

ВВЕДЕНИЕ

Финансовые результаты - это важнейшие показатели конечной деятельности предприятия, поскольку именно они отражают достижение поставленных целей организации: прибыль или убыток.

Получение прибыли является основной целью предпринимательской деятельности и показателем стабильной работы предприятия на рынке. Прибыль считается необходимым источником финансирования, становления и улучшения производства, ублажения хозяйственных дел, общественных потребностей сотрудников и владельцев используемого капитала.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что для любого торгового предприятия, в нашем случае, такого как ООО «XXX» в современных экономических условиях и постоянно растущей конкуренции на рынке, очень важно обеспечить эффективность управления финансовыми результатами, что является наиболее значимой проблемой в развитии организации.

В соответствии с темой бакалаврской работы, а именно управление финансовыми результатами на торговом предприятии ООО «XXX» были поставлены цели и сформулированы задачи исследования.

Цель исследования - сформировать оценку результативности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также разработать рекомендации по совершенствованию управления финансовыми результатами в ООО «XXX».

В рамках дипломной работы решаются следующие задачи:

- определить сущность финансовых результатов как объекта управления, раскрыть методику формирования;
- выявить место финансового результата в системе финансового менеджмента организации;
- провести анализ финансовых результатов в ООО «XXX»;
- оценить эффективность управления финансовыми результатами

организации;

- продиагностировать проблемные моменты управления и разработать направления совершенствования финансовыми результатами;

- оценить эффективность внедрения рекомендуемых мероприятий по повышению управления финансовыми результатами.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «ХХХ», созданное в 2013 году - оптовая торговая компания, ассортимент которой включает в себя обширные коллекции текстиля для дома. Предмет исследования данной работы - это система управления финансовыми результатами на предприятии.

Теоретической основой исследования являются нормативно-законодательные акты, регламентирующие понятие и экономическую сущность финансовых результатов, труды отечественных экономистов в области финансовой политики и управления финансовыми результатами, а также данные сети интернет.

Методической основой исследования является использование в работе приемов наблюдения, сбора информации, а так же стандартных методов чтения бухгалтерской отчетности.

В качестве информационной базы при написании дипломной работы был использован массив бухгалтерских данных ООО «ХХХ».

Практическая значимость работы заключается в выявлении проблемных мест в финансовой работе предприятия ООО «ХХХ» и возможности их своевременного устранения путем применения предлагаемых рекомендаций для совершенствования системы управления финансовыми результатами, а также прогнозирования конечных результатов деятельности организации.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Работа представлена на 87 страницах пояснительной записки, проиллюстрирована 20 таблицами, 7 рисунками, 10 формулами.

Состоятельность предложенных рекомендаций и теоретических

положений была подтверждена путем их апробации на материалах ООО «ХХХ» - субъекта исследования и основные теоретические положения были опубликованы в следующей работе: «Влияние налоговой политики на финансовые результаты деятельности коммерческой организации», Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее»: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 апреля 2016 г., г. Уфа)- Уфа: АЭТЭРНА, 2016.- 224 с.

1 Теоретические основы управления финансовыми результатами деятельности предприятия

1.1 Финансовый результат деятельности коммерческой организации: понятие, сущность, порядок формирования

Заключительным результатом многосторонней деятельности каждой коммерческой организации - это его финансовые результаты: прибыль или убытки. В уникальных случаях прибыль и убытки разом равняются нулю, что следует считать негативным результатом, поскольку общая деятельность предприятия не принесла позитивных действий.

Экономический итог работы компании характеризует эффективность хозяйствования, а конечным итогом финансовой работы считается выгода, которая выступает основным источником пополнения собственных средств коммерческой организации.

В критериях рыночной экономики мотивированной функцией фирмы становится выгода, которая является двигателем всех действий предприятия, отражающая их эффективность. Прибыль считается необходимым источником финансирования, становления и улучшения производства, ублажения хозяйственных дел, общественных потребностей сотрудников и владельцев используемого капитала.

Общий финансовый результат хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете определяется на счете 99 «Прибыли и убытки» путем подсчета и балансирования всех прибылей и убытков за отчетный период. Факты хозяйственной жизни на счете 99 «Прибылей и убытки» отражаются по кумулятивному (накопительному) принципу, т.е. нарастающим итогом с начала отчетного периода

На счете 99 «Прибыли и убытки» в течение отчетного года отражаются:

– прибыль или убыток от обычных видов деятельности - в корреспонденции со счетом 90 «Продажи»;

– сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц - в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы»;

– суммы начисленного условного расхода по налогу на прибыль, постоянных обязательств и платежи по перерасчетам по этому налогу из фактической прибыли, а также суммы причитающихся налоговых санкций в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам».[3].

Убыточность деятельности говорит о недостаточной эффективности функционирования организации, и в первую очередь это могут быть трудности связанные либо с основными видами деятельности либо с прочими видами деятельности, к примеру, несбалансированность доходов и затрат, либо организация не справляется с кредитной и налоговой нагрузкой. То есть, финансовые результаты позволяют оценить на сколько эффективно работает каждый вид деятельности и каждая многофункциональная служба и структурное подразделение оказывающий воздействие на итоговые характеристики.

Делать вывод о том, какой конечный финансовый результат получен по итогам продаж, возможно лишь только «очистив» его от причитающихся государству косвенных налогов (НДС, акцизы и т.п.), себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.

Доходами организации согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [5].

Расходами организации согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [6].

Признанные доходы и расходы в зависимости от характера, а также

отусловий их получения и направлений деятельности делятся на две группы:

- доходы и расходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы и расходы.

Доходы от обычных видов финансовой деятельности признаются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказания услуг. Вид основной деятельности прописывается в уставе организации. Доходы, полученные в результате осуществления этой деятельности, являются основными.

Прочие доходы или доходы по прочим видам деятельности - доходы от деятельности, которая, не прописана в уставе организации как основная.

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке [5].

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

– расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.)

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Прочими расходами являются:

– расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

– расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

– расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

– расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

– проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

– отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности [6].

Конечный финансовый результат представляет собой разность между полученными организацией совокупными доходами и произведенными ею совокупными расходами в процессе всех видов деятельности за минусом налоговых платежей и штрафных санкций.

Прибыль - это:

- основной качественный показатель эффективности финансовой деятельности предприятия, который обозначает рациональность использования ресурсов;

- разность между доходами (выручки от продажи товаров и услуг) и расходами на изготовление или приобретение и сбыт этих товаров и услуг;

- размер полученного дохода в виде материальных благ или денежных эквивалентов после вычета всех расходов, связанных с хозяйственной деятельностью, производством, доставкой.

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности фирмы - это разница между доходами и затратами. Данный показатель важный в работе компании и охарактеризовывает степень его успеха или же неуспеха.

В настоящее время существуют разные подходы к определению категории финансовые результаты, отраженные в научной и учебной литературе.

В свою очередь прибыль, как составляющая финансового результата, также имеет различные трактовки: настоящее время, западная мысль определяет прибыль как улучшение благосостояния хозяйствующего субъекта за определенный период времени. Так, по словам сэра Дж. Р. Хикса, «цель исчисления прибыли на практике состоит в том, чтобы дать людям представление о сумме, которую они могут использовать на потребление, не становясь беднее» [32].

