

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

**ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА
ПРЕДПРИЯТИИ**

Выпускная квалификационная работа студента

**заочной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
5 курса группы 06001251
Поповой Елены Александровны**

Научный руководитель
Ассистент Митюшина И.Л

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	6
Актуальность исследования. На сегодняшний день прибыль является самым важным звеном в деятельности любого коммерческого предприятия. Так, прибыль - это разница между полученными денежными средствами и затратами на изготовление продукции, она же является основным показателем финансовой деятельности предприятия. Величина прибыли измеряется в денежной форме.....	6
Задача каждого предприятия – это получение максимальных выгод, при минимальном уровне затрат. Это даёт возможность оставаться на плаву, быть конкурентноспособными и занимать высокий рейтинг в условиях рыночных отношений.....	6
Степень изученности темы. Тема данного исследования хорошо изучена такими учеными, как Абдукаримов И.Т., Алексеев В. М., Алексеева М., Арсланова Г.Р., Арасланбаев И.В., Баклыков А. В., Басовский Л.Е., Белонву Ф.Ч., Бердникова Т.Б., Бузырев В. В., Булавко Л.В., Вагазова Г.Р., Лукьянова Е.С., Виноградская Н.А., Галимова Г.Р., Арасланбаев И.В., Гиляровская Л.Т., Глазов М. М., Глинкин А.А., Горох П. Д., Губин В.Е., Губина О.В. Дрожжина И.В., Ежков И.А., Степанова М.Н., Ильшева Н. Н., Ковалев В.В., Косолапова М.В., Крайнова К. А., Кулина Е. А., Сатушкина В. С., Кузнецов, С.И., Либерман И. А., Лихобабин В. К., Абдуллаева А. А., Лумпов Н.А., Мантуленко В. В., Керженцева А. А., Медведева И. В., Мотрий Е.Н., Нечитайло А.И., Орехов Г.С., Малютина Э.А., Останкова С.О., Пирожкова Н. В., Пужаев, А.В., Романова, М.Г., Садрисламова А.Р., Салата Н.К., Степанова Н.Р., Стуканова, Н.П., Тамошина Г.И., Тейтельман Н.Е., Толпегина О.А., Турманидзе Т.У., Харченко С. В., Чистов Л.М., Чуев И.Н., Чуева Л.Н., Шарина Г.А.....	7
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ.....	9
1.1. Экономическая сущность категории «прибыль», законодательное регулирование и функции прибыли.....	9
1.2 Абсолютные и относительные показатели прибыли.....	16
1.3 Современные проблемы формирования источников и направления использования прибыли.....	21
Глава 2. ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ В ООО «Спутник».....	27
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Спутник».....	27
2.2. Анализ основных показателей деятельности предприятия.....	32
за 2014 – 2016 гг.....	32
2.3. Анализ источников формирования и использования прибыли в ООО «Спутник».....	39
2.4. Проблемы и пути совершенствования управления прибылью в ООО «Спутник».....	44

Сегодня многие предприятия уже оптимизировали основные бизнес-процессы и системы и автоматизировали их.....	46
Для этого, используются и применяются так называемые системы планирования ресурсов предприятия, или ERP-системы (Enterprise Resources Planning), направленные на улучшение процессов, таких, как планирование, производство, учет и контроль. Целью оптимизации ресурсов предприятия является только улучшение внутренней работы компании.....	46
Основываясь на опыте развитых стран, доказано, что эффективность работы с клиентами становится намного выше, если предприятие принимает концепцию CRM (Customer Relationship Management).....	46
С помощью CRM-концепция предприятие получает полную информацию о своих клиентах и о том, чего они хотят, позволяет подробно изучить свою целевую аудиторию.....	46
Далее эти данные руководство компании использует для выбора стратегии развития предприятия.....	46
Для того, чтобы все данные о клиентах и их покупках хранились в одном месте, предприятие разрабатывает CRM-систему или пользуются уже готовыми предложениями.....	47
CRM-система (Customer Relationship Management или Управление отношениями с клиентами) - это прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами, в частности, для повышения уровня продаж, улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними [2, стр. 10].....	47
Цели CRM-системы:.....	47
сокращение численности управленческого персонала.....	47
повышение уровня продаж.....	47
оптимизация работы с клиентами.....	47
сохранение истории взаимоотношений работников компании с клиентами.....	47
оптимизация внутренней работы предприятия.....	47
контроль и оценка эффективности каждого работника предприятия.....	47
CRM-системы могут быть как общими, которые оптимизируют все основные бизнес процессы в одной системе, хранят данные в одной базе, так и малые, которые создают предприятия для оптимизации конкретного бизнес-процесса, например, только для складского учёта, бухгалтерии, кредитного отдела и так далее [31, стр. 97].....	47
Такие системы наводят «порядок» во внутренней работе конкретного отдела..	47
Можно сделать вывод, что CRM – это один из подходов ведения бизнеса, где все процессы и их оптимизация строится вокруг клиента. С помощью такой концепции, предприятие хорошо знает свою целевую аудиторию, следовательно, может чётко сформулировать стратегию развития предприятия, а так же сохранить предприятие от больших невыгодных затрат на рекламу и продвижение.....	47
Таблица 2.8.....	48

Этапы внедрения CRM-системы «Monitor CRM» в ООО «Спутник».....	48
Преимущества CRM:.....	48
1. Работа с уже имеющимися клиентам, либо с теми, кто когда-то интересовался компанией. Затраты на привлечение нового клиента намного больше, чем на удержание уже имеющегося.....	48
Система напоминает работнику, когда ему нужно связаться с клиентом, когда рассказать о новых выгодных предложениях, информирует автоматически SMS и e-mail рассылкой.....	48
2. Эффект сарафанного радио. Клиент, чьи потребности были удовлетворены, который остался доволен сервисом, расскажет о компании своему окружению. В среднем, по статистике, об удачной покупке рассказывают пяти своим знакомым. Если же клиент остался недовольным, то десяти [31, стр. 45].....	48
3. Увеличатся доходы. При удержании клиентов, которые интересовались продукцией компании, на 5% прибыль компании увеличивается на 50-70%.....	48
4. Повышение конверсии. После внедрения CRM у предприятия значительно повышается конверсия, следовательно, затраты на рекламу и продвижение сокращаются и могут использоваться для усовершенствования самого продукта, улучшения качества.....	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	54
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	57
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	64

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. На сегодняшний день прибыль является самым важным звеном в деятельности любого коммерческого предприятия. Так, прибыль - это разница между полученными денежными средствами и затратами на изготовление продукции, она же является основным показателем финансовой деятельности предприятия. Величина прибыли измеряется в денежной форме.

Задача каждого предприятия – это получение максимальных выгод, при минимальном уровне затрат. Это даёт возможность оставаться на плаву, быть конкурентноспособными и занимать высокий рейтинг в условиях рыночных отношений.

Прибыль, как и любой показатель деятельности предприятия, имеет свои источники формирования. На практике выделяют три ключевых источника формирования прибыли: первым источником является монопольная деятельность предприятия, то есть компания должна выпускать уникальную продукцию и быть одним товаропроизводителем на рынке.

Использование такого рода источника в полной мере, дает возможность предприятию постоянно обновлять свои товары.

Организация данного вида деятельности должна учитывать антимонопольную государственную политику и рост конкуренции со стороны других товаропроизводителей; второй источник касается почти всех компаний, так как связан с деятельностью в сфере производства и предпринимательства.

Анализ конъюнктуры рынка и способность к быстрому ее восприятию является залогом эффективного использования данного источника.

Главная его задача представлена как проведение соответствующих маркетинговых исследований.

Объемы полученной прибыли могут зависеть от правильного выбора производственного направления (производство товаров с высоким уровнем спроса), создания лучших условий реализации товаров и услуг на основе конкуренции, масштабов производственного процесса, низкого уровня производственных затрат; третьим источником считают инновационную деятельность предприятия.

В его основе лежит обновление и модернизация выпускаемых товаров, их обеспечение конкурентоспособными свойствами, увеличение объемов продаж и, в результате этого, повышение уровня прибыли.

Таким образом, тема данной выпускной бакалаврской работы является актуальной.

Степень изученности темы. Тема данного исследования хорошо изучена такими учеными, как Абдукаримов И.Т., Алексеев В. М., Алексеева М., Арсланова Г.Р., Арасланбаев И.В., Баклыков А. В., Басовский Л.Е., Белонву Ф.Ч., Бердникова Т.Б., Бузырев В. В., Булавко Л.В., Вагазова Г.Р., Лукьянова Е.С., Виноградская Н.А., Галимова Г.Р., Арасланбаев И.В., Гиляровская Л.Т., Глазов М. М., Глинкин А.А., Горох П. Д., Губин В.Е., Губина О.В. Дрожжина И.В., Ежков И.А., Степанова М.Н., Ильшева Н. Н., Ковалев В.В., Косолапова М.В., Крайнова К. А., Кулина Е. А., Сатушкина В. С., Кузнецов, С.И., Либерман И. А., Лихобабин В. К., Абдуллаева А. А., Лумпов Н.А., Мантуленко В. В., Керженцева А. А., Медведева И. В., Мотрий Е.Н., Нечитайло А.И., Орехов Г.С., Малютина Э.А., Останкова С.О., Пирожкова Н. В., Пужаев, А.В., Романова, М.Г., Садрисламова А.Р., Салата Н.К., Степанова Н.Р., Стуканова, Н.П., Тамошина Г.И., Тейтельман Н.Е., Толпегина О.А., Турманидзе Т.У., Харченко С. В., Чистов Л.М., Чуев И.Н., Чуева Л.Н., Шаримова Г.А.

Целью данного исследования является анализ источников формирования и использования прибыли на предприятии.

Задачами данного исследования являются:

1. изучить теоретические аспекты формирования и использования прибыли;
2. проанализировать организационно-экономическую характеристику ООО «Спутник»;
3. провести анализ основных показателей деятельности предприятия за 2014 – 2016 гг;
4. проанализировать механизм формирования прибыли ООО «Спутник» как собственного финансового ресурса;
5. выявить проблемы управления прибылью в ООО «Спутник»;
6. предложить пути совершенствования управления прибылью ООО «Спутник» и рассчитать их экономическую эффективность.

Объектом данного исследования является ООО «Спутник».

Предметом исследования являются источники формирования и использования прибыли на предприятии ООО «Спутник».

Теоретическую базу исследования составляют научные труды: статьи, журналы, учебная литература по данной теме исследования.

Методическую базу исследования составляют методы анализа и синтеза научной литературы, а также данных экономических показателей исследуемого предприятия.

Информационную базу исследования составляют данные экономических показателей деятельности исследуемого предприятия (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах за 2014 – 2016 год).

Практическую значимость исследования заключается в применении полученных данных и предложений на практике.

Структура исследования состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 53 наименований и 1 приложения.

Первая глава выпускной квалификационной работы посвящена теоретическим аспектам формирования и использования прибыли.

Вторая глава выпускной квалификационной работы посвящена анализу основных экономических показателей деятельности исследуемого предприятия и исследованию механизма формирования прибыли.

Заключение выпускной квалификационной работы раскрывает все основные аспекты выпускной квалификационной работы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

1.1. Экономическая сущность категории «прибыль», законодательное регулирование и функции прибыли

В настоящее время роль прибыли в развитии экономики России кардинально изменилась, что обусловлено совершенствованием рыночных методов управления предприятием.

Степень удовлетворения потребностей работников предприятия, уровень его финансового состояния напрямую зависит от величины полученной прибыли.

Прибылью называется получаемая разница между доходами, которые были выручены в результате продажи продукции, и финансовыми расходами, связанными с производством товара. Данный показатель считается наиболее важным экономике. Только он в полной мере способен отображать уровень эффективности деятельности любой организации.

А. Смит под прибылью понимал приращение богатства. Этому же мнения придерживался И. Фишер, указывая на то, что запас богатства, существующий в каждый конкретный момент времени, называется капиталом, а поток генерируемых им выгод за данный промежуток времени называется прибылью».

Наиболее часто категорию прибыли с точки зрения Дж. Хиксу трактует, как максимальную величину, которую индивид может использовать на потребление в течение определенного периода времени, при этом оставаясь в конце периода таким же богатым как в начале.

В современном экономическом пространстве ученые определяют прибыль, как добавленной стоимости, полученной в результате реализации товаров и услуг, а также выполнения работ. [12, стр. 44]

Далее рассмотрим классификацию видов прибыли схематично представлена на рисунке 1.1.

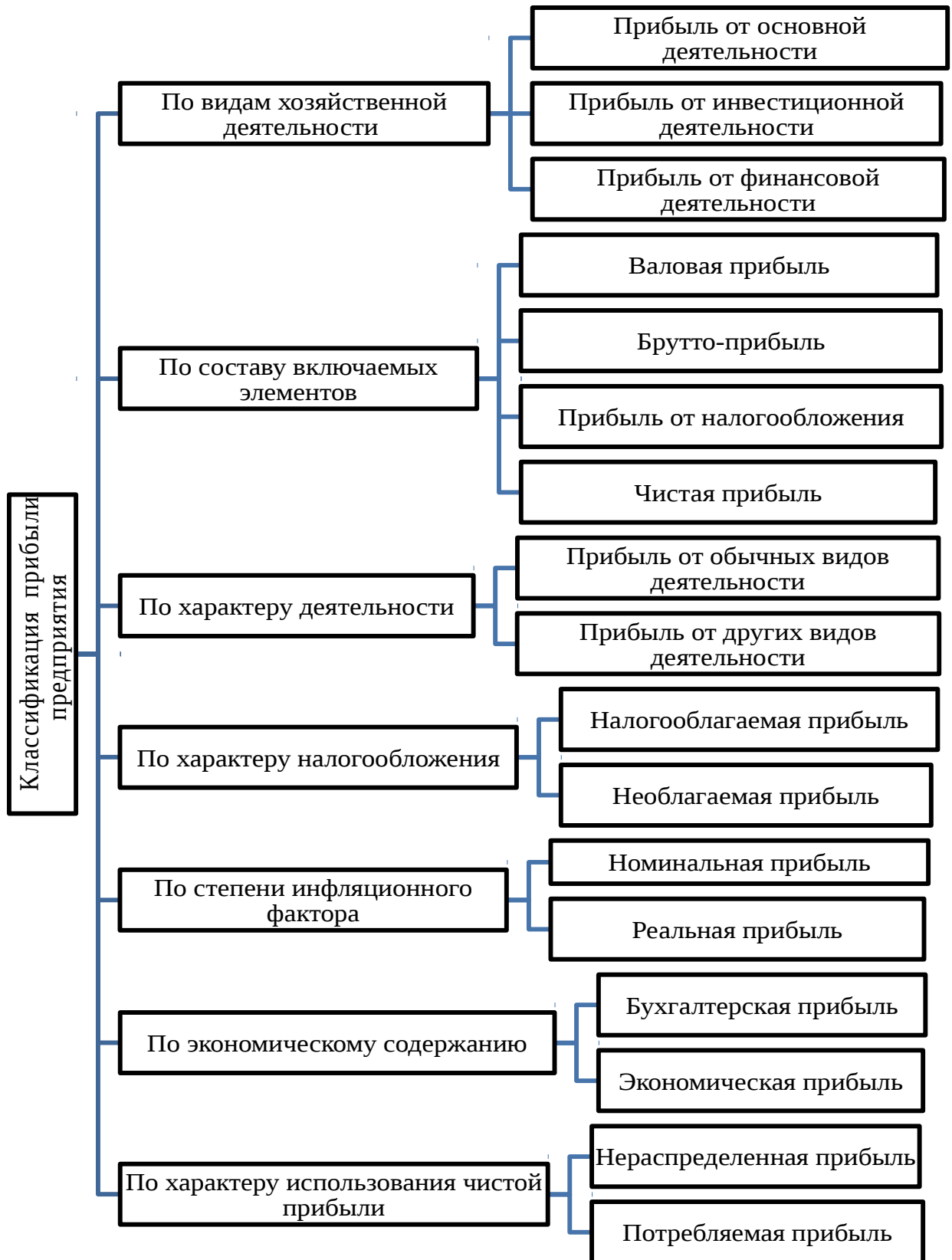


Рис. 1.1. Классификация прибыли

Текущая прибыль образуется у предприятия в результате осуществления его основной деятельности.

