

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
“СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ”

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
“Сибирский федеральный университет”

кафедра “Строительство и экономика”

## **БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 “Экономика”

“Управление доходами и расходами предприятия ООО “Пелотон”

Руководитель

к.э.н., доцент

А.Н. Дулесов

Выпускник:

А.С. Очкурова

Абакан 2023

## **Введение**

В сегодняшней экономической среде деятельность всех компаний отслеживается широким кругом участников рынка, заинтересованных в результатах их работы. Для того чтобы предприятие могло выжить в этой среде, руководство должно правильно вести учет, анализировать и контролировать доходы и расходы предприятия. В современной рыночной экономике значение доходов и расходов огромно. Как экономическая категория, разница между доходами и расходами характеризует результаты деятельности предприятия.

Сопоставление доходов и расходов предприятия за один и тот же период определяет эффективность производства, количество и качество произведенной продукции, состояние производительности труда и прибыль, которая является показателем, наиболее адекватно отражающим себестоимость продукции. В то же время прибыль оказывает влияние на укрепление хозяйственного расчета и повышение стимула производства при всех формах собственности. Показатели доходов и расходов являются наиболее важными в системе оценки деятельности предприятия, его коммерческих качеств, надежности как партнера и степени экономического благополучия. Убытки также играют важную роль. Они выявляют ошибки и просчеты в направлении финансирования, в организации производства и сбыта продукции. На практике организация предполагает, что в качестве конечного результата своей хозяйственной деятельности она достигнет требуемой рентабельности своей продукции (работ, услуг).

В процессе анализа определяется уровень показателей, их динамика и система факторов, влияющих на их изменение. Поскольку целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли, тщательный расчет доходов и расходов имеет принципиальное значение. По этой причине в настоящее время в экономической литературе особое внимание уделяется бухгалтерскому учету, налогообложению и аналитическим методам учета

доходов и расходов. Это связано не только с тем, что процесс управления доходами и расходами влияет на финансовое положение компании, но и с тем, что существует ряд новых нормативных актов, регулирующих их учет. Например, с 1 января 2015 года организации должны применять МСФО 9 "Финансовые инструменты". Важность точных и своевременных расчетов доходов и расходов, качество этого анализа и необходимость повышения факторов и подготовки доходов диктуют выбор темы диссертации, объем исследовательского вопроса и логическую программу построения этой работы.

Целью работы является управление доходами и расходами предприятия. Для достижения этой цели в настоящем документе определены следующие задачи:

- изучить понятие, состав и классификацию доходов организации
- объяснить понятие и состав расходов организации; и
- понять процесс управления доходами и расходами организации; а также понять процесс управления доходами и расходами организации;
- анализировать финансово-хозяйственную деятельность общества с ограниченной ответственностью "Пелотон";
- анализировать доходы и расходы компании и факторы, их определяющие; анализировать доходы и расходы компании и факторы, их определяющие
- разработка рекомендаций по эффективному управлению доходами и расходами; и
- оценка экономического эффекта от рекомендуемых мер.

Объектом данной работы является общество с ограниченной ответственностью "Пелотон". Предметом исследования стали доходы и расходы предприятия.

В работе были использованы следующие методы: индуктивный, дедуктивный, сравнительный анализ, продольный и поперечный анализ.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав и заключения. Во введении определена цель, поставлены задачи. В первой главе работы раскрыты понятие и состав доходов и расходов предприятия. Рассмотрен процесс управления доходами и расходами. Во второй главе работы проведен анализ динамики доходов и расходов и финансового результата по данным ООО «Пелотон». В третьей главе разработаны рекомендации по эффективному управлению доходами и расходами ООО «Пелотон».

Эти и другие элементы экономической деятельности учитываются в процессе оценки эффективности предприятия. Для теоретической части были использованы работы таких авторов, как Г.В. Савицкая, В.В. Ковалева, О.В. Ефимова, Л.Т. Гиляровская, В.А. Чуев.

# **1. Теоретическая часть. Особенности системы управления доходами и расходами предприятия**

## **1.1. Доходы организации, понятие, состав, классификация**

Под доходом согласно Положению по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [18].

Согласно ПБУ 9/99, все доходы хозяйствующего субъекта делятся на операционные доходы и прочие доходы, как показано на рисунке 1.1. В данном контексте прочие доходы - это увеличение экономических выгод от условных событий и операций, которые не связаны с основной деятельностью предприятия. Основной доход - это доход от продажи основных средств и нематериальных активов, переоценки активов и обязательств и колебаний валютных курсов. Следует отметить, что критерии отнесения доходов к той или иной группе являются условными и зависят от конкретных обстоятельств деятельности организации и отрасли.

Организация вправе самостоятельно относить определенные виды доходов к доходам от обычных видов деятельности или к прочим доходам в зависимости от характера деятельности организации, вида дохода и условий, при которых он получен.

Бухгалтерская отчетность организации, в частности финансовая отчетность, должна отражать доходы, полученные организацией в течение отчетного периода, как оборот и прочие доходы соответственно. Понятие "оборот" соответствует понятию "доход от обычной деятельности" в разделе 5 ПБУ 9/99.

Доходы от обычных видов деятельности
--

1. Выручка от продажи продукции, товаров 2. Поступления, связанные с выполнением работ, услуг
--

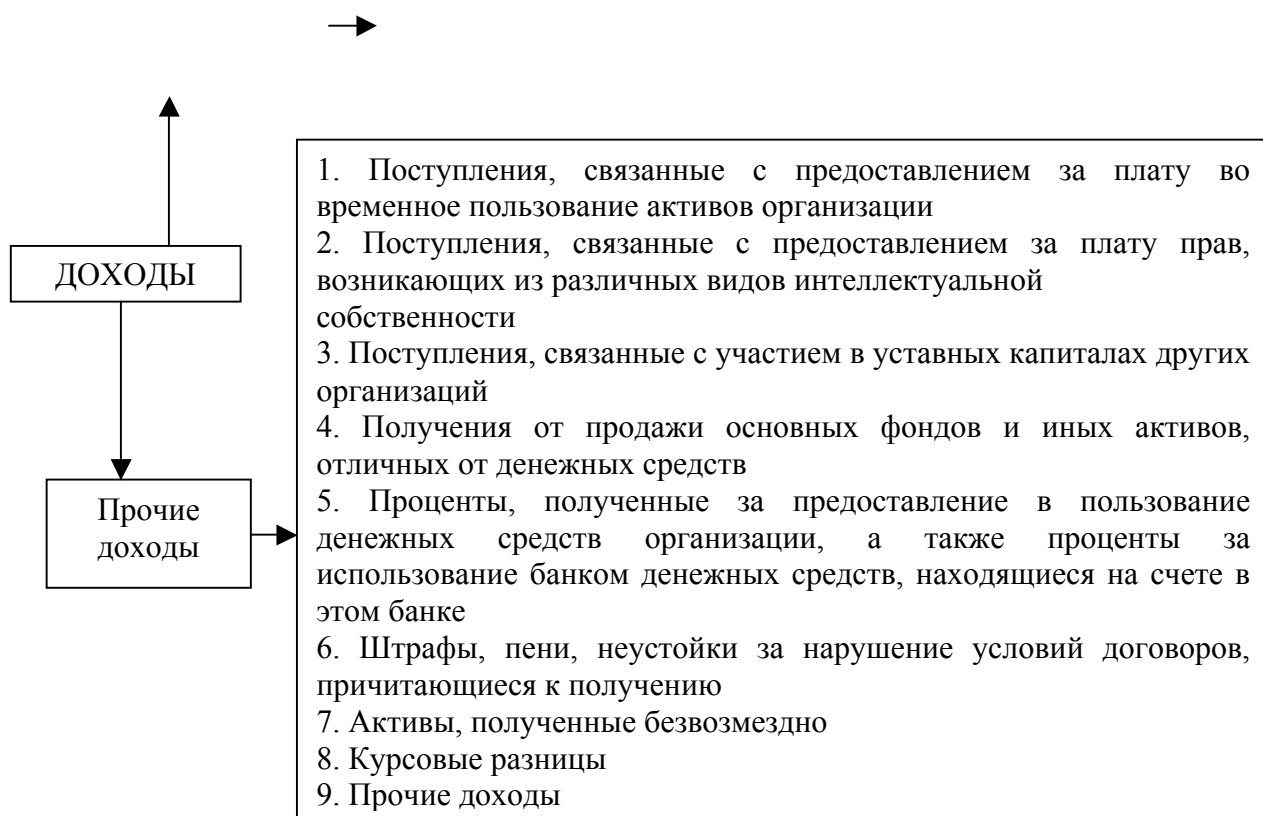


Рисунок 1.1 – Классификация доходов

В форме «Отчет о финансовых результатах», утвержденной Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» установлен показатель «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)».

Таким образом, использование понятия «Выручка от реализации» в бухгалтерском учете не соответствует требованиям нормативных документов

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее – выручка). В зависимости от вида деятельности организации выручкой считаются:

- суммы поступившей арендной платы, если предметом деятельности организации является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды;

- суммы поступивших лицензионных платежей (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности, если предметом деятельности организации является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- суммы поступлений, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, если предметом деятельности организации является участие в уставных капиталах других организаций.

Условия, при наличии которых выручка признается:

1) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

2) сумма выручки может быть определена;

3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

4) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

5) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Основной целью любого коммерческого предприятия является получение дохода от своей деятельности. Доход - это денежный или материальный актив, полученный в результате производственной,

коммерческой, посреднической или иной деятельности. Доход - это увеличение экономических выгод в форме увеличения активов или их стоимости, или уменьшения обязательств в течение отчетного периода, что приводит к увеличению капитала, независимо от вклада собственников.

Доходы определяются на основании первичных документов.

В целях налогообложения доходы классифицируются следующим образом:

- 1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (доходы от реализации);
- 2) внереализационные доходы.

При определении дохода не учитывается сумма налога, предъявленная налогоплательщиком покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг или имущественных прав) в соответствии с налоговым законодательством.

Определение дохода производится на основании основных и иных документов, подтверждающих полученные налогоплательщиком доходы, а также документов налогового учета.

## **1.2. Понятие и состав расходов организации**

Согласно ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Таким образом, расходы организации - это общая сумма средств, используемых организацией, которые относятся к активам, если они принесут доход в будущем, или к обязательствам, если не принесут, т.е. уменьшают доход организации. При существующих методах бухгалтерского учета выбытие средств не признается в качестве расхода организации:



Это означает, что прибыль, которая является основной формой денежных накоплений, представляет собой разницу между выручкой от реализации по соответствующей цене и полной себестоимостью. Поэтому увеличение прибыли зависит, прежде всего, от снижения производственных затрат и увеличения объема продаж.

К производственным и коммерческим затратам, определяющим себестоимость, относятся используемые для производства продукции природные ресурсы, сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия, основные фонды, трудовые ресурсы, прочие операционные расходы и непроизводственные затраты.

Состав и структура затрат зависят от характера и условий производства при данной форме собственности, удельного веса материальных и трудовых затрат и других факторов.

Затраты на производство и реализацию продукции, составляющие себестоимость, являются одним из важнейших качественных показателей деловой активности предприятия.

Согласно Налоговому кодексу, они делятся на пять групп в зависимости от их экономического содержания: материальные затраты (за исключением стоимости перерабатываемых отходов), затраты на оплату труда, затраты на социальные нужды, амортизация основных средств и прочие затраты.

ПБУ 10/99 устанавливает правила формирования информации о расходах в бухгалтерском учете коммерческих организаций (за исключением кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Некоммерческие организации (кроме бюджетных учреждений) признают расходы на предпринимательскую и иную деятельность.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий, в которых они осуществляются, и направления деятельности организации подразделяются следующим образом

- Расходы по обычным видам деятельности.

- Прочие расходы.

Расходы, не относящиеся к обычной деятельности, считаются прочими расходами.

Расходы, относящиеся к обычной деятельности, - это расходы, связанные с производством и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Расходы, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, также считаются прочими расходами.

Для организаций, предметом деятельности которых является предоставление имущества во временное пользование за плату (временное владение и пользование) по договору аренды, расходами, относящимися к обычной деятельности, являются расходы, связанные с этой деятельностью.

Для организаций, предметом деятельности которых являются права, возникающие в результате предоставления за плату патентов на изобретения, промышленные образцы и других прав интеллектуальной собственности, расходами, связанными с этой деятельностью, являются расходы, связанные с этой деятельностью в ходе обычной хозяйственной деятельности.

В случае организаций, деятельность которых связана с участием в уставном капитале других организаций, расходами, связанными с такой деятельностью, считаются расходы, связанные с осуществлением обычной деятельности.

Реализация прав, возникающих из временного пользования ее активами (права временного владения и пользования), патентов на изобретения, промышленные образцы и других прав на интеллектуальную собственность, а также расходы, предоставленные для участия в уставном капитале других организаций, если они не являются предметом деятельности организации, классифицируются как операционные расходы.

