

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

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕ-
ЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
заочной формы обучения, группы 05001263
Бондаренко Юлии Сергеевны

Научный руководитель
к.э.н., доцент
Герасименко О.А.

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Теоретические основы формирования, распределения и использования прибыли организации.....	6
1.1 Экономическая сущность и факторы, влияющие на формирование прибыли.....	6
1.2 Цель, задачи и методика управления прибылью предприятия.....	13
1.3 Особенности формирования, распределения и использования прибыли в строительной организации.....	20
Глава 2 Анализ эффективности формирования, распределения и использования прибыли в ООО «СтройСервис» и ее совершенствование.....	30
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия. Анализ и проблемы формирования, распределения и использования прибыли в строительной организации.....	30
2.2 Рекомендации по совершенствованию системы формирования и распределения прибыли в ООО «СтройСервис».....	54
2.3 Расчет эффекта от предложенных мероприятий.....	57
Заключение.....	61
Список литературы.....	65
Приложения.....	70

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в практике современных российских предприятий традиционно считается, что эффективность бизнеса характеризуется, прежде всего, получаемой прибылью. Прибыль предприятия характеризует в целом финансовый результат предпринимательской деятельности и, безусловно, является экономической категорией, поскольку отражает не только эффективность производства, но и стимулирует воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производств.

В настоящее время рассмотрению вопросов по формированию, распределению и использованию прибыли в рамках современного менеджмента на предприятиях уделяется особое внимание по причине влияния прибыли на финансовое благополучие предприятия как в текущем, так и в будущих периодах. В этих условиях от руководителей предприятий и лиц, принимающих управленческие решения, требуется умение понимать и анализировать прибыль предприятия, что позволяет сделать правильный прогноз успешности компании, своевременно оценить имущественное и финансовое положение на рынке. Показатель прибыли позволяет оценить эффективность ведения бизнеса, так как дает точную информацию о приумножении или растраченности капитала компании за определенный период.

Стремление к получению прибыли заставляет производителей увеличивать выпуск продукции, снижать затраты производства. Получение прибыли является стимулом для инвестирования в ту или иную сферу деятельности. На актуальном этапе развития экономики руководству организаций необходимо умение оперативно реагировать на изменения рыночной ситуации, осуществлять поиск и принятие оптимальных управленческих решений, в частности в сфере управления прибылью.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «СтройСервис».

Предметом исследования являются социально-экономические отношения, возникающие в процессе формирования, распределения и использования прибыли организации общества с ограниченной ответственностью «СтройСервис».

Цель исследования – повысить эффективность формирования, распределения и использования прибыли общества с ограниченной ответственностью «СтройСервис».

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих **задач**:

- изучить теоретические основы формирования, распределения и использования прибыли предприятия;

- определить цели, задачи и методику управления прибылью;

- дать организационно-экономическую характеристику ООО «СтройСервис»;

- проанализировать и оценить процесс формирования, распределения и использования прибыли строительной организации;

- выработать рекомендации по совершенствованию системы формирования и распределения прибыли в ООО «СтройСервис» и расчет эффекта от предложенных мероприятий.

Теоретико-методологическую основу исследования составляют труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам эффективного формирования, распределения и использования прибыли организации.

В работах И.А. Бланка [12], А.А. Канке и И.П. Кошевой [29], Т.Г. Касьяненко [41], Э.А. Уткина [49] подробно рассмотрен основной круг вопросов управления формированием прибыли предприятия в процессе его операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Методология управления распределением прибыли, обеспечивающим эффективную реализацию целей стратегического развития предприятия, ши-

роко освящена в трудах Л.С. Васильевой [20], О.В. Ефимовой [26], А.Н. Гавриловой [21], В.М. Аньшина [9], Г.В. Савицкой [43], а также зарубежных ученых Й. Беккер [14], П. Друкер [25], И. Адизес И [2].

Выработка подхода к четкому разграничению и систематизации видов прибыли, методика расчета коэффициентов рентабельности предложены в работах А.Д. Шеремет и Е.В. Негашева[38] и Э. Хелферт [55].

В исследованиях Г. Кунц [32] и Р. Брейли [16] описан зарубежный опыт по технологиям формирования, распределения и использования прибыли организации.

Методики оценки прибыли и расчета рентабельности, имеющие узкую направленность, предложили такие ученые, как Р.А. Фатхутдинов [50], В.А. Харитонов [54], Д. Аакер [1].

Эмпирической базой исследования послужили нормативно-правовые документы, информационные документы, а также устав предприятия и годовая бухгалтерская отчетность общества с ограниченной ответственностью «СтройСервис».

Методы исследования: системный и функциональный подходы, аналитический, графический, статистический методы.

Практическая значимость исследования заключается в том, что заключается в том, что был проведен факторный анализ по формированию, использованию и распределению прибыли, в результате результатов которого были предложены рекомендации по ее увеличению в рамках производственно-хозяйственной деятельности ООО «СтройСервис» в условиях современного экономического кризиса и высокой инфляции.

Структура выпускной квалификационной работы. Работа включает введение, две главы, а также заключение, список литературы, приложения.

Глава 1 Теоретические основы формирования, распределения и использования прибыли организации

1.1 Экономическая сущность и факторы, влияющие на формирование прибыли

Любая организация перед началом своей деятельности определяет, какую прибыль, какой доход оно сможет получать.

Главное отличие рыночной экономики заключается в том, что она работает не на заданиях, спускаемых по распоряжению государства, а на спросе потребителей и в соответствии с влиянием внешней и внутренней среды на деятельность предприятий.

Большое значение на прибыль организации влияет капитал, а именно где он более прибыльно используется. В отличие от промышленного капитала, торговый капитал не включает в себя процесс производства. В торговом капитале есть только процесс обращения.

В современных условиях предприятие должно ориентироваться на получение максимальной прибыли. Эта цель достижима при максимально эффективном формировании и использовании материально технической базы организации.

Для этого необходимо находить пути увеличения выручки от реализации. Например, увеличить объем выручки можно за счет роста выручки и продажи товаров (работ, услуг), ростом цен и тарифов.

В условиях конкуренции и эластичного спроса, как правило, связь между этими двумя факторами обратно пропорциональная: поднятие цены может привести к сокращению объема продаж, и наоборот. В целях максимизации прибыли организация вынуждена искать оптимальное соотношение между ценой и объемом производства [25, с. 136].

На величину прибыли организации оказывают влияние различные факторы. По существу это все факторы финансово-хозяйственной деятельности

организации. Одни из них оказывают прямое влияние и их воздействие можно определить с помощью методов факторного анализа, а другие оказывают косвенное воздействие через какие-либо показатели.

Прямое влияние оказывают, прежде всего:

1. рост объемов производства продукции в натуральном выражении;
2. повышение цены продукции;
3. снижение затрат на производство и реализацию (сокращение расхода материалов на единицу продукции и возвратных отходов; снижение цены на сырье и материалы; сокращение излишней численности; сокращение управленческих и коммерческих расходов);
4. повышение качества;
5. увеличение наиболее рентабельных видов продукции в общем объеме продаж;
6. повышение квалификации и производительности труда персонала;
7. снижение трудоемкости и материалоемкости производства;
8. увеличение капиталоемкости производства;
9. наличие современной техники и оборудования, позволяющих экономно использовать необходимые ресурсы;
10. повышение эффективности использования активов, а также качества и конкурентоспособности продукции;
11. уровень рентабельности, отражающий степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов [42, с. 94].

Показатели рентабельности измеряют доходность организации с различных позиций и являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли.

12. инвестиционные возможности реализации высокодоходных проектов (если в организации имеются готовые проекты, внутренняя ставка доходности по которым превышает средневзвешенную стоимость капитала и такие проекты могут быть реализованы, доля капитализируемой прибыли должна возрасти);

13. стадия жизненного цикла организации.

На ранних стадиях жизненного цикла (стадии рождения, детства и юности) организация, чтобы выжить, вынуждена больше средств инвестировать в свое развитие, ограничивая размеры выплат собственникам. Необходимо укреплять свои позиции на рынке, усиливать конкурентоспособность. Также нужно использовать простые формы финансирования, прогнозирования и планирования.

Организации в стадии зрелости ведут не столь активную деятельность в сфере инвестирования, имеют возможность привлекать необходимые им кредитные ресурсы на более выгодных условиях и этим самым могут обеспечить более высокие размеры выплат [2, с. 88].

К факторам, оказывающим косвенное воздействие, относятся:

1. изменение государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию (работ, услуг);
2. влияние природных и географических условий на производство и реализацию продукции (работ, услуг);
3. влияние транспортных и технических условий;
4. законодательные нормы, определяющие общие финансовые вопросы, связанные с формированием и распределением прибыли (они формируют и устанавливают нормативные параметры - ставки налогов, сборов, ставки минимальных отчислений в резервный фонд);
5. влияние налоговой системы (ставки налогов и система налоговых льгот) [16, с. 251];

Для обеспечения своевременной и полной уплаты налоговых платежей государство осуществляет систематический контроль за деятельностью индивидуальных предпринимателей. Этот контроль производят налоговые органы и органы Министерства внутренних дел РФ. Основное внимание уделяется выявлению случаев незаконной и незарегистрированной индивидуальной предпринимательской деятельности, а также сокрытию зарегистрированными предпринимателями части доходов.

Если уровень налогообложения личных доходов граждан ниже уровня налогообложения хозяйственной деятельности и имущества предприятия, это является причиной к повышению доли потребления капитала. И наоборот, если налоговая система предусматривает льготы по реинвестированию прибыли (повторное инвестирование полученной от изначального депозита прибыли с целью получения дохода). Направление прибыли на благотворительные или иные цели создает стимул таких форм использования прибыли.

б. уровень инфляции и, как следствие, рост цен на сырье и топливно-энергетические ресурсы [27, с. 174].

Так как основной задачей любой организации является максимальное извлечение прибыли, постоянно возникает проблема выбора направления использования финансовых ресурсов: вложения с целью расширения основной деятельности коммерческой организации или вложения в другие активы. Экономическое значение прибыли связано с получением результата от вложений в наиболее доходные активы.

Прибылью называется превышение доходов от продажи товаров и услуг (без учета косвенных налогов) над затратами на производство и реализацию этих товаров.

Таким образом, прибыль – это часть выручки, оставшаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции.

Это один из показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности организации и предпринимателей, который может быть как положительным, так и отрицательным, т.е. нести убытки. Получение прибыли необходимо организациям, потому что служит источником развития финансовых ресурсов.

Конец 1990-х годов сопровождается перенасыщением рынков и усилением фактора риска во многих отраслях. Современная экономическая теория доказывает, что риском можно и нужно управлять с помощью прогноза, маркетинговых исследований и других методов.

В обобщенном виде прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [25, с. 136].

В зависимости от того какие издержки включены в прибыль различают: бухгалтерскую прибыль, экономическую прибыль и нормальную прибыль.

Бухгалтерской прибылью является разность между общей выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и явными (внешними) издержками (заработная плата рабочих и служащих; расходы на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам; взносы в банки и другие финансовые учреждения; расчеты за юридические консультации; транспортные услуги и т.д.)

Экономическая (чистая) прибыль – это разность между выручкой, полученной от продажи продукции, и полными альтернативными факторными издержками, связанными с изготовлением этой продукции. Экономическая прибыль показывает, что на предприятии производственная прибыль используется более эффективно. В случае, когда экономические издержки превышают полученный доход, то предприятие несет убытки.

Нормальная прибыль – минимальная прибыль, которую фирма должна получить для продолжения своей деятельности. Это бывает, когда общая выручка покрывает все альтернативные (экономические) издержки и приводит к нулевому уровню прибыли. Если нормальная прибыль не обеспечивается, то предприниматель, либо переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, либо откажется от предпринимательской деятельности [8, с. 146].

Итак, значение прибыли состоит в том, что:

-прибыль – это основа экономического развития государства;

- она является измерителем результатов деятельности предприятия;
- выступает важным источником удовлетворения социальных потребностей общества;
- служит критерием эффективности хозяйственно-финансовой деятельности;
- выполняет стимулирующую функцию, так как в ее увеличении заинтересованы все участники хозяйственной деятельности – владельцы капитала, наемные работники;
- является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия;
- прибыль представляет собой ориентир для дивидендной политики, инвестиционных решений [8, с. 148].

В таблице 1.1.1 представим существующую связь между выручкой от реализации, затратами и прибылью организации.

Таблица 1.1.1 - Связь между выручкой от реализации, затратами и прибылью организации

	Валовой доход		
Материальные затраты	Оплата труда	Прибыль	
Себестоимость (затраты)		Чистая прибыль	Налог на прибыль
Выручка от реализации			

Валовый доход организации характеризует общую денежную сумму, которая поступает организации за определенный период времени и за вычетом налогов может быть использована на потребление и инвестирование. Он включает в себя оплату труда и прибыль.

Выручка от реализации включает в себя себестоимость, чистую прибыль и налог на прибыль. Она является главным источником средств возмещения затрат и образования доходов организации.

В себестоимость входят материальные затраты и оплата труда.

На практике прибылью называют разность между доходами и расходами организации. Доходы возмещают текущие расходы, что создает основу для самоокупаемости хозяйственной деятельности и являются основой формирования прибыли, что создает основу для самофинансирования. Из реализации готовой продукции, выполненных работ и оказанных услуг определяется финансовый результат деятельности предприятия. Основными показателями финансово-хозяйственной деятельности организации является доход и прибыль [62, с. 194].

В заключение можно отметить, что прибылью называется превышение доходов от продажи товаров и услуг (без учета косвенных налогов) над затратами на производство и реализацию этих товаров. Поэтому прибыль – это часть выручки, оставшаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции. В обобщенном виде прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности. В зависимости от того какие издержки включены в прибыль различают: бухгалтерскую прибыль, экономическую прибыль и нормальную прибыль.

Важная роль прибыли предприятия определяет необходимость непрерывного и эффективного управления ею. Принципы формирования и распределения прибыли позволяют сформировать в организации конкретный тип политики распределения прибыли (дивидендной политики), в наибольшей степени удовлетворяющей цели и учитывающей возможности развития организации.

1.2 Цель, задачи и методика управления прибылью предприятия

Эффективное развитие предприятия, обеспечение интересов его учредителей и сотрудников невозможно без внедрения механизма грамотного и непрерывного процесса по управлению прибылью.