Итогом операций с внеоборотными активами и финансовыми вложениями является инвестиционная прибыль. Эффективное привлечение капитала для развития предприятия позволяет получить ему финансовую прибыль.

Прибыль, полученная как разница между доходами и расходами, не учтенными при расчете базы налогообложения по налогу на прибыль. Номинальная прибыль не учитывает величину инфляции в течение отчетного периода, в отличие от реальной прибыли, которая определяется с учетом индекса инфляции.

По отношению к анализируемому периоду времени прибыль можно разделить на прибыль предшествующего периода, прибыль, полученную в отчетном периоде времени, а также планируемую на будущий период.

С точки зрения использования прибыли она бывает капитализируемая, то есть направленная на финансирование текущей деятельности предприятия или расширение производственной деятельности.

Часть финансового результата, направляемая на выплату денежных средств работникам и собственникам, характеризует потребляемую прибыль.

Для целей ведения бухгалтерского учета любого предприятия прибыль подразделяется на валовую, которая определяется без учета управленческих и коммерческих расходов.

Прибыль от продаж рассчитывается путем вычитания управленческих и коммерческих расходов из валовой прибыли. Полученная величина, скорректированная на прочие доходы и расходы, определяет прибыль до налогообложения. После уплаты налогов и обязательных платежей, в распоряжении предприятия остается чистая прибыль [2, стр. 12].

Таким образом, категория прибыли является многосторонним и неоднозначным понятием.

Тем не менее, объединяющим звеном является то, что все экономисты однозначно характеризуют прибыль как важнейший фактор развития предприятия на микроуровне и государства — на макроуровне.

Функции прибыли характеризуют экономический эффект от работы предприятия, стимулирующее воздействие на его развитие, бюджетную формирующую сторону его деятельности.

Таблица 1.1

Основные функции прибыли

Функция прибыли	Характеристика
Бюджетно-формирующая	Бюджетно-формирующая функция прибыли является важной, так как это главный источник формирования бюджета.
Стимулирующая	Стимулирующая функция прибыли является и окончательным результатом, и основным элементом формирования финансового результата предприятия. Любое предприятие заинтересовано в максимизации прибыли, так как оставшаяся часть - чистая прибыль должна покрывать потребности в финансировании производственной и другой деятельности предприятия.
Распределяющая	Распределяющая функция прибыли связана с распределением и использованием полученной прибыли. Определение путей распределения прибыли производится по внутренним положениям организации. Обычно распределение прибыли осуществляется на формирование резервов, выплату дивидендов, материальное поощрение работников.

Прибылью называют положительную разницу между совокупным доходом и расходами компании на производство, транспортировку и сбыт продукции.

Несмотря на многозначность и широту понятия, его используют для определения эффективности работы предприятий, оценки успешности предпринимателя, а также рентабельности производства. Получение прибыли является целью и движущей силой для бизнесменов и инвесторов [11, стр. 18].

Соотношение дохода и издержек зависит не только от размеров организации, но и от выбранной тактики реализации продукции, умелого руководства, сокращения издержек и многих других факторов.

Понятие прибыли невозможно рассматривать в однозначном ракурсе, как вознаграждение предпринимателя за работу или процент на вложенный капитал, оно намного шире и включает совокупность нюансов и методик расчета.

Невзирая на факт, что получение прибыли является целью предпринимательской деятельности, долгое время ее рассматривали, как чудо экономики, с разных позиций и взглядов.

Наибольшее значение обрели теории конъюнктуры и движения рынка, процента на капитал и вознаграждения труда [18, стр. 22].

Согласно объективной теории, получение прибыли организациями обусловлено движениями на рынке.

Так, упоминание продукта на телевидении, использование его популярными людьми провоцирует рост спроса. В свою очередь, организации взвинчивают цены, сохраняя уровень предложения прежним.

Итогом становится объективное завышение стоимости продукции и получение прибыли.

Весьма похожая в своей простоте теория утверждает, что прибыль – есть результат диктата монополий на рынке, диктующих свои цены, существенно превышающие издержки производства.

Прибыль нередко рассматривают в качестве вознаграждения предпринимателя за его труд, оплата которого прямо пропорциональна его управленческому таланту и умению принимать эффективные решения.

Такая позиция ставит ее в один ряд с зарплатой работников и арендной платой. С другой стороны, получение доходов было бы невозможным без наличия капитала и прочих факторов производства, поэтому прибыль следует рассматривать, как нечто самостоятельное и всеобъемлющее [8, стр. 20].

Таким образом, прибыль может трактоваться исключительно с позиции доходов за вычетом издержек производства и реализации продукции компании. Она поразительно отличается от заработной платы, не вписывается в рамки процента на капитал и определяется значительным рядом факторов.

В отчетности компании фигурирует понятие бухгалтерской, валовой и чистой прибыли, каждая из которых рассчитывается согласно базовым схемам учета и отличаются в числовом выражении.

Бухгалтерская прибыль – это разница между принимаемыми к учету доходами предприятия и издержками на производство и транспортировку. Это жесткий показатель, учитывающий только объективные факторы, без учета возможных потерь и упущенных выгод.

Валовая прибыль – показатель, отражающий совокупный доход, полученный от реализации общего объема продукции за вычетом его себестоимости. Объективный показатель, отражающий разницу между рыночной стоимостью производимого товара и стоимостью его производства [4, стр. 20].

Чистой прибылью называют число, полученное после вычета из валовой прибыли расходов на налоги и социальные отчисления. Из всей бухгалтерской отчетности это самый объективный показатель, показывающий истинную успешность работы предприятия.

В последние годы активно используется и такой показатель, как маржинальная прибыль. Он отражает сумму прибыли, полученную с продажи единицы продукции. С помощью этого инструмента можно легко подсчитать, какие доходы получит предприятие при увеличении объемов производства.

Каждый вид бухгалтерской прибыли несет собственную функцию и объективно выражает прибыль в текущей ситуации, но наиболее весомым показателем, отражающим успешность деятельности предприятия, является экономическая прибыль, при расчете которой учитываются и неформальные факторы, такие как расходы на решение проблем при высоком уровне коррупции, некомпенсированные расходы и упущенные выгоды [3, стр. 18].

Прибыль – широкое понятие, отражающее разницу доходов предприятия и издержки производства. Разные способы расчетов позволяют учитывать все возможные расходы и отчисления, но наиболее объективным остается неформальный показатель экономической прибыли, способный принять к учету факторы, которые не вписываются в бухгалтерскую документацию.

1.2 Абсолютные и относительные показатели прибыли

Показатели прибыли деятельности предприятия рассчитываются на основе анализа баланса предприятия, отчета о прибылях и убытках и других форм финансовой отчетности, установленных в законодательном порядке.

Таблица 1.2

Виды прибыли и ее показатели

Вид	Характеристика	Расчет
Валовая прибыль	Валовая прибыль — это основной показатель, характеризующий экономическую деятельность компании. Подсчет валовой прибыли (формула представлена ниже в нашей статье) позволяет определить самые перспективные направления работы компании и перераспределить финансовые потоки для получения более эффективного результата.	$ПР_{вал} = Выр - С$, где: ПРвал — валовая прибыль, Выр — выручка от продаж, С — себестоимость реализованных товаров и услуг.
Прибыль от продаж	Прибыль от продаж — это показатель, который оценивает функционирование и эффективность компании. Уровень прибыли должен быть достаточным для осуществления нормальной деятельности	$Прпр = Впр - УР - КР$ Где, КР, УР — расходы коммерческого/управленческого характера ; Впр — валовая прибыль; Прпр — доход от деятельности фирмы.
Прибыль до налогообложения	Прибыль до налогообложения — это финансовый итог, который отражает положительный результат деятельности предприятия. Она означает, что коммерческая деятельность предприятия была эффективной и компания выполнила свою главную цель.	$ПДН = ПП + ДО - РО + ПД - ПР$, где: ПДН — прибыль до налогообложения; ПП — прибыль от продаж; ДО и РО — доходы и расходы от обычных видов деятельности; ПД и ПР — прочие доходы и расходы.

Продолжение таблицы 1.2

Чистая прибыль	Чистая прибыль — один из важных итоговых показателей работы любой	$ЧП = В - СС - УР - КР + ПД - ПР - НП$.
----------------	---	--

	<p>фирмы. В получении чистой прибыли заинтересовано не только руководство и собственники компаний. Хорошие показатели чистой прибыли привлекают новых инвесторов, способствуют принятию положительных решений о выдаче фирме кредитов, а также укреплению авторитета компании в рыночных условиях хозяйствования.</p>	
--	---	--

Уровень прибыльности можно оценить, применяя систему финансовых коэффициентов (путем сравнения фактических значений с нормативными).

Имеются в виду следующие коэффициенты:

$$K_1 = \text{Прибыль (1 сумме за период)} / \text{Активы} \quad (1.1)$$

$$K_2 = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{Активы} \quad (1.2)$$

$$K_3 = \text{Прибыль} / \text{Собственный капитал предприятия} \quad (1.3)$$

$$K_4 = \text{Прибыль} / \text{Уставной капитал} \quad (1.4)$$

$$K_5 = \text{Прибыль} / \text{Доходы} \quad (1.5)$$

Коэффициент K_1 показывает, как функционирует предприятие с точки зрения его акционеров и равен:

$$K_1 = \text{Прибыль} / \text{Капитал} \quad (1.6)$$

Но не только K_1 – универсальный показатель, он синтезирован из двух параметров: прибыльности активов (K_2) и коэффициента достаточности капитала:

$$K_1 = \text{Прибыль} / \text{капитал} = (K_2) = \text{П} / \text{А} : (K_3) \text{К} / \text{А} = \text{П} / \text{А} * \text{А} / \text{К} \quad (1.7)$$

Это означает: рентабельность деятельности предприятия находится в прямой зависимости от работоспособности активов, их прибыльности и обратной (зависимости) от коэффициента достаточности капитала.

Другими словами, предприятию выгодно функционировать на грани риска, то есть с наименьшим обеспечением активов собственным капиталом.

В связи с этим следует отметить, что для наибольшей эффективности предприятия следовало бы иметь высокую долю депозитов и низкую долю собственного капитала.

Но в условиях жесткой конкуренции и удорожания кредитных ресурсов многие предприятия не в состоянии довести до оптимального уровня отношение активов к капиталу.

Поэтому резервом увеличения K_1 , остается K_2 - степень отдачи активов.

$$K_2 = \Pi / A \quad (1.8)$$

K_2 - прибыльность активов.

Основными направлениями работы предприятия по улучшению K_2 можно вывести на основе разложения этого показателя на 2 сомножителя:

$$K_2 = \Pi / A = (K_4) Д / A * (K_5) \Pi / Д \quad (1.9)$$

То есть прибыльность активов находится в прямой зависимости от доходности активов (K_4) и доли прибыли в доходах предприятия (K_5).

Оценку влияния доходности активности и доли прибыли в доходах предприятия на привлекательность активов дает анализ каждого из них в отдельности.

$$K_2 = Д / A \quad (1.10)$$

Данный коэффициент характеризует деятельность предприятий с точки зрения эффективности размещения активов.

В свою очередь суммарная доходность активов складывается из процентных (доходы от ссудных операций) и непроцентных доходов (доходы от иной деятельности).

$$K_4 = Д / A = (Д_1 * Д\%) / A + (Д_2 * Д\%) / A \quad (1.11)$$

В условиях инфляционного процесса важности роста доходов за счет % уменьшаются. Возможности роста нормы прибыли за счет к достаточности ограничены, так как рост активов должен поддерживаться ресурсной базой.

Коэффициент достаточности капитала:

$$K_3 = K / A \quad (1.12)$$

В этой связи очень важными становятся непроцентные доходы. Предприятиям рекомендуется расширять спектр платных услуг.

Показатель K_5 :

$$K_5 = \Pi / Д \quad (1.13)$$

Отражает способности предприятия контролировать свои доходы, он раскладывается на следующие составляющие:

$$K_5 = \Pi / Д = Д / Д - Н / Д - Н \% \text{ расходы} / Д - \% \text{ расходы} / Д \quad (1.14)$$

В зарубежной практике наиболее распространенными являются показатель, рассчитываемый как Норма чистой прибыли (после уплаты налогов) на капитал предприятия, известный как показатель ROE (return on equity):

$$P_1 = \text{Прибыль} / \text{Капитал} \quad (1.15)$$

Данный показатель довольно точно характеризует результативность вкладываемых средств и, как правило, колеблется от 0,1 до 0,2.

Величина P_1 в значительной степени зависит от соотношения собственного капитала и привлеченных средств в общей сумме баланса предприятия. Чем больше доля собственного капитала, и таким образом, более высока надежность предприятия, тем труднее ему обеспечить высокую прибыльность своего капитала.