К обычным расходам также относятся затраты на возмещение основных средств, нематериальных активов и других амортизируемых активов в форме амортизации.

Расходы по обычным видам деятельности отражаются в отчетности в суммах, выраженных в денежном выражении и равных сумме платежей или кредиторской задолженности в денежной и иной форме.

Если платеж покрывает только часть признанных затрат, то затраты, признанные в отчетности, определяются как сумма платежа и (в части, не покрытой платежом) кредиторской задолженности.

Сумма платежей и/или кредиторской задолженности определяется на основании цен и условий, указанных в договоре между организацией и поставщиком (подрядчиком) или другим контрагентом. Если цена не указана и не может быть определена в соответствии с условиями договора, сумма платежей и кредиторской задолженности определяется по цене, определяемой исходя из стоимости предоставления организацией во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных товарно-материальных или иных ценностей, работ, услуг или аналогичного имущества при аналогичных обстоятельствах Это было бы.

Если оплата приобретенных материально-производственных запасов или иной ценности, работ, услуг производится на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки или рассрочки платежа, то в кредиторскую задолженность разрешается включать полную стоимость.

Сумма, подлежащая уплате по договору, предусматривающему исполнение (оплату) неденежного обязательства, и (или) сумма кредиторской задолженности определяются стоимостью товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах организация обычно определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

Если стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, определить невозможно, стоимость платежей и (или) кредиторской задолженности по договору, предусматривающему исполнение (оплату) неденежного обязательства, определяется исходя из стоимости

полученной организацией продукции (товаров). Стоимость продукции (товаров), полученной организацией, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах была бы приобретена аналогичная продукция (товары). Если договорное обязательство изменено, первоначальное возмещение и/или платеж корректируются с учетом стоимости выбывающего актива. Стоимость выбывающего актива должна определяться на основе цены, по которой организация обычно определяет стоимость аналогичного актива в сравнимых обстоятельствах.

Сумма платежей и/или кредиторской задолженности определяется с учетом всех скидок (наценок), предоставленных организации по договору.

Сумма платежа определяется (уменьшается или увеличивается) с учетом курсовой разницы, которая возникла бы, если бы эквивалентная сумма в иностранной валюте (традиционной валютной единице) была уплачена в рублях. Суммовая разница представляет собой разницу между оценкой в рублях фактически уплаченной иностранной валюты (условной валютной единицы) по официальному или иному согласованному курсу на отчетную дату соответствующего платежа и оценкой в рублях этого платежа по официальному или иному согласованному курсу на дату признания затрат в бухгалтерском учете. Разница между оценкой

Расходы, понесенные в ходе обычной деятельности, включают в себя

- затраты, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и других материально-производственных запасов; и
- затраты, непосредственно связанные с обработкой (доработкой) запасов для производства продукции, работ и услуг и их реализацией и продажей (перепродажей) товаров (например, затраты на содержание и эксплуатацию основных средств и других основных фондов и поддержание их в рабочем состоянии, коммерческие расходы, административные расходы).

Формирование затрат, связанных с обычной деятельностью, требует группировки по следующим элементам.

- Материальные затраты;
- Затраты на оплату труда
- Затраты за вычетом социальных требований
- Амортизированные затраты;
- Прочие затраты.

Для целей управления калькуляция затрат организуется по статьям затрат. Перечень статей затрат определяется организацией самостоятельно.

Затраты формируются на основе расходов, относящихся к обычной деятельности, признанных в отчетном году и предыдущих отчетных периодах, и переходных расходов, относящихся к выручке, полученной в последующих отчетных периодах, скорректированных с учетом особенностей производства продукции, работ, услуг и их реализации (перепродажи).

В таких случаях коммерческие и административные расходы могут быть признаны в полном объеме в отчетном году в себестоимости проданной продукции, товаров, работ или услуг, которые признаются в отчетном году как расходы, относящиеся к обычным видам деятельности.

Правила бухгалтерского учета, регулирующие расчет себестоимости продукции, себестоимости проданных товаров, элементов и статей выполненных работ и оказанных услуг, а также себестоимости продукции (работ, услуг), регулируются отдельными нормативными актами и стандартами бухгалтерского учета.

Для целей бухгалтерского учета суммы прочих расходов определяются следующим образом. основные средства и денежные средства (за исключением иностранной валюты); реализация, выбытие и иное списание активов, кроме товаров, продукции и иного участия организации в капитале; временное пользование активами организации (временное владение и пользование); права, возникающие из патентов на изобретения, промышленных образцов и иных прав интеллектуальной собственности (если это не является предметом деятельности организации); проценты,

уплачиваемые организацией, сумма расходов, связанных с уплатой налогов и обязательств организации .

Штрафы, пени, штрафы за нарушение договора и убытки, понесенные организацией, с учетом любых сумм, присужденных судом или подтвержденных организацией.

Дебиторская задолженность и прочие безнадежные долги, по которым истек срок исковой давности, включаются в себестоимость организации в суммах, отраженных в бухгалтерском учете организации.

Сумма переоценки активов определяется в соответствии с правилами, установленными для переоценки активов.

Прочие расходы относятся на счет прибылей и убытков организации, если иной порядок не установлен законодательством или правилами бухгалтерского учета.

Расход признается в бухгалтерском учете, если

- расход понесен в соответствии с конкретным договорным, законодательным или нормативным требованием или обычной практикой хозяйственной деятельности; и

- сумма расхода поддается определению;

- считается, что конкретная операция уменьшает экономические выгоды организации; или если организация передала актив, или отсутствует неопределенность в отношении передачи актива, существует уверенность в том, что экономические выгоды организации уменьшатся в результате конкретной операции.

Кредит признается в бухгалтерском учете организации, если хотя бы одно из условий для понесенных организацией затрат не было выполнено.

Амортизация признается в качестве расхода на основе стоимости амортизируемых активов, срока их полезного использования и амортизационных отчислений, определяемых в соответствии с методом амортизации, используемым организацией. Расходы должны признаваться в отчетности независимо от того, предназначены ли они для получения

выручки, операционного или иного дохода, а также независимо от формы осуществления расходов (денежной, натуральной или иной).

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они понесены, независимо от времени фактических денежных выплат или других форм исполнения (при условии, что факт хозяйственной деятельности является временно фиксированным).

Если организация осуществляет процедуру признания выручки от продажи продукции и товаров при получении денежных средств или других форм оплаты, где это разрешено, а не при передаче права владения, пользования или распоряжения поставленной продукцией, выпущенными товарами, выполненными работами или оказанными услугами, затраты признаются в момент возмещения обязательства.

Затраты признаются в отчете о финансовых результатах:

- Взаимосвязь между понесенными затратами и выручкой (соответствие доходов и расходов);

- путем разумного распределения между отчетными периодами, если затраты определяются выручкой более чем в одном отчетном периоде и связь между выручкой и затратами не может быть определена точно или косвенно;

- для расходов, признанных в отчетном периоде, если есть уверенность, что экономические выгоды (доход) не будут получены или актив будет получен

- и в любом случае учитываются при расчете налоговой базы;

- при наличии обязательства, которое не зависит от признания соответствующего актива.

Учетная политика в финансовой отчетности организации должна раскрывать порядок признания коммерческих и административных расходов. В отчете о прибылях и убытках расходы организации отражаются путем их разделения на себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг, коммерческие расходы, административные расходы, операционные расходы, внереализационные расходы и внеплановые расходы по мере их

возникновения.

В отчете о доходах, когда каждая категория доходов, составляющая более 5% от общего дохода организации за отчетный год, распределяется отдельно, показывается часть, соответствующая каждой категории расходов.

Прочие расходы, связанные с соответствующим доходом, могут не раскрываться, если:

- что соответствующие положения по бухгалтерскому учету не требуют и не запрещают признание таких затрат;

- расходы и соответствующие доходы, возникающие в результате той же или аналогичной экономической деятельности, не являются существенными для описания финансового положения организации.

Кроме того, как минимум, в финансовой отчетности должна быть раскрыта следующая информация

- Затраты, связанные с обычной деятельностью, в разбивке по элементам затрат;

- Изменения в сумме затрат, не связанных с калькулированием себестоимости продукции, товаров, работ и услуг, реализованных в отчетном году;

- Затраты, соответствующие вычетам, связанным с резервами, сформированными в соответствии с правилами бухгалтерского учета (например, ожидаемые расходы, оценочные резервы).

Прочие расходы организации в отчетном году, которые не относятся на счет доходов в отчетном году в соответствии с правилами бухгалтерского учета, должны быть раскрыты отдельно в финансовой отчетности.

### **1.3. Управление доходами и расходами предприятия**

Основной целью управления доходами и расходами является максимизация финансового результата, который позволит повысить



устойчивость и платежеспособность предприятия на текущую и долгосрочную перспективу:

- максимизация прибыли соразмерно ресурсам организации и ее роли на рынке; и
- достижение эффективного соотношения между уровнем прибыли и уровнем приемлемого риска;
- качество получаемой прибыли; и
- выплата дивидендов на инвестированный капитал;
- осуществление достаточного объема инвестиций за счет прибыли для достижения целей развития предприятия;
- Эффективность работы людей, участвующих в распределении прибыли.

Прибыль образуется в ходе хозяйственной деятельности организации и отражается в бухгалтерском учете и отчетности.

Управление доходами и расходами – это процесс разработки и принятия решений по основам принятия решений о порядке формирования, распределения и использования величины прибыли.

Процесс формирования прибыли связан с управлением доходами, расходами и ресурсами компании. Управление распределением и использованием прибыли напрямую связано с разработкой налоговой, дивидендной и капиталобразующей политики.

Целью управления доходами и расходами является максимизация капитала собственников предприятия в определенных условиях текущего периода и в перспективе.

Исходя из поставленной цели управление доходами и расходами решает следующие задачи:

- 1) Максимизация размера формируемой прибыли соответственно создаваемым ресурсам предприятия и рыночным условиям хозяйствования.
- 2) Оптимизировать соотношение между уровнем получаемых выгод и уровнем допустимого риска.

- 3) Обеспечить высокое качество получаемой прибыли.
- 4) Обеспечить уровень доходности на инвестированный капитал, необходимый владельцам бизнеса.
- 5) Создание оптимального объема финансовых средств за счет прибыли соответственно поставленным задачам развития предприятия в текущем периоде.
- 6) Регулярный рост рыночной стоимости предприятия.
- 7) Обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли.

Все выше перечисленные задачи связанные с управлением доходами и расходами тесно взаимосвязаны каждая между собой. (Некоторые из них не имеют значения, например, максимизация прибыли и минимизация уровня риска, а также защита интересов владельцев и сотрудников компании). Процесс управления прибылью требует оптимизации отдельных задач.

Общий механизм формирования прибыли через реализацию продукции тесно связан с объемами, доходами и затратами на производство и реализацию продукции. Эта система, известная как взаимосвязь "затраты-объем-прибыль" (CVP), определяет роль и влияние отдельных факторов на формирование финансовых результатов и может обеспечить эффективное управление этим процессом.

Использование системы CVP в процессе управления прибылью предприятие решает ряд следующих задач:

- 1) Выявление объема производства и реализации продукции, обеспечивающей безубыточную деятельность (точку безубыточности).

Аналитический метод нахождения точки безубыточности, который заключается в определении минимального объема реализации, обеспечивающего нулевую прибыльность бизнеса. Формулу для определения

минимально необходимого для безубыточности торгового бизнеса объема реализации можно записать в следующем виде:<sup>1</sup>

$$ТБУ = З_{\text{пост}} + З_{\text{пер}}, \quad (1.1)$$

где ТБУ - точка критического объема реализации, обеспечивающего безубыточность;

$З_{\text{пост}}$  - постоянные затраты;

$З_{\text{пер}}$  - переменные затраты.

Если торговое предприятие реализует одно наименование товара по единым ценам, то его товарооборот можно представить как произведение цены на количество проданных товаров:

$$Ц * K = З_{\text{пост}} + K * З_{\text{пер, на ед, товара}}, \quad (1.2)$$

где Ц – цена товара;

K – количество проданного товара.

В этом случае критический объем реализации выражают в количестве единиц проданного товара:

$$K = \frac{З_{\text{пост}}}{Ц - З_{\text{пер, на ед. товара}}} = \frac{З_{\text{пост}}}{M}, \quad (1.3)$$

где M - маржинальный доход.

Для определения критического объема реализации в стоимостном выражении умножим правую и левую части этого уравнения на цену и преобразуем выражение:

$$Ц * K = \frac{Ц * З_{\text{пост}}}{Ц - З_{\text{пер, на ед. товара}}} = \frac{З_{\text{пост}}}{1 - \left(\frac{З_{\text{пер, на ед. товара}}}{Ц}\right)}, \quad (1.4)$$

---

<sup>1</sup> Шарп, У. Ф.5 Александр Г. Дж., Бэйли Дж. В. Инвестиции. - Москва: Инфра-М, 2020.- С.206

Для нахождения точки безубыточности многопрофильного торгового предприятия необходим иной подход, так как невозможно определить цену и издержки каждого товара. Анализ следует проводить исходя из относительной величины маржинального дохода, выраженного в процентах к объему реализации. В этом случае критическая величина товарооборота будет выражена не в количественном, а в стоимостном измерении:

$$\text{ТБУ} = Z_{\text{пост}} / M, \quad (1.5)$$

где  $M$  - маржинальный доход в процентах к объему реализации.

