода от затрат, понесенных в связи с ними, мы обращаем внимание на :

- расходы текущего года также представлены как расходы предприятия в текущем году;
- расходы, понесенные до текущего года, становятся расходами данного года и создаются как активы в начале года;
- расходы текущего года могут составлять расходы будущих лет и будут признаны активами в конце текущего года.

Райзберг Б. под затратами подразумевает расходы, сформулированные в денежном выражении, связанные с использованием различных вариантов экономических средств (сырья, материалов, рабочей силы, основных фондов, услуг, финансовых ресурсов) в ходе производства и обращения товаров.

Прохоров А. описывает затраты как расходы, относящиеся к выпуску товаров. В бухгалтерской и статистической отчетности они отражены в качестве себестоимости. Они содержат материальные затраты, затраты на рабочую силу и проценты по кредитам. [16, с.345].

Производственные затраты относятся к затратам, которые несет бизнес при создании продуктов или предоставлении услуг.

Производственные затраты включает все виды затрат, включая затраты на рабочую силу, сырье, расходные материалы, производственные и накладные расходы. Кроме того, все другие налоги, взимаемые государством, или роялти с компаний, добывающих природные ресурсы, аналогичным образом связаны с производственными затратами.

Кроме того, будучи себестоимостью продукции, производственные затраты содержат затраты, относящиеся к изготовлению или выпуску продукции или услуг. Затраты производителя зависят как от материалов, требуемых для изготовления изделия, так и от потребности в трудовых ресурсах.

В сфере услуг производственные затраты связаны с трудозатратами, необходимыми для оказания услуги, а также различными видами материальных затрат в сочетании с предоставлением услуги.

В производстве существуют прямые и косвенные издержки.

Прямые затраты - это затраты, непосредственным образом связанные с процессом производства и составляющие основную часть себестоимости.

Косвенные затраты - это затраты, непосредственно никак не связаны с производством продукции. Подобные затраты непосредственно не влияют на себестоимость продукции.[5, с.10].

В процессе расчета налоговой базы по налогу на прибыль необходимо учитывать разделение затрат на прямые и косвенные.

Так, к прямым затратам на создание автомобиля относятся такие материалы, как пластик и металл, а также трудозатраты, нужные для изготовления конечного продукта.

Косвенные затраты включают накладные расходы, такие как аренда или коммунальные расходы.

В целях определения себестоимости продукции на единицу продукции себестоимость продукции делится на количество единиц продукции. Затем, после определения затрат на единицу продукции, эта информация способствует разработке соответствующей цены продажи товара. Чтобы производство было безубыточным, отпускная цена обязательно должна покрывать затраты на единицу продукции. Выручка от продажи товара, которая выше себестоимости единицы, часто рассматривается как прибыль, в то время как выручка от продажи товара, которая ниже себестоимости в расчете, рассматривается как убыток.

Если стоимость производства товара превосходит цену, при которой он может продаваться на рынке, то этот факт может повлечь за собой рассмотрение производителями вопроса о временном прекращении производства данного товара.[19, с.40].

Классификация затрат предприятия.

Затраты могут быть классифицированы по различным признакам.

1) На производственные и непроизводственные. В основе данной классификации лежит отношение затрат к производственному процессу.

Издержки производства - это те затраты, которые непосредственно связаны с производством продукции и услуг. Примеры затрат на производство: сырье, трудозатраты производственных рабочих.

Производственные затраты делятся на три основные категории:

- 1) прямые материальные затраты;
- 2) прямые затраты на рабочую силу;
- 3) производственные накладные расходы.

Прямые материальные затраты

Материалы, которые входят в конечный продукт, называются сырьем. Этот термин несколько вводит в заблуждение, поскольку он, по-видимому, подразумевает необработанные природные ресурсы, такие как древесная целлюлоза или железная руда. По сути, сырьем являются любые материалы, которые используются для создания конечного продукта. Готовый продукт одной компании может быть сырьем для другой.

Пластик, например, производится производителями пластмасс и является конечным продуктом для них, а также сырьем для многих других компаний, например, для производителей ПК.[16, с.445].

Прямые материалы - это те материалы, которые становятся неотъемлемой частью готового продукта, за которым физически удобно проследить. Примером может служить крошечный электродвигатель, который компания

Panasonic использует в своих проигрывателях компакт-дисков для создания вращения диска.

Большинство окончательных изделий также содержат относительно низкие материальные затраты. В качестве примера подобного материала можно привести винт, который используется для соединения досок в шкафу, или клей, используемый для сборки пластиковой фигуры. Материалы, такие как винт и клей, известны как вспомогательные материалы и входят в состав производственных затрат.

Прямые затраты на рабочую силу.

Термин прямой труд создан для обозначения тех затрат труда, которые могут быть существенно отслежены для отдельных продуктов.

Непосредственный труд порой именуют сенсорным трудом, поскольку рабочие склонны непосредственно взаимодействовать с продуктом во время его производства. Стоимость труда сотрудников сборочной линии, к примеру, представляет собой прямую стоимость труда, равно как и затраты на работу плотника, каменщика и механика. Хотя усилия этих работников необходимы для производства, затраты на оплату их труда нецелесообразны или невозможно точно отследить в конкретном продукте. Поэтому такие трудозатраты рассматриваются как косвенные трудозатраты. [12, с.198].

В некоторых отраслях происходят серьезные сдвиги в структуре затрат на рабочую силу. Роботизированное автоматизированное оборудование, эксплуатируемое и обслуживаемое квалифицированными рабочими, все больше меняет долю прямых затрат труда. В отдельных компаниях прямые затраты на рабочую силу стали настолько незначительным элементом стоимости, что они полностью исчезли как отдельная категория затрат. Однако преобладающее большинство производственных и обслуживающих компаний по всему миру по-прежнему продолжают считать прямые затраты на рабочую силу отдельной группой затрат.

Производственные накладные расходы.

Третий компонент себестоимости продукции содержит все затраты, относящиеся к производству, за исключением прямых материальных и прямых трудовых затрат. В качестве примера производственных накладных расходов можно привести следующие элементы: косвенные материалы, косвенный труд, техобслуживание и исправление промышленного оснащения, тепло-и световые расходы, налог на имущество, амортизация и страхование.

Непроизводственные расходы.

Непроизводственные издержки - это те издержки, которые связаны с коммерцией и управлением. Примером таких расходов служит зарплата менеджера по продажам и расходы на рекламу. Непроизводственные затраты, как правило, делятся на две категории:

- 1) затраты на маркетинг и продажи;
- 2) административные расходы.

Расходы на маркетинг и продажи.

Маркетинговые и коммерческие расходы включают в себя все затраты, обязательные для обеспечения удовлетворительного количества заказов клиентов и поставки готового продукта заказчику. Примеры маркетинговых затрат: рекламные расходы, расходы на транспортировку, комиссионные от продаж.

Административные расходы.

Административные расходы включают все управленческие, организационные и офисные расходы, связанные с управлением организацией, а не с производством, маркетингом или продажами.

2) Затраты можно разделить на постоянные, переменные, общие и предельные.

Классификация может быть основана на том, что в краткосрочной перспективе одна доля затрат изменяется, а другая остается неизменной.

Постоянные затраты - это затраты, которые не изменяются с повышением или понижением количества изготовленных или реализуемых товаров и услуг. Постоянные затраты - это затраты, которые обязательно должны быть

оплачены предприятием, независимо от какой-либо хозяйственной деятельности. Это одна из двух комплектующих общих издержек бизнеса, наряду с переменными издержками.[20, с.140]

Постоянные издержки - это эксплуатационные издержки предприятия, которые невозможно обойти независимо от уровня производства. Постоянные затраты привычно используются в сбалансированном анализе для установления уровня производства и реализации продукции, при котором предприятие не извлекает прибыль и не несет убытков. Постоянные и переменные затраты образуют единую структуру затрат предприятия, которая играет важную функцию в обеспечении доходности.

Бухгалтеры тщательно анализируют различные затраты, чтобы определить, какие из них являются переменными, а какие - постоянными. Значительно высокие постоянные затраты в совокупной структуре затрат предприятия предполагают более значительный уровень выручки для получения прибыли.

Постоянные затраты нужно оплачивать регулярно, и они, как правило, демонстрируют незначительные колебания от периода к периоду. Образцы постоянных затрат: страхование, процентные расходы, налоги на имущество, коммунальные расходы и амортизация активов. Помимо этого, если предприятие платит зарплату своим сотрудникам независимо от количества проработанных часов, то такая заработная плата обязательно должна учитываться как постоянные затраты. Аренда зданий и помещений компаниями - еще один общеизвестный пример постоянных затрат, которые могут абсорбировать серьезные средства, в особенности для розничных компаний, которые арендуют помещения под магазин.[11, с.269].

Предприятие несет переменные и постоянные затраты на выпуск конкретного объема изделий. Переменные затраты - это затраты, изменяющиеся в зависимости от объема производства. [7, с.167].

Пределные издержки.

Пределные издержки производства - это изменение общей стоимости, которое изменяется в результате производства одного дополнительного продукта.

Неявные издержки.

В отличие от бухгалтерских затрат, экономические затраты рассматривают как явные, так и неявные затраты предприятия. Например, если компания осуществляет свою деятельность в помещении, которое ей принадлежит, она подвергается неизбежным издержкам в виде арендной платы. Предприятие может зарабатывать деньги, сдавая здание в аренду другой организации.

Явные издержки.

Бухгалтерские расходы формируются из общей суммы явных расходов предприятия в течение финансового года. Бухгалтерские затраты не включают в себя неявные затраты, связанные с неиспользованием конкретных ресурсов предприятия. Явные затраты с определенными денежными величинами включаются в бухгалтерские затраты предприятия при подсчете чистой прибыли на конец финансового года.

Чтобы рассчитать бухгалтерскую прибыль за финансовый год, бухгалтеры смотрят только на сумму бухгалтерских затрат и выручки компании. Бухгалтеру не требуются сведения об экономических затратах для создания отчета о прибылях и убытках. [18, с.172].

Как правило, экономические затраты не отражаются в бухгалтерской отчетности предприятий. При составлении финансовой отчетности бухгалтеры акцентируют внимание на явных затратах по сделкам в течение года. Экономические затраты обычно учитываются, когда предприятие должно осуществить стратегическое решение, предусматривающее выгодные возможности. Альтернативные издержки относятся к выгоде, которую компания могла бы получить, но отвергла ее, предприняв иной курс действий. Другими словами, альтернативные издержки представляют собой альтернативу,

когда решение уже принято. Эти затраты наиболее актуальны для двух взаимоисключающих событий.

Оценивая потенциальную доходность различных инвестиций, компании ищут вариант, который может принести наибольшую отдачу. Это часто можно определить, глядя на ожидаемую норму прибыли для данного инвестиционного инструмента. Однако компании также должны учитывать альтернативную стоимость каждого варианта.[4, с.243].

Таким образом, существует множество классификаций затрат в зависимости от различных оснований. Подразделения требуются для того, чтобы проанализировать затраты в зависимости от тех или иных факторов в определенных обстоятельствах и спрогнозировать их будущее поведение с целью принятия надлежащего управленческого решения.

1.2 Методы управления затратами

Управление затратами - это процесс составления, планирования и контролирования затрат. Управление затратами - это форма управленческого учета, которая дает возможность предприятиям прогнозировать будущие расходы.

Управление затратами происходит через совместное выполнение комплекса управленческих задач. Для проведения данных функций в актуальной экономической науке было произведено большое разнообразие методик, приемов и способов действия. Относительно затрат методология управления интерпретируется как общепринятая последовательность действий, определяющая специфику реализации управленческих функций, позволяющая достичь целей, поставленных при применении данной методологии.[3, с. 166].

Многие предприятия применяют планы управления затратами для конкретных проектов. При их использовании к проекту, рассчитываются ожидаемые затраты в то время, когда проект по-прежнему остается в плановом периоде. В ходе проекта все затраты регистрируются и контролируются, чтобы

гарантировать, что они остаются стабильными в соответствии с планом управления затратами.

После завершения проекта прогнозируемые и фактические затраты могут быть сопоставлены и проанализированы, что помогает прогнозировать будущие затраты.

В современном мире самыми распространенными методами управления затратами являются следующие:

- 1) Стандарт – костинг,
- 2) Директ – костинг,
- 3) Кайзен – костинг,
- 4) Точно в срок,
- 5) Таргет – костинг,
- 6) АСВ метод,
- 7) Абзорпшен – костинг.

1. Метод стандарт – костинг предусматривает определение аргументированных нормативов потребления ресурсов в расчете на одну штуку продукции по каждому виду расходов, будь то денежные, трудовые и др., и отдельный учет затрат ресурсов по нормам и отклонениям от норм расходования. Следовательно, обязательным требованием для применения этого метода служит наличие в нем системы стандартов (норм и правил).

Стандарт - костинг - это практика замены ожидаемых затрат фактическими затратами в бухгалтерском учете с последующим периодическим отражением отклонений, показывающих разницу между ожидаемыми и фактическими затратами. [8, с.22].

Преимуществами такого подхода можно назвать:

- составление требуемой информационной базы для проведения анализа и контроля затрат, наглядность в отображении расхождений от плана в ходе формирования затрат;
- минимизацию бухгалтерской работы, связанной с расчетом затрат;

- своевременное предоставление руководителям информации об ожидаемых производственных затратах.

Преимуществами такого подхода можно назвать:

- создание нужной информационной базы для проведения анализа и контроля затрат, четкости в отражении отклонений от плановых показателей в ходе формирования затрат;

- сведение к минимуму бухгалтерской работы, связанной с расчетом себестоимости;

- своевременное информирование руководителей о предполагаемых затратах на производство.

Недостатками стандарт-костинга являются:

- использование для повторяющихся затрат;

- зависимость успеха применения от структуры и качества нормативной базы;

- неспособность определить нормы по специальным видам затрат.

2. Директ-костинг - это специализированная модель анализа затрат, которая использует только переменные затраты для принятия решений. Он не учитывает постоянные затраты, которые, как считается, связаны с периодами времени, в которые они были понесены. Основная идея директ - костинга заключается в обобщении прямых затрат по видам готовой продукции. Косвенные затраты отражаются на другом счете и переносятся на общий финансовый результат. Переменные затраты должны быть вычтены из общей выручки по всем видам продукции, чтобы можно было рассчитать прибыль по разным видам продукции. Затем нужно сложить эту прибыль. Получится общая прибыль, которая должна быть больше, чем постоянные затраты.

Достоинства метода директ - костинг являются:

- возможность получения требуемой информации, из систематической финансовой отчетности минуя создание дополнительных бухгалтерских процедур;

- отсутствие связи между прибылью периода и постоянными накладными затратами в случае изменения остатка запасов;

- снижение сложности разделения накладных расходов, дающее возможность с высокой степенью точности определить вклад любого вида продукции в создание прибыли предприятия.

К недостаткам метода можно отнести:

- сложность отнесения затрат к виду переменных или постоянных;

- низкая ориентация на постоянные издержки;

искажение финансовых результатов вследствие недооценки либо переоценки стоимости уже произведенной продукции.