По мнению специалистов Американского института бухгалтеров, прибыль - это величина, полученная вычитанием из доходов или выручки себестоимости реализованной продукции, прочих расходов и убытков [20].

Поддержание важного значения прибыльности - беспристрастная закономерность обычного функционирования фирмы в рыночной экономике. Как важная категория рыночных отношений прибыль выполняет конкретные функции.

Во-первых, прибыль считается показателем, наиболее полно отражающим эффективность функционирования фирмы. Данные прибыли считаются важными для оценки производственной и экономической работы фирмы. Они демонстрируют уровень его деловой активности, денежного состояния и финансового благополучия.

Во-вторых, прибыль владеет стимулирующей функцией и в тоже время считается финансовым итогом и главной составляющей финансовых ресурсов компании. Важнейшее обеспечение принципа самофинансирования ориентируется на приобретенную прибыль. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении фирмы впоследствии уплаты налогов и иных неотъемлемых платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной работы, научно-технического и общественного становления предприятия, вещественного поощрения сотрудников.

В-третьих, прибыль считается одним из источников формирования бюджетов различных значений. Она поступает в бюджеты в облике налогов и в одном ряду с другими прибыльными поступлениями применяется для финансирования и ублажения общих социальных потребностей, обеспечение выполнения государством собственных функций, муниципальных инвестиционных, общественных и иных программ, воспринимает роль в формировании бюджетных и благотворительных фондов.

Важнейшая задача управления прибылью - максимизация благосостояния владельцев в текущем и перспективном периоде. Это значит обеспечение наибольшей выгоды соответствующей ресурсам предприятия и рыночной конъюнктуре, обеспечение хорошей пропорциональности между уровнем создаваемой прибыли и допустимым уровнем риска, обеспечение высочайшего качества создаваемой прибыли, обеспечение выплаты важного уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании, обеспечение необходимого размера вложений за счет прибыли в соответствии с задачами становления бизнеса, обеспечение увеличения рыночной цены компании, обеспечение производительности программ роли работников в распределении

выгоды.

В рамках бухгалтерского учета методом начисления формируются следующие показатели прибыли: валовая прибыль (убыток) (ВП), прибыль(убыток)от продаж (ПП), прибыль(убыток) до налогообложения(ПДН), чистая прибыль (убыток) (ЧП), нераспределенная прибыль(убыток)(НП).

Валовая прибыль (убыток) характеризует потенциальный доход торговых организаций и определяется как разность между продажной и покупной стоимостью товаров.

Прибыль (убыток) от продаж характеризует финансовый результат от основного вида деятельности, т.е. от продажи товаров (оказания услуг) и определяется как разница между валовой прибылью и расходами на продажу.

Прибыль (убыток) до налогообложения характеризует общую сумму прибыли, полученную от всех видов деятельности. Она включает прибыль от продаж, сальдо прочих доходов и расходов.

Чистая прибыль (убыток)отчетного года характеризует конечный финансовый результат деятельности организации, т.е. величину прибыли, остающуюся в распоряжении организации после налогообложения, и пополняющую собственный капитал [5].

С целью беспристрастной оценки конфигурации денежных итогов в динамике, их увязки с выручкой от реализации товаров, с приобретенными доходами и выработанными затратами планируют условные характеристики денежных итогов - характеристики рентабельности. В российской практике при анализе финансовых итогов работы коммерческих организаций они рассчитываются как отношение всевозможных безоговорочных показателей прибыли к конкретной базе, в качестве которой в зависимости от целей исследования выступают или прибыль от реализации продуктов, или размер совокупных доходов, или размер общих затрат и элементов их формирования.

Соотнесение затрат и доходов позволяет обнаружить финансовый

результат по конкретным операциям или же в целом отчетного периода.

Рассмотрим поэтапный процесс формирования бухгалтерской прибыли (убытка), представленный на рисунке 1.

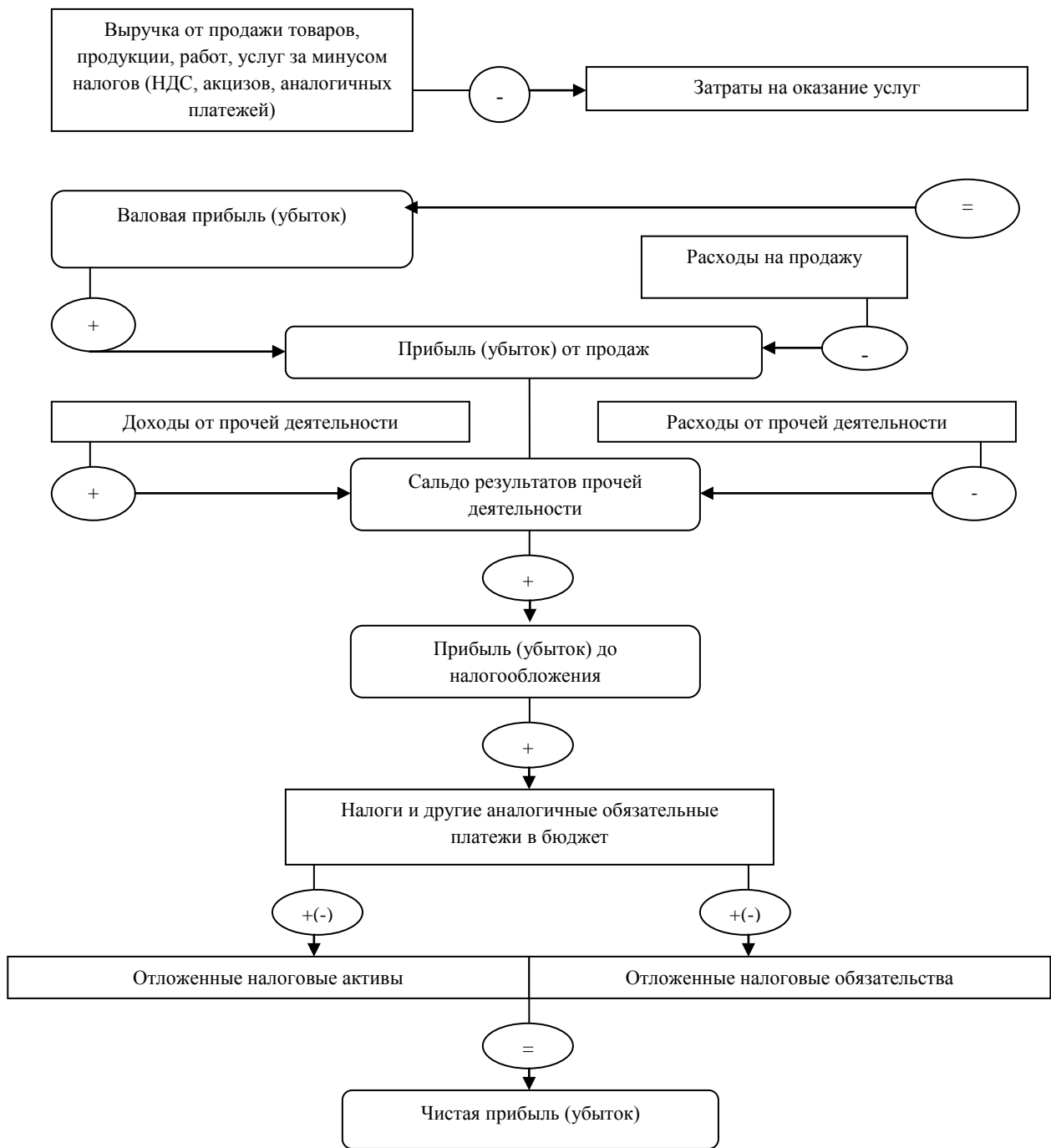


Рисунок 1 – Процесс формирования показателей прибыли (убытка) в бухгалтерском учете

Исчисление финансового результата организации в бухгалтерском учете

основывается на ключевом методологическом принципе временной определенности фактов хозяйственной жизни, закрепленном в ПБУ 1/08 «Учетная политика организации». В соответствии с ним «факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с данными фактами» [8].