2) Определение планового значения (целевого значения) прибыли от реализации продукции, исходя из планового значения постоянных затрат, объемов производства, себестоимости единицы продукции и удельных переменных затрат.

3) Определение пределов безопасности и финансовой структуры.

Предел безопасности (маржа) определяется как разница между объемом производства, приносящим целевую прибыль, и предельным объемом производства.

Финансовый предел безопасности определяется как разница между объемом продаж, обеспечивающим получение целевой прибыли, и критическим (пороговым) объемом продаж. Он определяется в рублях.

4) Потенциал роста суммы прибыли от реализации продукции, который определяет оптимальное соотношение постоянных и переменных затрат.

Высокое соотношение постоянных затрат свидетельствует о том, что точка безубыточности достигается гораздо медленнее.

При дальнейшем увеличении объемов производства и продаж, после прохождения точки безубыточности предприятие будет получать больше прибыли, чем другие предприятия с более низким начальным

коэффициентом постоянных затрат, независимо от процентного увеличения объема производства.

Это говорит о том, что постоянные затраты в большей степени снижают относительную стоимость единицы продукции.

В некоторых случаях необходимо выделить несколько характеристик операционного рычага, которые необходимо учитывать при его использовании для управления прибылью.

1) Положительный леверидж возникает только тогда, когда компания находится выше точки безубыточности.

2) После прохождения точки безубыточности начинается взаимодействие, и чем выше коэффициент, тем большее влияние на рост прибыли оказывает увеличение объема производства.

3) Положительное (максимальное) влияние операционного рычага реализуется в области, наиболее близкой к точке безубыточности.

4) В механизме операционного рычага существует и обратная зависимость: по мере снижения объема продаж происходит более выраженное снижение суммы прибыли по отношению к объему продаж.

5) Влияние операционного рычага стабильно только в текущем периоде.

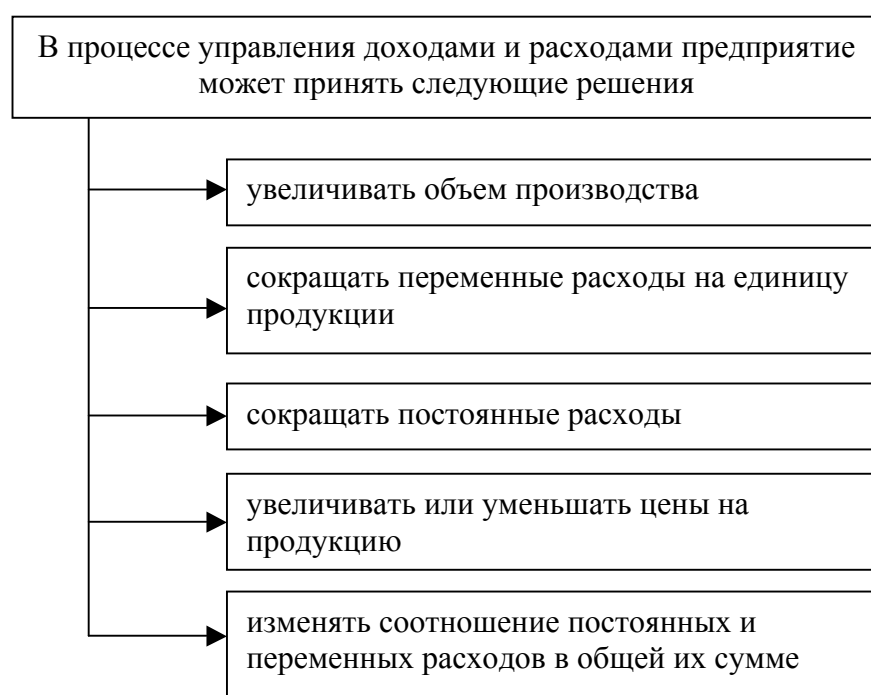


Рисунок 1.2 - Принимаемые на предприятии решения, в процессе управления прибылью

Выделенные решения, в целом, принимаются по соответствующим экономическим причинам.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что в современных условиях вопрос увеличения прибыли и эффективного функционирования предприятия стал основополагающим для всех субъектов хозяйствования.

В общей рыночной среде хозяйствования обеспечение прибыльности бизнеса означает увеличение доходов предприятия за счет снижения издержек производства.

Для увеличения доходов предприятие должно оценивать, анализировать и планировать объемы продаж, определять ритмичность производства, насколько эффективно оно может диверсифицировать свое производство и соответствует ли его ценовая политика требованиям текущей ситуации в бизнесе.

## **2. Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Пелотон»**

### **2.1. Характеристика деятельности предприятия**

Объектом исследования выбрано ООО "Пелотон". Его организационно-правовая форма - общество с ограниченной ответственностью, частное коммерческое предприятие, осуществляющее свою деятельность в соответствии с Уставом, Конституцией Российской Федерации и действующим законодательством Российской Федерации.

Размер уставного капитала 20 000 руб.

ООО «Пелотон» - самостоятельное юридическое лицо, зарегистрированное по адресу: г. Красноярск, Свободный проспект, д.60а, помещ. 5. ООО «Пелотон» зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц 18 декабря 2002 года. Основным видом деятельности в соответствии с ОКВЭД 46.33.1 является "оптовая торговля молочными продуктами".

ООО "Пелотон" является самостоятельным хозяйствующим субъектом, осуществляющим свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости.

Компания, как и любая другая компания, занимающаяся финансово-хозяйственной деятельностью, получает доходы, за которые платит различные налоги и платежи в бюджет. Средства, остающиеся в компании после уплаты этих налогов и платежей, поступают в исключительное распоряжение компании.

Компания является юридическим лицом по российскому законодательству и считается созданной с момента ее государственной регистрации; ООО "Пелотон" имеет самостоятельный баланс и круглую печать с наименованием и местом нахождения компании. Общество имеет право на расчетный, валютный и другие счета; ООО "Пелотон" имеет обособленное имущество, учитываемое на его балансе, может приобретать и

осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком по искам. Сроки регистрации компании не ограничены.

ООО «Пелотон» одно из старейших перерабатывающих предприятий молочной промышленности Красноярского края. Действует международный сертификат соответствия системе менеджмента качества стандарту ГОСТ ISO 22000. Внедрена система управления качеством пищевых продуктов на основе принципов ХАССП (ISO 22000). Собственные лицензированные физико-химическая и микробиологическая лаборатории. Строгий лабораторный контроль входящего сырья, готовой продукции и гигиены производства, добровольная сертификация продукции АСПТ «Енисейский стандарт».

Только качественные и натуральные молоко и ингредиенты. Сохраняется свежесть без консервантов, благодаря технологичности оборудования.

Цели предприятия – оптовая торговля молочными продуктами.

Задачи предприятия – реализация товаров населению, оказание дополнительных услуг.

Хорошо сформулированная миссия проясняет то, чем является организация, и какой она стремится быть, а также показывает отличие организации от других ей подобных. Миссия – это цель, объединяющая все множество ролей организации. Миссия информирует членов организации, что ожидает общество от организации и что организация ожидает от своих членов.

Миссия закладывает этические нормы, которых надо придерживаться для достижения целей организации. Официальные цели: расширение сферы деятельности по реализации молочной продукции, так как ООО «Пелотон» является промышленным предприятием по производству молочной продукции.



Охарактеризуем роль руководителя в управлении ООО «Пелотон» (в соответствии с классификацией Минцберга). Генеральный директор согласно межличностной роли является лидером. Он является ответственным за мотивацию и активизацию подчиненных, ответственным за набор, подготовку работников и связанные с этим обязанности. Все управленческие действия ведутся с участием подчиненным. По информационной роли генеральный директор ООО «Пелотон» характеризуется как распространитель информации. Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.

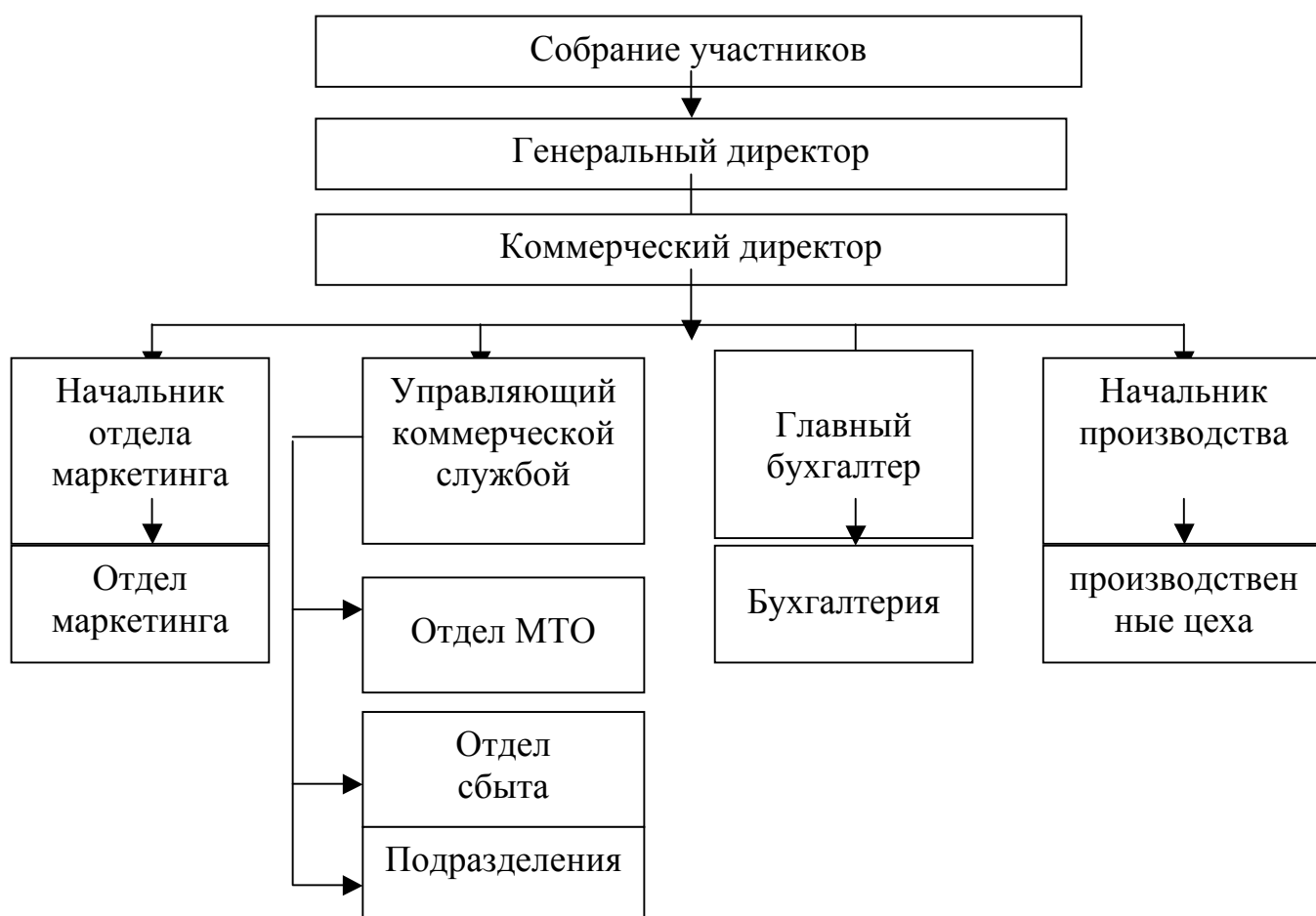


Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО «Пелотон»

Организационная структура управления компанией является иерархической и характеризуется линейно-функциональными связями между сотрудниками подразделения управления. Организационная структура компании отражает полномочия и ответственность, закрепленные за каждым сотрудником.

## 2.2. Анализ актива баланса

Помимо основных консолидированных показателей, используемых в последующем анализе финансового положения ООО "Пелотон", первоначальная форма баланса 2022 года была преобразована в сводный аналитический баланс для формирования фактической стоимости компании в целом и отдельных составляющих ее объектов. Анализ сводного аналитического баланса позволяет достаточно быстро оценить финансовое положение компании.

Таблица 2.1 - Общий анализ структуры баланса за 2022 год, тыс. руб.