Управление прибылью – это система поставленных целей и решенных задач, а также разработка и реализация управленческих решений по методике ее формирования, распределения и использования на предприятии. В связи с чем, главная цель управления прибылью на предприятии является максимизация благосостояния его собственников в текущем и перспективном периоде. Именно наличие высокого уровня прибыли позволит одновременно совместить интересы собственников предприятия с интересами его сотрудников и государства [55, с. 99].

Исходя из поставленной цели управления прибылью предприятия, возникает необходимость в решении следующих задач по ее эффективному управлению:

1. обеспечение качества прибыли – выполнение данной задачи осуществляется посредством реализации резервов ее роста с учетом текущей (операционной) и инвестиционной деятельности, которые обеспечивают ее перспективное развитие за счет того, что реальная сфера производства создает материальные блага, а финансовая сфера обеспечивает процесс непрерывного воспроизводства необходимыми финансовыми ресурсами;

2. уровень дохода на инвестированный капитал должен возмещать собственникам имеющийся предпринимательский риск и учитывать уровень инфляции в стране, а также не должен быть ниже средней нормы доходности на рынке капитала;

3. распределение прибыли собственниками предприятия должно обеспечивать не только их интересы, но развитие бизнеса, так как капитализация прибыли определяет рост рыночной стоимости компании.

На эффективное управление прибылью и максимизацией ее уровня воздействуют внешнее управление и внутреннее, суть которых представим на рисунке 1.2.1 [49, с. 105].

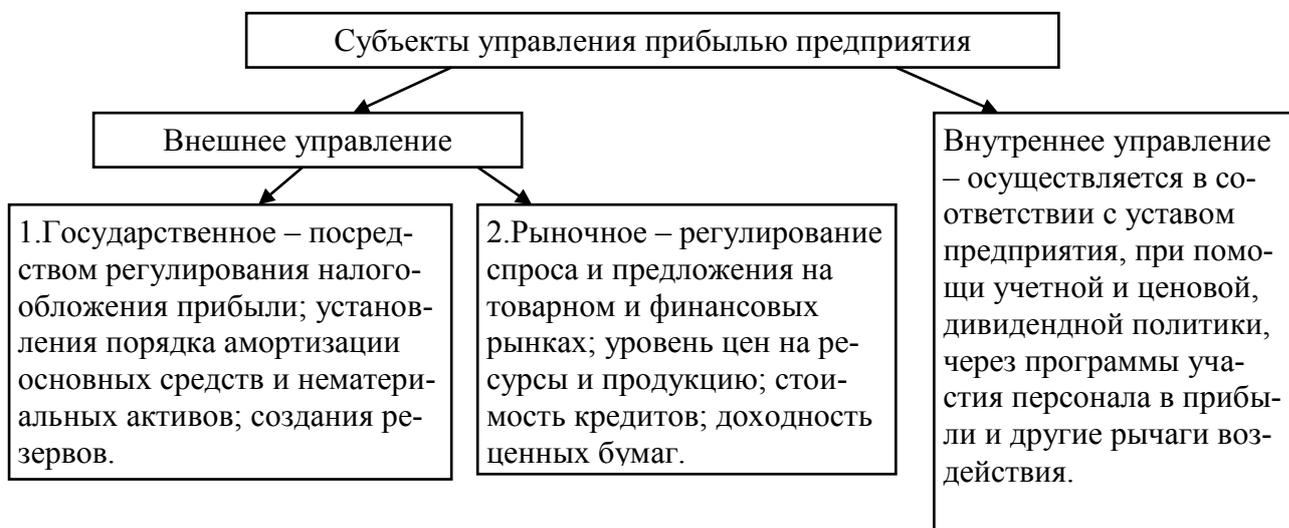


Рисунок 1.2.1 - Субъекты внешнего и внутреннего управления прибылью

Из данных рисунка 1.2.1 видно, что основными субъектами управления прибылью является рынок, государство и совокупность внутрифирменных документов. Данные субъекты взаимосвязаны, так как реализация производственно-хозяйственной деятельности должна быть официально-регламентированной, и его собственники должны уплачивать налоги, начислять амортизацию и создавать резервы. В свою очередь эффективность производственно-хозяйственной деятельности зависит от уровня спроса и предложения на рынке, уровня цен и инфляцию.

Важный этап в управлении прибылью является сметное управление, методика которого представляет собой систему мероприятий по выработке управленческих решений, которые связаны с разработкой основных целей и задач функционирования конкретного предприятия, а также составление краткосрочных и долгосрочных планов по получению прибыли и ее максимизации [55, с. 106].

Методика сметного управления прибылью - это системный подход к

планированию, осуществляемый на всех стадиях деятельности организации, включает следующую последовательность этапов:

- оценку факторов, воздействующих на деятельность предприятия;
- определение общих целей и направлений развития предприятия;
- выработка конкретных целей и задач деятельности;
- разработка стратегии деятельности предприятия;
- разработка стратегического и тактического плана получения прибыли;
- распределение полученной прибыли;
- составление отчетов распределенной прибыли и ее исполнении;
- проверка результатов деятельности [60, с. 85].

Первый этап методики сметного управления прибылью выявляет факторы, воздействующие на деятельность предприятия, и их оценку. Факторы подразделяются на прямые и косвенные, поэтому в рамках данного этапа необходимо снизить негативное влияние факторов и увеличить положительное их влияние на деятельность предприятия. Управление должно постоянно проводить оценку и анализ факторов экономической среды, при этом в процесс данного анализа должны вовлекаться все уровни управления с целью охвата наиболее полного объема информации.

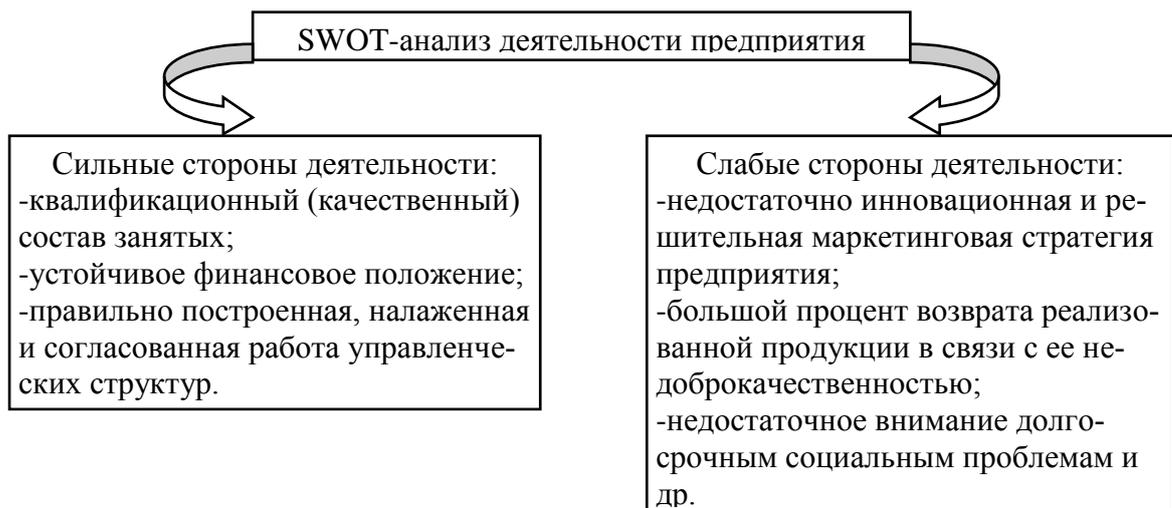


Рисунок 1.2.2 - Оценка слабых и сильных сторон деятельности предприятия

Важным моментом первого этапа методики сметного управления при-

были является SWOT-анализ (оценка слабых и сильных сторон) деятельности предприятия, что представим на рисунке 1.2.2 [44, с. 92].

Из рисунка 1.2.2 видно, что предприятию необходима оценка его сильных и слабых сторон, классификация которой происходит по принципу принадлежности их к долгосрочному или краткосрочному потенциалу.

Второй этап методики управления прибылью включает разработку общих задач и направлений развития предприятия, которую осуществляет высшее руководство предприятия на основе результатов оценки факторов воздействия и анализа сильных и слабых сторон деятельности предприятия. Разработка данного этапа методики сметного управления прибылью должна носить долгосрочный характер и включает следующие задачи:

- поддержание на достаточном уровне деловой репутации предприятия для внешних партнеров;

- максимизация объемов реализации посредством расширения ассортимента выпускаемой продукции и проникновения на новые рынки сбыта;

- увеличение числа постоянных клиентов за счет выпуска и реализации высококачественной продукции;

- обеспечение желаемого уровня прибыли на инвестированный собственниками капитал, обеспечение расширения и развития деятельности предприятия;

- реализация предприятием общественно-значимых и социальных программ, разработка эффективной кадровой политики, основная цель которых - улучшение социального и экономического состояния работающих;

- осуществление эффективной управленческой деятельности, от которой зависит конкурентоспособность и развитие предприятия [33, с. 41].

Третий этап методики сметного управления прибылью подразумевает конкретизацию общих задач в сферу конкретных плановых данных.

Конкретные задачи разрабатываются как для основных центров ответственности, так и для предприятия в целом, и учитываются при разработке стратегического и тактического планов получения прибыли. Здесь определя-

ются такие цели как расширение или сужение предложения товаров и услуг, тенденция роста, объем прибыли, уровень рентабельности, политика ценообразования, политика снижения затрат, обязательный уровень денежной наличности, направления научно-исследовательской работы и работы с кадрами, уровень производительности труда и другая информация, подкрепленная количественными оценками ожидаемых результатов.

Все рассмотренные выше этапы методики сметного управления прибылью имеют цель - создать основу для разработки стратегического и тактического планов получения прибыли. На предприятии каждый центр ответственности составляет свой план деятельности, которые должны будут утверждаться руководством предприятия, и сведены в общие стратегический и тактический планы прибыли. Характеристика каждого типа их планов представлена в таблице 1.2.1 [42, с. 115].

Таблица 1.2.1 - Характеристика типов планов получения прибыли предприятием

Тип	Временной промежуток	Характеристика
Стратегический: разрабатывается высшим уровнем управления	Долгосрочный на 5 лет	1.Сосредотачивается на целях предприятия и общей стратегии; 2.Охватывает все функции управления; 3.Заключает в себе всеобъемлющие и долгосрочные выводы.
Тактический или оперативный: разрабатывается на всех уровнях управления	Краткосрочный на 1 год	1.Детализирует цели предприятия для разработки программ, политики и планов деятельности по каждому центру ответственности; 2.Сосредотачивается в центрах ответственности; 3.Обеспечивает сметную информацию для отчетов об исполнении

Таким образом, план прибыли, с одной стороны, представляет собой единую интегрированную схему деятельности всего предприятия, с другой стороны, он представляет систему, из которой любой центр ответственности

может выделить сметы, отражающие деятельность данного подразделения.

Четвертый этап методики сметного управления прибылью является процесс реализации разработанных и утвержденных планов. Однако, прежде, чем приступить к осуществлению этого этапа копии планов прибыли распределяются между ответственными за его реализацию лицами. Полные копии плана прибыли предоставляются руководству предприятия и главным специалистам, среднему и нижнему уровням управления - лишь отдельные части и разделы плана, которые непосредственным образом затрагивают их род деятельности.

Пятый (последний) этап методики управления прибылью сводится к формированию отчетов о деятельности, где рассмотрены основные аспекты планирования и контроля прибыли. Данный этап подразумевает осуществление текущего контроля за результатами, выявления отклонений фактических результатов от плановых показателей, изучения причин, возникающих отклонений и выработка решений по исправлению сложившейся ситуации. Таким образом, все рассмотренные этапы методики сметного управления прибылью находятся в тесной взаимосвязи друг с другом и со всем процессом деятельности предприятия [42, с. 118].

В заключение отметим, что управление прибылью – это система поставленных целей и решенных задач, а также разработка и реализация управленческих решений по методике ее формирования, распределения и использования на предприятии. Главная цель управления прибылью на предприятии является максимизация благосостояния его собственников в текущем и перспективном периоде. Основными задачами управления прибылью являются: обеспечение качества прибыли; уровень дохода на инвестированный капитал; распределение прибыли. Управление прибылью опирается на методику сметного управления, которая представляет собой систему мероприятий по выработке управленческих решений, которые связаны с разработкой основных целей и задач функционирования конкретного предприятия, а также со-

ставление краткосрочных и долгосрочных планов по получению прибыли и ее максимизации.

1.3 Особенности формирования, распределения и использования прибыли в строительных организациях

Именно управление прибылью представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

Целью системы организации и управления в строительстве является поддержание в надлежащем состоянии жилого и производственного фонда, комплексного оказания услуг, связанных со строительством, эксплуатацией и ремонтом зданий и сооружений частной и муниципальной собственности, создании рабочих мест и получение прибыли.

Система нормативных документов в строительстве достаточно оснащена и определяется строительными нормами и правилами (СНиП), которые способствуют решению стоящих перед строительством задач, чтобы обеспечить:

- соответствие строительной продукции своему назначению и создание благоприятных условий жизнедеятельности населения;
- безопасность строительной продукции для жизни и здоровья людей в процессе ее производства и эксплуатации;
- защиту строительной продукции и людей от неблагоприятных воздействий с учетом риска возникновения чрезвычайных ситуаций;
- надежность и качество строительных конструкций, систем инженерного оборудования, зданий и сооружений;
- выполнение экологических требований, рациональное использование природных, материальных, топливно-энергетических и трудовых ресурсов.

Из оказания строительных услуг образуется выручка от реализации, которая в дальнейшем идет на возмещение затрат и образование доходов организации [47, с. 211].

В строительных организациях уклон идет чаще всего на следующие виды деятельности, которые нужно развивать: величину установленной цены на готовые строительные объекты и оказание различных услуг, объем продаж, сбыт продукции, постоянное совершенствование технологии, обеспечение конкурентоспособности.

Организация для формирования хозяйственных средств может помимо собственных источников привлекать заемные средства: кредиты банков и займы от юридических и физических лиц. Кредит - это система экономических отношений, возникающих при передаче в долг денег на условиях платности, возвратности и срочности.

То есть, строительные организации придерживаются товарно-маркетинговой и производственной стратегии.

