

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово - экономический институт
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ А.Т. Петрова

« ____ » _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Направление 38.03.01 «Экономика»

Профиль 38.03.01.04.07 «Финансы и кредит»

Управление финансовыми результатами организации

Научный руководитель

д.э.н., профессор

Выпускник

Нормоконтролер,

к.э.н., доцент

О.Н. Владимирова

Е.В. Бодерацкая

О.В. Конева

Красноярск

2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
1 Теоретико-методические основы управления финансовыми результатами деятельности организации.....	8
1.1 Экономическая сущность финансового результата, его виды и классификация.....	8
1.2 Формирование и расчет показателей финансовых результатов	18
1.3 Пути и инструменты управления финансовыми результатами	22
2 Анализ управления финансовыми результатами ООО «Байкалремстрой-2» .	30
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика организации ...	30
2.2 Анализ финансовых результатов организации	37
3 Основные пути совершенствования управления финансовыми результатами ООО «Байкалремстрой 2»	44
3.1 Разработка мер по оптимизации управления финансовыми результатами организации	44
3.2 Оценка влияния разработанных мер на финансовые результаты организации	Ошибка! Закладка не определена.
Заключение	33
Список использованных источников	36
Приложения	74

ВВЕДЕНИЕ

Управление финансовыми результатами в условиях рыночной экономики занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Эффективной системы управления финансовой деятельности является одним из факторов, определяющих перспективы развития организации, ее будущую инвестиционную привлекательность, кредитоспособность и рыночной стоимости. Качественная система управления финансовыми результатами является основой устойчивого роста хозяйствующего субъекта.

Актуальность темы бакалаврской работы обусловлена тем, что финансовый результат или прибыль один из основных финансовых показателей деятельности любого предприятия, поскольку основным условием существования предприятия является получение прибыли и постоянное ее увеличение. Прибыль является основным показателем успешного функционирования предприятия, поскольку она определяет финансовое положение организации, гарантирует полноту и своевременность выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой государства.

Получение прибыли, которая может обеспечить его дальнейшее развитие является целью любой коммерческой организации. Прибыльность рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них. В связи с этим важно проанализировать прибыль предприятия, работающего в сложных экономических и политических условиях, где в условиях значительного спада экономики постоянно меняется и корректируется законодательство страны, что значительно усложняет деятельность предприятия в целом. Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий, направленных на совершенствование управления финансовыми результатами деятельности организации.

Для достижения этой цели в бакалаврской работе необходимо решить следующие задачи:

- для изучения экономической сущности финансового результата, его видов и факторов, влияющих на его стоимость, рассмотрены пути и инструменты управления финансовыми результатами;
- анализ финансовых результатов и прибыльности компании;
- разработать меры по оптимизации управления финансовыми результатами объекта исследования и дать им экономическую оценку.

Предметом исследования является финансовый результат.

Объектом исследования является организация ООО «Байкалремстрой 2».

Теоретической основой для исследовательской работы являются законы Российской Федерации; труды отечественных и зарубежных экономистов по вопросам и проблемам исследования, такие как: Р. П. Валеви́ч, В. П. Грузи́нов, А. К. Риччи, н.н., Л. А. Брагин, С. И. Ожегов, К. Маркс, И. А. бланк, В. С. Артамонов, А. И. Попов, С. А. Иванов, Н. И. Уткин, Андре бабо, Макконнеллсбург Р., Стэнли л. Брюе, учебные пособия, а также материалы собственных исследований.

Методологической основой исследования является использование при расчете таких методов анализа: группирование и сравнение, анализ, факторный анализ, использование которых определяется характером задач, решаемых в ходе исследования.

Информационной базой исследования стали бухгалтерская и финансовая отчетность организации за 2016-2018 годы, статистические данные, а также данные, размещенные в сети Интернет.

Практическая значимость заключается в разработке практических рекомендаций по совершенствованию управления финансовыми результатами для руководства ООО «Байкалремстрой-2».

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем работы не включая приложения составляет 82 страницы. Работа иллюстрирована 7 рисунками; 26

таблицами, 6 приложениями. Список использованных источников включает в себя 78 источников.

1 Теоретико-методические основы управления финансовыми результатами деятельности организации

1.1 Экономическая сущность финансового результата, его виды и классификация

Финансовые результаты предприятия отражают соотношение между доходами и расходами организации. Прибыль-это положительный финансовый результат, характеризующий превышение доходов над расходами. Убыток-это отрицательный финансовый результат, отражающий превышение расходов над доходами.

Прибыль - одна из самых сложных экономических категорий.

Для того, чтобы изучать источники прибыли, а также решить проблемы повышения эффективности использования ресурсов и достижения конечных результатов при наименьших затратах, необходимо изучить научные подходы к определению экономической сущности такой категории, как «прибыль». Наличие такой категории обосновывается тем, что современная экономика характеризуется многообразием отношений товарно-денежного характера, к также с тем, что одним из главных в современном обществе является институт собственности.

В современной экономике прибыль может извлекаться за счёт одного из факторов общественного производства. Такими факторами являются земельные ресурсы, трудовая деятельность или же капитал.

Любая прибыль является результатом услуг, которые предоставляются тем, кто получает прибыль.

По мнению, которого придерживались А. Смит и его последователи, существует несколько источников, формирующих прибыль – земля, капитал, а также трудовая деятельность. В XVIII веке в Европейской экономической науке сформировались три направления:

- французская школа физиократов, которая объяснила увеличение

прибыли за счет сельского хозяйства;

- немецкая школа ученых рассматривала прибыль как результат производительности капитала;

- британские ученые утверждают, что прибыль включает, наряду с зарплатой администрации и процентом еще один элемент. стоимость риска.

Первые работы, авторы которых излагали свои точки зрения по вопросу о том, что следует понимать под «прибылью», начали публиковаться в XVI-XVII веках. Как считали Ж. Кольбер, Т. Манн и другие ученые-меркантилисты, прибыль появлялась из-за того, что велся внешний сбыт товаров (т.е. их продажа за границу). Из-за того, что экспортная цена продукции была выше, чем при ее реализации внутри страны происхождения, и появлялась прибыль.

Сказанное выше означает следующее: меркантилисты не сумели разработать собственную теорию прибыли. Они придерживаются мнения о том, что источником формирования прибыли является обмен, в результате которого продавец реализует товар по цене, большей, чем та, за которую он приобрел продукцию.

В рамках классической политэкономии термин «прибыль» рассматривается как самостоятельная категория. Данная категория, как полагали исследователи политэкономии, обладает связью с процессом, в результате которого происходит аккумуляция капитала. А. Смит имел несколько подходов к определению прибыли:

- как закономерного результата продуктивности капитала;
- вознаграждения капиталисту за его деятельность и риск;
- как исчисления с части неоплаченного труда наемного работника [78].

Экономическая школа физиократов рассматривала прибыль как своего рода заработную плату. Анн Роберт Жак Тюрго впервые описал разницу между капиталом и деньгами и выделил прибыль как самостоятельный вид дохода [77].

Теории, которые были разработаны первыми исследователями в области политэкономии, впоследствии подверглись детальному разбору со стороны К.