Актив	Сумма	%	Пассив	Сумма	%
Внеоборотные активы	3405,0	1,89	Собственный капитал	89263,0	49,59
Оборотные активы	176595,0	98,11	Заемный капитал	90738,0	50,41
Баланс	180001,0	100	Баланс	180001,0	100

Исходя из данных таблицы 2.1, можно сделать вывод, что баланс увеличился на 3 894 рубля и составил 18 001 рубль. Тот факт, что в составе актива баланса наибольшую долю занимают оборотные активы - 98,11%, отражает особый характер деятельности предприятия. В составе пассивов на долю заемных средств приходится 50,41%. На долю собственного капитала приходится 49,59%, что оказывает положительное влияние на деятельность компании.

При оценке деловой активности компании пропорции заемного и собственного капитала составляют 50,41% и 49,59% соответственно, что не является существенной разницей и соответствует нормам стандарта. Оборотные активы финансируются за счет заемного и собственного капитала.

В таблице 2.2 представлен состав активов ООО "Пелотон", который определяет потенциал активов компании.

Таблица 2 - Структура имущества ООО «Пелотон»

Актив	2021 г.		2022 г.	
	Сумма	%	Сумма	%
Внеоборотные активы	2884,0	1,64	3405,0	1,89
Оборотные активы	173222,0	98,36	176595,0	98,11
Итого	176107,0	100	180001,0	100

Из таблицы 2.2 видно, что в 2022 году структура активов ООО "Пелотон" изменилась незначительно: доля оборотных активов увеличилась на 0,23%, производительных активов уменьшилась на 1,3%, внеоборотных активов уменьшилась, а ликвидных активов увеличилась на 1,53%.

В таблице 2.3 проанализирована структура и динамика основных средств ООО "Пелотон", а также на какие оборотные активы приходится наибольшая доля.

Таблица 2.3 - Структура и динамика основных средств

Показатели	2021 г.		2022 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Всего внеоборотных активов:	2884,0	100	3405,0	100	521,0	18,07
Основные средства	2884,0	100	3405,0	100	521,0	18,07

Из таблицы 2.3 видно, что в 2022 и 2021 годах все внеоборотные активы на 100% состоят из основных средств. Данный факт связан со спецификой деятельности компании.

Целью анализа эффективного капитала является формирование обоснованной оценки динамики активов, их состава и структуры, степени риска вложенного капитала, а также выявление резервов улучшения позиции активов.

В ходе дальнейшего анализа следует более детально изучить состав, структуру и динамику основного и оборотного капитала.

Далее необходимо проанализировать состав и динамику оборотных активов, которые являются наиболее ликвидной частью капитала и

положение которых оказывает существенное влияние на финансовое состояние компании. Данный анализ представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Состав и динамика оборотных активов

Показатели	2021 г.		2022 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы:	173222	100	176595	100	3373	-
1. Запасы	92629	53,47	97060	54,96	4431	1,49
2. Дебиторская задолженность	80280	46,35	79228	44,86	-1052	-1,48
3. Денежные средства	314	0,18	308	0,17	-6	-0,01

Как видно из таблицы 2.4, основную часть оборотных активов в 2021 году составляет дебиторская задолженность с долей 46,35%, а в 2022 году дебиторская задолженность снизилась на 10,52 млн рублей с долей 44,86%. Что положительно отразится на платежеспособности предприятия, так как снижение дебиторской задолженности является привлечением денежных средств в оборот предприятия.

В 2022 г. наибольший вес в структуре занимают запасы 54,96%, что является спецификой предприятия, так как предприятие реализует молочную продукцию.

В 2022 году доля денежных средств уменьшается, а доля запасов и готовой продукции немного увеличивается, что свидетельствует о хороших продажах продукции и улучшении финансового положения.

В таблице 2.5 проанализируем оборачиваемость оборотных активов в ГК "Пелотон", чтобы уточнить оборачиваемость оборотных активов в компании.

Таблица 2.5 - Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2021 г.	2022 г.
1. Выручка от реализации продукции тыс. руб.	1063988	1086451
2. Краткосрочные текущие активы тыс. руб.	173222	176595
3. Оборачиваемость оборотных средств (1/2)	6,14	6,15
4. Продолжительность оборота (дн.)	58,63	58,54

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что товарооборот увеличился на 22463 тыс. руб. Кроме того, стоимость оборотных активов увеличилась на 3373 тыс. руб. Не произошло существенных изменений в оборачиваемости оборотных активов, которая составила 6,15 оборота. Количество дней (дней) оборота практически не изменилось, предприятие работало стабильно, не нарушая программы производства и реализации продукции.

Для расчета оборачиваемости дебиторской задолженности воспользуемся таблицей 2.6. В этой таблице показана дебиторская задолженность в процентах от оборота.

Таблица 2.6 - Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2021 г.	2022 г.	Отклонения
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	80280	79228	-1052
- покупатели и заказчики	79783	78647	-1136
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	1063988	1086451	22463
3. Доля ДЗ в выручке от реализации	7,55	7,29	-0,26
4. Оборачиваемость ДЗ (оборот)	13,25	13,71	0,46
5. Период погашения ДЗ (дн.)	27,17	26,26	-0,91

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность ООО "Пелотон" уменьшилась на 1 052 тыс. рублей. В структуре дебиторской задолженности значительная доля приходится на покупателей и заказчиков - 99,27%. Доля дебиторской задолженности в обороте не столь значительна - 0,26%.

В таблице 2.7 дебиторская задолженность распределена по категориям дебиторов.

Просроченная дебиторская задолженность, сроки погашения и начисления которой следует считать благоприятными, отсутствует. Следовательно, недостатка в средствах для приобретения производственных запасов или выплаты заработной платы нет.

Таблица 2.7 - Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2021 г.		2022 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Дебиторская задолженность, всего	80280	100	79228	100	-1052	-1,31
1.1. Покупатели и заказчики	79783	99,38	78647	99,27	-1136	-1,42
1.2. Прочие дебиторы	497	0,62	581	0,73	84	16,9

Таблица 2.7 показывает, что в 2022 финансовом году дебиторская задолженность снизилась на 1052 000 рублей или на 1,31%.

Дебиторская задолженность в основном состоит из задолженности покупателей и заказчиков, доля которой снизилась на 1,42%.

Такое снижение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах является показателем адекватности кредитной политики компании в отношении покупателей, снижения объемов продаж или снижения платежеспособности некоторых покупателей.

### 2.3. Анализ пассива баланса

Целью анализа финансовых ресурсов является формирование экономически обоснованной оценки динамики и структуры источников финансирования активов и выявление возможностей их улучшения.

Таблица 2.8 - Структура обязательств предприятия

Показатели	2021 г.		2022 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1. Всего источников	176107	100	180001	100	3894	-
1.1. собственных	86076	48,88	89263	49,59	3187	0,71
1.2. заемных, из них	90031	51,12	90738	50,41	707	-0,71
1.2.1. долгосрочных	23700	13,46	18500	10,28	-5200	-3,18
1.2.2. краткосрочных	66331	37,67	72238	40,13	5907	2,47

В анализируемых компаниях увеличилась сумма заемного капитала (табл. 2.8). Однако доля собственного капитала увеличилась на 0,71%, а доля

заемных средств уменьшилась на 0,71%, что свидетельствует о повышении финансовой независимости компаний от внешних инвесторов и кредиторов.

Включение заемных средств в оборот предприятия - нормальное явление, способствующее временному улучшению финансового положения, при условии, что эти средства не замораживаются в обороте на длительное время и своевременно возвращаются.

Проанализируем формирование заемного капитала по категориям кредиторов (табл. 2.9). Цель - выяснить, какие категории кредиторов ссужают капитал предприятиям и происходит ли количественное или структурное изменение заемного капитала. На основе данных, приведенных в таблице, можно будет определить кредиторов, имеющих наиболее значительную задолженность перед предприятиями. После выявления кредиторов необходимо подготовить программу списания этих долгов.

Таблица 2.9 - Структура и динамика заемного капитала по категориям кредиторов

Показатели	2021 г.		2022 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Всего заемного капитала:	90031	100	90738	100	22011	67,44
1.1. Кредиты и займы	17493	53,59	23412	42,84	5919	33,84
1.2. Кредиторская задолженность	15147	46,41	31239	57,16	16092	106,24
1.2.1. Поставщики	9478	29,04	23457	42,92	13979	147,49
1.2.2. Работники предприятия	2465	7,55	3140	5,75	675	27,38
1.2.3. Соцстрах	1897	5,81	2458	4,50	561	29,57
1.2.4. Бюджет	1307	4,00	2184	4,00	877	67,10

Данные таблицы 2.9 показывают, что в отчетном году заемный капитал увеличился на 22011 тыс. рублей (67,44%). Существенные изменения произошли и в составе заемного капитала. Доля кредиторской задолженности, временно используемой для реализации продукции предприятий до погашения, увеличилась на 16 092 тыс. рублей.

Несмотря на снижение размера дебиторской задолженности, кредиторская задолженность имеет тенденцию к увеличению. На предприятиях общая структура кредиторской задолженности увеличилась. Увеличились обязательства перед работниками, социальным страхованием и бюджетами. В 2022 году стоимость этих обязательств в 2021 году значительно снизилась. Это снижает финансовую устойчивость ООО "Пелотон".

#### **2.4. Показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия**

Анализ финансового состояния включает своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и поиск резервов улучшения финансового положения и платежеспособности предприятия.

При характеристике финансового состояния используется система аналитических коэффициентов, которая подразделяется на несколько оценочных групп, включая ликвидность и платежеспособность, финансовую устойчивость предприятия, деловую активность предприятия и рентабельность производства.

В данной таблице представлен сводный аналитический баланс для выявления статей, оказывающих негативное влияние на финансовое положение ООО "Пелотон".

Таблица 2.10 - Агрегированный аналитический баланс за 2021 - 2022 г.г.

Статьи	Условное обозначение	2021 г.	2022 г.
<b>Актив</b>			
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (стр. 1250 + стр. 1240)	ДС	314	308
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (стр. 1230 + стр. 1260)	ДЗ	80280	79228
3. Запасы и затраты (стр. 1210)	ЗЗ	92629	97060
Всего текущих активов (оборотных средств) (стр.1200)	ОА	173222	176595



4. Имобилизованные средства (внеоборотные активы) (стр. 1100)	ВА	2884	3405
Итого активов (имущество) (стр.1600)	СВА	176107	180001
<b>Пассив</b>			
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (стр.1520)	КЗ	65623	71182
2. Краткосрочные кредиты и займы (стр. 1510)	КК	-	-
Всего краткосрочный заемный капитал (краткосрочные обязательства) (стр.1500)	КО	65623	71182
3. Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства) (стр. 1400)	ДО	23700	18500
4. Собственный капитал (стр. 1300)	СК	86076	89263
Итого пассивов (капитал) (стр. 1700)	СВК	176107	180001

Из данных таблицы 2.10 можно сделать вывод, что все статьи активов и пассивов увеличились. Положительным фактом является то, что собственный капитал увеличился на 3 187 тысяч рублей. Кроме того, кредиторская задолженность также значительно увеличилась на 5 559 тысяч рублей. На основании данной таблицы сгруппируем статьи баланса компании "Пелотон" по степени их ликвидности.

Анализ ликвидности баланса означает сравнение активов, сгруппированных в порядке ликвидности, с краткосрочными обязательствами в рамках пассивов, сгруппированных по срочности погашения.

Ликвидность баланса - это степень покрытия обязательств организации активами, сроки погашения которых совпадают со сроками погашения причитающихся сумм. Ликвидность зависит от того, в какой степени сумма имеющихся средств платежа соответствует сумме краткосрочной задолженности.

Для того чтобы определить ликвидность баланса предприятия, сгруппируем статьи баланса предприятия (табл. 2.11).

Таблица 2.11 - Группировка статей баланса

Актив	2021 г.	2022 г.	Пассив	2021 г.	2022 г.
Наиболее ликвидные активы, А <sub>1</sub>	314	308	Наиболее срочные обязательства, П <sub>1</sub>	65623	71182
Быстро реализуемые активы, А <sub>2</sub>	80280	79228	Краткосрочные обязательства, П <sub>2</sub>	-	-
Медленно реализуемые активы, А <sub>3</sub>	92629	97060	Долгосрочные обязательства, П <sub>3</sub>	23700	18500
Трудно реализуемые активы, А <sub>4</sub>	2884	3405	Постоянные пассивы, П <sub>4</sub>	86076	89263
Итого	176107	180001	Итого	176107	180001

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A_1 > P_1; A_2 > P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4.$$

Баланс за 2022 г.

$$308 < 71182;$$

$$79228 > 0;$$

$$97060 > 18500;$$

$$3405 < 89263.$$

Одно из четырех неравенств не выполняется. Это свидетельствует о том, что денежных средств в активах недостаточно для выполнения текущих платежных обязательств.

Для оценки краткосрочной платежеспособности рассчитываются показатели коэффициента ликвидности, коэффициента промежуточной ликвидности и коэффициента абсолютной ликвидности.