3. Кайдзен – костинг - это способ снижения издержек и постоянного повышения себестоимости продукции. Это процесс непрерывного снижения затрат, который происходит после завершения проектирования изделия, на этапе производства. Способы сокращения затрат могут включать работу с поставщиками для снижения затрат в их процессах или сокращения затрат на утилизацию отходов. Эти сокращения необходимы для того, чтобы продавец мог снизить цены в условиях высокой конкуренции.

Ключевые преимущества:

1) стимулирование и расширение прав и возможностей сотрудников приводит к достижению лучших результатов;

2) система рекомендаций сотрудникам поможет найти пути сокращения затрат;

3) рациональное мышление помогает сократить потребление ресурсов.

К недостаткам метода можно отнести:

1) кайдзен - костинг - метод постоянных изменений;

2) кайдзен - костинг позволяет повысить нагрузку на более низкий уровень управления.

4. Точно в срок (ТВС) - это логистическая стратегия, применяемая компаниями для увеличения эффективности снабжения и уменьшения отходов методом получения товаров только по степени их необходимости в процессе

производства, что снижает затраты на складирование. Этот способ требует от производителей четкого прогнозирования спроса. Эта система снабжения запасами представляет собой переход от старой стратегии "на всякий случай", при которой производители имели большие запасы на случай, если им нужно было удовлетворить более высокий спрос.

Управление запасами "точно в срок" обладает рядом преимуществ в сравнении с традиционными моделями. Данный метод понижает затраты за счет исключения необходимости складского хранения. Предприятие также затрачивает меньше средств на сырье, так как закупает достаточно, чтобы выпускать продукцию, и не более.

Недостатки системы "точно в срок" связаны с нарушением цепочки сбыта. Если поставщик сырья не может вовремя поставить товар, то один поставщик способен приостановить все производство. Неожиданный заказ на продукцию, которая превышает ожидания, может затормозить поставку готового товара покупателям.[17, с.131].

5. Таргет – костинг - это система, при которой предприятие заблаговременно рассчитывает цены, себестоимость продукции и маржу, которую она хочет добиться для получения нового продукта. Если предприятие не может произвести продукцию на этих планируемых уровнях, оно полностью прекращает проект. С помощью таргет - костинга команда менеджеров имеет мощный инструмент для непрерывного отслеживания продукции с момента ее реализации на стадии проектирования и на протяжении всего жизненного цикла товара. Это является одним из важнейших инструментов для достижения требуемой рентабельности в той или иной производственной среде.

Чтобы использовать этот метод, нужны нижеперечисленные условия:

- плотное горизонтальное взаимодействие среди функциональных подразделений организации;
- организация непрерывного управления уровня затрат;
- постоянное маркетинговое прогнозирование и уверенность в полученных результатах.

К достоинствам метода таргет - костинга относятся: маркетинговая направленность выпуска продукции; способность устанавливать целевые затраты на новую продукцию; регулирование затрат на стадии планирования. К недостаткам можно отнести значительные временные и инвестиционные затраты на целенаправленное снижение затрат и возможное отсутствие технических возможностей предприятия по снижению затрат до заданного уровня.

6. Метод АСВ-это метод более четкого разделения накладных затрат на компоненты, которые фактически его используют. То есть анализируется зависимость между издержками и производственными процессами.

Система может быть применена для целенаправленного снижения накладных расходов. АВС работает лучше всего в трудных условиях, где есть множество оборудования и различных товаров, а также запутанные процессы, в которых нелегко разобраться. И напротив, он менее эффективен в условиях, когда производственных процессов немного.

Существует ряд обстоятельств для применения данного метода, а именно распределение видов деятельности и операций по ним, развитие существующей системы бухгалтерского учета, а также дополнительное обучение работников.

Преимуществами данного метода АВС - анализа служат: существенное увеличение достоверности отнесения накладных расходов на определенный товар; более четкий расчет себестоимости; гарантирование взаимосвязи полученных сведений с процедурой формирования затрат.

Несовершенством метода, в свою очередь, считается увеличение управленческих затрат в связи с серьезными переменами в системе бухгалтерского учета и усовершенствованием системы информационного обеспечения.

7. Абзорпшен-костинг - это метод калькуляции затрат, связанных с производственным процессом и их распределением на конкретные виды выпускаемой продукции. Критерием использования данного метода служит применение методов рассредоточения накладных расходов, позволяющих

наиболее корректно определить величину накладных затрат, учитываемых в себестоимости единицы выпускаемой продукции.

Плюсы этого метода: вабзорпшен - костинг дает возможность намного достовернее установить итоги финансовой деятельности данного предприятия. С помощью этого метода можно намного вернее понять, следует ли соглашаться на лишний заказ либо все-таки решиться на отказ от дополнительного заказа.[19, с.43].

Минусы этого метода: при распределении накладных расходов происходит ретроспектива. Распределение накладных расходов носит весьма условный характер. Этот метод неполноценно учитывает поведение затрат в зависимости от объема производства.

Есть большое количество доступных методов управления затратами. Любой метод обладает своими достоинствами и недостатками. При выборе метода следует исходить из его особенностей и специфики работы самой организации. Правильный выбор метода позволит усилить контроль над расходами, а также оказать влияние на их количество и состав.

1.3 Значение управления затратами предприятия

Управление затратами является одним из показателей успешности предприятия, его существования и роста. Управление затратами дает возможность более эффективно применять имеющиеся ресурсы в виде людей, материалов и оборудования.

Управление затратами предполагает научный анализ фактов и цифр. Это позволяет оценить рентабельность проекта в сложившихся условиях.

Измерение эффективности. Эффективность деятельности предприятия может быть определена по его финансовым результатам, то есть по размеру его прибыли. Риск и прибыльность - два главных фактора, которые характеризуют ценность предприятия. Финансовые заключения, которые повышают риск, снижают ценность предприятия. Это означает, что риск и прибыльность

представляют собой две важнейшие составляющие. Управление затратами способно влиять на оба этих показателя.[23, с.325].

Консультативная роль. Управление затратами играет весьма значительную роль в успешности организации бизнеса, консультируя руководство высшего звена. В нем приводятся немаловажные факты и сведения о финансовом положении и результатах деятельности всевозможных сегментов предприятия.

Оптимальное использование ресурсов. Рациональное управление затратами способствует оптимальному расходованию ресурсов предприятия. На самом деле неудача бизнеса не всегда служит результатом недостаточного финансирования, но она является следствием плохого управления затратами. Только рациональное управление затратами обеспечивает максимальную отдачу.

Экономическая эффективность-это параметр, отражающий влияние затрат на конечный результат деятельности. В типовой форме повышение эффективности – максимальный результат при минимальных затратах. Предприятие должно быть очень осторожным в данном вопросе. Нельзя постоянно снижать затраты, и в конечном счете это может повлечь за собой значительное снижение качества продукции и снижение выпуска продукции, что может повлечь за собой плачевные последствия в будущем. Меры по сокращению издержек требуют определенных капиталовложений: новое оборудование, новаторские технологии, переквалификация кадров. При этом необходимо проанализировать эффективность мер по уменьшению издержек в долгосрочной перспективе.[21, с.126].

В современном мире, в условиях рыночной экономики, существует высокий уровень конкуренции. В подобных обстоятельствах цена определяется рыночными факторами. Повышение цены при прочих равных условиях опасно, так как может привести к снижению объемов продаж. В данном случае управление затратами поможет повысить прибыль предприятия.

Управление затратами служит важным компонентом роста и устойчивого развития предприятия.

Затраты оказывают большое влияние на прибыль компании. Как я могу увеличить свою прибыль? Увеличение продаж, рост цен, снижение издержек. Спрос на товары не безграничен, поэтому не всегда можно будет увеличить продажи. Повышение цены - не лучшее решение в рыночной экономике, где существует большое количество факторов ценообразования. В данном случае весьма эффективной будет работа в сфере снижения издержек. Цена товара может сохраняться неизменной, объем продаж на том же самом уровне, но прибыль от каждой проданной единицы товара становится больше при снижении издержек. Или, снижая издержки, можно понизить цену, чтобы увеличить продажи и таким образом увеличить прибыль. [13, с.322].

Способы снижения затрат. Основными способами снижения издержек являются снижение потребления ресурсов, таких как труд и материал.

Затраты на рабочую силу занимают значительную часть, соответственно, немаловажно повысить производительность труда трудового состава и увеличить эффективность работы управленческого персонала. Затем можно делать сокращения. Возможен вариант - увеличить механизацию на предприятии. Приобрести новое, куда более мощное оборудование. Современное снаряжение позволит сократить эксплуатационные расходы и повысить производительность труда. Немаловажно сопоставить снижение эксплуатационных расходов с капитальными вложениями в новое оборудование и просчитать преимущества такого варианта решения. Кроме того, требуется, чтобы сотрудники были готовы к работе на новом оборудовании, чтобы отдача была максимальной. [6, с.122].

Стоимость материальных ресурсов доходит до 60% и более в общей структуре затрат предприятия. Соответственно, здесь крайне необходимо понизить материальные затраты. Прежде всего, производственный процесс должен быть направлен на ресурсосбережение и разумное применение сырья.

Выделяют три этапа уменьшения затрат:

1) экспресс-сокращение. При экспресс - сокращении наблюдается мгновенное сокращение критически значительных, по убеждению руководства, затрат.

2) быстрое сокращение. При быстром сокращении затраты снижаются до уровня, необходимого для организации.

3) планомерное сокращение. При планомерном сокращении создаются проекты по снижению затрат. За каждым проектом закрепляется менеджер, который несет персональную ответственность за исход мероприятия.

Возможности уменьшения затрат:

1. Снижение трудозатрат. В соответствии с законом, компания может сократить штат и уменьшить вознаграждение сотрудников.

2. Снижение материальных затрат. Пересмотр условий договора с поставщиком или поиск нового поставщика.

3. Снижение производственных затрат. Мониторинг потребления энергоресурсов и коммунальных ресурсов. Самостоятельный ремонт снаряжения.

4. Инновационные способы сокращения затрат. Внедрение инновационных разработок.

Существуют и такие подходы к уменьшению затрат:

1. Укрепляя связи с партнерами и поставщиками, можно вести переговоры и получать куда более выгодные условия.

2. Совершенствование горизонтальной интеграции. Предприятие может договориться с другой организацией о совместном приобретении материала, что может увеличить скидку в связи с значительным объемом закупок.

3. Нужно выбрать, что более выгодно, покупка или производство. Желательно проконтролировать, выгоднее ли покупать какие-то материалы на стороне, чем выпускать их, или наоборот, у предприятия есть незанятые основные средства и на них возможно производить какие-то материалы, чем закупать их на стороне и это окажется экономически выгоднее.

4. Нужно определить, что выгоднее, сдавать в аренду какие-нибудь основные средства или иметь их в собственности.[21, с.279].

На современном рынке важно, чтобы компания была эффективной на всех фронтах. Для предприятия важно отслеживать и регулировать свои затраты, чтобы усовершенствовать свои финансовые результаты. Компания, занимающаяся снижением издержек, будет превосходить компании, которые пренебрегают работой с издержками. На данный момент имеется большое количество способов управления затратами. Предприятие должно выбрать свой метод, который будет соответствовать специфике его функционирования.

Выполнение вышеуказанных правил управления затратами формирует базу для экономической конкурентоспособности предприятия и приобретения им лидирующих позиций на рынках. Далее, от теоретических вопросов, перейдем к рассмотрению деятельности предприятия, изучению порядка ведения бухгалтерского учета и организации системы управления затратами на примере ООО «Фасоль».

Глава 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО

«Фасоль»

2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Фасоль»

Объектом исследования выступает ООО «Фасоль» - магазин продуктов, расположенный по адресу: г. Санкт-Петербург, Железноводская улица, дом 30, литер А, помещение 23-Н. Предприятие было зарегистрировано 29.09.2016.

Таблица 2.1.1 Основные показатели из нормативно-правовых документов организации

1. Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «Фасоль»
2. Сокращенное наименование организации	ООО «Фасоль»
3. Основной вид деятельности	Розничная торговля продуктами питания
4. Юридический адрес	199155, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ГОРОД, УЛИЦА ЖЕЛЕЗНОВОДСКАЯ, ДОМ 30/А, ПОМЕЩЕНИЕ 23-Н
5. Дата регистрации	29.09.2016
6. Код ОГРН	1167847381756
7. Код ИНН	7801318951
8. Код КПП	780101001
9. Код ОКПО	04783559
10. Код ОКТМО	40311000000
11. Код ОКВЭД	47.11

Реализация розничной торговли пищевыми продуктами для данного предприятия является основным видом деятельности, но также здесь существует подразделение по оптовым продажах.

Главными целями деятельности данного предприятия являются:

- полное и качественное удовлетворение потребителей товарами в полном соответствии с заданными видами хозяйственно-экономической деятельности;

- в получении стопроцентного дохода и удовлетворение своих социально-экономических интересов на его основе, как участников коллектива, так и учредителей.

Схема организационной структуры представлена на рисунке 2.1.1.

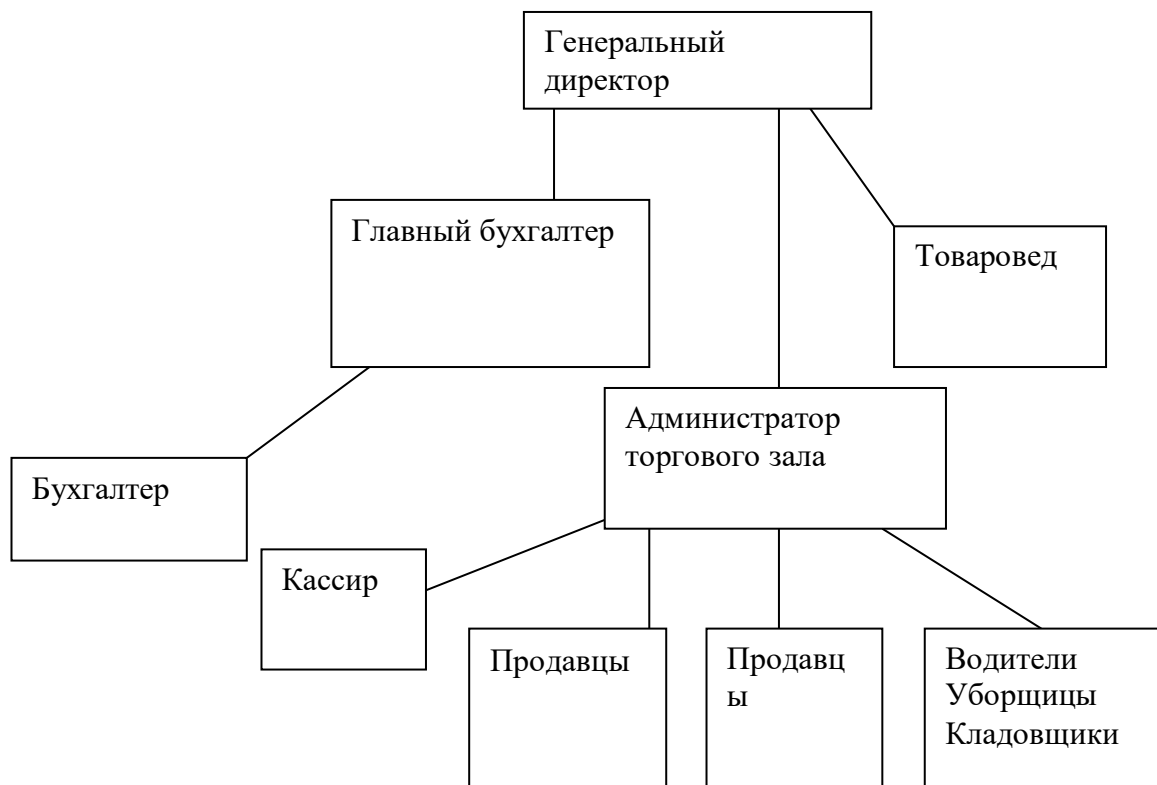


Рис.2.1.1 Схема организационной структуры ООО «Фасоль»

Как видно из рисунка, предприятие имеет линейно-функциональную организационную структуру, с которой определяют два направления деятельности, это: экономическая сфера и основная сфера деятельности предприятия.