Маркса. Как считает К. Маркс, прибыль представляет собой один из видов прибавочной стоимости, генерацией которого занимается весь существующий в экономике капитал. Источником, непосредственно обуславливающим возникновение прибыли, К. Маркс называет труд, осуществляемый рабочими, занимающимися производством какого-либо продукта. Работник, занимаясь трудом, в результате производит ценность, стоимость которой существенно больше, чем стоимость непосредственно сделанного работником труда. Именно в этом заключается источник извлечения прибыли для капиталистов. В рамках буржуазного общества прибыль рассматривается не как результат трудовой деятельности рабочих, а как результат движения вложенного в производственную деятельность капитала. К. Маркс и все исследователи, придерживающиеся его позиции, заявляют о том, что прибыль генерируется благодаря тому, что капитал эксплуатирует наемный труд [42].

В основе теории парадигмы предельной полезности, которую экономисты считают революционной, маргиналисты сосредоточили внимание на микроэкономическом анализе предпосылок и факторов формирования прибыли. Маргиналисты с помощью метода предельной полезности в экономическом анализе выявили структуру факторов, влияющих на эффект максимизации прибыли. Первичный контроль в теории маргиналистов сделан на характеристиках рыночного ценообразования и особенностях формирования монопольной прибыли [77].

Таким образом, известные подходы к определению прибыли не дают ее однозначного понятия как экономической категории, но можно сказать, что в экономической литературе все эти точки зрения часто сходятся в том, что прибыль-это разница между доходами и расходами организации.

Нельзя дать определенного ответа на вопрос, какое из приведенных определений прибыли является наиболее точным и правильным, так как каждая точка зрения раскрывает какую-то одну сторону этого сложного экономического явления и процесса.

Конечно, экономисты-теоретики внесли значительный вклад в разработку

определения прибыли. Понятие «прибыль» на этапах развития рыночных отношений постоянно меняется и усложняется. Таким образом, с развитием предпринимательства, под которым понимается экономическая деятельность, направленная на получение систематической прибыли, изменились подходы экономистов к определению главной цели предпринимателя – максимизации прибыли и управления ею. Рассмотрим трактовку экономической категории «прибыль» с точки зрения предпринимательства в таблице 1.

Таблица 1 – Трактовка понятия «прибыль» с точки зрения предпринимательства

Авторы (источник) определения	Определение
Представители классической экономической теории	
А. Маршал и Дж.МакКуллох	Прибыль – остаток после вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), а так же на выплату заработной платы персоналу, а так же вознаграждение используемых в данном производстве капиталов [47]
Дж. С. Милль	«Прибыль – это остаток после вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), а также на выплату заработной платы персоналу [47]
Й. Шумпетер	Прибыль – доход предпринимателей, получаемый в результате применения новых технологий [73]
Ф. НайтиУэтсон	«Чистая прибыль» - «остаток из остатка», из которого помимо уже указанных элементов, отнимаются вознаграждение руководству компании и премия за риск [47]
Дж. Б. Кларк, Л. Вальрас	Прибыль – это вознаграждение, цена одного отдельного фактора производства – капитала, без учёта вознаграждения за все другие факторы – землю, труд [26]
П. Хейне	Прибыль определяется как полная выручка минус полные издержки [26]
Школа меркантилистов	Прибыль возникает в процессе обмена как разница между продажной и покупной ценой [9]
Представители современной экономической теории	
И. А. Бланк	Прибыль – выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [13]
Н. Н. Селезнева	Прибыль – чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности [59]

Продолжение таблицы 1

Авторы (источник) определения	Определение
А.Н. Соломатин	Прибыль – выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, соответствующий разнице между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия [74]

Согласно взглядам исследователей классической экономической теории, рассмотренным в таблице 1, можно выделить существование нескольких примеров понятия «теория производства». Например, теория производительности капитала Д. Кларка рассматривает прибыль как трудовой доход предпринимателя. Эта формулировка прибыли была выдвинута в XIX веке и разработана немецким ученым В. Рашером, представителем исторической (немецкой) школы, которая определяет прибыль как предпринимательскую зарплату. Джон.С. Милль, как и Д. Рикардо, считал, что сумма прибыли имеет тенденцию к снижению. Джон. С. АФР. Мельница выделяет этапы этого явления:

1 в результате ограниченности территории снижается эффективность использования капитала;

2 в результате намерений владельцев капитала снизить риск его использования.

При последовательном снижении нормы прибыли владелец капитала неизбежно столкнется с экономическим спадом и простоем.

Был большой вклад в развитие теории прибыли внесли экономисты А. Маршалл и Дж. Мак-Каллок. Основной тезис их исследования - взаимосвязь и взаимное влияние прибыли на капитал и предпринимательские способности капиталистов. Их теория заключается в том, что предприниматель либо участвует в новых методах производства, либо использует старые технологии. Используя свои способности, капиталист замещает часть своих расходов в области организации и тем самым максимизирует доход, а следовательно, и капитал. Особенно А. Маршалл и Джон.Мак-Каллох исследовал природу

прибыли, ее производство и распределение в акционерных обществах. Чистая прибыль компании А.Маршаи и Джон.Мак-Коллох ассоциируется не столько с технологическим прогрессом, сколько с личностными качествами предпринимателя, такими как умение принимать правильные решения, оперативность, находчивость, осторожность перед лицом неопределенности и риска. Затем Й. Шумпетер сумел сформировать более развернутое и полное описание процесса формирования прибыли, извлекаемой за счет осуществления предпринимательской деятельности. Суть деятельности настоящего предпринимателя, как заявляет Й. Шумпетер, заключается не в том, чтобы обладать правом собственности на капитал и распоряжаться им, а создавать инновационные способы организации производственной деятельности, новые технологические приспособления для ее ведения. Это значит, что предпринимателем может называться лишь тот, кто привносит в производство что-то новое, каким-либо образом улучшает его, повышает его эффективность. Тот капиталист, который одалживает средства у других людей, а в производстве опирается на уже имеющиеся способы, изобретения, не может обладать статусом предпринимателя. При этом Й. Шумпетер также заявлял о том, что тот, кто сумел использовать уже известные до него технологические приспособления производства или формы организации производственной деятельности более эффективно, также является предпринимателем [73].

Таким образом, подобное сочетание предоставляет возможность сделать издержки, которые формируются в ходе осуществления производственной деятельности, меньше. Результатом этого становится повышенная прибыль.

Исследователь считает, что прибыль – это плата, которую получает предприниматель, сумевший сделать уровень технического развития общества более совершенным, а также добившийся значительных успехов в деятельности по коммерциализации изобретенных им технологий. При этом прибыль, получаемая успешным предпринимателем, не может сколь угодно долго оставаться постоянной: со временем она будет падать, поскольку новые технологии будут использоваться большим количеством производителей.

Кроме этого, через некоторое время обязательно появятся более совершенные образцы технологий и подходов к организации производственной деятельности, создатели которых и будут получать наибольшую прибыль.

Ф. Найт, как и Й. Шумпетер, придерживается позиции о том, что прибыль является результатом предпринимательства. Основной особенностью теории Ф. Найта, сегодня являющейся наиболее распространенной в западных странах, является то, что в рамках данной теории изучение категории «прибыль» производится с учетом экономического риска. Как считает Ф. Найт, риск нужно трактовать как неопределенность, с которой сталкивается предприниматель. Из-за того, что предприниматель вынужден принимать на себя риск, он должен получать за это соответствующий результат, называемый прибылью. Устранение проблемы прибыли будет достигнуто в том случае, если удастся снять противоречия между совершенной конкуренцией и той конкуренцией, которая существует на реальных рынках сбыта. Ф. Найт также заявляет о том, что такие категории, как «прибыль» и «неопределенность», нельзя рассматривать отдельно друг от друга.

Учитывая все сказанное выше, делаем вывод о том, что в политэкономии последней четверти XIX века доминирующим становилось представление о том, что капитал играет роль самостоятельной силы производства. Исследователи политэкономии, изучая процессы экономики XIX века, приходили к выводу о том, что использование капитала позволяет извлекать прибыль.

