Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«ОТКРЫТЫЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Специальность 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет
(по отраслям)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

«ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ФОРМИРОВАНИЕ, ФАКТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ, ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПК ВЕНТКОМПЛЕКС»»

Допущена к защите
Председатель предметной (цикловой) комиссии

_____ /_____/
Подпись ФИО

«____» _____ 201__ г.

Выполнена:
обучающимся группы _____
Индекс группы

заочной формы обучения

Сафонова Надежда Викторовна

Научный руководитель:
должность, ученая степень, ученое звание
Яровова Валерия Вячеславовна

Тула, 2022 г.

Автономная некоммерческая организация профессионального образования

«ОТКРЫТЫЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Утверждено на заседании предметной (цикловой) комиссии
Протокол № ___ от «____» _____20____ г.

Специальность 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)
(Шифр, наименование специальности)

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ

Обучающегося _____
(Ф.И.О. полностью)

1. Тема выпускной квалификационной работы
«Доходы предприятия: формирование, фактическое состояние, пути повышения доходности»

2. Цель выпускной квалификационной работы
исследование порядка формирования, фактического состояния и путей повышения предприятия ООО «ПК Венткомплекс».

3. Задачи выпускной квалификационной работы
- изучить понятие доходов, порядок их признания и источники формирования;
- рассмотреть классификацию доходов предприятия;
- выделить основы методики анализа доходов предприятия;
- проанализировать состав и динамику доходов предприятия;
- провести факторный анализ доходов предприятия;
- разработать мероприятия по повышению доходности предприятия ООО «ПК Венткомплекс» и оценка их эффективности.

4. Структура выпускной квалификационной работы
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ АНАЛИЗА
1.1 Понятие доходов, порядок их признания и источники формирования
1.2. Классификация доходов предприятия
1.3 Основы методики анализа доходов предприятия
2. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПК ВЕНТКОМПЛЕКС» И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЕГО ДОХОДНОСТИ
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ПК Венткомплекс»
2.2. Анализ состава и динамики доходов предприятия
2.3. Факторный анализ доходов предприятия
2.4. Мероприятий по повышению доходности предприятия ООО «ПК Венткомплекс» и оценка их эффективности

5. Срок сдачи обучающимся выпускной квалификационной работы (за 4 дня до защиты)
_____

6. Научный руководитель выпускной квалификационной работы
_____
(ф.и.о. полностью, ученая степень, звание)

Научный руководитель_____
(подпись)

Обучающийся_____
(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ АНАЛИЗА.....7
1.1 Понятие доходов, порядок их признания и источники формирования…7
1.2. Классификация доходов предприятия.....11
1.3 Основы методики анализа доходов предприятия.....15
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПК ВЕНТКОМПЛЕКС» И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЕГО ДОХОДНОСТИ.....20
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ПК Венткомплекс».....20
2.2. Анализ состава и динамики доходов предприятия.....25
2.3. Факторный анализ доходов предприятия.....29
2.4. Мероприятия по повышению доходности предприятия ООО «ПК Венткомплекс» и оценка их эффективности.....31
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....44
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....47
ПРИЛОЖЕНИЯ.....52

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Процесс формирования и управления доходами – довольно сложный процесс, который требует индивидуального подхода к каждой конкретной организации. Сегодня руководству фирмы, менеджерам необходимо учитывать особенности той организации, в которой они работают: объемы работ, сложность процесса производства, объемы сбыта, количество поставщиков и покупателей, конкуренцию на данный вид продукции и т.д. Вследствие этого невозможно предложить единую методику данного процесса, которая была бы эффективна для каждого предприятия. Поэтому все большее число экономистов стараются предложить систему управления доходами, которой могли бы воспользоваться организации, но все же в литературе большинство авторов экономических трудов рассматривают отдельные вопросы, являющиеся частью всего процесса управления доходами организации.

Доходами экономического субъекта является повышение экономических выгод, которые происходят по различным причинам, например, поступление денежные средств от того или иного контрагента в общей структуре источников формирования имущества.

Получение дохода является необходимым условием деятельности коммерческих предприятий, так как он является источником развития, из него формируется прибыль, а также финансируются текущие затраты и выполняются налоговые обязательства. Получение дохода свидетельствует о наличии спроса на выпускаемую продукцию.

Доход – это основа для самофинансирования деятельности, но при условии, что его размер достаточен для покрытия затрат и обязательств, а также образования чистой прибыли. Поэтому увеличение доходов предприятия способствует улучшению его финансового состояния.

Для построения эффективной системы управления доходами экономического субъекта необходимо прежде всего провести их анализ,

выявить проблемы их формирования и только потом на основании полученных выводов принимать соответствующие решения, направленные на увеличение объемов доходов, совершенствование структуры их получения, что в конечном итоге даст возможность улучшить финансовое положение предприятия.

На процесс формирования доходов влияет множество факторов, что охватывает все виды деятельности предприятия. Большинство научных исследований направлено на анализ, в результате которого факторы, определяющие влияние на доход принято делить на две группы: внешние и внутренние.

Внешние факторы, независящие от результатов деятельности предприятия, в свою очередь, делятся на факторы, которые зависят от природных условий, законодательства, существующей экономической ситуации и ряда других. Внешние факторы оказывают воздействие на развитие инноваций, объем дохода, скорость и своевременность его получения. Поиск улучшения финансовых результатов деятельности предприятия базируется, в основном, на внутренних факторах. К ним относятся такие показатели: качество управления финансами; компетентность менеджмента; уровень качества и конкурентоспособность продукции; рост объёма продаж; цена и структура продукции; себестоимость продукции; производительность труда; уровень организации производства и труда.

Именно поэтому необходимо постоянно находить новые резервы увеличения доходов, искать и совершенствовать пути их реализации, чтобы обеспечить наиболее эффективную работу предприятия и получение максимально возможных доходов от ее деятельности, а, следовательно, и наибольшей прибыли. Помимо этого, своевременное предотвращение негативных тенденций влияния внешних и внутренних факторов на доходы предприятия может стать одной из основных возможностей предотвращения банкротства.

Целью данной работы является анализ формирования и фактического состояния доходов ООО «ПК Венткомплекс», а так же выявление проблем повышения доходности предприятия и их разработка мероприятий по их решению.

Исходя из поставленной цели, предполагается решение следующих задач:

- изучить понятие доходов, порядок их признания и источники формирования;

- рассмотреть классификацию доходов предприятия;

- определить основы методики анализа доходов предприятия;

- проанализировать состав и динамику доходов предприятия;

- провести факторный анализ доходов предприятия;

- разработать мероприятия по повышению доходности предприятия ООО «ПК Венткомплекс» и оценить их эффективность.

Объектом исследования в работе выступают доходы ООО «ПК Венткомплекс».

Предметом исследования в работе являются процесс формирования доходов предприятия.

В данной работе были использованы научные труды в области исследования источников формирования и распределения доходов предприятия следующих авторов: Абдукаримов И. Т., Арзуманова Т.И., Горбунов Б.Е., Ежков И.А., Елишева А.Э., Красельникова Н.Н., Кулиев А.П., Лопастейская Л.Г., Маер О.И., Макарова А.Д., Нурманова Р.А., Осипова А.И., Савина Е.К., Старостина Т.Г., Шеремет А.Д. и др.

Кроме того, в качестве теоретической базы исследования в работе использованы нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность коммерческих предприятий, а так же процесс формирования и распределения их доходов. К таким, в первую очередь, относится: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99».

Практическая значимость работы состоит в разработке мероприятий по повышению доходности предприятия ООО «ПК Венткомплекс» и оценке их эффективности.

При проведении исследования настоящей темы использовались методы анализа и синтеза, логический, сравнительный, системно-структурный методы, а так же метод описания и изложения.

Структура работы представлена введением, двумя главами, заключением и библиографическим списком.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ АНАЛИЗА

1.1 Понятие доходов, порядок их признания и источники формирования

Среди множества требований, которые предъявляются ко всем функционирующим хозяйствующим субъектам, безубыточность хозяйственной деятельности, возмещение расходов собственными доходами является одним из главных и актуальных, особенно в условиях усиления влияния экономических санкций на работу предприятий.

Доходы — это увеличение финансовых выгод в результате поступления активов или погашения обязательств в ходе обычной деятельности, приводящее к увеличению капитала владельца данного предприятия, за исключением их вкладов [12, с. 52].

Доходы предприятия являются финансово-экономической базой развития его деятельности, обеспечивающей решение трех основных задач:

1. Основная часть доходов предприятия является источником возмещения всех текущих затрат (издержек), связанных с осуществлением его деятельности. Реализация этой задачи обеспечивает самоокупаемость деятельности предприятия.

2. Часть доходов предприятия служит источником выплат налоговых платежей, связанных с осуществлением текущей деятельности. За счет этой части доходов обеспечивается формирование средств федерального и местных бюджетов, внебюджетных фондов. Реализация этой задачи обеспечивает выполнение финансовых обязательств предприятия перед государством.

3. Определенная часть доходов предприятия является источником формирования его чистой прибыли. За счет данной части доходов предприятие формирует фонды резервный, дополнительного материального стимулирования персонала, социальных выплат, выплат собственникам

предприятия и т.п. Реализация этой задачи обеспечивает самофинансирование развития текущей деятельности предприятия на расширенной основе в предстоящем периоде [23, с. 95].

Доход в широком смысле слова обозначает любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этого предприятия, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В настоящее время существует множество трактовок, представленных как отечественными, так и зарубежными экономистами, определения сущности «доходы» (см. таблицу 1).

Таблица 1

Понятие «доходы» с точки зрения различных авторов

Автор	Подходы авторов к содержанию понятия «доходы»
Захарова А. Д.	Совокупная (валовая) экономическая выгода отчетного периода, выражающаяся в увеличении ее активов или уменьшении обязательств [17, с. 102].
Лопастейская Л.Г., Богачева Е.А.	Денежные средства (и/или материальные ценности), полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный период [25, с. 87].
Макарова А.Д.	Увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества и (или) погашения обязательств в ходе обычной деятельности, приводящее к увеличению капитала собственника этого предприятия, за исключением их вкладов [29, с. 146].
Словарь современной экономической теории Макмиллана Макмиллан	Количество денег или услуг, полученных частным лицом, корпорацией или экономикой за определенный период.
Зайцев Н.Л.	Денежные средства и материальные ценности, получаемые юридическими и физическими лицами в виде комиссионных за оказанные услуги. Доход характерен для непроизводственной сферы (торговля, банк, биржа, транспорт, связь и т.д.) [16, с. 96].
Копылова Е.К.	Увеличение экономических выгод за отчетный период в форме притока или прироста активов или сокращения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанном с вкладами участников капитала [20, с. 65].

С учетом всех рассмотренных характеристик «доходов» предлагается трактовать данную категорию как один из показателей финансовых результатов деятельности предприятия за определенный период, чувствительный к изменению эффективности использования ресурсов предприятия и отражающий объем поступления экономических выгод в денежной форме или в форме имущества и имущественных прав» [18, с. 102].