Персонал ООО «Фасоль» - это квалифицированный персонал, который имеет стаж работы от 3 до 8 лет, и за прошлый год штат рабочего персонала пополнился новыми специалистами.

Средний возраст магазина – 35 лет и каждый из них имеет профильное образование. В коллективе всегда благоприятная атмосфера, в которой выстроились отношения взаимопомощи и поддержки в трудную минуту, хорошим настроем на командную, слаженную работу и коллективной ответственностью за результаты проделанной работы.

Правила работы магазина, Закон «О защите прав потребителей» соблюдаются полностью.

Трудовой договор заключается с каждым работником организации в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации, который содержит основные права и обязанности сторон, срок действия трудового договора, размер заработной платы, условия труда и отдыха, условия предоставления отпуска, график работы.

С выявления широты ассортимента, т.е. количества товарных групп, возникает процедура формирования товарного ассортимента в ООО «Фасоль».

Затем происходит установка глубины товарного ассортимента, а это означает количество видов товара внутри каждой из этих подгрупп.

На основании Правил продажи отдельных видов товаров, перечень предлагаемых к продаже готовых товаров формируется магазином непосредственно самостоятельно.

Рассмотрим технологию закупок и продаж предприятия (рис. 2.1.2).

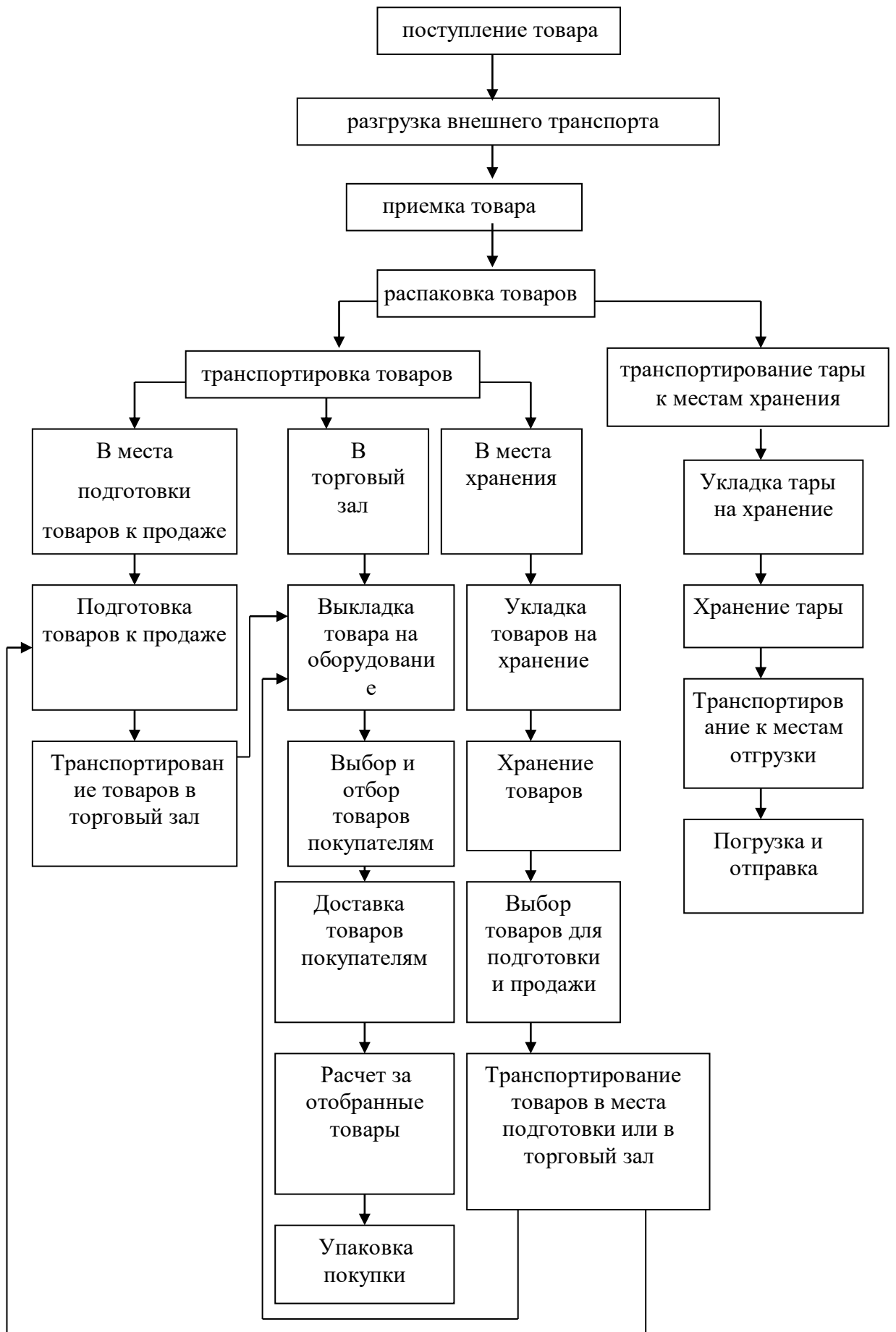


Рис. 2.1.2 Структура и последовательность операций торгово-технологического процесса.

Основной способ доставки товаров – это автомобильный транспорт, с использованием транспортных средств.

Предприятие в основном стремится к тому, чтобы поддерживать взаимоотношения с проверенными людьми, тем людям, которым привыкла доверять.

Принципы, по которым происходит выбор поставщиков, заключается в следующем:

- географический принцип приближенности поставщика к потребителю, который значит, что не бывает задержек в доставке и чем ближе оказывается поставщик, тем намного меньше будут расходы, связанные с расходами и тем ниже будет стоимость хранения товаров.

- партнерство – это когда отдельные поставщики своим постоянным клиентам предоставляют скидки и дают право кредита на доставку.

Снабженческая служба закупает в розничных магазинах небольшое количество материалов без заказа. К существенным типам доставляемых ресурсов относятся: товары, упаковка (материал), тара, материалы, а также канцелярия. Из-за того, что присутствует жесткая конкуренция между поставщиками, ошибок в доставке не случается.

От срока оплаты зависит срок доставки и договоренности между поставщиком и покупателем. Обычно предприятие закупает столько товаров, сколько она будет потреблять в ближайшем будущем.

От размера заказов зависит количество запасов. Хранение товаров на длительный срок не предусматривается на предприятии, так как ООО «Фасоль» не имеет большого склада товаров и материалов и еще из-за нерентабельности, так как многие быстро портящиеся продукты не выдерживают длительное хранение на складе.

Далее, рассматривается технология организации товарного процесса в ООО «Фасоль».

Ассортимент товаров обычно регулируется товароведом магазина и заменяется в среднем один раз в квартал и по большей части связан с сезоном. А связано это с тем, что контракты с поставщиками товаров подписываются в долгосрочной перспективе, а так же какие-то изменения в ассортименте планируются заблаговременно.

В ассортиментном списке магазина содержатся разнообразие товаров, наличие которых должно быть обязательно в продаже. Такой список содействует высококачественному обслуживанию покупателей, потому что он позволяет существовать необходимым товарам в продаже, поддерживая полноту и стабильность ассортимента.

С помощью автомобильного транспорта происходит доставка товаров в магазин. Например, в соответствии с условиями договора товар может поставляться поставщиком, а также может использоваться транспорт самого магазина.

Типовой договор подписывается с каждым поставщиком, в котором указываются запросы на поставку каждой партии товара (но какое количество необходимого товара нужно решает товаровед в зависимости от спроса и существования товара на складе) в течение полного срока действия договора.

Ассортимент товаров достаточно разнообразен и может включать в себя 2-20 названий для каждой товарной группы продуктов продовольствия.

От вида товара зависит его упаковка, но, как правило, всевозможные товары доставляются в магазин уже запакованными и готовыми к продаже.

Сертификаты должны иметь все поступившие товары и контейнеры на склад, где это нужно.

Необходимости в существовании отдела маркетинга на предприятии нет.

Но товаровед анализирует и прослеживает спрос на товары и учитывает это при формировании ассортиментного списка.

2.2 Горизонтальный, вертикальный и агрегированный анализ показателей хозяйственной деятельности ООО «Фасоль»

Как принято, на основе бухгалтерской отчетности проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за 2018-2020 гг.

На основе бухгалтерской отчетности предприятия составим агрегированный баланс.

Таблица 2.2.1 Агрегированный баланс ООО «Фасоль»

Наименование статей баланса	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Актив			
Внеоборотные активы	910	1320	3860
Оборотные активы	4985	5305	6870
Пассив			
Собственные средства	3100	4625	7440
Долгосрочные обязательства			
Краткосрочные обязательства	2795	2000	790
Баланс	5895	6625	10730

Источниками информации являются: годовой бухгалтерский баланс (форма 1) за 2019-2020 гг. и отчет о прибылях и убытках (форма 2) за данный период.

Таблица 2.2.2 Горизонтальный анализ баланса ООО «Фасоль»

Показатели	На конец 2018	На конец 2019	На конец 2020	Изменение в 2019 году к 2018 г.		Изменение в 2020 г. к 2019 г.		Изменение 2020 г. к 2018 г.	
				Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Актив									
Внеоборотные активы, всего	910	1320	3860	410	145,05	2540	292,42	2950	292,42
нематериальные активы	-	-	80	0	-	80	-	80	-

основные средства	910	1320	1380	410	145,05	60	104,55	470	104,55
незавершенное строительство			2400	0	-	2400	-	2400	-
Текущие активы, всего	4940	5145	6755	205	104,15	1610	131,29	1815	131,29
-запасы	1110	2435	5150	1325	219,37	2715	211,50	4040	211,50
-денежные средства	465	185	1230	-280	39,78	1045	664,86	765	664,86
-дебиторская задолженность (платежи до 12 мес)	3365	2525	490	-840	75,04	-2035	19,41	-2875	19,41
Пассив									
уставный и добавочный капитал	825	285	285	-540	34,55	0	100,00	-540	100,00
Нераспределенная прибыль	2275	4340	7160	2065	190,77	2820	164,98	4885	164,98
Заемные средства, всего	2795	2000	3290	-795	71,56	1290	164,50	495	164,50
из них - долгосрочные обязательства	0	0	2500	0	-	2500	-	2500	-
краткосрочные обязательства, всего	2795	2000	790	-795	71,56	-1210	39,50	-2005	39,50
в том числе - краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0	-	0	-	0	-
ВАЛЮТА БАЛАНСА	5895	6625	10730	730	112,38	4105	161,96	4835	161,96

По данным таблицы можно сказать, что совокупная величина баланса можно охарактеризовать как тенденция, которая стремится к увеличению и, причем этот рост значительно набирает обороты. Также увеличиваются внеоборотные активы, в связи с ведением нового торгового павильона и приобретением нематериальных активов - компьютерных программ в 2020 году.

Также происходит увеличение оборотных активов, но при этом неблагоприятным для предприятия является то, что произошло увеличение запасов.

Как видно из таблицы, в отчетном периоде видно повышение общего объема капитала благодаря незавершенному строительству, а также увеличение нераспределенной прибыли в прошлых годах. Текущие активы увеличились – это обусловлено повышением товарного запаса, а это считается негативным фактором в деятельности предприятия. Сокращение оборотоспособности капитала и увеличение затрат - это связано с тем, что происходит хранение товаров с целью их дальнейшей перепродажи, а эта ситуация способна показать на неэффективную сбытовую политику предприятия.

На начало отчетного периода за счет прибыли увеличился размер капитала. К началу 2020 года наблюдалось снижение кредиторской задолженности, понижение задолженности перед внебюджетными фондами и перед персоналом по оплате труда, большая часть задолженности перед бюджетом и поставщиками.

Проанализируем структуру баланса (вертикальный анализ).

Таблица 2.2.3 Вертикальный анализ баланса ООО «Фасоль»

Показатели	2018		2019		2020		Изменение уд. веса, %	
	Тыс. руб.	уд.в ес, %	Тыс. руб.	уд.вес, %	Тыс. руб.	уд.вес, %	2019 к 2018	2020к 2019
Актив								

Внеоборотные активы, всего	910	15,4 4	1320	19,92	3860	35,97	4,49	16,05
нематериальные активы	-		-		800	0,75	0,00	0,75
основные средства	910	15,4 4	1320	19,92	1380	12,86	4,49	-7,06
незавершенное строительство					24000	22,37	0,00	22,37
Текущие активы, всего	4940	83,8 0	5145	77,66	6755	62,95	-6,14	-14,71
запасы	1110	18,8 3	2435	36,75	5150	48,00	17,93	11,24
денежные средства	465	7,89	185	2,79	1230	11,46	-5,10	8,67
дебиторская задолженность (платежи до 12 мес)	3365	57,0 8	2525	38,11	490	4,57	-18,97	-33,55
Пассив							0,00	0,00
уставный и добавочный капитал	825	13,9 9	285	4,30	285	2,66	-9,69	-1,65
Нераспределенная прибыль	2275	38,5 9	4340	65,51	7160	66,73	26,92	1,22
Заемные средства, всего	2795	47,4 1	2000	30,19	3290	30,66	-17,22	0,47
из них - долгосрочные обязательства	0		0		2500	23,30	0,00	23,30
краткосрочные обязательства, всего	2795	47,4 1	2000	30,19	790	7,36	-17,22	-22,83
в том числе - краткосрочные	0		0		0		0,00	0,00

кредиты и займы								
ВАЛЮТА	5895	100,	6625	100,0	10730	100,00	0,00	0,00
БАЛАНСА		00		0				

Как видно из таблицы 2.2.3, можно сделать следующие выводы:

1) Главную долю в стоимости недвижимого имущества формируют в среднем 15% в валюте баланса, основные средства. Также основную долю в стоимости недвижимого имущества формируют основные средства, в среднем 15% в валюте баланса. К концу отчетного периода прирост стоимости основных средств достиг 470 тыс. рублей.

2) Текущие активы - это, как правило, запасы товаров, доля которых в общем балансе в 2020 году равняется 47%.

3) Доля дебиторской задолженности высока (3365 тыс. руб. в 2018), но к 2020 году она значительно снизилась до 490 тыс. руб.

4) Заметна значительная доля нераспределенной прибыли – около 56 %, что говорит о хороших финансовых показателях.