Таким образом, задается комплекс маркетинга, который соответствует желаемой стратегической рыночной позиции организации на основе определения ее рыночных возможностей, существующих и потенциальных потребностей в ее продукции или услугах, оценки состояния конкуренции, сильных и слабых сторон по сравнению с другими фирмами [2, с. 124].

В современных условиях кризиса необходимо проводить пересмотр и корректировку стратегии организации. Оставив неизменной миссию организации, следует пересмотреть, прежде всего, ее видение, то есть цель организации, которая будет способствовать продвижению вперед.

К основным антикризисным мерам относятся:

- продажа или сдача в аренду внеоборотных активов;
- привлечение кредитных источников краткосрочного финансирования;
- сокращение затрат;
- отсрочка платежей по обязательствам;
- использование скидок поставщиков;
- пересмотр программы инвестиций;
- пересмотр отношения к маркетингу;
- повышение производительности.

Каждый строительный объект имеет свои особенности и неповторим, поэтому устанавливается своя индивидуальная цена. Она складывается на основании сметных расчетов.

Важной задачей развития строительного бизнеса является оптимизация затрат или достижение такого уровня, который обеспечит необходимый финансовый результат при выполнении планов организации инвестиционно-строительной сферы [6, с. 59].

Условия хозяйствования изменились таким образом, что строительные организации вынуждены решать не только задачи финансирования своей деятельности, но и стратегического планирования и прогнозирования реализации построенных объектов, маркетинговой деятельности.

Основная масса прибыли строительной организации представляет собой прибыль от сдачи заказчикам выполненных работ, которая в зависимости от этапа инвестиционного процесса может быть сметной, плановой и фактической.

Роль прибыли в производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия в том, что она обеспечивает наибольший доход при правильном ее планировании.

Сметная стоимость является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов на выполненные подрядные (строительно-монтажные, ремонтно-строительные) работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом. На основе сметной документации осуществляется учет и отчетность, хозяйственный расчет и оценка деятельности строительно-монтажных (ремонтно-строительных) организаций и заказчиков. Исходя из сметной стоимости, определяется балансовая стоимость вводимых в действие основных фондов по построенным зданиям и сооружениям [2, с. 128].

На уровне микросреды организации выступают заказчики, поставщики, субподрядчики, коммерческие посредники, конкуренты.

Заказчики определяют платежеспособный спрос и образуют рынки готовой строительной продукции; поставщики создают материально-вещественные условия строительного производства, оказывают влияние на технику и технологию строительства; субподрядчики в значительной мере определяют рыночные возможности строительной организации, количество и качество строительной продукции; конкуренты своим поведением на рынке предопределяют маркетинговые условия, выбор стратегии и тактики маркетинга строительной организации; коммерческие посредники представляют продукцию организации покупателям.

Необходимо выбирать поставщиков сырья по более низким ценам и предоставлять отсрочки по оплате. Либо осуществлять закупку сырья и материалов непосредственно с завода-изготовителя.

Прибыль формируется из выручки от реализации продукции, оказания услуг, которая в строительных организациях отражает стоимость законченных объектов строительства или работ, выполненных по договорам подряда и субподряда. Она определяется по документам, являющимся основанием для расчета между заказчиками и подрядчиками (подрядчиками).

Снижение себестоимости является важным фактором увеличения прибыли (так как количественно в структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес) и свидетельствует об общем уровне хозяйствования. Однако целенаправленная работа по снижению себестоимости может быть обесценена инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы. В условиях резкого роста цен и недостатка собственных оборотных средств прирост прибыли за счет снижения себестоимости исключен [26, с. 185].

Доходы предприятия позволяют возмещать текущие расходы и формировать прибыль, что создает основу для самофинансирования. Схема форми-

рования прибыли в организациях, относящихся к строительной отрасли изображена на рисунке 1.3.1 [8, с. 115].

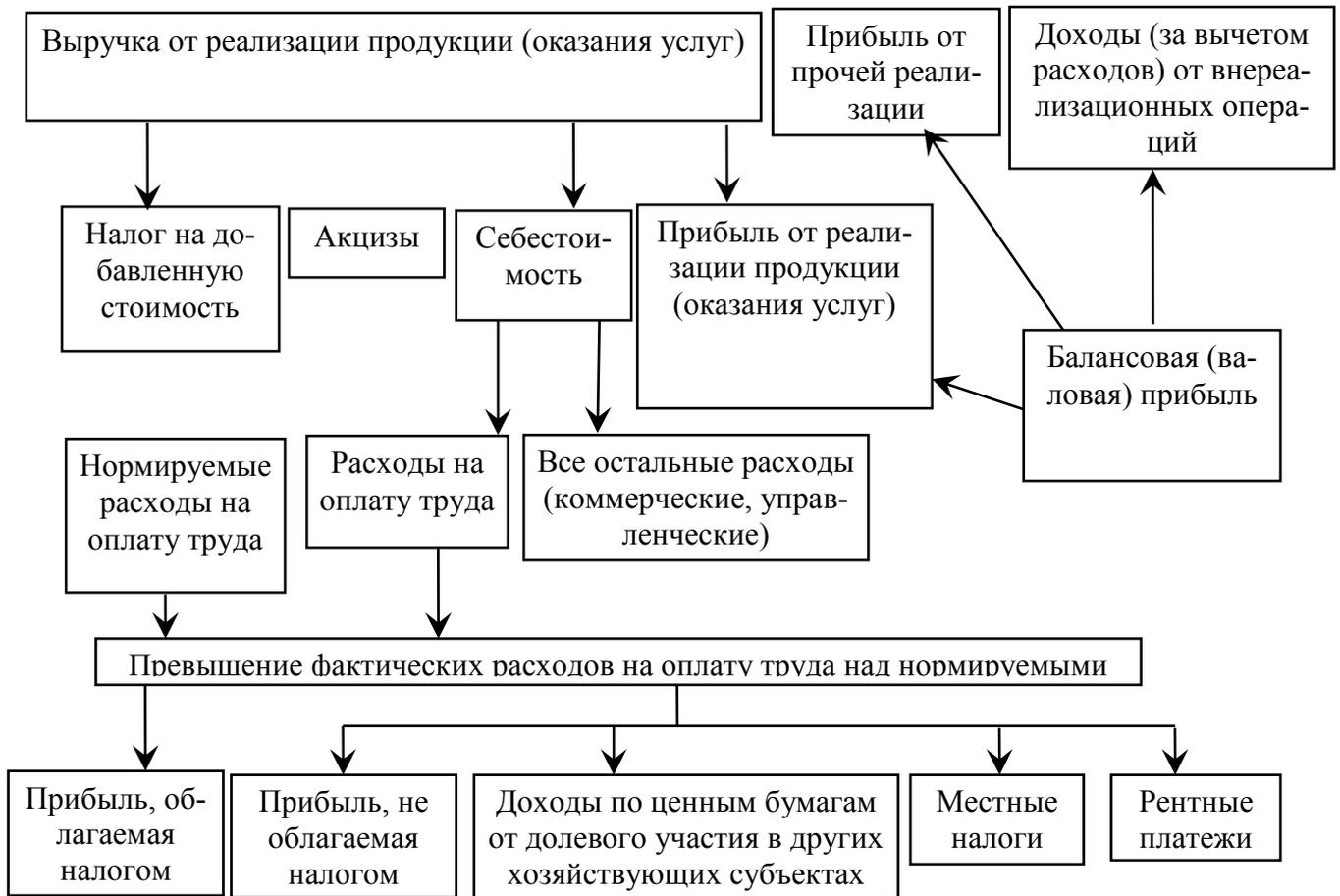


Рисунок 1.3.1 - Формирование прибыли организации

Согласно положению о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, в себестоимость продукции включаются:

а)затраты, связанные с производством продукции (работ, услуг), включая материальные затраты и расходы на оплату труда работников, выполнением работ и оказанием услуг;

б)затраты, связанные с использованием природного сырья;

в)затраты на освоение новых организаций: затраты по устранению недоделок в проектах и строительно-монтажных работах, исправлению дефектов оборудования по вине организаций-изготовителей;

г)затраты на обслуживание производственного процесса: по обеспечению производства сырьем, материалами, топливом, энергией, инструментом, приспособлениями и другими средствами и предметами труда; по поддержанию основных производственных фондов в рабочем состоянии (расходы на технический осмотр и уход, на проведение текущего, среднего и капитального ремонтов).

д)затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности: устройство и содержание ограждений машин и их движущихся частей, люков, отверстий, сигнализаций, прочих видов устройств некапитального характера, обеспечивающих технику безопасности; содержание установок по газированию воды, баков, раздевалок, шкафчиков для специальной одежды, сушилок, комнат отдыха;

е)затраты, связанные с управлением производством: материально-техническое и транспортное обслуживание деятельности работников, включая затраты на содержание служебного автомобильного транспорта и компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей; содержание и обслуживание технических средств управления.

Организация реализует свою продукцию потребителям, получая за нее денежную выручку (валовой доход) [62, с. 202].

Балансовая (валовая) прибыль включает три вида прибыли: прибыль (убыток) от реализации продукции, оказания услуг; прибыль от прочей реализации; прибыль от внереализационных операций.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) - это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется отдельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.

К прибыли от прочей реализации относится продажа разных видов имущества, указанного на балансе организации (сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы – патенты, лицензии, программные продукты для ЭВМ и т.д.).

Прибыль от внереализационных операций включает доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, а также доходы от сдачи имущества в аренду. Прибыль, поучаемая в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации, распределяется между предприятием и государством [62, с. 204].

Распределение прибыли осуществляется в соответствии со специально разработанной политикой (ее основу составляет дивидендная политика), формирование которой представляет собой одну из наиболее сложных задач общей политики управления прибылью предприятия. Эта политика призвана отражать требования общей стратегии развития предприятия, обеспечивать повышение его рыночной стоимости, формировать необходимый объем инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы собственников и персонала. При этом в процессе формирования политики распределения прибыли необходимо учитывать противоположные мотивации собственников предприятия (акционеров, вкладчиков) — получение высоких текущих доходов или значительное увеличение их размеров в перспективном периоде.

Для расширения и обновления производственного потенциала организации при распределении прибыли учитывается состояние конкурентной среды. Строительная организация, чтобы обеспечить реализацию продукции, должна выдерживать конкуренцию других участников строительного рынка, что возможно через совершенствование предпринимательской деятельности и удержание своей доли среди производителей [1, с. 187].

Объектом распределения является балансовая прибыль организации. С рассчитанной балансовой прибыли организации согласно налоговому кодексу взимаются налоги, часть прибыли в различные фонды.

Схема распределения прибыли предприятия изображена на рисунке 1.3.2 [53, с. 97].

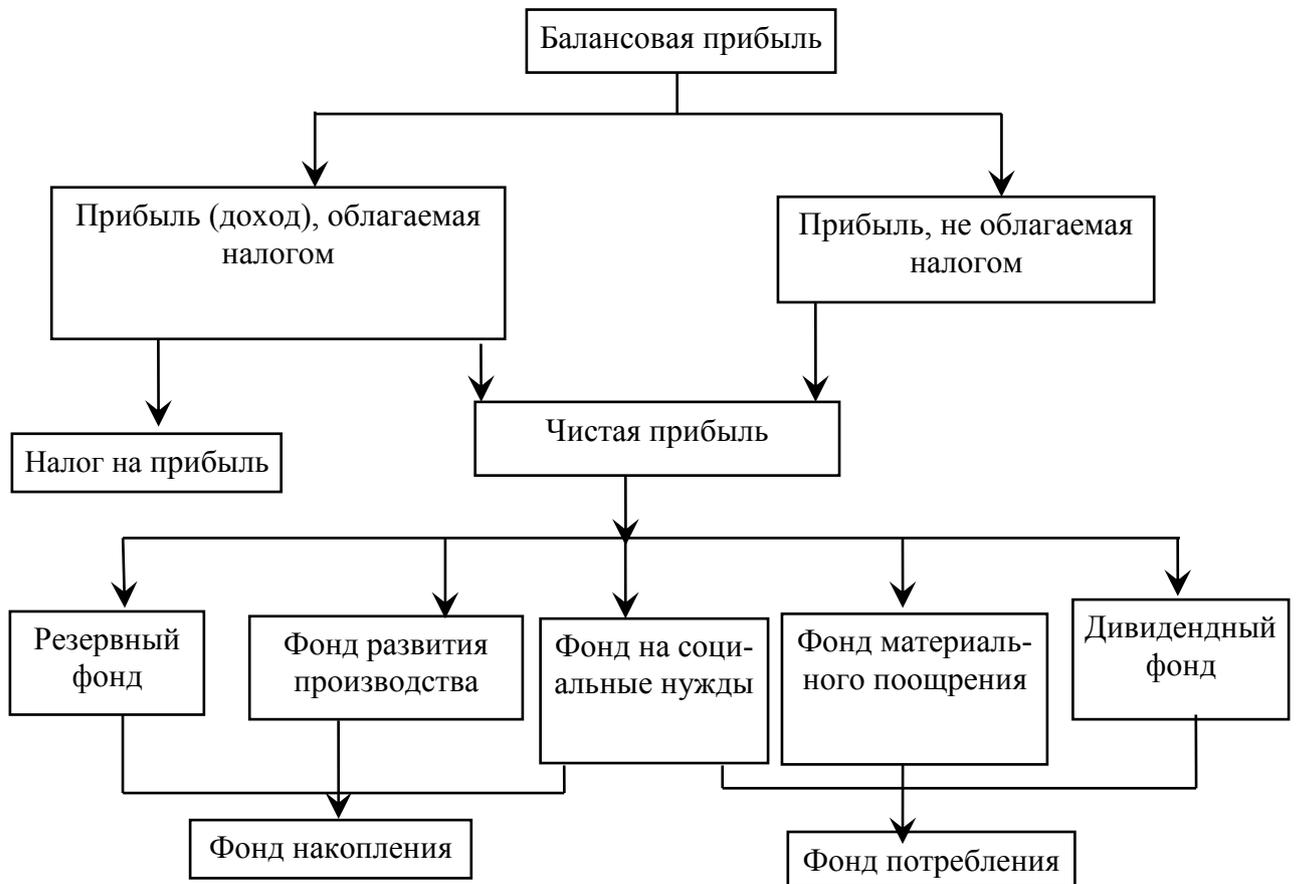


Рисунок 1.3.2 - Распределение прибыли организации

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др. Законодательно ограничивается размер резервного фонда, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

После налогообложения и распределения прибыли в различные фонды остается нераспределенная прибыль, которая затем используется самостоятельно советом учредителей организации и может направляться: на покрытие

убытков; на выплату дивидендов; на капитализацию организации; на отчисления в резервный капитал; на благотворительные нужды и т.д.

