

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический
Кафедра Экономики и менеджмента организации
Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент
Профиль: Менеджмент организации

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
_____ А.В.Васильева
« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Разработка мероприятий по увеличению прибыли ООО «ПЭК»

Исполнитель студент группы 372об1	_____	Е.Н. Кузьмина
Руководитель доцент, к.э.н.	_____	А.В. Васильева
Консультант по экономической части доцент, к.э.н.	_____	А.В. Васильева
Нормоконтроль ассистент	_____	Е.О. Матеишена

Благовещенск 2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический
Кафедра Экономики и менеджмента организации
Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент
Профиль: Менеджмент организации

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ А.В.Васильева
« ____ » _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ

К бакалаврской работе студента Кузьмина Евгения Николаевна
Тема бакалаврской работы: Разработка мероприятий по увеличению при-
были ООО «ПЭК»

(утверждена приказом от _____ № _____)

Срок сдачи студента законченной работы _____

Исходные данные к бакалаврской работе: печатные издания, учебные по-
собия, финансовые отчеты, интернет-ресурсы

Содержание бакалаврской работы (перечень материалов подлежащих
разработке вопросов): теоретические аспекты формирования прибыли, анализ
формирования и распределения прибыли ООО «ПЭК», Разработка мероприятий
по увеличению прибыли ООО «ПЭК».

Перечень материалов приложения: Бухгалтерский баланс за 2014-2016гг,
Отчет о финансовых результатах за 2014-2016гг.

Консультант по бакалаврской работе (с указанием относящихся к ним
разделов) по экономической части Васильева Анжелика Валерьевна

Дата выдачи задания 30 января 2017 г.

Руководитель бакалаврской работы: Васильева Анжелика Валерьевна,
доцент, канд. ЭКОНОМ. НАУК (фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению 30 января 2017г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 77 с., 33 таблицы, 10 рисунков, 50 источников, 2 приложения.

ПРИБЫЛЬ, ФАКТОРЫ, КЛАССИФИКАЦИЯ, АНАЛИЗ, ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ, КОНКУРЕНЦИЯ, УСЛУГИ, ПЕРСОНАЛ, АВТОПЕРЕВОЗКА, АВИАПЕРЕВОЗКА, МЕРОПРИЯТИЯ

ООО «ПЭК» - транспортная компания, предоставляющая своим клиентам возможность доставки сборных грузов на автомобильном и авиационном транспорте. Предприятие известно на рынке логистических услуг оптимальными сроками перевозки, широкой филиальной сетью и высоким уровнем сервиса.

Целью бакалаврской работы является анализ прибыли предприятия на примере ООО «ПЭК», разработка мероприятий по увеличению прибыли.

В соответствии с поставленной целью основными задачами бакалаврской работы являются:

- 1) рассмотреть экономическую сущность прибыли, ее виды, классификацию;
- 2) выявить экономические факторы влияющие на величину прибыли;
- 3) провести анализ формирования и распределения прибыли ООО «ПЭК»;
- 4) разработать мероприятия по увеличению прибыли ООО ПЭК;
- 5) рассчитать экономическую эффективность предложенного мероприятия.

Объектом бакалаврской работы является Общество с ограниченной ответственностью «ПЭК».

Предметом исследования является прибыль организации ООО «ПЭК».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы формирования прибыли	7
1.1 Экономическая сущность и классификация прибыли	7
1.2 Формирование прибыли предприятия	13
1.3 Экономические факторы, влияющие на величину прибыли	17
2 Анализ формирования и распределения прибыли ООО «ПЭК»	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ПЭК»	23
2.2 Анализ внешней среды	28
2.3 Анализ внутренней среды	33
2.4 Анализ формирования и распределения прибыли предприятия	41
3 Разработка мероприятий по увеличению прибыли ООО «ПЭК»	45
3.1 Основные направления предложенных мероприятий увеличения прибыли ООО «ПЭК»	45
3.2 Разработка и обоснование предложенных мероприятий по увели- чению прибыли	48
3.3 Экономическая эффективность предложенных мероприятий	56
Заключение	65
Библиографический список	68
Приложение А Бухгалтерский баланс 2014-2016гг	73
Приложение Б Отчет о финансовых результатах 2014-2016гг	76

ВВЕДЕНИЕ

Прибыль является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный производительным трудом в сфере материального производства.

Как цель деятельности коммерческой организации прибыль в условиях рыночной экономики является главным фактором экономического развития коммерческой организации. Рост прибыли создает для коммерческой организации финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения инвестиционных проблем социально-экономического характера трудового коллектива. Показатели прибыли стали важнейшими оценочными показателями результатов финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций и предприятий.

Сущность прибыли проявляется в ее функциях, которые она выполняет в организациях, работающих на началах хозяйственного (коммерческого) расчета.

Важная роль отводится анализу хозяйственной деятельности торговых предприятий. С его помощью вырабатываются отражения и тактика развития торгового предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за выполнением, выявляются резервы повышения эффективности торговой деятельности, осуществляются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Для управления финансовым состоянием организации необходимо предварительно провести экономический анализ его финансовой деятельности. Финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Работа предприятия в условиях перехода к рыночной экономике связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и

реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов.

Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия, что определяет важность и актуальность выбранной темы.

Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по увеличению прибыли в ООО «ПЭК».

В соответствии с поставленной целью основными задачами бакалаврской работы являются:

- 1) Рассмотреть экономическую сущность и классификацию прибыли;
- 2) выявить экономические факторы влияющие на величину прибыли;
- 3) провести анализ формирования и распределения прибыли ООО «ПЭК»;
- 4) разработать мероприятия по увеличению прибыли ООО ПЭК;
- 5) рассчитать экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Объектом бакалаврской работы является Общество с ограниченной ответственностью «ПЭК».

Предметом исследования является прибыль организации ООО «ПЭК».

Методологической и теоретической основой исследования послужили интернет-ресурсы, методические и учебные пособия, нормативно-правовые документы и анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

1.1. Экономическая сущность и классификация прибыли

Один из важнейших показателей итоговой деятельности фирмы в условиях рынка - прибыль. Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия в общем виде представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию услуг с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

Значение прибыли для организации:¹

- Основной источник развития предприятия, обновления и расширения производственной базы;
- источник социальных благ для сотрудников предприятия;
- из нее выплачиваются дивиденды по акциям;
- по ее величине кредиторы оценивают возможности предприятия возратить заемные средства, а инвесторы могут судить о целесообразности инвестиций;
- важнейший источник формирования бюджетов разных уровней.

Прибыль выполняет следующие важные функции²:

- Является критерием и показателем, характеризующим финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия; сам факт, что предприятие имеет прибыль, при прочих равных условиях, свидетельствует об эффективной деятельности предприятия;
- выполняет стимулирующую функцию, что связано с тем, что прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия;
- увеличение прибыли будет способствовать не только расширению

¹ Кондратьева М. Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: http://lib.maupfib.kg/wp-content/uploads/2015/12/kondrateva_m_n_jekonomika_predpriyatiya.pdf. (дата обращения 20.05.2017)

² Елизаров Ю.Ф. Экономика организаций. [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ346.htm>. (дата обращения 25.05.2017.)

производства, но и социальному развитию предприятия, а также большему материальному поощрению сотрудников предприятия.

Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Предприятие получает прибыль, если выручка превышает себестоимость. Если выручка равна себестоимости, то удалось возместить лишь затраты на производство и реализацию продукции, а прибыль отсутствует.

При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство³.

В процессе формирования прибыли отражаются все стороны хозяйственной деятельности предприятия: уровень использования основных производственных фондов (машин, оборудования), технологии, организации производства и труда.⁴

На предприятиях рассчитывают прибыль от производства товарной продукции, реализации, валовую, чистую прибыль, налогооблагаемую и др. Различия в видах прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятия.

Первичным понятием является валовая (балансовая) прибыль.

Валовая (балансовая) прибыль включает в свой состав:

– Прибыль от реализации продукции; исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость, акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемых в себестоимость продукции;

– прибыль от реализации основных фондов и другого имущества;

– внереализационные доходы и расходы, т. е. результат от внереализо-

³ Варламова М.А. Финансовый менеджмент. М., 2014. С. 304.

⁴ Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. М., 2013. С. 656.

ванных операций.

При отражении валовой прибыли в бухгалтерском балансе, она называется балансовой.

Прибыль от производства товарной продукции определяется вычитанием из объема товарной продукции затрат на ее производство.

Прибыль (убыток) от реализации услуг определяется как разница между выручкой от реализации в действующих ценах без налога на добавленную стоимость, акцизов и затрат на производство и реализацию продукции.⁵

В условиях рыночных отношений прибыль от реализации имеет большое значение, так как стремление к максимизации прибыли стимулирует товаро-производителя к увеличению объема производства и реализации конкурентоспособной продукции. Снижение выручки и прибыли является толчком к выявлению причин и разработке плана организационно-технических мероприятий по их устранению.

Прибыль от реализации 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 в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.⁶

Проанализируем прибыль, получаемую от основной деятельности предприятия, т.е. прибыль от реализации услуг.

Классификация прибыли:

1) По характеру использования:

- капитализированная;

- прибыль, направленная на дивиденды.

⁵ Ионова Ю.Г. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: <http://infopodarki77.ru/ionova-yu-g-finansovyy-menedit-jment-uchebnik.html>. (дата обращения: 05.06.2017)

⁶ Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия). М., 2013. С. 292.

2) по периодичности получения:

- регулярная;
- чрезвычайная.

3) по видам деятельности:

- прибыль от финансовой деятельности;
- прибыль от инвестиционной деятельности;
- прибыль от обычной деятельности.

На рисунке 1 изображена классификация прибыли.

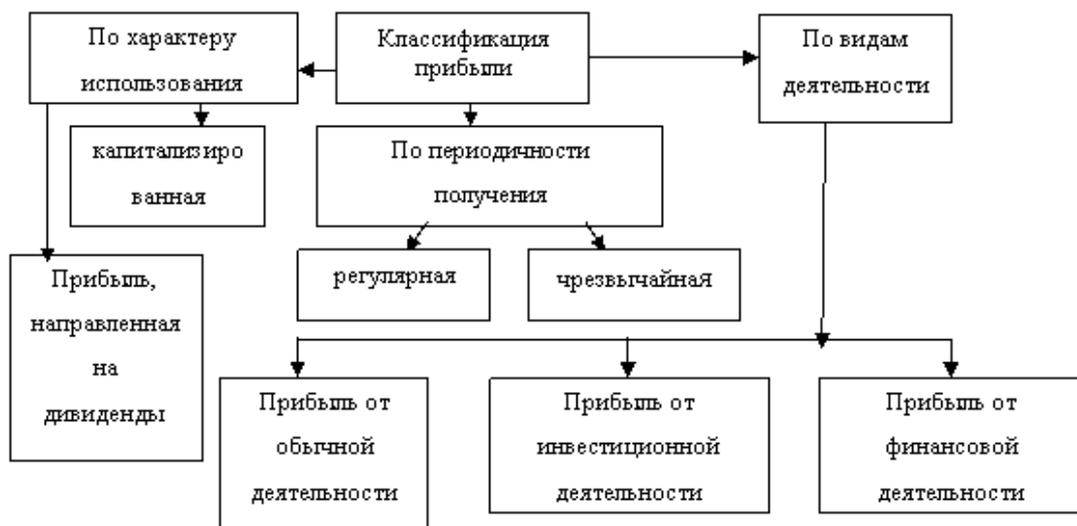


Рисунок 1 – Классификация прибыли

Формула прибыли:

$$Pr = Vr - C/c, \quad (1)$$

где Vr – выручка от реализации;

C/c – себестоимость (затраты на производство и реализацию).⁷

Выручка принимается в расчет без налога на добавленную стоимость и акцизов, которые, являясь косвенными налогами, поступают в бюджет. Из выручки также исключается сумма наценок (скидок), поступающая торговым и снабженческо-сбытовым предприятиям, участвующим в сбыте продукции.

⁷ Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: <http://lib.ssga.ru/fulltext/202006.pdf>. (дата обращения 18.05.2017.)

Предприятия, осуществляющие экспортную деятельность, при начислении прибыли исключают и экспортные тарифы, направляемые в доход государства.

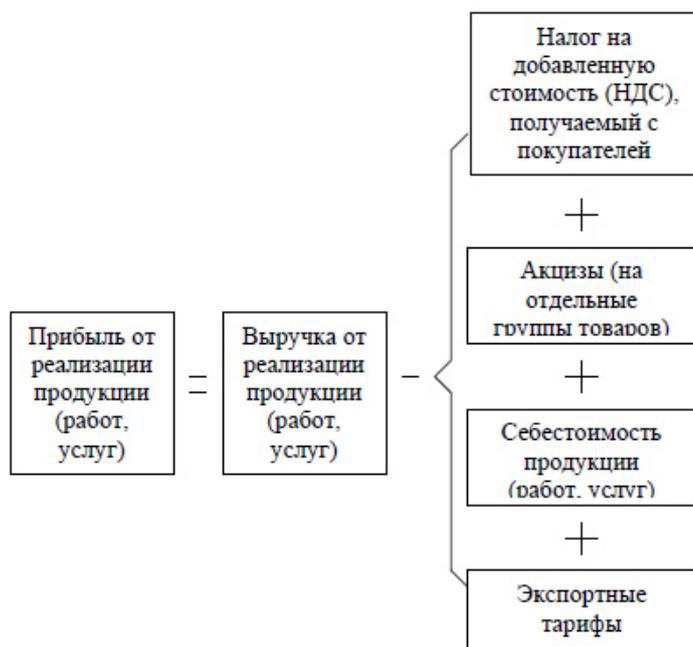


Рисунок 2 – Составляющие прибыли от реализации услуг⁸

Выручка от реализации продукции определяется либо по мере:⁹

- 1) Ее оплаты (при безналичных расчетах – на счета банка; при наличных – в кассе предприятия);
- 2) по мере отгрузки и предъявления покупателем расчетных документов.

Прибыль от внереализационных операций.

Это прибыль от операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью (сдача имущества в аренду, доходы по ценным бумагам предприятия, доходы по дооценке товаров, превышение суммы полученных штрафов над уплаченными, прибыль от совместной деятельности, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году).

Балансовая прибыль за минусом платежей в бюджет и местным органам, процентов на кредит составляет чистую прибыль предприятия.