Таблица 2.12 - Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2021 г.	2022 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,065	0,020	$\geq 0,2$
Коэффициент быстрой ликвидности	1,493	0,340	$\geq 0,7$
Коэффициент текущей ликвидности	2,654	2,151	$\geq 2,0$

Достаточным считается коэффициент абсолютной ликвидности 0,20-0,25. Платежеспособность считается нормальной, если компания в настоящее

время может погасить 20-25% всех долгов. Для анализируемых компаний коэффициент абсолютной ликвидности составляет 0,065 в 2021 году и уже 0,02 в 2022 году, что означает достаточную текущую платежеспособность.

В 2021 году коэффициент текущей ликвидности составляет 1,493, а в 2022 году - 0,340. Однако этот коэффициент недостаточен, так как большая часть имеющихся средств - это дебиторская задолженность, а некоторые из них трудно вовремя взыскать.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие активы покрывают текущие обязательства. Превышение текущих активов над текущими обязательствами обеспечивает резерв для покрытия возможных убытков, если компания реализует все свои неденежные текущие активы. Чем выше значение этого резерва, тем больше уверенность кредиторов в том, что долг будет погашен. Значение данного коэффициента составляет 2,654 в 2021 году и 2,151 в 2022 году, что соответствует нормативному значению, однако значение на конец 2022 года снизилось в связи с увеличением краткосрочной задолженности ООО "Пелотон".

Из данных расчетов можно сделать вывод, что ООО "Пелотон" является платежеспособным и финансово устойчивым.

## **2.5. Оценка эффективности деятельности предприятия**

Деловую активность можно охарактеризовать как устойчивый процесс экономической деятельности предприятий, направленный на активную динамику предприятия и эффективное использование ресурсов для достижения конкурентоспособности на рынке.

Измерим ее, проанализировав динамику основных показателей деятельности предприятия (выручки и прибыли). Рассмотрим подробнее показатели финансовой деятельности в таблице 2.13, чтобы увидеть чистую прибыль предприятия.

Таблица 2.13 Финансовые показатели деятельности

Показатели	2021 г.	2022 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	1063988	1086451	22463	2,11
Полная себестоимость	767655	793796	26141	3,41
Валовая прибыль	296333	292655	-3678	-1,24
Коммерческие расходы	284588	287288	2700	0,95
Прибыль (убыток) от продаж	11745	5367	-6378	-54,30
Проценты к уплате	830	1249	419	50,48
Прочие доходы	9019	7624	-1395	-15,47
Прочие расходы	3949	2460	-1489	-37,71
Прибыль (убыток) до налогообложения	15985	9282	-6703	-41,93
Налоги	3700	2095	-1605	-43,38
Чистая прибыль (убыток)	12285	7187	-5098	-41,50

Таблица 2.13 показывает, что оборот увеличился на 2,11 процента, что свидетельствует о значительном повышении интенсивности использования собранных средств. Прибыль от оборота также увеличилась, что отражает повышение эффективности использования средств с точки зрения получения прибыли. Таким образом, в текущем финансовом году увеличились как оборот, так и прибыль, что свидетельствует об улучшении уровня деловой активности.

В 2022 году оборот составил прибыль в размере 5367 тысяч рублей. Это на 54,3% меньше, чем прибыль в 2021 году. Данная прибыль была обусловлена незначительным увеличением товарооборота на 2,11%, в то время как себестоимость увеличилась на 3,41%. Эта ровная тенденция сыграла свою роль в увеличении прибыли от продаж.

В то же время прибыль до налогообложения составила 9 282 тыс. рублей. Эта прибыль была получена в результате снижения прочих расходов на 1 489 тыс. рублей.

Финансовое направление деятельности предприятия оценивается по следующим основным показателям: оборачиваемость (количество оборотов, совершенных капиталом предприятия или его составляющими за

анализируемый период) и продолжительность оборота, т.е. средний период, в течение которого совершается оборот средств.

Анализ относительных показателей деловой активности предприятия представлен в таблице 2.14.

Таблица 14 - Показатели деловой активности

Показатели	2021 г.	2022 г.
Коэффициент деловой активности	0,26	0,28
Фондоотдача основных средств	0,33	0,36
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,00	2,24
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,27	0,30
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	6,89	3,80

Данные таблицы 2.14 показывают, что в 2022 году оборот несколько замедлился на 0,02 оборота. Снижение оборачиваемости оборотных активов на 0,24 оборота оказало негативное влияние на уровень деловой активности. Замедление оборачиваемости оборотных активов отрицательно сказалось на финансовой устойчивости и платежеспособности.

В связи с замедлением оборачиваемости средняя стоимость привлеченных средств (в данном случае в виде заемного капитала) составила 60536 тыс.

рублей:

$$\Delta \overline{OбA}(O_{OбA}) = \overline{OбA1} - \overline{OбA0} * \frac{B_1}{B_0} \quad (1)$$

$$(233067 - 178774) \times 399692 / 358567 = 60536 \text{ тыс. руб.}$$

ООО «Пелотон» необходимо вовлечь в оборот 60536 тыс.руб. оборотных средств.

Этот факт повышает экономическую эффективность бизнеса.

Экономическая эффективность бизнеса выражается в рентабельности (прибыльности), то есть в соотношении прибыли к затратам или прибыли к выручке. Рентабельность - это относительная мера прибыльности предприятия.

Показатели рентабельности являются относительной мерой финансовой деятельности и эффективности предприятия. Они измеряют рентабельность с разных точек зрения и группируются в зависимости от интересов участников экономического процесса.

Целью анализа рентабельности является оценка способности предприятия генерировать прибыль на вложенный капитал. Рентабельность капитала определяет привлекательность бизнеса для инвестиций.

Экономическая природа рентабельности раскрывается системой показателей. Ее общий смысл заключается в определении величины прибыли, которую можно получить с одного рубля инвестированного капитала. Причем, поскольку это относительные показатели, на них практически не влияет инфляция. По этой таблице можно судить о компании, исходя из того, является ли она прибыльной или нет.

Таблица 2.15 - Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	11,8	12,0	0,2
Рентабельность основной деятельности	8,3	9,2	0,9
Рентабельность активов	3,1	3,3	0,2
Рентабельность собственного капитала	3,2	3,6	0,4

Рентабельность производственной деятельности в 2022 году показывает, что компания зарабатывает 0,9 рубля на каждый 1 рубль, затраченный на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности, при этом на каждый 1 рубль, затраченный на продажи, в 2021 году компания получает 0,11 рубля, а в 2022 году сохраняет рентабельность 0,12 рубля. Это увеличение связано с более высокой величиной прибыли, получаемой компанией.

Рентабельность собственного капитала объясняет эффективность использования средств, принадлежащих собственникам компании,

показывая, сколько чистой прибыли получает компания со 100 рублей собственных средств. Значение этого показателя составляет 36 рублей. Рентабельность собственного капитала значительно снизилась.

## 2.6. Управленческий анализ

Управленческий анализ позволяет проанализировать трудовые ресурсы и производственные затраты компании.

В таблице 2.16 представлен объем производства ООО "Пелотон". Данная таблица позволяет провести анализ объемов производства.

Таблица 2.16 - Объем производства продукции

Периоды	Объем продукции	Себестоимость
2021 г.	1063988	767655
2022 г.	1086451	793796

Выручка от реализации продукции увеличилась, а производственные затраты возросли.

В таблице 2.17 представлена динамика основных экономических показателей для уточнения чистой прибыли ООО "Пелотон".

Таблица 2.17 - Динамика основных экономических показателей (тыс. руб.)

Показатели	2021 г.	2022 г.	Отклонения	
			+,-	%
1. Товарная продукция	156478	187896	31418	20,1
2. Затраты на производство продукции	103239	141878	38639	37,4
3. Выручка от продажи продукции, работ и услуг	229985	298728	68743	29,89
4. Себестоимость проданной продукции, работ и услуг	201333	259794	58461	29,04
5. Прибыль до налогообложения	8399	9508	1109	13,20
6. Чистая прибыль	8118	9193	1075	13,24

Из данных таблицы 2.17 можно сделать вывод, что чистая прибыль компании увеличилась на 1 075 000 рублей. Это увеличение связано с ростом выручки от реализации продукции.

## 2.7. Заключительная оценка финансово-хозяйственной деятельности

Итоговая оценка Peloton показывает платежеспособность и финансовую устойчивость компании. В таблице 2.18 анализируется финансовая устойчивость компании.

Таблица 2.18 - Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Рекомендуемые значения	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонения от 01.01.23	
					2020 г.	2021 г.
1. Коэффициент автономии	$K_a \geq 0,5$	0,94	0,96	0,93	-0,01	-0,03
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{з/с} \leq 1$	0,02	0,04	0,08	0,06	0,04
3. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	-	0,4	0,6	0,7	0,3	0,1
4. Коэффициент маневренности	$K_M \geq 0,5$	0,82	0,86	0,83	0,01	0,03
5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	$K_o \geq 0,6 - 0,8$	0,7	0,85	0,84	0,14	0,01

Данные таблицы показывают, что все коэффициенты финансовой устойчивости соответствуют критериям. ООО "Пелотон" является финансово устойчивым предприятием.

В таблице 2.19 представлена динамика и эффективность хозяйственной деятельности ООО "Пелотон".



Таблица 2.19 - Динамика показателей деловой активности и эффективности деятельности

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонения от 01.01.23	
				2020 г.	2021 г.
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	17,2	18,0	18,5	1,3	0,5
2. Коэффициент отдачи собственного капитала	0,6	0,65	0,8	0,2	0,15
3. Период оборачиваемости материальных запасов, дн.	178	180	160,7	-17,3	-19,3
4. Срок погашения дебиторской задолженности, дн.	96	105	156	60	51
5. Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	102	126	132	30	6
6. Период погашения задолженности поставщикам, дн.	98	112	124	26	12
7. Период хранения производственных запасов, дн.	165	178	184	19	6
8. Длительность процесса производства, дн.	32	34	34	2	-
9. Длительность хранения готовой продукции на складе, дн.	-	-	-	-	-
10. Рентабельность производства (фондов), %	9,8	10,8	12,0	2,2	1,2
11. Рентабельность активов, %	2,9	3,1	3,3	0,4	0,2
12. Рентабельность продаж, %	7,8	11,8	12,0	4,2	0,2

Из вышесказанного можно сделать вывод, что анализируемые компании являются абсолютно стабильными. Это определяется общим достаточным уровнем имущественной обеспеченности, а также инвентаризацией оборотных активов и собственных средств.

Анализ коэффициентов ликвидности свидетельствует о том, что компания достаточно ликвидна. Все коэффициенты выше порогового значения. Несмотря на недостаток денежных средств и несоответствие критериям обслуживания текущей задолженности, ООО "Пелотон" не имеет просроченных долгов, что означает, что оно в принципе платежеспособно.

Другими словами, оно является платежеспособным в принципе. Однако анализ показывает, что компания имеет достаточные резервы для улучшения своего финансового положения. Для этого ей необходимо будет быстрее

реагировать на рыночные условия, время от времени менять ценовую политику и ускорить оборачиваемость капитала за счет сокращения периода взыскания дебиторской задолженности. В результате прибыль увеличится, оборотный капитал пополнится, и компания достигнет более желательной финансовой структуры на рынке.

## **2.8 Вопросы экологии**

Вопросы охраны окружающей среды в компании Peloton регулируются Законом Российской Федерации "Об охране окружающей среды" (ФЗ РФ № 7) от 1 октября 2002 года. Согласно этому закону, компания должна осуществлять экологический менеджмент в ходе своей деятельности с целью соблюдения стандартов, касающихся качества природной среды. Природная среда должна подвергаться мониторингу, чтобы как можно быстрее обнаружить и оценить изменения в окружающей среде и принять меры по устранению негативных процессов.

Для решения вопросов, связанных с охраной окружающей среды, в компании Peloton работает специалист по охране окружающей среды. В его функциональные обязанности входит

- Контроль (мониторинг) состояния и изменений в окружающей среде предприятия и принадлежащих ему объектов (карьеров);

- Работа с нормативными документами, расчет платежей за воздействие на окружающую среду, выполнение планов и графиков экологического мониторинга, ежегодные отчеты по 2ТП-воздух, 2ТП-отходы и т.д.

В целях соблюдения природоохранного законодательства Российской Федерации в соответствии с хозяйственной деятельностью предприятия разрабатываются проекты охраны окружающей среды:

1. проекты нормативов предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

2. проекты охраны окружающей среды для предприятий: водоснабжения и очистки сточных вод.

3. проекты нормативов предельно допустимого образования и размещения отходов (ПНООЛР).

Надзорные органы (Росприроднадзор, Ростехнадзор) контролируют выполнение условий размещения отходов и посещают объекты в соответствии с российским законодательством.

Предприятия (ЦЛАТИ, СЭС) также проводят контрольные замеры по каждому виду деятельности (хранение и размещение отходов, выброс загрязняющих веществ в атмосферу, сток воды).