Следовательно, под доходами организации (предприятия) следует понимать часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая:

- поступает на безвозвратной основе;

- становится собственностью организации (предприятия);

- не связана с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников предприятия;

- Включается в финансовую отчетность предприятия «Отчет о финансовых результатах» и подлежит включению в налогооблагаемую прибыль [30, с. 55].

Для определения источников получения доходов вся деятельность предприятия разделяется на:

- текущую деятельность (производство и реализация продукции, работ и услуг предприятия);

- финансовую деятельность (получение кредитов и выдача их другим предприятиям; участие предприятия в деятельности других компаний; операции предприятия на финансовых рынках, курсовые разницы и др.);

- инвестиционную деятельность (реализация инвестиционных проектов).

Такое деление весьма важно, поскольку оно позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных как от основной деятельности предприятия, так и из других источников, в особенности из таких, которые вообще не являются характерными для деятельности данного предприятия и не могут рассматриваться как постоянный источник получения его доходов [21, с. 95].

Уровень доходов предприятия – один из результатов осуществления его хозяйственной деятельности, они выступают в качестве финансовой основы его деятельности.

1 - Экономическую сущность доходов фирмы можно описать через следующие основные задачи, реализацию которых обеспечивают доходы:

2 - Возмещение издержек обращения, обусловленные его хозяйственной деятельностью. Эта задача обеспечивает достижение самоокупаемости текущей деятельности предприятия.

3 - Выплата различных налоговых платежей, которые обеспечивают формирование местного и государственного бюджетов, а также внебюджетных фондов. Эта задача позволяет выполнять финансовые обязательства фирмы перед государством [11, с. 69].

Формирование прибыли, которая распределяется в фонды развития производства, дополнительного стимулирования сотрудников, социальных выплат и резервный фонд. Эта способствует самофинансированию развития предприятия в предстоящих периодах. Требования самостоятельности, самоокупаемости и самофинансирования подразумевают, что доходы предприятия превышают затраты, которые необходимы для исполнения им своих задач.

Таким образом, доходы предприятия – это важнейшая категория, от которой зависит будет ли предприятие функционировать в дальнейшем. Доходы влияют на многие показатели деятельности. Важно также учитывать источники образования доходов. Ситуацию можно назвать хорошей, если большую часть доходов составляют поступления от основной деятельности. В противном случае можно говорить, что предприятие не выполняет свою миссию и доходы некачественные. Поэтому важным является формирование системы управления доходами, которая заключается в поиске путей их максимизации, а также организации строгого контроля за своевременностью и объемом поступающих доходов.

1.2. Классификация доходов предприятия

Правильная классификация доходов предприятия позволит правильно сгенерировать план действий предприятия, так как она отражает всю необходимую информацию. Для полного понимания доходов предприятия важно знать отличия выручки и дохода.

Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продаж продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Таблица 2

Доходы организации в соответствии с ПБУ 9/99 [3]

Доходы	
От обычных видов деятельности	Прочие
- «выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг; - в организациях, где предмет деятельности - предоставление за плату во временное владение и пользование собственных	- «доходы, которые тесно связаны с предоставлением за плату во временное владение и пользование других активов предприятия; - поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

Продолжение таблицы 2

От обычных видов деятельности	Прочие
активов по договору аренды, выручка - поступления, получение которых связанно с арендной платой; - в компаниях, где предмет деятельности - предоставление за плату прав, возникающих из патентов на интеллектуальную собственность, выручка - поступления, получение которых связано с лицензионными платежами за пользование объектами интеллектуальной собственности; - в предприятиях, где предмет деятельности - участие в уставных капиталах других организаций, выручка - поступления, получение которых связано с этой деятельностью».	- прибыль, что была получена по договору простого товарищества; - поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от финансовых средств, продукции, товаров; - проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств компании, и за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке; - штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; - активы, полученные безвозмездно, а также по договору дарения; - поступления в возмещение причиненных организации убытков; - прибыль прошлых лет, которая была проявлена в отчетном году; - суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; - курсовые разницы; - сумма дооценки активов».

Помимо вышеуказанной классификации доходов предприятия, выделяют другие признаки, в соответствии с которыми можно выделить виды доходов.

Различают:

- общий (валовый) доход;

- средний доход;

- предельный доход.

Общий доход представляет собой общую сумму денежной выручки, полученной фирмой на банковские счета после реализации произведенных продуктов. Когда объем реализации соответствует объему производства, его можно определить как произведение цены реализации (одной единицы продукции) на число единиц произведенной (реализованной) продукции в определенный период времени. На величину общего дохода влияют объём выпуска продукции и цена ее реализации. Однако на практике у многих

предприятий всегда есть в распоряжении значительные запасы готовой продукции, объёмы которых изменяются постоянно [14, с. 26].

Средний доход – это величина денежной выручки, которая приходится на единицу реализованной продукции. Показатель среднего дохода применяется предприятиями, ассортимент которых включает несколько или множество товаров и услуг с изменяющимися ценами в каком-то временном интервале.

Предельный доход представляет собой прирост валового дохода в результате производства или реализации дополнительных единиц продукции. Общий (валовый) доход включает выручку от реализации продукции и внереализационные доходы.

Под выручкой от реализации продукции понимаются те денежные средства, которые поступают на расчетные счета предприятия от реализации продукции. К внереализационным доходам относятся те денежные средства, которые поступают не от непосредственно производственной деятельности фирмы: процентные доходы по вкладам, доход от операций с ценными бумагами и валютных операций, полученные пени и штрафы [33, с. 87].

Рассмотрим классификацию доходов фирмы по различным признакам:

В зависимости от отрасли деятельности различают:

- доход от производственной или торговой деятельности;
- доход от оказания услуг.

Подобное деление дохода обусловлено тем, что современные предприятия наряду с основным видом деятельностью, могут заниматься и другим видом деятельности.

По виду деятельности выделяют: доход, поступающий от основной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Доход от основной деятельности – это результат основной производственной деятельности данного предприятия.

Доходы от инвестиционной деятельности предприятие получает от участия в других организациях, от владения ценными бумагами, от вкладов и депозитов, а также от реализации основных активов [19, с. 63].

Доходы от финансовой деятельности связаны с обеспечением фирмы дополнительным акционерным или паевым капиталом, эмиссией акций и других ценных бумаг, привлечением кредита и обслуживание привлеченного капитала.

В зависимости от источника формирования различают:

- доходы от продажи продукции;

- доходы от прочих поступлений.

Доход от продажи продукции – это основной вид дохода предприятия, непосредственно связанный со спецификой его деятельности.

Прочие поступления включают доходы от предоставления активов организации за плату во временное пользование, от участия в уставном капитале других организаций, от продажи основных средств и других активов, выявленные в отчетном году доходы прошлых лет, курсовую разницу и пр [40, с. 57].

В зависимости от характера налогообложения различают доходы, подлежащие и не подлежащие налогообложению.

Подобное разделение дохода особенно важно для формирования налоговой политики фирмы, поскольку позволяет дать оценку альтернативных хозяйственных операций с позиции их конечного эффекта.

В зависимости от влияния инфляционных процессов доходы бывают:

- номинальные;

- реальные.

Реальный доход дает характеристику размера номинально полученных доходов, скорректированных на темпы инфляции в соответствующих периодах.

По периодам формирования различают доход предшествующего, отчетного и планового периода (планируемые доходы). Это деление

используется для анализа и планирования прибыли и доходов с целью определения соответствующих трендов, выбора соответствующей базы расчетов [24, с. 36].

Таким образом, в качестве основной группировки классификации доходов предприятия в работе выделены: доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Для выявления возможных резервов роста всех видов доходов предприятия, необходимо регулярно проводить анализ их анализ в соответствии с методикой.

1.3 Основы методики анализа доходов предприятия

Основной целью анализа доходов предприятия является поиск резервов их роста и достижения на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами, создание работающей модели управления ими.

Анализ доходов предполагает решение следующих задач:

- оценить степень достижения плановых показателей по доходам;
- определить динамику суммы и уровня доходов;
- исследовать структуру доходов;
- провести факторный анализ доходов предприятия;
- проанализировать использование доходов по определенным направлениям;
- определить резервы роста доходности;
- разработать мероприятия по увеличению доходов на предприятии [21, с. 56].

В процессе изучения специальной литературы, посвященной вопросам исследования методик формирования доходов предприятия, были выделены и систематизированы основные направления и виды анализа доходов в зависимости от цели и задач исследования (табл. 3).

Таблица 3

Основные направления и виды анализа доходов

Направления и виды анализа	Содержание методических подходов
1. Структурный (вертикальный) и трендовый анализ (горизонтальный) доходов	Позволяет оценить тенденции, внутренние пропорции и закономерности изменения источников формирования прибыли организации, диагностировать качество доходов и прибыли. Не предполагает проведения глубоких и фундаментальных аналитических расчетов, что сокращает временной период на обработку информации. Дает возможность сопоставить значения исследуемых показателей с аналогичными данными организаций-конкурентов и средними значениями по отрасли, экстраполировать полученные результаты исследования на последующие периоды для использования в финансовом планировании.
2. Коэффициентный анализ доходов	Основан на применении относительных показателей. Позволяет абстрагироваться от влияния инфляционного фактора, может быть использован в одномерных и многомерных сравнениях. Дает возможность сравнить темпы роста сопоставляемых показателей.
3. Факторный анализ доходов	Направлен на комплексное и системное исследование и измерение воздействия факторов на величину доходов организации. Позволяет установить качественные и количественные их изменения от влияния факторов внешней и внутренней среды.
4. Подход с позиции анализа влияния доходов на финансовые результаты	Позволяет оценить эффективность менеджмента организации по управлению доходами, достаточность их поступления для покрытия расходов, а также установить контроль над факторами, оказывающими влияние на финансовые результаты субъекта хозяйствования.

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

1. абсолютное отклонение:

$$\Delta П = П1 - П0,$$

где П0 – прибыль базисного периода;

П1 – прибыль отчетного периода;

ΔП – изменение прибыли.

2. темп роста:

$$\text{темп роста} = П1/П0*100\%$$

3. уровень каждого показателя относительно выручки от продажи (в %):

уровень показателя = Пi /П0*100%

4. изменение структуры:

ΔУ = УП1-УП0

где УП1 – уровень отчетного периода;

УП0 –уровень базисного периода.

Проведение анализа динамики, состава и структуры доходов и расходов организации углубляется с помощью коэффициентных методов, характеризующих степень эффективности использования (расходования) этих средств, исходя из данных.

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной т.д.). Они более полно, чем прибыль, идентифицируют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике, и ценообразовании [25, с. 125].

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп, характеризующих (таблица 4):

- окупаемость затрат;
- прибыльность продаж;
- доходность капитала и его частей.

Таблица 4

Показатели, характеризующие рентабельность

Наименование показателя	Расчет	Пояснения
Рентабельность продаж	Р1 = прибыль от продаж / выручка от продаж *100%	Количество прибыли на единицу реализованной продукции.
Бухгалтерская рентабельность от обычной	Р2 = прибыль от обычной деятельности / выручка от	Уровень прибыли после выплаты налога.