Специфика задач, стоящих перед каждым конкретным предприятием в процессе его развития, различие внешних и внутренних условий их хозяйственной деятельности не позволяют выработать единую модель распределения прибыли, которая носила бы универсальный характер. Поэтому основу механизма распределения прибыли конкретного предприятия составляет анализ и учет в процессе этого распределения отдельных факторов, которые увязывают этот процесс с текущей и предстоящей хозяйственной деятельностью данного предприятия [62, с. 139].

На выбор различных вариантов стратегий оказывают влияние потребители, конкуренты и поставщики. Все они по-разному оценивают основные характеристики продукта, отрасли, технологии, конкурентные преимущества, цели, и методы государственного регулирования, стратегический потенциал организации. Необходимо не только зафиксировать текущее состояние этих факторов, а прогнозировать их изменения на планируемый период.

Планирование может осуществляться: методом сильных и слабых сигналов, методом экстраполяции, причинно-следственными методами (диаграмма Исикава), экспертными (субъективными) методами.

Планирование формирования прибыли организации и ее использование входит в стратегический финансовый план. Центр работ при планировании переносится от руководителей к менеджерам. Осуществляется планирование процесса изменений, выбирается стратегия, разрабатывается программа, план финансирования [8, с. 121].

Организационное планирование прибыли использует все параметры бизнес-плана и определяет финансовый результат всей деятельности предприятия. Очень важно осознать взаимосвязь планирования прибыли с параметрами производственной, хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. Нужно изучить наиболее существенные взаимосвязи в эконо-

мике предприятия и понять их влияние на размер прибыли, что поможет глубже понять факторы, влияющие на ее рост.

Нужна и важна информация о планировании формирования и распределения прибыли организации, прежде всего, инвесторам и кредиторам. Необходимо показать финансовую отчетность предприятия, объяснить, как изменялось положение предприятия в последнее время и почему, а также дать прогноз финансовых результатов. Эти прогнозы должны включать в себя предполагаемые доходы, расходы и движение денежных средств. Следует указывать сумму необходимого финансирования, и форму, в которой предполагается его получить (кредит, взносы в уставной капитал и др.) [8, с. 123].

В итоге можно обобщить следующее, прибыль формируется из выручки от реализации продукции, оказания услуг, которая в строительных организациях отражает стоимость законченных объектов строительства или работ, выполненных по договорам подряда и субподряда. Она определяется по документам, являющимся основанием для расчета между заказчиками и подрядчиками (подрядчиками). Распределение и использование прибыли осуществляется в соответствии со специально разработанной политикой (ее основу составляет дивидендная политика), формирование которой представляет собой одну из наиболее сложных задач общей политики управления прибылью предприятия. Объектом распределения является балансовая прибыль организации. С рассчитанной балансовой прибыли организации согласно налоговому кодексу взимаются налоги, часть прибыли в различные фонды. Планирование формирования прибыли организации и ее использование входит в стратегический финансовый план. Осуществляется планирование процесса изменений, выбирается стратегия, разрабатывается программа, план финансирования.

Глава 2 Анализ эффективности формирования, распределения и использования прибыли в ООО «СтройСервис» и ее совершенствование

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия. Анализ и проблемы формирования, распределения и использования прибыли в строительной организации

Общество с ограниченной ответственностью «СтройСервис» учреждено единственным учредителем (Разумный В.Ф.) от 7 декабря 2009 года, является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава организации и действующего законодательства РФ (Гражданский кодекс РФ и Федеральный закон от 08.02.1998г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

ООО «СтройСервис» располагается по адресу: 309850, Белгородская область, г. Алексеевка, ул. П. Ющенко, д.77.

Деятельность ООО «СтройСервис», права и обязанности его учредителей регулируются ГК РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», другими нормативными актами, регулирующими деятельность юридических лиц, Уставом, утвержденным руководителями.

ООО «СтройСервис» создано для осуществления строительных услуг, поэтому самостоятельно контролирует сроки и качество выполнения строительно-монтажных работ, разрабатывает графики строительства, регулирует финансирование и движение рабочей силы, обеспечивает поставки всех необходимых материалов и оборудования.

Общество имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, имеет расчетный счет и другие счета в банке.

Уставный капитал Общества составляет 10 000 (десять тысяч) рублей и является номинальной стоимостью вклада его единственного учредителя (Разумный В.Ф.) и составляет 100 процентов уставного капитала. Общество имеет круглую печать со своим наименованием, фирменные и товарные зна-

ки обслуживания и права на их использование. Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами. Быть истцом и ответчиком в суде.

В соответствии с Уставом, основными видами деятельности ООО «СтройСервис» являются:

- строительство зданий и сооружений;
- общестроительные и строительно-монтажные работы;
- разборка и снос зданий;
- подготовительные работы и иные виды деятельности, не запрещенные законодательством РФ (Приложение 1).

Общество является производственной коммерческой организацией, которая оказывает услуги в области строительства. Основной целью деятельности ООО «СтройСервис» является извлечение прибыли.

Рассмотренную цель ООО «СтройСервис» и методы ее достижения обобщим в «дерево целей» и представим на рис. 2.2.1.



Рисунок 2.1.1. «Дерево целей» ООО «СтройСервис»

Основной целью деятельности ООО «СтройСервис» является получение прибыли. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: увеличить объем продаж продукции и снизить ее себестоимость. Увеличение объема продаж достигается путем достижения таких подцелей, как выход на новые рынки сбыта и рост объемов продаж на существующих рынках. Снижение себестоимости продукции достигается с помощью таких подцелей, как снижение трудозатрат и улучшения использования материальных ресурсов.

Для достижения основной цели своей деятельности общество может приобретать права, принимать обязанности и осуществлять любые действия, не запрещенные законодательством. Деятельность ООО «СтройСервис» не ограничивается оговоренной в Уставе. Сделки, выходящие за пределы Уставной деятельности, но не противоречащие действующему законодательству, являются действительными. Поэтому основой деятельности ООО «СтройСервис» являются договоры, заключаемые с потребителями услуг строительства, а также поставщиками материально-технических и иных ресурсов.

В Приложении Б представлена организационная структура управления, которая имеет линейно-функциональный тип. При этой структуре функциональные руководители административно подчиняются линейным руководителям, во главе которых стоит генеральный директор. Генеральному директору подчиняются главный бухгалтер и главный инженер.

Генеральный директор руководит производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью ООО «СтройСервис» в соответствии с действующим законодательством РФ в пределах полномочий, предоставленных ему нормативно-правовыми актами РФ, Уставом и внутренними нормативными документами Общества, трудовым договором, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества Общества, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

Главному инженеру ООО «СтройСервис» функционально подчиняются начальник производственно-технического отдела, главный механик и прораб.

Главный инженер определяет техническую политику и направление технического развития ООО «СтройСервис»; руководит разработкой мероприятий его по реконструкции и модернизации; обеспечивает повышение эффективности производства и производительности труда, сокращение издержек, рациональное использование основных производственных фондов и др.

Во главе бухгалтерии ООО «СтройСервис» стоит главный бухгалтер, который руководит работниками бухгалтерии организации; согласовывает назначение, увольнение и перемещение материально-ответственных лиц; возглавляет работу по подготовке и принятию рабочего плана счетов, форм первичных учетных документов ООО «СтройСервис», применяемых для оформления хозяйственных операций, разработке форм документов внутренней бухгалтерской финансовой отчетности организации и др.

К достоинствам линейно-функциональной структуры управления ООО «СтройСервис» можно отнести: более глубокую подготовку решений и планов, связанных со специализацией работников; освобождение линейных руководителей от решения многих вопросов, связанных с планированием финансовых расчетов; удобная иерархия, при которой каждый работник подчинен только одному руководителю.

К недостаткам линейно-функциональной структуры управления ООО «СтройСервис» относятся: заинтересованность каждого звена управления в достижении своей узкой цели, а не общей цели предприятия; отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия на горизонтальном уровне между производственными подразделениями; чрезмерно развитая система взаимодействия по вертикали и аккумулярование совместно со стратегическими, оперативных задач.

Данные об имуществе предприятия, источниках его формирования, конечных результатах деятельности ООО «СтройСервис» содержатся в годовой

бухгалтерской (финансовой отчетности), при помощи которой рассчитаем основные показатели финансово-хозяйственной деятельности за период 2014-2016 гг. в таблице 2.1.1 (Приложения В-Г).

Таблица 2.1.1 - Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «СтройСервис» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014 г	2015 г	2016 г	Отклонение			
				+/-		(%)	
				2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
1. Выручка, тыс. руб.	22020	50789	42414	28769	-8375	230,65	83,51
2. Себестоимость, тыс. руб.	20708	49923	42121	29215	-7802	241,08	84,37
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	1312	866	293	-446	-573	66,01	33,83
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	666	75	82	-591	7	11,26	109,33
5. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	4391	5074	8212	683	3138	115,55	161,84
6. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	6392	2667	1911	-3725	-756	41,72	71,65
7. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	8174	22834	2480	14660	-20354	279,35	10,86
8. Среднесписочная численность работников, чел.	64	67	70	3	3	104,69	104,48
9. Производительность труда, тыс. руб.	344,06	758,04	605,91	413,98	-152,13	220,32	79,93
10. Рентабельность деятельности, %	3,22	0,15	0,19	-3,07	0,04	4,67	129,58

Из таблицы 2.1.1 видно, что в 2014 году выручка составила 22020 тыс. руб., в 2015 году возросла на 28769 тыс. руб. и составила 50789 тыс. руб., а в 2016 году снизилась на 16,49% и составила 42414 тыс. руб., что говорит о снижении эффективности работы ООО «СтройСервис», при влиянии финансово-экономического кризиса в стране на объем оказания услуг строительства.

В 2015 году наблюдался рост себестоимости строительства, которая возросла на 29215 тыс. руб. и составила 49923 тыс. руб., а в 2016 году ее ве-

личина снизилась на 5,63% и составила 42121 тыс. руб. Следовательно, прибыль от продаж и чистая прибыль организации также снизились за период 2014-2016 гг. Величина прибыли от продаж в 2014 году составила 1312 тыс. руб., в 2015 году - 866 тыс. руб., в 2016 году – 293 тыс. руб., а чистая прибыль составила в 2014 году - 666 тыс. руб., в 2015 году - 75 тыс. руб., в 2016 году – 82 тыс. руб. Соответственно, рентабельность деятельности ООО «СтройСервис» снизилась с 3,22% (2014 год) до 0,19% (2016 год). Среднесписочная численность работников ООО «СтройСервис» в 2014-2016 гг. увеличилась на 6 человек. Производительность труда снизилась в 2016 году на 152,13 тыс. руб./чел. и составила 605,91 тыс. руб./чел., тогда как в 2015 по сравнению с 2014 годом производительность труда увеличилась на 413,98 тыс. руб./чел.

Среднегодовая стоимость основных средств за период 2014-2016 гг. увеличился с 4391 тыс. руб. до 8212 тыс. руб., что свидетельствует о том, что руководство ООО «СтройСервис» проводит активную политику по обновлению парка основных средств, приобретая новое оборудование.

На предприятии за период 2014-2016 гг. улучшился уровень расчетно-платежной дисциплины с покупателями и поставщиками. Так дебиторская задолженность снизилась за период на 4481 тыс. руб. и составила 1911 тыс. руб., а кредиторская снизилась на 5694 тыс. руб. и составила 2480 тыс. руб.

В рамках финансово-хозяйственной деятельности ООО «СтройСервис» существуют следующие виды прибыли:

-валовая прибыль (убыток) и прибыль (убыток) от продаж – это прибыль (убыток) полученная, как разность суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг за вычетом себестоимости производства продукции;

-прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль (убыток) полученная как сумма прибыли от продаж и операционных доходов за минусом сумм операционных доходов.

-чистая прибыль (убыток) - является конечным финансовым результатом деятельности предприятия, и определяется как разность прибыли до

налогообложения и текущего налога на прибыль.

Согласно данным отчета о финансовых результатах деятельности ООО «СтройСервис» проведем анализ динамики прибыли ее составляющих в таблице 2.2.1 (Приложение В, Г).

Таблица 2.2.1 - Анализ динамики прибыли и ее составляющих ООО «СтройСервис» за 2014-2016 гг.

Наименование показателей	2014	2015	2016	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное	
				2015-2014	2016-2015	2015-2014	2016-2015
Выручка	22 020	50 789	42414	28 769	-8 375	230,65	83,51
Себестоимость	20 708	49 923	42121	29 215	-7 802	241,08	84,37
Валовая прибыль	1 312	866	293	-446	-573	66,01	33,83
Прибыль (убыток) от продаж	1 312	866	293	-446	-573	66,01	33,83
Прочие доходы	250	90	68	-160	-22	36,00	75,56
Прочие расходы	649	826	320	177	-506	127,27	38,74
Прибыль (убыток) до налогообложения	913	130	149	-783	19	14,24	114,62
Текущий налог на прибыль	247	55	67	-192	12	22,27	121,82
Чистая прибыль (убыток)	666	75	82	-591	7	11,26	109,33

По полученным данным таблицы 2.2.1 видно, что темп снижения валовой прибыли и прибыли от продаж ООО «СтройСервис» в 2015 г. снизился на 446 тыс. руб. или 33,91%, таким образом, данный фактор обусловил снижение прибыли до налогообложения на 783 тыс. руб. или 85,76% и как результата – чистой прибыли на 591 тыс. руб. или 88,74%. Соответственно, чистая прибыль в 2015 году составила 75 тыс. руб., а ее снижение обусловлено снижением прибыли от продаж, валовой прибыли и прибыли до налогообложения в 2015 г. относительно 2014 г.

В 2016 г. негативная тенденция продолжилась и валовая прибыль, прибыль от продаж ООО «СтройСервис» снизились на 573 тыс. руб. или на 66,17%, однако, увеличение прибыли до налогообложения составило 19 тыс. руб. или 14,62%. Поэтому в 2016 г. произошло увеличение чистой прибыли

относительно 2015 г. на 9,33% и она составила 82 тыс. руб. Рост чистой прибыли ООО «СтройСервис» обусловлен снижением прочих расходов на 506 тыс. руб. или на 61,26%. Рост чистой прибыли так же обусловлен ростом прибыли до налогообложения на 19 тыс. руб. или 14,62%.