По нашему мнению, данная трактовка является некорректной. Капитализм – форма общественного устройства, существовавшая на протяжении всей истории человечества на Земле.

Существует большое количество иных трактовок такого понятия, как «прибыль». К примеру, П. Хейн, профессор одного из американских университетов, придерживается мнения о том, что прибыль – это такой доход, который превышает обычную для конкретного вида деятельности норму дохода. П. Хейн полагает, что прибыль извлекается тогда, когда

предприниматель пользуется предоставляемыми ему инвестиционными возможностями. Отметим, что в западных странах понятия «прибыль» и «инвестиции» зачастую оказываются неразрывно связанными. В последние десятилетия актуальность приобрела концепция «будущей прибыли». Она предполагает, что под будущей прибылью необходимо понимать такую прибыль, которую возможно извлечь в будущих временных периодах за счет ведения инвестиционной деятельности. Такая деятельность может заключаться в закупке нового технологического оборудования, приобретении обновленного транспорта, расходовании средств на улучшение состояния основных фондов.

Экономические специалисты XXI века считают, что прибыль извлекается предпринимателем тогда, когда он надлежащим образом пользуется всеми доступными ему факторами производственной деятельности – капиталом, трудом, а также землей.

Согласно точке зрения, которой придерживается Н. Селезнева, под прибылью необходимо понимать чистый доход, получаемый предпринимателем за счет работы с инвестированным капиталом. Такой капитал, как полагает Н. Селезнева, является результатом вычитания из совокупного дохода всех затрат, которые были понесены вследствие ведения хозяйственной деятельности. А. Н. он придерживается той же точки зрения. Соломатин характеризует прибыль как выраженную в денежной чистой прибыли от хозяйственной деятельности, соответствующей разнице между общей выручкой и общими затратами торгового предприятия [59;74].

Обратим также внимание и на то, что авторы многих литературных источников по теме исследования заявляют о следующем: прибылью является отличие между суммами доходов, извлекаемых за счет ведения хозяйственной деятельности, и суммами расходов, формирующихся вследствие ведения такой деятельности.

Одно из популярных определений понятия «прибыль» было разработано И. Бланком. Специалист полагает, что прибыль – это мера вознаграждения лица, ведущего предпринимательскую деятельность, за риск, принятый на себя

таким предпринимателем. Для численного расчета прибыли И. Бланк предлагает находить разницу между доходами, которые получены благодаря предпринимательству, и расходами, понесенными из-за его осуществления [13].

На мой взгляд, данный отчет о прибыли наиболее полно сочетает в себе все вышеперечисленные интерпретации. Более сложной частью процесса воспроизводства капитала является реализация товарной продукции.

В таблице 2 представим определения дефиниции «прибыль», которую дают энциклопедии, словари и нормативные акты.

Таблица 2 – Трактовка понятия «прибыль» с точки зрения нормативных документов, экономических словарей и энциклопедий

Источник определения	Определение
Толковый словарь русского языка С. И. Ожегов и Н. Ю. Шведова [48]	Прибыль – сумма, на которую доход, выручка превышают затраты на экономическую деятельность, на производство товара.
Большой экономический словарь [15]	Прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении.
Словарь финансово-экономических терминов [31]	Прибыль – экономическая категория, выражающая финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий.
Финансово-кредитный энциклопедический словарь [68]	Прибыль – одна из форм стоимости прибавочного продукта, выступающая как разница между продажной ценой товара и затратами на его воспроизводство.
Налоговый кодекс РФ [2]	Прибыль – полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.

Прибыль рассматривается на следующих этапах:

1) как экономическая категория отражает совокупность отношений субъектов хозяйствования, участвующих в формировании и распределении доходов;

2) как финансовый результат - прибыль выражается в денежном выражении положительным результатом в процессе хозяйственной деятельности;

3) как форма накопления денежных средств – это источник финансовых

ресурсов, направленных на накопление денежных средств.

Эти определения показывают общее представление о понятии, не раскрывая сущности этой экономической категории, хотя первая формулировка наиболее четко определяет сущность экономической теории и более точно интерпретирует понятие прибыли.

Определение термина «прибыль» имеется и в действующем законодательстве РФ. Оно присутствует в тексте второй части Налогового Кодекса РФ (НК РФ). Отметим, что действующее в Российской Федерации законодательство по-разному определяет прибыль, полученную организациями, имеющими российское происхождение, и прибыль компаний, зарегистрированных в других странах, но ведущих коммерческую деятельность в России. Так, для первых организаций прибылью считаются доходы, скорректированные на величину производственных расходов. Что касается предприятий иностранного происхождения, то для них прибылью считаются доходы, извлеченные за счет источников, находящихся на территории РФ. Отдельно стоит упомянуть о прибыли, получаемой иностранными компаниями, создающими постоянно функционирующие представительства в Российской Федерации. Для них прибылью считается доход, полученный такими представительствами, скорректированный на величину понесенный подобными представительствами производственных затрат [2].

Учитывая все, что было сказано выше, необходимо заявить о том, что по состоянию на сегодняшний день единое общепринятое определение категории «прибыль» отсутствует. При этом многие из позиций, которых придерживаются ученые, не противоречат друг другу, а в некоторых моментах даже являются полностью идентичными. Отметим также и то, что особенности подходов, применяемых при определении суммы прибыли, меняются в зависимости от того, какие критерии предъявляются действующим законодательством к расходам и доходам, возникающим у коммерческих компаний, для признания их таковыми и внесения в финансовые отчетные документы. Большое количество проблем, возникающих при исследовании значения понятия

«прибыль», обуславливается применением авторами различных литературных источников общих понятий для описания разных типов прибыли коммерческих организаций.

Теория прибыли в России начала разрабатываться более трех столетий назад, однако в ней до сих пор имеется большое количество несоответствий и противоречий. Данное обстоятельство не может не оказывать негативное влияние на качество экономического менеджмента, осуществляемого в России. Современные литературные источники по проблеме предлагают множество подходов к классификации различных видов прибыли. Одна из таких классификаций продемонстрирована в таблице 3.

Таблица 3 – Классификация прибыли предприятия

Признак классификации	Виды прибыли
1 Направления деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
2 Состав включаемых элементов	Маржинальная прибыль. Прибыль от реализации продукции Прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль Прибыль до налогообложения Чистая прибыль
3 Характер деятельности предприятия	Прибыль от обычной деятельности Прибыль от чрезвычайных ситуаций
4 Налогообложение прибыли	Налогооблагаемая прибыль Не облагаемая налогом прибыль
5 Учет инфляции	Номинальная прибыль Реальная прибыль
6 Экономическое содержание прибыли	Бухгалтерская прибыль Экономическая прибыль
7 Характер использования чистой прибыли	Капитализированная (нераспределенная) прибыль Потребляемая прибыль
8 Степень обобщения	Прибыль организации Консолидированная прибыль

Рассмотрим классификационные признаки и виды прибыли. В зависимости от направления деятельности предприятия различают: прибыль от операционной деятельности, в том числе прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг; прибыль от инвестиционной деятельности, связанной с приобретением и продажей земельных участков, зданий и иного недвижимого

имущества, оборудования, нематериальных активов и иных внеоборотных активов, с осуществлением финансовых вложений; прибыль от финансовой деятельности, связанную с поступлениями от выпуска ценных бумаг (акций, облигаций), погашением заемных средств и др.