деятельности	продаж *100%	
Чистая рентабельность	Р3 = чистая прибыль / выручка от продаж *100%	Количество чистой прибыли на единицу выручки.
Экономическая рентабельность	Р4 = чистая прибыль / средняя стоимость активов *100%	Эффективность использования всего имущества.
Рентабельность собственного капитала	Р5 = чистая прибыль / средняя стоимость всего капитала * 100%	Эффективность использования собственного капитала.
Валовая рентабельность	Р6 = прибыль валовая / выручка от продаж * 100%	Количество валовой прибыли на единицу выручки.
Затратоотдача	Р7 = прибыль от продаж / затраты на производство и реализацию продукции *100%	Количество прибыли от продажи, приходящейся на 1 тыс. руб. затрат.

Рост рентабельности является положительной тенденцией в финансово – хозяйственной деятельности предприятия. При этом следует помнить, что показатели рентабельности не всегда учитывают особенности деятельности предприятия:

- долгосрочные инвестиции могут снижать показатели рентабельности;

- предприятие может быть высокорентабельным за счет осуществления рискованных проектов, что в итоге может привести к потере финансовой устойчивости;

- расчет рентабельности капитала основывается на учетных, а не рыночных оценках стоимости активов и собственного капитала, следовательно, результат неточный [34, с. 58].

Показатели рентабельности не имеют рекомендованных значений. Чем выше их величина, тем эффективнее работает предприятие.

Проведенный анализ и полученные результаты создают основную информационную базу, необходимую руководству предприятия для разработки наиболее эффективной товарной стратегии предприятия, формирования ценовой политики и поиска оптимальных решений для снижения себестоимости продукции, что, в свою очередь, требует детального

исследования факторов, вызвавших рост издержек на производство [19, с. 65].

Таким образом, доход предприятия представляет собой получение экономических выгод, как в денежной, так и в имущественной форме, которые приводят к увеличению активов или уменьшению обязательств предприятия, за исключением вкладов собственников за определенный период.

Уровень и сумма доходов складываются под влиянием множества факторов, которые воздействуют на нее как положительно, так и отрицательно. Факторы, влияющие на доходы, многочисленны и разнообразны. Они делятся на основные, которые оказывают определяющее влияние на уровень и сумму прибыли, и второстепенные.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПК ВЕНТКОМПЛЕКС» И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЕГО ДОХОДНОСТИ

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ПК Венткомплекс»

ООО «ПК Венткомплекс» было образовано в феврале 2018 года.

Местонахождения: Удмуртская Республика, город Глазов, ул. Куйбышева, д. 77 стр. 1, кабинет 111.

ИНН: 1837017925.

Размер уставного капитала ООО «ПК Венткомплекс» составляет 10 тысяч рублей.

Основной вид деятельности - торговля оптовая прочими машинами и оборудованием.

ООО «ПК Венткомплекс» - официальный лицензированный представитель крупнейших производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области.

В линейку товаров данной компании входят:

- емкостное оборудование;
- КИПиА;
- вентиляторы;
- теплообменное и отопительное оборудование.

Численность персонала ООО «ПК Венткомплекс» составляет 128 человек.

ООО «ПК Венткомплекс» имеет классический, линейно-функциональный тип организационной структуры (рис. 1).

Компанию ООО «ПК Венткомплекс» возглавляет директор. Директор наделен полномочиями, в соответствии с действующим законодательством, выбора стратегии развития организации, управляет производственно-

хозяйственной деятельностью предприятия, определяет направление финансовых потоков и несет единоличную ответственность за результаты издаваемых им распоряжений, эффективное использование материальных ценностей предприятия и их сохранность, а также финансово-хозяйственные итоги его деятельности.

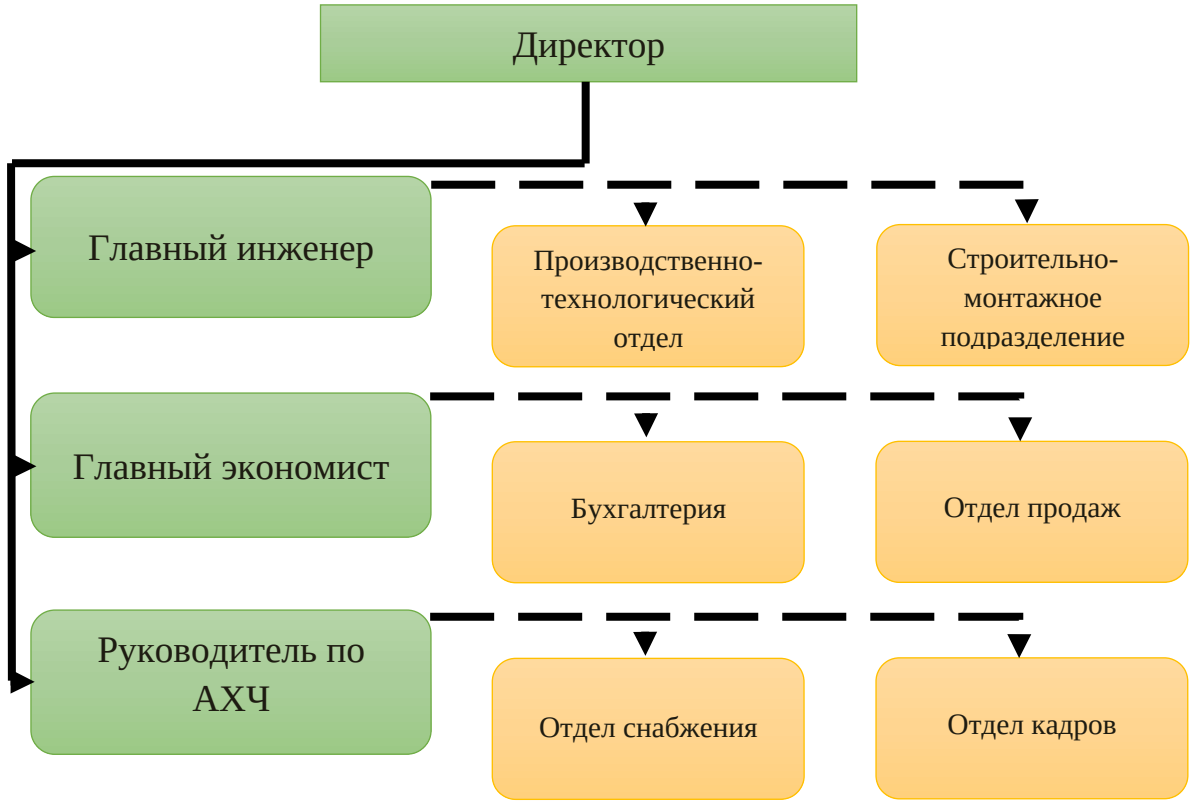

Рис. 1. Организационная структура управления ООО «ПК Венткомплекс»

В непосредственном подчинении директора находятся: главный инженер, главный экономист, руководитель по АХЧ. Директор организует работу и эффективное взаимодействие всех перечисленных функциональных руководителей. В свою очередь, у руководителей среднего звена в подчинении находятся работники обособленных подразделенний совместно с руководителями отделов.

Отдел снабжения непосредственно подчиняется руководителю отдела. В обязанности отдела снабжения входит осуществление закупок, хранения и своевременную отгрузку материалов; заблаговременное составление заявок на необходимые материалы, оборудование и средства индивидуальной защиты; ведение учета естественного износа различного оборудования; планирование графиков ремонта оборудования; составление отчетности по использованию материальных ценностей компании; своевременное предоставление сотрудникам ресурсов для выполнения своих прямых обязанностей.

Производственно- технологический отдел имеет широкий круг обязанностей и отвечает за беспрепятственное и безостановочное исполнение договорных обязанностей перед клиентами компании.

Структура бухгалтерии ООО «ПК Венткомплекс» представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Структура бухгалтерии ООО «ПК Венткомплекс»

Структура бухгалтерии ООО «ПК Венткомплекс» представлена главным бухгалтером и пятью специалистами.

Учет доходов предприятия осуществляет бухгалтер по учету активов и финансовых результатов.

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО «ПК Венткомплекс» представлены в таблице 5.

Таблица 5

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО «ПК Венткомплекс» за 2020-2022 год, тыс. руб

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Абсолютное отклонение (+;-)	Относительное отклонение, %
Выручка	10 882 254	8 413 827	10 387 147	-495 107	95,45
Себестоимость продаж	-10 461 490	-7 994 801	-9 240 392	1 221 098	88,33
Валовая прибыль (убыток)	420 764	419 026	1 146 755	725 991	272,54
Коммерческие расходы	-296 919	-253 378	-201 830	95 089	67,97
Управленческие расходы	-	-	-278 445	-	
Прибыль (убыток) от продаж	-296 919	165 648	666 480	963 399	-224,47
Проценты к получению		3	2 119	2 119	
Проценты к уплате		-67 495	-35 894	-35 894	
Прочие доходы	4 377	21 105	37 088	32 711	847,34
Прочие расходы		-44 247	-45 090	-45 090	
Прибыль (убыток) до налогообложения	-292 542	75 014	624 703	917 245	-213,54
Налог на прибыль	-5 139	-17 256	-128 688	-123 549	2504,14
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	-	-9 933	-131 449	-	
отложенный налог на прибыль	-5 139	-7 323	2 761	7 900	-53,73
Изменение отложенных налоговых активов	-	-	-	-	
Чистая прибыль (убыток)	-297 681	57 758	496 015	793 696	-166,63

Представим на рисунке 3 динамику выручки ООО «ПК Венткомплекс» за 2020 – 2022 год.

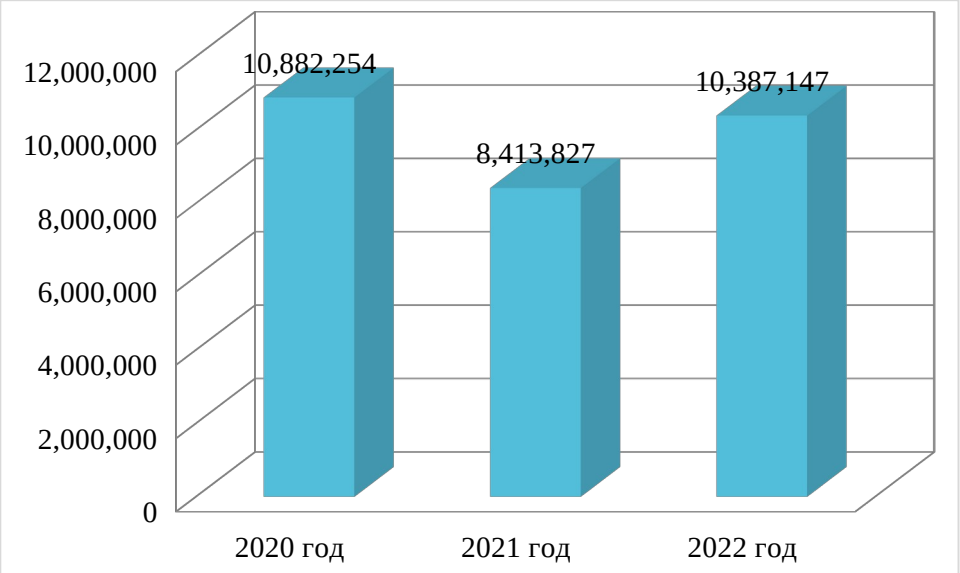

Рис 3. Динамика выручки ООО «ПК Венткомплекс» за 2020 – 2022 год, тыс. руб.