5) Заемные средства складываются из краткосрочных обязательств (расчеты с кредиторами), в 2020 году был получен долгосрочный банковский кредит в размере 2 500 000 рублей, срок погашения-5 лет. На начало отчетного периода кредиторская задолженность сократилась на 1 960 000 руб.или на 71%.

$$27950-7900=20050 \quad 1 \ 960 \ 000$$

2.3 Расчет и анализ финансовых коэффициентов ООО «Фасоль»

Далее рассмотрим показатели ликвидности баланса и значения коэффициентов, характеризующих ликвидность и платежеспособность ООО «Фасоль».

Таблица 2.3.1 Анализ ликвидности баланса, тыс.руб.

АКТИВ	20	20	202	ПАССИВ	20	20	202	Платежный излишек или недостаток (+/-)
	18	19	0		18	19	0	

1	2	3	4	5	6	7	8	9=гр2- гр6	10=гр3- гр7	11=гр4- гр8
Наиболее ликвидные активы (А1)	46 5	18 5	123 0	Наиболее срочные обязательс тва (П1)	27 95	20 00	790	-2330	-1815	-440
Быстрореализ уемые активы (А2)	33 65	25 25	490	Краткосо рочные пассивы (П2)	0	0	0	3365	2525	490
Медленно реализуемые активы (А3)	11 55	25 95	515 0	Долгосро чные пассивы (П3)	0	0	250 0	1155	2595	2650
Труднореализ уемые активы (А4)	91 0	13 20	386 0	Постоянны е пассивы (П4)	31 00	46 25	744 0	-2190	-3305	-3580
БАЛАНС	58 95	66 25	107 30	БАЛАНС	58 95	66 25	107 30	-	-	-

Абсолютно ликвидным считается баланс когда соблюдается: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 < П4$.

По показанным расчетам, в 2018 и 2019 годах наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) меньше наиболее срочных обязательств (кредиторская задолженность), в то время как к 2020 году ситуация меняется в положительную сторону.

Это обстоятельство обусловлено уменьшением кредиторской задолженности, наряду с увеличением денежных средств почти в 3,9 раза по сравнению с прошлыми периодами.

Следовательно, отсюда вытекает, что ООО «Фасоль» является ликвидным предприятием и способно своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед контрагентами, персоналом, бюджетом и другими

кредиторами. Постоянные пассивы больше, чем труднореализуемые активы, что соответствует требованиям.

В таблице 2.3.2 представлен расчет коэффициентов ликвидности.

Таблица 2.3.2 Динамика коэффициентов ликвидности

Коэффициенты платежеспособности	Порядок расчета	2018	2019	Изменение	2020	Изменение	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$(с.250+с.260)/(с.610+с.620+с.630+с.660)$	$465/2795=0,17$	$185/200=0,09$	-0,08	$115/790=1,56$	7,71	0,1 – 0,7
Коэффициент быстрой ликвидности	$(с.250+с.260+с.240)/(с.610+с.620+с.630+с.660)$	$(465+3365)/2795= 1,37$	$(185+2525)/200= 1,36$	-0,01	$(115+490)/790=2,18$	0,82	≥ 1
Коэффициент текущей ликвидности	$с.290/(с.610+с.620+с.630+с.660)$	$4985/2795=1,78$	$5305/2000=2,65$	0,87	$6870/790=8,70$	6,05	2,5-3,0
Маневренность функционирующего капитала	$(с.210+с.220+с.230)/(с.290+с.610+с.620+с.630+с.660)$	$1155/(4985-2795)= 0,53$	$2595/(5305-2000)=0,79$	0,26	$5250/(6870-790)=0,86$	0,07	увеличение показателя – положительная тенденция

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов	с.210/с.490- с.190+с. 590 %	1155/(3100- 910)*100 =52,74	2595/(4 625- 1320)*1 00 =83,36	30,62	5250/(7 440- 3860)* 100 =146,6 5	63,29	≥0,5
Коэффициент покрытия запасов	(с.490-с.390- с.252+с.590- с.190- с.230+с.610+с.6 21+с.622+с.627) /с.210	(3100- 910+1980+24 5)/1155 =3,82	(4625- 1320+1 030+47 5)/2595 =1,85	-1,97	(7440- 3860+2 95+190)/5250 =0,77	-1,08	≥0,1

Из таблицы 2.3.2. видно ,что:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности указывает на то, какую именно часть задолженности необходимо погасить. В литературе нижняя граница показателя =0,2. Также согласно расчетам коэффициент абсолютной ликвидности находится в приемлемых пределах , и только в 2019 году он был в критическом пределе.

2. В литературе коэффициент быстрой ликвидности около 1, и он рассчитывается по расширенному спектру активов. В 2020 году происходит скачек этого значения в связи с понижением кредиторской задолженности. Также в текущем году кредиторская задолженность больше дебиторской, но это явление не является негативным, поскольку постольку отсутствует просроченная кредиторская задолженность, так как ООО Фасоль потребляет заемные средства дольше, чем дает в пользование их другим.

3. Коэффициент текущей ликвидности, показывая, сколько рублей текущих активов, приходится на один рубль текущих обязательств указывает оценку ликвидности активов. В литературе критическое значение колеблется = 2. Этот коэффициент не соблюдается только в 2018 году, а вот в 2020 он есть.

4. Индекс маневренности у активно развивающегося предприятия = 0-1. Но если случается, что этот показатель повышается, то это говорит о положительной тенденции, так как в нашем случае за данные периоды этот показатель увеличился, это говорит о благоприятной динамике в развитии ООО «Фасоль».

5. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов описывает часть цены запасов, которая перекрывается собственным оборотным капиталом. У этого показателя нижняя граница должны быть 50%.

6. В 2020 году коэффициент покрытия запасов менее 1, что говорит о неустойчивом состоянии предприятия.

Подводя итог, можно сказать, что ухудшение в отношении ликвидности указывают коэффициенты покрытия запасами и доля собственных оборотных средств в покрытии запасами

Высокие значения коэффициентов абсолютной ликвидности и маневренность функционирующего капитала – это результат того, что платежеспособность держится на высоком уровне. Впрочем, указанная тенденция носит неблагоприятный характер.

Стабильность предприятия в долгосрочной перспективе – это один из важнейших признаков финансового состояния. Финансовая устойчивость обуславливается непосредственно соотношением собственных и заемных средств.

Расчеты коэффициентов, которые характеризуют финансовую устойчивость, отображены в таблице 2.3.3.

Таблица 2.3.3 Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость

Коэффициенты финансово устойчиво	Порядок расчета	2018	2019	Изменение	2020	Изменение

сти						
Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств	$(c590+c690)/c490$	$(0+2795)/3100=0,90$	$(0+2000)/4625=0,43$	0,47	$(2500+790)/7440=0,44$	0,01
Коэффициент концентрации собственного капитала	$c490/c700$	$3100/5895=0,53$	$4625/6625=0,70$	0,17	$7440/10730=0,69$	-0,01
Коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала	1-Коэф. концентрации СК	$2795/5895=0,47$	$2000/6625=0,30$	-0,17	$3290/10730=0,31$	0,01
Коэффициент финансовой зависимости	$c.300/c.490$	$5895/3100=1,90$	$6625/4625=1,43$	-0,47	$10730/7440=1,44$	0,01
Коэффициент маневренности	$c.290-c.690/c.490$	$(4985-2795)/3100=0,71$	$(5305-2000)/4625=0,71$	0	$(6870-790)/7440=0,82$	0,11

ости собственн ого капитала						
--------------------------------------	--	--	--	--	--	--

Из таблицы видно, что:

1. Определенную долю собственников предприятия, в общем объеме средств авансированных на его деятельность показывает коэффициент концентрации собственного капитала. Если значение показателя высокое, то это говорит об эффективности, стабильности, устойчивости и независимости от внешних кредиторов предприятия. Граница показателя = 60%. По результатам таблицы он находится в допустимых границах.

2. Обратной величиной коэффициента концентрации собственного капитала отображается коэффициент финансовой зависимости.

Увеличение этого показателя – повышение доли заемных средств в финансировании предприятия. Но в данном варианте происходит снижение этого показателя.

3. Коэффициент маневренности собственного капитала - указывает, какая часть собственного капитала расходуется на финансирование текущей деятельности. Данный показатель меняется от структуры капитала и его отраслевой принадлежности. В данной таблице коэффициент маневренности собственного капитала растет и он, оказывается, находится в пределах средних отраслевых значений (торгово-закупочная деятельность).

4. В этом примере происходит снижение коэффициента, а это свидетельствует о повышении финансовой устойчивости. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств – это показатель, который показывает возрастание зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. В данной таблице коэффициент снижается, а это говорит о повышении финансовой устойчивости ООО«Фасоль».

Следует отметить, что нормативные критерии для рассматриваемых показателей не существует. Они обусловлены многими факторами: отраслевой принадлежностью предприятия, принципами кредитования, сложившейся структурой источников средств, оборачиваемостью оборотных средств, репутацией предприятия и др.

В этом случае отмечается положительная динамика расчетных показателей, что, наряду с соответствием данных показателей определенным нормативным значениям, свидетельствует о финансовой устойчивости ООО «Фасоль».

Проведем анализ эффективности деятельности предприятия.

Следует отметить, что ООО «Фасоль» существует в высококонкурентной среде, где любой магазин пытается развить свою долю на рынке с помощью любой другой организации.

Общие показатели оборачиваемости и показатели управления активами – это группа показателей, которая используется для того, чтобы проанализировать деловую активность предприятия.

Показатели указанной группы касаются тех показателей, которые характеризуют результативность и эффективность текущей основной деятельности организации и данные показатели могут оказаться как качественными, также и количественными.

Количественная оценка обычно проводится по таким направлениям как:

- степень реализации плана в соответствии с основными показателями, обеспечение установленных темпов роста;
- показатель эффективности применения ресурсов предприятия.

Необходимо уделять внимание сравнительной динамики главных показателей, для того чтобы провести первое направление анализируемого показателя. Выглядит это следующим образом:

$$T_{пб} > T_{р} > T_{ак} > 100\%,$$

где $T_{пб} > T_{р}$ -, $T_{ак}$ - соответственно темп изменения прибыли, реализации, авансированного капитала (Бд).

Предлагаемая зависимость обозначает:

- увеличивается экономический потенциал данного предприятия;
- по сравнению с ростом экономического потенциала объем реализации увеличивается со стремительным темпом, имеется в виду, что ресурсы предприятия используются эффективнее;
- прибыль набирает обороты - это указывает на относительное сокращение издержек производства и обращения.

Источником информации для анализа выступают формы А «Бухгалтерский баланс» и Б «Отчет о прибылях и убытках».

Для ООО «Фасоль» выполняется следующее условие (2019-2020гг):
 $136,32\% > 102,81\% < 161,96\%$.

Итак, объем капитала растет со стремительным темпом, что может указывать на снижение продуктивность его использования. Но не исключаются отклонения от зависимости. Предприятие в 2020 году ремонтирует и расширяет торговые площади. Это привело к увеличению показателя "Незавершенное строительство", данная деятельность предполагает серьезные вложения финансовых ресурсов.

Для реализации второго направления рассчитываются различные показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов (таблица 2.3.4).

Таблица 2.3.4 Коэффициенты, характеризующие деловую активность

№ п/п	Коэффициент деловой активности	Порядок расчета	2018	2019	Изменение	2020	Изменение
1	Коэффициент общей оборачиваемости (ресурсоотдача)	$c010/(c190 + 290)$	$63085/5895 = 10,70$	$73435/6625 = 11,08$	0,38	$75500/10730 = 7,03$	-4,05

2	Фондоотдача	c010/c120	63085/910= 18,75	73435/1320 =55,63	-13,69	75500/3860 =54,71	-0,92
3	Общая оборачиваем ость средств в расчетах (в оборотах)	c010/c240	63085/3365 =18,75	73435/2525 =29,08	10,33	490/75500= 0,006	-29,074
4	Оборачиваем ость средств в расчетах (в днях)	c240*x*t/ c010	3365*1825/ 63085 =97,35	2525*1825/ 73435 =62,75	-34,6	490*1825/7 5500 =11,84	-50,91
5	Оборачиваем ость запасов (в оборотах)	c010/c210	63085/1155 =54,62	73435/2595 =28,30	-26,32	75500/5150 =14,66	-13,64
6	Оборачиваем ость запасов (в днях)	c210*x*t/ c010	1155*1825/ 63085 =33,41	2595*1825/ 73435 =64,50	31,09	790*1825/7 5500 =19,10	-45,40
7	Оборачиваем ость кредиторской задолженност и (в днях)	c620*x*t/ c010	2795*1825/ 63085 =80,86	2000*1825/ 73435 =49,70	-31,16	790*1825/7 5500 =19,10	-30,60
8	Продолжител ьность операционног о цикла	стр. 4+стр. 6	130,76	127,25	--3,44	30,94	-96,31
9	Продолжител ьно финансового цикла	стр. 8-стр. 7	49,90	77,55	27,72	11,84	-65,71
1 0	Коэффициент оборачиваем ости оборотных	c010/c290	63085/4985 =12,65	73435/5305 =13,84	1,19	75500/6870 =10,99	-2,85

	средств						
1	Оборачиваемость собственного капитала	c010/c490	63085/3100 =20,35	7435/4625= 15,22	-5,13	75500/7440 =10,14	-5,08

Подводя итоги, можно сказать, что в связи с ростом как внеоборотных, так и оборотных активов на конец 2020 года видно снижение общего коэффициента оборачиваемости на 4,05%.

Поэтому наблюдается снижение фондоотдачи и коэффициента оборачиваемости оборотных средств на 0,92% и 2,85%. Также из-за роста товарных запасов оборачиваемость запасов сократилась на 14,66 оборота.

Преимущества заключаются в том, что к 2020 году коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (19,10) больше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности (0,006), это значит, что предприятие использует дольше чем предоставляет в пользование свои заемные средства (при отсутствии просроченных обязательств между контрагентами это происходит, как правило, на бесплатной основе).

Проанализируем финансовые результаты предприятия.

Таблица 2.3.5 Анализ прибыли ООО «Фасоль»

Наименование показателя	2020 г., тыс. руб.	2019 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.		Уровень в % к выручке в 2020г	Уровень в % к выручке в 2019г	Изменение к 2019 г., %	Уровень в % к выручке в 2018 г	Изменение к 2018 г., %
	2	3	4	5=гр 2-гр3	6=гр 3-гр4	7	8	9	10	11
Выручка (нетто) от продажи товаров,	75500	73435	63085	2065	10350	100,00	97,26	2,74	83,56	13,7

продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналог. платежей)										
Себестоимос ть продукции, работ, услуг	675 50	682 35	583 45	-685	9890	89,47	90,38	-0,91	77,28	13,1
Валовая прибыль	795 0	520 0	474 0	2750	460	10,53	6,89	3,64	6,28	0,61
Коммерческ ие расходы	133 5	550	490	785	60	1,77	0,73	1,04	0,65	0,08
Управленчес кие расходы	185 0	185 0	154 5	0	305	2,45	2,45	0,00	2,05	0,4
Прибыль (убыток) от продаж	476 5	280 0	270 5	1965	95	6,31	3,71	2,60	3,58	0,13
Прочие доходы	65	255	60	-190	165	0,09	0,34	-0,25	0,08	0,26
Прочие расходы	112 5	340	110	785	230	1,49	0,45	1,04	0,15	0,3
Прибыль (убыток) до налогооблож ения	370 5	271 5	265 5	990	60	4,91	3,60	1,31	3,52	0,08
Текущий налог на прибыль	890	650	635	237, 60	14,4 0	1,18	0,86	0,32	0,84	0,02
Чистая прибыль (убыток)	281 5	206 5	202 0	750, 40	45,6 0	3,73	2,73	1,00	2,67	0,06

отчетного периода										
----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Исходя из приведенных расчетов, можно прийти к следующим основным заключениям:

1. В 2019 году видно, что происходит увеличение выручки на 10 350 тыс. руб. В 2020 году аналогично предыдущему наблюдается увеличение выручки, но в меньшем объеме на 2065 тыс. руб.