Прибыль после уплаты процентов за кредит и налогов - чистая прибыль

⁸ Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия). М, 2013. С. 292.

⁹ Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации) [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ460.htm>. (дата обращения 27.03.2017)

(подразделяется на распределяемую на дивиденды акционеров и нераспределяемую прибыль). Амортизационные отчисления вместе с нераспределенной прибылью являются собственными источниками инвестирования предприятия.

Внереализационная прибыль исчисляется как разница между внереализационными доходами и внереализационными расходами предприятия, а также как разница между общей суммой полученных и уплаченных:

- Штрафов, пени и неустоек, и других экономических санкций;
- процентов, полученных по суммам средств, числящихся на счетах предприятия;
- курсовых разниц по валютным счетам и по операциям в иностранной валюте;
- прибылей и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году;
- убытков от стихийных бедствий;
- потерь от списания долгов и дебиторской задолженности;
- поступлений долгов, ранее списанных как безнадежные;
- прочих доходов, потерь и расходов, относимых в соответствии с действующим законодательством на счет прибылей и убытков.

При этом суммы, внесенные в бюджет в виде санкций в соответствии с законодательством Российской Федерации, в состав расходов от внереализационных операций не включаются, а относятся на уменьшение чистой прибыли, т.е. прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

Налогооблагаемая прибыль – это часть валовой прибыли, подлежащая налогообложению. Объектом налогообложения выступает валовая прибыль предприятия, уменьшенная или увеличенная в соответствии с положениями о действующего законодательства.

Налоговый Кодекс РФ определяет налогооблагаемую прибыль как остаток от совокупного дохода, полученного в процессе предпринимательской деятельности за отчетный год за минусом доходов, которые не облагаются налогом. Налогооблагаемая прибыль определяется на основании итогов валовой

прибыли, которую еще отождествляют с балансовой. Именно балансовая прибыль показывает эффективность деятельности в части рациональных затрат.

Правило максимизации прибыли заключается в выборе такого объема производства и реализации товара, чтобы его цена равнялась долговременным предельным издержкам. При этом предельные издержки представляют собой дополнительные переменные издержки, связанные с производством и реализацией каждой дополнительной единицы продукции. Предприятия, как правило, решают задачу максимизации прибыли на долговременный период.

1.2 Формирование прибыли предприятия

Собственные финансовые ресурсы предприятия являются важным источником финансирования его текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, залогом финансовой устойчивости предприятия, его высокой ликвидности и платежеспособности. Они формируются как из внутренних, так и из внешних источников. В составе внутренних ресурсов важное место занимает чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Рассмотрим порядок формирования и распределения прибыли предприятия.

Основой формирования собственных финансовых ресурсов предприятия является его общая прибыль, которая состоит в основном из прибыли от реализации продукции, которая составляет 90-95 % общего объема общей прибыли предприятия. Кроме того, общую прибыль формирует также прибыль от прочей операционной, инвестиционной, финансовой и прочей обычной деятельности предприятия, а также прибыль от чрезвычайных событий.

Общий финансовый результат деятельности предприятия по бухгалтерскому учету отражается в общей прибыли.

Общая прибыль включает:¹⁰

- 1) Прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
- 2) прибыль от операционных результатов: реализации основных фондов, материальных и нематериальных активов, ценных бумаг, дивидендов, процен-

¹⁰ Кофорова Н.М. Проблемы эффективного распределения чистой прибыли предприятия. М., 2012. С. 9.

тов, арендной платы и др.;

3) превышение внереализационных доходов над внереализационными расходами.

Из приведенного определения следует, что ее происхождение связано с получением валового дохода предприятием от реализации своей продукции (работ, услуг) по ценам, складывающимся на основе спроса и предложения. Валовой доход предприятия - выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат - представляет собой форму чистой продукции предприятия, включает в себя оплату труда и прибыль.

Трудовой коллектив заинтересован как в повышении оплаты труда, так и в росте прибыли, поскольку последняя в условиях конкуренции является источником не только выживания, но и расширения производства, а, следовательно, и роста благосостояния работников предприятия, их жизненного уровня.

Из этого также следует, что масса прибыли и валового дохода характеризует не что иное, как размер эффекта, получаемого в результате производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то по крайней мере к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. В конечном итоге это предполагает знание источников формирования прибыли и нахождение методов по лучшему их использованию.

При расчете прибыли от реализации основных фондов (Пр.о.ф), материальных и нематериальных активов следует учитывать особенности налогообложения указанных оборотов.

Поскольку от выручки от реализации основных фондов отчисления в целевые бюджетные фонды не производятся, прибыль будет исчислена по формуле:

$$П_{р.о.ф} = В - НДС - О - З, \quad (2)$$

где О - остаточная стоимость основных фондов;

З - затраты на демонтаж и реализацию.¹¹

Механизм формирования данных показателей прибыли представлен на рисунке 3.

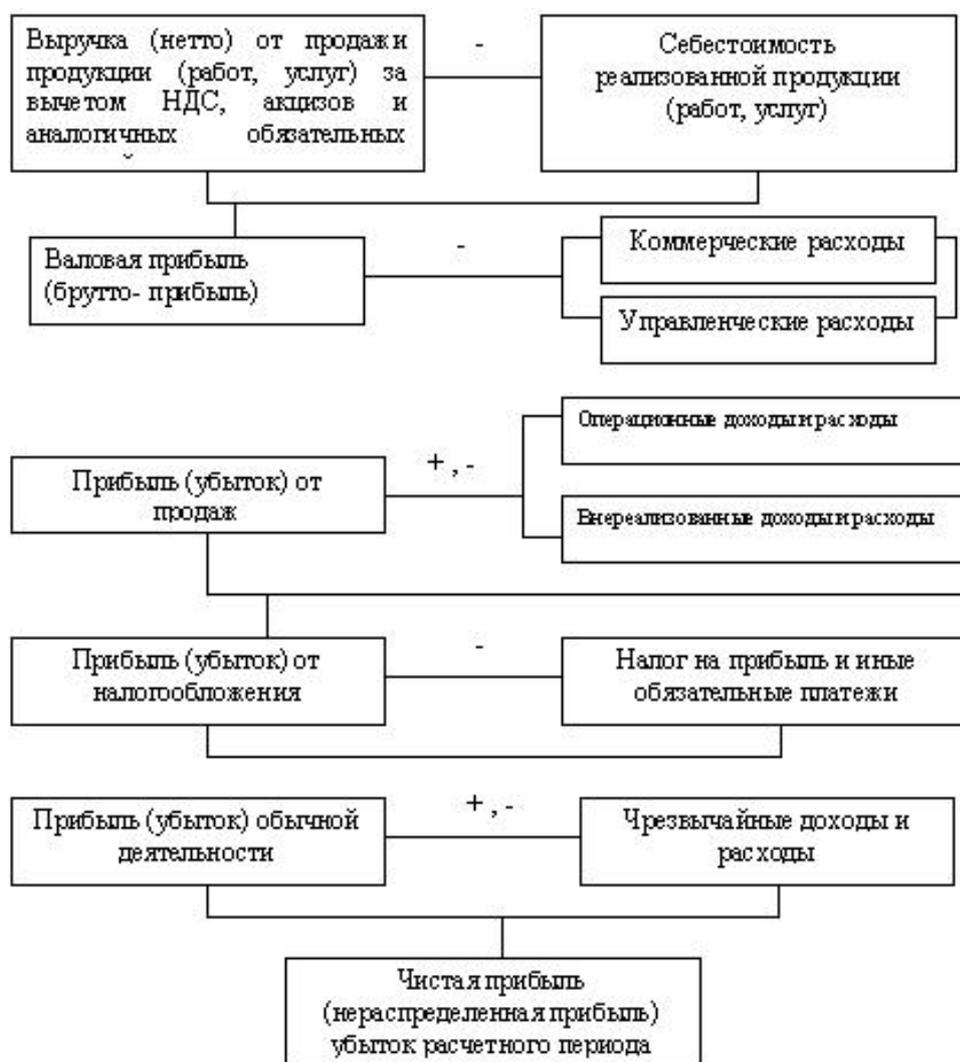


Рисунок 3 - Механизм формирования прибыли¹²

Таким образом, из изложенного можно заключить, что с точки зрения получения экономических выгод прибыль предприятия состоит из двух главных

¹¹ Маркарян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: http://www.studmed.ru/markaryan-ea-gerasimenko-gp-ekonomicheskii-analiz-hozyaystvennoy-deyatelnosti_260d1d2b399.html. (дата обращения 09.05.2017.)

¹² Брежнева Ю.С. Разработка мероприятий по повышению прибыльности предприятия [Электронный ресурс]. URL: [http://sibac.info/archive/economy/4\(31\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/4(31).pdf). (дата обращения 14.05.2017)

компонентов:

- Результатов от основной деятельности (разница между выручкой и затратами);
- доходов от владения активами (ценными бумагами, долговыми обязательствами, запасами, оборудованием).

При этом во втором случае нужно принимать во внимание не только фактически полученные дивиденды на счет «Прибыли и убытки», но и потенциальную прибыль от роста стоимости активов (стоимость акций, основных фондов, оборотных средств). Именно такой подход позволяет оценить реальный финансовый эффект от предпринимательской деятельности и обоснованно планировать дальнейшее ее развитие.

Итак, общая прибыль предприятия отражает всю совокупность экономических выгод, полученных им от разных видов деятельности за определенный период.

Чистая прибыль - это та часть общей прибыли, которая остается в полной собственности предприятия после уплаты налогов.

В налоговом законодательстве Республики Беларусь, помимо перечисленных общепринятых понятий прибыли, применяется еще понятие «прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий». Оно введено в качестве базы для исчисления и уплаты в бюджет местных налогов и сборов.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий, - это общая прибыль после вычета из нее налога на недвижимость и налога на прибыль. Если из прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, вычесть все местные налоги и сборы, уплачиваемые за счет нее, то оставшаяся часть будет представлять собой чистую прибыль предприятия.

Чистая прибыль предприятия и амортизационные отчисления являются по существу тем главным финансовым результатом, который определяет его экономический потенциал и способность к самофинансированию.

Таким образом, полученная предприятием прибыль делится на две части: направляемую в государственный бюджет и остающуюся в распоряжении

предприятия.

Получив прибыль, предприятие в первоочередном порядке обязано перечислить из нее в государственный бюджет предусмотренные Законом налоговые платежи, в состав которых входят:¹³

- Налог на недвижимость;
- налог на прибыль;
- местные налоги и сборы.

Таким образом, чистая прибыль предприятия - это та ее часть, которая остается после уплаты перечисленных платежей и отчислений. Ее распределение и использование регулируется Уставом предприятия, решением собрания акционеров и другими документами внутреннего пользования.

Объектом распределения является общая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по целевому использованию на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджет в виде налогов и других обязательных платежей.

Направления расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, определяются решением компетентного органа, например, общим собранием акционеров.

1.3 Экономические факторы, влияющие на величину прибыли

Факторы, влияющие на величину прибыли делят на две основные группы:¹⁴

1) Внутренние факторы.

Это факторы, которые осуществляют воздействие на размер прибыли предприятия через увеличение объема выпуска и реализации услуг, улучшение качества услуг, повышения отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

¹³ Красноперова О.А. Налог на прибыль организаций [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: <http://forwardrzn.ru/books-n/109-nalog-na-pribil-organizatsiy.html>. (дата обращения 08.05.2017.)

¹⁴ Хайдукова Д.А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия. М., 2016. С. 519-521.

К ним относятся:

- Уровень хозяйствования;
- компетентность руководства и менеджеров;
- конкурентоспособность услуг;
- уровень организации производства и труда;
- производительность труда;
- состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Внутренние факторы делятся на:

- Производственные факторы.

Они характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов;

- внепроизводственные факторы.

Они связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда и быта.

2) внешние факторы.

Эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Они связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда и быта.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемых услуг и себестоимость. При осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

На величину и динамику прибыли предприятия влияют различные факторы. Большинство авторов выделяет две группы факторов по отношению к предприятию: внешние и внутренние.

Факторы внешней среды инициируются внешней средой функционирования предприятия, внутренние факторы создаются внутренней средой и возникают как следствие работы предприятия в целом или его персонала.

С.А. Мироседи, Т.Г. Мироседи и Ю.С. Веремева к *внешним факторам* относятся:

- Социально-экономические условия;
- конъюнктуру рынка;
- уровень цен на производственные ресурсы;
- уровень цен на транспортные условия;
- уровень развития внешнеэкономических связей;
- природные условия.

Внутренние факторы авторы подразделяют на:

- Основные (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции, цена и конкурентоспособность продукции, величина амортизационных отчислений);
- неосновные (ценовые нарушения, нарушение условий труда, снижение качества, организационные нарушения, ведущие к штрафам и экономическим санкциям)¹⁵.

На величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений.

В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата.

К факторам, зависящим от предприятия, относятся:

- Уровень хозяйствования;
- компетентность руководства и менеджеров;
- конкурентоспособность услуг;
- организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

¹⁵ Мироседи С.А. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия. М., 2016. С. 161-165.

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.



Рисунок 4 – Факторы, влияющие на величину прибыли¹⁶

Экстенсивные факторы.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

Интенсивные факторы.

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий).

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемых услуг и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

¹⁶ Мануйленко В.В. Инновационный подход к управлению прибылью в коммерческих корпоративных организациях. М., 2016. С. 136.

Прибыль от реализации работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре валовой прибыли предприятия. Ее величина формируется под воздействием ряда факторов, важнейшими из которых являются: себестоимость, объем реализации, уровень действующих цен.

Важнейшим из них является себестоимость.

Себестоимость.

Под себестоимостью продукции понимают все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, а именно - стоимость природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных производственных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации.

К показателям *снижения себестоимости* относятся следующие показатели:¹⁷

– показатели, связанные с повышением технического уровня производства (внедрение новой прогрессивной технологии, модернизация оборудования, изменение конструкции и технических характеристик изделий);

– показатели, связанные с улучшением организации труда и управления (совершенствование организации, обслуживания и управления производством, сокращение затрат на управление, сокращение потерь от брака, улучшение организации труда).

Основными задачами анализа себестоимости промышленной продукции являются:

- Установление динамики важнейших показателей себестоимости;
- определение затрат на рубль товарных услуг;
- выявление резервов снижения себестоимости.