В динамике выручки отмечается отрицательная динамика: темп снижения за 3 года составил 4,55%. Так же снизилась и себестоимость на 11,67%.

Далее представим динамику чистой прибыли ООО «ПК Венткомплекс» за 2020 по 2022 год (см. рис. 4).

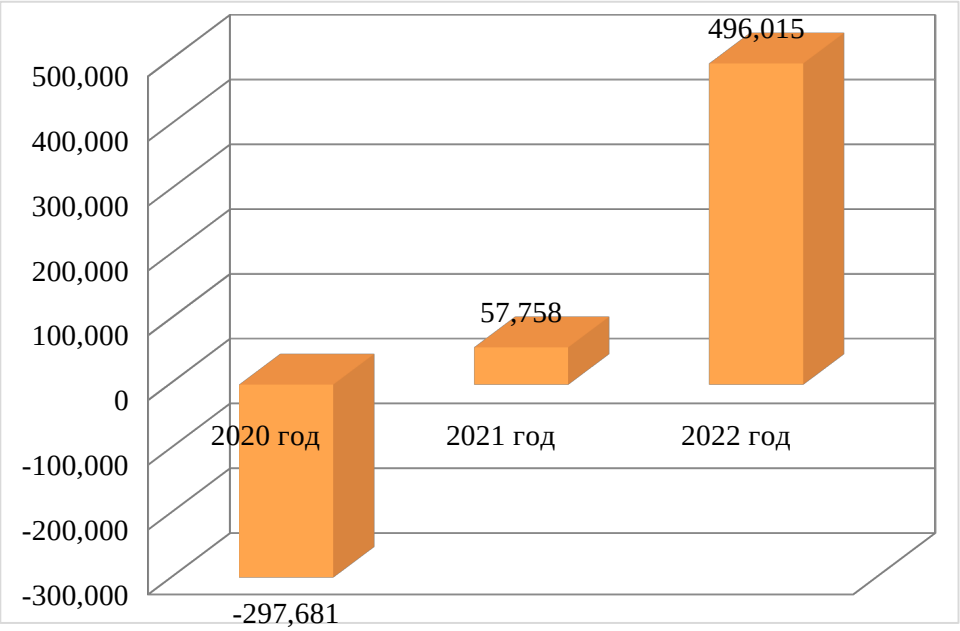

Рис 4. Динамика чистой прибыли ООО «ПК Венткомплекс» за 2020 – 2022 год, тыс. руб.

В динамике чистой прибыли с 2021 по 2022 год отмечается рост до 496015 тыс. руб. по итогам отчетного периода. По итогам 2020 года был получен убыток в размере 297681 тыс. руб.

Таким образом, анализ основных показателей ООО «ПК Венткомплекс» позволил прийти к выводу, что положение предприятия не стабильно, в динамике выручки и прибыли нет определенных тенденций. Для определения факторов, влияющих на изменение получаемых доходов, целесообразно проанализировать состав и динамику доходов предприятия.

2.2. Анализ состава и динамики доходов предприятия

В качестве источника анализа доходов выступает отчет о финансовых результатах за период с 2020 по 2022 год.

Проведем анализ доходов ООО «ПК Венткомплекс» за 2020-2022 гг. (таблица 6).

Таблица 6

Динамика доходов ООО «ПК Венткомплекс» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Абсолютное отклонение (+;-)		Относительное отклонение, %	
				2020-2021	2021-2022	2020/2021	2021/2022
Доходы от обычных видов деятельности	10 882 254	8 413 827	10 387 147	-2 468 427	1 973 320	77,32	123,45
Проценты к получению	0	3	2 119	3	2 116	-	70633,33
Прочие доходы	4 377	21 105	37 088	16 728	15 983	482,18	175,73
Итого	10 886 631	8 434 935	10 426 354	-2 451 696	1 991 419	77,48	123,61

Данные таблицы 6 показывают, по результатам анализируемого периода отмечается снижение доходов от обычных видов деятельности: на 4,55% в сравнении с результатами 2020 года.

При этом значительно увеличились прочие доходы: на 32711 тысяч рублей или более чем на 800%.

Представим динамику доходов обычных видов деятельности ООО «ПК Венткомплекс» графически (рисунок 5).

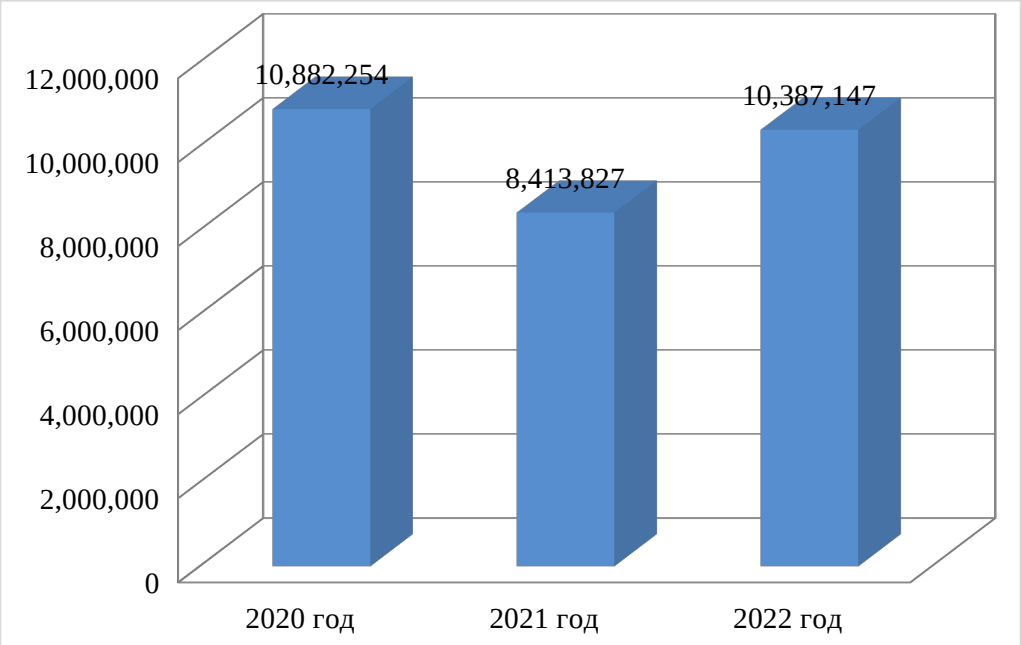

Рис. 5 Динамика доходов от обычных видов деятельности ООО «ПК Венткомплекс» за 2020-2022 год, тыс. руб.

Как показывают данные рисунка 5, в динамике доходов от основного вида деятельности ООО «ПК Венткомплекс» нет определенной тенденции. По итогам 2021 года отмечается снижение доходов на 31,53%. В 2022 году доходы от реализации увеличились 23,45%.

Далее представим динамику доходов от прочих видов деятельности на рисунке 6.

Данные рисунка 6 отражают положительную динамику в величине прочих доходов ООО «ПК Венткомплекс»: темп роста за анализируемый период составляет 747%.

В период с 2020 по 2021 год рост доходов от прочих видов деятельности составил 382,18%. В результате 2021 года темп роста равен 75,73%.

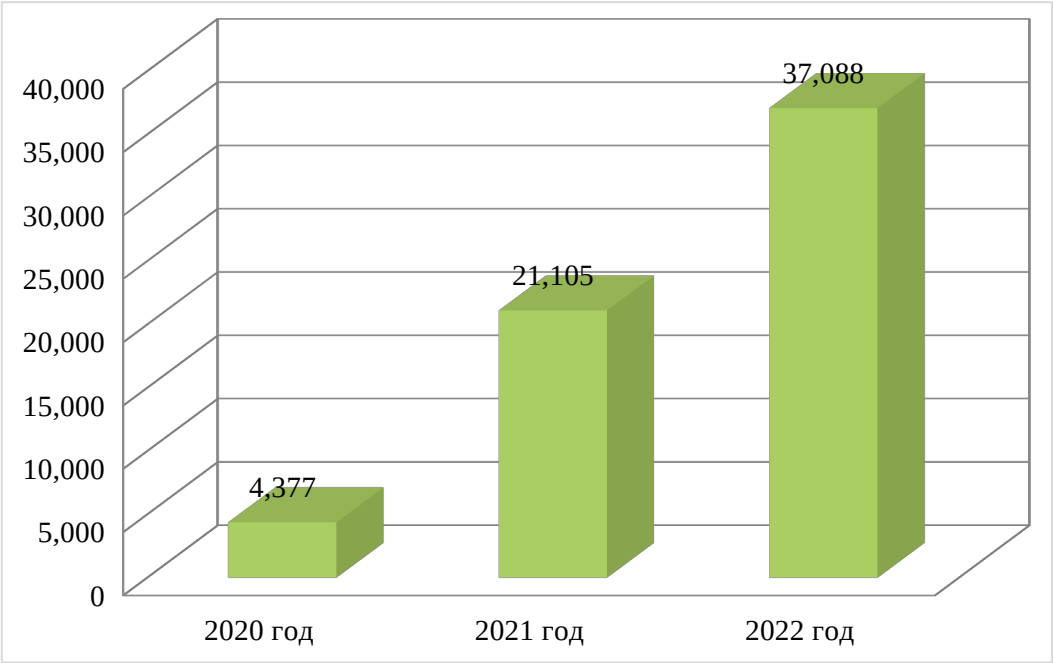

Рис.6. Динамика доходов от прочих видов деятельности ООО «ПК Венткомплекс» за 2020-2022 год, тыс. руб

Проанализируем структуру доходов ООО «ПК Венткомплекс» за 2020-2022 гг. (таблица 7).

Таблица 7

Структура доходов ООО «ПК Венткомплекс» за 2020-2022 гг., %

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Изменение (+;-)
Доходы от обычных видов деятельности	99,96	99,75	99,62	-0,34
Проценты к получению	0,00	0,00	0,02	0,02
Прочие доходы	0,04	0,25	0,36	0,32
Итого	100,00	100,00	100,00	0,00

Графически структуру доходов ООО «ПК Венткомплекс» за 2020-2022 гг представим на рисунке 7.

По результатам анализа структуры следует вывод, что наибольший удельный вес в структуре доходов ООО «ПК Венткомплекс» приходится на доходы от основной деятельности: более 99%.