Для того чтобы эффективно управлять прибылью предприятия необходимо провести тщательный анализ факторов, влияющих на размер прибыли, далее провести оценку показателей прибыли и в итоге осуществить планирование прибыли. Если качественно произвести все выше перечисленные действия, то вероятность получения максимальной прибыли резко возрастает. Произведем данный анализ прибыли от реализации ООО «СтройСервис», ведь она является основной составляющей чистой прибыли, получаемой предприятием. В 2015 году по данным официального сайта Минэкономразвития РФ индекс цен составил 1,129, поэтому слагаемые показатели 2016* г. были скорректированы, как частное показателей 2016 года на величину 1,129 и характеризуют базисные значения 2015 года на фактически реализованную продукцию 2016 года.

В таблице 2.2.2 отразим показатели, используемые для расчета факторов, влияющих на прибыль ООО «СтройСервис».

Таблица 2.2.2 - Показатели необходимые для расчета факторов, влияющих на прибыль

Слагаемые прибыли	2015 г.		2016* г.		2016 г.	
	Усл. об.	Тыс. руб.	Усл. об.	Тыс. руб.	Усл. об.	Тыс. руб.
Выручка от реализации, тыс. руб.	N_0	50789	$N_{1,0}$	37568	N_1	42414
Себестоимость, тыс. руб.	S_0	49923	$S_{1,0}$	37308	S_1	42121
Прибыль от продаж, тыс. руб.	P_0	866	$P_{1,0}$	260	P_1	293

Прибыль от реализации ООО «СтройСервис» в общем случае находится под воздействием таких факторов, как изменение: объема реализации; структуры продукции; отпускных цен на реализованную продукцию; транс-

портных расходов; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов. Произведем формализованный расчет факторных влияний на прибыль от продаж.

1. Расчет влияния на прибыль ООО «СтройСервис» изменений отпускных цен на реализованные услуги (ΔP_1). Рассчитывается разность между выручкой от реализации товарной продукции в действующих ценах и реализацией в отчетном году в ценах базисного года:

$$\Delta P_1 = N_1 - N_{1,0} \quad (2.2.1)$$

$$\Delta P_1 = 42414 - 37568 = 4846 \text{ тыс. руб.}$$

2. Расчет влияния на прибыль ООО «СтройСервис» изменений в объеме товаров объема услуг в оценке по плановой (базисной) себестоимости (ΔP_2). Исчисляются коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

$$\Delta P_2 = (P_0 * K_1) - P_0 = P_0 * (K_1 - 1), \quad (2.2.2)$$

где K_1 - коэффициент роста объема реализации услуг.

Данный коэффициент исчисляется по формуле:

$$K_1 = S_{1,0} / S_0, \quad (2.2.3)$$

$$K_1 = 37308 / 49923 = 0,75$$

Далее скорректируем прибыль 2015 года и вычтем из нее величину прибыли 2015 года:

$$\Delta P_2 = (866 * 0,75) - 866 = -219 \text{ тыс. руб.}$$

3. Расчет влияния на прибыль ООО «СтройСервис» изменений в объеме услуг, обусловленных изменениями в структуре услуг (ΔP_3). Подсчет сводится к определению разницы между коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

$$\Delta P_3 = P_0 * (K_2 - K_1), \quad (2.2.4)$$

где K_2 - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам.

Данный коэффициент исчисляется по формуле:

$$K_2 = N_{1,0} / N_0, \quad (2.2.5)$$

$$K_2 = 37568/50789 = 0,74$$

$$\Delta P_3 = 866*(0,74 - 0,75) = -6,6 \text{ тыс. руб.}$$

4. Расчет влияния на прибыль ООО «СтройСервис» экономии от снижения себестоимости услуг (ΔP_4):

$$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_1,$$

$$\Delta P_4 = 37308 - 42121 = -4813 \text{ тыс. руб.}$$

5. Расчет влияния на прибыль ООО «СтройСервис» экономии от снижения себестоимости услуг за счет структурных сдвигов в составе услуг (ΔP_5). Исчисляется сравнением базисной полной себестоимости, скорректированной на коэффициент роста объема продукции, с базисной полной себестоимостью фактически реализованной продукции:

$$\Delta P_5 = S_0 K_2 - S_{1,0} \quad (2.2.6)$$

$$\Delta P_5 = (49923*0,74) - 37308 = -381 \text{ тыс. руб.}$$

6. Отдельным расчетом определяется влияние на прибыль ООО «СтройСервис» изменения цен на материалы и тарифов на услуги (ΔP_6). Для этого используют сведения о себестоимости продукции. С учетом уровня инфляции 2015 года себестоимость отчетного года была завышена на 12,9%. Таким образом, цены на материалы, тарифы на энергию и перевозки были увеличены 5400 тыс. руб., что дало снижение прибыли в сумме $\Delta P_6 = 5400$ тыс. руб.

7. Расчет экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (ΔP_7). Устанавливается с помощью анализа экономии, образовавшейся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприятий по охране труда, технике безопасности и др. В ООО «СтройСервис» не выявлено дополнительной прибыли, полученной за счет перечисленных причин, то есть $\Delta P_7 = 0$.

Соответственно, в сумме факторные отклонения дают общее изменение прибыли от реализации ООО «СтройСервис» за отчетный период, которое отразим следующей формулой:

$$\Delta P = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6 + \Delta P_7 \quad (2.2.7)$$

$$\Delta P = 4846 - 219 - 6,6 - 4813 - 381 - 5400 + 0 = -5973,6 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, общее отклонение по прибыли ООО «СтройСервис» составляет (5973,6) тыс. руб., что соответствует сумме факторных влияний. Поэтому по результатам проведенного факторного анализа, факторами повлиявшими на снижение прибыли от реализации продукции предприятия являются:

-снижение объема продукции в 2016 году способствовали снижению прибыли от продаж на 219 тыс. руб.;

-структурные сдвиги в составе продукции незначительно снизили прибыль ООО «СтройСервис» на 6,6 тыс. руб. Что свидетельствует, что предприятию ввести четкое деление производимых им услуг по группам, чтобы в будущем определять за счет каких групп услуг ООО «СтройСервис» получает основную долю прибыли, а какие услуги являются нерентабельными, и их надо либо усовершенствовать, либо заменить новыми видами услуг;

-рост себестоимости в 2016 году способствовал снижению прибыли от реализации ООО «СтройСервис» на 4813 тыс. руб.;

-изменение себестоимости за счет структурных сдвигов на 381 тыс. руб. снизили прибыль от продаж;

-изменение отпускных цен на реализованную продукцию дало повышение прибыли на 4846 тыс. руб. Такое резкое увеличение данного показателя объясняется тем, что ООО «СтройСервис» расширяет свою деятельность на рынке строительных услуг Белгородской области, таким образом, предприятие возводило здания в г. Бирюч и пгт. Чернянка.

-инфляция негативно воздействует на получаемую предприятием прибыль, поэтому цены на материалы, тарифы на энергию и перевозки были увеличены руководством ООО «СтройСервис» на 12,9% (согласно уровню 2015 года) поэтому данный фактор снизил прибыль на 5400 тыс. руб.

Проанализируем удельный вес влияния каждого фактора (в абсолютном значении) на получаемую прибыль от продаж ООО «СтройСервис» в таблице 2.2.3.

Таблица 2.2.3 - Анализ факторов, влияющих на прибыль от реализации ООО «СтройСервис»

Фактор	Абсолютная величина, тыс. руб.	Удельный вес, %
ΔP_1	4846	30,93
ΔP_2	219	1,40
ΔP_3	6,6	0,04
ΔP_4	4813	30,72
ΔP_5	381	2,43
ΔP_6	5400	34,47
ΔP_7	0	0,00
Абсолютная сумма отклонений, тыс. руб.	15665,6	100,00

Данные таблицы 2.2.3 демонстрируют, что на прибыль от продаж ООО «СтройСервис» наиболее значительно воздействуют три фактора, а именно изменения цен на материалы и тарифов на услуги, обусловленные ростом инфляции (34,47%), изменения отпускных цен (30,93%) и изменение себестоимости продукции (30,72%). Влияние же других факторов менее существенно и составляет менее 10%.

Чистая прибыль ООО «СтройСервис» распределяется в соответствии с Уставом предприятия. За счет чистой прибыли создаются фонды накопления, потребления, социальной сферы, часть прибыли направляется на пополнение собственного оборотного капитала. В процессе формирования и использования фондов специального назначения за счет прибыли реализуется ее стимулирующая роль.

Основная задача анализа распределения и использования прибыли ООО «СтройСервис» состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

Проанализируем распределение и использование прибыли ООО «СтройСервис» за 2014-2016 гг. Прибыль распределяется на предприятии в фонды специального назначения, основным фактором формирования которых являются чистая прибыль, коэффициент отчислений прибыли. Проанализируем распределение и использование чистой прибыли по фондам специального назначения в таблице 2.2.4.

Таблица 2.2.4 - Анализ распределения и использования чистой прибыли ООО «СтройСервис»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения (+, -)	
				2015-2014	2016-2015
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	666	75	82	-591	7
2. Распределение чистой прибыли:					
в фонд накопления, тыс. руб.	359,64	48	30,34	-311,64	-17,66
в фонд потребления, тыс. руб.	253,08	21,75	42,64	-231,33	20,89
в фонд социальной сферы, тыс. руб.	53,28	5,25	9,02	-48,03	3,77
3. Доля в чистой прибыли, %					
фонда накопления, %	54	64	37	10	-27
фонда потребления, %	38	29	52	-9	23
в фонд социальной сферы, %	8	7	11	-1	4

Приведенные значения долей отчислений по фондам специального назначения (коэффициенты отчислений) были приняты и одобрены на собрании учредителей ООО «СтройСервис». Таким образом, в 2014 году наибольшая доля отчислений (54%) в сумме 359,54 тыс. руб. была переведена в фонд накопления, в 2015 году также 64% или 48 тыс. руб. было переведено в фонд накопления, а в 2016 году – в фонд потребления (52%) и составила 42,64 тыс. руб.

Из проведенного расчета можно сделать вывод, что на распределение и использование чистой прибыли по фондам накопления, потребления, социальной сферы влияют изменения чистой прибыли и коэффициента отчислений. Соотношение использования прибыли на накопление и потребление оказывает влияние на финансовое положение предприятия. В ООО «СтройСервис» наблюдается недостаточность средств, направляемых на накопле-

ние, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

После анализа формирования, распределения и использования прибыли необходимо провести оценку показателей прибыльности или рентабельности предприятия. Произведем расчет показателей рентабельности деятельности ООО «СтройСервис» за анализируемый период 2014-2016 гг. в таблице 2.2.5.

Таблица 2.2.5 – Расчет показателей рентабельности ООО «СтройСервис»

№ п/п	Показатель	2014	2015	2016
1	Выручка	22 020	50 789	42414
2	Себестоимость продаж	20 708	49 923	42121
3	Прибыль от продаж	1 312	866	293
4	Прибыль до налогообложения	913	130	149
5	Чистая прибыль	666	75	82
6	Собственный капитал	13 469	13 544	13 629
7	Внеоборотные активы	8 972	10 901	14 151
8	Весь капитал предприятия	21 643	36 858	34 179
9	Рентабельность продаж (3/1), %	5,96	1,71	0,69
10	Рентабельность производственной деятельности (3/2), %	6,34	1,73	0,70
11	Рентабельность совокупного капитала (5/8), %	3,08	0,20	0,24
12	Рентабельность внеоборотных активов (5/7), %	7,42	0,69	0,58
13	Рентабельность собственного капитала (5/6), %	4,94	0,55	0,60

Из расчета показателей рентабельности ООО «СтройСервис» в таблице 2.2.5 видно, что:

1. в 2014 году с каждого рубля реализованной продукции ООО «СтройСервис» получало прибыли 5,96 коп., то в 2015 году этот показатель снизился до 1,71 коп., а в 2016 снизился на 1,02 коп. и составил 0,69 коп.

2. на каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции в 2014 году принес прибыли 6,34 коп., в 2015 г. – 1,7 коп., а в 2016 г. – 0,70 коп., что на 1,03 коп. меньше, чем в 2015 г.

3. в 2014 году чистая прибыль ООО «СтройСервис» составила 3,08% от стоимости всего инвестированного капитала. В 2015 г. доля чистой прибыли

составила 0,20% от суммы всего капитала на конец года. А в 2016 г. – 0,24% от суммы совокупного капитала предприятия.

4. на каждый рубль, вложенные во внеоборотные активы, приходилось в 2014 г. 7,42 коп. чистой прибыли, что на 6,73 коп. больше, чем в 2015 г. и на 6,84 коп. больше, чем в 2016 году.

5. эффективность использования собственных средств ООО «СтройСервис» в 2016 г. снизилась по сравнению с 2014 годом в с 4,94 коп. до 0,60 коп. чистой прибыли на рубль собственного капитала.