Анализ затрат на производство по элементам и статьям калькуляции, проводится с целью выявления отклонений, определения состава элементов и статей калькуляции, удельный вес каждого элемента в общей сумме затрат на про-

¹⁷ Степанова Н.Р. Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности. М., 2011. С. 148-152.

изводство, изучение динамики за ряд прошлых лет, выявление факторов, которые вызвали изменения в элементах и статьях затрат и повлияли на себестоимость продукции.

Важным фактором, влияющим на величину прибыли от реализации услуг, является изменение объема производства и реализации услуг. Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вытекает вывод от необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства услуг на основе технического обновления и повышения эффективности производства.

Представим обобщенную и дополненную классификацию факторов, влияющих на прибыль предприятия, в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия¹⁸

Признак классификации	Группы факторов
Отношение к предприятию	Внешние (экзогенные), внутренние (эндогенные)
Вид деятельности предприятия	Факторы операционной, инвестиционной, финансовой деятельности
Природы возникновения факторов	Экономические, социальные, организационные, политические, экологические, технологические, производственные, маркетинговые
Уровень реализации факторов	Факторы макро-, мезо- и микроуровня
Характер воздействия на процесс формирования прибыли	Экстенсивные, интенсивные
Длительность воздействия	Факторы постоянного, сезонного, разового воздействия
Уровень влияния	Факторы первого и последующих уровней
Степень обусловленности факторов	Объективные, субъективные
Роль в формировании прибыли	Связанные с формированием доходов и формированием расходов
Тип воздействия факторов	Прямые, косвенные
Тип критерия оценки	Количественные и качественные
Контролируемость воздействия	Контролируемые и неконтролируемые

Таким образом, на величину и динамику прибыли предприятия влияют различные факторы. Анализ факторов, влияющих на прибыль предприятия, позволяет выявить резервы ее роста, обосновать мероприятия по повышению доходов и снижению расходов предприятия.

¹⁸ Хайдукова Д.А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия. М., 2016. С. 519-521.

2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ООО «ПЭК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ПЭК»

Компания «ПЭК» – один из крупнейших российских грузоперевозчиков, специализируется на перевозке сборных грузов. Известна на рынке логистических услуг оптимальными сроками перевозки, широкой филиальной сетью и высоким уровнем сервиса.

Полное название организации – Общество с ограниченной ответственностью «Первая Экспедиционная Компания». Юридический адрес предприятия ООО «ПЭК»: 675005, Россия, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Калинина 126.

Компания создана в 2001 году, для перевозок использует авто- и авиа-транспорт. ООО «ПЭК» доставляет грузы по всей территории РФ (включая Крым) и территории Казахстана. С 2014 года открыта доставка грузов с территории КНР¹⁹.

Для перевозки принимаются как небольшие корреспондентские отправления, так и грузы весом до 20 тонн. Услугами «ПЭК» ежемесячно пользуются более 300 тысяч клиентов: производственные и дистрибьюторские компании, федеральные и региональные торговые сети, интернет-магазины и обычные жители.

Служба доставки отправляет и забирает грузы из любой точки в радиусе 300 км от каждого филиала: таким образом, в зону обслуживания Компании «ПЭК» входят около 100 000 населенных пунктов.

В каждом из городов, где представлена Компания «ПЭК», открыт офис и склад для приема, хранения и выдачи грузов. В крупных населенных пунктах работает по несколько отделений филиала. Кроме того, во всех филиалах имеются свой отдел продаж, служба адресной доставки, бухгалтерия и call-центр.

¹⁹ Транспортная компания ООО «ПЭК» [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: <https://ресом.ru/> (дата обращения 10.03.2017)

Это позволяет клиентам получать полный пакет услуг Компании «ПЭК» в любом городе вне зависимости от его удаленности от Москвы.

Филиалы во всех городах подключены к единой информационной системе, а значит, у клиентов есть возможность в любое время получить исчерпывающую информацию о местонахождении груза в любой точке страны.

Основными видами деятельности ООО «ПЭК» являются предоставление транспортно-экспедиционных услуг, а именно:

а) «автоперевозка», является основной услугой Компании «ПЭК». Она позволяет осуществлять автомобильные перевозки и доставку грузов между городами, в которых находятся филиалы Компании.

В услугу «автоперевозка» входят:

- 1) прием и оформление груза на складе филиала «ПЭК»;
 - 2) маркировка каждого груза уникальным штрих-кодом;
 - 3) погрузо-разгрузочные работы на складе «ПЭК»;
 - 4) 24-часовой спутниковый мониторинг каждого транспортного средства в любой точке страны;
 - 5) перевозка груза большегрузным автомобилем с полуприцепом (мы используем еврофуры грузоподъемностью 20 т с объемом кузова 82 м³);
 - 6) оповещение клиентов о прибытии груза по e-mail или SMS;
 - 7) выдача груза клиенту на складе филиала «ПЭК».
- б) «авиаперевозка».

Ежедневно Компания «ПЭК» отправляет грузы регулярными авиарейсами из Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Владивостока, Хабаровска и Калининграда в несколько десятков городов, где открыты филиалы Компании, чтобы далее доставить их по адресу более чем в тысячу населенных пунктов.

Компания «ПЭК» берет на себя весь комплекс услуг по авиадоставке грузов:

- принимает груз у отправителя;
- выбирает аэропорт и рейс, позволяющий соблюсти заявленный срок доставки;

- привозит груз в аэропорт;
- оформляет авианакладную;
- оплачивает оформление авианакладной, авиаперевозку и терминальные сборы;

- получает груз в аэропорту города назначения;
- привозит груз на склад Компании «ПЭК»;
- выдает груз получателю или доставляет его по адресу назначения.

Так же ООО «ПЭК» имеет дополнительные услуги по автоперевозке и авиаперевозке, такие как:

- забор груза;
- доставка груза;
- погрузо-разгрузочные работы;
- упаковка;
- страхование;
- перевозка сопроводительных документов;
- дубликаты бухгалтерских документов.

Структура управления ООО «ПЭК» очень проста. Все структурные подразделения работают, слаженно, что позволяет сократить время консолидации всех подразделений.

На рисунке организационная структура ООО «ПЭК» выглядит следующим образом.

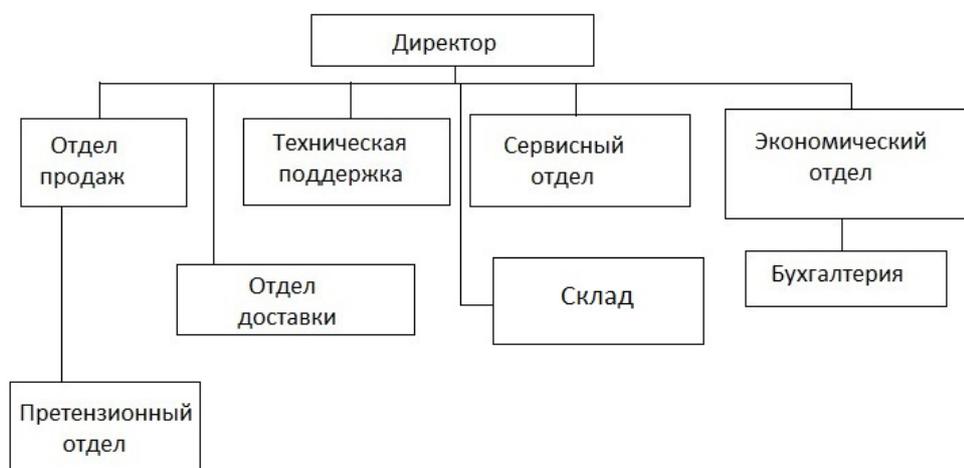


Рисунок 5 – Организационная структура предприятия

На предприятии ООО «ПЭК» применяется линейная организационная структура управления. В линейной структуре развиты и четко просматриваются вертикальные связи. Каждый линейный руководитель непосредственно подчинен вышестоящему руководству организации.

Он управляет деятельностью определенного звена организации, отвечает за работу этого звена и взаимодействует с другими линейными руководителями через высшее руководство.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяется имеющимся в распоряжении предприятия имуществом и источниками его финансирования.

Проведем экономический анализ предприятия ООО «ПЭК».

Ниже в таблице приведены основные финансовые результаты деятельности ООО «ПЭК» за весь анализируемый период.

Таблица 2 – Анализ финансовых результатов ООО «ПЭК» за 2014 - 2016 гг.

в тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение 2016г к 2014г.	Среднее значение 2014-2016гг.
1 Выручка	57256,3	72155,4	97456,4	+40200,1	75622,7
2 Расходы по обычным видам деятельности	37475,3	53842,1	60887,0	+23411,7	50734,8
3 <i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	19781,1	18313,3	36569,4	+16788,4	24887,9
4 Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	1639,9	1491,1	2868,8	+1228,9	1999,9
5 <i>ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов)</i>	21421,0	19804,4	39438,2	+18017,2	26887,9
6 Проценты к уплате	–	–	–	–	–
7 Чистая прибыль (убыток)	21421,0	19808,9	31175,8	+9754,8	24135,2

Годовая выручка за 3 года резко увеличилась на 40200,1 тыс. руб. и со-

ставила 97456,4 тыс. руб.

Изменение выручки наглядно представлено на рисунке 6.

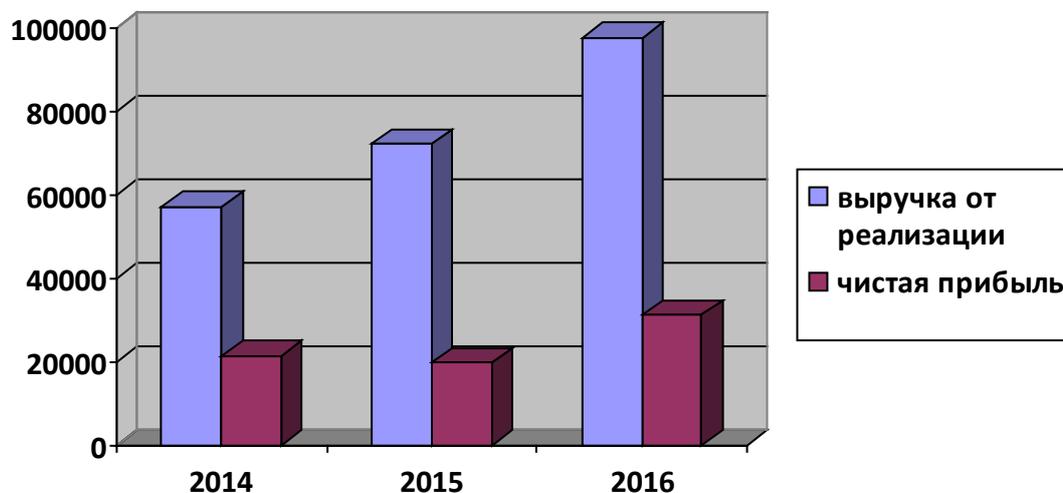


Рисунок 6 – Динамика выручки и чистой прибыли, в тыс. руб.

За период с 01.01.2016 по 31.12.2016 значение прибыли от продаж составило 36569,4 тыс. руб. За весь анализируемый период произошел стремительный рост финансового результата от продаж – на 16788,3 тыс. руб.

Обратив внимание на строку 2220 формы №2 можно отметить, что организация не использовала возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг).

Это и обусловило отсутствие показателя «Управленческие расходы» за отчетный период в приложении Б. Изменение отложенных налоговых активов, отраженное в приложении Б (стр. 2450) за последний отчетный период, не соответствует изменению данных по строке 1180 «Отложенные налоговые активы» Баланса.

Анализ использования основных средств начнем с изучения их наличия, размера и структуры. На балансе ООО «ПЭК» основные средства производственного назначения не числятся.

Структура основных средств в период с 2014-2016гг представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ структуры основных средств ООО «ПЭК»

Показатели	2014г		2015г.		2016 г.		Темп роста, %, 2016 г. к 2014 г.
	Абсолютное откл., тыс. руб.	уд. вес., %	Абсолютное откл., тыс. руб.	уд.вес %	Абсолютное откл. тыс. руб.	уд.вес %	
Основные производственные фонды в т. ч.:	1666613	100	1657227	100	1757697	100	5,5
Здания машины и оборудование	379074,1	22,75	382919,4	23,11	357839,4	20,36	-5,6
сооружения и передаточные устройства	1277180	76,65	1258434	75,95	1161080	66,06	-9,1
Незавершенные вложения в основные средства	7054,22	0,42	9347,61	0,56	211133	12,01	2993
другие виды основных средств	3304,68	0,2	6525,995	0,4	2932,578	0,17	-11,3

Основные производственные фонды, представленные в таблице 3, за анализируемый период увеличились на 5,5 % по сравнению с 2014 годом. Это связано с незавершёнными вложениями в основные средства.

В 2016 году наибольший удельный вес в общей структуре основных средств занимают сооружения и передаточные устройства 66 %. На долю зданий в отчётном году приходится 20 %.

2.2 Анализ внешней среды

Анализ внешней среды позволяет организации своевременно спрогнозировать появление угроз и возможностей, разработать ситуационные планы на случаи возникновения непредвиденных обстоятельств, а также достижению целей и превращения потенциальных угроз в выгодные возможности.

Для того, чтобы проанализировать внешнюю среду предприятия, был составлен PEST – анализ ООО «ПЭК».

PEST – анализ – это инструмент, предназначенный для выявления политических (Policy), экономических (Economy), социальных (Society) и технологических (Technology) аспектов внешней среды, которые могут повлиять на предприятие.

Для этого первым шагом был составлен перечень факторов, которые могут повлиять на деятельность предприятия в долгосрочной перспективе.

Сформулированные факторы были разделены на 4 группы:

- 1) Политические;
- 2) экономические;
- 3) социально-культурные;
- 4) технологические.

PEST - анализ внешней среды ООО «ПЭК» представлен в таблице 4.

Таблица 4 – PEST – анализ внешней среды ООО «ПЭК»

Политические факторы	Экономические факторы
1 Налоговая политика (тарифы и льготы); 2 тенденции к регулированию или дерегулированию отрасли; 3 антимонопольное и трудовое законодательство; 4 вероятность развития военных действий в стране.	1 Темпы роста экономики; 2 уровень развития предпринимательства и бизнес-среды; 3 кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика страны; 4 курсы основных валют.
Социокультурные факторы	Технологические факторы
1 Требования к качеству услуг и уровню сервиса; 2 уровень миграции и иммиграционные настроения; 3 темпы роста населения.	1 Уровень инноваций и технологического развития отрасли; 2 расходы на исследования и разработки; 3 доступ к новейшим технологиям.

