

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/kursovaya-rabota/283100>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Финансовое планирование

Содержание

Введение 3

1. Теоретические основы формирования и планирования выручки предприятия 5

1.1. Понятие и основы формирования выручки 5

1.2. Методы планирования выручки предприятия 8

2. Краткая организационно-экономическая характеристика АО «Дорэкс» 12

2.1. Общие сведения об организации 12

2.2. Анализ основных экономических показателей деятельности 18

3. Пути оптимизации выручки предприятия АО «Дорэкс» 28

3.1. Определение выручки и факторный анализ себестоимости 28

3.2. Определение маржинального дохода в разрезе услуг и факторов на него влияющих 30

3.3. Определение безубыточного объема продаж в разрезе оказываемых услуг 34

3.4. Мероприятия по оптимизации показателей выручки и их экономическое обоснование 38

Заключение 47

Список использованной литературы 51

Приложение 53

Введение

В условиях нестабильной экономической ситуации в Российской Федерации, которая вызвана действующими санкциями, спорной кредитно-денежной, налоговой политикой государства, а также сложившейся неблагоприятной эпидемиологической ситуацией в мире, большая часть субъектов хозяйственной деятельности волей-неволей должны работать принимая во внимание такие факторы, как: колебания курса рубля, рост уровня инфляции, повышение цен на сырье и ресурсы.

Описанное выше как положительно, так и негативно может сказываться на результатах деловой активности организаций. Поэтому при сложившихся условиях имеют важную роль вопросы, касающиеся формирования конечного результата функционирования предприятия, а, значит, максимизация доходов и минимизация расходов.

1. Теоретические основы формирования и планирования выручки предприятия

1.1. Понятие и основы формирования выручки

Одним из ключевых понятием в любом бизнесе является выручка, которую часто путают с прибылью и доходом. Каждый предприниматель должен иметь четкое понятие об этих терминах и их отличиях, чтобы правильно рассчитать уплату налогов и избежать многих взысканий и штрафов.

Выручка – это поступление денежных средств за продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг предприятием. Она рассчитывается за определенный период и от ее размера зависит деятельность компании [5, с. 156].

Небольшой размер поступлений может быть признаком убыточности бизнеса. Выручку можно получить одним из следующих способов:

1. Основная деятельность. Это все денежные средства, которые получает предприниматель или компания за реализованную продукцию, услуги или работы, соответствующие основному профилю деятельности. Например, магазин бытовой техники продал в ноябре товар на 400 000 рублей. Это и есть выручка от продажи.

2. Инвестиционная деятельность. Средства, которые получены от вложения денег, продажи внеоборотных

активов (земли, помещений, оборудования) или выпуска долгосрочных ценных бумаг. Например, компания закупила б/у телевизоры в Германии на сумму 300 000 рублей, после ремонта вся техника была продана за 900 000 рублей. То есть, предприятие осуществило вложения, которые принесли выручку в размере 900 000 рублей. При этом не имеет значения цена приобретения товара или ценных бумаг.

3. Финансовая выручка. Если компания предоставляет займы сроком до 1 года, участвует в финансовых краткосрочных вложениях, то она тоже получает выручку. Например, в магазине быттехники за октябрь были выданы займы на приобретение холодильников в сумме 100 000 рублей, сроком на 3 месяца и под 17% годовых. Финансовой выручкой будут все деньги, полученные от этой операции, то есть $100\,000 + 17\,000 = 117\,000$ рублей.

Таким образом, выручка простыми словами – это общая сумма, на которую предприниматель продал продукции, работ, услуг без учета каких-либо вычетов. Этот показатель необходим для расчета прибыли любой компании. Но ошибочно считать все средства, поступающие на расчетный счет или в кассу, выручкой. Нельзя принимать за выручку возвращенный авансы, кредиты, средства соцстраха и некоторые другие поступления.

1.2. Методы планирования выручки предприятия

Есть три основных метода планирования выручки: «целевой», «нормирование», «согласование» [8, с. 53]. Применение метода «нормирование» в отношении такого бюджетного показателя, как выручка, предполагает два варианта действий: планирование «от достигнутого» либо использование «воронки продаж».

При планировании «от достигнутого» за основу берется статистика продаж прошлого периода с учетом всей существующей аналитики. Затем для каждого аналитического среза задается процент прироста доходов, см. таблицу 1 «Планирование выручки "от достигнутого"».