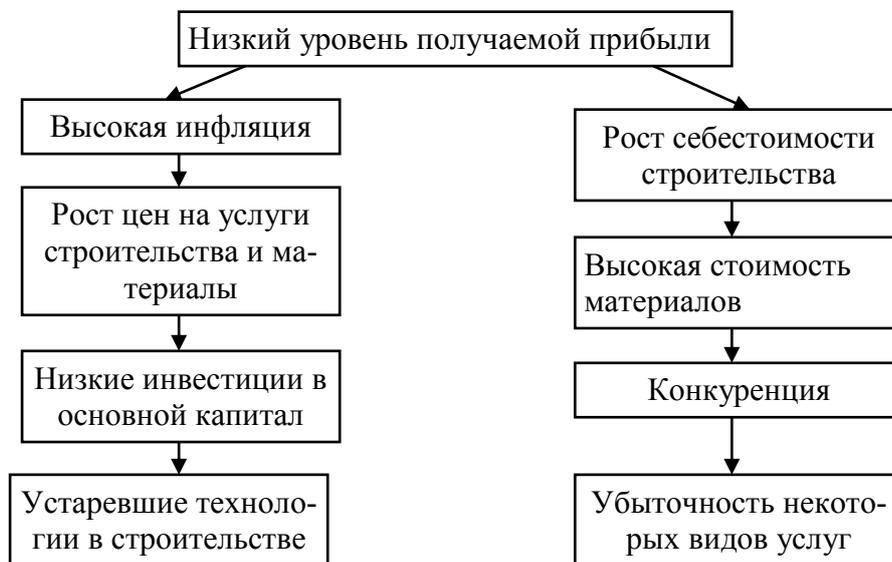


Рисунок 2.2.1 – Дерево проблем ООО «СтройСервис»

В рамках написания данного вопроса выпускной квалификационной работы нами был произведен анализ формирования, распределения и использования прибыли ООО «СтройСервис», исходя из которого были выявлены проблемы предприятия по формированию получаемой прибыли от реализации строительных услуг на территории Белгородской области. ООО «СтройСервис» в 2014 году получил 666 тыс. руб. чистой прибыли по итогам годовой деятельности, в 2015 году – 75 тыс. руб., в 2016 году – 82 тыс. руб., соответственно на предприятии произошло снижение эффективности строительной деятельности и уровень рентабельности снизился с 3,22% до 0,19%, а рентабельность продаж показала снижение с 5,96% до 0,69%. Таким

образом, если данная негативная тенденция будет продолжаться в будущих периодах, то в ООО «СтройСервис» может возникнуть угроза несостоятельности (банкротства). Поэтому на рис. 2.2.1 представим «дерево проблем» ООО «СтройСервис».

Из представленного дерева проблем ООО «СтройСервис», из-за которых организация получает минимально-возможную прибыль по итогам своей строительной деятельности, основными проблемами являются высокая инфляция и рост себестоимости строительства, которые в свою очередь приводят к таким проблемам, как:

1. нестабильность экономической ситуации, которая способствует увеличению цен на материалы и тарифы на услуги, в связи с ростом инфляции;
2. высокая стоимость иностранных строительных материалов, которые увеличивают рост себестоимости строительного производства, тем самым снижается объем производства и происходит снижение прибыли;
3. использование предприятием устаревших технологий в строительстве, которые также увеличивают его себестоимость и снижают получаемую выручку;
4. наличие конкурентов;
5. наличие устаревших услуг, которые снижают получаемую прибыль в условиях нестабильной экономической ситуации в России.

Таким образом, выделив пять основных проблем, которые негативно влияют на деятельность ООО «СтройСервис» рассмотрим подробно влияние каждой из них конкретно и тем самым определим направления по их снижению для исследуемого предприятия.

1. Экономическая ситуация в 2016 году характеризуется постепенным ослаблением динамики развития. В III квартале 2016 г. темп прироста ВВП к соответствующему периоду предыдущего года еще сохранялся в области положительных значений – 0,7%, благодаря рекордному урожаю и высокой динамики обрабатывающих производств. В IV квартале темпы прироста ВВП к соответствующему периоду предыдущего года, по оценке Минэкономразви-

тия России, стали отрицательными (-0,2%). Сезонно очищенные темпы прироста ВВП во II и III кварталах, по оценке Минэкономразвития России, были нулевыми, в IV квартале составили 0,1%. По предварительной оценке Росстата, номинальный объем ВВП России в 2016 году составил 70975,6 млрд. рублей. Индекс физического объема составил 100,6%.

Динамика объема работ по виду деятельности «Строительство» в течение 2016 года оставалась отрицательной. В I квартале снижение составило 6,4%, во II квартале – 5,2%, в III квартале – 4,6% и в IV квартале 3,0% относительно соответствующего квартала прошлого года. В результате по итогам 2016 года объем строительных работ сократился на 4,5%.

По итогам 2016 года официальный уровень инфляции составил 5,4%, тогда как ее уровень в 2015 году составил 12,9%, поэтому в строительстве в 2016 году сводный индекс цен составил 107,2% (104,9% годом ранее), в том числе в декабре цены выросли на 2,1%. Основное влияние оказал рост стоимости приобретаемого импортного оборудования – на 12,3% (в 2015 году – на 3,1%), на строительно-монтажные работы рост цен более умеренный – на 4,6% (4,3% годом ранее).

Рассмотрев сложившуюся экономическую ситуацию в стране руководству ООО «СтройСервис» необходимо тщательно анализировать ее, следить за прогнозами и оценкой Минэкономразвития России, чтобы своевременно отслеживать уровень инфляции, тем самым регулировать стоимость услуг строительства.

2. Не менее важной проблемой организации ООО «СтройСервис» является сокращение расходов на строительные материалы путем замещения дорогостоящих иностранного производства отечественными, либо не менее качественными, но других производств.

В условиях сложившегося кризиса и введением санкций наиболее выгодным будет сотрудничество с производителями строительных материалов Белгородской области. Это, прежде всего, такие организации как: ЖБК-1 (г. Белгород), Завод строительных материалов в Старом Осколе, строительные

материалы г. Бирюч. В связи с введенными санкциями, трудно будет найти более дешевые и качественные материалы и оборудование за рубежом. Это связано с тем, что импортная продукция подорожала и вырос спрос на отечественную.

ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат» в соответствии с программой технического перевооружения металлургического комплекса комбината и выходом на производство 3,85 млн. тонн стали в год, внедрением кислородопотребляющих технологий в энергоцехе №1 осуществляет строительство новой кислородной станции, в состав которой войдет криогенная воздухоразделительная установка №3 немецкой фирмы Linde производительностью 20 тыс. м³ кислорода в час, ввод в эксплуатацию которой запланирован в конце 2016 года и позволит обеспечить существующие и перспективные потребности комбината в продуктах разделения воздуха. В настоящее время осуществляется строительство здания станции и поставка компрессорного оборудования. Кроме того, в цехе окомкования и металлизации проводится модернизация установки металлизации №3.

Удобство оказывает покупка строительных материалов через интернет сайты по ценам, которые указаны на прайс-листах. Материалы будут доставлены на место ремонта, цена услуги включена в стоимость товара.

Наличие на территории Белгородской области минерально-сырьевых ресурсов обуславливает большое количество организаций по производству строительных материалов. В области производятся строительные материалы широкой номенклатуры. Продукция местных организаций является конкурентоспособной, в том числе и за пределами региона, преимущественно за счет быстрого доступа к сырьевым ресурсам, снижающего ее себестоимость.

В своей производственной деятельности ООО «СтройСервис» использует преимущественно строительные материалы иностранных производителей, поэтому целесообразно произвести анализ цен отечественных и импортных производителей, которые в дальнейшем составляют «Материальные затраты» себестоимости строительства для ООО «СтройСервис». Расчетные

данные представлены в таблице 2.2.6.

Таблица 2.2.6 - Анализ цен на строительные отечественные и зарубежные материалы

Вид материала/ед. измерения	Импортные материалы	Отечественные материалы	Отклонение	
			+/-	%
Плитка керамическая руб./куб. м.	933,33	363,03	-570,30	38,90
Кирпич облицовочный, руб./шт.	46,89	15,72	-31,17	33,53
Цемент, руб./50 кг	214,5	224	9,50	104,43
Арматура, руб./тн.	27389,7	25997,9	-1391,80	94,92
Бетон, руб./куб.м.	4270,7	4089,7	-181,00	95,76
Пиломатериалы, руб./куб.м.	10828,9	10180,6	-648,30	94,01
Раствор строительный, руб./куб.м.	4472,6	5040,7	568,10	88,73

Таким образом, произведенный анализ цен на используемые ООО «СтройСервис» импортные материалы показал, что предприятию будет в дальнейшем целесообразно использовать отечественные материалы, которые по качеству не уступают импортным, а цена их значительно ниже. Так общее процентное отклонение используемых отечественных материалов (бетона, кирпича, плитки, арматуры, строительного раствора) ниже импортных производителей в общей сложности на 12,39%. Таким образом, ООО «СтройСервис», используя в 2017 году российские материалы, сможет не только поддержать отечественного производителя в условиях кризиса и сгладить неблагоприятные влияния экономической ситуации и инфляции.

3.Использование в строительстве новых технологий (инноваций) в принципе является проблемой многих российских предприятий, основной причиной которой является нежелание руководства тратить дополнительные расходы на новое оборудование, строительные материалы, привлечение квалифицированных специалистов, что в дальнейшем позволит самому же предприятию сокращать расходы строительства, тем самым максимизировать прибыль.

Описанная выше проблема касается и руководства ООО «СтройСер-

вис», которое проявляет нежелание использовать новые технологии для осуществления строительных работ. Поэтому в рамках данной работы можно предложить внедрение на исследуемом предприятии следующих инноваций:

1. постепенный переход на использование в строительстве легких стальных тонкостенных конструкций – это металлические профили различных форм, которые используются для возведения каркасов зданий, надстроек мансард, для быстрой, удобной и экономичной реконструкции зданий. Новые технологии в строительстве позволяют не только сократить время на совершение типичных операций, но и существенно уменьшить их стоимость, ярким примером чего служат именно ЛТСК.

Наиболее широкое применение ЛТСК нашли в каркасном строительстве: вместо бревенчатых или каменных стен все чаще используются направляющие металлические профили. Такой способ строительства имеет ряд преимуществ:

- относительная простота возведения – не требуется использовать тяжелое подъемное оборудование;
- высокая скорость монтажа;
- гибкая планировка здания – фантазия архитектора не ограничена практически ничем, разве что законами физики;
- низкий вес каркасной конструкции – тяжеловесный и углубленный фундамент использовать не нужно.

Использование новых технологий в строительстве позволяет даже металлические конструкции сделать стойкими к морозу и сильной жаре: благодаря особой конструкции термопрофилей каркасные конструкции по коэффициенту теплопроводности могут сравниться с конструкциями из натуральных материалов.

2. Несъемная опалубка - суть технологии заключается в том, что опалубка, применяемая для создания монолитных железобетонных конструкций, после предварительного затвердевания рабочего раствора не снимается, а используется в качестве заполнителя полостей и теплоизоляционного материала.

ла. Этим достигается существенное сокращение времени на монтаж монолитной конструкции в целом. В качестве исходных материалов для создания несъемной опалубки используются как натуральные (дерево в виде хвойной щепы), так и искусственные (пенополистерол) материал.

3. Три D-панели – это одна из самых современных технологий строительства, которая объединяет принципы сразу двух способов возведения конструкций: каркасно-панельного и монолитного. Основа здания, т.е. его каркас, собирается из типовых пенополистирольных элементов, предварительно произведенных на заводе. Первичный монтаж заканчивается, когда арматурные сетки, внедренные в панели, привариваются к основным арматурным стержням из нержавеющей стали. Таким образом, создается устойчивая несущая конструкция, которая служит идеальным основанием для заливки бетона. В итоге получаются чрезвычайно крепкие, надежные и быстрые в возведении монолитные конструкции с мощной арматурной подложкой. Новые технологии в строительстве объединяют лучшее от хорошо зарекомендовавших способов возведения зданий, отличным примером чего служит технология использования 3D-панелей.

В Белгородской области, в частности в Алексеевском районе расширяется строительство свиноферм (инициатор проекта ОАО «Алексеевский бетон»), а строительство ангаров для свиней как раз осуществляется посредством применения технологии ЛТСК, поэтому ООО «СтройСервис» внедрив в свою деятельность данную технологию, может выиграть тендер по строительству на часть объектов и тем, самым увеличить получаемую прибыль.

4. Четвертой важной проблемой является наличие конкуренции и анализ конкурентоспособности ООО «СтройСервис», решение которой возможно на основе системного рассмотрения стратегического конкурентного потенциала и влияния на него факторов внешней среды.

Конкурентами ООО «СтройСервис» являются такие организации как:

-ООО «Галактика»;

-ОАО «Завод котельного оборудования»;

-ООО «Квант-Инвест».

На рис. 2.2.2 представим доли областных участников строительного рынка.

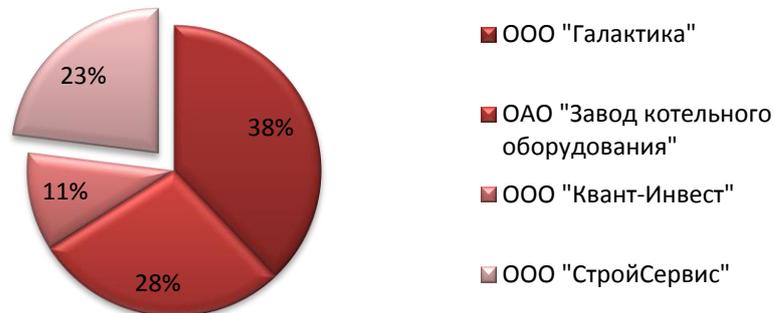


Рисунок 2.2.2 - Динамика долей основных участников строительного рынка Белгородской области в 2014-2016 гг., %

Главная цель ООО «Галактика» и ОАО «Завод котельного оборудования» при поставке оборудования постоянное взаимодействие с заказчиками, обеспечивая, успешное сотрудничество на весь период эксплуатации оборудования. Производственные цеха завода расположены в г. Алексеевка Белгородской области.

Основными направлениями деятельности инженерного центра является разработка высокотехнологичного, конкурентоспособного оборудования с использованием в проектах технических решений, рассчитанных на применение современных, передовых технологий, высококачественных материалов. Все работы в инженерном центре ведутся на автоматизированных рабочих местах с современным лицензионным программным обеспечением.

В инженерном центре действует система менеджмента качества, которая создана в соответствии с международными стандартами.

Специалистами центра налажена постоянная обратная связь с производством и заказчиками, что позволяет повышать технологичность и конкурентоспособность продукции.

Но организация не имеет цель конкурировать с другими

строительными организациями Алексеевского района и Белгородской области, а скорее активно сотрудничают и выбирают договорную тактику.

ООО «СтройСервис» занимает определенную рыночную нишу (23%) за счет активного, своевременного и качественного выполнения работ и больших возможностей по оказанию услуг по сравнению с другими строительными организациями. Организация является надежной и гибкой между всеми участниками производственного процесса.

5. Ну и, наконец, пятой важной проблемой является наличие устаревших услуг, поэтому ООО «СтройСервис» необходим поиск дополнительных источников получения прибыли в условиях нестабильной экономической ситуации в России. К данным источникам можно отнести: открытие дополнительного вида деятельности, переориентация производства, сдача транспорта и свободных помещений в аренду и др. У ООО «СтройСервис» имеет свободное складское помещение общей площадью 100 кв. м., которое можно сдавать в аренду, также есть свободная стоянка, рассчитанная на 15 автомобилей, которую также можно оборудовать, как платную.