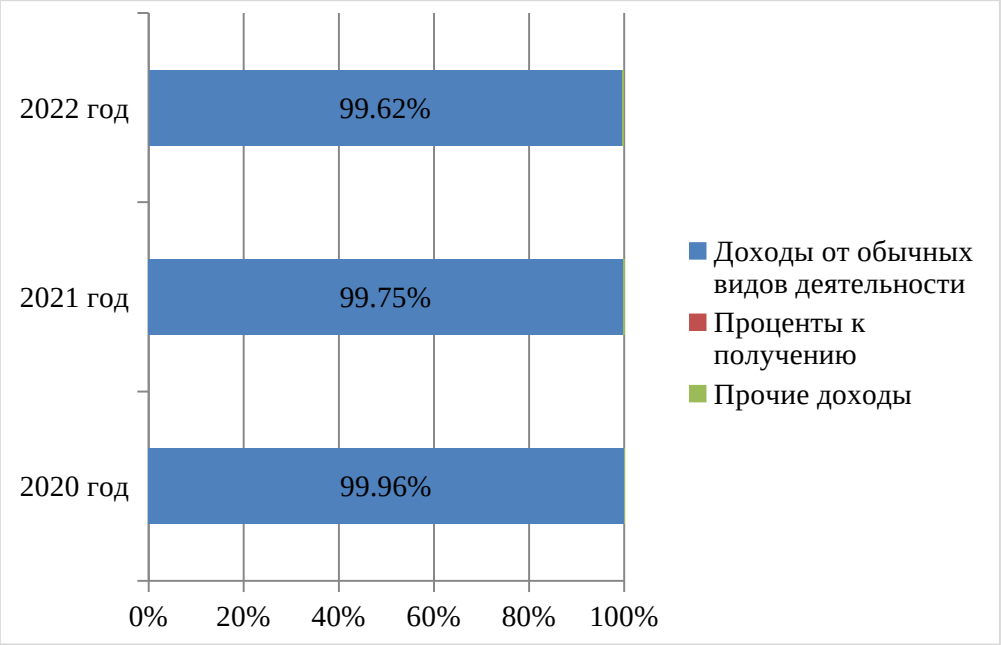

Рис.7. Структура доходов ООО «ПК Венткомплекс» за 2020-2022 год, тыс. руб

Как показывают данные рисунка 7, в структуре доходов наибольшая доля представлена доходами от обычных видов деятельности, то есть торговля оборудованием.

Таким образом, по результатам анализа в динамике доходов от основного вида деятельности ООО «ПК Венткомплекс» нет определенной тенденции. По итогам 2021 года отмечается снижение доходов на 31,53%. В 2022 году доходы от реализации увеличились 23,45%. По результатам анализируемого периода отмечается снижение доходов от обычных видов деятельности: на 4,55% в сравнении с результатами 2020 года. При этом значительно увеличились прочие доходы: на 32711 тысяч рублей или более чем на 800%.

Так же результаты анализа отражают положительную динамику в величине прочих доходов ООО «ПК Венткомплекс»: темп роста за анализируемый период составляет 747%. Для определения причин описанных выше изменений целесообразно провести факторный анализ доходов предприятия.

2.3. Факторный анализ доходов предприятия

Проведем факторный анализ доходов от реализации на примере продукции - кабели с изоляцией из этиленпропиленовой резины (в тоннах).

Анализ целесообразно проводить именно по отдельному виду продукции, так как предприятие ООО «ПК Венткомплекс» производит множество различных видов продукции, цены которых кардинально отличаются. Кроме того, предприятие производит продукцию, которая исчисляется в различных единицах измерения и нет возможности определить среднюю цену по всей продукции ООО «ПК Венткомплекс».

Исходные данные для анализа представлены в таблице 8.

Таблица 8

Исходные данные для факторного анализа доходов от реализации ООО «ПК Венткомплекс»

Показатель	2021 год	2022 год
Физический объем продаж продукции, тонны	2765	2630
Цена реализации единицы продукции, руб.	228650	298447
Полная себестоимость единицы продукции, руб.	144250	111004
в т.ч. переменные расходы на единицу продукции, руб.	104884	58632
Постоянные расходы на весь объем реализованной продукции, руб.	108847000	137738000
Сумма прибыль от продаж, руб.	233366000	492975000

Рассчитаем сумму доходов на начало периода, а именно за 2021 год:

Д0 = Vрпо ×(Ц0-b0) – А0

Д0 = 2765 × (228650-104884) – 108847000 = 233365990 руб.

Определим воздействие первого фактора – физического объема продажи продукции:

Д усл 1 = Vрп1 × (ц0-b0) – А0

Д усл 1 = 2630 × (228650-104884) – 108847000 = 216657580 руб

Исходя из полученного значения, отмечается положительное

воздействие первого фактора, а именно благодаря снижению объема, доход увеличился на 216657 тыс. руб.

Определим воздействие второго фактора – цены реализации продукции:

Д усл 2 = Vрп1 × (ц1-b0) – А0

Д усл 2 = 2630 × (298447-104884) – 108847000 = 400223690 руб

Исходя из полученного значения, отмечается положительное воздействие второго фактора, а именно благодаря росту цены, доход увеличился на 400223 тыс. руб.

Определим воздействие третьего фактора – переменных расходов на единицу продукции:

Д усл 3 = Vрп1 × (ц1-b1) – А0

Д усл 3 = 2630 × (298447-58632) – 108847000 = 521866450 руб

Исходя из полученного значения, отмечается положительное воздействие третьего фактора, а именно благодаря снижению переменных расходов, доход увеличился на 521866 тыс. руб.

Определим воздействие четвертого фактора – постоянных расходов на весь объем реализованной продукции:

Д1 = Vрп1 × (ц1-b1) – А1

Д1 = = 2630 × (298447-58632) – 137738000 = 492975450 руб

Исходя из полученного значения, отмечается положительное воздействие четвертого фактора, а именно благодаря росту постоянных расходов, доход увеличился на 492975 тыс. руб.

Расчет влияния факторов на изменение прибыли от реализации:

ΔДvрп = 216657580-233365990 = -16708410 руб.

ΔДц = 400223690 – 216657580 = 183566110 руб.

ΔДb = 521866450 – 400223690 = 121642760 руб.

ΔДа = 492975450 – 521866450 = - 28891000 руб.

Проверка: - 16708410 + 183566110 + 121642760 + (-28891000) = 259609000.

Таким образом, результаты расчетов совпадают.

Анализ полученных результатов показывает, что в целом доход от реализации увеличился на 259609 тысяч рублей. Данное изменение произошло под влиянием следующих факторов:

- за счет снижения объема производства продукции на 135 тонн прибыль от реализации уменьшилась на 16708410 рублей.

- за счет роста цена реализации единицы продукции на 69797 рублей прибыль от реализации увеличилась на 183566110 рублей.

- за счет снижения ставки переменных затрат на единицу продукции на 46252 рубля прибыль от реализации продукции увеличилась на 121642760 рублей.

- за счет роста суммы постоянных расходов на 28891 тысяч рублей прибыль от реализации уменьшилась на 28891000 рублей.

Таким образом, наиболее влияние на изменение дохода от реализации ООО «ПК Венткомплекс» оказал рост цен на 1 тонну алюминиевой катанки А5Е-ПТ.

По результатам проведенного анализа доходов предприятия целесообразно разработать мероприятия по их повышению и обосновать их эффективности.

2.4. Мероприятия по повышению доходности предприятия ООО «ПК Венткомплекс» и оценка их эффективности

Анализ перечисленных ранее проблем формирования и распределения доходов ООО ПК «Венткомплекс» позволяет предложить в качестве рекомендаций оптимизацию работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста доходов компании.

Реализация данного предложения возможна за счет работы над выбором поставщиков, поиска альтернативных вариантов поставки товаров. Исходя из этого, компании ООО ПК «Венткомплекс» рекомендуется

оценивать не только тех поставщиков, с которыми она уже работает, но и потенциальных (альтернативных) поставщиков, которые предлагают продукцию по ценам ниже, чем у текущих контрагентов.

Поиск альтернативных поставщиков ООО ПК «Венткомплекс» должен осуществляться отделом закупок на основании полной оценки поставщиков, т.е. с использованием различных методов оптимизации работы с поставщиками.

1 - Метод установления долгосрочных партнерских отношений с поставщиками.

В первую очередь необходимо подробно выделить группы поставщиков, исходя из количества дней отсрочки платежа за материалы, сырье, товары, поставляемые группе:

- без просрочки (100% предоплата);
- до 15 дней;
- от 15 до 30 дней;
- более 30 дней.

Следовательно, необходимо поручить отделу закупок активно искать поставщиков, которые предоставляют отсрочки на 30 дней и более, и уменьшить объемы сделок с поставщиками, которые работают со 100% предоплатой.

Данные меры, по мнению автора настоящего исследования, позволят сократить кредитование, высвободив часть оборотных средств, что позволит увеличить платежеспособность компании в краткосрочном периоде.

2 - Метод оценки и выбора поставщиков по разработанной методике, создание базы данных поставщиков.

Целью применения методики является минимизация рисков при выборе поставщика и снижение влияния негативного воздействия от сотрудничества на финансовые результаты ООО ПК «Венткомплекс».

Так, правильно и своевременная проведенная проверка позволяет предотвратить или свести к минимуму риски ООО ПК «Венткомплекс»,

связанные с невыполнением или ненадлежащим выполнением поставщиком своих договорных обязательств.

Проверка поставщиков на первом этапе состоит в запрашивании доступных сведений, а именно:

- данные, которые можно получить непосредственно от контрагента:

- сведения о праве подписи договора представителя поставщика или копия доверенности от делегирующего полномочия руководителя;

- копия решения руководящего органа предприятия о согласии на совершение сделки;

- годовой отчет за последний финансовый год.

Получая данные сведения, специалист по заключению договоров ООО ПК «Венткомплекс» должен тщательно проверить информацию, анализируя показатели результатов деятельности поставщика, а так же подлинность представленных документов.

Анализ полученных сведений в целях обеспечения экономической безопасности должен осуществляться ООО ПК «Венткомплекс» по методу чек-листа, путем распределения информации о показателях потенциального поставщика по категориям: финансовая деятельность, правовой статус, соблюдение законодательства, опыт взаимодействия, репутация и т.д.

В рамках данной работы предлагается разработка и издание приказа организации в виде стандарта по отбору поставщиков ООО ПК «Венткомплекс».

Представим критерии для отбора поставщиков:

- уровень цен;

- качество продукции;

- сроки поставки;

- условия оплаты;

- удаленность склада.

По каждому критерию выбирается один поставщик-лидер, то есть тот, кто по рассматриваемому критерию предлагает наилучшие условия для ООО

ПК «Венткомплекс». Поставщику-лидеру проставляется «+» по этому критерию. В колонке «Итог» подсчитывается итоговая оценка как сумма баллов (один «+» = 1 балл). Исходя из высшего количества баллов, выбирается поставщик, с которым заключается договор:

0 -1 балл – договор с поставщиком не заключается или расторгается;

2-3 балла – поставщик может быть рассмотрен более подробно для сотрудничества, применяются дополнительные проверки контрагента;

4-5 балла – договор с поставщиком рекомендуется заключить.

Рассмотрим реализацию данного отбора на практике (см. таблицу 9).

С ООО «Технослим» у «ПК Венткомплекс» заключен договор на поставку комплектующих.