Значение процента прироста можно определить на основании:

- ожиданий собственников относительно роста их бизнеса. Другими словами, владельцы могут настоять на составлении такого плана по выручке, который бы предполагал, например, 30-процентный рост продаж, ничем не обосновывая свои пожелания. И уже задача менеджмента – сформировать все остальные бюджеты так, чтобы обеспечить такой рост;
- статистики продаж в предыдущих периодах. Логика этого подхода может быть сформулирована так: «мы всегда росли на 20 процентов каждый год, почему в будущем году должно быть иначе»;
- экспертных оценок менеджмента относительно роста рынка и изменений в отрасли. Звучать такая установка может так: «Если в среднем рынок вырастет на 30 процентов в следующем году, то нам, чтобы не потерять свою долю, надо вырасти на 40 процентов».

2. Краткая организационно-экономическая характеристика АО «Дорэкс»

2.1. Общие сведения об организации

Акционерное общество «Дорэкс» (далее - общество) учреждено в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом Российской Федерации «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21 декабря 2001 года № 178-ФЗ, Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ (далее - Закон), распоряжением Чебоксарского городского комитета по управлению имуществом от 07.11.2014 № 448-р.

Полное фирменное наименование общества:

На русском языке - акционерное общество «Дорэкс»

На чувашском языке - акционерсен перлеше «Дорэкс».

Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке - АО «Дорэкс».

Местонахождение общества - 428000, Чувашская Республика, город Чебоксары, Марпосадское шоссе, дом 13, корпус 1.

Общество является непубличным акционерным обществом.

Учредителем общества является муниципальное образование город Чебоксары - столица Чувашской Республики в лице Чебоксарского городского комитета по управлению имуществом.

Общество является правопреемником открытого акционерного общества «Дорэкс».

Общество является коммерческой организацией, уставный капитал которой разделен на определенное

число акций, удостоверяющих обязательственные права акционеров по отношению к обществу. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Основной целью деятельности Общества является получение прибыли.

Общество является коммерческой организацией, создано в целях удовлетворения общественных потребностей населения города Чебоксары в текущем содержании городских дорог, проезжей части улиц, проездов, мостов, подземных переходов и других объектов внешнего благоустройства и иных услуг, а также извлечения прибыли.

Для достижения указанных целей общество осуществляет следующие виды деятельности:

- текущее содержание городских дорог, проезжей части улиц, проездов, мостов, подземных переходов и других объектов внешнего благоустройства;
- механизированная и ручная уборка проезжей части улиц и тротуаров для бесперебойного пропуска всех видов транспорта и пешеходов;
- вывоз мусора, снега с проезжей части, тротуаров;
- изготовление песчано-соляной смеси;
- содержание мостов и подземных переходов;
- участие в конкурсах на выполнение работ по обеспечению услуг по текущему содержанию городских дорог, проезжей части, проездов, мостов, подземных переходов, и других объектов внешнего благоустройства;
- заключение договоров на привлечение техники в соответствии с требованиями действующего законодательства;
- монтаж металлических конструкций;
- пусконаладочные работы;
- устройство автомобильных дорог;
- работы по организации строительства, реконструкции и капитального ремонта.

2.2. Анализ основных экономических показателей деятельности

Выручка АО «Дорэкс» складывается от доходов от содержания дорог, строительства дорог да Управления жилищно-коммунального хозяйства города и прочей деятельности, не связанной с основной. Выручка в анализируемый период изменялась не равномерно: за 2020 г. произошло сокращение выручки, а за 2021 г. наблюдается рост выручки. В 2021 г. по отношению в 2019 г. выручка увеличилась на 1,53% и составила 663092 тыс. руб.

В структуре выручки основная доля доходов приходится на доходы от содержания дорог. Однако удельный вес выручки сократился с 70,07% в 2019 г. до 62,29% в 2021 г. Удельный вес выручки от строительства дорог наоборот увеличился в 2021 г. на 7,62% и составил 35,4%. На выручку от прочих видов деятельности приходится около 2% всей выручки.