2. Коммерческие расходы выросли из-за новой рекламно-маркетинговой политики. В 2020 была осуществлена глобальная рекламная компания.

3. Чистая прибыль предприятия увеличилась на 750 тыс.руб.. это обеспечило финансовые возможности расширения деятельности, активизации продаж, рекламы, ассортиментной политики.

4. В 2019 году происходит снижение себестоимости на 685 тыс.руб. так как произошло списание основных средств – сократились амортизационные отчисления, уменьшились прочие расходы, поэтому валовая прибыль возросла в 2020 году на 2750 тыс. руб. , в2020 году наблюдается повышение доли валовой прибыли в выручке.

Показатели рентабельности наиболее точно описывают финансовую деятельность предприятия, чем показатели прибыли.

Основными показателями, используемыми для характеристики рентабельности вложений в тот или иной вид деятельности, являются рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала.

Расчет показателей рентабельности представлен в таблице 2.3.6.

Таблица 2.3.6 Показатели рентабельности

Показатели рентабельности	Порядок расчета	2018 год	2019 год	2020 год
Рентабельн	с050/с01	2705/63085=4,29	2800/73435=3,81	3265/75500=6,31

ость продукции, %	0			
Бухгалтерс кая рентабельн ость от обычной деятельнос ти, %	с140/с01 0	2655/63085=4,21	2715/73435=3,70	3705/75500=4,91
Чистая рентабельн ость, %	с190/с01 0	2020/63085=3,20	2065/73435=2,81	2815/75500=3,73
Рентабельн ость совокупног о капитала, %	с190/с30 0	2020/5895=34,27	2065/6625=31,17	2815/10730=26,23
Рентабельн ость собственно го капитала, %	с190/с49 0	2020/3100=65,16	2065/4625=46,65	2815/7440=37,84
Валовая рентабельн ость, %	с029/с01 0	4740/63085=7,51	5200/73435=7,08	7950/75500=10,53
Рентабельн ость основной деятельнос ти, %	с050/(с0 20+ с030+с0 40)	2705/(58345+490+15 45)=4,48	2800/(68235+550+18 50)=3,96	4765/(67550+1335+18 50)=6,74
Коэффицие нт	(с190- див.)/с4	2020/3100=65,16	2065/4625=46,65	2815/7440=37,84

устойчиво о экономичес кого роста	90			
--	----	--	--	--

Показатели рентабельности отражают нижеперечисленную динамику развития ООО «Фасоль»:

1. Благоприятную тенденцию имеют рентабельность продукции, чистая и бухгалтерская прибыль. Заметно снижение в 2019 году этих показателей и увеличение в 2020 году.

2. В основном из-за повышения роста собственного капитала рентабельность совокупного капитала снижается в 2018, 2019 и 2020 годах из-за увеличения валюты баланса.

3. Что касается валовой прибыли, то в 2020 году наблюдается значительное снижение. Это указывает на то, что выручка от продаж растет более высокими темпами, чем валовая прибыль (что означает высокий темп роста стоимости услуг).

3. По поводу валовой прибыли, то она в 2020 году снижается, это указывает на то, что выручка от продаж растет наиболее высокими темпами, чем валовая прибыль (это означает высокий темп роста стоимости услуг).

4. Повышение рентабельности основного вида деятельности говорит о положительном результате, означает, что это может говорить о наиболее эффективном формировании полной стоимости услуг.

А вот рентабельность собственного капитала имеет отрицательную тенденцию, на это стоит обратить внимание.

Проанализируем расходы предприятия.

Таблица 2.3.7 Анализ состава, структуры и динамики расходов ООО «Фасоль» за 2018-2020гг.

Показатели	2018, тыс. руб.	2019, тыс. руб.	2020, тыс. руб.	Изменение в абсолютном	Изменение в абсолютном	Темп прироста в 2019г,	Темп прироста в 2020г,
------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	------------------------------	------------------------------	------------------------------	------------------------------

				выражении на 2019г.	выражении в 2020г.	%	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	58345	68235	67550	9890	-685	17,0	-1,0
Коммерческие расходы	490	550	1335	60	785	12,2	142,7
Управленческие расходы	1545	1850	1850	305	0	19,7	0,0
Прочие расходы	110	340	1125	230	785	209,1	230,9
ЕНВД	525	560	630	32,5	71,5	6,2	12,8
Текущий налог на прибыль	110	90	260	-17,5	168,5	-16,0	187,2
Всего расходов:	61125	71625	72750	10500	1125	17,2	1,6

По данным таблицы можно сделать следующие выводы.

В 2019 году по отношению к 2018 году видно ,что происходит увеличение всех расходов в абсолютном выражении на 10 500 тыс. рублей, или на 17,2%.

Увеличились и все статьи расходов: максимальный прирост в абсолютном выражении пришелся на себестоимость реализованных товаров (9890 тыс. руб.), в относительном виде больше всего увеличились прочие расходы (209,1 % прироста). В 2020 году по отношению к 2019 году наблюдается увеличение всех расходов в абсолютном выражении на 1,125 тыс. рублей, или на 1,6%. Так, что прослеживается тенденция к снижению темпов роста расходов. В то же время выросли все статьи расходов, за исключением себестоимости реализованных товаров, работ и услуг (снижение составило 685 тыс. руб. или 1 %). Прочие расходы увеличились на 785 тыс. руб. или на 230,9 %, коммерческие расходы тоже увеличились на 785 тыс. руб. (что на 142,7% больше), управленческие расходы не изменились. Из таблицы также видно, что

сумма ЕНВД существенно превышает сумму налога на прибыль, а это означает, что оптовые продажи образуют незначительную часть деятельности компании.

Далее необходимо провести анализ удельного веса каждой статьи в общей сумме расходов предприятия.

Таблица 2.3.8 Анализ структуры расходов ООО «Фасоль» за 2018-2020гг.

Показатели	2018 г., тыс. руб.	Уд. вес, %	2019 г., тыс. руб.	Уд.вес, %	2020 г., тыс. руб.	Уд. вес, %
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	58345	95,45	68235	95,27	67550	92,85
Коммерческие расходы	490	0,80	550	0,77	1335	1,84
Управленческие расходы	1545	2,53	1850	2,58	1850	2,54
Прочие расходы	110	0,18	340	0,47	1125	1,55
ЕНВД	525	0,86	560	0,78	630	0,87
Текущий налог на прибыль	110	0,18	90	0,13	260	0,36
Всего расходов:	61125	100,00	71625	100,00	72750	100,00

Таким образом, наибольшую долю среди представленных расходов занимает себестоимость реализованных товаров (за последние 3 года она снизилась с 95,45% до 92,85 %). В то же время доля коммерческих расходов в 2020 году составила 1,84 % (в 2018 году – 0,8%), доля управленческих расходов – 2,54 % (в 2018-2, 53%). Доля прочих расходов составляет менее 1 %.

Таким образом, резервы снижения расходов необходимо искать, прежде всего, в себестоимости товаров. Состав себестоимости товаров представлен в таблице 2.3.9.

Таблица 2.3.9 Анализ структуры себестоимости товаров ООО «Фасоль»

Статьи затрат	2018		2019		2020		Изменение на 2018г.		Изменение на 2019г.	
	тыс.	уд.	тыс.	уд.	тыс.	уд.	тыс .	уд	тыс .	уд.

	руб	вес %	руб	вес %	руб	вес %	руб	вес %	руб	вес %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.1 Прямые расходы, в том числе:	35089,0	58,1	43611,0	61,7	41558,0	58,8	8522,0	3,6	-2053,0	-2,9
Стоимость товаров	32267,5	53,4	40717,5	57,6	38546,5	54,5	8450	4,2	-2171	-3,1
Транспортные расходы	2821,5	4,7	2893,5	4,1	3011,5	4,3	72,0	-0,6	118	0,2
1.2 Косвенные расходы, в том числе:	23256,0	38,5	24624	34,9	25992,0	36,7	1368,0	-3,7	1368	1,8
Заработная плата персонала	20400,0	33,8	21600,0	30,6	22800,0	32,2	1200,0	-3,2	1200,0	1,6
Начисления на заработную плату	2856,0	4,7	3024,0	4,3	3192	4,5	168,0	-0,4	168,0	0,2
Коммерческие расходы	490,0	0,8	550,0	0,8	1335,0	1,9	60,0	0,0	785,0	1,1
Управленческие расходы	1545,0	2,6	1850,0	2,6	1850,0	2,6	305,0	0,0	0,00	0,0
Всего	60380,0	100,0	70635,0	100,0	70735,0	100,0	10255,0	0,0	100,0	0,0

Анализируя таблицу, можно сказать, что себестоимость товаров обладает самую большую долю в себестоимости продукции в 2020 году – 54,5%. Далее идет заработная плата, в 2020 году она равно 32,2% и начисления по ней = 4,5%. Транспортные расходы имеют 4,3%.

Таким образом, отклонения удельного веса элементов затрат = 4,5%, поэтому можно сказать, что структура себестоимости стабильна.

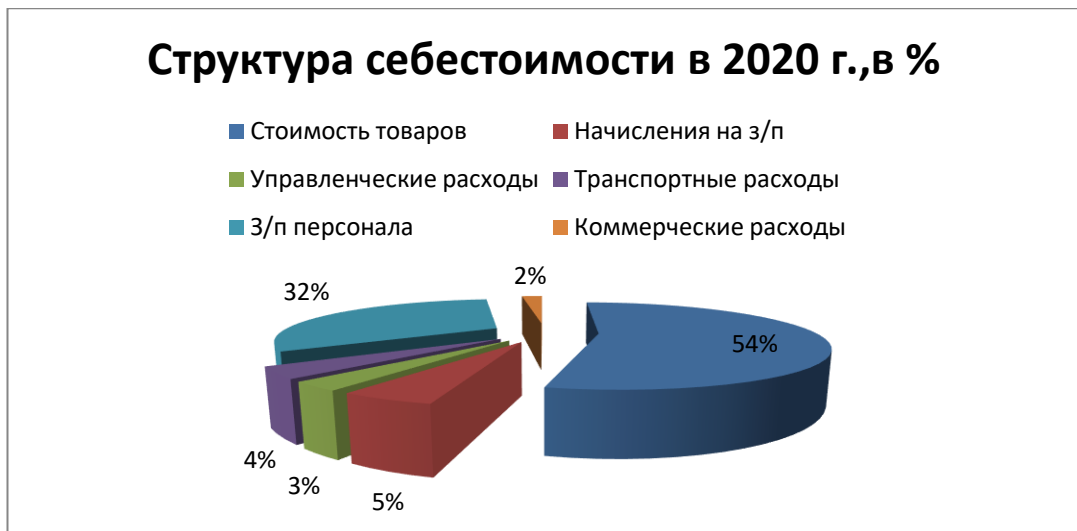


Рис. 2.3.1 Структура себестоимости в 2020 г.

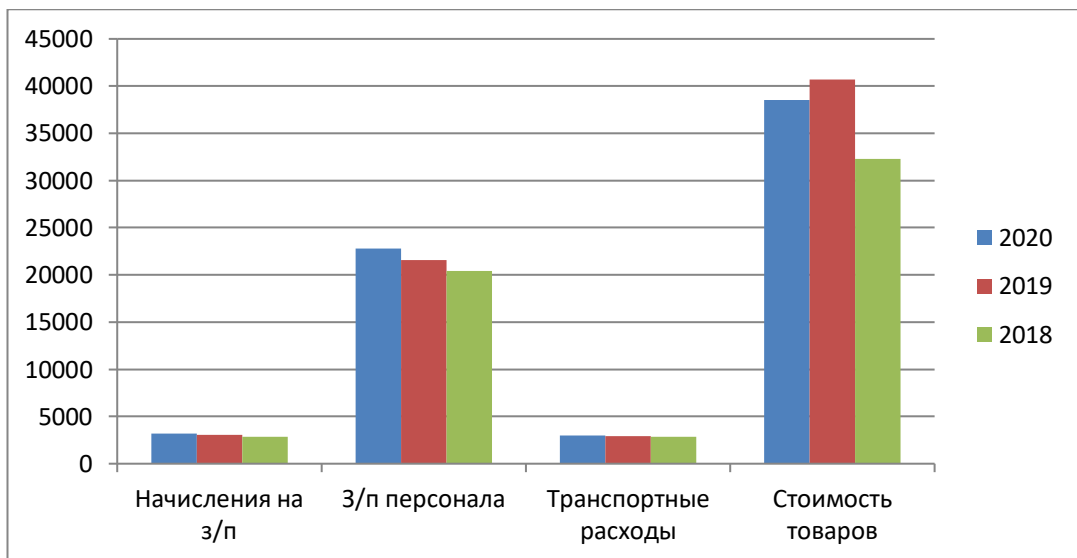


Рис. 2.3.2 Динамика себестоимости ООО «Фасоль»

По рисунку 2.3.2 можно сказать, что косвенные расходы имеют тенденцию к росту, это заработная плата и начисления. Стоимость товаров нестабильна, в 2019 году она выросла, а в 2020 году понизилась.

Наибольшее значение расходов имеется у стоимости товаров.

Рассмотрим структуру как коммерческих, как управленческих, так и прочих расходов.

Таблица 2.3.10 Анализ структуры коммерческих, управленческих и прочих расходов ООО «Фасоль».

Статьи затрат	2018	2019	2020	Изменение на 2019г.	Изменение на 2020г.