Нераспределенная прибыль формируется в результате реформации баланса путем суммирования остатка нераспределенной прибыли на начало года и чистой прибыли отчетного года, направленной на развитие бизнеса (т.е. чистой прибыли, уменьшенной на сумму ее использования на цели потребления и на покрытие убытков прошлых лет).

Положительная разница между величиной нераспределенной прибыли на конец и на начало отчетного года характеризует прирост собственного капитала, достигнутый в отчетном году в результате ведения эффективной деятельности торговой организации [19].

В налоговом учете в большей степени рассматривается не финансовый результат, а налоговая база. Объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину затрат, которые определяются в соответствии с гл. 25 НК РФ. Это - главная особенность исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Не всё, что является доходом или расходом с точки зрения бухгалтерского учета, признается доходом или расходом в целях 25-й главы НК РФ [1].

В соответствии с п. 1 ПБУ 18 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», отражение в бухгалтерском учете информации о расчетах по налогу на прибыль обязательно для организаций, которые согласно действующему законодательству, являются налогоплательщиками налога на прибыль.

Таким образом, на предприятия, не использующие общую систему налогообложения (ОСН) и не являющиеся налогоплательщиками налога на прибыль, ПБУ 18 не распространяется.

К организациям, не применяющие ОСН, относятся предприятия, использующие специальные налоговые режимы. Такие как:

- упрощенная система налогообложения (УСНО);
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД);
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Это положение не применяется к кредитным организациям и государственным (муниципальным) учреждениям (ПБУ 18/02).

В налоговом учете доходы и расходы делятся на три группы:

- доходы и расходы, связанные с производством и реализацией;
- внереализационные доходы и расходы;
- доходы и расходы не учитываемые для налогообложения, которые в итоге формируют ПНО и ПНА.

Расходы, связанные с производством и реализацией, включают в себя:

- расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав);
- расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;
- расходы на освоение природных ресурсов;
- расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;
- расходы на обязательное и добровольное страхование;
- прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией [1].

Понятие «себестоимость» в налоговом учете отсутствует. Статьями 318-320 НК РФ предусмотрено лишь разделение расходов на прямые и косвенные:

- косвенные списываются полностью, «месяц в месяц», на уменьшение

налогооблагаемой прибыли отчетного периода;

– прямые подлежат распределению: в производственных организациях - между незавершенным производством, непроданной продукцией и реализованной продукцией, а в торговых - между проданными и непроданными товарами.

К прямым расходам могут быть отнесены, в частности:

– материальные затраты, определяемые в соответствии со ст. 254 НК РФ;

– расходы на оплату труда персонала, участвующего в процессе производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, а также расходы на обязательное пенсионное страхование, идущие на финансирование страховой и накопительной частей трудовой пенсии, на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, ОМС, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, начисленные на указанные суммы расходов на оплату труда

– суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве товаров, работ, услуг.

К косвенным расходам относятся все иные суммы расходов, за исключением внереализационных, определяемых в соответствии со ст. 265 НК РФ, осуществляемых налогоплательщиком в течение налогового периода [1].

В современном финансовом менеджменте в качестве меры, степени достижения цели максимизации стоимости бизнеса используются показатели операционной прибыли, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели операционной прибыли современного менеджмента.

Показатель	Сущность	Формула расчета
ЕВИТ (Ening before interest and taxes)	Прибыль до вычета налогов, процентов по заемным средствам	$ЕВИТ = ВР - СС + Амо - Кр - Ур$
ЕВИТДА (Ening before interest and taxes, depreciation and amortization)	Прибыль до вычета налогов, процентов и неденежных расходов, в том числе амортизации	$ЕВИТДА = ВР - СС - Кр - Ур + Амо + ПрР + Дбп - Рбп$ Или $ЕВИТДА = ЕВИТ + Амо + ПрР + Дбп - Рбп$

Источник: составлено автором по [13]

Данные показатели являются показателями оценки финансовых результатов в управленческом учете [13].

Таким образом, показатели финансовых результатов формируются на основе системы бухгалтерского, налогового или управленческого учета.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что прибыль - это важнейшая экономическая категория, характеризующая финансовый результат деятельности коммерческой организации и обуславливающая интенсивность пополнения собственных финансовых ресурсов, от уровня обеспеченности которыми зависит финансовая устойчивость организации. От глубины познания данной категории и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета и других экономических рычагов хозяйствования. В связи с этим формирование положительного финансового результата является важнейшей задачей менеджмента хозяйствующих субъектов, успешная реализация которой требует осуществления глубокого экономического анализа.

1.2 Место финансового результата в системе финансового менеджмента организации

Финансовый менеджмент представляет собой систему управления финансами организации, совокупность приемов, методов и средств, применяемых компаниями для наращивания доходности и минимизации риска неплатежеспособности, а также для достижения стратегических целей эффективности финансовой деятельности [21].

Под управлением финансовыми результатами организации понимается комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями организации, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, расширения и укрепления финансов [13].

Согласно целям и стратегии предприятия, определяются главные

цели финансового менеджмента финансовых результатов:

- повышение рыночной стоимости компании;
- увеличение темпов экономического роста предприятия;
- обеспечение максимального уровня прибыли организации при прогнозируемом уровне финансового риска;
- обеспечения рентабельной деятельности.

Для достижения поставленных целей, поставлены следующие задачи:

- формирование нужного объема финансовых ресурсов, позволяющих обеспечить работу и дальнейшее развитие организации;
- обеспечение эффективного размещения и рационального использования финансовых ресурсов;
- обеспечение максимального уровня денежных притоков;
- минимизация расходов;
- снижение кредитной и налоговой нагрузки;
- поддержание нужного уровня финансовой устойчивости организации;
- максимизация доходов;
- обеспечение роста рентабельности продаж.

При исполнении вышеперечисленных задач будут достигнуты поставленные цели, увеличена деловая активности организации, а наращивание чистой прибыли станет содействовать пополнению накопленной части личного капитала компании, что, в свою очередь, предназначает стабильность ее финансового состояния.