Эти проекты разрабатываются профессиональными органами и согласовываются (утверждаются) управлением Росприроднадзора по КХ. Для осуществления хозяйственной деятельности на основе этих проектов также требуется разрешение, и по каждому виду хозяйственной деятельности (отходы, выбросы, вода и т.д.) подписываются условия, удовлетворяющие пунктам разрешения. После получения разрешения выдаются лимиты на выбросы, отходы и сбросы воды по конкретным проектам.

### **3. Проектная часть. Разработка рекомендаций по совершенствованию управления доходами и расходами на ООО «Пелотон»**

#### **3.1. Разработка предложений по эффективному управлению доходами и расходами предприятия**

Проведенные расчеты эффективной степени съемной массы в отрасли роста производства показывают, что предприятия могут предложить способ утилизации своих излишков молока, которые в течение определенного периода времени будут направлены на производство всех пяти масляных творожных сыров и начало производства мороженого сыра *plombière*. Вместо массы всего пищевого казеина, мы предлагаем выше производство всех концентратов сухой сыворотки так как все они схожи по технологии производства, не требуют дополнительного оборудования, как описано выше, и указанные накладные расходы невелики. Кроме того, казеин реализуется ЗАО "Тагрис" в Москве и ООО "Бригантина" в Санкт-Петербурге, но представляется более целесообразным отказаться от производства всего казеина, так как это неудобно и переговоры о поставках затруднены из-за удаленности.

Таким образом, этот вид производства будет вести себя на плохой почве, и весь объем производства сыворотки в виде этого масла, сычужного фермента и казеина пойдет на переработку<sup>1</sup> без увеличения затрат таким образом. Это позволило бы сократить ассортимент такой нерентабельной продукции, расширить этот ассортимент и задействовать две неиспользуемые мощности предприятий. Кроме того, это лишь дополнительные стимулы для поставщиков в роли сырья, и они превратятся в долгосрочные виды и взаимовыгодное водное сотрудничество.

Необходимость внедрения безотходной технологии переработки молока с комплексным использованием всех его составных частей обусловлена тем, что промышленная переработка молока в сливочное масло,

творог и казеин неизбежно связана с получением побочных продуктов – обезжиренного молока, пахты и молочной сыворотки, которые относятся к вторичным сырьевым ресурсам. В настоящее время приняты следующие нормы выхода (с учетом потерь) молочной сыворотки (в % от перерабатываемого сырья) в зависимости от вида вырабатываемого продукта: сыры – 80%; творог – 80%; казеин – 75%. На нашем предприятии также большой выход молочной сыворотки, которая практически не используется в дальнейшей переработке.

Значительные объемы, питательная и биологическая ценность обуславливают необходимость сбора и использования пахты и молочной сыворотки. Рациональное использование вторичного молочного сырья может быть достигнуто на основе его переработки в пищевые продукты, кормовые концентраты и технические полуфабрикаты.

Под рациональным использованием вторичных сырьевых ресурсов мы понимаем расширение ассортимента продукции, улучшение ее номенклатуры, увеличение объема продукции и повышение эффективности производства. Экономическая эффективность рационального использования вторичных сырьевых ресурсов проявляется в опережении темпов роста стоимости товарной продукции над темпами роста полных затрат производства.

Технологическая оснащенность производства позволит использовать технологию концентрата из молочной сыворотки для производства заменителей цельного молока для молодняка сельского хозяйства.

Сывороточный концентрат используется в этой высшей кормовой роли только как дополнение к различным белкам-углеводам основного рациона при кормлении всех животных на этой одной ферме. Значение курса концентрата определяется тем, что все это в первую очередь зависит от формы углеводов и дней минеральных солей, а также от роли единственной высшей белковой формы этих веществ животного происхождения. Эксперимент 1 показал, что простое увеличение массы концентрата

положительно влияет на массу всего валового корма для молодых кур-несушек<sup>2</sup> и на увеличение массы отъемного рациона для бройлеров и поросят в целом. Также была установлена возможность и практичность использования только сывороточного концентрата при гранулировании смешанных рационов.

Введение молочной сыворотки в корм сельскохозяйственным животным повышает его биологическую ценность, способствует лучшей перевариваемости и усвояемости корма. Однако при этом способе использования молочной сыворотки сравнительно велики транспортные расходы, а потери сыворотки при транспортировке и раздаче значительны. Поэтому целесообразней изготовить концентраты в сухом и сгущенном виде и предложить их нашим поставщикам молока в качестве гарантии стабильного сотрудничества на выгодных условиях.

Всем сельским хозяйствам очень важен возврат вторичного сырья обратно, так как для кормления молодняка не подходит цельное молоко по жирности и это дорого. Таким образом, работать с поставщиками можно на основе взаимозачета, стоимость концентратов сыворотки будет исключаться из стоимости закупаемого молока. Нам это выгодно тем, что мы можем привлечь новых поставщиков и увеличить объемы запасов сырья, а также это позволит частично решить проблему нехватки денежных средств для расчетов.

В интересах здоровья человека молочная сыворотка и пахта представляет большую ценность, ведь она содержит комплекс биологически активных веществ при минимальной энергетической ценности. Использование продуктов питания из сыворотки позволяет оказать оздоровительно-профилактическое влияние в предупреждении ожирения и сердечно-сосудистой патологии. Сухую сыворотку можно добавлять в мороженое и, оно станет менее калорийным, полезным для здоровья, легко усвояемым, а также сократятся затраты на сырье.

Деятельности нашего предприятия присущ сезонный характер, что является дополнительным импульсом для производства мороженого вместо части масла и творога в периоды повышенных объемов поставок молока.

Ведь в соответствии с договорами поставок сырья, мы не имеем права отказываться от лишнего для нас молока в летний период, не смотря на то, что не можем реализовать столько продукции, сколько могли бы произвести при нашей мощности и объемах поставок. В связи с этим мы предлагаем из лишнего молока производить мороженое, в летнее время оно пользуется повышенным спросом, это исключает вероятность его залеживания на складе готовой продукции. Технология производства не сложная и малобюджетная, быстрая окупаемость, высокая рентабельность, чего не скажешь о сливочном масле.

В периоды спада объемов молока целесообразней будет производить только цельномолочную и кисломолочную продукцию, которая имеет стабильный спрос и уверенно держится на рынке.

Даже без учета сезонности, если брать в среднем за год, показатели использования производственных мощностей очень малы (таблица 3.1). Поэтому мероприятия финансового оздоровления направлены на увеличение объема производства за счет диверсификации производства.

Таблица 3.1 – Использование производственных мощностей в 2022г.

Продукция	Нормативная годовая мощность, т.	Фактическая выработка, т.	Уровень использования производственных мощностей, %	Неиспользуемые мощности, %
Масло	1131,5	336	29,7	
Цельномолочная продукция	14125,3	5695	40,3	
Итого			70	30

Очевидно, что производство масла и творога нерентабельно, так как за неимением требуемого сырого молока для изготовления данной продукции, наблюдаются катастрофические простои оборудования. Коэффициент выхода сливочного масла составляет 1,187, если умножить его на содержание жира в 1 кг. молока, можно получить выход масла. Например, при жирности

4% в 1 кг. молока содержится 40 г. жира, таким образом,  $40 \times 1,187 = 47,48\text{г.}$  При жирности молока 3,6% - выход сливочного масла 23,71г. Это подтверждает нецелесообразность производства масла на ООО «Пелотон», ведь затраты на сырье огромные, а выход продукта очень мал. А то, что удастся произвести, все равно залеживается на складе готовой продукции, не реализуясь в должном объеме.

Мороженое - одно и наиболее популярных и любимых потребителем кондитерских изделий. Мы начнем производить традиционный пломбир в фольге по 250 гр. Резерв роста объема продаж - крупнофасованное мороженое (торт, лоток, ведерко) для потребления в домашних условиях. Большой брикет - наиболее популярное весовое мороженое, второе место занимает лоток (ванночка), третье - торт. И как всегда основное преимущество – это натуральное сырье, высокое качество продукта без искусственных добавок и консервантов. На самом деле покупатель готов платить больше за качественную продукцию, это подтверждают и маркетинговые исследования.

Главной целью плана является расширение рыночной доли за счет предложения нового вида продукта, который соответствует высоким стандартам качества и удовлетворит потребность не только постоянных покупателей, но и привлечет новых. Исходя из этого, избирается стратегия расширения спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы, проведения активной рекламной компании, поддержания положительного имиджа предприятия.

Проведем анализ конкурентов ООО «Пелотон» в сегменте производства мороженого в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Оценка конкурентоспособности весового мороженого

Фактор конкурентоспособности	ООО «Пелотон»	Конкуренты	
		«Инмарко»	«Славица»
1	2	3	4
1. Качество	очень высокое, натуральное сырье	высокое	среднее



2. Товарный вид	отличный	отличный	хороший
3. Ассортимент	начальный	широкий	ограниченный
4. Цена	ниже среднего	высокая	средняя
5. Упаковка	250 кг 500 гр.	500гр. 1 кг	500гр. 1 кг.
6. Исключительность товара	новый товар	распространенный	известный
7. Репутация фирмы	надежная	известная фирма	сомнительная

Поэтому потенциальный спрос на растворители будет удовлетворяться только за счет продукции с сочетанием характеристик "высокое качество и относительно низкая отпускная цена". Продукция ООО «Пелотон» всегда отличается только натуральными ингредиентами и высокими вкусовыми качествами.

Предлагаемый проект запуска линии по производству мороженого позволит выиграть и повысит эффективность за счет выпуска высококачественной продукции и упаковки в соответствии с мировыми стандартами. Высокое качество мороженого обусловлено, прежде всего, закупкой современного высокопроизводительного оборудования, что предполагает строгий контроль качества используемого сырья, гарантирует использование прогрессивной технологии производства, что является основным фактором неценовой конкуренции с другими производителями.

Расчет прогноза объема продаж мороженого был основан на платежеспособном потенциальном спросе, вытекающем из численности населения местности, в которой планируется реализовывать новое мороженое. Вся продукция компании может быть реализована на местном рынке, поскольку компания уже имеет контакты с потребителями в Минусинске (110 магазинов), Абакане (94 магазина), Саяногорске (30 магазинов) и других регионах, где есть магазины и постоянные покупатели. Именно они станут первыми покупателями новой продукции мороженого. Компания имеет собственные магазины и арендует киоски. Также не исключается возможность реализации части продукции в г. Красноярске, где также с удовольствием попробуют новинку.

Численность населения г. Абакана 163100 человек, г. Минусинска 72400 человек, г. Черногорска 76600 человек, г. Саяногорска 63800 человек, итого по республике Хакасия и югу Красноярского края реально рассчитывать на потенциальную аудиторию потребителей близкую к 600000 человек. По статистическим данным потребления основных групп пищевых продуктов на одного жителя городской местности приходится 1,3 кг мороженого в год, а на одного жителя сельской местности – 1,1 кг в год.

Сравнивая эту цифру со статистикой многих развитых стран, которые потребляют от 3 до 10 кг мороженого на человека в год, можно сделать вывод, что потребление мороженого может увеличиться как минимум в четыре раза. Прогнозируемые объемы продаж могут значительно колебаться в зависимости от социально-экономических, демографических и прочих факторов.

При имеющейся мощности и сырьевых ресурсах станет возможным занять 20% доли рынка мороженого, это довольно объемный сегмент рынка. Планируемый объем продаж мороженого в 2023 г. – 120 т., приемлемый с точки зрения реального его размещения на рынке. Этот объем мороженого может быть произведен из молока, ранее используемого в производстве весового масла. Теперь 65% данного сырья направляется на диверсификацию производства, а 35% молока, по-прежнему, закупается для производства фасованного масла, чтобы не потерять постоянных его покупателей.

Объем производства был рассчитан исходя из нормы расхода молока на 1 кг масла (норматив 25кг) и фактических объемов производства масла, а также из нормы расхода молока на 1 тонну мороженого по рецептуре (561,88 кг). Так, если исключить из производства в год 24269,3 кг масла, на которое расходуется до 606732 кг молока, станет возможным, основываясь на рецептуре, произвести до 120000 кг мороженого в год, т.е. 120 тонн, без дополнительного привлечения сырьевых ресурсов, закупая молоко по наработанным схемам.

Режим работы на предприятии ежедневный, но посменный, так как

молоко поставляют каждый день, а останавливать производственный процесс ни в коем случае нельзя. Но мороженое будет изготавливаться через день, так как сложный технологический процесс требует времени на созревание смеси мороженого до 36 часов. Продолжительность рабочей недели в цехе мороженого 4 дня, 1 смена по 6 часов через день, итого 192 рабочих дня в году. Таким образом, режим работы в цехе мороженого будет отличаться от общего, это позволит рабочим без отрыва от основных обязанностей работать в цехе мороженого. Вводится только одна новая трудовая единица – технолог мороженого с зарплатой 17000 рублей.