Весь анализ рентабельности деятельности предприятия строится на тесной взаимосвязи показателей прибыльности и доходности активов, достаточности капитала, доли прибыли в доходах.

Также проанализировать эффективность прибыли можно путем анализа ликвидности баланса предприятия:

$$A1 = \text{стр. 1240} + \text{стр. 1250} \quad (1.16)$$

$$A2 = \text{стр. 1230} \quad (1.17)$$

$$A3 = \text{стр. 1210} + \text{стр. 1220} + \text{стр. 1260} \quad (1.18)$$

$$A4 = \text{стр. 1100} \quad (1.19)$$

$$П1 = \text{стр. 1250} \quad (1.20)$$

$$П2 = \text{стр. 1500} - \text{стр. 1250} \quad (1.21)$$

$$П3 = \text{стр. 1400} \quad (1.22)$$

$$П4 = \text{стр. 1300} \quad (1.23)$$

Коэффициенты ликвидности:

$$Клт = \text{с. 1200} / (\text{с. 1510} + \text{с. 1520} + \text{с. 1550}) \quad (1.24)$$

$$\text{Клср} = (\text{стр. 1230} + \text{стр. 1240} + \text{стр. 1250}) / (\text{стр. 1510} + \text{стр. 1520} + \text{стр. 1550}) \quad (1.25)$$

$$\text{Клабс} = (1250 + 1240) / (1510 + 1520 + 1550) \quad (1.26)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение разности собственного капитала и внеоборотных активов предприятия к его оборотным активам:

$$\text{Косос} = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1200} \quad (1.27)$$

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами:

$$\text{КО} = (\text{стр. 1200} - \text{стр. 1500}) / \text{стр. 1210} \quad (1.28)$$

Коэффициент маневренности собственных средств:

$$\text{КМ} = (\text{Стр. 1300} - \text{Стр. 1100}) / \text{Стр. 1300} \quad (1.29)$$

Коэффициент автономии:

$$\text{КФА} = (1310 + 1340 + 1350 + 1360 + 1370) / 1600 \quad (1.30)$$

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств:

$$\text{Кзис} = (\text{стр. 1410} + \text{стр. 1510}) / \text{стр. 1300} \quad (1.31)$$

Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом:

$$\text{Кпдсс} = \text{стр. 1300} / (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500}) \quad (1.32)$$

Коэффициент текущей задолженности:

$$\text{КЗ} = (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500}) / \text{стр. 1600} \quad (1.33)$$

Таким образом, понятие прибыли отражает полученный чистый доход, который создается в сфере материального производства в виде денежных накоплений. Его можно рассматривать с совершенно разных сторон.

Прибыль выступает в качестве экономической категории, формы денежных накоплений, результата хозяйственной деятельности, источника финансирования развития, критерия отбора инвестиционных проектов и оптимизации текущих затрат. Функции прибыли предприятия напрямую зависят от вышеперечисленных ее особенностей.

1.3 Современные проблемы формирования источников и направления использования прибыли

Неоспоримо, что главной целью финансово-хозяйственной деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли. В современных условиях существования рынка, таких как высокие темпы инфляции и нестабильность курса национальной валюты, особое значение приобретает проблема достоверной оценки результатов деятельности предприятия, в том числе прибыли.

В связи с этим необходимо обратить внимание на проблему качества и формирования прибыли. Качество и формирование прибыли, как экономическая категория, имеет важнейшее значение для объективной оценки реальных результатов деятельности предприятия.

В последние годы в России наблюдается ряд негативных тенденций, которые усложняют процесс управления прибылью предприятия, среди которых ученые акцентируют внимание на уменьшении объема полученной прибыли предприятиями от всех видов деятельности; снижение уровня рентабельности предприятий; замедление прироста валовой дополнительной стоимости и объема реализованной продукции и основных средств предприятий [1, стр. 6].

Эти проблемы являются ключевыми в вопросах формирования и распределения прибыли предприятий.

Учитывая очерченные негативные тенденции в формировании прибыли и тенденции к усилению глобализационных процессов, обострение конкуренции на внутренних и внешних рынках, создание эффективного механизма формирования и распределения прибыли является объективной необходимостью, а именно в части более детальной систематизации и учета факторов, оказывающих влияние на величину прибыли предприятия, прежде всего на стадии ее формирования, а также разработки и внедрения более действенных методов и инструментов управления, которые соответствуют современным экономическим условиям деятельности.

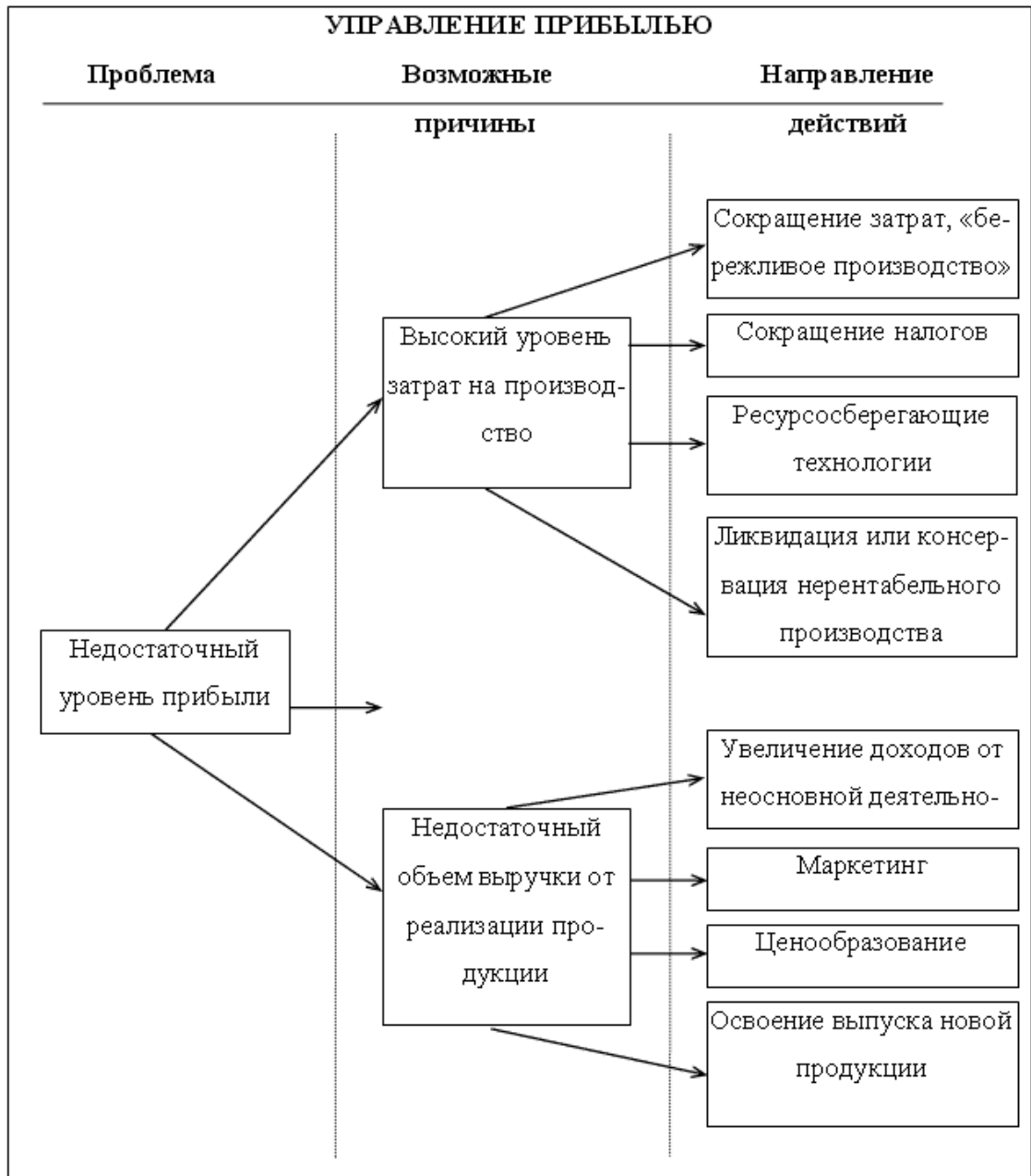


Рис. 1.2 Проблемы и направления использования прибыли на предприятии

Прежде всего актуальность этой проблемы определяется необходимостью повышения эффективности субъектов хозяйствования на основе обеспечения роли и значимости прибыли в современной экономике. Высокая роль прибыли определяется ее теоретической и практической значимостью.

Теоретическая значимость прибыли в экономике определяется тем, что она является главной целью предпринимательской деятельности, основным

мотивом осуществления любого бизнеса и критерием эффективности производственной деятельности предприятия [2, стр. 68].

Практическая значимость прибыли и актуальность исследований проблемы ее формирования и повышения определяются тем, что она, являясь главной движущей силой экономики, обеспечивает оптимальность в достижении экономических интересов государства, предприятия (собственников) и его персонала. Прибыль создает базу социального и экономического развития предприятия, а также страны, и в целом характеризует уровень богатства граждан [3, стр. 32].

При наличии и росте прибыли она является основным источником: формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие на основе активизации инновационной и инвестиционной деятельности и повышения конкурентоспособности товаров; предохранения предприятий от угрозы банкротства; возрастания рыночной стоимости предприятия на основе ее капитализации [4, стр. 283].

Низкая прибыль (или ее отсутствие) является причиной «перелива» капитала и рабочей силы в отрасли с более эффективным их использованием. Актуальность проблемы управления формированием прибыли и ее повышения особенно возрастает в условиях ее снижения, прежде всего по причине отсутствия системной разработки методологических основ и организационно - экономических механизмов управления формированием прибыли в условиях ограниченных ресурсов и ужесточения конкуренции.

При этом рост прибыли является следствием повышения конкурентоспособности экономики и перехода ее на инновационный тип развития, понимания цели, системы принципов, факторов, глобализации мировой экономики и основных тенденций в управлении прибылью [5, стр. 23].

Вопросы разработки механизма управления прибылью предприятия на этапах ее формирования, распределения и использования исследовали многие отечественные и зарубежные ученые - экономисты: Ф. Баста, И.А. Бланк, Ю.В.

Богатин, Ф. Кенэ, В.В. Ковалев, Г.А. Костырко, Ф. Найт, В.П. Привалов, Р.С. Сайфулин, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет и др.

Однако, отдавая должное глубине и разноплановости проведенных исследований, отметим, что развитие экономических отношений в России характеризуется многими нерешенными проблемами, которые возникают перед предприятиями, что необходимо учитывать при формировании и распределении прибыли.

К важнейшим проблемам относятся следующие: необходимость быстрого реагирования на нестабильность и неопределенность условий хозяйствования, на разнообразие социально - экономических процессов, динамичность внутренней и внешней среды, необходимость обработки больших объемов информационных потоков и т.п.

Обеспечение формирования предприятием оптимальной прибыли в условиях кризисных явлений в экономике требует выделения и более детального обоснования теоретических основ построения именно механизма управления формированием и распределением прибыли предприятия.

Кроме того, существует ряд теоретических и практических проблем, связанных с управлением прибылью, которые все еще остаются нерешенными, как на уровне промышленности в целом, та и на уровне ее отдельных отраслей. Проблемы, связанные с определением результата деятельности, направлениями распределения полученной прибыли, требуют индивидуальных подходов к решению на уровне конкретного предприятия.

Основными проблемами управления формированием и распределением прибыли являются:

- 1) проблема обеспечения максимальной прибыли на основе оптимизации структуры ресурсов предприятия и повышения эффективности их использования с учетом потенциала предприятия и рыночной конъюнктуры;
- 2) проблема обеспечения оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска, который

определяет выбор одного из видов политики деятельности предприятия (агрессивную, компромиссную или консервативную);

3) проблема обеспечения высокого качества формируемой прибыли за счет реализации комплекса резервов текущей, инвестиционно - инновационной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия, повышения качества продукции, оптимизации цен, расширения объема выпуска и реализации инновационных продуктов;

4) проблема обеспечения эффективного использования прибыли в инвестирование капитала предприятия, прибыльность которого должна быть не ниже средней нормы доходности на рынке капитала при условии предотвращения предпринимательских рисков и возмещения инфляционных потерь;

5) проблема обеспечения развития предприятия в условиях самофинансирования на основе повышения прибыли, формирования оптимальной структуры фондов накопления, потребления и резервного фонда, формируемых за счет прибыли, и эффективного их использования;

6) проблема обеспечения постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия на основе капитализации определенной доли прибыли при соблюдении оптимальных пропорций ее распределения на капитализируемую и потребляемую часть;

7) проблема обеспечения эффективного участия персонала в формировании прибыли и капитала с целью: гармонизировать интересы собственников и наемных работников; стимулировать трудовой вклад этих работников и достичь приемлемого уровня их социальной защиты.

Разработка и реализация системы управления прибылью предполагает знание и учет внешних и внутрипроизводственных факторов ее формирования во взаимодействии с современными тенденциями в мировой и отечественной практике управления производственной, инвестиционной и финансовой деятельностью предприятий [2, с.70]. Чтобы быть эффективной, система управления прибылью на предприятии должна включать мероприятия по:

- 1) строгому исполнению законодательства;
- 2) организационному обеспечению, при котором во взаимодействии находятся все центры ответственности (доходов, инвестиций, инноваций, затрат, конкурентоспособности и прибыли);
- 3) информационному обеспечению, включающему полноту и качество используемой информационной базы при управлении прибылью;
- 4) использованию современных методов анализа прибыли;
- 5) применению научных методов планирования прибыли;
- 6) комплексной подсистеме внутреннего контроля за процессами формирования, распределения и использования прибыли на предприятии.

Таким образом, проблема получения и распределения прибыли является актуальной на сегодняшний день, потому что функционирование субъекта хозяйствования в целом зависит от того, насколько правильно на предприятии формируется и используется прибыль. Это в значительной мере влияет на экономическое положение предприятия и частично влияет на экономическую ситуацию в стране. Формирование прибыли связано с управлением доходами, расходами, ресурсным потенциалом предприятия. Управление распределением и использованием прибыли связано с выработкой налоговой, дивидендной, инвестиционной, социальной политики, а также политики формирования капитала.

ГЛАВА 2. ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ В ООО «СПУТНИК»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Спутник»

ООО «Спутник» зарегистрирована по адресу г. Белгород, ул. Магистральная, д. 2В.