Итак, наиболее вероятными факторами, которые могут повлиять на развитие отрасли исследуемого предприятия в сфере политики могут быть:

- 1) Налоговая политика (тарифы и льготы);
- 2) тенденции к регулированию или дерегулированию отрасли;
- 3) антимонопольное и трудовое законодательство;
- 4) вероятность развития военных действий в стране.

В сфере экономики:

- 1) Темпы роста экономики;
- 2) уровень развития предпринимательства и бизнес-среды;
- 3) кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика страны;
- 4) курсы основных валют.

Социально-культурные факторы:

- 1) Требования к качеству услуг и уровню сервиса;
- 2) уровень миграции и иммиграционные настроения;

3) темпы роста населения.

В сфере технологий:

1) Уровень инноваций и технологического развития отрасли;

2) расходы на исследования и разработки;

3) доступ к новейшим технологиям.

После PEST – анализа целесообразно составить таблицу, в которой бы все отобранные факторы были разделены на категории «возможности» и «угрозы».

Таблица 5 – Возможности и угрозы внешней среды

Фактор	Возможности	Угрозы
Политические факторы		
1 Налоговая политика (тарифы и льготы)	Повышение цен на услуги	Снижение количества клиентов
2 Тенденции к регулированию или дерегулированию отрасли		Повышение штрафных санкций
3 Антимонопольное и трудовое законодательство	Расширение сферы услуг	
4 Вероятность развития военных действий в стране		
Экономические факторы		
1 Темпы роста экономики	Снижение стоимости закупаемого сырья и материалов	
2 уровень развития предпринимательства и бизнес-среды		Увеличение числа конкурентов
3 кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика страны		Увеличение процентных ставок
4 курсы основных валют	Повышение курса рубля к курсу доллара	
Социальные факторы		
1 Требования к качеству услуг и уровню сервиса		Клиенты не всегда довольны стоимостью предлагаемых услуг
2 Уровень миграции и иммиграционные настроения	Увеличение спроса на услуги	
3 Темпы роста населения		Сокращение числа потребителей
Технологические факторы		
1 Уровень инноваций и технологического развития отрасли	Обеспечение клиентов качественными услугами с доступными ценами	
2 Расходы на исследования и разработки		Снижение покупательской способности населения
3 Доступ к новейшим технологиям	Рост производительности	

Из матрицы возможности и угроз макросреды были выявлены:

Возможности:

- 1) повышение цен на услуги;
- 2) расширение сферы услуг;
- 3) снижение стоимости закупаемого сырья и материалов;
- 4) повышение курса рубля к курсу доллара;
- 5) увеличение спроса на услуги;
- 6) обеспечение граждан качественными услугами с доступными ценами;
- 7) рост производительности.

Угрозы:

- 1) снижение количества клиентов;
- 2) повышение штрафных санкций;
- 3) увеличение числа конкурентов;
- 4) увеличение процентных ставок;
- 5) клиенты не всегда довольны стоимостью предлагаемых услуг;
- 6) сокращение числа потребителей;
- 7) снижение покупательской способности населения.

Конкуренты.

Для выявления преимуществ фирм-конкурентов проведем их анализ.

Таблица 6 – Прямые конкуренты ООО «ПЭК»

Наименование конкурента	Основной вид деятельности	Преимущества
1	2	3
АмурАвтоАльянс, ООО Транспортная компания Благовещенск, Пионер- ская, 198/1а	Городские автогрузоперевозки Междугородные автогрузопе- ревозки Эвакуация автомобилей	1) Услуги складского хране- ния
ЭталонТрансАвто, ООО Компания грузоперевозок по городу и региону Заводская, 154	Городские автогрузоперевозки Междугородные автогрузопе- ревозки Услуги грузчиков Спецтехника / вспомогадель- ные устройства Эвакуация автомобилей	1) Кровля, установка две- рей и окон. 2) отделка помещений под ключ. 3) дорожно-строительные работы.

1	2	3
Тройка ДВ Транспортная компания ул. Театральная, 301,	Городские автогрузоперевозки Междугородные автогрузоперевозки Услуги грузчиков Экспедирование грузов Экспресс-почта	1) Ремонт ходовой части 2) Замена агрегатов а/м японского производства 3) реализует запчасти для японских грузовых автомобилей; 4) Оперативный заказ любых запчастей для японских автомобилей (после предоплаты: из Владивостока до 4-х дней, из Японии до 20 дней).

Из анализа прямых конкурентов ООО «ПЭК» были выделены основные:

- 1) АмурАвтоАльянс, ООО;
- 2) ЭталонТрансАвто, ООО;
- 3) Тройка ДВ, ООО.

Все компании выполняют стандартный набор услуг, но у каждого из них есть преимущества и дополнительные виды деятельности.

АмурАвтоАльянс, ООО:

- 1) Услуги складского хранения;

ЭталонТрансАвто, ООО:

- 1) Кровля, установка дверей и окон;
- 2) отделка помещений под ключ;
- 3) дорожно-строительные работы.

Тройка ДВ²⁰:

- 1) Ремонт ходовой части;
- 2) замена агрегатов а/м японского производства;
- 3) реализует запчасти для японских грузовых автомобилей Hino500,

Profia/Izuzu ELF/MMC Fuso,Canter/Nissan Diesel,UD,Vanette/Toyota Nice и мн. др.;

²⁰ Транспортная компания ООО «Тройка-Дв» [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: <http://тройка-dv.ru/> (дата обращения 11.04.2017)

- 4) оперативный заказ любых запчастей для японских автомобилей.

2.3 Анализ внутренней среды

Анализ внутренней среды предприятия начнем с изучения обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами. Анализ показателей по труду и использованию трудовых ресурсов позволяет дать оценку обеспеченности предприятия необходимыми кадрами, установить соответствие профессионального состава и уровня квалификации работающих требованиям предприятия, степень движения рабочей силы.

В организационной структуре ООО «ПЭК» можно условно выделить шесть основных подразделений:

- 1) Отдел продаж (претензионный отдел);
- 2) отдел доставки;
- 3) сервисный отдел;
- 4) экономический отдел (бухгалтерию);
- 5) техническая поддержка;
- б) склад.

Для отдела продаж наиболее важными функциями являются:

- 1) Заключение договоров с клиентом;
- 2) контроль за выполнением договоров;
- 3) оформление претензий клиентов;
- 4) сохранение хороших отношений с клиентами.

Отдел доставки выполняет следующие функции:

- 1) Информирование, уточнение актуальности заявок на доставку груза;
- 2) оформление доставки;
- 3) обработка заявок на доставку груза;
- 4) разработка маршрутного листа;
- 5) обзвон клиентов, оповещение о назначенном времени принятия доставленного груза.

Для сервисного отдела наиболее важными функциями являются:

- 1) Оформление документов выдачи или отправки груза;

- 2) выставление счетов клиентам;
- 3) оформление доставок;
- 4) принятие писем с электронной почты, а также обработка информации, оповещение о принятии письма или отказе.

Для экономического отдела наиболее важными функциями являются:

- 1) Расчет с клиентами и поставщиками услуг;
- 2) налоговые и другие платежи;
- 3) расчет и выплаты заработной платы;
- 4) расчет себестоимости перевозки по маршруту;
- 5) контроль дебиторской задолженности;
- 6) дублирование бухгалтерских документов (акт, счет-фактур).

Техническая поддержка выполняет следующие функции:

- 1) Оповещение клиентов о прибытии груза;
- 2) информирование клиентов о задаваемых вопросах на единой линии (call-центр);
- 3) перевод клиента на другую линию в нужный филиал для уточнения информации;
- 4) передача информации клиента по электронной почте в нужный филиал (так как единый сервисный центр подразделяется на несколько дивизионов).

Функции склада:

- 1) Приемка груза;
- 2) измерение параметров каждого груза;
- 3) съемка, фиксирование повреждений при приемке груза;
- 4) изготовление жесткой упаковки (при необходимости);
- 5) составление акта расхождения параметров;
- 6) выдача накладных на отправку груза;
- 7) выдача груза.

Среднесписочная численность персонала за 2014-2016гг. представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Среднесписочная численность персонала предприятия

в чел.

Показатель	2014г	2015г	2016г	Абсолютное отклонение от 2016 г	
				2014г	2015г
Весь персонал предприятия	25	20	33	6	13
В том числе:					
Руководители	4	3	5	1	2
Специалисты	9	7	11	2	4
Рабочие	12	10	17	5	7

Из таблицы 7 видно, что численность персонала к концу 2016 года составила 33 человека, что на 13 человек меньше чем в 2015 году.

Однако, количество руководителей к концу 2016 года стало больше на 2 человека, а специалистов всего на 4 работника. Количество численности рабочих повысилось на 7 человек.

Рассмотрим численный состав персонала за 2014-2016 год.

Таблица 8 – Численный состав персонала за 2014г.

в чел.

Наименование показателя	Значение показателя					
	Отдел продаж	Отдел доставки	Сервисный отдел	Экономический отдел	Техническая поддержка	Склад
Среднесписочная численность персонала, в том числе:	3	3	4	1	2	11
Рабочие	-	2	-	-	-	10
Руководители	1	-	1	-	-	1
Специалисты	2	1	3	1	2	-

Таким образом в 2014г. большинство сотрудников работало на складе – 10 человек, и один руководитель (зав. складом), в сервисном отделе работало 3 специалиста, и один руководитель (старший менеджер СО), в отделе продаж работало 2 специалиста и один руководитель (старший менеджер ОП), в отделе доставки – 1 менеджер ОД и 2 водителя, экономический отдел (бухгалтерия)

работал один операционист, и в технической поддержке – 2 специалиста.

Таблица 9 – Численный состав персонала за 2015г.

в чел.

Наименование показателя	Значение показателя					
	Отдел продаж	Отдел доставки	Сервисный отдел	Экономический отдел	Техническая поддержка	Склад
Среднесписочная численность персонала, в том числе:	2	3	4	1	1	8
Рабочие	-	2	-	-	-	8
Руководители	1	-	1	-	-	-
Специалисты	1	1	3	1	1	-

Таким образом в 2015г. большинство сотрудников работало на складе – 8 человек. Руководителем склада являлся директор филиала, в сервисном отделе работало 3 специалиста, и один руководитель (старший менеджер СО), в отделе продаж работал 1 специалиста и один руководитель (старший менеджер ОП), в отделе доставки – 1 менеджер ОД и 2 водителя, экономический отдел (бухгалтерия) работал один операционист, и в технической поддержке – 1 специалист.

Таблица 10 – Численный состав персонала за 2016г.

в чел.

Наименование показателя	Значение показателя					
	Отдел продаж	Отдел доставки	Сервисный отдел	Экономический отдел	Техническая поддержка	Склад
Среднесписочная численность персонала, в том числе:	4	3	5	1	2	17
Рабочие	-	2	-	-	-	15
Руководители	1	-	1	-	-	2
Специалисты	3	1	4	1	2	-

Таким образом, большинство сотрудников работает на складе – 15 человек, и два руководителя (зав. складом), в сервисном отделе работает 4 специа-

листа, и один руководитель (старший менеджер СО), в отделе продаж работает 3 специалиста и один руководитель (старший менеджер ОП), в отделе доставки – 1 менеджер ОД и 2 водителя, экономический отдел (бухгалтерия) работает один операционист, и в технической поддержке – 2 специалиста.

Предприятие проводит целенаправленную политику по обновлению кадров, привлечению к работе на предприятие перспективных высококвалифицированных работников, в том числе молодых специалистов.

Для анализа системы мотивации на предприятии были использованы следующие документы:

– положение об оплате труда работников (с установлением премий и доплат, с условием об индексации оклада).

В организации устанавливаются следующие выплаты работникам:

- 1) базовый (должностной оклад);
- 2) премии;
- 3) пособия и компенсации.

Базовый (должностной) оклад.

Размер месячного должностного оклада работника организации определяется в трудовом договоре с ним и не может быть ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.

Размер месячного должностного оклада работника зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается.

В месячный должностной оклад не включаются доплаты, надбавки и премии, иные компенсационные и социальные выплаты.

Премии.

Премии в организации выплачиваются по итогам работы, за добросовестное выполнение трудовых обязанностей или перевыполнение плана.

Премия по итогам работы начисляется и выплачивается ежемесячно, в случае выполнения плановых заданий по итогам за соответствующий месяц. Премия начисляется за фактически отработанное время, из расчета исключает-

ся период нахождения сотрудника в отпуске без сохранения заработной платы, отпуске по уходу за ребенком, период временной нетрудоспособности, нахождение в учебном отпуске.

Пособия и компенсации.

Все сотрудники Компании подлежат обязательному медицинскому и пенсионному страхованию. Компания производит необходимое оформление и отчисления в соответствующие фонды.

Компенсационные и социальные выплаты сотрудникам осуществляются в размере и порядке, предусмотренном законодательством РФ.

Размер пособия по временной нетрудоспособности зависит от страхового стажа работника, определяемого в соответствии с требованиями законодательства.

Высокий уровень текучести кадров почти всегда указывает на серьезные недостатки в управлении персоналом предприятия, это своего рода индикатор неблагополучия.

Естественная текучесть кадров (3-5 % от численности персонала), как правило, способствует позитивному обновлению коллектива. Часть работников уходит в декрет, часть увольняется по различным причинам, их место занимают новые сотрудники - это происходит непрерывно и не требует чрезвычайных мер со стороны руководства.

Если же данный процесс активизируется, то есть превышает 3-5 %, издержки предприятия возрастают.

Они складываются из следующего:

- потерь рабочего времени - интервал между увольнением сотрудника и принятием нового;
- потерь, обусловленных процедурами увольнения, - затраты времени сотрудника кадровой службы, оформляющего увольнение;
- потерь на судебные издержки, вызванные незаконным увольнением, последующим восстановлением и оплатой времени вынужденного прогула;
- потерь, связанных с наймом работников на вакантное место, прямые за-

траты в виде оплаты услуг кадровых агентств;

- затрат на адаптацию нового сотрудника;
- снижения отдачи от работников, решивших уволиться;
- затрат на формирование стабильной команды, развитие корпоративной культуры.

культуры.

Основная причина увольнений работников Компании – недовольство человека своим положением. Это плохие условия и организация труда, отношения с коллективом и руководством, социальные проблемы, невозможность сделать карьеру.