Таким образом, поиск резервов наращивания прибыли и рентабельности одна из важных задач в управлении финансовыми результатами, при решении которой главное место отводится экономическому анализу. Смысл последнего заключается в формировании объективной оценки динамики и структуры финансовых результатов, а еще в выявлении внутренних резервов их улучшения.

Достоинства показателя прибыли состоит в следующем:

– порядок формирования и исчисления всех показателей прибыли регламентирован в ПБУ и бухгалтерской отчетности в РФ, следовательно, они сопоставимы при выполнении внутреннего и внешне - экономического анализа;

– показатели прибыли отражаются в форме бухгалтерской отчетности - «Отчете о финансовых результатах», что минимизирует трудоемкость выполнения исследования;

– показатели в обобщенном, консолидированном виде дают оценку эффективности выполнения всех видов деятельности предприятия (основной, инвестиционной, финансовой) и всех функций финансов (обеспечивающей, распределительной, контрольной).

К недостатку можно отнести то, что показатели прибыли не дают регулировать и держать под контролем всю совокупность денежных отношений как внутренних, так и внешних по отношению к организации, что, несомненно, ограничивает область их использования [5].

В каждой коммерческой организации прибыль это единственный положительный экономический итог работы, в связи с этим рассмотрим ее виды и значение в системе финансового менеджмента организации.

В повышении прибыли заинтересованы все члены бизнеса. Возрастание выгоды определяет рост вероятных возможностей организации, увеличивает уровень его деловой активности.

По прибыли определяется доля прибылей учредителей и владельцев, размеры дивидендов и иных доходов. По прибыли определяется также рентабельность собственных и заемных средств, ведущих фондов, всего авансированного капитала и каждой акции.

Характеризуя рентабельность вложений средств в активы предоставленной коммерческой организации и уровень умелости его хозяйствования, прибыль считается лучшим мерилем денежного самочувствия предприятия. Чтобы управлять прибылью, нужно раскрыть устройство ее формирования, квалифицировать долю всякого фактора ее подъема или же понижения.

Ведущими показателями выгоды считаются [3]:

- выручка;
- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- доходы от участия в других организациях;
- прочие доходы;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Все показатели находятся в бухгалтерской отчетности предприятия - «Отчете о финансовых результатах»

Методы управления финансовыми результатами деятельности предприятия:

- планирование и прогнозирование прибыли;
- распределение и использование прибыли;
- управление прибылью на основе организации центров ответственности;
- факторный анализ прибыли.

Планирование и прогнозирование прибыли. Основная доля финансового планирования и важная часть финансовой хозяйственно-экономической работы на предприятии. Прибыль планируют по разным видам деятельности организации. При разработке прогнозного плана по прибыли главное помнить обо всех факторах, которые влияют на величину возможных финансовых результатов, а также после рассмотрения всех возможных вариантов выбрать тот, который обеспечит максимальную прибыль.

Обычно прибыль планируется на год, но ввиду недавних событий экономики страны это невозможно, поскольку кризисное положение сопровождается нестабильностью цен и организации вынуждены разрабатывать планы по кварталам.

Этапы планирования прибыли:

- расчет базовых показателей за предшествующий год; постановка целей

хозяйственной деятельности на планируемый год;

- прогнозирование индексов инфляции;
- расчет плановой прибыли и рентабельности по вариантам;
- выбор оптимального варианта [31].

Распределение и использование прибыли. Данный метод является важнейшим процессом как самофинансирования предприятия, обеспечения покрытия ее потребностей, так и формирует государственный бюджет. Экономически аргументированная система распределения прибыли, во-первых обязана обеспечивать исполнение финансовых обязательств перед государством, во-вторых максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды организации.

Управление прибылью на основе организации центров ответственности. Управление по центрам ответственности считается одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное проектирование. В масштабах этой подсистемы возможно оценить вклад любого подразделения в конечные итоги работы организации. Выделение центров экономической ответственности необходимо при регулировке конечных финансовых результатов на базе оценочных показателей, ответственность за которые несут главы структурных подразделений предприятия. Управление организацией через центры экономической ответственности считается успешным инструментом своевременного управления деятельностью. Эта система управления разрешает иметь системную информацию о темпах развития организации, проводить анализ, с помощью каких факторов был достигнут конкретный результат, выявлять какое звено фирмы тормозит его развитие, воздействуя на конкретные центры ответственности возможно достичь предельного и качественного результата.

Центр финансовой ответственности - это структурное подразделение организации:

- исполняющее операции по оптимизации выгоды;
- способное оказывать конкретное действие на рентабельность;
- отвечающее перед вышестоящим органом управления за реализацию установленных целей и соблюдение уровней затрат в пределах установленных лимитов [13].

Виды центров финансовой ответственности представлены на рисунке



Источник: составлено автором по [13]

Рисунок 2 – Основные виды финансовой ответственности

Задача системы управления по центрам финансовой ответственности состоит в увеличении производительности управления подразделениями организации на базе обобщения данных о результатах работы каждого центра

ответственности для того, чтобы образующиеся отклонения можно было отнести на конкретного управляющего. Факторный анализ прибыли. На величину прибыли от реализации продукции влияют как внутренние, так и внешние факторы.

К внешнему воздействию относятся конъюнктура рынка, уровень тарифов на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, система налогообложения, состояние экономики страны.

К внутренним факторам можно отнести расценки на реализуемую продукцию, зарплату, конкурентоспособность продукции, отдача производственного и финансового планирования, профессионализм управления и менеджеров, квалификация сотрудников, технический уровень основных производственных фондов.

Эти факторы оказывают влияние на прибыль не прямо, а через объем реализованной продукции. Повышение объема продаж рентабельной продукции приводит к повышению выгоды и улучшению финансового состояния предприятия. Рост объема реализации убыточной продукции оказывает влияние на сокращение суммы прибыли.

Использование этих методов дает возможность обеспечить полный, системный подход к управлению финансовыми результатами и масштабы применения данных способов почти во всем ориентируются отличительными чертами системы корпоративного управления и тем опытом, который уже приобретен предприятием и показал собственную результативность.

Главная задача создания предприятия - обеспечение максимизации благополучия собственников.

На достижение поставленных задач нацелена управленческая работа, которая представляет собой процесс выработки и воплощения управляющих воздействий на конкретные элементы хозяйственной структуры.

Далее рассмотрим на рисунке 3 место прибыли как объекта управления, в области управления финансовыми результатами в системе менеджмента.