В зависимости от состава включаемых элементов различают: маржинальную прибыль, это разница между выручкой и прямыми переменными затратами на операционную деятельность; прибыль от продаж (разница между маржинальной прибылью и постоянными затратами); прибыль до уплаты процентов по кредиту и налога на прибыль, характеризующую финансовый результат, полученный компанией для основных заинтересованных сторон-государства, кредиторов, собственников, персонала; прибыль до уплаты налогов-Результат после уплаты процентов кредиторам; чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и других обязательных взносов [65].

По характеру деятельности предприятия выделяют прибыль от обычной деятельности и прибыль от чрезвычайных ситуаций, нестандартных для нормального функционирования предприятия, которая должна быть выделена из общей прибыли для правильной оценки предприятия.

По сравнению с налогообложением налогооблагаемая прибыль и необлагаемая (льготная) прибыль различаются в соответствии с налоговым законодательством.

В зависимости от того, учитывается ли фактор инфляции при анализе прибыли, существуют номинальная прибыль (без учета фактора инфляции) и реальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции в анализируемом периоде.

Экономическое содержание делится на бухгалтерскую прибыль (разница между доходами и текущими явными затратами, отраженными в бухгалтерском учете) и экономическую прибыль (ее расчет также учитывает неявные затраты, не отраженные в бухгалтерском учете).

Независимо от характера использования чистой прибыли являются: капитализированная (нераспределенная) часть чистой прибыли, направленная на финансирование прироста активов предприятия, потребляемая часть чистой прибыли, расходы на выплату дивидендов акционерам.

Степень обобщения отличает прибыль отдельной организации от консолидированной прибыли группы компаний.

Выбор показателя зависит от того, какими целями руководствуется исследователь. Например, для оценивания того, насколько рентабельной является производственная деятельность, используется такой показатель, как прибыль, полученная от сбыта продукции. Чтобы оценить, насколько рентабельно используется основной капитал предприятия, сопоставляются прибыль и сумма процентных платежей, начисленных за использование заемных средств, сложенная с расходами, понесенными на уплату налога с прибыли. Для оценивания рентабельности использования собственного капитала организации необходимо произвести анализ чистой прибыли предприятия. Все виды анализа, описанные выше, являются необходимыми для нахождения «узких мест» в формировании прибыли организации, формулировании рекомендаций по повышению доходов предприятия.

1.2 Формирование и расчет показателей финансовых результатов

Основным источником изучения финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия является форма №2 "Отчет о финансовых результатах", содержание которых регулируется п. 5 ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации".

В бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий отражаются следующие виды прибыли:

– валовая прибыль - финансовый результат, рассчитанный как разница между выручкой и стоимостью продаж;

– прибыль от реализации - финансовый результат, полученный от реализации продукции (работ, услуг), рассчитывается как разница между доходами и расходами на производство и реализацию продукции (работ, услуг); прибыль до налогообложения – прибыль от реализации продукции (работ, услуг), увеличенная на сумму доходов от участия в других организациях, процентов к получению, прочих доходов и уменьшенная на сумму процентов к оплате и других расходов;

– чистая прибыль – это разность между величиной прибыли до налогообложения и величиной налога на прибыль и иных обязательных платежей.

Проводя анализ вышеизложенного, можно сказать, что финансовый результат определяется как финансовый результат от основной деятельности и финансовый результат от прочей деятельности, а за счет расчетов всех компонентов мы получим конечный финансовый результат (рисунок 1).

Выделяют два вида финансового результата:

- конечный финансовый результат;
- совокупный финансовый результат.

Конечный финансовый результат состоит из разницы между совокупным доходом, полученным организацией, и совокупными расходами, понесенными ею в ходе всей деятельности, за исключением налоговых платежей и штрафов. Совокупный финансовый результат представлен в виде суммы конечного финансового результата и результатов переоценки внеоборотных активов и прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода [28].

Валовая прибыль (ВП) характеризует себя как возможный доход предприятия и обуславливаться как разность между выручкой от продажи (ВР) и себестоимостью производства продукции (СС)

$$ВП = ВР - СС, \tag{1}$$

где ВР – выручка от продажи продукции, работ (услуг), тыс.руб.

СС – себестоимость производства продукции, работ (услуг), тыс.руб.

ВП – валовая прибыль, тыс.руб.

Прибыль от продаж (ПП) характеризует финансовый результат от основного(ых) вида(ов) деятельности и определяется как разница между валовой прибылью и себестоимостью производства (закупки) продукции.

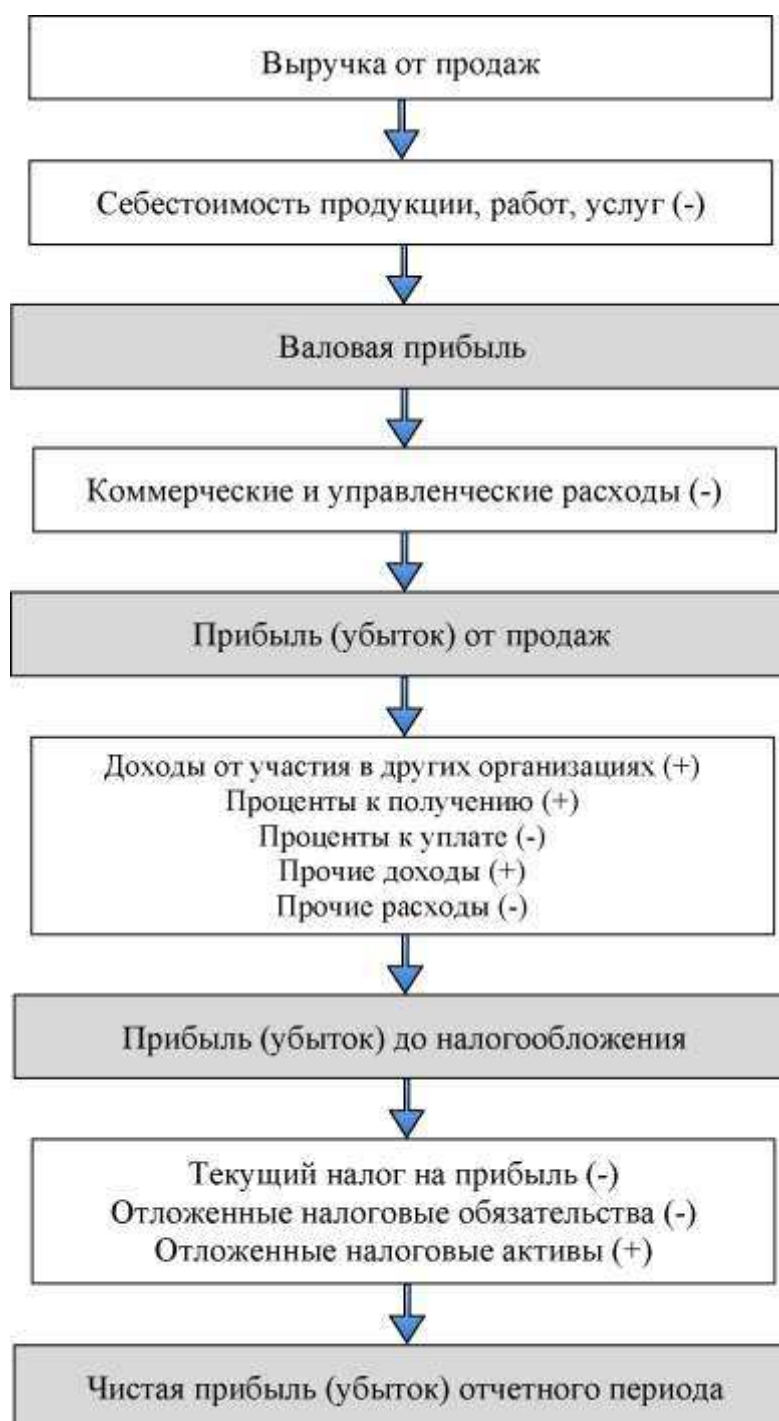


Рисунок 1 – Формирование финансового результата в отчетности организации

Положительная разница между величиной нераспределенной прибыли на прибыль коммерческими (КР) и управленческими расходами (УР), т. е. по формуле:

$$ПП = ВП - КР - УР, \quad (2)$$

где ПП – прибыль от продаж, тыс.руб.