Таблица 9

Оценка поставщиков ООО ПК «Венткомплекс»

Поставщик	Вид продукции	Критерии					Итог
		Уровень цен	Качество продукции	Сроки поставки	Условия оплаты	Удаленность склада	
ООО «Технослим»	Комплектующие	-	-	+	-	-	1
Компания «Парус»	Комплектующие	+	-	-	+	-	2
Компания «Восход»	Комплектующие	-	+	-	-	+	2

Предлагаемые для сравнения компании: «Парус» и «Восход» так же являются производителями различных комплектующих. В проводимой нами оценке мы будем сравнивать компании с позиции поставки комплектующих средств, чтобы было возможно сопоставление уровня цен и качества продукции.

Итак, самый высокий уровень цен среди сравниваемых объектов отмечается у поставщика «Восход», который позиционирует себя как

производитель продукции, одобренной международной организацией качества ECOCERT. В связи с этим данный поставщик будет иметь преимущества в качестве продукции.

Самые низкие цены среди представленных компаний зафиксированы у компании «Парус», что делает доступной продукцию данного поставщика, это является позицией данной компании.

Оценивая сроки поставки, будем отталкиваться от минимально возможного срока, указываемого в договоре. В ООО «Технослим» сроки поставки установлены в пределах 2 недель. У поставщиков «Восход» и «Парус» минимальный срок поставки составляет 21 день.

Оценивая условия оплаты, стоит отметить, что компания ООО «Технослим» при оформлении договора на поставку запрашивает оплату аванса в размере 20% от суммы договора. Аналогичные условия и у поставщика «Восход», который устанавливает аванс в размере 10%. Компания «Парус» не требует предоплаты про оформление заказа на поставку.

Для оценки удаленности складов необходимо рассмотреть месторасположение производств и складского хозяйства поставщиков ООО ПК «Венткомплекс».

Склад ООО «Технослим» расположен в городе Глазов, что затрудняет доставку и делает ее дорогостоящей.

Так же на территории региона расположено производство и склады компании «Парус», что так же выступает недостатком при оценке поставщика.

Наиболее оптимальным вариантом с точки зрения сроков доставки является поставщик «Восход», производство и складирование которого осуществляется по адресу: г. Глазов.

Итак, проведенная оценка по выбранным критериям позволила определить неэффективность сотрудничества с ООО «Технослим». Поставщики «Восход» и «Парус» набрали одинаковое количество баллов,

что указывает на необходимость дальнейшего сравнительного анализа в целях выбора наиболее оптимального варианта.

Таким образом, в работе выработаны рекомендации по оптимизации работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста доходов компании.

Реализация данного предложения возможна за счет работы над выбором поставщиков, поиска альтернативных вариантов поставки товаров. Исходя из этого, компании ООО ПК «Венткомплекс» рекомендуется оценивать не только тех поставщиков, с которыми она уже работает, но и потенциальных (альтернативных) поставщиков, которые предлагают продукцию по ценам ниже, чем у текущих контрагентов.

В результате реализации всех предложенных мероприятий прирост прибыли составит более 300%, то есть более чем в 3 раза.

Данное значительное увеличение прибыли приведет к росту такого показателя эффективности деятельности предприятия как рентабельность, что свидетельствует о целесообразности реализации предложенных мероприятий.

Таким образом, приведенные расчеты позволяют сделать вывод об эффективности предложенного мероприятия в рамках реализации разработанного проекта продвижения.

В рамках данной работы предлагается внедрить в работу компании методику отбора поставщика с помощью сервиса СПАРК.

Сервис СПАРК включает индексы для анализа поставщика, сервис Контур такой возможности не предоставляет. Сервис СПАРК так же приводит рейтинг и детальный анализ аффилированности. По мнению разработчиков, форма отражения информации в рассматриваемых системах адаптирована и практична для специалистов управленцев. Предоставление информации реализуется посредством перехода по разделам сайта.

Затраты на внедрение сервиса СПАРК будут включать расходы на подключение к сервису сотрудников Департамента закупок (18 сотрудников), так же каждого директора магазина сети (264 подключения).

Средняя стоимость одного подключения составляет 3 тысячи рублей.

Величина затрат на подключение всех выше перечисленных сотрудников и обслуживание их в течение года составит:

3000 * 282 = 846 000 рублей

Реализацию предложения по внедрению критериев для отбора поставщиков в табличной форме предлагается возложить на сотрудника ООО ПК «Венткомплекс» - начальника департамента закупок с дальнейшей передачей для оформления приказа начальнику юридического отдела. В соответствии с тем, что дополнительные сотрудники для реализации данного мероприятия не будут привлекаться, и информация будет запрашиваться напрямую у поставщика, а так же с помощью бесплатных сервисов (сайт ФНС для получения отчетности и т.д.), то затрат на реализацию данного мероприятия не будет.

Представим расчет затрат по каждому мероприятию по повышению доходов и оптимизации расходов ООО ПК «Венткомплекс» в таблице 10.

Таблица 10

Затраты на реализацию мероприятий по повышению доходов и оптимизации расходов ООО ПК «Венткомплекс»

Мероприятие	Сумма, тыс руб
1 – Оптимизация работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста платежеспособности компании:	846
Подключение сервиса СПАРК	846
2 – Оптимизация системы внутреннего контроля:	564,5
Внедрение системы электронного документооборота	564,5
3 – Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью:	55767
Реализация операции факторинга	55767
Итого	57177,5

Таким образом, затраты на реализацию предложенным мероприятий составят 57177,5 тысяч рублей.

В целях повышения спроса на продукцию и роста доходов ООО ПК «Венткомплекс» предлагается продвижение продукции посредством участия в промышленном форуме Торгово-промышленной палаты Удмуртской республики 21.09.2023 г. в городе Ижевск.

В рамках форума ООО ПК «Венткомплекс» представит презентацию своей продукции. Так же будет проведена лотерея для участников форума – потенциальных покупателей.

Распространение информации о проведении презентации и лотереи будет осуществляться посредством рекламы по телевидению. Очень важно, чтобы ролик вмещал в себя максимум информации и был выпущен за 2 недели до организации мероприятия.

Так как выставка будет проходить на местном уровне, самым верным решением будет использовать местные телерадиокомпании. Стоимость эфирного времени в среднем составляет более 4000 руб. за секунду. Достаточным будет количество показов от трех до пяти раз в сутки. Продолжительность рекламного ролика перед организацией мероприятия составит по времени около 15 секунд.

Так же информация о проведении презентации и лотереи будет распространяться путем личного сообщения при заключении договоров с фактическими клиентами ООО ПК «Венткомплекс».

В качестве приза для победителя лотереи выбран денежный приз в размере 100 тыс. рублей, а так же товарный сертификат на покупку продукции компании стоимостью 20 тыс. рублей (с оформлением в цветах фирменного дизайна ООО ПК «Венткомплекс»).

Для оценки эффективности участия в форуме для ООО ПК «Венткомплекс» необходимо проанализировать затраты на его реализацию (см. таблицу 11).

Затраты на проведение мероприятий переоцениваются в момент реализации с учетом процента инфляции, так как за период с момента разработки бюджета и до фактической реализации может пройти время, за которое цены значительно вырастут, что так же обусловлено внешними факторами. Бюджет согласовывается с руководителем предприятия и главным бухгалтером ООО ПК «Венткомплекс».

Таблица 11

Затраты на проведение мероприятия в рамках промышленного форума для ООО ПК «Венткомплекс»

Статья затрат	Сумма, руб
1.Организация информативного стенда	35 500, 00
2.Оплата услуг по аренде оборудования для участия в презентации	32 000, 00
3.Проведение лотереи, в том числе:	
- денежный выигрыш	100 000,00
- сертификат	20 000, 00
- изготовление барабана в цвете фирменного стиля для проведения лотереи	1 500,00
4.Оплата ТВ-рекламы	113 000, 00
5.Сувениры с эмблемой компании (карандаши, буклеты) для раздачи гостям	14 000, 00
6. Шарики с эмблемой в цветах фирменного стиля для украшения и раздачи гостям	30 000,00
Итого	346 000, 00

Общая величина затрат составит 346 тысяч рублей, с учетом затрат на проведение лотереи, то есть предоставление выигрыша.

Структура затрат представлена на рисунке 8.

Как показывают данные таблицы 11 и рисунка 8, наибольший удельный вес в структуре затрат на проведение мероприятий занимает оплата рекламы на ТВ. Их доля занимает 63%, что связано с высокими ценами на эфирное время. Так же сюда вошли и затраты на разработку рекламного ролика для компании. 13% затрат составляют затраты на организацию информативного стенда, что требует печати листовок, вывесок, заказа сувенирной продукции. Так же 13% относится на проведение лотереи.

Высокая затратность данного мероприятия обусловлена тем, что по итогам лотереи будет разыгран приз, который так же входит в бюджет проекта.

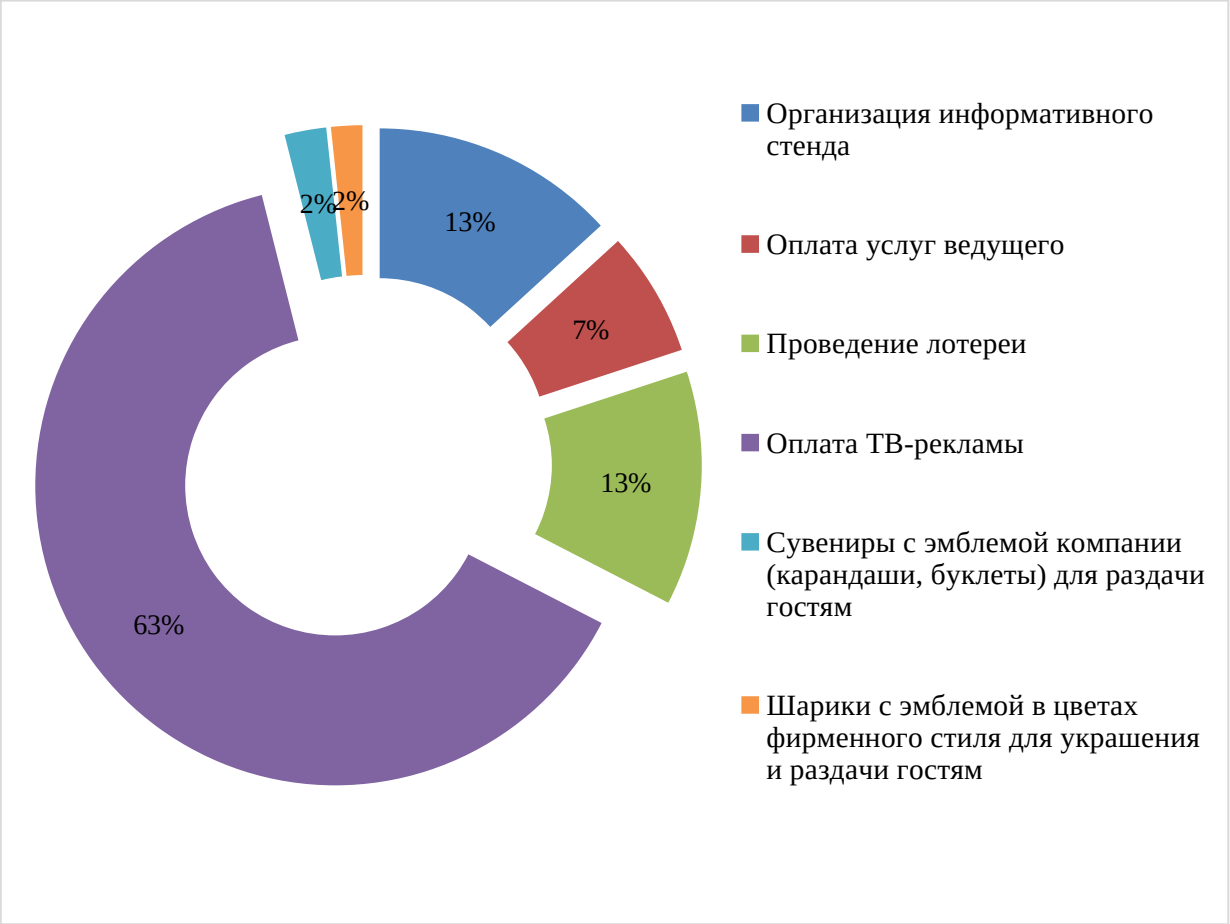

Рис. 8. Структура затрат на проведение презентации

От проведения мероприятия ожидается получить следующий эффект:

- повышение узнаваемости продукции ООО ПК «Венткомплекс»;
- привлечение потенциальных покупателей;
- повышение оборота и, соответственно доходности, в ближайшем периоде.

Как демонстрирует хозяйственная практика, оптимизация работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста доходов компании, призваны снизить себестоимость продукции за счет ликвидации риска возникновения отношений с недобросовестными поставщиками, что приведет к увеличению объёма продаж на 5-6%.

В свою очередь, результаты отечественной практики позволяют предположить, что участие в различных мероприятиях (форумах, выставках) ООО ПК «Венткомплекс» позволит определить наиболее рентабельные категории товаров, а также позволит увеличить объём продаж на 6-7%.

Также российская практика свидетельствует, что оптимизация работы с дебиторской задолженностью, а именно проведение операции факторинга будет способствовать высвобождению дополнительных собственных средств в виде оплаты дебиторской задолженности, что позволит восстановить собственную платежеспособность и увеличить объём продаж на 7-8%.

В соответствии с этим, в таблице 12 представлен прогноз динамики доходов и расходов ООО ПК «Венткомплекс» после реализации предложений по повышению доходов и оптимизации расходов компании.

При этом автор настоящего исследования считает необходимым подчеркнуть, что учесть инфляционные процессы при составлении данного прогноза не представляется возможным, поскольку современная обстановка обусловлена постоянными изменениями в экономической политике государства. В связи с этим данные, представленные ниже, приводятся без учёта фактора инфляции.

Таблица 12

Прогноз динамики доходов и расходов ООО ПК «Венткомплекс»

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	2022	Прогнозный год	Отклонение	
					абс. знач.	%
1.	Выручка	тыс.руб.	10387147	12256833	1869686	18
2.	Себестоимость продаж	тыс.руб.	150470	177555	27085	18
3.	Валовая прибыль (убыток)	тыс.руб.	10236677	12079279	1842602	19
4.	Коммерческие расходы	тыс.руб.	0	57178	57178	0
5.	Управленческие расходы	тыс.руб	16230	18110	1880	0
6.	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.	10220447	12003991	1783544	17

Продолжение таблицы 12

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	2022	Прогнозный год	Отклонение	
					абс. знач.	%
7.	Проценты к получению	тыс.руб.	2 119	2 119	0	0
8.	Проценты к уплате	тыс.руб.	0	0	0	0
9.	Прочие доходы	тыс.руб.	37 088	37 088	0	0
10.	Прочие расходы	тыс.руб.	9063	9 063	0	0
11.	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.руб.	10 250 591	12034135	1783544	17
12.	Налог на прибыль	тыс.руб.	2562648	3008534	445886	17
13.	Прочее	тыс.руб.	-15823	-15823	0	0
14.	Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.	7 672 120	9009779	1337658	17
15.	Рентабельность продаж	%	73,86	73,51	-0,35	-

На рисунке 9 представлена динамика основных показателей.

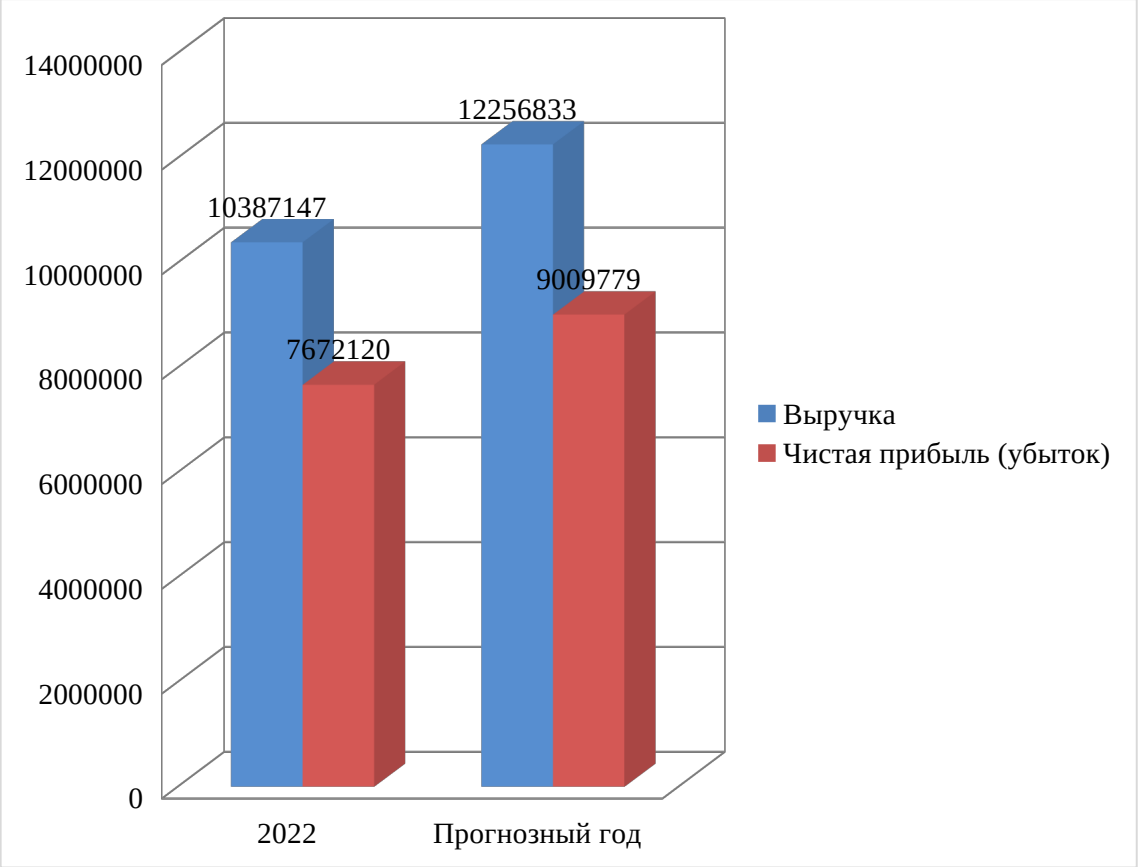

Рис. 9 Прогноз динамики доходов ООО ПК «Венткомплекс»

Как свидетельствуют данные таблицы 13 и рисунка 9, в результате

реализации предложенных мероприятий рост доходов составит 18%. Стоит отметить, что затраты на реализацию мероприятия по оптимизация работы с поставщиками, а именно подключение сервиса СПАРК, в ходе прогноза были включены в состав коммерческих расходов. Сумма оплаты задолженности покупателя по операции факторинга в рамках мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью будет включена в состав выручки за прогнозируемый период.

В результате реализации предложений по повышению доходов и оптимизации расходов ООО ПК «Венткомплекс» чистая прибыль данной компании существенно увеличится (в 3 раза), что, несомненно, будет способствовать эффективности деятельности данной организации.

Таким образом, анализ вышеизложенного материала позволяет сделать вывод о целесообразности практической реализации разработанных мероприятий по повышению доходов и оптимизации расходов ООО ПК «Венткомплекс».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам проведенного исследования сделаны следующие выводы.

Доходы предприятия представляет собой получение экономических выгод, как в денежной, так и в имущественной форме, которые приводят к увеличению активов или уменьшению обязательств предприятия, за исключением вкладов собственников за определенный период.

По результатам изучения существующих подходов к понятию доходов в работе выработана следующая трактовка дохода: один из показателей финансовых результатов деятельности предприятия за определенный период, чувствительный к изменению эффективности использования ресурсов предприятия и отражающий объем поступления экономических выгод в денежной форме или в форме имущества и имущественных прав».

С целью учета доходы предприятия в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности подразделяются на доходы от обычных видов деятельности; доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, а также чрезвычайные доходы считаются прочими поступлениями.

Уровень и сумма доходов складываются под влиянием множества факторов, которые воздействуют на нее как положительно, так и отрицательно. Факторы, влияющие на доходы, многочисленны и разнообразны. Они делятся на основные, которые оказывают определяющее влияние на уровень и сумму прибыли, и второстепенные.

Основной целью анализа доходов предприятия является поиск резервов их роста и достижения на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами, создание работающей модели управления ими.

К основным направлениям анализа доходов предприятия относятся: структурный (вертикальный) и трендовый анализ (горизонтальный) доходов; коэффициентный анализ доходов; факторный анализ доходов; подход с позиции анализа влияния доходов на финансовые результаты.

Проведение анализа динамики, состава и структуры доходов и расходов организации углубляется с помощью коэффициентных методов, характеризующих степень эффективности использования (расходования) этих средств, исходя из данных.

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной т.д.).

Объектом исследования в работе выступает ООО «ПК Венткомплекс».

ООО «ПК Венткомплекс» было образовано в феврале 2018 года. Основной вид деятельности - торговля оптовая прочими машинами и оборудованием.

ООО «ПК Венткомплекс» - официальный лицензированный представитель крупнейших производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области.

В линейку товаров данной компании входят: емкостное оборудование; КИПиА; вентиляторы; теплообменное и отопительное оборудование.

По результатам анализа в динамике доходов от основного вида деятельности ООО «ПК Венткомплекс» нет определенной тенденции. По итогам 2020 года отмечается снижение доходов на 31,53%. В 2021 году доходы от реализации увеличились 23,45%. По результатам анализируемого периода отмечается снижение доходов от обычных видов деятельности: на 4,55% в сравнении с результатами 2019 года. При этом значительно увеличились прочие доходы: на 32711 тысяч рублей или более чем на 800%.

Так же результаты анализа отражают положительную динамику в величине прочих доходов ООО «ПК Венткомплекс»: темп роста за анализируемый период составляет 747%.