Источник: составлено автором

Рисунок 3 – Место финансовых результатов в системе финансового менеджмента коммерческой организации

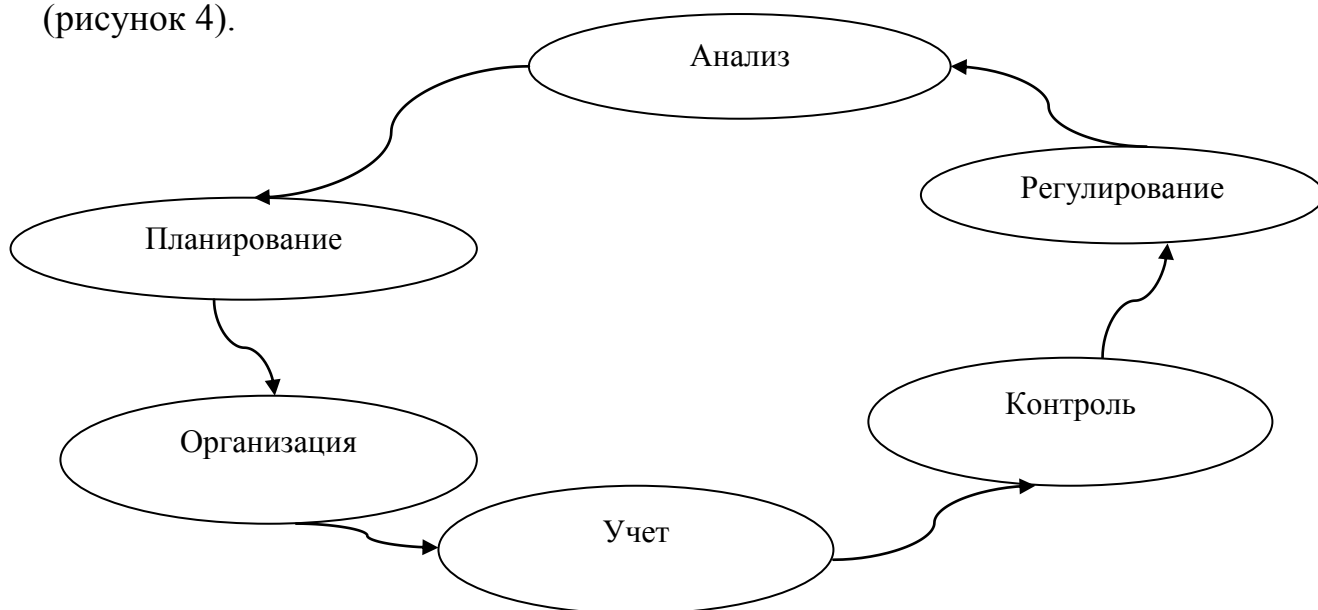
С управленческой позиции организация, как хозяйствующий субъект рассматривается как целостный организм в разных аспектах его функционирования:

- как организационно-правовая структура (юридическое лицо, конкретная организационная форма);
- как имущественный комплекс;

- как производственный комплекс (конкретные виды работы, взаимосвязи, партнеры, клиенты и др.);
- как структурированный финансовый объект (капитал, финансовые ресурсы и информаторы их мобилизации, инвестиции и инвесторы и др.);
- как социально-организационный комплекс (структура персонала, политика руководства персоналом, социальная политика).

Наиважнейшие функции управления в отношении всех рассмотренных аспектов реализуются в системе управления организацией, которая представляет совокупность взаимосвязанных подсистем, скоординированные взаимосвязи которых разрешают достигнуть стратегических и текущих задач. Система управления построена на выделении многофункциональных направлений корпоративного менеджмента, одним из которых считается управление финансами предприятия.

Управленческий процесс, представляющий процесс целенаправленного, периодического и постоянного воздействия на контролируемую область, осуществляется при помощи совокупных функций управления, связь и взаимодействие которых образует закрытый повторяющийся цикл управления (рисунок 4).



Источник: составлено автором по [13]

Рисунок 4 - Общий управленческий процесс в областях управления
финансового менеджмента

Принятие заключений в области финансов в коммерческих организациях располагается в компетенции руководства, но аналитическая помощь управленческого заключения, разработка вопросов денежного обеспечения фирмы и почти все другое исполняются под управлением финансового менеджера, работа которого относится к высочайшей управленческой работы. Аппарат управления деньгами в передовых критериях становится важной частью совместного аппарата управления предприятием, а например же максимизации чистой прибыли фирмы.

1.3 Анализ как функция управления. Методика анализа финансовых результатов

Финансовый результат заканчивает цикл деятельности фирмы, связанный с созданием и реализацией продукцией (выполненных работ, оказанных услуг) и незамедлительно выступает важным условием следующего этапа его деятельности. В следствие этого определение финансового результата работы фирмы, раскрытие задач анализа и составление способа проведения анализа занимают центральное место в всеохватывающем финансовом анализе хозяйственной деятельности.

Лучшие экономисты по части экономического анализа и финансового менеджмента большое внимание уделяют в своих изучениях исследованию финансовых результатов хозяйственной деятельности коммерческой организации, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации.

Например, А.Д. Шеремет, раскрывая предлагаемую ими методику анализа финансовых результатов и рентабельности предприятия, отмечает, что «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода» [34]. Данное определение корреспондирует с определением выручки по Международным стандартам учета и финансовой отчетности.

Ученые относят к наиболее существенным показателям финансовых результатов: прибыль (убыток) от продажи; прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности; прибыль (убыток) отчетного года; нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного периода.

Под финансовым результатом деятельности коммерческой организации О.В. Ефимова понимает прибыль, в то же время отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники» [18].

Есть различия и в подходе к составу и последовательности аналитических процедур, проводимых при анализе финансовых итогов работы фирмы, но в целом способы анализа аналогичны.

Процесс анализа финансовых результатов работы коммерческих организаций включает в себя следующие этапы.

1. Анализ состава и динамики прибыли. Целью предоставленного анализа считается оценка динамики финансовых итогов, выявление моментов, оказывающих наивысшее отрицательное воздействие на составление и динамику чистой прибыли, подлежащие больше детальному исследованию в ходе реализации последующих этапов анализа финансовых результатов. На данном рубеже ведется общий анализ финансовых результатов и факторный анализ чистой прибыли и анализ качества прибыли. В процессе анализа нужно квалифицировать состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. Необходимо принимать во внимание моменты изменения каждого элемента от общей суммы прибыли отчетного периода.

2. Анализ валовой прибыли от продажи товаров, целью которого является экономически обоснованная оценка динамики валовой прибыли и выявление внутренних резервов ее роста. На данном этапе проводится общий анализ валовой прибыли и анализ влияния факторов на её изменение.

3. Анализ расходов на продажу товаров, целью которого является экономически обоснованная оценка динамики и структуры расходов на продажу и выявление резервов их относительного сокращения. В процессе

анализа изучают состав, динамику и факторы изменения суммы расходов на продажу товаров и анализ их отдельных статей.

4. Анализ рентабельности, который проводится с целью экономически обоснованной оценки динамики финансовой отдачи результатов деятельности предприятия и выявления резервов ее увеличения. Этот этап содержит общий анализ показателей рентабельности продаж, доходов и затрат и факторный анализ показателей рентабельности продаж.

5. Классификация резервов оптимизации финансовых результатов деятельности. Целью данного анализа является формирование основы для экономического обоснования мероприятий по устранению недостатков, обнаруженных в процессе проделанного анализа. В него входят: обобщение выявленных резервов роста чистой прибыли и подсчет их реальной величины, исследование влияния упущенных возможностей роста чистой прибыли на финансовое состояние организации и оценка структуры формирования резервов и выявление приоритетных направлений максимизации прибыли.

Для достижения поставленных целей анализа финансовых результатов применяются следующие приемы анализа: сравнения, относительных величин динамики, интенсивности и структуры, графический анализ, методы прямого детерминированного факторного анализа.