	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Коммерческие расходы, в том числе:	490	22,8	550	20,1	1335	31,0	60	-2,7	785	10,9
амортизация	91	4,2	132	4,8	138	3,2	41	0,6	6	-1,6
расходы на командировки	235	11,0	270	9,9	435	10,1	35	-1,1	165	0,2
расходы на связь	125	5,8	135	4,9	220	5,1	10	-0,9	85	0,2
расходы на рекламу	39	1,8	13	0,5	542	12,6	-26	-1,3	529	12,1
2. Управленческ ие расходы, в том числе:	1545	72,0	1850	67,5	1850	42,9	305	-4,5	0	- 24,6
Заработная плата персонала	1228, 05	57,3	1491, 25	54,4	1491, 25	34,6	263, 2	-2,9	0	- 19,8
Начисления на заработную плату	171,9 5	8,0	208,7 5	7,6	208,7 5	4,8	36,8	-0,4	0	-2,8
Коммунальны е расходы	145	6,8	150	5,5	150	3,5	5	-1,3	0	-2,0
3. Прочие расходы (постоянные расходы), в том числе:	110	5,1	340	12,4	1125	26,1	230	7,3	785	13,7
Налог на имущество	20	0,9	29,05	1,1	30,5	0,7	9,05	0,2	1,45	-0,4

Услуги банка	90	4,2	85,95	3,1	144,5	3,4	- 4,05	-1,1	58,55	0,3
Аренда помещений	0	0,0	225	8,2	950	22,0	225	8,2	725	13,8
Всего косвенных расходов	2145	100,0	2740	100,0	4310	100,0	595	0,0	1570	0,0

В итоге, косвенные расходы увеличились на 595 тыс.руб. в 2019 году, на 1570 тыс.руб. в 2020 году. Коммерческие расходы составляют около 20% в 2018-2019 гг., а в 2020 году возросла до 31%. Управленческие расходы неустойчивые - 72 % в 2018 году, 67,5 % в 2019 году, 42,9 % в 2020 году. Сокращение произошло из-за уменьшения окладов административного персонала. В абсолютном выражении все элементы управленческих затрат не менялись с 2019 года.

Доля прочих расходов отличается ощутимым ростом - с 5,1% в 2018 году до 26,1% в 2020 году, в их структуре напрямую повысилась стоимость арендной платы и банковских услуг.

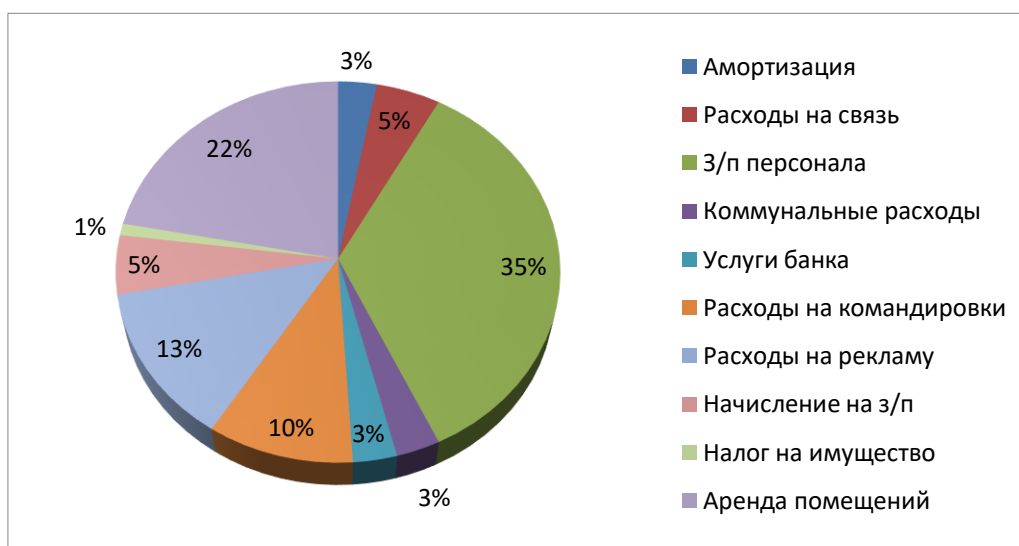


Рис. 2.3.3 Структура косвенных расходов ООО «Фасоль» в 2020 г.

По рисунку 2.3.3 видно, что заработная плата персонала имеет - 35%, расходы на рекламу - 22% они занимают большую долю затрат предприятия. 94% приходится на переменные затраты, а их доля в 2020 году

немного снизилась. Также образовались в 2020 году прямые расходы – 57,8%, видно снижение этого показателя.

В структуре затрат наибольшие затраты более 50% составляют себестоимость товаров.

Ключевым источником роста собственного капитала любой организации, включая нашу, является чистая прибыль. По сведениям за 2020 год, чистая прибыль ООО «Фасоль» составила 2815 тыс. руб. В общем, несмотря на пандемию в 2019-2020 годах, финансовое положение предприятия ООО «Фасоль» стабильно.

В ходе анализа были выявлены следующие проблемы управления затратами на предприятии в ООО «Фасоль»:

- заемные средства в 2020г. увеличились на 1290 тыс.руб.по сравнению с 2019г. или на 0,47, что является отрицательной тенденцией, так как увеличилась финансовая зависимость предприятия;

- рост коммерческих расходов в 2020 по сравнению 2019 годом на 785 тыс. руб., или с 20,1 % до 31,0%;

- рост текущего налога на прибыль с 0,13% до 0,36%;

- неэффективная работа поставщиков;

- увеличение текущих активов обусловлено ростом товарного запаса, а это считается отрицательным фактором работы предприятия. Хранение товаров для перепродажи не только увеличивает затраты, но и сокращает оборотоспособность капитала. Это обстоятельство может указывать на неэффективную сбытовую политику предприятия.

По остальным анализируемым показателям ООО «Фасоль» не имеет проблем. Как показало исследование, организация является достаточно самостоятельной и платежеспособной.

На основании результатов анализа экономических показателей хозяйственной деятельности ООО «Фасоль» за период с 2018 по 2020 год, а также анализа прибыли и факторов, оказывающих влияние на ее изменение, можно сделать вывод, что финансовое положение ООО «Фасоль» является

достаточно стабильным.

Тем не менее, имеется ряд недостатков негативно влияющих на платежеспособность и прибыльность предприятия. Поэтому необходимо осуществить мероприятия направленные на снижение затрат в ООО «Фасоль».

С целью повышения эффективности управления затратами на предприятии необходимо:

- снизить затраты на транспорт;
- провести оптимизацию поставщиков товаров;
 - минимизировать уровень заемного капитала организации.

Рассмотрим мероприятия по повышению эффективности управления затратами в следующей главе выпускной квалификационной работы.

Глава 3. Рекомендации по совершенствованию управления затратами в ООО «Фасоль»

3.1 Мероприятия по сокращению транспортных расходов ООО «Фасоль»

Проведенный анализ затрат торгового предприятия показывает, что существенную часть в структуре затрат занимают транспортные расходы. Чтобы улучшить управление затратами предприятия, предлагается предпринять меры по сокращению транспортных расходов путем заключения договора с транспортной компанией. В современных условиях качественная доставка товаров в ООО "Фасоль" в основном осуществляется благодаря водителям, арендованным на частных автомобилях.

Опираясь на аутсорсинговую организацию заказной качественной логистики, любой магазин освобождается непосредственно от выполнения сложнейшего бизнес-процесса всякой организации. Используя высококачественную службу вместо собственной сервиса доставки, можно израсходовать, много времени и денег в целях непосредственно увеличения выручки предприятия, вместо того, чтобы обеспечивать его внутренние процессы.

Впрочем, поскольку водители постоянно работают, это требует значительного труда и компенсации стоимости автомобиля. Наиболее эффективно будет заключить договор с транспортной компанией и таким образом оплачивать только фактические заказы.

Сравнение собственной и внешней службы доставки приведено в таблице 3.1.1.

Таблица 3.1.1 Сравнение собственной и внешней службы доставки

Собственная служба доставки	Аутсорсинг
Организация службы доставки. Подбор и тренинг курьеров и специализированного персонала для работы с ними, разработка	Накопленный опыт и наличие проверенных методов. Подготовленная служба доставки с налаженными процессами для работы с

<p>системы взаимодействия подразделений компании, организация кассового сопровождения продаж. Финансовые и временные затраты, как и вероятные погрешности и убытки.</p>	<p>другими клиентами.</p>
<p>Управление персоналом в отделе доставки. Насколько известно, курьер не выходит на работу именно в тот момент, если невозможно нарушить сроки доставки заказа.</p>	<p>Гарантия доставки. Предприятию незачем беспокоиться о том, кто будет доставлять заказ, в случае, если курьер не приедет на работу. Об этом заботится курьерская служба. Заказ доставят вовремя.</p>
<p>Недоверчивость к курьерам. Курьер может потерять либо испортить товар, или вовсе пропасть вместе с денежными средствами и товаром.</p>	<p>Обеспечение сохранности продукции и возврата денежных средств. Отныне эта проблема курьерской службы: по условиям договора, она компенсирует 100% от стоимости товара.</p>
<p>Задержки в периоды пиковой нагрузки. Объем заявок никогда не бывает неизменным. Если даже не учитывать предпраздничные дни, количество заказов интернет - магазина носит волнообразный характер, привязанный, к примеру, к срокам получения заработной платы. В этот период курьеры не работают.</p>	<p>Эффективная обработка пиковых нагрузок. Курьерская служба, которая дорожит своей репутацией, поддерживает постоянный запас ресурсов для своевременной подготовки заказов своих клиентов. А эффективное проектирование путей доставки и небольших территорий, отведенных каждому курьеру, дает возможность доставлять каждому курьеру 30-40 заказов в день.</p>

<p>Расходы на организацию службы доставки.</p> <p>Организация собственной службы доставки - это не просто штат курьеров, но и штат дополнительных кадров для работы с ними:</p> <ul style="list-style-type: none"> - кладовщики по сборке и выдаче заказов; - сотрудники, отвечающие за планирование маршрута, прием отказов и перепланировку; - дополнительный персонал для корректировки заказов и мониторинга работы курьеров; - необходимость найма, профессиональной подготовки и регистрации курьеров; - прием денег, оформление квитанций и ведение кассового учета; - рабочие места, квадратные метры, оформление заработной платы, больничных листов и отпускных. 	<p>Снижение расходов на интернет-магазин.</p> <p>При работе с курьерской службой менеджеру достаточно передать все заказы одному курьеру и получить деньги за доставленные заказы за предыдущий период согласно реестру. Помимо этого, услуги службы доставки списываются как расходы, что сокращает налогооблагаемую базу.</p>
--	---

Доверив организацию логистики заказа аутсорсинговой службе курьерской доставки, магазин, таким образом, устраняет один из самых сложных бизнес - процессов в организации.

Предотвращение затрат на приобретение дополнительных нежелательных транспортных средств ООО "Фасоль" состоит в заключении выгодного договора с транспортной компанией, ориентировочная стоимость расходов на доставку товара составит 5% от стоимости товара.

Применяя высококачественную и хорошо зарекомендовавшую себя услугу внешних аутсорсеров, вместо организации своей собственной службы доставки, можно потратить, много времени и значительное количество денег на увеличение выручки компании, а вовсе не для обеспечения внутренних процессов.

Сегодня оплата труда водителей на предприятии составляет непосредственно 90 тысяч рублей в месяц заработной платы и 35 тысяч рублей в месяц компенсации расходов на содержание своего автомобиля и топлива.

Итак, расходы в год будут составлять:

$$(90 + 35) * 2 * 12 = 3000 \text{ тыс. руб.}$$

А отчисления с заработной платы водителей составляют:

$$90 * 2 * 12 * 0,34 = 734,4 \text{ тыс. руб.}$$

Можно сказать, что в следующем году товарооборот может быть увеличен на 10%, поэтому стоимость доставки благодаря специализированной организации будет составлять:

$$38546,5 * 1,1 * 0,05 = 2120 \text{ тыс. руб.}$$

Экономия затрат выглядеть следующим образом:

$$3000 + 734,4 - 2120 = 1614,4 \text{ руб.}$$

А вот переменные и постоянные издержки обращения в 2020 г. имеют такой вид:

$$67550 - 38546 = 29004 \text{ тыс. руб.} - \text{переменные};$$

$$1335 + 1850 = 3185 \text{ тыс. руб.} - \text{постоянные.}$$

Благодаря повышению и улучшению производительности труда коммерческих квалифицированных операторов можно достигнуть сокращения трудозатрат. Уменьшение численности работников до оптимальной численности, улучшение использования рабочего времени, выработка рациональных рабочих программ, расширение зон обслуживания клиентов, совмещение профессий, должностей и функций способствует увеличению эффективности затрат на работу.

В таблице под названием 3.1.2 «Финансовые результаты ООО «Фасоль» в результате оптимизации доставки товаров» представлены результаты после внедрения первого мероприятия.

Таблица 3.1.2 Финансовые результаты ООО «Фасоль» в результате оптимизации доставки товаров

№	Наименование	До	После	Изменения	
				проведения	проведения
п/п	показателя	мероприятия	мероприятия		
	1	2	3	4	5 (гр3/гр2*100)
1	Товарооборот, тыс. руб.	75500	83050	7550	110,0
2	Закупочная стоимость товаров, тыс. руб.	38545	42400	3855	110,0
3	Наценка, тыс. руб.	36955	40650	3695	110,0
4	Переменные издержки обращения	29005	29915	910	103,1
5	Постоянные издержки обращения, тыс. руб.	3185	3185	0,00	100,0
6	Прибыль от реализации, тыс. руб.	4765	7550	2785	158,4
7	Прочие доходы, тыс. руб.	65	65	0,00	100,0
8	Прочие расходы, тыс. руб.	1125	1125	0,00	100,0
9	Балансовая прибыль, тыс. руб.	3705	6490	2785	175,1
10	Налог на прибыль и ЕНВД, тыс. руб.	890	1080	190	121,3
11	Чистая прибыль, тыс. руб.	2815	5410	2595	192,1
12	Численность работающих, чел.	21	19	-2	90,5
13	Производительность труда, тыс. руб./чел.	3595	4370	775	121,6
14	Рентабельность деятельности, %	5,24	8,59	3,35	-
15	Рентабельность продаж, %	4,91	7,81	2,90	-

Исходя из результатов таблицы 3.1.2, можно сделать вывод, что на 2785 тыс. руб. или же на 75.1% возрастает балансовая прибыль предприятия. Рентабельность продаж составляет - 2,9%. Рентабельность деятельности формирует -3,35%, а чистая прибыль выросла на 92,1%.

3.2. Мероприятия по оптимизации поставщиков ООО «Фасоль»

Также предприятию следует осуществить профессиональное исследование концепции отбора существующих поставщиков, качество проработки рынка поставщиков и уже существующих соглашений для того, чтобы оптимизировать свою закупочную деятельность.

Условия отбора поставщика не всегда ограничиваются только качеством и ценой своей продукции. Помимо критериев цены и качества можно привести пример целого ряда немаловажных условий к поставщику, которые являются важнейшими для данного предприятия, что формируется спецификой деятельности предприятия.

Ниже приведены требования заключающиеся в:

- возможности приобретения товарного кредита;
- уровне технологического консультирования;
- обеспечении надежности поставщика;
- ритмичности и оперативности поставок;
- обширностью предлагаемого ассортимента; и т.д.

Наше предприятие обязано анализировать рынок качественным образом и ставить более важные для себя критерии, рассмотрев какое только существует разнообразие поставок. Частым образом, какие-либо решения в основном вызваны личностными взаимоотношениями, что в какой-либо иной степени считается гарантией прочности, цены и качества товара.

Когда-то однажды изучив рынок различных поставщиков, отдел закупок сохраняет преданность своим партнерам даже в том случае, когда происходит изменение рыночного состояния. Конкуренция в настоящее время очень жестокая, поэтому она заставляет поставщиков уменьшать цены и естественно улучшать качество если не товара, то какого-нибудь вида услуги. В некоторых случаях улучшение соотношения цена-качество не подвергается влиянию постоянного потока покупателей, которым обеспечивается товар на прежних принятых условиях, поэтому следует проводить функцию мониторинга рынка в

закупочной сфере либо маркетинга и естественным образом качество этой самой функции.