ВП – валовая прибыль, тыс.руб.

КР – коммерческие расходы, тыс.руб.

УР – управленческие расходы, тыс.руб.

Прибыль до налогообложения (ПДН) характеризует общую сумму прибыли, полученной от всех видов деятельности. Она включает прибыль от продаж, баланс прочих доходов и расходов. Прибыль до налогообложения рассчитывается по формуле:

$$ПДН = ПП + СРПД, \quad (3)$$

где ПДН – прибыль до налогообложения, тыс.руб.

СРПД – сальдо результатов иной деятельности (ДПД – РПД), тыс.руб.

Чистая прибыль (ЧП) отчетного года характеризует исходный финансовый результат деятельности предприятия, т.е. размеры прибыли, остающийся в распоряжении предприятия после налогообложения, увеличивающий собственный капитал. Рассчитывается по формуле:

$$ЧП = ПДН \pm ОНА \mp ОНО - НПБ - ШС, \quad (4)$$

где ШС – штрафные санкции, тыс.руб.

Нераспределенная прибыль (НП) формируется в результате реформирования бухгалтерского баланса путем суммирования остатка нераспределенной прибыли на начало года (НП) и чистой прибыли отчетного года, направленной на развитие бизнеса (т. е. чистой прибыли, уменьшенной на сумму ее использования в целях потребления (НПп) и покрытия убытков предыдущих лет).

Таким образом, система формирования прибыли показала, что при учете учитывая специфику функционирования коммерческой организации, возможно создание системы управления финансовыми результатами, что будет способствовать формированию эффективной стратегии управления финансовыми результатами, основанной на определенном наборе инструментов, о которых будет сказано ниже.

1.3 Пути и инструменты управления финансовыми результатами

Основной целью политики управления финансовыми результатами является максимизация благосостояния собственников в текущем и будущем периодах. Этого можно добиться следующими способами:

- максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной ситуации;
- достижением оптимального соотношения между прибылью, получаемой организацией, и риском, принимаемым ею на себя;
- повышением качества извлекаемой за счет ведения производственной деятельности прибыли;
- выплатой владельцам организации требуемого им дохода;
- вложением в развитие бизнеса денежных средств, сумма которых является достаточной для достижения стоящих перед предприятием стратегических целей;
- повышением капитализации предприятия;

- повышением эффективности вовлечения сотрудников в распределение получаемой организацией прибыли [26].

Цель, которая преследуется реализацией финансовой политики коммерческой организации, меняется в зависимости от того, на какой стадии своего развития находится предприятие.

Цели, преследуемые финансовой политикой коммерческого предприятия, могут быть текущими либо стратегическими.

Текущие цели - это цели определенного периода времени, а стратегические цели - это долгосрочные цели, такие как то, чего предприятие стремится достичь за 5 лет.

Ряд задач можно перечислить в соответствии с долгосрочными целями:

- избежание банкротства и финансовых трудностей;
- выживание компании при наличии конкурентов;
- максимальный рост продаж и рыночного сектора;
- минимизация издержек;
- достижение максимального размера прибыли, получаемой организацией;
- достижение максимальной стоимости организации.

Имеется несколько критериев, которые положены в основу классификации видов финансовых политик:

- направление реализации (здесь выделяются внешняя и внутренняя политики);
- реализуемая цель (финансовая политика может быть деструктивной или конструктивной);
- характер использования активов, находящихся в обороте организации (здесь выделяется несколько видов финансовых политик – от идеальной до агрессивной);

Предметом регулирования внутренней политики являются такие финансовые взаимосвязи, которые локализованы внутри коммерческого предприятия. В свою очередь, внешняя политика регламентирует, каких целей

придерживается предприятие при ведении финансовой деятельности по внешней сфере.

Назначение конструктивной политики – сделать финансовые взаимосвязи, в которые вовлекается предприятие, лучше для этой организации. Конструктивная политика позволяет добиться соблюдения интересов предприятия при его вовлечении во взаимодействие с другими субъектами финансовой деятельности. Деструктивная политика, в свою очередь, способствует реализации интересов, имеющихся у отдельных лиц, обладающих отношением к компании (например, членов ее совета директоров). При этом в целом для организации реализация деструктивной политики имеет отрицательный эффект [31].

Политика управления финансовой деятельностью состоит из нескольких инструментов:

- инструменты управление доходами;
- инструменты управление расходами;
- инструменты управление прибылью.

Доход предприятия позволяет решать сразу несколько задач. Первая, основная часть доходов является источником возмещения затрат, коммерческих и управленческих расходов, связанных с осуществлением экономической деятельности.

Во-вторых, другая часть дохода служит источником выплат различных видов налоговых платежей, обеспечивающих формирование бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов.

В-третьих, следующая часть доходов является источником прибыли организации, за счет которой формируются средства долгосрочного развития, дополнительные материальные стимулы для персонала, социальные выплаты, выплаты доходов собственникам.

Основной целью управления доходами является укрепление рыночной устойчивости предприятия, сохранения и расширения клиентской базы и

удовлетворение потребностей субъекта хозяйствования в привлечении финансовых ресурсов.

Политика управления доходами разрабатывается в несколько этапов:

- изучение экономических предпосылок управления;
- анализ динамики состава и структуры и доходов;
- оценка процессов формирования доходов от основной деятельности;
- анализ прочих доходов (процентов к получению, доходов от участия в других организациях);
- выявление и оценка влияния факторов на доходы периода;
- анализ распределения доходов на возмещение расходов, уплату налогов и формирование нераспределенной прибыли;
- определение резервов роста доходов и разработка мероприятий по повышению доходов [64].

Поиск и мобилизация резервов повышения доходов находятся в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы.

Методы и инструменты управления доходами максимизирует два источника доходов: объем продаж и цена. Согласно первому источнику, используются методы управления ассортиментом. Второй источник использует методы ценообразования.

Политика управления выручкой определяется факторами и резервами роста выручки, выбранными в качестве приоритетных на плановый период, являясь, по сути, источниками экономического роста бизнеса.

Цель политики управления затратами является достижение запланированных результатов деятельности предприятия наиболее экономичным способом - за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов и поиск резервов для разумного уменьшения стоимости производства.

Объектами исследования являются затраты на производство и реализацию продукции, определяемые совокупностью классификационных признаков.

Политика управления затратами реализует ряд принципов:

- системный подход к управлению затратами, учитывающая комплексное использование производственных ресурсов, их взаимозаменяемость (эффект замещения) и различия в характере влияния на экономические результаты;
- эквивалентность всех функций управления затратами ;
- единство методов и инструментов, используемых на разных уровнях управления;
- широкое внедрение эффективных методов снижения затрат, как традиционных, так и инновационных предприятий.

Поскольку наибольшая доля затрат приходится на себестоимость, рассмотрим управление затратами через себестоимость.