Основным видом деятельности организации является строительство зданий и сооружений, в соответствии с Уставом.

Данная организация выполняет следующие виды услуг:

- строительство зданий и сооружений;
- монтажные работы: комплекс работ по замене перекрытий, разборка и демонтаж зданий и сооружений, монтаж металлоконструкций и т.д.
- отделочные работы: оштукатуривание, кладка плитки, малярные работы, покрытие материалами полов, установка натяжных потолков и т.д.
- инженерные системы: отопление, водопровод и канализация.
- электромонтажные работы: вентиляция, охранные и пожарные системы и т.д.

Организационная структура ООО «Спутник» представлена на рисунке 1.

Организационная структура является простой, так как имеет одну цель и характеризуется как линейно-функциональная (во главе каждого звена организации стоит единоначальник, который осуществляет административное и функциональное управление одновременно).

В организации каждое звено работает самостоятельно, осуществляя коммуникации между собой для обеспечения эффективной работы организации в целом. Анализируя структуру управления можно сделать вывод о возможности ее изменения, путем введения новых отделов, так как есть признаки дублирования функций управления, а также отсутствует отдел по

связям с общественностью. Функции данного отдела выполняет отдел по развитию.

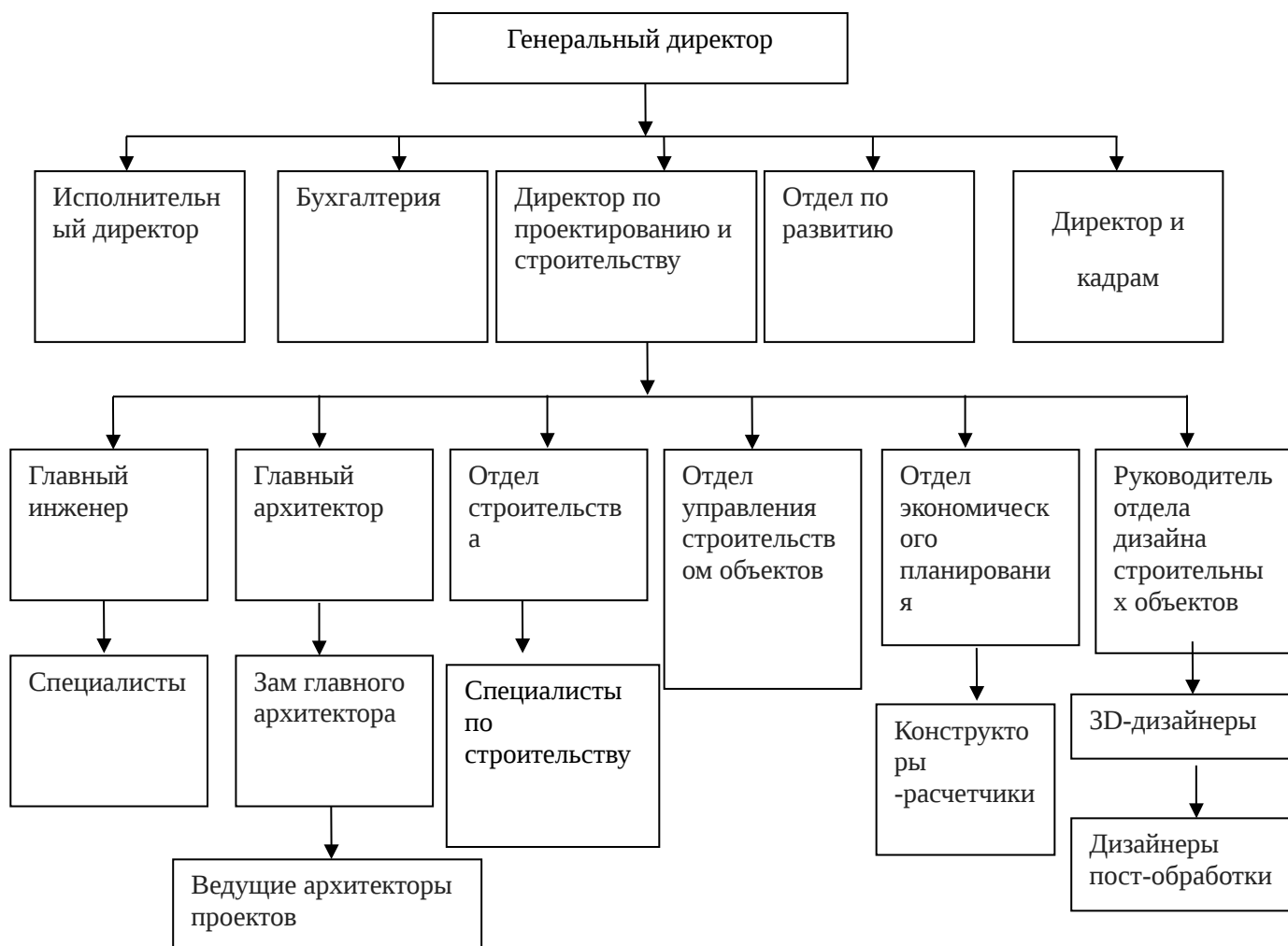


Рис. 2.1 Организационная структура управления ООО «Спутник»

В ООО «Спутник» задействован высококвалифицированный персонал, что является капиталом, позволяющим разрабатывать и предлагать рынку уникальные проекты (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Анализ структуры кадров предприятия ООО «Спутник» по категориям за 2014 – 2016 г.г.

Категории персонала	2014 г.		2015г.		2016 г.		Отклонение 2015 к 2014	Отклонение 2016 к 2015
	кол-во, чел	уд. вес, %	кол-во, чел	уд. вес, %	кол-во, чел	уд. вес, %		
Всего работников	1448	100	1561	100	1670	100	4163	-3941

Руководители	98	6,77	112	7,17	120	7,19	14	8
--------------	----	------	-----	------	-----	------	----	---

Продолжение таблицы 2.1

Специалисты	344	23,76	376	24,09	412	24,67	32	36
Служащие	99	6,84	140	8,97	162	9,7	41	22
Рабочие	907	62,64	933	59,77	976	58,44	-568	637

Как видно из данных таблицы 2.1, большую долю персонала занимают рабочие - 62,64% в 2014 году, в последующие годы их доля понижается и в 2016 году составляет 58,44%.

Удельный вес
руководящего персонала в 2014 году был равен 6,77%, в 2015 году снизился

до 7,17%, а в 2016 году немного увеличился 7,19%. Причиной такого изменения может быть повышение квалификации.

Категория специалистов за 3 года имеет тенденцию к увеличению, так в 2014 году ее удельный вес составляет 23,76%, в 2015 году 24,09 %, а в 2016 году 24,67%. Динамика численности служащих тоже имеет тенденцию к увеличению.

В 2014 году их удельный вес равен 6,84%, в 2015 году этот показатель увеличился на 2,13%, а в 2016 году он составил 9,7%.

Так же можно отметить, что на одного представителя руководящего состава приходится 9 рабочих, а на одного специалиста - 3 человека (в отчетном году). Схематически структура кадров изображена на рис 2.2.

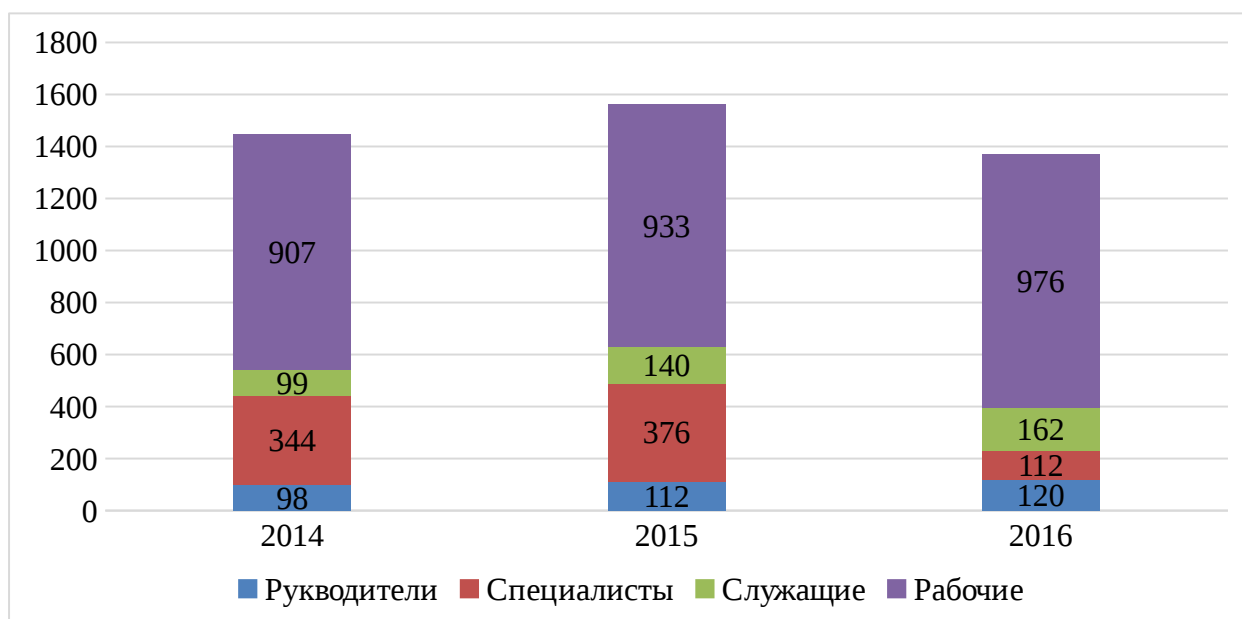


Рис. 2.2. Структура кадров ООО «Спутник» по категориям за 2014 – 2016 год

Далее рассмотрим структуру кадров ООО «Спутник» по возрастному составу (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Анализ структуры кадров по возрастному составу ООО «Спутник» за 2014 – 2016 г.

Возраст	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение 2015 к 2014	Отклонение 2016 к 2015
	Кол-во., чел.	уд. вес, %	Кол-во, чел.	уд. вес, %	Кол-во, чел.	уд. вес, %		
До 30 лет	439	30,32	453	29,02	487	29,16	-40	133
31-35	199	13,74	203	13	225	13,47	121	202
36-40	184	12,71	187	11,98	201	12,04	3	14
41-45	242	16,71	265	16,98	271	16,23	284	-255
46-50	202	13,95	219	14,03	228	13,65	17	9
Старше 50	182	12,57	234	15	258	15,45	160	240
Итого	1448	100	1561	100	1670	100	4163	-3941

В структуре кадров категория работников в возрасте до 30 лет занимает первое место. В базисном году удельный вес этой категории составил 30,32%, в 2015 году – 29,02%, и в 2016 году – 29,16%.

Такая ситуация говорит о том, что прием на работу молодых людей увеличивает восприимчивость к инновациям, а это положительно складывается

для деятельности организации.

В 2015 г. численность работников в возрасте 31-35 лет сократилась на 40 человек, а в 2016 году еще увеличилась на 133 человека.

Категория работников в возрасте 36-40 лет имела тенденцию к росту: в 2016 году увеличилось на 14 человек.

В возрасте 41-45 лет в 2016 году численность персонала сократилось на 255 человек, по сравнению с 2015 годом.

В возрасте старше 50 лет численность персонала в 2016 году увеличилась на 240 человек, по сравнению с 2015 годом.

Схематически структура кадров по возрастному составу изображена на рис 2.3.

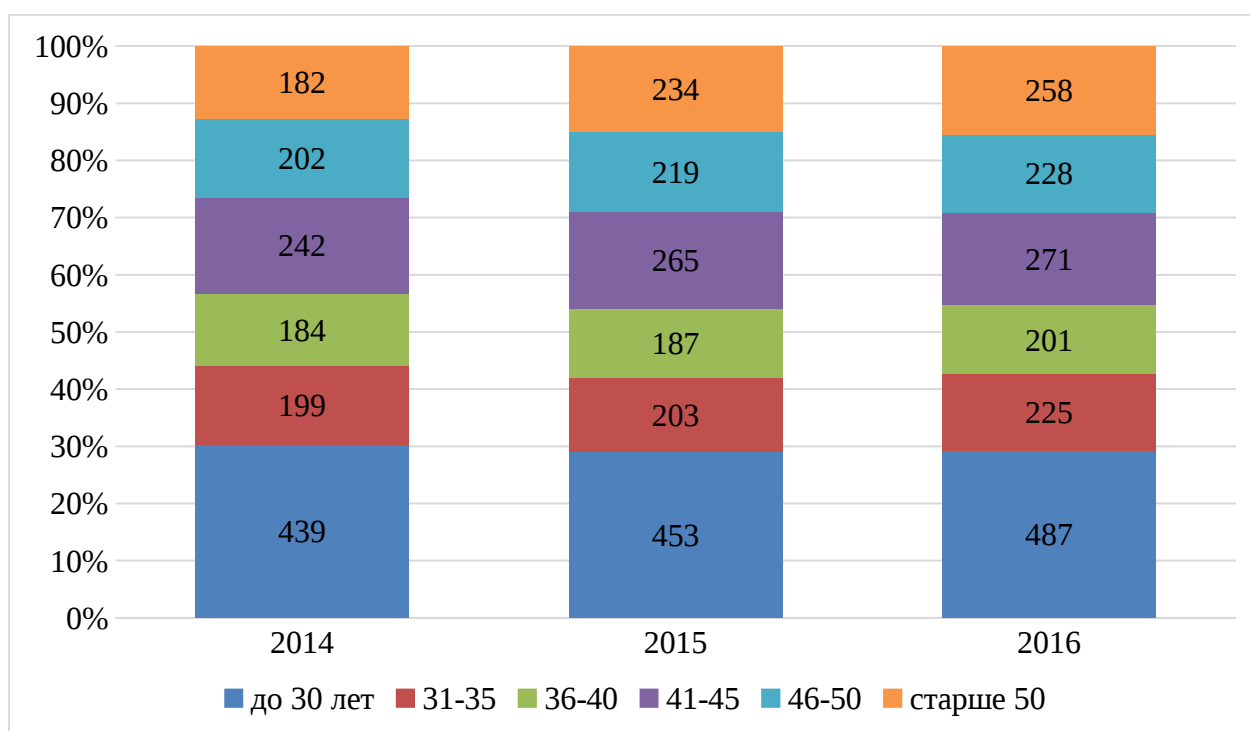


Рис. 2.3. Структура кадров по возрастному составу ООО «Спутник»

Рассчитав отклонение за 2014 – 2016 год мы видим, что наибольшее отклонение наблюдается у работников, стаж работы которых в организации 5 и более лет, отклонение составило 118 человек, скорее всего это связано с переходом сотрудников в новую категорию.