Основные фонды предприятия представлены производственными и непроизводственными основными фондами. Общая стоимость основных фондов в анализируемый период увеличилась на 7,42% и составила в 2021 г. 208212 тыс. руб., из них на производственные основные фонды приходится 65,62% или 136625 тыс. руб., а на непроизводственные основные фонды – 34,38% или 71587 тыс. руб.

Удельный вес производственных основных фондов за 2019-2021 гг. вырос на 8,91% в основном за счет роста удельного веса стоимости транспортных средств. Удельный вес зданий и сооружений сокращается.

Удельный вес и стоимость непроизводственных основных фондов сокращается за счет сокращения земельных участков предприятия. Стоимость сократилась на 14,69%, а удельный вес сократился на 8,91%

В связи с тем, что стоимость основных производственных фондов предприятия имеет более высокий темп роста по сравнению с ростом выручки предприятия, то наблюдаем сокращение фондоотдачи предприятия в 2019-2021 г. на 5,48%. Также сокращается фондоотдача активной части основных производственных фондов. Более высокий темп роста численности персонала по сравнению с темпом роста стоимости основных фондов вызвал рост фондовооруженности труда на 6,31% за 2019-2021 гг. Так как в 2021 г. предприятие получило чистый убыток, то наблюдаем сокращение рентабельности основных фондов в 2021

г.

3. Пути оптимизации выручки предприятия АО «Дорэкс»

3.1. Определение выручки и факторный анализ себестоимости

проследим динамику объемов оказания услуг – вырос или сократился фактический объем по сравнению с прошлым годом. Во-вторых, проверим, сохранился ли прежний уровень переменных затрат на единицу продукции. В-третьих, определим, изменились ли постоянные расходы по данному виду номенклатуры. Взаимосвязь себестоимости единицы продукции и перечисленных факторов отражает формула 3.1.

$$C_i = A_i / \text{ОВПи} + B_i \quad (3.1)$$

где C_i – Себестоимость единицы i -го вида продукции, руб./шт.

i – Порядковый номер номенклатуры (вида) продукции, ед.

A_i – Постоянные затраты на i -й вид продукции, руб.

ОВПи – Объем производства i -го вида продукции, шт.

B_i – Переменные затраты на единицу продукции, руб./шт.

АО «Дорэкс» оказывает в общем 3 направления услуг, которые исполняются автопарком из 32 моделей спецтехники (приложение): содержание дорог; строительство дорог; услуги автопроката спецтехники.

По итогам 2021 г. себестоимость содержания дорог превысила показания 2020 г.

3.2. Определение маржинального дохода в разрезе услуг и факторов на него влияющих

АО «Дорэкс» оказывает услуги по содержанию, строительству дорог, а также по представлению спецтехники в аренду. Проанализируем данные по доходам и расходам организации на основе маржинального анализа. Для этого рассчитаем маржинальный доход в таблице 3.4 по всей выручке.

По итогам работы в 2021 году маржинальный доход составил 289338 тыс. руб., что выше 2020 г. на 58698 тыс. руб. Рассчитаем факторы, которые обеспечили этот рост.

На первом этапе анализа выяснили, что выручка превысила 2020 г. на 289338 тыс. руб., при этом переменные затраты сократились на 13828 тыс. руб. В вычислениях использовали среднюю цену и средние переменные затраты на 1 машино-час, считая по всем оказываемым услугам и выполняемым работам.

Дальнейший факторный анализ позволил выявить, что снижение объема оказанных услуг на 6522 машино-часов вызвало снижение выручки на 19272 тыс. руб. и переменных затрат – на 12082 тыс. руб. В результате маржинальный доход сократился на 7190 тыс. руб. по сравнению с 2020 г.

Средние переменные затраты на 1 машино-час сократились на 8,61 руб. Это привело к росту маржинального дохода на 1746 тыс. руб.

В связи с ростом цен на обслуживание спецтехники организация повысила цены на свои услуги – в среднем с 2954,85 руб./машино-час до 3271,28 руб./машино-час. Это обеспечило повышение маржинального дохода на 64142 тыс. руб. по сравнению с 2020 г.

Таким образом, основное влияние на рост маржинального дохода оказало повышение цен на предоставляемые услуги.

На втором этапе анализа мною было изучено, как повлияло на финансовый результат изменение структуры продаж через увеличение средней цены. Для этого оказываемые услуги представим следующими номенклатурными группами: на содержание дорог, на строительство дорог, на услуги по прокату спецтехники.