Итоги анализа финансовой отчетности применяются для выявления задач управления производственно-коммерческой работой, для выбора направлений инвестирования капитала, для оценки работы руководства предприятия, а еще для прогнозирования ее отдельных характеристик и финансовой деятельности предприятия в целом. Именно анализ финансовых результатов считается основанием, на которой основывается разработка финансовой политики фирмы.

Стратегические задачи финансовой политики фирмы следующие:

- максимизация прибыли предприятия;
- оптимизация структуры денежных средств и обеспечение его экономической устойчивости;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;

- достижение прозрачности денежного состояния фирмы для владельцев (участников, учредителей), трейдеров, кредиторов;
- создание действенного механизма управления предприятием;
- внедрение предприятием рыночных механизмов привлечения денежных средств и др.

На базе приобретенных результатов анализа осуществляется выбор направлений финансовой политики.

Во второй главе мы проведем анализ управления финансовыми результатами в обществе с ограниченной ответственностью «XXX». Рассмотрим поэтапный анализ и основные показатели проводимого исследования.

Первым делом проведем анализ формирования финансовых результатов, который заключается в ряде поставленных целей:

- в подготовительной экономически аргументированной оценке величины чистой прибыли и основополагающих ее частей, также их конфигурации;
- в раскрытии и количественной оценке воздействия факторов, оказывающих главное воздействие, преимущественно негативного характера, на её изменение, которые будут подлежать наиболее детальному изучению в процессе реализации последующих шагов анализа финансовых результатов.

В связи с этим в рамках как внешнего, так и внутреннего анализа формирования финансовых результатов решаются следующие задачи:

- общий анализ финансовых результатов;
- факторный анализ финансовых результатов;
- исследование и оценка качества прибыли.

Рассмотрим конкретнее методологию решения каждой вышеуказанной задачи.

Во время выполнения общего анализа формирования финансовых результатов на базе формы бухгалтерской отчетности «Отчете о финансовых

результатах» находят решение последующие задачи:

- раскрытие и оценка направленности изменения показателей прибыли за ряд лет;
- исследование и оценка направленности изменения чистой прибыли и основных ее слагаемых за отчетный период по сравнению с предыдущим;
- исследование и оценка исполнения финансового плана.

Имея цель беспристрастной оценки их динамики рассчитываются такие относительные показатели интенсивности как: средний уровень валовой прибыли, средний уровень затрат на продажу и значения рентабельности продаж.

Средний уровень валовой прибыли представлен в формуле 1, характеризует реализованную торговой наценку приходящуюся на каждые 100 рублей проданных товаров.

$$УВП=ВП:ВР*100\%$$

где *УВП*-средний уровень валовой прибыли;

ВП-валовая прибыль;

ВР-выручка от продаж.

Средний уровень расходов на продажу представлен в формуле 2, характеризует величину издержек на реализацию, приходящихся на каждые 100 руб. реализованных товаров.

$$УРП = РП:ВР* 100 \%$$

где *УРП*-средний уровень расходов на продажу;

РП-расходы на продажу;

ВР- то же, что и в формуле (1).

Рентабельность продаж по прибыли от продаж представлена в формуле 3, характеризует величину финансового результата от основного вида

деятельности, получаемую в среднем с каждых 100 рублей реализованных товаров.

$$RПП = ПП : ВР \times 100 \%$$

где $RПП$ - рентабельность продаж по прибыли от продаж;

$РР$ -расходы на продажу;

$ПП$ -прибыль от продаж,

$ВР$ - то же, что и в формуле (1).

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения представлена в формуле 4, характеризует величину общего финансового, которую получает предприятие в среднем с каждых 100 рублей проданных товаров.

$$RПДН = ПДН : ВР * 100\%$$

где $RПДН$ -рентабельность продаж по прибыли до налогообложения;

$ПДН$ -прибыль до налогообложения;

$ВР$ - то же, что и в формуле (1).

Рентабельность продаж по чистой прибыли представлена в формуле 5, характеризует величину конечного финансового результата получаемую в среднем с каждых 100 рублей реализованных товаров.

$$RЧП = ЧП : ВР * 100\%$$

где $RЧП$ - рентабельность продаж по чистой прибыли;

$ЧП$ - чистая прибыль;

$ВР$ - то же, что и в формуле (1).

В последствии общего анализа динамики финансовых результатов рассчитывают воздействие факторов на изменение чистой прибыли имея цель выявления определенной величины ее потерь в анализируемом периоде, а на

данной основе - приоритетных направлений предстоящего аналитического исследования, нацеленного на идентификацию скрытых резервов увеличения чистой прибыли.

Чистая прибыль отчетного года характеризует конечный финансовый результат деятельности организации, т.е. величину прибыли, остающуюся в распоряжении организации после налогообложения, и пополняющую собственный капитал. Она рассчитывается по формуле 6:

$$ЧП = ПДН \pm ОНА \pm ОНО - НПБ - ШС$$

где *ЧП* - то же, что и в формуле (5);

ПДН - то же, что и в формуле (4).

ПДН - прибыль до налогообложения;

ОНА - отложенные налоговые активы;

ОНО - отложенные налоговые обязательства;

НПБ - налоговые платежи в бюджет;

ШС - штрафные санкции.

Рост (снижение) выручки от продажи данный показатель рассчитывается по формуле 7, характеризует на сколько увеличилась или снизилась выручка от продажи товаров.

$$\Delta ВР \times (УВП_0 - УРП_0) : 100\% = \Delta ВР \times РПП_0 : 100\%$$

где $\Delta ВР$ - влияние на выручку от продаж

УВП₀ - средний уровень валовой прибыли базисного года;

УРП₀ - средний уровень расходов на продажу базисного года;

РПП₀ - рентабельность продаж по прибыли от продаж базисного года.

Влияние на прибыль (убыток) от продаж данный показатель рассчитывается по формуле 8, характеризует на сколько увеличилась или снизилась прибыль от продажи товаров.

$$\Delta ПП = \Delta ПП(ВР) + \Delta ПП(Уз)$$

где $\Delta ПП$ - влияние на прибыль (убыток) от продаж;

$\Delta ПП(ВР)$ - влияние выручки на прибыль от продаж;

$\Delta ПП(Уз)$ - влияние уровня затрат на прибыль от продаж.

Влияние на прибыль до налогообложения данный показатель рассчитывается по формуле 9, характеризует на сколько увеличилась или снизилась прибыль до налогообложения.

$$\Delta ПДН = \Delta ПДН(ПП) + \Delta ПДН(ПрД) + \Delta ПДН(ПрР)$$

где $\Delta ПДН$ - влияние на прибыль (убыток) до налогообложения;

$\Delta ПДН(ПП)$ - влияние прибыли от продаж на прибыль до налогообложения;

$\Delta ПДН(ПрР)$ - влияние прочих расходов на прибыль до налогообложения.

Заключительный показатель факторного анализа влияние на чистую прибыль, представлен формулой 10, характеризует на сколько увеличилась или снизилась чистая прибыль.

$$\Delta ЧП = \Delta ЧП(ПДН) + \Delta ЧП(ОНА) + \Delta ЧП(ОНО) + \Delta ЧП(ТНП)$$

где $\Delta ЧП$ - влияние на чистую прибыль;

$\Delta ЧП(ПДН)$ - влияние прибыли до налогообложения на чистую прибыль;

$\Delta ЧП(ОНА)$ - влияние отложенных налоговых активов на чистую прибыль;

$\Delta ЧП(ОНО)$ - влияние отложенных налоговых обязательств на чистую прибыль;

$\Delta ЧП(ТНП)$ - влияние текущего налога на прибыль на чистую прибыль.