В заключение вопроса обобщим, что темп снижения валовой прибыли и прибыли от продаж ООО «СтройСервис» в 2015 г. снизился на 446 тыс. руб. или 33,91%, таким образом, данный фактор обусловил снижение прибыли до налогообложения на 783 тыс. руб. или 85,76% и как результата – чистой прибыли на 591 тыс. руб. или 88,74%. В 2016 г. негативная тенденция продолжилась и валовая прибыль, прибыль от продаж ООО «СтройСервис» снизились на 573 тыс. руб. или на 66,17%, однако, увеличение прибыли до налогообложения составило 19 тыс. руб. или 14,62%. Поэтому в 2016 г. произошло увеличение чистой прибыли относительно 2015 г. на 9,33% и она составила 82 тыс. руб.

Проведенный факторный анализ формирования прибыли позволяет сделать вывод о том, что общее отклонение по прибыли ООО «СтройСервис» составляет (3542) тыс. руб. Таким образом, прибыль снижается за счет воздействия трех факторов, а именно изменения цен на материалы и тарифов на

услуги, обусловленные ростом инфляции (34,06%), изменения отпускных цен (29,69%) и изменение себестоимости продукции (29,48%). Такие же факторы, как влияние на прибыль изменений в объеме производства продукции и в структуре прибыли оказывают незначительное влияние.

По результатам анализа распределения и использования прибыли в 2014 году наибольшая доля отчислений (54%) в сумме 359,54 тыс. руб. была переведена в фонд накопления, в 2015 году также 64% или 48 тыс. руб. было переведено в фонд накопления, а в 2016 году – в фонд потребления (52%) и составила 42,64 тыс. руб. В ООО «СтройСервис» большая часть прибыли была направлена в фонд потребления и использовалась на выплаты социального характера. Анализ рентабельности использования прибыли в рамках производственно-хозяйственной деятельности показал снижение показателей эффективности ее использования к концу анализируемого периода в ООО «СтройСервис».

Из представленного дерева проблем ООО «СтройСервис», из-за которых организация получает минимально-возможную прибыль по итогам своей строительной деятельности, основными проблемами являются высокая инфляция и рост себестоимости строительства, которые в свою очередь приводят к таким проблемам, как: рост цен на материалы и тарифы на услуги; высокая стоимость иностранных строительных материалов; наличие конкурентов; использование предприятием устаревших технологий в строительстве; убыточность некоторых видов услуг. Поэтому в следующем вопросе данной выпускной квалификационной работы предложим решение обозначенных выше проблем и рассчитаем эффект от их внедрения.

2.2 Рекомендации по совершенствованию системы формирования и распределения прибыли в ООО «СтройСервис»

Рассмотрев подробно основные причины снижения получаемой прибыли, предложим направления ее максимизации в ООО «СтройСервис», в связи с чем, необходимо произвести расчет предлагаемых мероприятий с целью выявления их эффективности.

Изначально рассмотрим формирование расходов строительства (себестоимости) на 2017 год.

1. Замещение использования импортных материалов отечественными позволит снизить себестоимость строительства на 12%, таким образом, элемент себестоимости «Материальные расходы» сократятся на 12%.

2. Внедрение нового оборудования для работы с легкими стальными тонкостенными конструкциями составит 2 500 000 руб.

3. Использование нового оборудования потребует привлечения нескольких сотрудников, которые будут профессионально работать с металлоконструкциями, несъемными опалубками, поэтому затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды увеличатся в среднем на 15%.

4. Приобретение нового оборудования стоимостью 2 500 000 руб. увеличит амортизационные отчисления. Так амортизация будет начисляться линейным способом, срок службы оборудования составит 5 лет.

1. Рассчитаем годовую норму амортизации

$$K = 1/5 * 100\% = 20\%$$

2. Ежегодная сумма амортизации составит:

$$A = 2\,500\,000 * 20\% = 500\,000 \text{ руб.}$$

Себестоимость строительных услуг ООО «СтройСервис» также состоит из пяти основных элементов: материальные затраты, затраты на оплату труда, затраты на отчисления в социальные фонды, амортизация, прочие расходы. Для расчета себестоимости на 2017 год, как базовый показатель будем использовать ее значение в 2016 году, которое составило 42121 тыс. руб., с

учетом изменений, которые мы рассмотрели выше. Данные представим в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1 - Анализ себестоимости строительных услуг ООО «СтройСервис» на 2017 год поэлементно, в тыс. руб.

Элементы затрат	2016	2017	Экономия/перерасход
Материальные затраты	31441	30168	-1273
Расходы на оплату труда	4600	5290	690
Отчисления на социальные нужды, уплачиваемые в соответствии с законодательством	1380	1587	207
Амортизация основных средств	4300	4800	500
Прочие затраты	400	750	350
ИТОГО:	42121	42595	474

Таким образом, произведенный расчет поэлементной структуры себестоимости строительства ООО «СтройСервис» на 2017 год показал, что использование в рамках своей деятельности отечественных материалов с учетом приобретенного нового оборудования позволит снизить материальные расходы на 1273 тыс. руб., при этом увеличатся расходы на оплату труда на 690 тыс. руб., отчисления на социальные нужды – на 207 тыс. руб., амортизация – на 500 тыс. руб. В целом, в 2017 году ООО «СтройСервис» себестоимость строительства возрастет на 474 тыс. руб. или 1,11%.

Далее рассмотрим формирование выручки от услуг строительства ООО «СтройСервис» на 2017 год.

1. Внедрение нового оборудования позволит предприятию увеличить долю своего присутствия на рынке строительных услуг Белгородской области. Освоение возведения зданий и ангаров из легких металлоконструкций позволит ему успешно конкурировать с ООО «Галактика» и ОАО «Завод котельного оборудования», что увеличит его выручку на 10%. Однако, уровень инфляции снизит фактически полученную выручку в действующих ценах по уровню 2016 года на 5,4%, поэтому увеличение составит 4,6%. Ниже произ-

ведем расчет увеличения выручки ООО «СтройСервис», при этом за базис возьмем сумму выручки 2016 года.

$$\text{Выручка}_{2017} = 42414 * 1,046 = 44365 \text{ тыс. руб.}$$

2.У ООО «СтройСервис» имеется здание складского типа общей полезной площадью 100 кв. м., которое предприятие не использует. Поэтому данное здание можно сдать в аренду под складские помещения стоимостью 300 руб./кв. м. Исчислим дополнительные доходы от аренды:

$$\text{Доход аренда}_{2017} = 100 * 300 * 12 = 360\,000 \text{ руб.}$$

3.Имея данные об увеличении выручки от деятельности предприятия можно исчислить общую выручку на 2017 год:

$$\text{ИТОГО Выручка}_{2017} = 44365 + 360 = 44\,725 \text{ руб.}$$

Таким образом, можно сделать вывод, что предложенные нами мероприятия позволят увеличить выручку ООО «СтройСервис» по основной и дополнительной деятельности с 42 414 тыс. руб. до 42774 тыс. руб.

2.3 Расчет эффекта от предложенных мероприятий

С учетом предложенных мероприятий перейдем к планированию прибыли ООО «СтройСервис» на 2017 год, также базисом будет являться 2016 год (прочих доходов и расходов увеличатся на 15%), данные представим в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1 - Планирование прибыли ее составляющих ООО «СтройСервис» на 2017 г.

Наименование показателей	2016	2017	Отклонение	
			+/-	%
Выручка	42414	44725	2 311	105,45
Себестоимость	42121	42595	474	101,13
Валовая прибыль	293	2130	1 837	726,96
Прибыль (убыток) от продаж	293	2130	1 837	726,96
Прочие доходы	68	100	32	147,06
Прочие расходы	320	450	130	140,63
Прибыль (убыток) до налогообложения	149	1780	1 631	1194,63
Текущий налог на прибыль	67	356	289	531,34
Чистая прибыль (убыток)	82	1424	1 342	1736,59

По произведенным в таблице 2.3.1 расчетам можно определить, что предложенные нами мероприятия по увеличению планируемой прибыли ООО «СтройСервис» доказали свою эффективность. В 2017 г. рост валовой прибыли и прибыли от продаж составили 2130 тыс. руб., что показало абсолютное увеличение на 1837 тыс. руб. и темп роста более чем в 7 раз.

Увеличив соответственно прочие доходы и расходы на 15% нами была получена прибыль до налогообложения ООО «СтройСервис» в размере 1780 тыс. руб., в абсолютном выражении показало увеличение на 1631 тыс. руб., а темп роста составил более чем в 12 раз. Рост прибыли до налогообложения увеличила рост текущего налога на прибыль до 356 тыс. руб., соответственно, итоговая сумма чистой прибыли составила 1424 тыс. руб., тем самым в абсолютном выражении ее рост составил 1342 тыс. руб. и темп роста более чем в 17 раз.

Получив значительную сумму чистой прибыли ООО «СтройСервис» целесообразно будет рассмотреть направления ее использования и распределения в 2017 году по фондам специального назначения в следующих пропорциях:

1. в фонд накопления из чистой прибыли будет направлена в 2017 году доля равная 45% и составит 640,8 тыс. руб.;

2. в фонд потребления из чистой прибыли будет направлена в 2017 году доля равная 40% и составит 569,6 тыс. руб.;

3. в фонд социальной сферы из чистой прибыли будет направлена в 2017 году доля равная 15% и составит 213,6 тыс. руб.

Аккумуляция части чистой прибыли в размере 45% или 640,8 тыс. руб. в фонде накопления позволят предприятию улучшить финансирование своих основных производственных фондов, своевременно обновлять их парк, а также увеличить запасы материальных оборотных средств. Также средства фонда можно направить на реализацию новых инвестиционных проектов.

Аккумуляция части чистой прибыли в размере 40% или 569,6 тыс. руб. в фонде потребления позволят предприятию направить ее на оказание материальной помощи своим сотрудникам, выплату премий по окончании финансового года, надбавок к пенсиям, направление средств на благотворительность.

Аккумуляция части чистой прибыли в размере 15% или 213,6 тыс. руб. в фонде социальной сферы позволят предприятию направить ее на оказание финансового обеспечения развития (капитальных вложений) социальной сферы ООО «СтройСервис».

Однако, реализация внедренных нами мероприятий может иметь благоприятные и неблагоприятные последствия, поэтому в таблице 2.3.2 определим целесообразность их внедрения на ООО «СтройСервис».

Таблица 2.3.2 - Прогноз эффективности при внедрении мероприятий по увеличению прибыли ООО «СтройСервис»

№ мероприятия	Действия компании	Выигрыш при конкретном состоянии экономической среды, тыс. руб.	
		благоприятном	неблагоприятном
1	(A ₁) Внедрение оборудования	1951	-980
2	(A ₂) Аренда склада 100 м ²	360	-200
Прогноз эффективности мероприятия по увеличению прибыли		Вероятность удачного прогноза	
		Благоприятный	Неблагоприятный
Благоприятный (0,65)		0,72	0,28
Неблагоприятный (0,35)		0,25	0,75

Построим дерево решений, которое представлено в Приложении Д.

Определим среднюю ожидаемую денежную доходность:

$$\text{ОДД}_{a1} = 1951 * 0,5 + (-980) * 0,5 = 485,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ОДД}_{a2} = 360 * 0,5 + (-200) * 0,5 = 80 \text{ тыс. руб.}$$

Определим среднюю ожидаемую денежную доходность в случае благоприятного прогноза по внедрению мероприятий:

$$\text{ОДД}_{Ba1} = 0,72 * 1951 + 0,28 * (-980) = 1130 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ОДД}_{Ba2} = 0,72 * 360 + 0,28 * (-200) = 203 \text{ тыс. руб.}$$

Определим среднюю ожидаемую денежную доходность в случае неблагоприятного прогноза по внедрению мероприятий:

$$\text{ОДД}_{Ha1} = 0,25 * 1951 + 0,75 * (-980) = -242 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ОДД}_{Ha2} = 0,25 * 360 + 0,75 * (-200) = -60 \text{ тыс. руб.}$$

Ожидаемая денежная доходность по внедрению мероприятий:

$$\text{ОДД}_{MI} = (1130 + 203) * 0,65 + (-242 - 60) * 0,35 = 761 \text{ тыс. руб.}$$

После построения дерева решений, можно увидеть, что ООО «СтройСервис» стоит внедрять предложенные мероприятия по увеличению прибыли.

Подведя итог работы, можно сделать вывод, который будет логично применить руководству ООО «СтройСервис» в дальнейшей своей деятельности. Для того, чтобы достичь эффективности производственно-финансовой деятельности, организации необходимо максимизировать получаемую при-

быль, в связи со сложившимися непростыми экономическими условиями мы предложили в данной работе использовать применение нового высокотехнологичного оборудования, применение которого увеличит выручку на 10%, (однако, вследствие инфляции 5,4%, объем выручки возрастет на 4,6%), также предприятие будет получать дополнительные доходы от аренды своего склада. Рост выручки позволит ООО «СтройСервис» максимизировать получаемую прибыль, таким образом, сумма чистой прибыли составила 1424 тыс. руб. Увеличение чистой прибыли позволит увеличить долю ее отчислений в фонды специального назначения, что в дальнейшем позволит улучшить благосостояние производственного потенциала предприятия, его работников, а также реализовывать новые инвестиционные проекты. Построенное дерево решений показало денежную доходность при внедрении данных мероприятий на 761 тыс. руб. Соответственно, приведенные в работе мероприятия по увеличению прибыли доказали свою эффективность.

Заключение

Прибылью называется превышение доходов от продажи товаров и услуг (без учета косвенных налогов) над затратами на производство и реализацию этих товаров. Поэтому прибыль – это часть выручки, оставшаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции. В обобщенном виде прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности. В зависимости от того какие издержки включены в прибыль различают: бухгалтерскую прибыль, экономическую прибыль и нормальную прибыль.

Важная роль прибыли предприятия определяет необходимость непрерывного и эффективного управления ею. Принципы формирования и распределения прибыли позволяют сформировать в организации конкретный тип политики распределения прибыли (дивидендной политики), в наибольшей степени удовлетворяющей цели и учитывающей возможности развития организации.