В ООО «Фасоль» необходимо составить такие критерии к отбору поставщиков.(таблица 3.2.1).

Таблица 3.2.1 Критерии выбора поставщиков

№	Критерий	Оценочные характеристики
1	Статус поставщика	<ul style="list-style-type: none"> - Поставщик регистрируется в установленном законом порядке; - в учредительных документах Поставщика отсутствуют положения, позволяющие впоследствии признать заключенный Договор недействительным или не заключенным; - лицо, которое, если стороны придут к соглашению о возможности взаимовыгодного сотрудничества, заключит Договор со стороны Поставщика, может надлежащим образом утвердить свои полномочия в соответствии с законодательством Российской Федерации; - Поставщик вправе продавать (реализовывать) товары на территории, на территории которой осуществляет свою деятельность Предприятие.
2	Репутация поставщика	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие наличия фактов невыполнения или ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя обязательств перед Предприятием, партнерами Предприятия; - отсутствие информации о предъявлении Поставщику претензий антимонопольными, налоговыми, таможенными и другими государственными органами, которые не были обжалованы Поставщиком или по которым Поставщику было отказано в рассмотрении жалобы.
3	Требования к товарам и их упаковке	<ul style="list-style-type: none"> - продукт и его качественное упаковывание обязаны соблюдать требования законодательства Российской Федерации и Предприятия; - товар и его упаковка совпадают с образцами, согласованными Поставщиком с Предприятием;

		<ul style="list-style-type: none"> - изделие находится в ассортиментном перечне продукции, утвержденный для продажи компетентными органами; - срок годности предоставляемого товара обязан непосредственно составлять не менее 85% от установленного срока хранения продукта на время его доставки в Организацию; - продукция не располагается под арестом, залогом, компетентными органами не введен запрет на его продажу; - на предприятии содержатся данные маркетинговых и других исследований, подтверждающие потребность покупателей (потребителей), в том числе проживающих в районе магазина, принадлежащего Предприятию, в данном товаре, товаре в данной упаковке, и имеются обоснованные расчеты, позволяющие с высокой степенью вероятности сделать вывод об экономической эффективности продажи (реализации) данного продукта, товара в данной упаковке, или при отсутствии этих данных и расчетов Поставщик соглашается вернуть товар, не проданный Предприятием; - продукт отвечает маркетинговой и ценовой политике Предприятия в магазинах надлежащего формата; - тот же (или аналогичный) товар не поставляется Предприятию в надлежащем объеме иными Поставщиками по предварительно заключенным договорам; - доступность свободной емкости в различных матрицах магазинов в соответствующих форматах.
4	Экономические условия поставки товаров	<ul style="list-style-type: none"> - экономические условия приобретения товара обязательно должны удовлетворять имеющимся у Предприятия стандартным (средним уровнем) экономическим условиям приобретения аналогичного товара; - существуют веские основания полагать, что цена товара, предложенная Поставщиком, не подлежит пересмотру по основаниям, предусмотренным статьей 40 Налогового кодекса Российской Федерации; - представление Поставщиком Предприятия в соответствии со

		статьями 329-381 Гражданского кодекса Российской Федерации приемлемого для Предприятия обеспечения надлежащего исполнения обязательств, взятых на себя Поставщиком.
5	Требования к таре и организации поставки	<ul style="list-style-type: none"> - имеющееся в распоряжении Предприятия оборудование и складские помещения обеспечивают хранение, обработку и транспортировку товаров в соответствии с требованиями, установленными Организацией; - упаковка, в которой доставляется товар, обязана отвечать логистическим возможностям Предприятия; - порядок доставки товара Поставщиком Предприятия не должен противоречить установленному в Предприятии порядку доставки, образовывать трудности для доставки товара Предприятию другими Поставщиками.

Для эффективного проведения мероприятия необходимо поручить товароведу вести анализ рынка, а также найти приемлемого поставщика. Оплата труда такого профессионала будет повышаться на 250 тыс. руб. в год.

Предприятие имеет право воспользоваться сервисом специализированных агентств, как раз одной из функций которых будет являться подготовка данных о предполагаемом поставщике – это нужно для повышения оценки предполагаемого поставщика.

Миссия закупок необходима и она нуждается в постоянном выполнении, поэтому для ООО «Фасоль» преимущественнее будет нанять собственного эксперта.

Рассмотрев подходы можно определить основные условия, по которым следует создавать эффективную систему отбора поставщика на предприятии ООО «Фасоль»:

1. Качество продукции – возможность определенного поставщика обеспечивать предприятие товарами и услугами в зависимости от

характеристик и условий покупателя, вне зависимости того, соответствует ли они спецификациям.

2. Надежность поставщика (честность, целеустремленность, интерес ведения бизнеса с компанией, стабильность в финансах, наличие хорошей репутации в своей области, соблюдение объемов и сроков поставок, которые были установлены заранее).

3. Цена – показатель, который учитывает все расходы на приобретение определенного материального ресурса. (транспортные, административные расходы, валютный риск, таможенные пошлины и т.д.).

4. Качество обслуживания. Чтобы оценить качество обслуживания необходимо собрать данные у большого круга лиц разных секторов организации и материалов со стороны.

5. Условия оплаты и вероятность внеплановых поставок.

Чтобы уклониться от трудностей снабжения поставщики дают удобные условия платежа (получение отсрочки либо кредита) и дают гарантийную возможность принять внеплановых поставок.

Исходя из опыта, уже в устоявшейся системе критериев, не многие поставщики могут подходить этой системе. Поэтому, требуется провести ранжирование, опираясь на воздействие коммуникаций с представителем.

Выбор поставщика прерогатива генерального директора, но товаровед может помогать в поиске более выгодного поставщика.

Чтобы провести данное мероприятие потребуются затраты, которые будут заключаться в оплате труда и начислений. Это выглядит следующим образом:

$$250 * 1,34 = 335 \text{ тыс. руб.}$$

Кроме того потребуются расходы на встречи представителя с предполагаемыми поставщиками. Это будет составлять 750 тыс. руб. в год.

Предполагается следующее: в итоге с помощью грамотно выбранного поставщика, себестоимость товаров сократиться на 5%.

Рассчитаем закупочную стоимость товаров, она будет иметь вид:

$$38545 * 0,95 * 1,1 = 40279,5 \text{ тыс. руб.}$$

Посмотрим на результаты показателей эффективности предложенного мероприятия.

Таблица 3.2.2 Финансовые результаты ООО «Фасоль» в результате оптимизации поставщиков

№ п/п	Наименование показателя	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Изменения	
				+/-	%
1	Товарооборот, тыс. руб.	75500	83050	7550	110,0
2	Закупочная стоимость товаров, тыс. руб.	38545	40280	1735	104,5
3	Наценка, тыс. руб.	36955	42770	5815	115,7
4	Переменные издержки обращения	29005	32990	3985	113,7
5	Постоянные издержки обращения, тыс. руб.	3185	3185	0,00	100,0
6	Прибыль от реализации, тыс. руб.	4765	6595	1830	138,4
7	Прочие доходы, тыс. руб.	65	65	0,00	100,0
8	Прочие расходы, тыс. руб.	1125	1125	0,00	100,0
9	Балансовая прибыль, тыс. руб.	3705	5535	1830	149,4
10	Налог на прибыль и ЕНВД, тыс. руб.	890	1080	190	121,3
11	Чистая прибыль, тыс. руб.	2815	4455	1640	158,3
12	Численность работающих, чел.	21	21	0,00	100,0
13	Производительность труда, тыс. руб./чел.	3595	3955	360	110,0
14	Рентабельность деятельности, %	5,24	7,24	2,00	X
15	Рентабельность продаж, %	4,91	6,66	1,76	X

Исходя из данных таблицы, можно прийти к выводу, что возрастает 1830 тыс. руб. или 49,4% балансовая прибыль, рентабельность продаж составляет 1,76%, рентабельность деятельности возрастает на 2%, чистая прибыль на 58,3%.

В выпускной квалификационной работе предложены мероприятия по совершенствованию закупочной деятельности предприятия как оптимизация доставки товаров и оптимизация выбора поставщиков.

В таблице 3.2.3. указаны расходы, которые потребуются, чтобы привести эти мероприятия.

Таблица 3.2.3 Расходы на предлагаемые мероприятия

Статья расходов	Сумма, тыс. руб.
Экономия расходов на доставку	-3734,4
Расходы на доставку с помощью специализированной компании	2120
Дополнительная оплата труда товароведа	250
Начисления на оплату труда	85
Представительские расходы	750
Снижение затрат	-529,4

Таким образом, по итогу этих мероприятий происходит уменьшение расходов в размере 529,4 тыс. руб., вдобавок снижение стоимости товаров на 5%.

За счет сопоставления показателей ООО «Фасоль» проанализируем эффективность рекомендованных мероприятий сначала и после внедрения данных мероприятий.

Предполагаемый товарооборот будет составлять:

$$75500 * 1,1 = 83050 \text{ тыс. руб.}$$

Произведем подсчет себестоимости после принятия мероприятий, он будет выглядеть следующим образом:

- у закупочной стоимости товаров ожидается рост на 10% и сокращение на 5%:

$$38545 * 1,1 * 0,95 = 40279,53 \text{ тыс.руб.}$$

- предполагаемые переменные издержки обращения выглядят так:

$$(29005 - 3734,4) * 1,1 + 2120 + 250 + 85 + 750 = 31002 \text{ тыс. руб.}$$

А вот планируемые постоянные издержки обращения не изменят своих показателей.

Рассмотрим сводные показатели ООО «Фасоль» по результату внедрения мероприятий.

Таблица 3.2.4 Техничко-экономические показатели эффективности мероприятий

№	Наименование показателя	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Изменения	
				+/-	%
1	Товарооборот, тыс. руб.	75500	83050	7550	110,0
2	Закупочная стоимость товаров, тыс. руб.	38545	40281	1736	104,5
3	Наценка, тыс. руб.	36955	42770	5815	115,7
4	Переменные издержки обращения	29005	31000	1995	106,9
4	Постоянные издержки обращения, тыс. руб.	3185	3185	0,00	100,0
5	Прибыль от реализации, тыс. руб.	4765	8585	3820	180,1
6	Прочие доходы, тыс. руб.	65	65	0,00	100,0
7	Прочие расходы, тыс. руб.	1125	1125	0,00	100,0
8	Балансовая прибыль, тыс. руб.	3705	7525	3820	203,0
9	Налог на прибыль и ЕНВД, тыс. руб.	890	1080	190	121,3
10	Чистая прибыль, тыс. руб.	2815	6445	3630	228,9
11	Численность работающих, чел.	21	19	-2	90,5
13	Производительность труда, тыс. руб./чел.	3595	4370	775	121,6
14	Рентабельность деятельности, %	5,24	10,10	4,86	-
15	Рентабельность продаж, %	4,91	9,06	4,15	-

Очевидно, что предлагаемые мероприятия окажут благоприятное влияние в целом на результаты деятельности предприятия и сократят непосредственно

затраты так как по итогу проведения данных мероприятий наше предприятие ООО «Фасоль» получит прирост товарооборота на 7550 тыс. руб. или 10 %, а также прирост чистой прибыли будет равен 3630 тыс. руб. или 128,9%,Повысится и рентабельность продаж на 4,15% ,а также рентабельность деятельности составит 4,86%.

3.3 Мероприятия по снижению уровня заемного капитала ООО «Фасоль»

На общую производительность финансово-хозяйственной деятельности предприятия оказывает влияние эффективное использование заемного капитала.

Управление заемным капиталом – неотъемлемая часть финансового менеджмента на предприятии, она динамично используется для финансового планирования и эффективной разработки финансовой стратегии предприятия. Финансовое планирование проводится по мере осуществления финансовых и иных мероприятий, т.е. создаются бизнес-планы.

Так же как и глобальное мышление аналитическая и прогнозная деятельность необходима в пределах всего предприятия. При различных вариантах финансирования выполняются факторные анализы взаимозависимости всех показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, совершенствуются все центры деятельности, которые непосредственно оказывают воздействие на финансовое состояние предприятия, проводятся всевозможные варианты мероприятий и их комплексов.

Далее предлагаются пути решения проблем ,чтобы минимизировать уровень заемного капитала ООО Фасоль:

1) Как вариант предлагается расплатиться с кредиторами резервными средствами предприятия.

2) Можно увеличить долю собственного капитала посредством увеличения масштаба предлагаемых услуг.

Первый вариант устранения данной проблемы – опасный вариант для предприятия. В любой, даже самый неожиданный момент предприятию могут понадобиться резервные средства. Этим вариантом можно было бы воспользоваться только в том случае, если бы заемных средств было достаточно для погашения кредиторской задолженности, а также резервный фонд оставался бы значительным. Поэтому, для предприятия ООО «Фасоль» самым оптимальным будет путь по уменьшению дебиторской задолженности. Тем не менее, чтобы решить проблему необходимы денежные сложения, поэтому следует неоднократно рассчитать затратную составляющую мероприятий для оптимизации финансово-хозяйственной деятельности ООО «Фасоль».

Чтобы уменьшить количество заемных средств следует погасить все задолженности перед банком по кредитам способом увеличения собственных средств и ликвидации дебиторской задолженности.

Благодаря увеличению объема предоставляемых услуг, а также повышению выручки возникнет увеличение своих собственных средств. О своих задолженностях следует напоминать дебиторам, чтобы ликвидировать или понизить дебиторскую задолженность. Этой работой должен заниматься главный бухгалтер. Также следует вводить еженедельный контроль уровня задолженности предприятия, а также суммы собственных средств.

Данное мероприятие потребует минимальных затрат, за проделанную работу бухгалтеру за успехи с своим деле по погашению дебиторской задолженности потребуется выплатить премию. Премия может составлять порядка 15 000 рублей. А вот ООО получит, несомненно, выгоду порядка 150 000 рублей.

Предприятие сможет погасить кредиторскую задолженность и тем самым не переплачивать банку проценты по кредиту, если будет уменьшаться дебиторская задолженность и повышаться количество собственных средств.

Естественно бухгалтер обязан отчитываться перед генеральным директором об успешно проделанной работе. В отчете будет сообщаться о сумме, поступившей от заказчиков и о дате погашения своей задолженности.

Также, генеральный директор и главный бухгалтер будут рассматривать вопрос о продолжении работы с недобросовестными заказчиками. Данный вопрос составляет важную составляющую, поскольку, чем больше зависимость у предприятия от заемных средств, тем больше растет риск предприятия стать неплатежеспособным.

Данное мероприятие также является эффективным, так как предполагает минимум затрат и максимум выгоды для ООО «Фасоль».

Заключение

Себестоимость продукции (услуг) – это один из наиболее важных факторов, которое могут воздействовать на рентабельность предприятия. Насколько эффективно предприятие использует резервы, чтобы понизить себестоимости продукции (услуг) будет зависеть эффективность самого предприятия.

В торговом предприятии выделяют себестоимость товаров и издержки обращения.