Чаще всего увольнение происходит из-за того, что ожидания сотрудника от работы, компании и перспектив развития иногда не совпадают с действительностью. Многие из названных факторов можно устранить организационными методами, совершенствуя систему мотивации сотрудников и улучшая условия труда.

Причинами ухода являются – неудобный график работы (иногда, по 10 часов в сутки 6 дней в неделю для руководителей и специалистов), неудобное расположение, конфликты с руководством, снижение перспектив роста, отсутствие материального стимулирования как фактора роста заработной платы, а не отсутствие причины для снижения таковой, что является основным инструментом «стимулирования» руководства Компании.

Таким образом, с помощью анализа внутренней и внешней среды были выявлены сильные и слабые стороны ООО «ПЭК».

Таблица 11 – Сильные и слабые стороны ООО «ПЭК»

Сильные стороны	Слабые стороны
1) устойчивая положительная репутация; 2) возможности расширения предоставляемых услуг; 3) опыт работы; 4) привлекательная ценовая политика; 5) быстрые сроки доставки груза.	1) неэффективное стратегическое управление; 2) отсутствие маркетинговой деятельности; 3) высокий коэффициент текучести кадров.

Задачей SWOT-анализа как внутреннего инструмента принятия решений для организации, работающей на рынке с плотной конкуренцией, является вы-

явление проблемных полей по сравнению с конкурентами, а также возможностей и угроз внешней среды.

Результаты данного анализа являются, прежде всего, базой для разработки ведущими специалистами организации взаимосвязанного комплекса стратегий, мероприятий по конкурентной борьбе, оптимизации бизнес-процессов и т. д.

С помощью анализа внешней и внутренней среды была составлена таблица SWOT – анализа (см. таблица 12).

Таблица 12 - SWOT- анализ ООО «ПЭК»

	Возможности	Угрозы
	1) повышение цен на услуги 2) расширение сферы услуг 3) снижение стоимости закупаемого сырья и материалов 4) повышение курса рубля к курсу доллара 5) увеличение спроса на услуги 6) обеспечение граждан качественными услугами с доступными ценами	1) снижение количества клиентов 2) повышение штрафных санкций 3) увеличение числа конкурентов 4) увеличение процентных ставок 5) граждане не всегда довольны стоимостью предлагаемого продукта 6) сокращение числа потребителей 7) снижение покупательской способности населения.
Сильные стороны	SO-стратегия	ST-стратегия
1) устойчивая положительная репутация; 2) возможности расширения предоставляемых услуг; 3) опыт работы; 4) привлекательная ценовая политика.	1) аренда складского помещения, предназначенного для платного хранения груза; 2) увеличение доли рынка.	1) внедрение систематической оценки удовлетворенности потребителей качеством услуг; 2) разработка новой ценовой политики
Слабые стороны	WO-стратегия	WT-стратегия
1) неэффективное стратегическое управление 2) отсутствие маркетинговой деятельности 3) высокий коэффициент текучести кадров	1) разработка мотивационной программы и доведение ее до работников 2) введение маркетинговой деятельности	1) внедрение новых технологий; 2) оптимизация системы мотивации персонала; 3) повышение качества работ по всем направлениям

Исходя из сильных и слабых сторон предприятия выявили следующие мероприятия развития:

- 1) Аренда складского помещения, предназначенного для платного хранения

ния груза;

2) увеличение доли рынка;

3) внедрение систематической оценки удовлетворенности потребителей качеством услуг;

4) разработка новой ценовой политики;

5) разработка мотивационной программы и доведение ее до работников;

6) введение маркетинговой деятельности;

7) внедрение новых технологий;

8) оптимизация системы мотивации персонала;

9) повышение качества работ по всем направлениям.

2.4 Анализ формирования и распределения прибыли предприятия

Прибыль и убытки представляют собой финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Основными задачами анализа прибыли являются:

1) проверка обоснованности плановой величины прибыли.

План по прибыли должен быть увязан с объемом реализуемой продукции и ее себестоимостью;

2) оценка выполнения плана прибыли;

3) исчисление влияния отдельных факторов на отклонение фактической суммы прибыли от плановой;

4) выявление резервов дальнейшего роста прибыли и путей мобилизации (использования) этих резервов.

Анализ прибыли ООО «ПЭК» начнем с анализа состава и динамики.

Таблица 13 – Анализ состава и динамики прибыли ООО «ПЭК»

в тыс. руб.

Наименование показателя	за 2014 год	за 2015 год	за 2016 год
1	2	3	4
Выручка	57256,3	72155,4	97456,4
Себестоимость продаж	37454,1	53800,8	60856,1
Прибыль (убыток) от продаж	19781,1	18313,3	36569,4
Проценты к уплате	-	-	-
Прочие доходы	2910,3	6187,4	6883,1

Продолжение таблицы 13

1	2	3	4
Прочие расходы	1270,4	4709,2	4028,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	21442,1	19832,8	39438,1
Чистая прибыль (убыток)	17565,1	16239,5	31175,8

Из данных таблицы видно, что выручка предприятия растет на протяжении всего анализируемого периода. Рассматривая прибыль от продаж, можно заметить, что в 2015 году был некий спад по сравнению с 2014 годом и 2016 годом. Так если прибыль от продаж в 2016 году составила 36569,4 тыс. руб., то в 2015 году сумма была в 2 раза меньше – 18313,2 тыс. руб.

Заметно увеличились прочие доходы, что касается прибыли до налогообложения, то так же наблюдается планомерный рост, так в 2016 году прибыль до налогообложения составила 39438,1 тыс. руб., что 2 раза больше чем в предыдущем году. Что касается структуры, то наибольшую долю в выручке составляет чистая прибыль. Далее проанализируем прибыль от продаж.

Таблица 14 – Анализ прибыли от продаж ООО «ПЭК»

Показатель	2014г	2015г	2016г	Абсолютное отклонение 2015 к 2014гг	Относит. отклонение 2015 к 2014гг	Абсолютное отклонение 2016 к 2015гг	Относит. отклонение 2016 к 2015гг
Выручка от реализации работ, услуг	57256,3	72155,4	97456,4	14899,1	26,0	25301,0	35,1
Себестоимость продаж	37454,1	53800,8	60856,1	16346,7	43,6	7055,3	13,1
Валовая прибыль	19802,2	18354,5	36600,3	7582,0	70,4	18245,8	99,4
Коммерческие расходы	211,5	413	308,8	201,5	95,3	-104,1	-25,2
Управленческие расходы	-	-	-				

Анализ прибыли от продаж показал, что в 2016 году произошло увеличение выручки от реализации работ, услуг на 25301,0 тысяч рублей, т.е. на 35,1 %. К такому резкому увеличению финансового результата привело увеличение объема выполняемых работ, а также высокая производительность труда.

Таблица 15 – Анализ структуры прибыли до налогообложения, чистой прибыли ООО «ПЭК»

в тыс. руб.

Показатель	2014г	2015г	2016г	Абсолютное отклонение		
				2015 к 2014гг	2016 к 2015гг	2016 к 2014гг
Прибыль от продаж	19781,0	18313,3	36569,4	-1467,7	18256,1	16788,4
Прибыль до налогообложения	21420,9	19804,4	39438,1	-1616,5	19633,7	18017,2
Чистая прибыль	17565,1	16239,6	32339,3	-1612,1	11366,9	9754,8

Динамика прибыли до налогообложения представлена на рисунке 6.

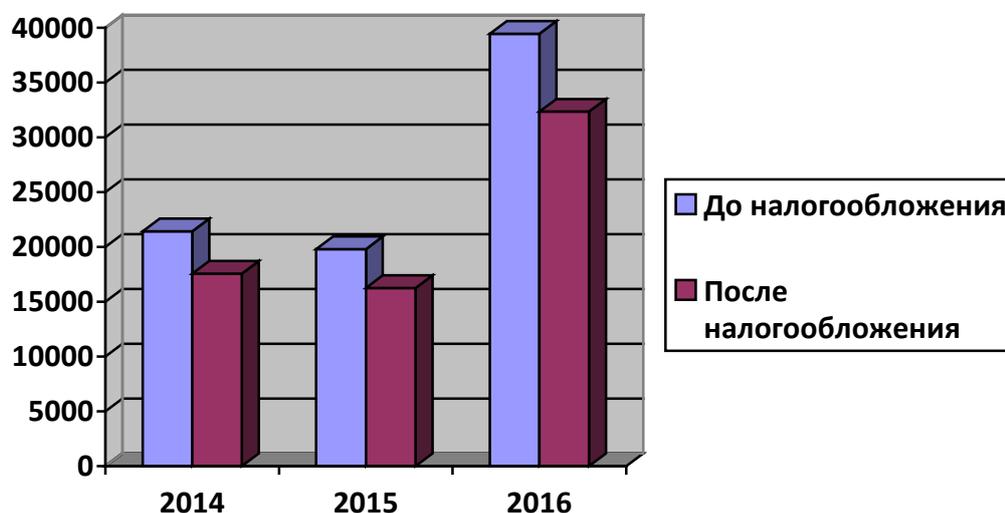


Рисунок 7 – Динамика прибыли до и после налогообложения, в тыс. руб.

Прибыль до налогообложения резко выросла за анализируемый период, так в 2016 году сумма составила 36569,4 тыс. руб., что на 19633,7 тыс. руб. больше чем в 2015 году, и на 18017,2 тыс. руб. в 2014 году.

Так же отметим рост прибыли до налогообложения и чистой прибыли, в первую очередь это связано с увеличением численности персонала, а также за счет увеличения производительности труда.

Анализ распределения прибыли начнем с анализа данных по использованию чистой прибыли ООО «ПЭК» (см. таблица 16).

Таблица 16 – Анализ данных об использовании чистой прибыли ООО «ПЭК»

в тыс. руб.

Показатель	2014г	2015г	2016г	Абсолютное отклонение		
				2015 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014
Чистая прибыль отчетного периода	17565,1	16239,6	32339,3	-1325,5	16099,7	14774,2
Распределение прибыли:						
- материальная помощь и выплата премий работникам	10602	8217	12408	-2385	4191	1806
- нераспределенная прибыль	6963,1	8022,6	19931,3	1059,5	11908,7	12968,2

Из анализа видим, что, большую долю в чистой прибыли составляет материальная помощь и выплата премий работникам, так в 2016 году сумма составила 12408 тыс. руб. от суммы чистой прибыли. В предшествующем году сумма была меньше - 8217 тыс. руб., это связано с тем что численность сотрудников на 2015 год была меньше чем в 2016 году. В 2016 году доля нераспределённой прибыли составила 19931,3 тыс. руб., в 2015 году на 11908,7 тыс. руб. меньше, а в 2014 году, по сравнению с 2016 г. нераспределенная прибыль уменьшилась на 12968,2 тыс. руб.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ ООО «ПЭК»

3.1 Основные направления предложенных мероприятий увеличения прибыли ООО «ПЭК»

Благодаря профессиональной работе сотрудников транспортная компания «ПЭК» более 10 лет успешно предоставляет услуги в сфере перевозок. Работа компании сосредоточена в России, Казахстане и Беларуси. Автомобильные и авиаперевозки осуществляются в любой населенный пункт. Использование спутникового мониторинга повышает безопасность транспорта и позволяет сообщать клиенту о местонахождении груза.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ и уставом Общества, предприятие имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, в соответствии с целью создания и предметом деятельности ООО «ПЭК». Автотранспортные перевозки грузов предполагают, что техническое оснащение должно быть на самом высоком уровне, так как от него напрямую зависит качество предоставляемых услуг.

Для увеличения прибыли предприятия были предложены следующие возможные мероприятия:

- 1) Аренда складского помещения, предназначенного для платного хранения груза;
- 2) приобретение дополнительной грузовой машины, для осуществления доставок груза по г. Благовещенску день в день;
- 3) прием на работу маркетолога.

Для увеличения прибыли предприятия предложено приобрести складское помещение в аренду с целью платного хранения груза на складе, а также выдачи и приема груза. Не каждая компания готова сегодня потратить большую сумму денег для приобретения в собственность помещения складского типа и аренда в таких ситуациях является наиболее выгодной.

Преимущества аренды склада:

- Аренда склада позволяет значительно быстрее начать коммерческую деятельность в сравнении с его строительством, для которого потребуются серьезные финансовые затраты и длительное время;

- аренда складских помещений не сопровождается рисками в финансовом направлении. Особенно важным такой фактор является для тех предприятий, которые только начинают свою коммерческую деятельность и не располагают лишними средствами.

Для это понадобится дополнительный капитал для того чтобы арендовать складское помещение и купить новое оборудование. Ранее в ходе анализа формирования и использования прибыли ООО «ПЭК» выяснили, что организация имеет большую долю нераспределённой прибыли. Решение о распределении прибыли принимают на общем собрании акционеров или участников общества. Чаще всего ее тратят на выплату дивидендов, годовые премии, крупные капитальные вложения.

Поскольку капитальные вложения (покупка основных средств) связаны с большими тратами, то собственники часто распоряжаются их оплачивать за счет специального фонда, созданного из нераспределенной прибыли. Например, за счет фонда производственного развития.

Таким образом, направив нераспределенную прибыль в фонд производственного развития, данная статья затрат будет направлена на снятие в аренду складского помещения и на покупку нового оборудования для хранения продукции клиентов.

Следующее мероприятие представляет собой приобретение дополнительных грузовых машин для осуществления доставок по г. Благовещенск день в день.

В ООО «ПЭК» есть такая услуга как доставка по г. Благовещенск. Доставку груза могут заказывать как грузоотправители (при оформлении накладной на отправку груза в данный филиал), так и грузополучатели (в любой момент после оформления накладной).

Если заранее грузоотправители заказывают доставку, то после оформления груза заявка на доставку сразу же отправляется на почту менеджеру по отделу доставки. Так же в заявке указывается плательщик (плательщиками услуг грузоперевозок могут быть как грузоотправители, так и грузополучатели). Оплатить услуги доставки можно либо по счету, либо же наличными водителю. Водитель, когда доставляет груз клиенту, предоставляет ему приходный кассовый ордер, кассовый чек и акт выполненных работ.

По прибытию груза на склад в г. Благовещенск менеджер отдела доставки связывается с грузополучателем для уточнения актуальности заявки и заявленного адреса. Далее менеджер составляет маршрут доставок по адресам.

В первую очередь в маршрут входят те доставки, которые были запланированы отправителями, или же заявка была создана получателем, но, когда груз был еще в партии. Если груз уже прибыл на склад, и грузополучателю требуется доставка, то заявка по доставке планируется как минимум на два дня позже.