Управление прибылью – это система поставленных целей и решенных задач, а также разработка и реализация управленческих решений по методике ее формирования, распределения и использования на предприятии. Главная цель управления прибылью на предприятии является максимизация благосостояния его собственников в текущем и перспективном периоде. Основными задачами управления прибылью являются: обеспечение качества прибыли; уровень дохода на инвестированный капитал; распределение прибыли. Управление прибылью опирается на методику сметного управления, которая представляет собой систему мероприятий по выработке управленческих решений, которые связаны с разработкой основных целей и задач функциони-

рования конкретного предприятия, а также составление краткосрочных и долгосрочных планов по получению прибыли и ее максимизации.

Прибыль формируется из выручки от реализации продукции, оказания услуг, которая в строительных организациях отражает стоимость законченных объектов строительства или работ, выполненных по договорам подряда и субподряда. Она определяется по документам, являющимся основанием для расчета между заказчиками и подрядчиками (подрядчиками). Распределение и использование прибыли осуществляется в соответствии со специально разработанной политикой (ее основу составляет дивидендная политика), формирование которой представляет собой одну из наиболее сложных задач общей политики управления прибылью предприятия. Объектом распределения является балансовая прибыль организации. С рассчитанной балансовой прибыли организации согласно налоговому кодексу взимаются налоги, часть прибыли в различные фонды. Планирование формирования прибыли организации и ее использование входит в стратегический финансовый план. Осуществляется планирование процесса изменений, выбирается стратегия, разрабатывается программа, план финансирования.

ООО «СтройСервис» начало свою деятельность с 7 декабря 2009 г., главной целью деятельности предприятия является получение прибыли, а предметом деятельности – оказание строительных услуг в области возведения зданий и сооружений, выполнения общестроительных и строительномонтажных работ. Принятая на ООО «СтройСервис» организационная система управления является линейно-функциональной. Расчет финансово-экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности показал снижение ее эффективности, уменьшение прибыльности вследствие роста себестоимости строительства, так рентабельность деятельности ООО «СтройСервис» снизилась с 3,22% (2014 год) до 0,19% (2016 год).

Проведенный анализ прибыли ООО «СтройСервис» за 2014-2016 гг. показал, что темп снижения валовой прибыли и прибыли от продаж ООО «СтройСервис» в 2015 г. составил 446 тыс. руб. или 33,91%, таким образом,

данный фактор обусловил снижение прибыли до налогообложения на 783 тыс. руб. или 85,76% и как результата – чистой прибыли на 591 тыс. руб. или 88,74%. В 2016 г. негативная тенденция продолжилась и валовая прибыль, прибыль от продаж ООО «СтройСервис» снизились на 573 тыс. руб. или на 66,17%, однако, увеличение прибыли до налогообложения составило 19 тыс. руб. или 14,62%. Поэтому в 2016 г. произошло увеличение чистой прибыли относительно 2015 г. на 9,33% и она составила 82 тыс. руб.

Проведенный факторный анализ формирования прибыли позволяет сделать вывод о том, что общее отклонение по прибыли ООО «СтройСервис» составляет (3542) тыс. руб. Таким образом, прибыль снижается за счет воздействия трех факторов, а именно изменения цен на материалы и тарифов на услуги, обусловленные ростом инфляции (34,06%), изменения отпускных цен (29,69%) и изменение себестоимости продукции (29,48%). Такие же факторы, как влияние на прибыль изменений в объеме производства продукции и в структуре прибыли оказывают незначительное влияние.

По результатам анализа распределения и использования прибыли в 2014 году наибольшая доля отчислений (54%) в сумме 359,54 тыс. руб. была переведена в фонд накопления, в 2015 году также 64% или 48 тыс. руб. было переведено в фонд накопления, а в 2016 году – в фонд потребления (52%) и составила 42,64 тыс. руб. В ООО «СтройСервис» большая часть прибыли была направлена в фонд потребления и использовалась на выплаты социального характера. Анализ рентабельности использования прибыли в рамках производственно-хозяйственной деятельности показал снижение показателей эффективности ее использования к концу анализируемого периода в ООО «СтройСервис».

Из представленного дерева проблем ООО «СтройСервис», из-за которых организация получает минимально-возможную прибыль по итогам своей строительной деятельности, основными проблемами являются высокая инфляция и рост себестоимости строительства, которые в свою очередь приводят к таким проблемам, как: рост цен на материалы и тарифы на услуги; вы-

сокая стоимость иностранных строительных материалов; наличие конкурентов; использование предприятием устаревших технологий в строительстве; убыточность некоторых видов услуг.

В рамках рекомендаций по совершенствованию системы формирования и распределения прибыли в ООО «СтройСервис» нами было предложено использовать применение нового высокотехнологичного оборудования, применение которого увеличит выручку на 10%, (однако, вследствие инфляции 5,4%, объем выручки возрастет на 4,6%), также предприятие будет получать дополнительные доходы от аренды своего склада. Рост выручки позволит ООО «СтройСервис» максимизировать получаемую прибыль, таким образом, сумма чистой прибыли составила 1424 тыс. руб. Увеличение чистой прибыли позволит увеличить долю ее отчислений в фонды специального назначения, что в дальнейшем позволит улучшить благосостояние производственного потенциала предприятия, его работников, а также реализовывать новые инвестиционные проекты. Построенное дерево решений показало денежную доходность при внедрении данных мероприятий на 761 тыс. руб. Соответственно, приведенные в работе мероприятия по увеличению прибыли доказали свою эффективность.

Список литературы

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление [Текст] / Д. Аакер, под ред. С.Г. Божук. - СПб.: Питер, 2016. - 496 с.
2. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации [Текст] / И. Адизес, под ред. А.Г. Сеферяна. - СПб.: Питер, 2013. - 384 с.
3. Абрютина, М.С. Экспресс-анализ финансовой отчетности: Методическое пособие [Текст] / М.С. Абрютина - М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2013. - 259 с.
4. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия: учебное пособие [Текст] / под ред. Л.Т. Гиляровская. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 267 с.
5. Аникина, И.Д. Оценка бизнеса для менеджеров: учеб.пособие. [Текст] / И.Д. Аникина, А.В. Гукова - М.: Омега-Л, 2014. – 512 с.
6. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: учебно-практическое пособие [Текст] / под ред. Г.А. Александрова. - М.: Изд-во БЕК, 2012. - 556 с.
7. Антикризисное управление: учебник для вузов [Текст] / под ред. Е.П. Жарковская. -М.: Изд-во «Омега-Л», 2014. - 443 с.
8. Антикризисное управление: учебное пособие [Текст] / под ред. Н.Ю. Круглова. - М.: Кнорус, 2013. - 525 с.
9. Аньшин, В.М. Инвестиционный анализ: учебное пособие [Текст] / В.М. Аньшин - М.: Amedica, 2012. – 279 с.
10. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ: учеб.пособие для ВУЗов [Текст] / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендер – М.: МГУ, 2014. – 429 с.
11. Бахрамов, Ю. М. Финансовый менеджмент: учеб.пособие для бакалавров [Текст] / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 411 с.
12. Бланк, И.А. Управление прибылью: учебн. пособ. для ВУЗов [Текст] / И.А. Бланк – М.: Инфра-Пресс, 2016. – 450 с.

13. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами: учебн. пособие [Текст] / И.А. Бланк – М.: Кнорус, 2013. – 398 с.
14. Беккер, Й. Менеджмент процессов: учеб. пособие [Текст] / Й. Беккер, М. Кугелер, М. Роземанн – М.: Изд-во «Книга», 2014. – 356 с.
15. Бобылева, А.З. Финансовые управленческие технологии: учебник [Текст] / А.З. Бобылева – М.: Финансы и статистика, 2014. – 491 с.
16. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов: учебник [Текст] / Р. Брейли, С. Майерс – М.: Альфа, 2012. – 206 с.
17. Бретт, М. Как читать финансовую информацию - Простое объяснение того, как работают деньги [Текст] / М. Бретт – СПб.: Питер, 2014. – 427 с.
18. Вейл, П. Искусство менеджмента: учеб. пособие [Текст] / П. Вейл – М.: Новости, 2012. – 542 с.
19. Веснин, В.Р. Основы менеджмента: учебник [Текст] / В.Р. Веснин – М.: Институт международного права и экономики. Издательство «Триада, Лтд», 2013. – 389 с.
20. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник [Текст] / Л.С. Васильева – М.: Финансы и статистика, 2013. – 879 с.
21. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент: учебник для ВУЗов [Текст] / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев – СПб.: Питер, 2013. – 512 с.
22. Герасименко, Г.П. Управленческий, финансовый и инвестиционный анализ: Практикум [Текст] / Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян, Э.А. Маркарьян, Е.П. Шумилин – М.: Дело, 2016. – 228 с.
23. Джей, Р. Энциклопедия менеджера, Алгоритмы эффективной работы: книга [Текст] / Р. Джей, Р. Темплар – СПб.: Питер, 2016. – 426 с.
24. Драчева, Е.Л. Менеджмент: учебник [Текст] / Е.Л. Драчева, Л.И. Юликов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 328 с.
25. Друкер, П. Менеджмент: учебник [Текст] / П. Друкер, Дж.А. Макьярелло – М.: Вильяме, 2014. – 689 с.

26. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: Современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст] / О.В. Ефимова - М.: ЭКСПО, 2014. – 505 с.
27. Иванов, А.А. Риск-менеджмент: учебное пособие [Текст] / А.А Иванов, С.Я. Олейников, С.А. Бочаров – СПб.: Питер, 2012. – 192 с.
28. Кабушкин, Н.И. Основы менеджмента: учебник для ВУЗов [Текст] / Н.И. Кабушкин – М.: Эконопресс, 2012. – 198 с.
29. Канке, А.А Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Текст] / А.А. Канке, И.П. Кошечкина – М.: Финансы и статистика, 2012. – 501 с.
30. Карминский, А.М. Контроллинг: учебник для ВУЗов [Текст] / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 335 с.
31. Коротков, Э. М. Концепция российского менеджмента: учебник для вузов [Текст] / Э.М. Коротков - М.: Аmedica, 2014. – 269 с.
32. . Кунц, Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций: учебное пособие для ВУЗов [Текст] / Г. Кунц, С.О'Доннел – М.: Прогресс, 2016. – 128 с.
33. Масленченков, Ю. С. Стратегический и кризисный менеджмент фирмы: учебник [Текст] / Ю.С. Масленченков - М.: Дело, 2014. - 375 с.
34. Менеджмент: учеб. для вузов [Текст] / под ред. Т.Е. Березкина. - М.: Высш. Школа, 2015. - 399 с.
35. Менеджмент: учебное пособие [Текст] / под ред. М.М. Максимцова., В. Игнатъевой. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 234 с.
36. Менеджмент организации: учебник [Текст] / под ред. З.П. Румянцевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 411 с.
37. Мухин, В.И. Исследование систем управления: учебное пособие для ВУЗов [Текст] / В.И. Мухин – М.: Омега-Л, 2015. –306 с.
38. Негашев, Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник [Текст] / Е.В. Негашев, А.Д. Шеремет – М.: Омега-Л, 2016. – 644 с.

39. Оценка компаний при слияниях и поглощениях [Текст] / Ф. Эванс, Д. Бишоп – М.: Альфа, 2016 . – 311 с.
40. Портер, М. Конкуренция; учеб. пособие [Текст] / М. Портер – М.: Просвещение, 2014. – 597 с.
41. Преобразование финансовой отчетности предприятия для целей оценки бизнеса: учебник [Текст] / под ред. Т.Г. Касьяненко. – СПб.: Питер, 2013. – 613 с.
42. Разу, М.Л. Менеджмент: учебник [Текст] / М.Л. Разу – М.: Финансы и статистика, 2015. – 344 с.
43. Савицкая, Г.В. Анализ финансового состояния предприятия: учебник для ВУЗов [Текст] / Г.В. Савицкая – М.: Изд-во «Дело», 2014. – 558 с.
44. Теория управления: учебное пособие [Текст] / под ред. В.Г. Норина. – Хабаровск: ДВАГС, 2012. – 299 с.
45. Томпсон-мл., А.А. Стратегический менеджмент - Концепции и ситуации для анализа: учебное пособие [Текст] / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III – М.: Кнорус, 2013. – 902 с.
46. Уолш, К. Ключевые показатели менеджмента: книга [Текст] / К. Уолш – М.: Эриус, 2012. – 856 с.
47. Уорнер, М. Классики менеджмента: энциклопедия [Текст] / М. Уорнер – М.: Аmedica, 2012. – 1159 с.
48. Управление организаций: Учебник [Текст] / под ред. А.Г. Поршнева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 557 с.
49. Уткин, Э.А. Управление фирмой: учеб. пособие для ВУЗов [Текст] / Э.А. Уткин – СПб.: Питер, 2014. – 377 с.
50. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент: учебник для ВУЗов [Текст] / Р.А. Фатхутдинов – М.: Омега-Л, 2015. – 597 с.
51. Фаэй, Л. Курс МВА по стратегическому менеджменту: книга [Текст] / Л. Фаэй, Р. Рэнделл – М.: Амедиа, 2015. – 255 с.
52. Федоров, А.В. Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами: учебник [Текст] / А.В. Федоров – М.: Просвещение, 2014. – 234 с.

53. Хальцбаур, У. Event-Менеджмент: книга [Текст] / У. Хальцбаур, Э. Йеттингер, Б. Кнаузе, Р. Мозер, М. Целлер – М.: Эксмо, 2016. – 385 с.
54. Харитонов, В.А. Технологии современного менеджмента: учебник [Текст] / В.А. Харитонов, А.А. Белых – СПб.: Питер, 2012. – 185 с.
55. Хелферт, Э. Техника финансового анализа: учебник для ВУЗов [Текст] / Э. Хелферт - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 492 с.
56. Чаплина, А.Н. Менеджмент в вопросах и ответах: учебное пособие [Текст] / А.Н. Чаплина, С.В. Здрестова, Т.В. Купчигина – М.: Эриус, 2013. – 222 с.
57. Чейз, Производственный и операционный менеджмент: книга [Текст] / Чейз, Джейкобз, Эквилайн – М.: Амедиа, 2013. – 548 с.
58. Шимширт, Н.Д. Методологические основы финансового управления: коллективная монография [Текст] / Н.Д. Шимширт – М.: МГИМО, 2013. – 311 с.

Приложения