Управление затратами - это повторяющийся процесс, в котором постоянно развиваются возможности для разумного снижения затрат и снижения издержек, представленные в виде последовательных процедур:

- прогнозирование и планирование затрат;
- нормирование затрат;
- учет затрат;
- калькулирование;
- анализ затрат и себестоимости;
- контроль и регулирование процесса управления затратами (в случае отклонения от запланированной динамики затрат, уточняются системы планирования и нормирования).

Калькуляционная статья затрат образует себестоимость.

Состав калькуляционных статей различных предприятий может отличаться друг от друга, так как он зависит от отраслевой принадлежности предприятия.

Типовая номенклатура статей затрат имеет следующий вид:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) заработная плата производственных рабочих;
- 6) отчисления на социальные нужды;
- 7) расходы на освоение и подготовку производства;
- 8) общепроизводственные расходы;
- 9) общехозяйственные расходы;
- 10) потери от брака;
- 11) прочие производственные расходы;
- 12) коммерческие расходы.

Себестоимость продукции формируется из первых одиннадцати позиций, и вместе эти позиции формируют общую себестоимость продукции и продаж [20].

Финансовые услуги, созданные на предприятии, управляют как расходами, так и доходами. Однако их роль в управлении затратами более важна, чем управление доходами.

Это объясняется тем, что в отличие от уровней доходов, которые в значительной степени определяются рыночной конъюнктурой, расходы и их виды и уровни могут регулироваться путем установления более или менее жестких внутренних стандартов для отдельных статей расходов. Это то, что реализуется в системе управленческого учета при формировании плановой себестоимости, расчета фактической себестоимости, анализа отклонений фактических данных.

Существует ряд условий, обеспечивающих эффективное управление прибылью:

- увеличение объема прибыли до максимальных показателей, соответствующих ресурсному потенциалу организации и конъюнктуре рынка;

- взаимосвязь системы управления прибылью и системы управления предприятием в целом;
- оптимальное соответствие уровня прибыли и приемлемого уровня риска;
- высокое качество прибыли;
- достаточный уровень рентабельности инвестированного капитала;
- формирования оптимального объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с целями организации;
- постоянный рост рыночной стоимости бизнеса [36].

Эффективность политики управления прибылью предприятия обеспечивается реализацией ряда принципов, основными из которых являются:

1) интеграция с общей системой управления предприятием. Управление прибылью напрямую связано с управлением производством, управлением инновациями, управлением персоналом, управлением инвестициями, финансовым управлением и некоторыми другими видами функционального управления. Это определяет необходимость органической интегрированности системы управления прибылью с общей системой управления предприятием.

2) комплексный характер формирования управленческих решений. Менеджмент прибыли необходимо рассматривать в качестве совокупности действий, ориентированных на разработку и принятие решений, дающих возможность нарастить сумму получаемой организацией прибыли.

3) вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Каждое управленческое решение, касающееся распределения и использования прибыли, должно учитывать альтернативные возможности для действий.

4) ориентация на стратегические цели предприятия. Любые управленческие решения, рассматриваемые в текущем периоде, не должны являться долгосрочными направлениями развития предприятия [29].

Процесс управления финансовыми результатами состоит из трех этапов (рисунок 2) [28].

При принятии управленческих решений компания должна четко понимать, что на данном этапе ее развития важнее направить часть средств на капитализацию, выплату дивидендов или направить их на инвестиционную деятельность.

Подводя итоги теоретического исследования, можно выделить следующие основные моменты.

Финансовый результат может быть положительным (прибыль) или отрицательным (убыток). Политика управления финансовой эффективностью, как правило, зависит от стадии развития предприятия и целей, которые оно преследует. Политика управления может быть внутренней и внешней, конструктивной и деструктивной, идеальной, умеренной, консервативной и агрессивной. Кроме того, прежде чем строить стратегию или тактику управления финансовым результатом предприятия и планировать дальнейшие пути развития предприятия, необходимо проанализировать формирование финансового результата, анализ доходов, расходов и прибыли.

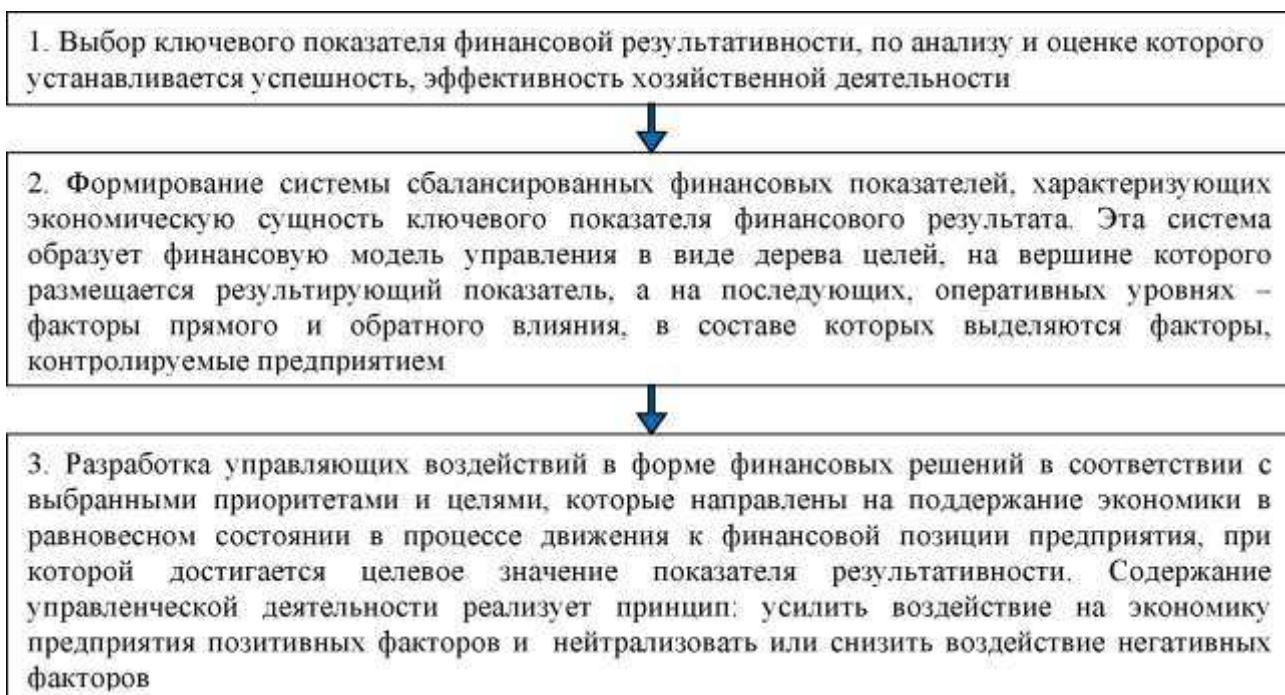


Рисунок 2 - Основные этапы процесса управления финансовыми результатами

Рассмотренные в данной главе теоретические аспекты управления финансовым результатом (в том числе множественные определения данного понятия, формирование финансового результата и его управление, методики оценки управления финансовым результатом) позволяют на основании теоретических знаний дать оценку управления финансовым результатом на конкретном предприятии в заданный период времени. Оценка финансового результата и его управления необходима для того, чтобы выявить сильные и слабые стороны предприятия, а так же разработать ряд мероприятий для устранения угроз, вызванных возникновением слабых сторон.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объектом исследования выступала строительная компания ООО «Байкалремстрой-2», которая начала свою работу на российском строительном рынке в 2003 году и специализируется на строительстве и реконструкции зданий и сооружений, ремонте и отделке, как внутренней, так и внешней, любых зданий, кровельных и фасадных работах любой сложности.