На заключительном этапе анализа формирования чистой прибыли исследуют качество финансовых результатов (качество прибыли).

Целью такого анализа считается идентификация элемента, снижающего

способности роста совокупной суммы прибыли, приобретенной от всех видов деятельности. При всем этом позитивная оценка дается в случае одновременного исполнения последующих условий:

- долевое участие прибыли от реализации в формировании прибыли до налогообложения считается доминирующим;
- результат прочей деятельности дополняет финансовый результат от основной деятельности, повышая прибыль до налогообложения.

Позитивный финансовый результат работы торговых предприятий почти во всем ориентируется величиной валовой прибыли от продажи товаров, которая представляет собой необходимую сумму реализованной торговой наценки, характеризуемую в виде различия между продажной и покупной ценой товара.

В рамках общего анализа валовой прибыли от продажи товаров осуществляется последовательное решение следующих двух задач:

- изучение и оценка динамики абсолютной величины и среднего уровня валовой прибыли за ряд лет;
- изучение и оценка структуры валовой прибыли в разрезе различных признаков и ее изменения за отчетный и предшествующий ему годы.

На следующем этапе анализа валовой прибыли выявляют причины изменения ее абсолютной величины под воздействием влияния факторов [33].

Следующий этапом является общий анализ расходов на продажу товаров, исходя из имеющейся информационной базы, последовательно решаются следующие задачи:

- исследование и оценка динамики расходов на продажу за ряд лет;
- исследование и оценка структуры расходов на реализацию в разрезе разных признаков и ее изменения за отчетный и предшествующий ему годы
- изучение и оценка соблюдения сметы расходов на продажу (при ее наличии) в разрезе различных признаков.

После проведения анализа расходов исследуем динамику доходов и

расходов по прочим видам деятельности, данный анализ должен выявить причины изменения прочих доходов и расходов по средствам изучения оценки состава и структуры.

Предпоследним этапом второй главы является проведение анализа использования прибыли, заключается в выявлении рациональности ее использования.

Заключительным этапом второй главы является проведение анализа рентабельности доходов и расходов, который даст обоснованную оценку эффективности деятельности организации.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что методологический подход анализа финансовых результатов деятельности коммерческой организации должен заключаться в следующем: анализ финансовых результатов следует проводить, соблюдая логику движения от общего к частному, а так же влияние частного на общее. Сначала необходимо дать оценку обобщающим показателям, характеризующим финансовые результаты в их динамике, рассмотреть их структуру, определить их изменение в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду или бизнес-плану: выявить факторы, действие которых привело к изменению этих показателей. Затем необходимо провести детальный анализ финансовых результатов на основе углубленного изучения частных показателей и выявление резервов увеличения прибыли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Управление финансовым результатом деятельности организации в современном мире характеризует эффективность всех видов ее деятельности и оказывает влияние на уровень финансовой устойчивости, обеспечивая интенсивность пополнения собственных финансовых ресурсов и финансовые возможности развития предприятия. В этой связи формирование положительного финансового результата является одной из самых важных управленческих задач, реализация которой предопределяет потребность проведения глубочайшего анализа эффективности управления финансовыми результатами, направленного на раскрытие внутренних резервов совершенствования.

Практическая значимость работы заключалась в выявлении проблемных мест в финансовой работе предприятия и возможности их своевременного устранения путем предлагаемых рекомендаций, а также прогнозирования конечных финансовых результатов.

В ходе решения поставленных задач были выявлены как положительные так и отрицательные стороны финансово-хозяйственной деятельности ООО Торговый Дом «Гермес».

Масштабы хозяйственной деятельности предприятия ООО ТД «Гермес» на конец года снизились, о чем свидетельствует потеря выручки на 16,69 % или 5823 тыс. руб. данное негативное снижение является естественным для молодого предприятия, а также обуславливается кризисным экономическим положением в стране.

Снижение выручки сопровождается более интенсивным снижением себестоимости оказания услуг в размере 21,8%, что оценивается положительно, данная тенденция обусловила увеличение среднего уровня валовой прибыли на 3,73%.

Среднегодовая балансовая стоимость совокупных активов выросла за год. на 31,18%, а их рентабельность - на 0,5%. Отмечен также рост стоимости

чистых активов на 50,34% и их рентабельности на 2,09%. Таким образом, можно сделать вывод о повышении эффективности работы предприятия за отчетный год.

Величина EBITDA в 2015 году составила 1112 тыс.руб., что на 24,94% выше, чем в 2014 году, а ее уровень в выручке повысился на 1,28% и составил 3,83%, что заслуживает положительной оценки.

Негативное влияние на выручку оказал небольшой рост коммерческих расходов на 0,63% или 39 тыс.руб.

Качество налогооблагаемой прибыли в 2015 году нельзя с уверенностью оценить положительно, поскольку результат от прочей деятельности выражен отрицательной величиной, занижая финансовый результат от основной деятельности.

Увеличение прибыли до налогообложения с 509 тыс.руб. до 797 тыс.руб. в 2014 и 2015 годах соответственно, обусловлено ростом прибыли от продаж на 222 тыс.руб. и увеличением сальдо по прочим видам деятельности на 66 тыс.руб., что оценивается положительно, а значит качество прибыли растет.

Произошло улучшение финансовых результатов в целом, что проявляется в формировании чистой прибыли в сумме 620 тыс. руб., это на 64,02 %, или на 242 тыс. руб. больше прошлого 2014 года.

Использованию чистой прибыли, также можно дать положительную оценку, потому что вся чистая прибыль в предшествующем периоде была капитализирована в нераспределенную прибыль, сумма которой составляла 1752 тыс. руб.

Также важно отметить увеличение всех видов прибылей и роста рентабельностей.

Налоговая политика выбрана верно, т.к. эффективная ставка налога показала менее 30% (от 20%-30% допустимая).

Организация взяла курс в условиях кризиса на сохранение ее позиций, в этой связи, деятельность направлена на экономию расходов.

В ходе работы были выявлены места упущенной выгоды:

- снижение выручки;
- отрицательное сальдо прочей деятельности;
- рост коммерческих расходов.

Для увеличения масштабов финансово-хозяйственной деятельности предприятию было рекомендовано развивать прочие виды деятельности, а именно заключить договор с действующим цехом для пошива изделий на заказ.

После чего была разработана анкета и проведен опрос среди покупателей рынков В2В и В2С для выявления спроса на товары.

Следующим шагом был проведен анализ ценообразования, доходности от нового вида прочей деятельности, а также представлен скорректированный финансовый результат предприятия.

В результате обобщенного анализа доходности стало известно, что при реализации данной рекомендации доходы по прочим видам деятельности возрастут на 4720 тыс. руб., а себестоимость на 3066 тыс. руб., а также рентабельность от основного вида деятельности составит 7,96 % вместо 4,39 % по сравнению с 2015 годом. Произошедшие изменения оцениваются положительно, это повлияет на конечный финансовый результат в лучшую сторону.