3.3. Определение безубыточного объема продаж в разрезе оказываемых услуг

Проведем анализ безубыточности по итогам 2021 г. и сравним результаты с данными за предыдущий год по направлениям предоставляемых услуг АО «Дорэкс» – смотрите таблицы 3.7-3.9.

Значение точки безубыточности за 2021 г. – 291639 тыс. руб. ($413106 \text{ тыс. руб.} \times 97014 \text{ тыс. руб.} : (413106 \text{ тыс. руб.} - 275686 \text{ тыс. руб.})$). Фактическая выручка на 121468 тыс. руб. больше безубыточного уровня. Маржинальный доход за отчетный период равен 137420 тыс. руб. ($413106 \text{ тыс. руб.} - 275686 \text{ тыс. руб.}$), что больше постоянных расходов. Так, выручка в отчетном периоде не только покрыла все расходы организации, но и позволила получить прибыль. Запас прочности по точке безубыточности – 29,40

процента. На столько допустимо было бы уменьшить объем продаж без убытка для бизнеса. Снизив постоянные затрат на 24,44% и переменные затраты на 12,83% в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, АО «Дорэкс» повысила запас прочности на 20,5%. Запас прочности за отчетный период не превышает целевой уровень, равный 30%, несмотря на снижение переменных расходов.

3.4. Мероприятия по оптимизации показателей выручки и их экономическое обоснование

Рассчитав безубыточный объем продаж, используем эту информацию, чтобы определить, как увеличить прибыль. Например, можно провести маркетинговое исследование и выяснить, сможет ли организация поднять цены на свой продукт. Для анализируемой организации это удастся сделать не напрямую, а за счет платных дополнительных услуг, которые не повлекут пропорциональный рост затрат. Рост цены поможет снизить точку безубыточности. Потребуется меньше производить и продавать, чтобы достичь ее.

Соответственно, организация быстрее начнет зарабатывать прибыль.

Экономия от сокращения затрат за счет конкретных мероприятий устанавливается по каждой статье затрат, образующих себестоимость работ и услуг, сгруппированных в соответствии с их экономическим содержанием, по следующим элементам затрат:

- материалы и вспомогательные материалы собственного изготовления;
- энергоресурсы;
- услуги производственного характера;
- затраты на оплату труда;
- страховые взносы;
- амортизация;
- прочие затраты.

Также предлагаем некоторые условно-постоянные затраты перевести в переменные. К примеру, у АО «Дорэкс» есть постоянные расходы на персонал, который обрабатывает заявки клиентов и выставляет счета. Эти расходы можно сделать переменными, если передать указанные задачи на аутсорсинг. Так можно регулировать количество привлекаемых сотрудников и затраты на них в зависимости от объемов продаж.

Структура доходов и расходов зависит от того, какие виды деятельности у организации: только предоставление в аренду спецтехники или еще содержание и строительство дорог. Рассмотрим, как выйти на безубыточный уровень продаж в обоих случаях.

Если АО «Дорэкс» будет только сдавать в аренду спецтехнику. Это упрощенный вариант бизнеса. Клиенты арендуют часть спецтехники постоянно, а часть кратковременно. Спецтехника делится по маркам, при этом даже в рамках одной марки ставки могут быть разными, в зависимости от условий конкретной сделки. Чтобы выйти на безубыточный уровень продаж, повышают маржинальность клиентов или найти способы снижения постоянных расходов. Еще одно решение – увеличить парк спецтехники. Этот вариант применим при высоком спросе. В 2020 г. наблюдали увеличение объемов предоставления спецтехники в аренду. Чтобы определить, как повысить маржинальность клиентов, можно поднять ставки действующим контрагентам или заменить их другими, которые согласятся на более высокие расценки. Если выбрать замену клиентов, необходимо учесть в расчетах переменные расходы на поиск новых покупателей и оформление сделки. На заключение нового договора может потребоваться несколько месяцев.

АО «Дорэкс» сдает в аренду спецтехнику и пользуется ее для выполнения муниципального заказа на содержание и строительство дорог. В такой ситуации появляется дополнительная составляющая в выручке по клиенту – стоимость услуг на содержание и строительство дорог. Возникают дополнительные переменные расходы по клиенту – оплата труда персонала, обрабатывающего дороги. ФОТ этих сотрудников может быть существенным, поскольку ручной труд используется даже при высокой автоматизации процессов.