Многие клиенты требуют, чтобы их груз был доставлен в тот день, когда они планируют эту доставку, а не тогда, когда настанет его очередь.

На данном предприятии есть 2 водителя, один из них, который работает на постоянной основе и один водитель на подмену. Так же имеется только 1 грузовая машина.

Таким образом требуется дополнительная грузовая машина, для того чтобы осуществлять не один маршрутный лист в день, а два. Следовательно, прибыль предприятия должна увеличиться как минимум в 1,5 раза. Ранее в ходе анализа формирования и использования прибыли ООО «ПЭК» выяснили, что организация имеет большую долю нераспределённой прибыли. Отсюда следует, что, направив нераспределенную прибыль в фонд производственного развития, данная статья затрат будет направлена на покупку дополнительной грузовой машины.

Решение о распределении прибыли принимают на общем собрании акционеров или участников общества. Чаще всего ее тратят на выплату дивидендов, годовые премии, крупные капитальные вложения.

Поскольку капитальные вложения (покупка основных средств) связаны с большими тратами, то собственники часто распоряжаются их оплачивать за счет специального фонда, созданного из нераспределенной прибыли. Например, за счет фонда производственного развития.

Таким образом, направив нераспределенную прибыль в фонд производственного развития, данная статья затрат будет направлена на приобретение дополнительной грузовой машины, которая будет осуществлять доставку груза по г. Благовещенску день в день.

Так же на снижение прибыли компании влияет такой фактор, как отсутствие маркетинговой деятельности. В связи с этим предлагается такое мероприятие как принятие на работу маркетолога.

Данное мероприятие предполагает в выполнении таких функций:

- Аналитической, состоящей в изучении рынка, его структуры, которую образуют контрагенты, конкуренты, посредники, а также общей (внутренней и внешней) ситуации деятельности фирмы;

- производственной, предполагающей разработку качеством предоставляемых услуг;

- сбытовой, «ведающей» организацией системы грузоперевозок, сервиса, проведения политики цен;

- управленческой, связанной с планированием, организацией, контролем маркетинговых мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание взаимовыгодных отношений потребителями.

3.2 Разработка и обоснование предложенных мероприятий по увеличению прибыли

Разработка мероприятия аренды складского помещения, предназначенного для платного хранения груза.

Целью мероприятия является снятие в аренду складского комплекса, предназначенного для хранения, выдачи и приема груза, состоящего из одноэтажного складского здания, общей площадью 800 м² внутренней высотой 6 метров.

Адрес местоположения арендуемого склада: г. Благовещенск, 2 км Новотроицкого шоссе 32. Стоимость аренды складского здания – 150 тыс. руб./ мес. За год аренда складского помещения составит 1800 тыс. руб.

Складское здание будет разделено на четыре зоны, площади которого будут использоваться для хранения:

- 1) 150 м² – сухие складские помещения под размещение алкогольной продукции;
- 2) 350 м² – сухие складские помещения под размещение промышленных товаров;
- 3) 100 м² – складские помещения под размещение ТНП;
- 4) 180 м² – складские помещения, предназначенные для хранения хрупких грузов.

На рисунке 8 наглядно показано складское помещение.



Рисунок 8 – Складское помещение

На складах и площадях ООО «ПЭК» могут выполняться следующие операции:

- приёмка грузов;
- размещение и укладка грузов на места хранения;
- хранение грузов;

- комплектование отправок и подготовка грузов к отгрузке;
- выдача грузов со склада для отправки автотранспортом;
- учёт грузов.

Уровень организации выполнения складских операций зависит от распределений работ по этапам на основе единого технологического процесса. Достигается это за счёт комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ и складских операций. Перемещение грузов в процессе складирования должно сводиться до минимума.

Для осуществления комплексной автоматизации необходимо приобрести:

- 2 гидравлических тележки, грузоподъемностью 2000 кг;
- 1 дизельный погрузчик, грузоподъемностью 1500 кг;
- стеллажи для хранения (20 шт.), 3м*0,7м*0.5м;
- устройства видеонаблюдения (4 камеры внутри склада);
- персональные компьютеры и оргтехнику (4 компьютера, 2 принтера).

Итак, ООО «ПЭК» необходимо приобрести погрузчик общей стоимостью 350000 руб.; стеллажи для хранения грузов по цене 50000 руб., устройства видеонаблюдения – 20 тыс. руб., персональные компьютеры и оргтехника – 50 тыс. руб.

Таблица 17 – Затраты на покупку нового оборудования на 2018 год

Статья затрат	Стоимость, руб.
Погрузчик	340000
Гидравлические тележки	36000
Стеллажи	50000
Видеонаблюдение	20000
Компьютеры	53000
Оргтехника	7000
Итого	506000

Таким образом, для аренды помещения сооруженное под склад платного хранения, выдачи и приемки груза, а также закупки нового оборудования пондобится 506 тыс. руб.

Амортизационные отчисления рассчитаем линейным способом.

Предположительный срок службы погрузчика - 12 лет, гидравлических тележек 10 лет, стеллажи – 10 лет, камер видеонаблюдения – 10 лет, компьютеры 10 лет, и оргтехника – 5 лет.

Таблица 18 – Амортизационные отчисления за 2018-2020гг.

Наименование оборудования	Стоимость, руб.	Кол-во, ед.	Срок полезного использования, год	Общие затраты, руб
Погрузчик	340000	1	12	28333
Гидравлические тележки	18000	2	10	3600
Стеллажи	2500	20	10	5000
Видеонаблюдение	5000	4	10	2000
Компьютер	13250	4	10	5300
Оргтехника	3500	2	5	1400
Всего	382250	33	-	45633

Таким образом сумма амортизационных отчислений составит 45633 руб.

Далее рассчитаем потребность в персонале складского хозяйства.

Таблица 19 – Потребность в персонале и фонд оплаты труда

Должность	Кол-во, чел.	Ср. з/п. в мес, руб.	Итого за год
Зам. директора	1	36000	432000
Операционист	1	21000	252000
Кладовщик	1	25000	300000
Грузчики	2	35000	420000
Менеджер	1	20000	240000
Служба охраны	1	15000	180000
Итого	7	152000	1824000

Итак, фонд оплаты труда в год составит 1824 тыс. руб.

Также нужно учитывать, что данные месячные оклады могут меняться в связи с тем, что некоторые занимаемые должности имеют почасовую оплату труда, плюс возможны премии.

Таблица 20 – Общая смета затрат на внедрение услуги складского хранения

Показатель	Сумма, тыс. руб.	Отношение к итогу, %
Аренда помещения	1800	43
Оборудование	506	12
Амортизация	45,6	1
Персонал	1824	44
Итого	4176	100

Итак, общая сумма затрат составит 4176 тыс. руб. Самый затратный элемент – персонал, он составит 44 % от суммы общих затрат.

Разработка мероприятия по приобретению дополнительной грузовой машины для осуществления доставок груза по г. Благовещенск день в день.

Целью мероприятия является приобретение дополнительной грузовой машины.

На данном предприятии есть 2 водителя, один из них, который работает на постоянной основе и один водитель на подмену. Так же имеется только 1 грузовая машина. Дополнительная грузовая машина требуется для того, чтобы осуществлять не один маршрутный лист в день, а два. Следовательно, прибыль предприятия должна увеличиться как минимум в 1,5 раза.

Для осуществления данного мероприятия нам нужно приобрести грузовую машину Mitsubishi Canter, которая будет доставлять груз непосредственно до клиента.

Исходные данные приобретаемой грузовой машины представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Исходные данные грузовой машины

Показатели	Единица измерения	Значение
Пробег машины (год)	Км	15000
Расход топлива	Л	На 100 км. 28 л.
Стоимость топлива (96 год)	Руб	38,4

Грузовая машина, которую необходимо приобрести представлена на рисунке 9.



Рисунок 9 – Грузовая машина Mitsubishi Canter 1996г.

Далее, на основании таблицы 23, необходимо рассчитать расходы на приобретение грузовой машины и ее содержание (таблица 22).

Таблица 22 – Расходы на приобретение грузовой машины и ее содержание на 2018 год

в руб.

Затраты	Сумма
Покупка грузовой машины (Mitsubishi Canter 1996 г. Грузоподъемность 1,5 т.)	380000
Топливо на год	107520
Техосмотр	1000
Мойка машины	3600
Внеплановые ремонты	5000
Итого	497120

Общие расходы на покупку и ее содержание за 2018 год составили 497120 рублей. Принимать на работу водителя нет необходимости, так как у предприятия уже имеются водители.

Разработка мероприятия по приему на работу маркетолога.

Так как на сегодняшний день все функции службы маркетинга на ООО

«ПЭЖ» разбросаны различным образом практически между всеми работниками, начиная от директора и заканчивая менеджерами, складывается ряд проблем в налаженной работе организации.

Помимо выполнения своих прямых обязанностей, прописанных в должностных инструкциях приходится отвлекаться еще и на дополнительные дела. При этом автоматически возникают различные отклонения от сроков и поставленных прямых задач каждого работника. Тем самым можно сделать вывод о принятии на работу маркетолога.

Маркетолог – это специалист, который занимается аналитикой предприятия и проектирует стратегию продвижения услуг среди покупателей. Он рассматривает все виды конкурентных услуг, выделяя самые популярные направления. Изучает их рекламные проекты и мнение потребителей. Затем в задачу маркетолога входит аналитическая работа, он суммирует полученную информацию и раскладывает ее на составляющие грамотного пиара. Исходя из полученных данных, маркетолог продумывает ходы продвижения услуг компании, на которую он работает.

Задача маркетолога – выяснить, что конкретно нужно клиенту. Почему он пользуется услугами нашей компании? Что его устраивает? В какие направления часто отправляют/доставляют груз?

Прямыми обязанностями маркетолога являются:

1) Сбор и анализ данных о предпочтениях клиентов.

Данный процесс производится с помощью анализа продаж или же путем маркетинговых исследований;

2) сбор информации о продажах, на основе которых анализируется спрос;

3) проведение маркетинговых исследований;

4) мониторинг отрасли, в котором находятся продвигаемые услуги.

Это анализ преимуществ и недостатков конкурентных марок;

5) продвижение услуг.

Разработка концепции и рекомендаций, которые теоретически смогут по-

мочь в повышении продаж;

б) внесение данных в программу, которая проведет тщательный анализ и преподнесет результат в виде удобного графика;

7) составление отчетов и презентация рекомендаций по продвижению начальству.

Расходы на реализацию мероприятия включают:

- расходы, связанные с поиском нового сотрудника;

- расходы, связанные с оплатой труда маркетологу;

- расходы на приобретение необходимой мебели и оборудования для организации рабочего места новому сотруднику.

Расходы, связанные с поиском нового сотрудника.

Для поиска нового сотрудника компания ООО «ПЭК» воспользуется услугами кадрового агентства «МИРО». Агентство предлагает услуги по поиску специалистов и при нахождении нужного кандидата ООО «ПЭК» производит оплату из расчета:

- 5000 руб. – маркетолог;

Итого по данному пункту расходов: 5000 рублей.

Далее рассчитаем расходы, связанные с оплатой труда маркетологу.

Таблица 23 - Штатное расписание маркетолога ООО «ПЭК»

Наименование структурных подразделений	Кол-во штатных единиц	Месячный фонд оплаты труда, руб.
Маркетолог	1	23000
Итого за год		276000

Расходы на оплату труда маркетологу за год составят – 276000 руб.

Расходы на приобретение необходимой мебели и оборудования для организации рабочего места новому сотруднику.

В таблице 24 представлены затраты на приобретение материально - технических средств.

Таблица 24 - Перечень материальных средств

Наименование материально-технических средств	Кол-во, шт.	Цена за ед., руб.
Компьютерное оборудование и оргтехника в составе:		
Компьютер Pentium-IV 1.8 ГГц, HD-80 Гб, RAM-512 MB, VGA 64 MB, SB, SA, CD-RW 24/10/40, CD-ROM 50, Modem 56k, Wireless mouse, Wireless keyboard, Monitor SONY NFT M81	1	31 000
Источник бесперебойного питания Back UPS CS 500	1	300
Программное обеспечение	1	8 000
Офисная мебель		
Компьютерный стул	1	1 500
Компьютерный стол	1	4 000
Полка	1	200
Итого		45 000

Часть необходимых материально-технических средств уже имеется на балансе предприятия, поэтому в расчет берутся затраты на приобретение недостающего оборудования.

Таким образом, расходы для принятия на работу маркетолога составят:
 $276000 + 45\ 000 + 5000 = 326000$.

3.3 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Экономическая эффективность мероприятия аренды складского помещения, предназначенного для платного хранения груза.

Для расчета эффективности мероприятия по приобретению складского помещения был рассчитан ежегодный доход по формуле (4), а также расчет прибыли с учетом продаж и прогнозное значение прибыли.

Вложения инвестиций планируется провести в начальный период.

В первую очередь необходимо рассчитать доходность склада.

Доход склада за год определяется по формуле:

$$D_a = C_a * S * k * D, \quad (4)$$

где C_a – стоимость одного m^2 , равная 200 руб. за сутки,
 S – общая складская площадь для хранения груза ($780 m^2$),
 k – коэффициент загрузки общей площади склада (0,8)
 D – количество дней в месяце.

За январь 2018 года доход составит:

$$D_a = 200 * 780 * 0,8 * 31 = 3868,8 \text{ тыс. руб.}$$

За январь 2019 года доход составит:

$$D_a = 200 * 780 * 0,8 * 31 = 3627 \text{ тыс. руб.}$$

За январь 2020 года доход составит:

$$D_a = 200 * 780 * 0,8 * 31 = 4062 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты расчета дохода склада от платного хранения груза представлены в таблице 25.