Наиболее влияние на изменение дохода от реализации ООО «ПК Венткомплекс» оказал рост цен на 1 тонны кабели с изоляцией из этиленпропиленовой резины.

В работе выработаны рекомендации по оптимизации работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста доходов компании. В целях повышения спроса на продукцию и роста доходов ООО ПК «Венткомплекс» предлагается продвижение продукции посредством участия в промышленном форуме Торгово-промышленной палаты Удмуртской республики. В рамках форума ООО ПК «Венткомплекс» представит презентацию своей продукции. Так же будет проведена лотерея для участников форума – потенциальных покупателей.

Реализация данного предложения возможна за счет работы над выбором поставщиков, поиска альтернативных вариантов поставки товаров. Исходя из этого, компании ООО ПК «Венткомплекс» рекомендуется оценивать не только тех поставщиков, с которыми она уже работает, но и потенциальных (альтернативных) поставщиков, которые предлагают продукцию по ценам ниже, чем у текущих контрагентов.

В работе прогнозируется увеличение объема продаж на 5-6% путем оптимизации оптимизация работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста доходов компании, а так же рост доходов на 6-7% в результате продвижения компании путем участия в различных мероприятиях (форумах, выставках) ООО ПК «Венткомплекс». В результате реализации предложенных мероприятий рост доходов составит 18%, чистая прибыль составит 9009779 тысяч рублей, что на 17% превышает фактическую величину прибыли по итогам 2022 года.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2023) // СПС «КонсультантПлюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 04.08.2023) // СПС «КонсультантПлюс»
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) // СПС «КонсультантПлюс»
4. Приказ Минсельхоза РФ от 31.01.2003 N 28 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету доходов и расходов деятельности сельскохозяйственных и других организаций АПК» // СПС «КонсультантПлюс»
5. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие для вузов / И. Т. Абдукаримов. М.: ИНФРА, 2018. – 301 с.
6. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / В.И. Бариленко. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 455 с.
7. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов [Текст] / Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин; Под ред. проф. ЮА Бабаева, проф. И.П. Комиссаровой.— 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА,— 2019 — 527 с.
8. Бухгалтерский финансовый учет : практикум [Текст] / Бабаев Ю. А., Макарова Л. Г., Варпаева И. А. и др. - М.: Вузов. учеб.: ВЗФЭИ, 2019 (Н.Новгород: Нижполиграф). - 508 с.

9. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для вузов [Текст] / под редакцией И.М. Дмитриевой, В.Б. Малицкой, Ю.К.Харакоз. — 5-е изд., перераб. И доп. — Москва: Издательство Юрайт, — 2021. — 528 с.

10. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник [Текст] / М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2018. – 544 с.

11. Горбунов, Б.Е. Понятие и виды доходов и расходов организации / Б. Е. Горбунов [Текст] // Студенческий вестник. - 2021. - № 38-3 (183). - С. 78-79.

12. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): Учебник [Текст] / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - М.: КноРус, 2019. - 368 с.

13. Евстафьева, И.Ю. Финансовый анализ: учебник / И.Ю. Евстафьева. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 337 с.

14. Ежков, И.А., Степанова, М.Н. Управление доходами и прибылью на предприятии / И.А. Ежков, М. Н. Степанова [Текст] // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. - 2018. - № 1 (4). - 175 с.

15. Елишева, А.Э. Понятие дохода с точки зрения различных экономических школ / А. Э. Елишева [Текст] // Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. - 2021. - №2. - С. 61-63.

16. Зайцев, Н.Л.Механизм управления прибылью в коммерческой организации / Н. Л. Зайцев [Текст] // Наука. Образование. Технологии. - 2018. - №8. – С. 84.

17. Захарова, А. Д. Современные модели управления доходами и расходами субъектов малого предпринимательства / А. Д. Захарова // Аллея науки. – 2023. – Т. 1, № 3(78). – С. 318-321.

18. Иващенко, Н.П. Экономика организации (торговля): Учебник [Текст] / Н. П. Иващенко. - М.: Форум, 2018. - 192 с.

19. Климова, Н.В. Бухгалтерский финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли / Н.В.

Климова [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. - 2018. - №2. - С.2-8.

20. Копылова, Е.К. Основные теоретические аспекты понятия "финансовый результат" / Е. К. Копылова [Текст] // Global and Regional Research. 2021. № 1. С. 33-41.

21. Коревина, Л.А. Прибыль как основной показатель деятельности организаций потребительской кооперации / Л.А. Коревина [Текст] // Наука. Образование. Технологии: Материалы международной научно-практической конференции – Курск, 2018. – 309 с.

22. Красельникова, Н.Н., Понятие и основные виды доходов и расходов предприятий / Н. Н. Красельникова [Текст] // Учетно-аналитическое, налоговое и финансовое обеспечение развития АПК. - 2021. - №7. - С. 173-178.

23. Кулиев, А.П. Классификация доходов: компетентные разъяснения / А. П. Кулиев [Текст] // Бюджетный учет. - 2022. - № 2 (206). - С. 4-8.

24. Кычанов, Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов / Б.И. Кычанов [Текст] // Финансовый менеджмент. - 2018. - №5. - С.30-38.

25. Лопастейская, Л.Г., Богачева Е.А. Методика бухгалтерского учета и анализа доходов, расходов и финансовых результатов в организации сферы услуг / Л. Г. Лопастейская [Текст] // Синергия Наук. - 2022. - № 67. - С. 243-249.

26. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов [Текст] / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 320 с.

27. Любушин, Н.П. Экономика организации: Учебник [Текст] / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - М.: КноРус, 2019. - 32 с.

28. Маер, О.И., Гуменюк, В.В. Доходы, расходы и прибыль предприятия: понятие и формирование // Парадигма современной науки глазами молодых. 2021. №4. С. 346-349.

29. Макарова, А.Д. Методика анализа доходов промышленного предприятия / А. Д. Макарова [Текст] // Научное сообщество студентов. - 2022. - №4. - С. 146-155.

30. Нурманова, Р.А. Информационная база для проведения анализа доходов и расходов предприятия / Р. А. Нурманова [Текст] // Инновационное развитие современной науки. - 2021. - №2. - С. 116-120.

31. Осипова, А.И. Понятие доходов, расходов и финансового результата в системе бухгалтерских счетов / А. И. Осипова [Текст] // Совершенствование науки в наши дни: междисциплинарные аспекты. - 2022. - №4. - С. 109-111.

32. Павлов, А.И., Зайнуллина, С.Ф. Актуальные методы анализа финансового результата в структуре финансовой отчетности / А. И. Павлов, С. Ф. Зайнуллина [Текст] // Актуальные научные исследования в современном мире. - 2021. - № 3-2 (71). - С. 176-178.

33. Покидова, В.В. Особенности составления и предоставления отчёта о финансовых результатах / В. В. Покидова [Текст] // Академическая публицистика. - 2021. - № 4. - С. 318-321.

34. Савина, Е.К. Доходы и расходы организации: понятия, классификация и учёт / Е. К. Савина [Текст] // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. - 2022. - №7. - С. 182-187.

35. Соколов, В. В. Современные особенности управления доходами и генерирование прибыли в российских цифровых компаниях / В. В. Соколов // Вестник евразийской науки. – 2023. – Т. 15. – С.78.

36. Старостина, Т.Г. Анализ доходов организации / Т Г. Старостина [Текст] // Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. - 2022. - №8. - С. 48-51.

37. Хайруллин, А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А.Г. Хайруллин [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. 2018. №10. С.40-51.

38. Шатунова, В.В., Дубровская, Е.С. Анализ финансовых результатов деятельности организации исходя из отчета о финансовых результатах / В. В. Шатунова [Текст] // Актуальные теоретические и прикладные вопросы управления социально-экономическими системами. - 2020. - №5. - С. 238-240.

39. Шеремет, А.Д., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: Учебник[Текст]. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 208 с.

40. Ювковецкая, А.И. Проблемы оценки финансовых результатов / А. И. Ювковецкая [Текст] // Синергия Наук. 2021. № 56. С. 50-57.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс ООО «ПК Венткомплекс» на 31 декабря 2022 года

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2022 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2022
Организация ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ ВЕНТКОМПЛЕКС"	по ОКПО	25304988		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	1837017925		
Вид экономической деятельности Торговля оптовая прочими машинами и оборудованием	по ОКВЭД 2	46.69		
Организационно-правовая форма/форма собственности ООО				
	по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Местонахождение 427629, Удмуртская Республика, город Глазов, ул. Куйбышева, д. 77 стр. 1, кабинет 111

Наименование показателя	Код	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	15	5 536	
Результаты исследований и разработок	1120	382	-	-
Основные средства	1150	1 176 068	1 047 575*	1 189 086
Финансовые вложения	1170	22 713	188	188
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	3 696
Прочие внеоборотные активы	1190	-	243 921	
Итого по разделу I	1100	1 199 178	1 297 220	1 304 456
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	3 349 701*	2 768 756	2 453 021
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	13 942	11 713	
Дебиторская задолженность	1230	2 660 421	2 223 362	2 663 487
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	2 308	891	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	551 153	164 607	
Прочие оборотные активы	1260	15 798	2*	24
Итого по разделу II	1200	6 593 323	5 169 331*	5 196 751
БАЛАНС	**1600**	**7 792 501**	**6 466 551**	

ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	841 325	841 325	
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	889 575	393 560	
Итого по разделу III	1300	1 730 900	1 234 885	1 177 127
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	526 000	1 340 917	
Отложенные налоговые обязательства	1420	23 967	26 728	
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	549 967	1 367 645	1 588 500
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	1520	5 492 066*	3 864 021	
Оценочные обязательства	1540	19 568	-	-
Итого по разделу V	1500	5 511 634*	3 864 021	
БАЛАНС	**1700**	**7 792 501**	**6 466 551**	

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Отчет о финансовых результатах ООО «ПК Венткомплекс» за 2022 год

Отчет о финансовых результатах
на 31 декабря 2022 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2022
Организация ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ ВЕНТКОМПЛЕКС"	по ОКПО	25304988		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	1837017925		
Вид экономической деятельности Торговля оптовая прочими машинами и оборудованием	по ОКВЭД 2	46.69		
Организационно-правовая форма/форма собственности ООО	по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Наименование показателя	Код	2022	2021	2020
Выручка	2110	10 387 147	8 413 827	10882254
Себестоимость продаж	2120	-9 240 392	-7 994 801	-10 461 490
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 146 755	419 026	420 764
Коммерческие расходы	2210	-201 830	-253 378	-296 919
Управленческие расходы	2220	-278 445	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	666 480	165 648	123 845
Проценты к получению	2320	2 119	3	
Проценты к уплате	2330	-35 894	-67 495	
Прочие доходы	2340	37 088	21 105	4 377
Прочие расходы	2350	-45 090	-44 247	
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	624 703	75 014	128 222
Налог на прибыль	2410	-128 688	-17 256	-5 139
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	-131 449	-9 933	-
отложенный налог на прибыль	2412	2 761	-7 323	-5 139
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	496 015	57 758	