Заключение

Показатели дохода и расхода АО «Дорэкс» в 2018-2021 гг. имеет неоднозначную динамику. В 2020 г. наблюдаем снижение выручки на 34871 тыс. руб. и рост себестоимости на 3327 тыс. руб. А в 2021 г. ситуация обратная - объем выручки от реализации вырос в 2021 г. на 44870 тыс. руб., в основном за счет увеличения цен на предоставляемые услуги. При этом произошло снижение расходов по обычной

деятельности на 11428 тыс. руб.

Наблюдаем в 2021 г. снижение суммы прочих доходов на 85% и рост суммы прочих расходов в 4 раза. Такая динамика показателей доходов и расходов организации привела к получению в 2021 убытка до налогообложения - 14114 тыс. руб.

За счет роста объема выполненных работ и роста цен на выполненные услуги, объем выручки увеличился на 7,26% в 2021 г. Снижение в 2021 г. себестоимости выполненных работ привело к росту валовой прибыли в 32 раза.

Список использованной литературы

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб.пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 214 с. – (Высшее образование: Магистратура).
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. - 2-е изд., доп. и пер. - М.: Институт новой экономики, 1997. - 864 с.
3. Бугуцкий Л.Л., Якуба Е.И. Эффективность использования ресурсов сельскохозяйственного производства. - М.: Колос, 1984. - 288 с.
4. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций.- М.: ИНФРА-М, 2018.- 280с.- (Серия «Высшее образование»).
5. Григоренко О.В. Экономика предприятия и управление организацией: Учебное пособие / О.В. Григоренко, А.Н. Мыльникова, И.О. Садовнича. - М.: Русайнс, 2017. - 48 с.
6. Девяткин О.В. Экономика предприятия (организации, фирмы): Учебник / О.В. Девяткин, Л.Г. Паштова, Н.Б. Акуленко. - М.: Инфра-М, 2018. - 848 с.
7. Жиделева В.В. Экономика предприятия: Учебное пособие / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. - М.: Инфра-М, 2020. - 39 с.
8. Зимин А.Ф. Экономика предприятия: Учебное пособие / А.Ф. Зимин, В.М. Тимирьянова. - М.: Форум, 2017. - 208 с.
9. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина, - 2-е изд., испр. и доп. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 288 с.
10. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Л.И. Кравченко. - 6-е изд. - М.: Новое знание, 2019. - 526 с.
11. Козлова, Е.П. Бухгалтерский учет в организациях / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2021. - 800 с.
12. Курс экономики: Учебник. - 3-е изд., доп. / Под ред. Б.А. Райзберга. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 716 с.
13. Нуреев Р.М. Микроэкономика: учебник для вузов. - М.: Норма: ИНФРА-М, - 1999. - 440 с.
14. Растова Ю.И. Экономика организации (предприятия) (для бакалавров) / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. - М.: КноРус, 2018. - 352 с.
15. Романова А.Т. Экономика предприятия: Учебное пособие / А.Т. Романова. - М.: Проспект, 2019. - 176 с.
16. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2019. - 378 с.
17. Сергеев И.В. экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - Люберцы: Юрайт, 2019. - 511 с.
18. Скляренко В.К. Экономика предприятия: Учебное пособие / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. - М.: Инфра-М, 2018. - 416 с.
19. Фокина О.М. Экономика организации (предприятия) / О.М. Фокина, А.В. Соломка. - М.: КноРус, 2018. - 486 с.
20. Фридман А.М. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров / А.М. Фридман. - М.: Дашков и К, 2019. - 464 с.
21. Чайников В.В. Экономика предприятия (организации): Учебное пособие / В.В. Чайников, Д.Г. Лапин. - М.: Юнити, 2019. - 439 с.
22. Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер.- М.: ИНФРА-М, 2019.- 432с.- (Серия «Высшее образование»).
23. Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. Проф. О.И. Волкова.- М.: ИНФРА-М,2019.- 416с.
24. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков, В.П. Прасолова и др.; Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2020. - 367 с.

25. Экономический механизм хозяйствования / Под ред. А.А. Калныньша. - М.: Агропромиздат, 1998. - 287 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/283100>