ООО «Байкалремстрой-2» является комплексной проектно-строительной организацией, способной решать вопросы от проектирования до строительства «под ключ», включая сантехнические, вентиляционные и электромонтажные работы.

Анализ основных финансово-экономических показателей исследуемой строительной-монтажной организации ООО «Байкалремстрой-2» за 2017 – 2018 гг. показал преимущественно негативную динамику развития показателей.

В 2018 году выявлено значительное сокращение выручки – на 96,57% до 18226 тыс.руб. Такое снижение выручки обусловлено завершением строительства и сдачей очередного жилого комплекса «Байкал» в 2017 году, а на возведение новых объектов разрешение не было получено, поэтому объем выполненных работ сократился в 29 раз, это создало негативные предпосылки для динамики финансовых результатов.

Неблагоприятно повлияло на финансовые показатели рост уровня себестоимости работ на 8,65%, который в 2018 году составил 97,81% и было вызвано более значительным сокращением выручки, чем себестоимости.

Усугубило ситуацию формирование управленческих расходов в 40 раз превышающих валовой прибыль, в результате чего получен убыток от продаж.

Таким образом, в 2018 году ООО «Байкалремстрой-2» получал доходы преимущественно от работ по ремонту жилых и нежилых зданий и сооружений, на работы строительного характера в 2018 году подряды не получало.

Указанное обстоятельство привело к сокращению уровня валовой прибыли на 8,65% до 2,19% в 2018 году, при этом абсолютная величина

валовой прибыли сократилась более чем в 144 раза и составила 399 тыс.руб.

К тому же получено отрицательное сальдо от прочей деятельности, которое усилило негативное развитие предыдущих показателей, обеспечив получение убытка до налогообложения в сумме 27110 тыс.руб., в при уплате штрафных санкций чистый убыток образовался в сумме 27622 тыс.руб., уровень убыточности продаж по чистой прибыли в 2018 году составил 151,55 % и является основанием для признания предприятия банкротом. Однако, с учетом рентабельности деятельности за ряд предшествующих лет, следует разрабатывать меры, направленные на увеличение, в первую очередь, выручки организации.

В такой ситуации необходимы глобальные изменения на уровне ООО «Байкалестрой-2», касающиеся всей сложившейся практике хозяйствования данного субъекта. Такое изменение возможно при расширении видов деятельности производства.

Для ООО «Байкалестрой-2» предлагаем расширение объектов деятельности производства – строительство загородных домов из газобетонных блоков.

Согласно полученным расчетам, расширение производства ООО «Байкалестрой-2» позволит получить валовую прибыль в первом году реализации проекта 1,7 млн.руб., во втором году 24,5 млн.руб, при этом предприятие работает 8 месяцев в году, без отпуска персонала с сохранением.

Чистый приведенный доход равен 65,3 и 66,7 млн. руб. без и с участием собственного капитала в проекте, что отражает сумму прибыли минус инвестиции с учетом, ставки дисконтирования, т.е. сумма которая соответствует текущим затратам, учитывая что она выше ноля значит прибыль значительно превысит уровень инфляции 6 - 4% в год.

Внутренняя норма доходности проекта 114% и 117% без участия с участием собственного капитала в проекте, что показывает, что вложенные деньги в проект окупятся и принесут от 114 до 117% прибыли ежегодно.

Индекс доходности показывает, что вложенные деньги увеличатся в 1,35

и 11,6 раза.

Дисконтированный срок окупаемости проекта составляет 1,362 и 1,343 г. соответственно без участия и с участием собственного капитала в проекте, что показывает окупаемость в начале второго года реализации проекта.

На основании расчетов можно сделать вывод, что предприятию выгодно реализовать данный инвестиционный проект.

Таким образом, уже в 2019 году выручка составит 33079 тыс. руб., что в 2 раза превышает выручку 2018 года. Показатели эффективности работы предприятия имеют следующее значение в планируемом периоде: рентабельность продаж варьирует с -86,38 до +16,76%, рентабельность конечной деятельности с -151,55 до +13,18 %.

Рассчитанный проект расширения производства ООО «Байкалестрой-2» должен быть реализован так как расчет эффективности проекта для предприятия по всем показателям дал положительный результат.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. от 03.08.2018): [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. (ред. от 03.08.2019): [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс] : приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 02.07.2010 г. № 66н. (ред. от 06.03.2018 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02) [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 19.11.02 №114н (ред. от 06.04.2015). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Доходы организации (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 №32н (ред. от 06.04.2015). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Расходы организации (ПБУ 10/99). [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 №33н (ред. от 06.04.2015). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильева [и др.]. – Москва : КноРус, 2016. – 720 с.
8. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / под ред. В. И. Бариленко. – Москва : КноРус, 2016. – 234 с.

9. Артамонов, В. С. Микроэкономика : учеб. пособие / В. С. Артамонов, А. И. Попов, С. А. Иванов, Н. И. Уткин, Е. Б. Алексеев. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 320 с.
10. Артеменко, В. Г. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / В. Г. Артеменко, В. В. Остапова. – Москва : Омега-Л, 2017. – 270 с.
11. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : учеб. пособие / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – Москва : Финансы и статистика, 2012. – 264 с.
12. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – Москва : Инфра-М, 2017. – 336с.
13. Бланк, И. А. Управление формированием капитала : учебник / И. А. Бланк. – Москва : Ника-Центр, 2013. – 512 с.
14. Бобо, А. Прибыль : учеб. пособие / А. Бобо. – Москва : Прогресс, 1993. – 172с.
15. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – Москва : Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
16. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений [Электронный ресурс] : монография / Т. Г. Вакуленко, Л. Ф. Фомина. – 2-е изд. – Санкт-Петербург : Герда, 2001. – 288 с. - Режим доступа: <http://mydocs.ru/2-94919.html>
17. Вахрушина, М. А. Управленческий анализ : учеб. пособие / М. А. Вахрушина. – Москва : Инфра-М, 2017. – 144с.
18. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учеб. пособие / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 159 с.
19. Гинзбург, А. И. Экономический анализ : учебник для вузов / А. И. Гинзбург. - Изд 3-е. стандарт третьего поколения. – Санкт-Петербург. : Питер, 2011. – 448 с..
20. Горячева, О. П. Экспресс - аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций : методические указания / О. П.

Горячева, О. В. Конева; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. – Красноярск : СФУ , 2010. - 78 с.

21. Грибов, В. Д. Прибыль предприятия : учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – Изд. 6-е, перераб. и доп. – Москва : КУРС : ИНФАР-М, 2015 – 448с.

22. Грибов, В. Д. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. - Изд. 7-е, перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 448 с.

23. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – Москва : Дело и сервис, 2015. – 144с.

24. Дягель, О. Ю. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия : учеб. практическое пособие / О. Ю. Дягель ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2011. - 232 с.

25. Дягель, О. Ю. Антикризисная диагностика деятельности предприятий: теория и практика : монография / О. Ю. Дягель ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2010. - 219 с.

26. Еланцев, С. В. Теория и методология формирования и распределения прибыли нефтяных корпораций / С.В. Еланцев // Новый университет. – 2013. – № 12. – С. 73-76.

27. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчетности / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – Москва : Омега-Л, 2014. – 456с.

28. Жарылгасова, Б. Т. Анализ финансовой отчетности : учебник / Б. Т. Жарылгасова, А. Е. Суглобов, В. Ю. Савин. – Москва : Титан эффект, 2014. – 320 с.