Процесс производства мороженого состоит из нескольких этапов: приготовление смеси ингредиентов, смешивание всех ингредиентов в однородный состав, пастеризация, фильтрация, гомогенизация (увеличение дисперсности частиц жира в жиросодержащей смеси), охлаждение, замораживание смеси (частичное замораживание воды и насыщение воздухом), застывание мороженого (дальнейшее замораживание) и хранение до реализации. Процесс состоит из ряда технических операций.

Для смешивания ингредиентов смеси мороженого используются универсальные теплообменные танки, танки длительной пастеризации и танки тепловой обработки молока. При фризеровании используются фризеры непрерывного или периодического действия. Упакованное мороженое закаливается в специальном фризере с температурой воздуха от -25 до -37°C. Температура закаленного мороженого не должна превышать -12°C.

Основу технологической линии по производству мороженого составляют следующие установки и оборудование (таблица 3.3). Важной особенностью поставки оборудования являются отдельные блоки, собранные по принципу "plug-and-play" в контейнерах со встроенным охлаждением, что позволяет очень быстро собрать технологическую линию, легко перегружать ее и минимизировать затраты на погрузку и разгрузку.

Таблица 3.3 – Затраты на оборудование

Спецификация оборудования	Освоено на данный момент	Общая стоимость, руб.
1	2	3
Оборудование для приготовления смеси – установка «Миксмарк»	-	506 000
Фризер «Джелмарк-1000/3»	-	294 000
Линия М6-ОЛД для производства мороженого в фольге: – Фасовочный автомат М6 – АРЕ – Морозильный аппарат М6 – ОХЗБ Система транспортирующих устройств	500 000	-
Расходы на доставку и монтаж		120 000
Стоимость	500 000	920 000
Общая стоимость оборудования		1 420 000

Из таблицы 3.3 видно, что на предприятии уже имеется часть оборудования, на которую не потребуются финансовые затраты, это упаковочная линия и холодильник. Общая стоимость приобретения нового оборудования и монтажных работ (15%) составит 920 тыс. руб., эту сумму необходимо взять в кредит, так как собственных свободных средств у предприятия нет. Привлечь заемные средства предприятие планирует в ПАО «Сбербанк» на следующих условиях: срок кредита – 1 год; процент оплаты за кредит – 18% годовых; ежемесячное погашение части долга; начисление процентов с оставшейся суммы долга.

По данным графика платежей по кредиту общая сумма платежа через год составит 987 900 рублей, в месяц средняя сумма выплаты составит 82 тыс. руб., что вполне приемлемо для проекта.

Следующим этапом является расчет затрат, связанных с производством мороженого.

Плановый объем производства будет рассчитан исходя из следующих данных: производственная планируемая максимальная мощность оборудования 1000 кг/смену; планируемая загрузка в первый год работы – 63%; смена по 6 часов 192 дня в году. Таким образом, годовой объем производства мороженого будет равен:

Объем производства =  $1000 \times 0,63 \times 192 = 120\,960$  кг.

То есть, в среднем предприятие будет производить 10 000 кг мороженого пломбир в месяц, в день 625 кг., т.е. 2500шт. по 250 г. или 1250 шт. по 500 г.

Исходя из данного значения объема производства выполним расчет постоянных и переменных затрат, связанных с производством. Рассчитаем стоимость сырья для производства планируемого годового объема мороженого. Для производства мороженого необходимы следующие ингредиенты: молоко цельное, масло сливочное, молоко цельное сгущенное с сахаром, сахар 100%, стабилизатор (3% от массы готового продукта). Рассчитаем рецептуру приготовления смеси для производства мороженого. По стандартным физико-химическим показателям пластификатор для мороженого должен соответствовать следующим требованиям: массовая доля жира - не менее 15,0%, сахарозы - не менее 15,0% и общая массовая доля сухих веществ - не менее 39,0%.

Таблица 3.4 – Выходные параметры количественного состава и стоимостной оценки рецептур пломбира

Стоимость компонентов, руб./кг.					
№1 молоко цельное	№2 молоко цельное сгущенное	№3 масло сливочное 72,5%	№4 сахар	№5 стабилизатор	Итого
10,00	95,00	89,43	21,00	343,00	
Масса ингредиентов на производство готовой продукции, кг.					
561,88	146,81	179,77	86,11	30,14	1004,70
Стоимость каждого ингредиента на производство 1 тонны пломбира, руб.					
5618,80	13946,95	16076,80	1808,30	10338,00	47788,90

Таким образом, на 1 штуку пломбира фасованного в фольгу по 250 гр. расход сырья составит в денежном выражении  $47,789 \times 0,25 = 11,95$  руб., а на пломбир массой 500г. – 23,89 руб.

Таблица 3.5 – Расчет потребности в основном сырье для производства мороженого на месяц

№	Компоненты	Цена, руб./ кг.	Потребность, кг.	Общие расходы, руб.
1	Цельное молоко	10,00	5618,80	5618,80
2	Сгущенное молоко	95,00	1468,10	139469,50

3	Масло сливочное	89,43	1797,70	160768,00
4	Сахар	21,00	861,10	18083,00
5	Стабилизатор	343,00	301,40	103380,00
	Всего		1004,70	477889,00

Затраты на основное сырье 477889руб.

Далее необходимо учесть другие переменные издержки. Затраты на материалы упаковки в месяц с учетом того, что упаковка пломбира весом 250 г. и 500 г. стоит соответственно 0,2 руб. и 0,4 руб., составят  $500 \cdot 16 = 8000$  руб.

Произведем расчет затрат предприятия на оплату коммунальных услуг, приходящихся на линию производства мороженого (см. таблицу 3.6).

Таблица 3.6 – Расчет затрат на оплату коммунальных услуг

Наименование затрат	Расход в сутки	Расход в месяц	Цена ед., рублей	Стоимость, руб.
1	2	3	4	5
1. Электроэнергия, кВт	150	2400	0,6	1440
2. Холодная вода, м <sup>3</sup>	0,15	2,4	6,87	16,5
3. Стоки	4,7	75,2	2,46	185
Итого				1641,5

Из таблицы видно, что сумма затрат линии на производство мороженого в месяц составит 1641,5 руб., что в год будет равно 19698 рублей.

Следующим элементом затрат предприятия является оплата труда. Для запуска новой линии производства мороженого нам потребуется привлечь только специалиста-технолога, который будет контролировать весь процесс производства мороженого, руководить бригадой рабочих. Основные рабочие останутся прежними, дополнительных рабочих не требуется. Исходя из посменного графика работы цеха мороженого и других цехов, можно будет совмещать деятельность без отрыва от основной работы. Расчет затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Расчет затрат на оплату труда технолога

Показатель	Сумма, руб.	Отчисления на социальные нужды, руб.	Итого
Зарплата	17000	-	-
Количество человек	1	-	-

Месячный фонд оплаты труда	17000	5100	22100
Годовой фонд оплаты труда	204000	61200	265200

Из таблицы видно, что совокупные затраты на оплату труда технолога по производству мороженого составляют в год 265,2 тыс. руб.

Далее произведем расчет суммы амортизационных отчислений, при условии использования линейного метода. Расчет суммы амортизационных отчислений представим в виде таблицы 3.8.

Таблица 3.8 – Расчет суммы амортизации нового оборудования

Оборудование	Стоимость, тыс. руб.	Срок службы, лет	Норма амортизации, %	Амортизационные отчисления
Установка «Миксмарк»	506	10	10	50,6
Фризер «Джелмарк-1000/3»	294	8	12,5	36,8
Итого	800	-	-	87,4

Таким образом, годовая сумма амортизации оборудования, приобретенного для производства мороженого, составляет 87,4 тыс. руб., сумма амортизации в месяц составит 7,3 тыс. руб.

Одним из основных способов сбыта этого продукта является реклама, которая является самым мощным фактором, стимулирующим спрос на такие продукты, как мороженое. Компания Peloton намерена использовать следующие рекламные каналы: рекламные щиты и рекламу в СМИ.

Стратегия рекламной кампании выглядит следующим образом: за две недели до начала производства необходимо начать распространять информацию о продукте среди потенциальных покупателей и потребителей; в течение первого месяца планируется сформировать образ продукта у потенциальных покупателей и потребителей, поэтому в этот период должна происходить наиболее интенсивная реклама в СМИ. И в течение всего года необходимо постоянно поддерживать интерес к товару в сознании потребителей, но затраты на рекламу можно будет сократить до 10000 рублей в месяц. Расчет затрат на рекламу мороженого представим в таблице 3.9. Каналы продвижения товара были выбраны на основе собственного исследования рынка рекламы.

Таблица 3.9 – Расчет затрат на рекламу мороженого

Канал продвижения	Вид услуги	Цена услуги	Сумма, руб.
Радио «Русское» (более 200 000 слушателей)	5 секунд 10 раз в день на 30 дней	2 руб./сек.	3000
Радио «Сибирь» (более 200 000 слушателей)	5 секунд 8 раз в день на 20 дней	3 руб./сек.	2400
ТВ-7	Реклама в программе «Note Bene»	35 руб./сек.	735
	Партнерство «Прогноз погоды»	5000 руб./неделю	10000
Рекламный щит	Билборд 3м * 6м	7000	7000
Итого затрат на рекламу	-	-	23135

На основании вышеприведенных расчетов составим смету затрат на производство мороженого и представим расчеты в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Смета затрат на производство мороженого пломбир

Элементы затрат	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
1	2	3
1. Материальные затраты	485 889	5 830 668
в том числе:	477 889	5 734 668
сырье и материалы		
упаковка	8000	96 000
2. Затраты на оплату труда	17000	84 000
3. Отчисления на соц. нужды	5100	21 840
4. Амортизация	7280	87 400
5. Прочие затраты	107 076,5	1 284 918
в том числе:		
оплата коммунальных услуг	1641,5	19 698
проценты за кредит	82 300	987 900
затраты на рекламу	23 135	133 135
Итого затрат	609 065,5	7 308 786

Из данных таблицы 3.10 видно, что себестоимость мороженого, выпускаемого в месяц, составила 609 065,5 руб. при производстве 10 тонн. Так, себестоимость 1 кг мороженого составит 60,9 руб., с учетом фасовки мороженого по 250 гр. – 15,2 руб., по 500 гр. – 30,4 руб.

### 3.2. Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

По уровню розничных цен на аналогичную продукцию, способную конкурировать, устанавливаем следующие цены реализации своей продукции



в зависимости от сорта, рынка сбыта и других условий. Данные представлены в таблице 3.11.

При определении цены на мороженое использован метод «средние издержки плюс прибыль», средний процент прибыли, закладываемый в продукцию, составляет 40%.

Таблица 3.11 – Расчет цены на мороженое, руб.

№	Показатель	Пломбир в фольге	
		250г.	500г.
1	Себестоимость	15,2	30,4
2	Рентабельность (40%)	6,08	12,16
3	Торговая надбавка (10%)	1,52	3,04
4	Отпускная цена	22,8	45,6

Учитывая, что, как уже упоминалось, основным принципом производственной деятельности "Пелотона" на протяжении многих лет являются натуральные продукты, компания производит мороженое по тем же проверенным коммерческим принципам, что позволяет ей продавать готовый продукт по значительно более низкой цене по сравнению со своими основными конкурентами.

Таким образом, цены на мороженое близки к самым низким ценам на местном рынке, а качество может удовлетворить самые взыскательные вкусы.

Продукция реализуется через оптовиков и собственных дистрибьюторов, а также постоянным клиентам по наработанным каналам сбыта. Для реализации мороженого в розницу имеется в распоряжении магазин и арендованный ларек на Заречном рынке. Оставшиеся объемы будут продаваться оптом обычным покупателям. Поставки собственным дистрибьюторам и оптовым клиентам компании осуществляются с использованием собственных транспортных средств, что значительно снижает накладные расходы, связанные с реализацией продукции.

Для расчета годового дохода от реализации продукции ежемесячный доход рассчитывается при условии, что производственная линия работает на полную мощность.

Планируется из общего объема производства мороженого 10 тонн в месяц выделить 5 тонн фасовкой по 250 грамм и 5 тонн по 500 грамм, т.е. это составит 20000 штук пломбир по 250 гр. и 10000 штук пломбир по 500 гр. Исходя из этого, можем рассчитать плановый объем реализации мороженого и выручку от реализации на месяц и год работы линии по производству мороженого. Расчеты представим в виде таблицы 3.12.

Таблица 3.12 – Расчет прогнозируемого объема продаж и выручки

Вид продукции	Цена, руб./шт.	Объем продаж		Выручка, руб.	
		кг	шт.	в месяц	в год
Мороженое пломбир 250 г.	22,8	5000	20000	456 000	5 472 000
Мороженое пломбир 500 г.	45,6	5000	10000	456 000	5 472 000
Всего		10000	30000	912 000	10 944 000

Итак, мы видим, что при производстве мороженого станет возможным увеличить общую выручку от реализации в год на 10944 тыс. руб., это позволит не только покрыть затраты на производство мороженого, но и получить дополнительную чистую прибыль в размере более 3000 тыс. руб.