Категория издержек обращения связана непосредственно с процессом реализации товаров. Дополнительные расходы компенсируются впоследствии продажи товара из полученной суммы выручки. Чистые издержки обращения - затраты на торговлю (зарплата продавцов и т.д.), маркетинг (изучение потребительского спроса), рекламу, расходы на оплату труда сотрудников, штаб-квартиры и т.д. Чистые затраты не повышают цену товара, а возмещаются после продажи за счет прибыли, полученной в ходе производства товара.

Издержки обращения составляют важную часть затрат торгового предприятия на осуществление хозяйственной деятельности. Однако издержки торгового предприятия - это более широкое понятие, чем издержки обращения. Кроме того, к расходам относятся затраты на приобретение товаров, налоги, уплаченные с финансовых результатов деятельности, и прочие расходы. Затраты формируют основу уровня цен, то есть самую низкую цену, которая может быть назначена продавцом за продаваемый товар.

Оценка деятельности ООО «Фасоль» выявила следующие результаты.

Оценка ликвидности и платежеспособности показала следующее: коэффициенты покрытия запасами и доля собственного оборотного капитала в покрытии запасами указывают на определенное ухудшение ситуации с ликвидностью компании. Однако платежеспособность остается на достаточно высоком уровне, о чем, в частности, свидетельствуют высокие значения

коэффициентов абсолютной ликвидности и маневренности функционирующего капитала. Тем не менее, указанная тенденция является неблагоприятной.

Предприятие является финансово устойчивым, все рассчитанные показатели финансовой устойчивости в динамике улучшаются

ООО «Фасоль» является прибыльным и рентабельным, но в 2019-2020 годах не соблюдается "золотое правило", когда темпы роста прибыли превышают темпы роста выручки и авансированного капитала. Объем капитала увеличивается более быстрыми темпами, что говорит о понижении эффективности его применения. Впрочем, возможны и отклонения от идеальной зависимости. В 2020 году Предприятие расширяет свои торговые площади и ремонтирует их, что привело к увеличению показателя "Незавершенное строительство", и эта деятельность предполагает значительные вложения финансовых ресурсов, которые не дают мгновенной выгоды, но могут в дальнейшем окупиться. Это также объясняет понижение некоторых коэффициентов деловой активности (ресурсоотдачи, фондоотдачи и оборачиваемости собственного капитала).

Положительным фактом считается то, что к 2020 году оборачиваемость кредиторской задолженности превышает оборачиваемость дебиторской задолженности, а это означает, что фирма использует заемные средства дольше, чем предоставляет в пользование свои собственные (при отсутствии просроченных обязательств между контрагентами это обычно осуществляется бесплатно).

По итогам расчета показателей для оценки удовлетворительной структуры баланса предприятия определено, что структура баланса ООО «Фасоль» и платежеспособность предприятия можно признать удовлетворительной. Это также подчеркивается коэффициентами восстановления платежеспособности, потери платежеспособности, показатель которых значительно больше единицы. Следовательно, финансовое состояние ООО «Фасоль» вполне может быть охарактеризовано как удовлетворительное.

В целях совершенствования управления затратами на предприятии были предложены два мероприятия:

1. Снижение транспортных расходов за счет заключения договора с транспортной компанией (сокращение собственного отдела доставки). На сегодняшний день доставка товаров в магазин ООО «Фасоль» в основном осуществляется с помощью наемных водителей на личных автомобилях.

Тем не менее, так как водители работают на постоянной основе, это требует существенных затрат на оплату труда и компенсацию расходов на автомобиль. По моему мнению, эффективнее будет заключить договор с транспортной компанией и оплачивать только фактические заказы.

В результате балансовая прибыль возрастет на 2785 тыс. руб. или на 75,1 %, чистая прибыль – на 92,1 %, рентабельность продаж на 2,9 %, а рентабельность деятельности на 3,35 %.

2. Оптимизация поставщиков.

В целях оптимизации закупок также следует проанализировать принцип выбора поставщика предприятием, качество изучения рынка поставщиков и существующие соглашения.

Условия отбора поставщика не ограничиваются ценой и качеством продукта. Кроме того, имеется ряд существенных условий к поставщику, которые могут быть значительнее для предприятия, что обусловлено спецификой его деятельности.

Чтобы провести это мероприятие, рекомендуется возложить на товароведа обязанности по анализу рынка и выбору наиболее подходящего поставщика на данном этапе для каждого направления закупок.

В результате балансовая прибыль увеличится на 1830 тысяч рублей. или на 49,4 %, чистая прибыль - на 58,3 %, рентабельность продаж - на 1,76 %, рентабельность операций - на 2 %.

На основе этих мероприятий предполагается снижение затрат на 529,4 тыс. рублей, а также снижение стоимости товаров на 5 %.

В итоге реализации мероприятий предприятие получит прирост товарооборота на 7550 тыс. руб. или 10%, а прирост чистой прибыли составит 3630 тыс. руб. или 128,9 %. Экономия путем рационализации персонала составит 596160 руб.

Рентабельность продаж увеличится на 4,15 %, а рентабельность деятельности - на 4,86 %. Очевидным является то, что предложенные мероприятия окажут положительное влияние на общие результаты деятельности предприятия и снизят затраты.

3. Минимизация уровня заемного капитала организации.

Для минимизации и ликвидации дебиторской задолженности необходимо напоминать дебиторам об их задолженности. Это входит в должностные обязанности бухгалтера. При этом необходимо ввести еженедельный контроль по уровню задолженности и сумме собственных средств. Это мероприятие требует минимальных затрат в виде премии бухгалтеру за успехи в погашении дебиторской задолженности. Премия может составлять порядка 15 000 рублей. При этом ООО «Фасоль» может получить выгоду порядка 150 000 рублей. Если будет уменьшаться дебиторская задолженность, то будет повышаться количество собственных средств и предприятие сможет погасить кредиторскую задолженность и не переплачивать банку за проценты по кредиту. Бухгалтер еженедельно должен отчитываться на совещании о проделанной работе. В отчет будет входить сообщение о сумме поступлений от заказчиков и о дате погашения задолженности. На данном совещании будет также рассматриваться вопрос о продолжении работы с недобросовестными заказчиками.

Этот вопрос является очень важным, поскольку, чем больше зависимость предприятия от заемных средств, тем больше растет риск предприятия стать неплатежеспособным. Данное мероприятие также является эффективным, так как предполагает минимум затрат и максимум выгоды для ООО «Фасоль».

Список литературы

1. Афитов, Э. А. Экономический анализ: Учебник / Э.А. Афитов. — М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2018. — 344 с.
2. Бухалков, М. И. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности: Учебник / М.И. Бухалков. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 411 с.
3. Бондина, Н.Н. Управление затратами. Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 – Менеджмент / Н.Н. Бондина // Пензенский государственный аграрный университет, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Пенза, 2017 – 347с.
4. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 260 с.
5. Болатбиев, А.К., Миркина, О.Н. Управление затратами как фактор влияния на финансовые результаты деятельности предприятия / А.К. Болатбиев, О.Н. Миркина // В сборнике: Теоретические и прикладные аспекты научных исследований Сборник статей по материалам II научно-практической конференции. 2017. С. 8-13.
6. Говдя, В. В. Управленческий учет затрат на современном предприятии: научное издание / В. В. Говдя, Ж. В. Дегальцева. – Краснодар: изд-во «КрасЕрон», 2018.- 187 с.
7. Гомонко, Э.А., Лукьянова, И.В. Управление затратами в системе обеспечения экономической безопасности предприятия / Э.А. Гомонко, И.В. Лукьянова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 2 (63). С. 167-173.
8. Диденко, Ю.С. Управление затратами на уровне предприятия / Ю.С. Диденко // В сборнике: Политика импортозамещения: проблемы и перспективы материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. 2017. С. 21-24.

9. Замураева, Л.Е. Управление затратами. Управление ресурсами / Л.Е. Замураева // Учебно-методический комплекс. Практикум для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент» очной и заочной форм обучения / Тюмень, 2017 - 197с.
10. Ильин, А. И. Экономический анализ: Учебное пособие / А.И. Ильин. — 9-е изд., стер. — М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2018. — 668 с.
11. Иванова, И.Г., Маркова, Ю.А. Управление затратами по центрам ответственности / И.Г. Иванова, Ю.А. Маркова // В сборнике: Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки материалы XII международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.
12. Кузина, А.Ф., Павленко, Е.А. Современный подход к совершенствованию учета и управлению затратами экономического субъекта / А.Ф. Кузина, Е.А. Павленко // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2018. № 6-7. С. 198-200.
13. Кузьмина, С.Р. Роль менеджмента качества в управлении затратами / С.Р. Кузьмина // В сборнике: V Лужские научные чтения. Современное научное знание: теория и практика материалы международной научной конференции. 2015. С. 321-325.
14. Касимова А.И. Применение терминов «расходы», «издержки», «затраты» в различных системах учета финансовой информации [Электронный ресурс] / А.И. Касимова — 2017 – URL: <http://dis.ru/library/709/28730/> (дата обращения: 17.01.2017).
15. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. - 1024 с.
16. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии. – СПб.: Питер, 2017. – 592 с.
17. Литвинова, Т. Н. Планирование на предприятии (в организации): Учебное пособие / Литвинова Т.Н., Морозова И.А., Попкова Е.Г. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 156 с.

18. Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет и анализ. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 604 с. 4. Подгорная, А.Г., Тюрёв, В.К. Основные функции управления затратами / А.Г. Подгорная, В.К. Тюрёв // Матрица научного познания. 2017. № 3. С. 171-175.
19. Пугачева, М.А., Латыпова, Э.Р. Управление затратами предприятия / М.А. Пугачева, Э.Р. Латыпова // В сборнике: Экономический форум «Экономика в меняющемся мире» Материалы Экономического форума с международным участием. Сборник научных статей. 2017. С. 42-44.
20. Путятин, Л.М. Управление затратами предприятия в современных финансовых условиях / Л.М. Путинина // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2017. Т. 1. № 2. С. 139-141.
21. Савкина, Р. В. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров / Р. В. Савкина. — М.: Дашков и К, 2018. — 324 с.
22. Складенко В.К. В чем разница между затратами, расходами и издержками / В.К. Складенко — Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. - URL: http://www.elitarium.ru/2007/10/30/zatraty_raskhody_izderzhki.html (дата обращения: 15.01.2017).
23. Смекалов, П. В. Анализ финансовой отчетности предприятия: учеб. пособие / П.В. Смекалов, Д.Г. Бадмаева, С.В. Смолянинов. - М.: Проспект Науки, 2018. - 472 с.
24. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. С учетом изменений в НДС. Текст на 1 февраля 2021 года.
25. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ): http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.

Приложение А
Бухгалтерский баланс

Актив	Код показ ателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	110		80
Нематериальные активы			
Основные средства	120	1320	1380
Незавершенное строительство	130		2400
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу 1	190	1320	3860
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	210	2595	5150
Запасы			
в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211		
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214	2435	5035

товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	160	115
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики	231		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	2525	490
в том числе покупатели и заказчики	241	1295	490
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	185	1230
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	5305	6870
БАЛАНС	300	6625	10730
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	410	510	510
Уставный капитал		500	500
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411		
Добавочный капитал	420	235	235
Резервный капитал	430		
в том числе: резервы, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в	432		

соответствии с учредительными документами			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	4340	7160
Итого по разделу III	490	4625	7440
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты	510		2500
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
-	521		
Итого по разделу IV	590		2500
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620	2000	790
в том числе: поставщики и подрядчики	621	1030	295
задолженность перед персоналом организации	622	475	190
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	65	55
задолженность по налогам и сборам	624	430	235
прочие кредиторы	625		15
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		

Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	2000	790
БАЛАНС	700	6625	10730
СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства	910		
в том числе по лизингу	911		
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920		
Товары, принятые на комиссию	930		
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940		
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950		
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960		
Износ жилищного фонда	970		
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980		
Нематериальные активы, полученные в пользование	990		

Приложение Б

Отчет о прибылях и убытках

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	КОД		
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	75500	73435
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(67550)	(68235)
Валовая прибыль	029	7950	5200
Коммерческие расходы	030	(1335)	(550)
Управленческие расходы	040	(1850)	(1850)
Прибыль (убыток) от продаж	050	4765	2800
Прочие доходы и расходы	060		
Проценты к получению			
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	65	255
Прочие расходы	100	(1125)	(340)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	3705	2715

Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль и ЕНВД	150	(890)	(650)
Чрезвычайные расходы	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	2815	2065
СПРАВОЧНО. Постоянные налоговые обязательства (активы)	200		
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202		

Расшифровка отдельных прибылей и убытков

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	-			
Прибыль (убыток) прошлых лет	220		-		-
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	-	-	-	-
Курсовые разницы по	240				

операциям в иностранной валюте		—	—	—	—
Отчисления в оценочные резервы	250	X	—	X	—
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	-			
	270	—	—	—	—

Приложение В

Бухгалтерский баланс

Актив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	110		
Нематериальные активы			
Основные средства	120	910	1320
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу 1	190	910	1320
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	210	1155	2595
Запасы			
в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211		
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве	213		

готовая продукция и товары для перепродажи	214	1110	2435
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	45	160
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики	231		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	3365	2525
в том числе покупатели и заказчики	241	1870	1295
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	465	185
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	4985	5305
БАЛАНС	300	5895	6625
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	410	500	500
Уставный капитал			
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411		
Добавочный капитал	420	775	235
Резервный капитал	430		
в том числе: резервы, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	2275	4340
Итого по разделу III	490	3100	4625
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	510		

Займы и кредиты			
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
-	521		
Итого по разделу IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	610		
Займы и кредиты			
Кредиторская задолженность	620	2795	2000
в том числе: поставщики и подрядчики	621	1980	1030
задолженность перед персоналом организации	622	245	475
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	55	65
задолженность по налогам и сборам	624	515	430
прочие кредиторы	625		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	2795	2000
БАЛАНС	700	5895	6625
СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства	910		
в том числе по лизингу	911		
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920		
Товары, принятые на комиссию	930		
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940		

Обеспечения обязательств и платежей полученные	950		
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960		
Износ жилищного фонда	970		
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980		
Нематериальные активы, полученные в пользование	990		

Приложение Г

Отчет о прибылях и убытках

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	КОД		
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	73435	63085
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(68235)	(58345)
Валовая прибыль	029	5200	4740
Коммерческие расходы	030	(550)	(490)
Управленческие расходы	040	(1850)	(1545)
Прибыль (убыток) от продаж	050	2800	2705
Прочие доходы и расходы	060		
Проценты к получению			
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	255	60
Прочие расходы	100	(340)	(110)

Прибыль (убыток) до налогообложения	140	2715	2655
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		2020
Текущий налог на прибыль и ЕНВД	150	(650)	(635)
Чрезвычайные расходы	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	2065	2020
СПРАВОЧНО. Постоянные налоговые обязательства (активы)	200		
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202		

Расшифровка отдельных прибылей и убытков

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	-			
Прибыль (убыток) прошлых лет	220		-		-
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	-	-	-	-
Курсовые разницы по	24				

операциям в иностранной валюте	0	—	—	—	—
Отчисления в оценочные резервы	25 0	X	—	X	—
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	26 0	-			
	27 0	—	—	—	—