Таким образом, в целом сравнительные экономические расчеты показали, что в случае 100 %-й реализации предложенной рекомендации возможность наращивания экономического потенциала за счет развития дополнительных видов исследуемого предприятия ООО Торговый Дом «Гермес» возрастет. В будущем периоде увеличение масштабов хозяйственной деятельности, которое выражается в увеличении выручки, возможно на 4719 тыс. руб., или на 16,24 % вместо 29071 тыс. руб. в 2015 году. Это будет сопровождаться увеличением себестоимости от оказания услуг в размере 14,69 %, темпы роста увеличения себестоимости ниже темпов роста выручки, что оценивается положительно.

Также произойдут изменения: валовая прибыль возрастет на 1654 тыс. руб. и будет равна 8916 тыс. руб., также возрастет и прибыль от продаж, и составит 2691 тыс. руб. Прибыль до налогообложения будет равна в

скорректированном году 2451 тыс. руб. это на 1654 тыс. руб. выше, чем в 2015 году. Текущий налог на прибыль в скорректированном году равен 490 тыс. руб., а также чистая прибыль возрастет на 1341 тыс. руб. вместо 620 тыс. руб. в 2015 году.

Помимо вышеприведенных рекомендаций, руководству организации имея цель улучшения коммерческой работы предприятия представляется целесообразным с целью исследования потребительских мотиваций и формирования сбалансированного товарного ассортимента регулярно производить маркетинговые исследования, для проведения которых возможно привлекать учащихся ВУЗов, проходящих практику, что не вызовет роста дополнительных расходов.

Из проведенного исследования нужно отметить, что в будущем организация будет привлекать намного больше покупателей, которые изъявят желание приобрести текстильные изделия на заказ, в связи с этим эффективность по прочим видам деятельности возрастет, а значит, поставленные цели были достигнуты, показатели конечного финансового результата ООО Торговый Дом «Гермес» улучшатся.

Дипломную работу выполнила

Студентка группы ФК-12-1

_____ М.В.Кузьмина

« _____ » _____ 2016 г.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.08.2000 №117-ФЗ ред. от 04.10.2014 - Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ ред. от 28.06.2014 г. - Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ ред. от 23.05.2016. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс] : приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 04.12.2012 г. №66н. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

5. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999г. № 32н ред. от 06.04.2015 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999г. № 33н ред. от 06.04.2015 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

7. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06. 06. 1999г. № 43н ред. от 08.11.2010 № 144н. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов Рос.

Федерации от 06.10.2008 № 106н ред. от 11.03.2009 № 22н. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

9.СТО 4.2 - 07 - 2014 «Система менеджмента качества». Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности». - Красноярск, СФУ, 2013. - 60 с.

10.Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. - Москва: ИНФРА-М, 2011. - 213 с.

11.Анализ финансового состояния коммерческой организации: альбом наглядных пособий / Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т; сост. Н. А.Соловьева, Ш.А.Шовхалов. - Красноярск, 2011. - 54с.

12.Аскеров, П. Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб. пособие / П. Ф. Аскеров, И. А. Цветков, Х. Г. Кибилов ; под общ.ред. П. Ф. Аскеров. - Москва: ИНФРА-М, 2015. - 175 с.

13.Астраханцева, И.А. Финансовая политика: курс лекций для бакалавров направления подготовки «Экономика» / Сиб. федер. ун-т, торг-экон. ин-т; И.А. Астраханцева. - Красноярск, 2014.- 195 с.

14.Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 334 с.

15.Генералова, Н. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / Н. В. Генералова; ред. Я. В. Соколов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2015. - 512 с.

16.Герасименко, В. В. Ценообразование: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / В. В. Герасименко. - 2-е изд., доп. и перераб. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

17.Дягель, О. Ю. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб.-практ. пособие для студентов специальности 080502.65 и направления подготовки 080100.62 всех форм обучения / О. Ю.

Дягель ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск: КГТЭИ, 2011. - 231 с.

18.Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. - 5-е изд., испр. - Москва: Омега-Л, 2014. - 348 с.

19.Казакова, Н. А. Управленческий анализ в различных отраслях: учеб.пособие / Н. А. Казакова. - Москва: ИНФРА-М, 2015. - 288 с.

20.Керимов, В. Э. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для студентов вузов / В. Э. Керимов. - 6-е изд. - Москва: Дашков и К, 2013. - 686

21.Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник для вузов по специальности «Финансы и кредит» и по направлению подгот. «Менеджмент»/Т. В. Кириченко. - Красноярск, 2013 - 483 с.

22.Конева, О. В. Учетно-аналитическое пособие управление налоговой нагрузкой малого предприятия: монография / О. В. Конева. - Красноярск :Сиб. федер. ун-т, торг-экон. ин-т, 2016.

23.Мазурина, Т. Ю. Финансы организаций (предприятий): учебник / Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай, В. С. Гроссу. - Москва : ИНФРА-М, 2015. -528 с.

24.Митрофанова, И. А. Налогообложение прибыли хозяйствующих субъектов: потенциал модернизации: монография / И. А. Митрофанова, И. В. Митрофанова, А. Б. Тлисов. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. -229 с.

25.Нуралиев, С. У. Маркетинг: учебник / С. У. Нуралиев, Д. С. Нуралиева. - Москва : Дашков и К, 2013 - 361 с.

26.Поршнев, А. Г. Управление организацией : учебник / ред.: А. Г. Поршнев, З. П. Румянцева, Н. А. Саломатин. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2016.-735 с.

27.Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности: практическое пособие / А. М. Петров. - Москва: КУРС : ИНФРА-М. - Москва, 2015. - 512 с.

28.Ромаиенкова, О. Н. Поведение потребителей: учебник для студентов высших учебных заведений / О. Н. Романенкова. - Москва: ИНФРА-М, 2015. - 400 с.

29.Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. -6-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2013.-607 с.

30.Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям/Г. В. Савицкая. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 649 с.

31.Скляренко, В. К. Экономика предприятия: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Экономика» / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. - 2-е изд. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 346 с.

32.Слепов, В.А. Финансы: учебник / В.А.Слепов, А.Ф.Арсланов, В.К.Бурлачков. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015.-336 с.

33.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.

34.Соловьева, Н. А. Методика экспресс-анализа финансового состояния коммерческой организации / Н. А. Соловьева, О. Ю. Дягель// Аудит и финансовый анализ. - 2014. -№ 2. - С. 161-168.

35.Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа: учебник для / А. Д. Шеремет. - 3-е изд., доп. - Москва : ИНФРА-М, 2011. - 352 с.

36.Шовхалов, Ш.А Финансовый анализ: курс лекций дисциплины для студентов направления подготовки «Экономика» профиль «Финансы и кредит» / Сиб. федер. ун-т, торг-экон ин-т; Ш.А.Шовхалов. - Красноярск, 2014. 78с.

37.Шовхалов, Ш.А. Финансовый анализ: методические указания по практическим занятиям / Сиб. федер. ун-т, торг-экон ин-т; Ш.А. Шовхалов-Красноярск, 2014.-51 с.