Таким образом, ООО «Спутник» - предприятие, основным видом

деятельности которой является строительство зданий и сооружений. Данная организация выполняет также все виды проектных работ от обследования зданий и получения специальных технических условий, до комплексного проектирования территории микрорайонов включая дороги и инженерные сети.

2.2. Анализ основных показателей деятельности предприятия за 2014 – 2016 гг.

На основании исследования Отчета о прибылях и убытках ООО «Спутник» проведем оценку и анализ показателей, характеризующих процесс формирования и динамики прибыли предприятия.

Финансовые результаты (прибыль) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческой деятельности.

Для начала проведем анализ динамики, состава и структуры прибыли ООО «Спутник».

Анализ прибыли предприятия включает в качестве обязательных элементов, во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры («вертикальный анализ» показателей); в-третьих, изучение хотя бы в самом общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов («трендовый анализ» показателей); в-четвертых, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

Анализ финансовых результатов ООО «Спутник» приведен в таблице

2.3.

Динамика и состав финансовых результатов ООО «Спутник»

за 2014 – 2016 г., тыс. руб.

Показатель	2014 г., тыс.руб.	2015 г., тыс.руб.	2016 г., тыс.руб.	Отклонение	
				2015 / 2014	2016 / 2015
1	2	3	4	5	6
Выручка	905263	991593	1247012	86330	255419
Себестоимость	619856	633941	867088	14085	233147
Валовая прибыль	349562	357652	379924	8090	22272
Коммерческие расходы	47412	46186	55969	-1226	9783
Управленческие расходы	183250	181492	194207	-1758	12715
Прибыль от продаж	128523	129974	129748	1451	-226
Прибыль до налогообложения	123862	124935	139371	1073	14436
Чистая прибыль	95043	105042	117352	9999	12310

По данным таблицы 2.3 видно, что в целом все показатели имеют тенденцию к росту: выручка за 2016 год увеличилась на 255419 тыс. руб., по сравнению с 2015 годом; себестоимость в 2016 году увеличилась на 233147 тыс. руб.; валовая прибыль в 2016 году увеличилась на 22272 тыс. руб.; коммерческие расходы увеличились в 2016 году на 9783 тыс. руб.; управленческие расходы в 2016 году увеличились на 12715 тыс. руб.; прибыль от продаж сократилась на 226 тыс. руб.; прибыль от налогообложения увеличилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 14436 тыс. руб.; чистая прибыль в 2016 году увеличилась на 12310 тыс. руб.

Так же необходимо оценить рентабельность ООО «Спутник».

Рентабельность - это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов, выраженный в процентах.

В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компании.

Далее проведем анализ рентабельности деятельности ООО «Спутник» (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Анализ рентабельности деятельности ООО «Спутник»

Показатели рентабельности	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
				2015 / 2014	2016 / 2015
1	2	3	4	5	6
1. Рентабельность продаж по валовой прибыли (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки).	12,9	13,1	10,4	0,2	-2,7
2. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	18,06	19,077	16,07	1,017	-3,007

Согласно таблице 2.4 рентабельность продаж в 2016 году ООО «Спутник» снизилась, по сравнению с 2015 г.

Рентабельность продаж по валовой прибыли (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки) в 2016 году уменьшилась на 2,7. Также отрицательным является то, что за анализируемый период величина показателя не достигает нормативного значения для отрасли, т.е. ООО «Спутник» работает хуже своих конкурентов.

Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки) в 2016 году уменьшилась на 3,007, по сравнению с 2015 годом.

В целом рассматривая показатели рентабельности деятельности ООО «Спутник» можно судить о их снижении: на предприятии снижается эффективность торговой деятельности, и оно медленно теряет свои рыночные позиции.

Далее проведем анализ ликвидности баланса ООО «Спутник».

Сформируем аналитические группы актива и пассива (табл. 2.5). Для определения ликвидности баланса необходимо сопоставить между собой величины каждой из сформированных групп.

Таблица 2.5

Анализ ликвидности баланса ООО «Спутник» в 2014 - 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы			Показатели	Годы			Платежный излишек (+) или недостаток (-)		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016	2014	2015	2016
A1	14915	57981	21580	П1	990	751	677	1392 5	57230	20903
A2	172080	185556	243612	П2	11097 5	110782	1079 71	6110 5	74774	135641
A3	95233	94691	148694	П3	26799	35605	3138 1	6843 4	59086	117313
A4	164861	213370	251150	П4	29941 5	404460	5250 07	- 1345 54	- 19109 0	- 273857
Баланс	447089	351598	665036	Баланс	44704 9	551598	6650 36	-	-	-

Расшифруем показатели: А1. Наиболее ликвидные активы; А2. Быстро реализуемые активы; А3. Медленно реализуемые активы; А4. Трудно реализуемые активы; П1. Наиболее срочные обязательства; П2. Краткосрочные обязательства; П3. Долгосрочные обязательства; П4. Постоянные пассивы.

Данные показатели рассчитывались по следующей методике:

$A1\ 2016 = 20903 + 677 = 215804$; $A1\ 2015 = 57230 + 751 = 57981$; $A1\ 2014 = 5015 + 9900 = 14915$;

$A2\ 2016 = 243612$; $A2\ 2015 = 185556$; $A2\ 2014 = 172080$;

$A3\ 2016 = 147402 + 1276 + 16 = 148694$; $A3\ 2015 = 94295 + 379 + 17 = 94691$; $A3\ 2014 = 95233$;

$A4\ 2016 = 251150$; $A4\ 2015 = 213370$; $A4\ 2014 = 164861$;

$П1\ 2016 = 677$; $П1\ 2015 = 751$; $П1\ 2014 = 9900$;

$П2\ 2016 = 108648 - 677 = 107971$; $П2\ 2015 = 111533 - 751 = 110782$; $П2\ 2014 = 120875 - 9900 = 110975$

ПЗ 2016 = 31381; ПЗ 2015 = 35605; ПЗ 2014 = 26799;

П4 2016 = 525007; П4 2015 = 404460; П4 2014 = 299415.

Условие ликвидности по данным таблицы 2.5 следующие:

$A1 > П1$ – данное условие в 2015 и 2016 году выполняется; $A2 > П2$ – условие выполняется только в 2015 году; $A3 > П3$ – условие выполняется в 2015 и 2016 году; $A4 < П4$ – условие выполняется в 2015 и 2016 году.

При этом учитываем, что необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств, четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Согласно табл. 2.5. ликвидность баланса ООО «Спутник» на протяжении всего исследуемого периода отличалась от абсолютной – не выполнялось второе условие в отчетном году. Рассчитаем показатели платежеспособности предприятия (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Анализ динамики коэффициентов ликвидности и платежеспособности
ООО «Спутник» в 2014 - 2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2015 к 2014	Отклонение 2016 / 2015
Коэффициент текущей ликвидности (Клт)	3,02	3,05	3,86	0,03	0,81
Коэффициент быстрой ликвидности (Клср)	2,06	2,19	2,47	0,13	0,28
Коэффициент абсолютной ликвидности (Клабс)	0,49	0,52	0,2	0,03	-0,32

Анализируя данные табл. 2.6 делаем следующие выводы:

- коэффициент текущей ликвидности на протяжении исследуемого периода превышает нормативное значение (0,2 – 0,5). Превышение величины 0,5 указывает на неоправданные задержки в использовании высоколиквидных активов.

- коэффициент быстрой ликвидности больше 1, это значит, что ООО «Спутник» в состоянии обеспечить быстрое полное погашение имеющейся у него текущей задолженности за счет собственных средств. Причем часть этих средств еще у ООО «Спутник» останется.

- коэффициент текущей ликвидности нормально работающего платежеспособного ООО «Спутник» находится меньше 1, т. е. находится в пределах нормального значения.

Таким образом, значения и динамика коэффициентов ликвидности свидетельствуют в целом о платежеспособности предприятия.

Более подробно оценить финансовую устойчивость позволяет анализ коэффициентов финансовой устойчивости (табл. 2.7).

Представленные коэффициенты рассчитывались по следующей методике:

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение разности собственного капитала и внеоборотных активов предприятия к его оборотным активам:

Косос 2016 = $(525007 - 251150) / 413886 = 0,66$; Косос 2015 = $(404460 - 213370) / 338228 = 0,56$; Косос 2014 = $(299415 - 164861) / 282228 = 0,47$

Таблица 2.7

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Спутник» в 2014 - 2016 гг.

Показатели	Года			Изменения (+,-)	Нормальное ограничение
	2014	2015	2016		
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами текущих активов	0,47	0,56	0,66	0,19	>0,1
2. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	1,48	2,4	2,07	0,59	>0,6-0,8
3. Коэффициент маневренности собственных средств	0,44	0,47	0,52	0,08	0,2-0,3
4. Коэффициент автономии	0,66	0,79	0,78	0,12	>0,5

5. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	0,14	0,79	0,83	0,69	<1
6. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	2,02	2,74	3,74	1,72	-
7. Коэффициент текущей задолженности	0,33	0,26	0,21	-0,12	-

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами:

$$\text{КО 2016} = (413886 - 108648) / 147402 = 2,07$$

$$\text{КО 2015} = (338228 - 111533) / 94295 = 2,4$$

$$\text{КО 2014} = (262228 - 120875) / 95233 = 1,48$$

Коэффициент маневренности собственных средств:

$$\text{КМ 2016} = (525007 - 251150) / 525007 = 0,52$$

$$\text{КМ 2015} = (404460 - 213370) / 404460 = 0,47$$

$$\text{КМ 2014} = (299415 - 164861) / 299415 = 0,44$$

Коэффициент автономии:

$$\text{КФА 2016} = (3202 + 35832 + 7 + 485996) / 665036 = 0,78$$

$$\text{КФА 2015} = (30 + 36979 + 7 + 367744) / 551598 = 0,79$$

$$\text{КФА 2014} = (30 + 36770 + 7 + 262608) / 447089 = 0,66$$

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств:

$$\text{Кзис 2016} = (22944 + 104) / 525007 = 0,043$$

$$\text{Кзис 2015} = (228228 + 99) / 404460 = 0,07$$

$$\text{Кзис 2014} = (21111 + 22149) / 299415 = 0,14$$

Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом:

$$\text{Кпдсс 2016} = 525007 / (31381 + 108648) = 3,74$$

$$\text{Кпдсс 2015} = 404460 / (35605 + 111533) = 2,74$$

$$\text{Кпдсс 2014} = 299415 / (26799 + 120875) = 2,02$$

Коэффициент текущей задолженности:

$$\text{КЗ 2016} = (31381 + 108648) / 665036 = 0,21$$

$$\text{КЗ 2015} = (35605 + 111533) / 551598 = 0,26$$

$$K3\ 014 = (26799 + 120875) / 447089 = 0,33$$

Итак, коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Спутник» в целом находятся в пределах нормальных значений хотя и есть отклонения.

Таким образом, в целом все показатели имеют тенденцию к росту: выручка за 2016 год увеличилась на 341749 тыс. руб., по сравнению с 2014 году; себестоимость в 2016 году увеличилась на 247232 тыс. руб.; валовая прибыль в 2016 году увеличилась на 30362 тыс. руб.; коммерческие расходы увеличились в 2016 году на 55969 тыс. руб.; управленческие расходы в 2016 году увеличились на 194207 тыс. руб.; прибыль от продаж увеличилась на 129748 тыс. руб.; прибыль от налогообложения увеличилась в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 139371 тыс. руб.; чистая прибыль в 2016 году увеличилась на 117352 тыс. руб.

Показатели рентабельности деятельности ООО «Спутник» можно судить о их снижении: на предприятии снижается эффективность торговой деятельности, и оно медленно теряет свои рыночные позиции. Ликвидность баланса ООО «Спутник» на протяжении всего исследуемого периода отличалась от абсолютной – не выполнялось второе условие в отчетном году. Значения и динамика коэффициентов ликвидности свидетельствуют в целом о платежеспособности предприятия.

2.3. Анализ источников формирования и использования прибыли в ООО «Спутник»

Система планирования прибыли в ООО «Спутник» сводится к планированию выручки. Планирование - это оценка будущей выручки на основании настоящих тенденций и прошлых данных.

Планирование в ООО «Спутник» осуществляется на конкретный период времени: месячная и годовая выручка. Планируемые цифры ежемесячной выручки используются для финансового планирования предприятия в целом.

Планирование осуществляется на основании выручки за предыдущий год, а также с учетом существующих тенденций и рекламных программ.

При планировании выручки на месяц на основании данных за предыдущий год, учитываются также различные факторы, которые могут изменяться из месяца в месяц, например, поведение конкурентов и появление новых конкурентов, спрос на продукцию предприятия, экономическую обстановку в стране и т.д. Также сравнивая текущий месяц и такой же месяц в прошлом году, учитывается количество рабочих дней в каждом месяце.

При планировании отражаются рекламные программы, которые проводились в данном месяце в прошлом году, но которых не будет в этом.

Прежде чем делать крупные реинвестиции, например, полный ремонт основных фондов или полное их обновление на предприятии планируется ожидаемый прирост выручки. Эта цифра будет выражаться в положительном проценте. Если появляется новый конкурент, то это может привести к снижению выручки в ООО «Спутник».

Величина снижения зависит от конкурента, уровня его цен и плана по маркетингу.

Прежде чем приступить к анализу механизма формирования прибыли, необходимо рассмотреть процесс планирования прибыли в ООО «Спутник».

В целом планирование прибыли подразумевает под собой процесс обеспечения формирования прибыли в нужном объёме и эффективном ее применении, помогающем достичь поставленных целей и задач развития предприятия.

Финансовое планирование прибыли в ООО «Спутник» предусматривает расчет основных видов доходов и затрат, предстоящих в определенном периоде:

- доходы ООО «Спутник» – увеличение или рост экономических выгод в процессе получения активов (ресурсов, денежных средств, имущества) и погашения обязательств. Эти изменения всегда приводят к увеличению капитала организации (кроме уставных вкладов собственников);

- затраты ООО «Спутник» – уменьшение или снижение экономических выгод в процессе выбытия активов и возникновения обязательств. Такие изменения приводят к уменьшению капитала организации (кроме снижения уставных вкладов по решению собственников).