29. Иванов, Г. Г. Экономика организации (торговля) : учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : Инфра-М, 2016 . – 352 с.

30. История экономических учений // Экономическая теория / под ред. Я. С. Ядгарова. – Изд. 4-е. – Москва : Инфа-М, 2009. – 480 с

31. Кирыачков, А. А. Словарь финансово-экономических терминов / А. А. Кирыачков, Е. В. Маркина, А. В. Маркова. – Москва : Дашков и К, 2017. – 1168с.
32. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций : менеджмент и анализ : учеб. пособие / Н. Б. Клишкевич. – Москва: КноРус, 2016. – 304 с.
33. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волков. – Москва : Проспект, 2010. – 424 с.
34. Конева, О. В. Учетно - аналитическое обеспечение управления налоговой нагрузкой малого предприятия : монография / О. В. Конева ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2016. -281 с.
35. Конева, О. В. Инновационный подход к системе управления хозяйствующим субъектом / О.В. Конева // Вопросы экономики и права. - 2014. - № 74. - С. 189 - 193.
36. Конева, О. В. Налоговая политика субъектов малого предпринимательства / О.В.Конева // Вестник Московского университета МВД России. - 2012. - № 11. - С. 125 -128.
37. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учеб. пособие / Л. И. Кравченко. – Минск : Новое знание, 2009. - 512 с.
38. Крейнина, М. Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / М.Н. Крейнина // Планово-экономический отдел. – 2011. - №11. – С. 35-45.
39. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий) : учебник / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 608с.
40. Любушин, Н. П. Экономический анализ. Контрольно-тестирующий комплекс : учеб. пособие / Любушин Н. П., Бабичева Н. Э. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 159 с
41. Макконелл, К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : учебник : в 2 т. : пер. с англ. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – Москва : Республика, 2013. - 400с.

42. Маркс, К. Заработная плата, цена и прибыль : учеб. пособие / К. Маркс. – Москва : Политиздат, 1983. – 63с.
43. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Медведева [и др.]. - Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ422.htm>
44. Международные стандарты финансовой отчетности : учебное пособие / под ред. Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 583 с.
45. Моляков, Д. С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства : учебник / Д. С. Моляков. – Москва : Финансы и статистика, 2014. – 200с.
46. Морякова, А. В. Экономическая сущность управления финансовым состоянием торгового предприятия / А.В. Морякова, Ю.В. Кузнецова //Школа университетской науки: парадигма развития. – 2013. – № 1. – С. 27-29.
47. Нечипоренко, Л. В. Теоретические аспекты распределения и использования прибыли на предприятии / Л.В. Нечипоренко, В.С. Оприщенко //Экономика. – 2014. - №19. – С. 6 – 11.
48. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – Изд. 7-е, – Москва : «А ТЕМП», 2009. – 1062 с.
49. Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности : учебник / Н. С. Пласкова. – Москва : Вузовский учебник, 2017 – 269 с.
50. Полковский, Л. М. Бухгалтерский управленческий учет : учебник / Л. М. Полковский. – Москва : Дашков и К, 2017. - 256 с
51. Пятов, М. Л. Анализ финансовой отчетности : учебник / М. Л. Пятов, Н. А. Соколова. – Москва : Бухгалтерский учет, 2017. – 352 с.
52. Пятов, М. Л. Методы расчета показателей рентабельности / М. Л. Пятов // Бух. 1С. - 2016. - №6. - С. 17-20.

53. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – Изд. 6-е, перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 512 с
54. Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль : учебник / Ф. Х. Найт. – Москва : Дело, 2003. - 352 с.
55. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – Изд. 14-е, перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 649 с
56. Сацук, Т. П. Показатели результативности деятельности предприятий в системе управленческого учета / Т.П. Сацук //Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. -2014. - №. - С. 118 - 122.
57. Сацук, Т. П. Ключевые показатели результативности торговой компании ключевые показатели результативности в системе финансового контроллинга / Т.П. Сацук //Российское предпринимательство. - 2009. - № 8 - 1. - С. 147 - 151.
58. Секерин, В. Д. Экономика предприятия в схемах и таблицах : учеб. пособие / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова. – Москва : Проспект, 2016. – 160с.
59. Селезнева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации : учебник / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – Москва : Юнити-Дана, 2016. – 584 с.
60. Склярченко, В. К. Экономика предприятия : учебник / В. К. Склярченко, В. М. Прудников. – Изд. 2-е. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 346 с.
61. Сквородкина, Л. В. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Л. В. Сквородкина. – Симферополь, 2014. – 137 с.
62. Соловьева, Н. А. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации : учеб. пособие / Н. А.Соловьева, О. Ю. Дягель ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. – Красноярск : СФУ, 2007. - 236 с.
63. Соловьева, Н. А. Методика экспресс - анализа результатов деятельности коммерческой организации / Н.А.Соловьева, О.Ю.Дягель //Аудит и финансовый анализ. -2014. - № 1. - С. 63 - 69.

64. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент. Российская практика : учебник / Е. С. Стоянова. - Изд. 6-е, перераб. и доп.. – Москва : Перспектива, 2010. – 656 с.
65. Сулова, Ю. Ю. Прибыль предприятия : учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. – Красноярск : СФУ, 2014. – 120 с.
66. Терещенко, Н. Н. Доходы и прибыль предприятия торговли : учеб. пособие / Н. Н. Терещенко, Ю. Ю. Сулова; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. – Красноярск : КаСС, 2004.- 270 с.
67. Усенко, Л. Н. Бизнес-анализ деятельности организации : учебник / Л. Н. Усенко, Ю. Г. Чернышева, Л. В. Гончарова / под ред. Л. Н.Усенко – Москва : ИНФРА-М, 2013. - 560с.
68. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А. Г. Грязновой. – Москва : Финансы и статистика, 2004. – 1165 с.
69. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник / Л. А. Чалдаева. – Москва : Юрайт, 2016. – 410 с.
70. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес : учебник / В. А. Чернов; под ред. М. И. Баканова. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 639 с.
71. Чопозова, А. И. Методика финансового анализа: теория и практика: учеб. пособие / А. И. Чопозова, И. А. Демченко.- Москва : Финансы и статистика, 2008.- 136с.
72. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. Д. Шеремет. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 374 с.
73. Шумпетер, Й. Теория экономического развития : учебник / Й. Шумпетер. – Москва : Прогресс, 1982. – 401 с.
74. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли : учебник для вузов / под ред. А. Н. Соломатина. – Санкт-Петербург : Питер, 2010. – 560с.

75. Николаева, Т. И. Экономика предприятий торговли и общественного питания : учеб. пособие / Т. И. Николаева [и др.]. – Москва : КноРус, 2016. – 400 с.

76. Экономический анализ : учебник / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. - М.: Издательство Юрайт, 2015. – 620 с.

77. Экономическая теория: учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 612 с.

78. Экономическая теория: политэкономия: учебник / под ред. В. Д. Базилевича. – Москва : Рыбари, 2009. – 870 с.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово - экономический институт
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
А.Т. Петрова
« 18 » 06 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
38.03.01 «Экономика»
Профиль 38.03.01.04.07 «Финансы и кредит»

Управление финансовыми результатами организации

Научный руководитель
Д.э.н., профессор

М.Н. Владимирова 11.06.19г.

Выпускник

Е.В. Бодерацкая 11.06.2019г.

Нормоконтролер,
к.э.н., доцент

О.В. Конева 13.06.19г.