Таблица 25 - Расчет дохода склада

Месяц года	S, m^2	C_a , руб.	k			D_a , тыс. руб.		
			2018 г	2019 г	2020г	2018 г	2019 г	2020г
Январь	780	200	0,8	0,75	0,84	3868,8	3627	4062
Февраль			0,81	0,75	0,8	3538,1	3276	3619
Март			0,79	0,64	0,8	3820,4	3095	3868,8
Апрель			0,72	0,9	0,95	3369,6	4212	4446
Май			0,9	0,95	0,9	4352,4	4594,2	4352,4
Июнь			0,95	0,95	0,95	4446	4446	4446
Июль			0,85	0,87	0,93	4110,6	4207,3	4497
Август			0,8	0,86	0,97	3868,8	4159	4690,9
Сентябрь			0,67	0,8	0,97	3135,6	3744	4539,6
Октябрь			0,69	0,8	0,95	3336,8	3868,8	4594,2
Ноябрь			0,81	0,9	0,94	3790,8	4212	4399,2
Декабрь			0,75	0,64	0,94	3627	3095	4545,8
Годовой доход	-	-	-	-	-	45264,9	46536,3	52060,9

Из расчетов видим, что в первый год работы склад принесет прибыль в размере 45264,9 тыс. руб., в 2019 году – 46536,3 тыс. руб., в 2020 году – 52060,9 тыс. руб.

Далее произведем расчет прибыли с учетом затрат (таблица 26).

Таблица 26 – Расчет прибыли с учетом затрат

в тыс. руб.

Показатели	2018г	2019г	2020г
Доходность склада	45264,9	46536,3	52060,9
Затраты на оборудование	506	0	0
Амортизация	45,6	45,6	45,6
Фонд оплаты труда	1824	1824	1824
Прибыль	43249,3	44666,7	50191,3

Таким образом прибыль в 2018г. составит 43249 тыс. руб., в 2019г. – 44666,7 тыс. руб., и в 2020г. – 50191,3 тыс. руб.

Динамику прибыли от дохода склада представим на рисунке 10.

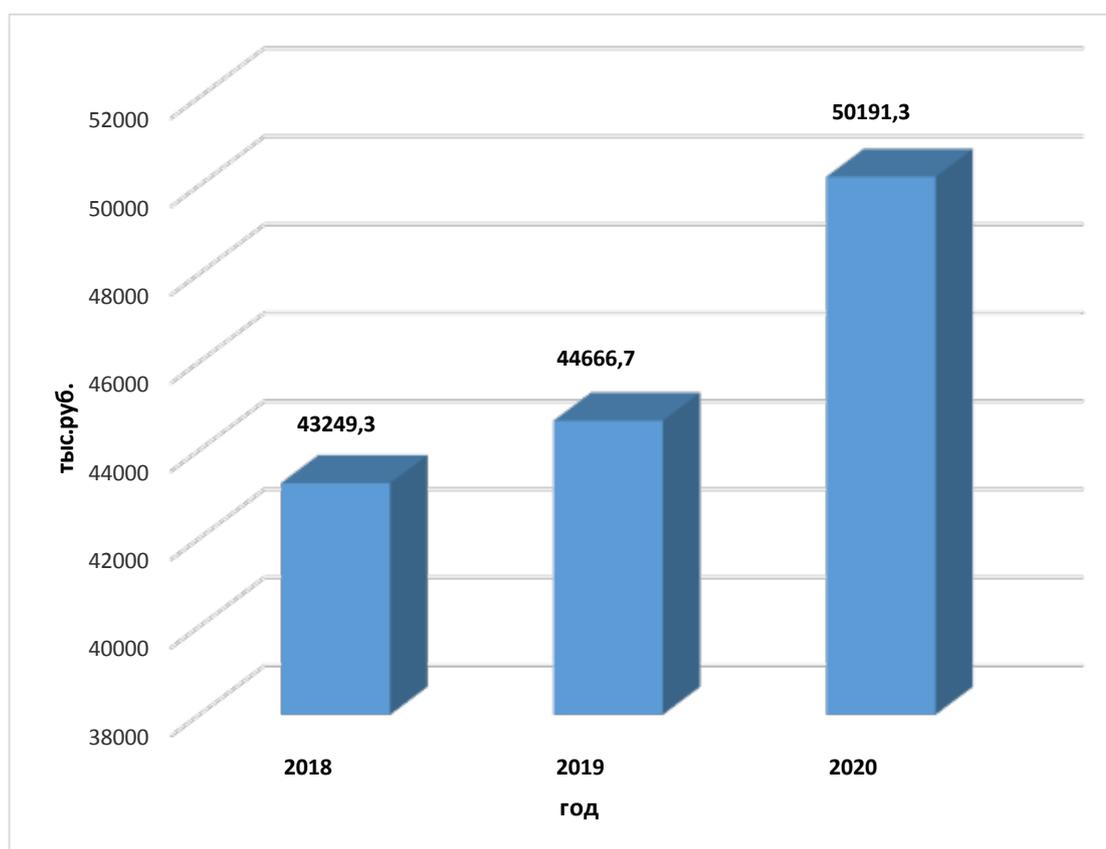


Рисунок 10 – Динамика прибыли от дохода склада ООО «ПЭК»

Далее необходимо составить прогноз роста прибыли без учета мероприятий, и рост прибыли с учетом данного мероприятия.

Таблица 27 – Прогноз динамики прибыли от реализации услуг без учета внедрения платного складского хранения

в тыс. руб.

Показатель	2018г	2019г	2020г
Выручка от реализации работ, услуг	164701	214111	278344
Себестоимость продаж	107055	139172	180924
Прибыль от продаж	57646	74938,9	97420,4

Зная средний темп роста прибыли в предыдущие годы, мы смогли спрогнозировать динамику прибыли до 2020 года. Из прогноза мы видим, что к 2020 году прибыль составит 97420,4 тыс. руб.

Таблица 28 – Прогноз динамики прибыли от реализации услуг с учетом внедрения платного складского хранения

в тыс. руб.

Показатель	2018г	2019г	2020г
Выручка от реализации работ, услуг	207950,3	258777,7	328535,3
Себестоимость продаж	111231	142841,6	184593,6
Прибыль от продаж	96719,3	115936,1	143941,7

Из прогноза динамики прибыли от продаж с учетом внедрения услуги складского хранения видно, что к 2020 году прибыль составит 143941,7 тыс. руб.

Составим сводную таблицу, для сравнения полученных результатов и выявления экономической эффективности.

Таблица 29 – Экономическая эффективность аренды складского помещения

в тыс. руб.

Год	Прибыль от продаж без учета мероприятий	Прибыль от продаж с учетом мероприятий	Прибыль от продаж
2018г	57646	96719,3	39073,3
2019г	74938,85	115936,1	40997,25
2020г	97420,4	143941,7	46521,3

Для оценки эффективности данного мероприятия рассчитаем NPV. Для расчета будем использовать ставку дисконтирования 12 %.

Таблица 30 – Оценка эффективности

в тыс. руб.

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Инвестиции	506		
Прибыль от работы склада	43249,3	44666,7	50191,3
Коэффициент дисконтирования	0,89	0,8	0,71
NPV	38115,88	35733,36	35635,82

$$NPV = 109485,06 - 506 = 108979,06.$$

Полученный $NPV > 0$, следовательно, мероприятие аренды складского помещения, предназначенного для платного хранения груза будет приносить доход и сможет окупит себя в 2020 году.

Таким образом, внедрив дополнительную услугу по складскому хранению различных товаров и грузов, ООО «ПЭК» в ближайшее время сможет увеличить прибыль от продаж в разы. Так, из анализа эффективности предложенных мероприятий мы видим, что в первый год работы склада (2018 г) прибыль организации вырастет сразу на 39073,3 руб., а в последующие годы прибыль будет выше в среднем на 28 %.

Мы рассчитали NPV проекта оно составит 109 млн. руб. Положительное значение NPV говорит о том, что данное инвестиционное вложение эффективно и привлекательно. Следовательно, данное мероприятие экономически эффективно.

Экономическая эффективность мероприятия по приобретению дополнительной грузовой машины для осуществления доставок груза по г. Благовещенск день в день.

Проведем анализ экономической эффективности по увеличению прибыли ООО «ПЭК» путем покупки дополнительной машины.

Для начала приведем стоимость доставки согласно тарифам ООО «ПЭК».²¹

Таблица 31 – Тарифы доставки по г. Благовещенск

Вес, кг	< 50	< 100	< 300	< 500	< 750	< 1000	<1250	<1500
Объем,м ³	< 0,5	< 1	< 2	< 3	< 4	< 5	< 6	< 7
Цена по городу, руб.	250	300	350	450	550	700	800	900

В среднем в день планируется выполнить 100 заявок, но из-за нехватки грузовых машин, из 100 заявок в день выполняется всего 50. За месяц планируется выполнить около 1820 заявок на доставку. Но из-за того, что у нас 1 грузовая машина, соответственно один маршрутный лист, из 1820 заявок в месяц выполняется всего лишь 1110. В год же количество заявок с одним маршрутным листом составляет около 13200, а если будет 2 маршрутных листа, то будет выполняться 21840 заявок.

Если в день с учетом одного маршрутного листа выполняется 50 заявок, то среднее значение по доставке груза составляет около 23000 рублей. Если же предприятие приобретет еще одну грузовую машину, и будет по городу доставлять груз две машины, то прибыль увеличится в день как минимум в 1,5 раза и составит около 42500 руб. и будет выполняться как минимум 100 заявок.

Таким образом прибыль от предстоящих перевозок по одному маршрутному листу в год составит (возьмем минимальную цену за доставку):

$$П = 250 * 13200 = 3300000.$$

Прибыль от предстоящих перевозок по двум маршрутным листам в год составит (возьмем минимальную цену за доставку):

$$П = 250 * 21840 = 5460000.$$

В данном случае нет капитальных вложений, деньги на приобретение дополнительной машины будут предоставлены из нераспределенной прибыли, поэтому рассчитаем приведенную к текущему моменту стоимость по ставке

²¹ Расчет стоимости услуги доставки по г. Благовещенск [Электронный ресурс]. М., 2017 URL: <https://pocom.ru/business/rates/additional-services/tarify-na-zabor-dostavku-gruzov/blagoveshchensk/>. (дата обращения 14.05.2017)

дисконтирования 12 %.

Таблица 32 – Расчет эффективности затрат

в тыс. руб.

Год	2018 год	2019 год	2020 год
Доход от приобретения грузовой машины	5460	5890	6120
Текущие затраты на приобретение грузовой машины	497,12	117,12	117,12
Прибыль от приобретения грузовой машины	4962,88	5772,88	6002,88
Коэффициент дисконтирования	0,89	0,8	0,71
NPV	4417	4618	4262

Приведенная к настоящему моменту прибыль составит в 2018г. – 4962,88 тыс. руб., в 2019г. – 5772,88 тыс. руб., в 202г. – 6002,88 тыс. руб. соответственно, это мероприятие - экономически выгодно.

Для оценки эффективности мероприятия принятия на работу маркетолога рассчитан срок покрытия расходов, связанных с реализацией проекта показывает время, необходимое предприятию для возвращения суммы вложенных затрат, и определяется отношением величины затрат к величине среднегодовой суммы чистой прибыли (т. е. прибыли, оставшейся после уплаты налогов) и амортизационных отчислений:

$$T_{ок} = \frac{K}{П + А}, \quad (5)$$

где Т – срок покрытия расходов, связанных с реализацией проекта;

К – сумма затрат;

П – среднегодовая сумма чистой прибыли;

А – среднегодовая сумма амортизационных отчислений.

Чем меньше срок окупаемости проекта, тем эффективнее вложение капитала.

Путем вычитания из полученной выручки прямых затрат и коммерческих расходов получим прибыль к налогообложению; после вычета налогов (налог на прибыль 24 %) получим чистую прибыль (П). Коммерческие расходы по нормативным документам ООО «ПЭК» составляют 308 800 руб.

$$П = 36569,4 - 308,8 = 36260,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$T = 317 / 36260,6 \approx 0,01 \text{ года}$$

Таким образом, мы видим, что за счет чистой прибыли, расходы на данный проект окупятся в первый месяц принятие на работу маркетолога.

Предполагается, что маркетолог в обязанности которого будет входить мониторинг рынка аналогичных услуг, выработка более выгодных условий работы как для предприятия, так и для клиентов, с целью увеличения прибыли ООО «ПЭК», будет привлекать посредством рекламных мероприятий дополнительных клиентов, тем самым увеличит прибыль предприятия в среднем на 7 %.

Данный процент прироста выбран не случайно, согласно опыту предприятий, внедрявших службу маркетинга в деятельность предприятия, они констатировали факт об увеличении прибыли от 6 % до 25 %. Берем самый минимальный процент. Проведем расчеты экономической эффективности принятия на работу маркетолога (см. таблица 33).

Таблица 33 – Расчет прибыли от продаж после принятия на работу маркетолога
в тыс. руб.

Год	Прибыль от продаж	Прирост прибыли	Среднее значение
2016г	36569,4	-	
2017г	39129,2	2559,8	2743
2018г	41868,1	2738,9	
2019г	44799	2930,9	

Таким образом, мероприятие по приему на работу маркетолога окупится за 5 месяцев работы за счет чистой прибыли, и после будет приносить в среднем 2743 тыс. руб. в год.

Вывод.

Эффективность мероприятия аренды складского помещения составит за

три года 126591,385 тыс. руб.

Эффективность мероприятия по приобретению дополнительной грузовой машины для осуществления доставок груза по г. Благовещенск день в день составит за три года 16738,64 тыс. руб.

Эффективность мероприятия по приему на работу маркетолога составит 2743 тыс. руб.

Следовательно, мероприятие, которое выгодно разработать это аренда складского помещения, так как она принесет значительно больше прибыль, чем мероприятия по приобретению грузовых машин и приема на работу маркетолога.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Компания «ПЭК» – один из крупнейших российских грузоперевозчиков, специализируется на перевозке сборных грузов.

Для перевозки принимаются как небольшие корреспондентские отправления, так и грузы весом до 20 тонн. Услугами «ПЭК» ежемесячно пользуются более 300 тысяч клиентов: производственные и дистрибьюторские компании, федеральные и региональные торговые сети, интернет-магазины и обычные жители.

За период с 01.01.2016 по 31.12.2016 значение прибыли от продаж составило 36569,4 тыс. руб. За весь анализируемый период произошел стремительный рост финансового результата от продаж – на 16788,3 тыс. руб. Заметно увеличились прочие доходы, что касается прибыли до налогообложения, то так же наблюдается планомерный рост, так в 2016 году прибыль до налогообложения составила 39438,1 тыс. руб., что 2 раза больше чем в предыдущем году. Что касается структуры, то наибольшую долю в выручке составляет чистая прибыль 113669,2 в 2016г, по сравнению с 2015 г.