Для того чтобы определить себестоимость и цену пломбира, были посчитаны затраты на сырье и материалы, на оплату труда, амортизацию, рекламу, на оплату коммунальных услуг, а также на выплату основного долга и процентов по кредиту. Благодаря низкой себестоимости пломбира, стало возможным получить рентабельность 40%.

Эффективность мер оценивается с помощью гибких бюджетов, которые рассчитываются на основе нормативных плановых значений и корректируются в соответствии с фактически достигнутыми результатами. Если состояние бизнеса показывает благоприятную тенденцию, то на заключительном этапе определяются дальнейшие активные меры политики, способствующие его развитию.

По предварительным подсчетам прибыль достаточно большая, чтобы оправдать затраты, данные представлены в таблице 3.13. Более точное значение прибыли получим далее при составлении прогноза отчета о прибылях и убытках.

Таблица 3.13 – Расчет экономического эффекта от производства мороженого

Показатель	Период	
	в месяц	в год
Выручка, руб.	912000	10 944 000
Затраты, руб.	609 065,5	7 308 786
Прибыль	302 934,5	3 635 214

Из данных таблицы 3.13 видно, что производство мороженого пломбир выгодно для предприятия, особенно, в сравнении с ранее производимым сливочным маслом. Ведь в данном случае рентабельность более 40%, а производство масла было абсолютно нерентабельным.

Для оценки целесообразности принятия решения о запуске новой линии по производству мороженого определим кумулятивный денежный поток от этого вида деятельности предприятия. Определим финансовую состоятельность плана финансового оздоровления на основании графика денежных потоков.

Произведем расчет отчета о финансовых результатах с учетом диверсификации производства путем запуска линии мороженого пломбир в таблице 3.14. Для этого необходимо все запланированные расходы и доходы по новой линии мороженого сравнить с потоками исследуемого периода (2022 года), чтобы увидеть существенную разницу в значениях прибыли.

Таблица 3.14 – Прогноз отчета о финансовых результатах, тыс. руб.

Показатель	2022	Прогноз
Выручка от реализации	140 448	151 392
Себестоимость	131 650	138 959
Валовая прибыль	8798	12433
Коммерческие расходы	6369	6369
Прибыль от продаж	2429	6064
Прочие доходы и расходы:		
Проценты к получению	3	3
Проценты к уплате	1003	1003
Прочие доходы	421	421
Прочие расходы	1443	1443
Прибыль до налогообложения	596	4042
Налог на прибыль (20%)	116	970
Чистая прибыль	480	3072

Исходя из прогноза отчета о финансовых результатах, после внедрения новой продукции чистая прибыль за год увеличится в 6,4 раза (640%) и

составит 3072 тыс. руб. Это значительно улучшит финансовый результат деятельности предприятия, и повлияет положительно на все показатели деловой активности, финансовой независимости, рентабельности активов и собственного капитала.

В ходе мероприятий финансового оздоровления, в связи с производством мороженого, произошли изменения в балансе предприятия, которые связаны с приобретением нового оборудования за счет заемных средств, а также с ростом чистой прибыли за счет увеличения объема производства и соответственно запасов. Таким образом, прогнозная валюта баланса также изменится в сторону увеличения, чего было необходимо добиться вследствие оздоровления.

Итак, в данной главе были разработаны рекомендации ООО «Пелотон», направленные на переработку молока для повышения экономической эффективности предприятия. После проведенных исследований было рекомендовано запустить линию производства мороженого пломбир, определена сумма и источник финансирования проекта, рассчитаны расходы и доходы от реализации проекта.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе рассматриваются факторы, повышающие эффективность управления доходами и расходами организации. Эффективность экономической деятельности описывается относительно небольшим набором показателей. Однако на каждый такой показатель влияют общесистемные факторы. Знание факторов производства и умение определить их влияние на используемые показатели эффективности позволяет создать механизмы воздействия на уровень эффективности и найти резервы за счет управления факторами.

В комплексном экономическом анализе наряду с более конкретными или аналитическими показателями рассчитываются общие или синтетические показатели. Каждый показатель отражает определенную экономическую категорию и формируется под влиянием вполне конкретных экономических и других факторов. Фактор - это элемент или причина, влияющая на показатель или группу показателей. В таком понимании экономические факторы носят объективный характер, как и экономические категории, отражаемые показателями.

Объектом данной работы является ООО "Пелотон". На основании анализа финансового состояния ООО "Пелотон" можно сделать вывод, что предприятие является платежеспособным и финансово устойчивым. Об этом свидетельствуют следующие коэффициенты Коэффициент абсолютной ликвидности 0,20-0,25 считается достаточным для ООО "Пелотон". Если компания в настоящее время способна обслуживать 20-25% всех своих долгов, то ее платежеспособность считается нормальной. Отрицательным моментом является то, что значительная часть ликвидности приходится на дебиторскую задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие активы покрывают текущие обязательства. Превышение текущих активов над текущими обязательствами обеспечивает резерв для покрытия

убытков, которые могут возникнуть, когда компания размещает и ликвидирует все неденежные текущие активы. Чем выше величина этого резерва, тем больше уверенности у кредиторов в погашении своих долгов.

Однако в процессе исследования были выявлены основные проблемы, ООО «Пелотон». Это неритмичность производства, постоянная нехватка оборотных средств, в том числе сырья, рост неэффективно используемых основных производственных фондов, увеличение запасов без соответствующего роста производства, чрезмерная доля заемного капитала.

Для ликвидации обозначенных проблем на предприятии было предложено разработать более гибкие схемы получения сырья и сбыта готовой продукции, выбрать оптимальную номенклатуру и объем производства для снижения издержек и запасов, чтобы ликвидировать нерентабельные производства и улучшить использование оборудования, площадей, в том числе за счет выпуска новых видов продукции. Эти рекомендации нашли свое практическое применение в организации новой линии по производству мороженого пломбир.

Для экономического обоснования целесообразности производства мороженого пломбир были определены сумма и источник финансирования проекта, рассчитаны расходы и доходы от реализации проекта. Затем в зависимости от планируемых цены реализации, себестоимости и объемов производства мороженого была определена чистая прибыль.

На основе расчетов экономической эффективности плана финансового оздоровления был составлен прогноз отчета о финансовых результатах, был рассчитан совокупный денежный поток, который на протяжении всего периода положителен. Это подтверждает целесообразность реализации предложенного плана финансового оздоровления. По результатам расчетов видно, что после выполнения предложенных рекомендаций, валюта баланса увеличится на 3492 тыс. руб., а дополнительная чистая прибыль более чем на 3000 тыс. руб.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамова, А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий [Текст]: учебник / А.Е.Абрамова. - Москва: АКДИ, 2019. - 48 с.
2. Абросимов, Н.В. Механизм привлечения инвестиций в условиях России. Практика, правовые основы [Текст] / Н.В.Абросимов, Е.В.Грацианский, В.А.Керов. - Москва: Институт риска и безопасности, 2020. - 181 с.
3. Ананьин, О. Методологическое исследование в современной науке [Текст] / О. Ананьин, М.Одинцова. - Москва: Институт экономики РАН, 2019. - 46 с.
4. Аукуционек, С. Капитальные вложения промышленных предприятия [Текст] / С.Аукуционек // Вопросы экономики. - 2021. -№8. - С. 136-146.
5. Бабук, И.М. Инвестиции: финансирование и оценка экономической эффективности [Текст]: учебник / И.М.Бабук. - Минск: Вуз-ЮНИТИ, 2020. - 305 с.
6. Банки и инвестиции: сборник научно-технических работ [Текст] / под ред. А.И.Архипов, О.Л.Рогова. - Москва: Институт экономики РАН, 2019. – 172 с.
7. Бард, В. С. Инвестиционные проблемы российской экономики [Текст]: учебник / В.С.Бард. - Москва: Экзамен, 2019.-384 с.
8. Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов [Текст] / Г.Бирман, С.Шмидт. - Москва: ЮНИТИ, 2020. - 250 с.
9. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И.А.Бланк. - Киев: МП «ИТЕМ», ЛТД, 2020.-315 с.
10. Блех, Ю. Инвестиционные расчеты. Модели и методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / Ю.Блех, У.Гетце. - Калининград: Янтарный сказ, 2019. - 437 с.

11. Бочаров, В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий [Текст] / В.В.Бочаров. - Москва: Финансы и статистика, 2019. - 159 с.
12. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент [Текст] / Ю.Бригхем, Л.Гапенски. - Спб.:Экономическая школа, 2021. - 458 с.
13. Бромвич, М. Анализ экономической эффективности капиталовложений [Текст] / М.Бромвич. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 432 с.
14. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Текст]: АНХ при Правительстве РФ / П.Л.Виленский, В.Н.Лившиц, Е.Р.Орлова, С.А.Смоляк. -Москва: Дело, 2019.-154 с.
15. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов с учетом реальных характеристик экономической среды. Аудит и финансовый анализ [Текст] / П.Л.Виленский, В.Н.Лившиц. - М.: Компьютерный аудит, 2019. - 236 с.
16. Виленский, П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. - Москва: Дело, 2020. - 332 с.
17. Виленский, П.Л. Показатель внутренней нормы доходности проекта и его модификации [Текст] / П.Л.Виленский, С.А.Смоляк. - Москва: ЦЭМИ РАН, 2019. - 405 с.
18. Волков, И.М. Проектный анализ [Текст] / И.М.Волкова, М.В.Грачева. - Москва: ЮНИТИ, Банки и биржи, 2018.-240 с.
19. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / Л.Т. Гиляровская – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2021. – 305с.
20. Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / В.В.Ковалев. - Москва: Финансы и статистика. - 2020. - 144 с.
21. Ковалев, В.В. Финансовый анализ [Текст] / В.В.Ковалев. - Москва: Финансы и статистика, 2019. 432с.
22. Коллас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия [Текст] / Б.Коллас. - Москва: НИТИ, 2019.-467 с.

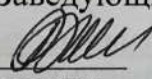


23. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятий. Методы оценки [Текст] / М.Н.Крейнина. Москва:ДИС, 2020.-222 с.
24. Лахметкина, Н.И. Инвестиционный менеджмент: выработка инвестиционной политики [Текст]: учебное пособие / Н.И.Лахметкина. - Москва: ФА, 2019. - 267 с.
25. Липсиц, И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа [Текст] / И.В.Липсиц, В.В.Коссов. - Москва: БЕК, 2019. - 363 с.
26. Мелкумов, Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций [Текст] / Я.С.Мелкумов. - Москва: ДИС 2019. - 160 с.
27. Норткотт, Д. Принятие инвестиционных решений [Текст] / Д.Норткотт. - Москва: ЮНИТИ, 2019.-247 с.
28. Старик, Д.Э. Расчеты эффективности инвестиционных проектов [Текст] / Д.Э.Старик. - Москва: Финстатинформ, 2018. - 131 с.
29. Финансы предприятий [Текст]: учебник / под ред. Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова. - Москва: Финансы ЮНИТИ, 2020. – 401с.
30. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / под ред. А.М. Ковалевой. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 284 с.
31. Фридман, Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости [Текст] / Дж.Фридман, Н.Ордуэй. - Москва: Дело. - 2019. - 380 с.
32. Хорн, Дж. Основы управления финансами [Текст] / Дж.Хорн, К.Ван. - Москва: Финансы и статистика, 2019. - 800 с.
33. Шарп, У. Ф. Инвестиции [Текст] / У.Ф.Шарп, Г.Дж.Александр, Дж.В.Бэйли. - Москва: Инфра-М, 2019.-503 с.
34. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов / под ред. Ф.К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайцера. - Москва: Инфра-М, 2020. - 465 с.

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт

«Строительство и экономика»  
кафедра

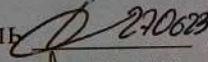
УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой СиЭ  
  
подпись Г. Н. Шибаета  
инициалы, фамилия

«27» 06 2023 г.

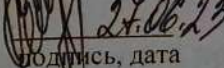
## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика  
код - наименование направления

Управление доходами и расходами предприятия ООО «Пелотон»  
тема

Руководитель  27.06.23 доцент каф. СиЭ, к.э.н.  
подпись, дата должность, ученая степень

А.Н.Дулесов  
инициалы, фамилия

Выпускник  27.06.23  
подпись, дата

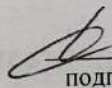
А.С.Очкурова  
инициалы, фамилия

Абакан 2023

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме:  
Управление доходами и расходами предприятия ООО «Пелотон»


Консультанты по разделам:

Теоретическая часть  
наименование раздела

 27.06.23  
подпись, дата

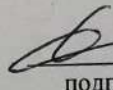
А.Н.Дулесов  
инициалы, фамилия

Аналитическая часть  
наименование раздела

 27.06.23  
подпись, дата

А.Н.Дулесов  
инициалы, фамилия

Проектная часть  
наименование раздела

 27.06.23  
подпись, дата

А.Н.Дулесов  
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 27.06.23  
подпись, дата

А.Н.Дулесов  
инициалы, фамилия