Далее рассмотрим механизм формирования прибыли в ООО «Спутник».

Расчет фактической прибыли и расходов ООО «Спутник», отчисляемых из прибыли, происходит в такой последовательности:

1. От реализационной выручки за работы и услуги ООО «Спутник» отнимается НДС, акцизы, другие обязательные платежи, и из выручки получается выручка нетто;

2. От выручки нетто отнимается себестоимость работ и услуг ООО «Спутник» и получается валовая прибыль;

3. От валовой прибыли отнимаются коммерческие и управленческие затраты и получается прибыль от продаж;

4. К сумме прибыли от продаж прибавляется (отнимается) сальдо операционных и внереализационных доходов-расходов и отнимаются убытки предыдущих лет ООО «Спутник». Таким образом, получается прибыль до налогообложения (или балансовая прибыль);

5. К прибыли до налогообложения прибавляются налоговые активы и отнимаются налоговые обязательства ООО «Спутник» (в том числе и налог на прибыль);

6. Итогом является прибыль ООО «Спутник».

Чистая прибыль ООО «Спутник» формируется путем вычитания из рассчитанной общей прибыли:

- суммы налога на прибыль;
- суммы рентных платежей;

- суммы налога на экспорт и [импорт](#).

При этом в сумме общей прибыли учитывается результат чрезвычайных событий (а он может быть, как положительным, так и отрицательным). Его рассчитывают, как разность между доходами и затратами, совершенными в связи с этими событиями.

На формирование чистой прибыли также влияют результаты операций, ранее выплаченных в счет прибыли и остающихся в ООО «Спутник» после уплаты налогов:

- уплата штрафных платежей;
- уплата пени других типов платежей;

Прибыль ООО «Спутник» формируется как сумма финансовых результатов (отрицательных или положительных) по следующим составляющим его деятельности:

1. Прибыль от реализации услуг и работ ООО «Спутник».

Данная составляющая балансовой прибыли компании является основополагающей, поскольку она содержит отражение результатов главного направления деятельности предприятия – изготовления и реализации продукции (оказания услуг). Именно этот вид деятельности чаще всего становится целью создания субъекта хозяйствования.

На размер этой составляющей влияет:

- размер отпускных цен;
- показатели себестоимость услуг и работ;
- ассортиментные изменения состава работ, услуг.

Прибыль от реализации рассчитывается в два этапа:

- определяются показатели валовой прибыли – от совокупной выручки от реализации работ и услуг ООО «Спутник» без включения НДС, акцизов и других налоговых сборов отнимается себестоимость реализованных услуг, работ без включения коммерческих затрат и расходов на управление компанией;

- определяется прибыль от реализации – от валовой прибыли вычитают коммерческие и управленческие расходы.

2. Результат от операций с материальными ценностями ООО «Спутник» и финансовых операций.

Данный вид прибыли, возникает во время сдачи в аренду временно не эксплуатируемых материальных ценностей предприятия или прав, возникающих на основе патентов, промышленных образцов, изобретений и т. д.

Сюда также включаются суммы полученных дивидендов по ценным бумагам, находящимся в собственности предприятия, суммы прибыли от совместных видов деятельности и т. д.

3. Результат от операций, не принадлежащих к основной деятельности ООО «Спутник»

Данная составляющая прибыли включает разницу между суммами штрафов, неустойки, пени, возмещения убытков, задолженности с истекшим сроком исковой давности, а также другими видами доходов и расходов, которые предприятие получило и заплатило в процессе своей деятельности.

4. Результат, полученный вследствие чрезвычайных обстоятельств ООО «Спутник».

Данная составляющая прибыли определяется как разница чрезвычайных поступлений и чрезвычайных затрат.

Таким образом, прибыль является важнейшей экономической категорией и главной целью хозяйственной деятельности ООО «Спутник». Она отображает чистый доход, сформированный в процессе своей деятельности. Прибыль характеризует экономический эффект работы ООО «Спутник», обладает стимулирующим эффектом, поскольку она не просто демонстрирует результат работы, но и является элементом финансовых ресурсов компании.

Именно поэтому ООО «Спутник» всегда стремится к максимизации показателей прибыли, чтобы обеспечить условия для расширения реализации услуг и работ, технического и социального развития. Главным резервом увеличения показателей прибыли является уменьшение себестоимости оказываемых услуг, работ. Это интенсивное направление подразумевает рост прибыли за счет мобилизации потенциальных резервов.

2.4. Проблемы и пути совершенствования управления прибылью в ООО «Спутник»

На основании аналитической главы, можно сделать вывод, что первая проблема - просроченная дебиторская задолженность, сумма которой на протяжении долгого времени не погашается и заводит предприятие в долги.

Данный факт подтверждают коэффициенты ликвидности и платежеспособности.

Таким образом, на основании проведенного экспресс-анализа во второй аналитической главе, можно сделать вывод, что положение предприятия является устойчивым, однако руководству необходимо погасить дебиторскую задолженность.

У предприятия практически нет собственного капитала, платные кредитные ресурсы для финансирования деятельности предприятие не использует. Ввиду этого снижается размер имущества предприятия, которого уже сейчас не хватает для покрытия обязательств.

Для решения данной проблемы предлагается применение финансового инструмента, такого как факторинг, то есть продать просроченную дебиторскую задолженность банковским организациям.

Второй проблемой, которая постепенно провоцирует кризис на предприятии, является нехватка «живых денег» или ликвидных средств. В

данном случае необходимо повысить уровень доходов за счет увеличения объема производства и продаж.

Как было отмечено в аналитической главе, коэффициент текущей ликвидности на протяжении исследуемого периода только в 2015 соответствовал рекомендованному значению, т.е. у компании в настоящий момент недостаточно средств для погашения краткосрочных обязательств.

Снижение данного показателя сигнализирует о сокращении оборачиваемости запасов и росте дебиторской задолженности. Коэффициент быстрой ликвидности в течение всего периода также не соответствовал рекомендованному значению.

Коэффициент абсолютной ликвидности только в 2015 – 2016 гг. не соответствовал нормативному значению, т.е. предприятие не может покрыть краткосрочные долговые обязательства за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

В данном случае целесообразно внедрить программную систему CRM, которая поможет наладить все бизнес-процессы на предприятии - наладить систему работы с клиентами, что позволит повысить уровень продаж, снизить коммерческие и управленческие расходы, тем самым высвободив денежные средства.

Третьей проблемой, вызывающей на предприятии кризис является высокий уровень долгосрочной кредиторской задолженности, загоняя тем самым предприятие в долговую яму.

Таким образом, на основании проведенного экспресс-анализа во второй аналитической главе, можно сделать вывод, что положение предприятия является устойчивым, однако руководству необходимо погасить дебиторскую задолженность.

У предприятия практически нет собственного капитала, платные кредитные ресурсы для финансирования деятельности предприятие не использует. Ввиду этого снижается размер имущества предприятия, которого уже сейчас не хватает для покрытия обязательств.

Поэтому основными проблемами на данном предприятии являются: просроченная дебиторская задолженность, сумма которой на протяжении долгого времени не погашается и заводит предприятие в долги, нехватка «живых денег» или ликвидных средств, высокий уровень долгосрочной кредиторской задолженности, загоняя тем самым предприятие в долговую яму.

Для сокращения суммы сомнительной к взысканию задолженности рассмотрим использование схем факторинга.

Факторинг - это вид услуг в области финансирования, целью которого является своевременное сокращение потерь вследствие задержки платежа и предотвращение появления сомнительных долгов, повышение ликвидности и снижение финансового риска для клиентов, которые заинтересованы, по возможности, в наиболее быстром получении денег по счетам.

Схемы факторинга применяются с помощью системы CRM.

Сегодня многие предприятия уже оптимизировали основные бизнес-процессы и системы и автоматизировали их.

Для этого, используются и применяются так называемые системы планирования ресурсов предприятия, или ERP-системы (Enterprise Resources Planning), направленные на улучшение процессов, таких, как планирование, производство, учет и контроль. Целью оптимизации ресурсов предприятия является только улучшение внутренней работы компании.

Основываясь на опыте развитых стран, доказано, что эффективность работы с клиентами становится намного выше, если предприятие принимает концепцию CRM (Customer Relationship Management).

С помощью CRM-концепция предприятие получает полную информацию о своих клиентах и о том, чего они хотят, позволяет подробно изучить свою целевую аудиторию.

Далее эти данные руководство компании использует для выбора стратегии развития предприятия.

Для того, чтобы все данные о клиентах и их покупках хранились в одном месте, предприятие разрабатывает CRM-систему или пользуются уже готовыми предложениями.

CRM-система (Customer Relationship Management или Управление отношениями с клиентами) - это прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами, в частности, для повышения уровня продаж, улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними [2, стр. 10].

Цели CRM-системы:

- сокращение численности управленческого персонала.
- повышение уровня продаж.
- оптимизация работы с клиентами.
- сохранение истории взаимоотношений работников компании с клиентами.
- оптимизация внутренней работы предприятия.
- контроль и оценка эффективности каждого работника предприятия.

CRM-системы могут быть как общими, которые оптимизируют все основные бизнес процессы в одной системе, хранят данные в одной базе, так и малые, которые создают предприятия для оптимизации конкретного бизнес-процесса, например, только для складского учёта, бухгалтерии, кредитного отдела и так далее [31, стр. 97].

Такие системы наводят «порядок» во внутренней работе конкретного отдела.

Можно сделать вывод, что CRM – это один из подходов ведения бизнеса, где все процессы и их оптимизация строится вокруг клиента. С помощью такой концепции, предприятие хорошо знает свою целевую аудиторию, следовательно, может чётко сформулировать стратегию развития предприятия, а

так же сохранить предприятие от больших невыгодных затрат на рекламу и продвижение.

Таблица 2.8

Этапы внедрения CRM-системы «Monitor CRM» в ООО «Спутник»

Этап	Начало этапа	Длительность, раб. Дней	Конец этапа
1. Анализ направлений совершенствования деятельности ООО «Спутник»	01.04.2018	2	04.04.2018
2. Составить техническое задание на CRM-систему «АПЕК CRM Lite»	05.04.2018	12	20.04.2018
3. Разработать технико-экономическое обоснование	21.04.2018	12	05.05.2018
4. Анализ рынка CRM- систем	08.05.2018	5	12.05.2018
5. Заключение договора с компанией Апек Софт на установку и адаптацию системы	15.05.2018	10	26.05.2018
6. Изучение и оптимизация бизнес-процессов ООО «Спутник»	29.05.2018	22	31.06.2018
7. Настройка и адаптация системы	03.07.2018	5	07.07.2018
8. Установка CRM-системы «АПЕК CRM Lite» на рабочих местах пользователей	10.07.2018	4	13.07.2018
9. Опытная эксплуатация	14.07.2018	16	05.08.2018
10. Обучение пользователей	08.08.2018	12	23.08.2018
11. Ввод в промышленную эксплуатацию CRM-системы	24.08.2018	1	25.08.2018

Преимущества CRM:

1. Работа с уже имеющимися клиентам, либо с теми, кто когда-то интересовался компанией. Затраты на привлечение нового клиента намного больше, чем на удержание уже имеющегося.

Система напоминает работнику, когда ему нужно связаться с клиентом, когда рассказать о новых выгодных предложениях, информирует автоматически SMS и e-mail рассылкой.

2. Эффект сарафанного радио. Клиент, чьи потребности были удовлетворены, который остался доволен сервисом, расскажет о компании своему окружению. В среднем, по статистике, об удачной покупке рассказывают пяти своим знакомым. Если же клиент остался недовольным, то десяти [31, стр. 45].

3. Увеличатся доходы. При удержании клиентов, которые интересовались продукцией компании, на 5% прибыль компании увеличивается на 50-70%.

4. Повышение конверсии. После внедрения CRM у предприятия значительно повышается конверсия, следовательно, затраты на рекламу и продвижение сокращаются и могут использоваться для усовершенствования самого продукта, улучшения качества.

Ниже на рисунке изобразим график Ганта, который позволит визуально оценить последовательность задач, их относительную длительность и протяженность проекта, в целом сравнить планируемый и реальный ход выполнения задач, детально проанализировать реальный ход выполнения задач.

Исходя из таблицы 2.8 видно, что весь комплекс мероприятий по внедрению CRM – системы по совершенствованию клиентоориентированности предприятия входит во временной отрезок с 01.04.2018 по 25.08.2018 и составляет 104 дня с учётом всех выходных и праздничных дней.

Следующим шагом рассчитаем, каковы основные затраты на внедрение CRM-системы «Monitor CRM» от компании «РонаСофт». Для предприятия подходит конфигурация продукта Monitor CRM 3.5 / Торговля.

Следует заметить, что поставщик продукта также осуществляет внедрение, обучение персонала и последующее обслуживание своего программного пакета.

В приложении 1 приводится прайс-лист на услуги ООО «РонаСофт». Предлагаемое решение предполагает наличие рабочих мест 2 типов - стандартных (Standart) и профессиональных (Professional).

Рабочее место Standard подходит для менеджеров по продажам и закупкам (не включает: аналитические отчеты, импорт данных, администрирование, редактирование форм; ежедневник ограничен 1-м пользователем). В ООО «Спутник» под это описание подходят рабочие места 3 менеджеров по продажам.

Рабочее место Professional - подходит для руководителей, начальников отделов, маркетологов (полный функционал программы).

В рассматриваемой организации под это рабочее место подходит 1 руководитель отдела маркетинга и оптовых продаж, т.е. 1 рабочее место.

Таким образом, можно просчитать совокупные затраты на приобретение нужного количества рабочих мест в рамках программного продукта.

Таблица 2.9

Расходы на внедрение программного продукта «Monitor CRM»

Тип затрат	Стоимость	Количество	Итого, руб.
Рабочее место Standart	5900	3	17700
Рабочее место Professional	11900	1	11900
Затраты на внедрение	10% от стоимости затрат на приобретение		13650
Затраты на обслуживание	10000	1 год	10000
ИТОГО			53250

Таким образом, общие затраты составляют 53 250 руб. Предполагается заключение долгосрочного договора с ООО «РонаСофт» для последующего обслуживания (в таком случае предоставляются скидки на последующее обслуживание программного продукта – до 20% от установленной цены).

При кажущейся высокой стоимости внедрения программного продукта необходимость его внедрения очевидна. Затратив эту сумму лишь раз, в последующем компания может сэкономить крупные суммы на удержании постоянных клиентов. Внедрение программного продукта будет способствовать дисциплинированию сотрудников отдела продаж.