Основные производственные фонды за анализируемый период увеличились на 6,1 % по сравнению с 2015 годом. Это связано с незавершенными вложениями в основные средства. Из анализа данных об использовании чистой прибыли мы выяснили что большую долю в чистой прибыли составляет материальная помощь и выплата премий работникам, так в 2016 году сумма составила 13408 тыс.руб., или 62,6 % от суммы чистой прибыли. В предшествующем году сумма была меньше - 9217 тыс.руб., это связано с тем что численность сотрудников на 2015 год была меньше чем в 2016 году.

Для увеличения прибыли предприятия были предложены следующие возможные мероприятия:

- 1) аренда складского помещения, предназначенного для платного хранения груза;
- 2) приобретение дополнительной грузовой машины, для осуществления

доставок груза по г. Благовещенску день в день;

3) прием на работу маркетолога.

Направив нераспределенную прибыль в фонд производственного развития, было принято решение об организации и оборудованию одноэтажного складского здания, общей площадью 800 м² внутренней высотой 6 метров для хранения продукции клиентов. Затраты на внедрение услуги складского хранения составят 4176 тыс. руб.

Для расчета эффективности мероприятия по приобретению в аренду складского помещения, предназначенного для платного хранения груза, был рассчитан ежегодный доход. В первый год работы склад принесет прибыль в размере 45264,9 тыс. руб., в 2019 году – 46536,3 тыс. руб., в 2020 году – 52060,9 тыс. руб.

Из прогноза динамики прибыли от продаж с учетом внедрения услуги складского хранения мы выяснили, что к 2020 году прибыль составит 122961 тыс. руб.

Таким образом, данное мероприятие аренды складского помещения, предназначенного для платного хранения груза, ООО «ПЭК» в ближайшее время сможет увеличить прибыль от продаж в разы. Так, из анализа эффективности предложенных мероприятий мы видим, что в первый год работы склада (2018 г) прибыль организации вырастет сразу на 39 млн. руб., а в последующие годы прибыль будет выше в среднем на 28 %. Следовательно, данное мероприятие экономически эффективно.

Следующим этапом была разработка мероприятия по увеличению прибыли путем приобретения дополнительных машин для осуществления доставок день в день.

Для осуществления доставок день в день нужно приобрести дополнительную грузовую машину. Затраты на приобретение машины и ее содержание за 2018г. составят 497120 руб., за 2019г. – 117120 руб., за 2020г. – 117120 руб.

Экономический эффект предполагает, что прибыль по данному мероприятию в 2018 году составит 4962,88 тыс. руб., в 2019г. – 5772,88 тыс. руб., в

2020г. – 6002,88 тыс. руб.

И третьим мероприятием по увеличению прибыли ООО «ПЭК» принятие на работу маркетолога.

Расходы на год работы службы составят 276000 рублей.

Для оценки эффективности внедрения маркетинговой службы рассчитан срок покрытия расходов: проект окупится в первый месяц его внедрения, и после будет приносить в среднем 2743 тыс. руб. в год.

Предполагается, что принятие на работу маркетолога, в обязанности которого будет входить мониторинг рынка аналогичных услуг, выработка более выгодных условий работы как для предприятия, так и для клиентов, с целью увеличения прибыли ООО «ПЭК», будет привлекать посредством рекламных мероприятий дополнительных клиентов, тем самым увеличит прибыль предприятия в среднем на 7 %.

Вывод.

Эффективность мероприятия аренды складского помещения составит за три года 126591,385 тыс. руб.

Эффективность мероприятия по приобретению дополнительной грузовой машины для осуществления доставок груза по г. Благовещенск день в день составит за три года 16738,64 тыс. руб.

Эффективность мероприятия по приему на работу маркетолога составит 2743 тыс руб.

Следовательно, мероприятие, которое выгодно разработать это аренда складского помещения, так как она принесет значительно больше прибыль, чем мероприятия по приобретению грузовых машин и приема на работу маркетолога.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аббасов, С.А. Эффективное управление денежными потоками как важный рычаг финансового менеджмента / Аббасов Сарвар Алыджан оглы // Российское предпринимательство. – 2013. – № 14 (236). – С. 84 – 90.
- 2 Азоева, О.В. Экономика фирмы [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: http://urss.ru/PDF/add_ru/193295-1.pdf. – 10.05.2017.
- 3 Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. – М.: Дашков и К, 2013. – 292 с.
- 4 Ангеловская, А.А. Анализ формирования денежных потоков по МСФО и российским стандартам /А.А. Ангеловская // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 3. – С. 47 – 51.
- 5 Банк, В.Р. Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin090.htm>. – 17.03.2017.
- 6 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ460.htm>. – 27.03.2017.
- 7 Брежнева, Ю.С. Разработка мероприятий по повышению прибыльности предприятия [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: [http://sibac.info/archive/economy/4\(31\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/4(31).pdf). – 14.05.2017.
- 8 Быстров, О.Ф. Экономика предприятия (фирмы). Экономика предприятия (фирмы): практикум / Л.П. Афанасьева, Г.И. Болкина, О.Ф. Быстров. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 319 с.
- 9 Варламова, М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.А. Варламова. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 304 с.
- 10 Власов, А.В. Концепция управления денежными потоками в системе финансового менеджмента организации /А.В. Власов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – № 4. – С. 32-37.
- 11 Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность / О.Н. Воронко-

ва // Организация и управление. – 2016. – № 3. – С. 49-52.

12 Волков, О.И. Экономика предприятия [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ027.htm>. – 14.04.2017.

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

14 Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров / Т.И. Григорьева // Оценка, прогноз. – 2016. – № 2. – С. 48-56.

15 Грузоперевозки авиатранспортом ООО «ПЭК» [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <https://pecom.ru/services/types-of-transportation/aviaperevozka/>. – 19.05.2017.

16 Грузоперевозки автотранспортом ООО «ПЭК» [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <https://pecom.ru/services/types-of-transportation/avtoperevozka/>. – 19.05.2017.

17 Горина, Г.А. Налогообложение торговых организаций [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.iqlib.ru/book/preview/0E79291E5F244DD3BFD671ACB29F3EBE>. – 10.05.2017.

18 Горфинкель, В.Я. Малое предпринимательство / В.Я. Горфинкель // Организация, управление, экономика. – 2015. – № 1. – С. 35-42.

19 Грызунова, Н.В. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация / Н. В. Грызунова, М. Н. Дудин, О. В. Тальберг // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 1. – С. 67-72.

20 Елизаров, Ю.Ф. Экономика организаций. [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ346.htm>. – 25.05.2017.

21 Жиделева, В.В. Экономика предприятия [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ235.htm>. – 20.05. 2017.

22 Ионова, Ю.Г. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://infopodarki77.ru/ionova-yu-g-finansovyuy-menedjment-uchebnik.html>. – 05.06.2017.

23 Касьянова, Г.Ю. Налог на прибыль и ПБУ 18/02 / Г.Ю. Касьянова // Организация налогового учета на базе бухгалтерского. – 2016. – № 3. – С. 50-60.

24 Кирьянова, З.В. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/9D4C79B3-E4EB-49E4-B7A0-8BBF11623111>. – 22.05.2017.

25 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: http://flightcollege.com.ua/library/202OCR_www.efbgu.ru.pdf. – 19.05.2017.

26 Красноперова, О.А. Налог на прибыль организаций [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://forwardrzn.ru/books-n/10699-nalog-na-pribil-organizatsiy.html>. – 08.05.2017.

27 Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: http://lib.maupfib.kg/wp-content/uploads/2015/12/kondrateva_m_n_jekonomika_predpriyatiya.pdf. – 20.05.2017.

28 Кофорова, Н.М. Проблемы эффективного распределения чистой прибыли предприятия / Н.М. Кофорова // Упр. экон. системами. – 2012. – № 1. – С. 9.

29 Либерман, И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://lib.ssga.ru/fulltext/202006.pdf>. – 18.05.2017.

30 Мануйленко, В.В. Инновационный подход к управлению прибылью в коммерческих корпоративных организациях: учебник / В.В. Мануйленко, Т.А. Садовская. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 136 с.

31 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: http://www.studmed.ru/markaryan-ea-gerasimenko-gp-ekonomicheskiy-analiz-hozyaystvennoy-deyatelnosti_260d1d2b399.html. – 09.05.2017.

32 Мельцас, Е. Координация финансовых потоков как инструмент поддержания финансовой устойчивости организации / Е. Мельцас // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 2. – С. 205-207.

- 33 Мешкова, Д.А. Налогообложение организаций в Российской Федерации: учебник для бакалавров / Д.А. Мешкова, Ю.А. Топчи. – М.: Дашков и К, 2016. – 160 с.
- 34 Мироседи, С.А. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия / С.А. Мироседи // Символ науки. – 2016. – № 5. – С. 161–165.
- 35 Мокий, М.С. Экономика фирмы [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: http://urss.ru/PDF/add_ru/193295-1.pdf. – 05.05.2017.
- 36 Налог на прибыль организации [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: www.novsu.ru/file/107495. – 11.05.2017.
- 37 Новоселов, К.В. Налог на прибыль / К.В. Новоселов // Руководство по формированию налоговой базы, исчислению и уплате налога. – 2015. – № 3. – 344 с.
- 38 Расчет стоимости услуги доставки по г. Благовещенск [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <https://pecom.ru/business/rates/additional-services/tarify-na-zabor-dostavku-gruzov/blagoveshchensk/>. – 14.05.2017.
- 39 Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент: практикум / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 540 с.
- 40 Сидоркина, И.Г. Финансовый менеджмент: учебник / И.Г. Сидоркина. – М.: КноРус, 2013. – 448 с.
- 41 Степанова, Н.Р. Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности / Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус // Вестн. УРФУ. Сер. Экономика и упр. – 2011. – № 3. – С. 148 – 152.
- 42 Тимофеева, С.А. Направление анализа влияния различных факторов на прибыль предприятия / С.А. Тимофеева // Научные записки Орел ГИЭТ. – 2012. – № 1. – С. 59 – 63.
- 43 Транспортная компания ООО «ПЭК» [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <https://pecom.ru/>. – 10.04.2017.
- 44 Транспортная компания ООО «ПЭК» г. Благовещенск [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <https://pecom.ru/blagoveshensk>. – 10.04.2017.

- 45 Транспортная компания ООО «Тройка-Дв» [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://troyka-dv.ru/>. – 11.04.2017.
- 46 Транспортная компания ООО «ЭталонТрансАвто» [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://etalontransavto.ru/>. – 12.04.2017.
- 47 Чеглакова, С.Г. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <http://bek.sibadi.org/fulltext/EPD953.pdf>. – 19.04.2017.
- 48 Фридман, А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник / А.М. Фридман. – М.: Дашков и К, 2013. – 656 с.
- 49 Хайдукова, Д.А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия / Д.А. Хайдукова // Молодой ученый. – 2016. – № 21. – С. 519-521.
- 50 Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: <https://kniga.biz.ua/pdf/3957-Fin-management.pdf> . – 19.05.2017.
- 51 Чернышева, Г.Н. Специфика управления прибылью предприятия в условиях нестабильной экономики [Электронный ресурс]. – М., 2017. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2014/Economics/3_161483.doc.htm - 05.03.2017.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Бухгалтерский баланс 2014-2016гг.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС				
на 31 декабря 2016 г.				Коды
			Форма по ОКУД	0710001
			Дата (год, месяц, число)	2016 12 31
			по ОКПО	77644601
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН	3801079671
Общество с ограниченной ответственностью "ПЭК"			по ОКВЭД	60.30.11
Организационно-правовая форма / форма собственности: Общество с ограниченной ответственностью / Частная форма собственности			по ОКОПФ/ОКФС	65 16
Единица измерения: тыс. руб.			по ОКЕИ	384
Наименование показателя	Код	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2014 г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Незавершенное строительство	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1140			
Основные средства	1150	175 770	165 723	166 661
Финансовые вложения	1170			
в том числе:				
стоимостная оценка участия в зависимом	1171			
Прочие внеоборотные активы	1190	28	58	143
Итого по разделу I	1100	176 815,2	165 780,3	166 803,9
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	30 860	31 069	41 619
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 127	167	200
Дебиторская задолженность	1230	32 259	35 445	28 593
в том числе:				
дебиторская задолженность, платежи по которой	1231			
дебиторская задолженность, платежи по которой				
ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной				
даты	1232			
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	44	107	245
Прочие оборотные активы	1260	4 986	5 463	4 757
Итого по разделу II	1200	69 276,2	72 251,4	75 414
БАЛАНС	1600	246 091,4	238 031,7	242 217,9

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Наименование показателя		на 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	100
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340	261 237	261 953	261 953
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	19931,3	8022,6	6963,1
Итого по разделу III	1300	281 268,6	270 075,1	269 015,6
ДОЛЯ МЕНЬШИНСТВА				
1399				
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Отложенные налоговые обязательства	1420	(2 409)		
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	(2 409)		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	1520	140 850	116 945	139 896
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	18 780	20 360	19 288
Прочие обязательства	1550	140 946	133 028	132 093
Итого по разделу V	1500	300 576	270 333	291 278
БАЛАНС	1700	579 435,2	540 407,6	560 293,1

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах 2014-2016 гг.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ				
за 2016 год				
			Коды	
	Форма по ОКУД		0710002	
	Дата (год, месяц, число)		2016 12 31	
	по ОКПО		77644601	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН		3801079671	
Общество с ограниченной ответственностью "ПЭК"	по ОКВЭД		60.30.11	
Организационно-правовая форма / форма собственности				
Общество с ограниченной ответственностью / Частная форма собственности	по ОКОПФ/ОКФС		65 16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ		384	
Наименование показателя	Код	на 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
Выручка	2110	97456,4	72155,4	57256,3
Себестоимость продаж	2120	60856,1	53800,8	37454,1
Валовая прибыль (убыток)	2100	36600,3	18354,6	19802,2
Коммерческие расходы	2210	30,9	41,3	21,1
Управленческие расходы	2220			
Прибыль (убыток) от продаж	2200	36569,4	18313,3	19781,1
Доходы от участия в других организациях	2310			
Проценты к получению	2320	13,6	12,9	
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340	6883,1	6187,4	2910,3
Прочие расходы	2350	4014,3	4696,3	1270,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	39438,2	19804,4	21421
Текущий налог на прибыль	2410			
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	241		
Изменение отложенных налоговых активов	2450	102		
Прочее	2460	3	44	
Чистая прибыль (убыток)	2400	31175,8	19808,9	21421
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
Совокупный финансовый результат периода	2500	211 758	198 089	214209,5
СПРАВОЧНО				
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			