Решается немаловажная проблема формализации неформальных отношений с крупными клиентами (в программе фиксируются все особенности, личные предпочтения и иные индивидуальные сведения о клиентах, вплоть до напоминания о днях рождения). Это позволит также контролировать работу менеджеров со стороны их руководителя. Внедрение CRM-системы позволит оптимизировать коммуникационные потоки (информация будет зафиксирована, доступ к ней смогут получить разные сотрудники вне зависимости от присутствия работника на рабочем месте), позволит увеличить лояльность клиентов, оптимизировать работу с ними, увеличить ответственность

менеджеров за работу с клиентами.

Предположим, что все показатели увеличатся на 3%

Таблица 2.10

Прогноз результатов деятельности на 2017 - 2019 год по итогам
использования финансовых мероприятий

Показатель	2016 г., тыс.руб.	План 2017, тыс. руб.	План на 2018, тыс. руб.	План 2019 г., тыс. руб.	Отклонение
Выручка	1247012	1284422	1322954,7	1362643	115631,3
Себестоимость	867088	893101	919893,62	947490,4	80402,4265
Валовая прибыль	379924	391322	403061,35	415153,2	35229,1915
Коммерческие расходы	55969	57648,1	59377,512	61158,84	5189,83746
Управленческие расходы	194207	200033	206034,2	212215,2	18008,2219
Прибыль от продаж	129748	133640	137649,61	141779,1	12031,1004
Прибыль до налогообложения	139371	143552	147858,66	152294,4	12923,4229
Чистая прибыль	117352	120873	124498,78	128233,7	10881,7413

Так выручка после внедрения мероприятия увеличится за весь период внедрения мероприятий на 115631,3 тыс. руб. Себестоимость, следовательно, вырастет на 80402,42 тыс. руб. Валовая прибыль увеличится после внедрения проекта на 35229,19 тыс. руб. Прибыль от продаж увеличится на 12031,1 тыс. руб. Отразим данные таблицы на графике.

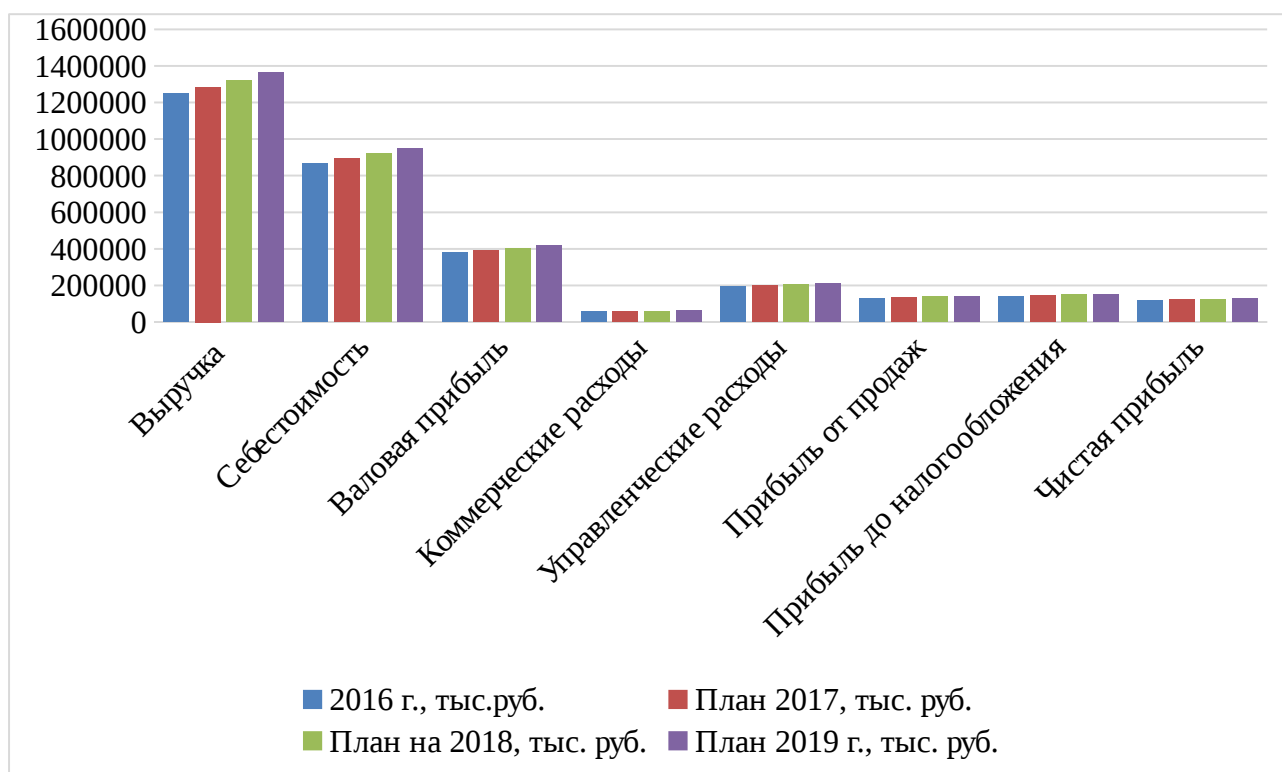


Рис. 2.4. Динамика выручки 2016 и план 2017 – 2019 гг.

Таким образом, финансовые методы позволят увеличить чистую прибыль почти на 10 881,7 тыс. руб. что в дальнейшем позволит предприятию выйти на новый этап своего развития.

Также предприятию необходимо продолжить работу по повышению операционной эффективности, уделив первоочередное внимание следующему:

1. Экономии на масштабе;
2. Управлению товарным ассортиментом для поддержания рентабельности;
3. Улучшению управления цепочками поставок товаров и усилению логистики;
4. Продолжению инвестирования в IT систему;
5. Персоналу как ключевому бизнес активу;
6. Внедрению высокорентабельных услуг.

На основании проведённого анализа было решено внедрить на предприятии CRM систему.

Как было выяснено в работе, CRM является необходимым инструментом

в современных условиях жесткой конкуренции, когда качественные показатели у поставщиков являются приблизительно одинаковыми, а проведение ценовых войн уже не представляется возможным. CRM призвана сделать уже существующих клиентов «лояльными», а также обеспечить более простое привлечение и удержание новых.

Внедрение CRM повышает прибыльность предприятия на десятки процентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Понятие прибыли отражает полученный чистый доход, который создается в сфере материального производства в виде денежных накоплений. Его можно рассматривать с совершенно разных сторон. Прибыль выступает в качестве экономической категории, формы денежных накоплений, результата хозяйственной деятельности, источника финансирования развития, критерия отбора инвестиционных проектов и оптимизации текущих затрат.

Функции прибыли предприятия напрямую зависят от вышеперечисленных ее особенностей. Анализ элементов системы управления прибылью позволит обеспечить выполнение стратегических задач предприятия. Перспективы дальнейших научных исследований – формирование эффективных подходов к управлению прибылью предприятия с целью его максимизации, применение которых обеспечит пути роста рентабельности производства и инвестиционной привлекательности предприятия, укрепления конкурентоспособности требуют применения новых подходов и научных разработок.

Анализ элементов системы управления прибылью позволит обеспечить выполнение стратегических задач предприятия. Перспективы дальнейших научных исследований - формирование эффективных подходов к управлению прибылью предприятия с целью его максимизации, применение которых обеспечит пути роста рентабельности производства и инвестиционной привлекательности предприятия, укрепления конкурентоспособности требуют применения новых подходов и научных разработок.

В данном исследовании проанализировали источники формирования и использования прибыли в ООО «Спутник».

ООО «Спутник» - предприятие, основным видом деятельности которой является строительство зданий и сооружений. Данная организация выполняет также все виды проектных работ от обследования зданий и получения

специальных технических условий, до комплексного проектирования территории микрорайонов включая дороги и инженерные сети.

Все показатели имеют тенденцию к росту: выручка за 2016 год увеличилась на 255419 тыс. руб., по сравнению с 2015 годом; себестоимость в 2016 году увеличилась на 233147 тыс. руб.; валовая прибыль в 2016 году увеличилась на 22272 тыс. руб.; коммерческие расходы увеличились в 2016 году на 9783 тыс. руб.; управленческие расходы в 2016 году увеличились на 12715 тыс. руб.; прибыль от продаж сократилась на 226 тыс. руб.; прибыль от налогообложения увеличилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 14436 тыс. руб.; чистая прибыль в 2016 году увеличилась на 12310 тыс. руб.

Показатели рентабельности деятельности ООО «Спутник» можно судить о их снижении: на предприятии снижается эффективность торговой деятельности, и оно медленно теряет свои рыночные позиции. Ликвидность баланса ООО «Спутник» на протяжении всего исследуемого периода отличалась от абсолютной – не выполнялось второе условие в отчетном году. Значения и динамика коэффициентов ликвидности свидетельствуют в целом о платежеспособности предприятия.

Прибыль является важнейшей экономической категорией и главной целью хозяйственной деятельности ООО «Спутник». Она отображает чистый доход, сформированный в процессе своей деятельности. Прибыль характеризует экономический эффект работы ООО «Спутник», обладает стимулирующим эффектом, поскольку она не просто демонстрирует результат работы, но и является элементом финансовых ресурсов компании.

Именно поэтому ООО «Спутник» всегда стремится к максимизации показателей прибыли, чтобы обеспечить условия для расширения реализации услуг и работ, технического и социального развития. Главным резервом увеличения показателей прибыли является уменьшение себестоимости оказываемых услуг, работ. Это интенсивное направление подразумевает рост прибыли за счет мобилизации потенциальных резервов.

Предприятию необходимо продолжить работу по повышению

операционной эффективности, уделив первоочередное внимание следующему:

7. Экономии на масштабе;
8. Управлению товарным ассортиментом для поддержания рентабельности;
9. Улучшению управления цепочками поставок товаров и усилению логистики;
10. Продолжению инвестирования в IT систему;
11. Персоналу как ключевому бизнес активу;
12. Внедрению высокорентабельных услуг.

На основании проведённого анализа было решено внедрить на предприятии CRM систему.

Как было выяснено в работе, CRM является необходимым инструментом в современных условиях жесткой конкуренции, когда качественные показатели у поставщиков являются приблизительно одинаковыми, а проведение ценовых войн уже не представляется возможным. CRM призвана сделать уже существующих клиентов «лояльными», а также обеспечить более простое привлечение и удержание новых.

Внедрение CRM повышает прибыльность предприятия на десятки процентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) [Текст]: Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
2. Акимова, Л. П. Анализ финансовых результатов деятельности организации [Текст] / Л. П. Акимова // Экономическая наука сегодня: теория и практика : материалы VI Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 24 март 2017 г.) / редкол.: Б. К. Мейманов [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. — С. 233–236.
3. Алексеев, В. М. Управление прибылью предприятия: основные задачи [Текст] / В.М. Алексеев, М.С. Алексеева // Молодой ученый, 2016. — №23. — С. 198-200.
4. Арсланова, Г.Р. Анализ факторов влияющих на финансовый результат [Текст] / Г.Р. Арсланова, И.В. Арсланбаев // В сборнике: Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Министерство сельского хозяйства Российской федерации, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016. – С. 134-137.
5. Астафурова, И.С. Оценка показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, как основа планирования [Текст] / И.С. Астафурова // Экономика и предпринимательство. 2015. – №3 (56). – С. 724–727.
6. Баканов, М.И. Финансовый анализ [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шермет - М.: ДИС, 2011. – 395 с.

7. Баклыков, А. В. Проблемные вопросы формирования прибыли организации на современном этапе развития экономики [Текст] / А.В. Баклыков // Молодой ученый, 2016. — №12. — С. 1109-1
8. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайро. – М.: Форум, 2013. – 180 с.
9. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие [Текст] / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 366 с.
10. Белонву, Ф.Ч. Развитие инноваций в управлении прибылью предприятий [Текст] / Ф.Ч. Белонву // Материалы Международной научно-практической конференции, 2015. – С. 305-308.
11. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие / Т.Б. Бердникова. –М.: ИНФРА-М, 2013. – 215 с.
12. Бузырев, В. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия [Текст]/ В.В. Бузырев, И.П. Нужина. - М.: КноРус, 2014. – 336 с.
13. Булавко, Л.В. Анализ распределения прибыли с использованием модели оценки доходности активов [Текст] / Л.В. Булавко // Аудиторские ведомости, 2016. – № 10. – С. 77-82.
14. Вагазова, Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Г.Р. Вагазова, Е.С. Лукьянова // Молодой ученый, 2015. — № 11.3. — С. 13–15.
15. Виноградская, Н.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Н.А. Виноградская. – М.: МИСиС, 2012. – 82 с.
16. Галимова, Г.Р. Управление финансовыми ресурсами организации [Текст] / Г.Р. Галимова, И.В. Арасланбаев // В сборнике: Состояние и

перспективы развития экономики в условиях неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции, 2014. – С. 47-50.

17. Гиляровская, Л.Т. Основы теории экономического анализа [Текст]: учебник / Л.Т. Гиляровская. – М.: Юнити - Дана, 2014. – 235 с.

18. Глазов, М. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / М.М. Глазов. - М.: Андреевский Издательский дом, 2015. – 448 с.

19. Глинкин, А.А. Налог на прибыль и доходы [Текст] / А.А. Глинкин. – М.: Учебно-информационный центр при Гос. налоговой инспекции по г. Москве, 2015. – 532 с.

20. Горох, П. Д. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия, формирования прибыли и пути ее повышения [Текст] / П.Д. Горох // Молодой ученый, 2016. — №12. — С. 1208-1211.

21. Губин, В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник / В.Е. Губин. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 336 с.

22. Губина, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Практикум: Учебное пособие / О.В. Губина. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 192 с.

23. Дрожжина, И.В. Распределение и использование прибыли: учетно-аналитический подход [Текст] / И.В. Дрожжина // Сибирская финансовая шк. – 2011. – № 5. – С. 21–26.

24. Ежков, И.А. Управление доходами и прибылью на предприятии [Текст] / И.А. Ежков, М.Н. Степанова // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы, 2015. – № 1 (4). – С. 173-175.

25. Ильшева, Н. Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации [Текст] / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2016. – 240 с.

26. Карлин, М.Т. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP) / Карлин, М. Т.; , Альберт. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 445 с.

27. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / В.В. Ковалев. – М.: ПБОЮЛ, 2010. – 347 с.
28. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2016. – 248 с.
29. Крайнова, К. А. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса [Текст] / К.А. Крайнова, Е.А. Кулина, В.С. Сатушкина // Молодой ученый, 2015. — №11.3. — С. 46-50.
30. Кузнецов, С.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие / В.В. Плотникова, Л.К. Плотникова, С.И. Кузнецов. – М.: Форум, 2012. – 464 с.
31. Либерман, И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности [Текст] / И.А. Либерман. – М.: РИОР, 2015. – 224 с.
32. Лихобабин, В. К. Методы управления прибылью предприятия [Текст] / В.К. Лихобабин, А.А. Абдуллаева // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. — С. 25-28.
33. Лумпов, Н.А. Формула прибыли и ее применение при распределении постоянных расходов [Текст] / Н.А. Лумпов // Финансовый менеджмент. - 2016. - № 5. - С. 14-26.
34. Мантуленко, В. В. Управление прибылью предприятия [Текст] / В.В. Мантуленко, А.А. Керженцева // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 48-50.
35. Медведева, И. В. Анализ финансовых результатов организации [Текст] / И.В. Медведева // Молодой ученый, 2014. — №21.2. — С. 85-88.
36. Мотрий, Е.Н. Специфика формирования, распределения и использования прибыли на предприятиях [Текст] / Е.Н. Мотрий // Вестн. Нижегородского ун-та им. Лобачевского. Сер. Экономика и финансы, 2014. – № 1. – С. 43–46.

37. Нечитайло, А.И. Учет финансовых результатов и распределения прибыли [Текст] / А.И. Нечитайло. – СПб. [и др.] : Питер, 2015. – 335 с.
38. Мельникова, Н.С. Методика определения эффективности реинжиниринга бизнес-процессов в коммерческом банке на основе системного подхода [Текст] / Н. С. Мельникова // Сетевой научно-практический журнал «Научный результат. Экономические исследования № 1(11) 2017г . – С. 66-72.
39. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) /Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Учебник и практикум / Москва, 2016. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс (6-е изд., пер. и доп).
40. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.
41. Vladyka, M.V. Investments to the innovation economy of Russian regions: dynamics, structure. Risks. International Business Management. 2016. T. 10. № 19. С. 4592-4596.
42. Management of innovative process in the economy at the regional level // Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryavenko S.A., Galtsev A.V. International Business Management. 2016. № 10. С. 3443.
43. Орехов, Г.С. Методы управления прибылью как главной цели финансового управления предприятием [Текст] / Г.С. Орехов, Э.А. Малютина // Экономика и социум, 2015. – № 2-5. – С. 859-862.
44. Останкова, С.О. Системный подход к управлению прибылью на предприятии [Текст] / С.О. Останкова – Экономинфо, 2014. – № 21. – С. 53-55.
45. Пирожкова, Н. В. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия [Текст] / Н.Н. Пирожкова // Молодой ученый, 2016. — №24. — С. 211-213.
46. Пужаев, А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия [Текст] / А.В. Пужаев. – М.: КноРус, 2013. – 336 с.

47. Романова, М.Г. Экономический анализ [Текст]: учебник / М.Г. Романова. – М.: ИНФРА, 2011. – 336 с.
48. Садрисламова, А.Р. Управление прибылью в системе антикризисного управления предприятием [Текст] / А.Р. Садрисламова // Экономика и социум, 2015. – № 2-4. – С. 137-139.
49. Салата, Н.К. Использование прибыли в оценке деятельности предприятия [Текст] / Н.К. Салата // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та., 2015. – № 3. – С. 82-86.
50. Степанова, Н.Р. Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности [Текст] / Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус // Вестн. УРФУ. Сер. Экономика и упр., 2011. – № 3. – С. 148–152.
51. Стуканова, Н.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Н.П. Стуканова. – М.: КноРус, 2013. – 536 с.
52. Тамошина, Г.И. Прибыль: Формирование, распределение и налогообложение [Текст] / Г.И. Тамошина, Е.Л. Смольянова. - Воронеж : Центр.-Чернозем. кн. изд-во, 2017. – 152 с.
53. Тейтельман, Н.Е. Прибыль как показатель эффективности хозяйствования в условиях рыночной экономики [Текст] / Н.Е. Тейтельман. – Самара, 2017. – 103 с.
54. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров [Текст] / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
55. Турманидзе, Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник [Текст] / Т.У. Турманидзе. – М.: Экономика, 2011. – 479 с.
56. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник для вузов / под ред. акад. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 527 с.

57. Харченко, С. В. Современные информационные модели учетного обеспечения управления и формирования прибылью [Текст] / С.В. Харченко // Молодой ученый, 2013. — №12. — С. 377-382.

58. Чистов, Л.М. Методологические основы формирования и распределения доходов предприятия как социально-экономической системы [Текст] / Л.М. Чистов – СПб., 2017. – 146 с.

59. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для вузов [Текст] / И.Н. Чуев. – М.: Дашков и К, 2013. – 384 с.

60. Чуева, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник [Текст] / Л.Н. Чуева. – М.: Дашков и К, 2013. – 348 с.

61. Шаринова, Г.А. Управление прибылью предприятия в современных условиях // Современные научные исследования и инновации. 2014. – № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40871>

62. Экономическая теория : учебник для вузов [Текст] / под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. - 3-е изд., испр. и доп. – СПб. : Питер, 2016. – 544 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2016 г.

Организация ООО "Спутник"	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	0710001		
Вид экономической деятельности строительство	по ОКВЭД	31	12	2016
Организационно-правовая форма / форма собственности общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ / ОКФС			
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес) г. Белгород, ул. Магистральная, 2В				

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	249 982	212 395	164 250
	в том числе:				
	вложения во внеоборотные активы	1151	64 080	48 762	16 203
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	294	245	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	874	730	611
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	251 150	213 370	164 861
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	147 402	94 295	95 233
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	101 396	59 630	59 172
	готовая продукция и товары для перепродажи	1212	45 432	33 740	31 114
	прочие запасы и затраты	1213	574	925	947
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 276	379	-
	Дебиторская задолженность	1230	243 612	185 556	172 080
	в том числе:				
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1231	105	504	598
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	1232	243 507	185 052	171 482
	в том числе: покупатели и заказчики	1233	201 565	162 444	160 636
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	20 903	57 230	5 015
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	677	751	9 900
	Прочие оборотные активы	1260	16	17	-
	Итого по разделу II	1200	413 886	338 228	282 228
	БАЛАНС	1600	665 036	551 598	447 089

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	3 202	30	30
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	35 832	36 679	36 770
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	7	7	7
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	485 966	367 744	262 608
	Итого по разделу III	1300	525 007	404 460	299 415
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	22 944	28 228	21 111
	Отложенные налоговые обязательства	1420	8 437	7 377	5 688
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	31 381	35 605	26 799
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	104	99	22 149
	Кредиторская задолженность	1520	106 918	110 687	98 726
	в том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521	62 666	60 385	55 283
	задолженность перед персоналом организации	1522	14 477	11 736	10 434
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	4 921	4 063	3 503
	задолженность по налогам и сборам	1524	17 364	23 517	21 772
	прочие кредиторы	1525	7 490	10 986	7 734
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	1 626	747	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	108 648	111 533	120 875
	БАЛАНС	1700	665 036	551 698	447 089



Продолжение приложения 1

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс
на декабрь **20 15** г.

Организация _____ ООО «Спутник» _____	Форма по ОКУД	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	Дата (число, месяц, год)	0710001		
Вид экономической деятельности _____ строительство _____	по ОКПО	31	12	2015
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	ИНН	312330458		
Общество с ограниченной ответственностью _____	по ОКВЭД			
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____	по ОКЕИ	384 (385)		
Местонахождение (адрес) <u>г. Белгород, ул. Магистральная 2В.</u>				

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u> 20 <u>15</u> г. ³	20 <u>14</u> г. ⁴	20 <u>13</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	212395	164250	86649
	Доходные вложения в материальные ценности	245	-	12648
	Финансовые вложения	-	-	1765
	Отложенные налоговые активы	730	611	609
	Прочие внеоборотные активы	-	-	41276
	Итого по разделу I	213370	164861	142947
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	94295	95233	96646
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	379	-	65
	Дебиторская задолженность	185556	172080	108522
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	57230	5015	3000
	Денежные средства и денежные эквиваленты	751	9900	8914
	Прочие оборотные активы	17	-	11
	Итого по разделу II	338228	282228	217158
	БАЛАНС	551598	447089	360105

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На декабря	20 14 г. ⁴	20 13 г. ⁵
		20 15 г. ³		
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	30	30	30
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	36679	36770	39984
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	7	7	7
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	367744	262608	190829
	Итого по разделу III	404460	299415	230850
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	28228	21111	53075
	Отложенные налоговые обязательства	7377	5688	3494
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	35605	26799	56569
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	99	22149	284
	Кредиторская задолженность	110687	98726	72402
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	747	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	111533	120875	72686
	БАЛАНС	551598	447089	360105

Руководитель _____

" 18 " января 20 16 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Продолжение приложения 1

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс
на декабрь 20 14 г.

Организация	ООО «Спутник»	по ОКПО	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	312330458
Вид экономической деятельности	строительство	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКОПФ/ОКФС	
Общество с ограниченной ответственностью		по ОКЕИ	384 (385)
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)			
Местонахождение (адрес)	г. Белгород, ул. Магистральная 2В.		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u> 20 <u>14</u> г. ³	20 <u>13</u> г. ⁴	20 <u>12</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	164250	86649	86698
	Доходные вложения в материальные ценности	-	12648	13160
	Финансовые вложения	-	1765	5167
	Отложенные налоговые активы	611	609	321
	Прочие внеоборотные активы	-	41276	33081
	Итого по разделу I	164861	142947	138427
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	95233	96646	93354
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	65	204
	Дебиторская задолженность	172080	108522	95580
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	5015	3000	4000
	Денежные средства и денежные эквиваленты	9900	8914	2694
	Прочие оборотные активы	-	11	-
	Итого по разделу II	282228	217158	195832
	БАЛАНС	447089	360105	334259

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31		
		На <u>декабря</u> 20 <u>14</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>13</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>12</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	30	30	30
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	36770	39984	39984
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	7	7	7
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	262608	190829	140479
	Итого по разделу III	299415	230850	180500
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	21111	53075	56430
	Отложенные налоговые обязательства	5688	3494	2655
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	26799	56569	59085
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	22149	284	9149
	Кредиторская задолженность	98726	72402	85274
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	251
	Итого по разделу V	120875	72686	94674
	БАЛАНС	447089	360105	334259

Руководитель



Шашова В.П.
(расшифровка подписи)

" 29 января 2015 г.

Гр.имеет

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2016 г.

Организация <u>ООО "Спутник"</u>	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	0710002		
Вид экономической деятельности <u>строительство</u>	по ОКВЭД	31	12	2016
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>общество с ограниченной ответственностью</u>	по ОКОПФ / ОКФС	312330458		
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016 г.	За Январь - Декабрь 2015 г.
	Выручка	2110	1 247 012	991 593
	Себестоимость продаж	2120	(867 088)	(633 941)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	379 924	357 652
	Коммерческие расходы	2210	(55 969)	(46 186)
	Управленческие расходы	2220	(194 207)	(181 492)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	129 748	129 974
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	3 574	1 239
	Проценты к уплате	2330	(4 215)	(3 464)
	Прочие доходы	2340	28 545	15 127
	Прочие расходы	2350	(18 281)	(17 941)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	139 371	124 935
	Текущий налог на прибыль	2410	(21 098)	(18 317)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	416	528
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(1 060)	(1 689)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	145	119
	Прочее	2460	(6)	(6)
	в том числе:			
	налог на прибыль за предыдущие периоды	2461	(6)	(6)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	117 352	105 042

Продолжение приложения 2

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016 г.	За Январь - Декабрь 2015 г.
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	117 352	105 042
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	2
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	2



Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2015 г.

		Коды		
		0710002		
Форма по ОКУД	Дата (число, месяц, год)	31	12	2015
Организация <u>ООО "Спутник"</u>	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	312330458		
Вид экономической деятельности <u>строительство</u>	по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>общество с ограниченной ответственностью</u>	по ОКОПФ / ОКФС			
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2015 г.	За Январь - Декабрь 2014 г.
	Выручка	2110	991 593	905 263
	Себестоимость продаж	2120	633 941	619 856
	Валовая прибыль (убыток)	2100	357 652	349 562
	Коммерческие расходы	2210	46 186	47 412
	Управленческие расходы	2220	181 492	183 250
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	129 974	128 523
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	1 239	1 199
	Проценты к уплате	2330	3464	3 356
	Прочие доходы	2340	15 127	14 998
	Прочие расходы	2350	17 941	16 899
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	124 935	123 862
	Текущий налог на прибыль	2410	18 317	17 899
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	528	523
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	1 689	1 577
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	119	107
	Прочее	2460	6	6
	в том числе:			
	налог на прибыль за предыдущие периоды	2461	6	6
	Чистая прибыль (убыток)	2400	105 042	95 043

Продолжение приложения 2

Форма 0710002 с.2

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2015 г.	За Январь - Декабрь 2014 г.
СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	105 042	95 043
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	2	2
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	2	2



Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2014 г.

Организация ООО "Спутник"	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	по ОКПО	0710002		
Вид экономической деятельности строительство	ИНН	по ОКВЭД	31	12	2014
Организационно-правовая форма / форма собственности общество с ограниченной ответственностью	по ОКПОФ / ОКФС	по ОКЕИ	312330458		
Единица измерения: в тыс. рублей			384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2014 г.	За Январь - Декабрь 2013 г.
	Выручка	2110	905263	1 037 079
5600	Себестоимость продаж	2120	619856	984499
	Валовая прибыль (убыток)	2100	349562	458 952
	Коммерческие расходы	2210	47412	52325
	Управленческие расходы	2220	183250	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	128523	132 562
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	1199	-
	Проценты к уплате	2330	3356	-
	Прочие доходы	2340	14988	51 091
	Прочие расходы	2350	16899	18320
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	123862	85 531
	Текущий налог на прибыль	2410	17899	18952
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	523	560
	Изменение отложенных налоговых	2430	1577	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	199	-
	Прочее	2460	6	1120
	Чистая прибыль (убыток)	2400	95043	167 128

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2014 г.	За Январь - Декабрь 2013 г.
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	94 043	167 128
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Бухгалтер



Иванова В.П.

(расшифровка подписи)

29 марта 2015 г.