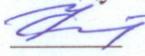


Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования  
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
 С.Л. Улина  
подпись      инициалы, фамилия  
« 24 » 06 20 16 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.02 - Менеджмент  
38.03.02.12 - Финансовый менеджмент (в организации)

Оценка и определение направлений максимизации прибыли  
предприятия

Научный  
руководитель

 20.06.2016

канд. экон. наук, доц.

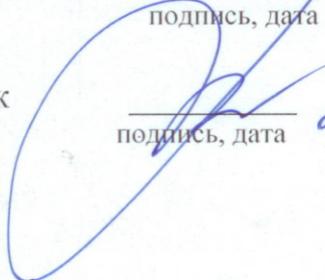
Е.В. Сумина

подпись, дата

должность, ученая степень

инициалы, фамилия

Выпускник

 20.06.2016  
подпись, дата

А.В. Изосимина  
инициалы, фамилия

Красноярск 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	2
1 Теоретические основы управления прибылью в системе финансового планирования .....	4
1.1 Понятие прибыли и ее виды.....	4
1.2 Прибыль и рентабельность в системе финансовых показателей предприятия .....	13
1.3 Пути максимизации прибыли .....	18
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «КрасКомСтрой» .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
2.2 Анализ внешней и внутренней среды.....	27
2.3 Анализ показателей прибыли и рентабельности.....	35
3 Рекомендации по максимизации прибыли ООО «КрасКомСтрой» .....	45
3.1 Концепция проекта по максимизации прибыли предприятия .....	45
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий увеличения выручки и снижения себестоимости.....	52
Заключение .....	59
Список использованных источников .....	61

## ВВЕДЕНИЕ

В системе целеполагания прибыль занимает особое место. Устойчивая текущая прибыль служит индикатором правильности выбранного курса, стратегическая цель которого – повышение благосостояния собственников организации.

Любая коммерческая организация строит свою деятельность, опираясь на перспективу устойчивого генерирования прибыли. Эффективность текущего управления финансами организации определяется не столько значимостью полученных доходов (убытков) в отдельные годы, сколько устойчивостью генерирования прибыли в среднем.

Таким образом, максимизация прибыли является актуальной для всех субъектов хозяйствования в условиях рыночной экономики.

Объектом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность компании ООО «КрасКомСтрой».

Предметом исследования является инструментарий оценки и определения направления максимизации прибыли на предприятии.

Цель работы – исследование направлений максимизации прибыли как важнейшего показателя финансового состояния предприятия и разработка рекомендаций по максимизации уровня прибыли ООО «КрасКомСтрой».

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) исследовать понятие прибыли как важнейший показатель финансового состояния предприятия;
- 2) исследовать пути повышения прибыли компании;
- 3) изучить методы оценки прибыли предприятия в системе показателей финансового состояния компании;
- 4) разработать рекомендации по максимизации прибыли на предприятии.

Источниками информации для анализа формирования прибыли ООО «КрасКомСтрой» и ее распределения послужили данные, взятые из отчетности компании за 2011 и 2014 годы, а также Устав компании.

# **1 Теоретические основы управления прибылью в системе финансового планирования**

## **1.1 Понятие прибыли и ее виды**

Представляя собой конечный финансовый результат, прибыль является основным показателем в системе текущих целей предприятия. Термин «прибыль» (с уточнениями, например, «чистая», «маржинальная», «остающаяся в распоряжении предприятия» и пр.) используется в положениях по бухгалтерскому учету. Также в ряд законодательных актов введено понятие прибыли, что делает очевидным значимость данного показателя.

Прибыль (англ. Profit) – это условный термин, обозначающий некий доход от операции, требовавший изначально определенной инвестиции и (или) расхода, и проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала инвестора по окончании (фактической или условной) данной операции. Прибыль множественна по своему представлению и методам измерения и идентифицируется только тогда, когда четко определены понятия, во-первых, доходов и расходов (затрат) или капитала и, во-вторых, способов их оценки и увязки в едином счетном алгоритме. Иными словами, прибыль можно определить как расчетный и потому достаточно условный показатель. В зависимости от набора включенных в рассмотрение факторов и их количественной оценки могут исчисляться различные показатели прибыли.

В научной литературе описаны подходы к определению прибыли, рассмотрим три из них – академический, предпринимательский и бухгалтерский. Данные подходы взаимосвязаны, в рамках каждого из них определяется понятие прибыли, но используемые счетные алгоритмы, а также принимаемые во внимание факторы прибыли существенно различаются.

Суть первого подхода заключается в исчислении прибыли с учетом экономически обоснованных доходов и расходов (базовая категория – экономическая прибыль). Второй подход предполагает расчет прибыли по

результатам чистых активов предприятия (базовая категория – предпринимательская прибыль). Основная идея третьего подхода заключается в исчислении прибыли как разницы между доходами и затратами (расходами) предприятия, относимыми к отчетному периоду (базовая категория – бухгалтерская прибыль).

Экономический подход имеет определенные достоинства в теоретическом плане, однако с позиции практики он не реализуем либо реализуем с исключительной субъективностью. Не случайно категория «экономическая прибыль» является, прежде всего, объектом исследования в рамках экономической теории. Что же касается прикладной экономики, то здесь рекомендовано отдавать предпочтение «предпринимательской прибыли».

Предпринимательский и бухгалтерский подходы к определению прибыли более практичны. Можно выделить три основных различия между этими подходами. Первое заключается в том, что в рамках бухгалтерского подхода четко идентифицируются элементы прибыли, т.е. виды доходов и расходов и ведется их обособленный учет. В то время как с точки зрения предпринимательского подхода, невозможно четко определить, какие именно факторы влияют на величину рыночной капитализации предприятия. Второе отличие заключается в неодинаковой трактовке, так называемых реализованных и нереализованных доходов. Суть третьего отличия: если бухгалтерский подход реализуем для любых предприятий, то более или менее объективное значение предпринимательской прибыли может быть рассчитано лишь для листинговых компаний.

Исходя из вышенаписанного, можно подвести итог сравнения подходов к определению прибыли: академический подход является сугубо теоретическим и вряд ли имеет практическое применение; предпринимательский подход с определенной условностью приложим к листинговым компаниям; бухгалтерский подход может быть распространен на любые организационно-правовые формы ведения бизнеса. Следовательно, с точки зрения бухгалтерского подхода мы и будем рассматривать понятие прибыли и ее виды.

В общем виде прибыль (P) может быть представлена как функция двух параметров: доходов (R) и расходов (Ex)[2]:

$$P = f(R, Ex) = R - Ex = \sum_{j=1}^n R_j - \sum_{k=1}^m Ex_k, \quad (1.1)$$

где  $R_j$  – j-й вид доходов фирмы,  $i= 1,2,\dots, n$ ;

$Ex_k$  – k-й вид расходов (затрат),  $k= 1,2,\dots, m$ .

Наиболее четкие определения доходов и расходов можно найти в положениях по бухгалтерскому учету.

С точки зрения теории, доходы (revenue, income) – это увеличение экономических выгод предприятия в результате поступления активов (денежных средств, другого имущества) и (или) погашения обязательств в ходе обычной деятельности, приводящее к увеличению капитала собственников этого предприятия, за исключением x вкладов. С позиции практики, термин «доходы» означает две части валовых поступлений экономических выгод: выручка и прочие поступления.

Не относятся к доходам, а значит, и не приводят к увеличению капитала суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных сумм в бюджет; поступления по договорам комиссии; суммы, полученные предприятием в виде авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг; суммы, полученных задатков; суммы полученных залогов; суммы, полученные в погашение кредита (займа), предоставленного ранее заемщику.

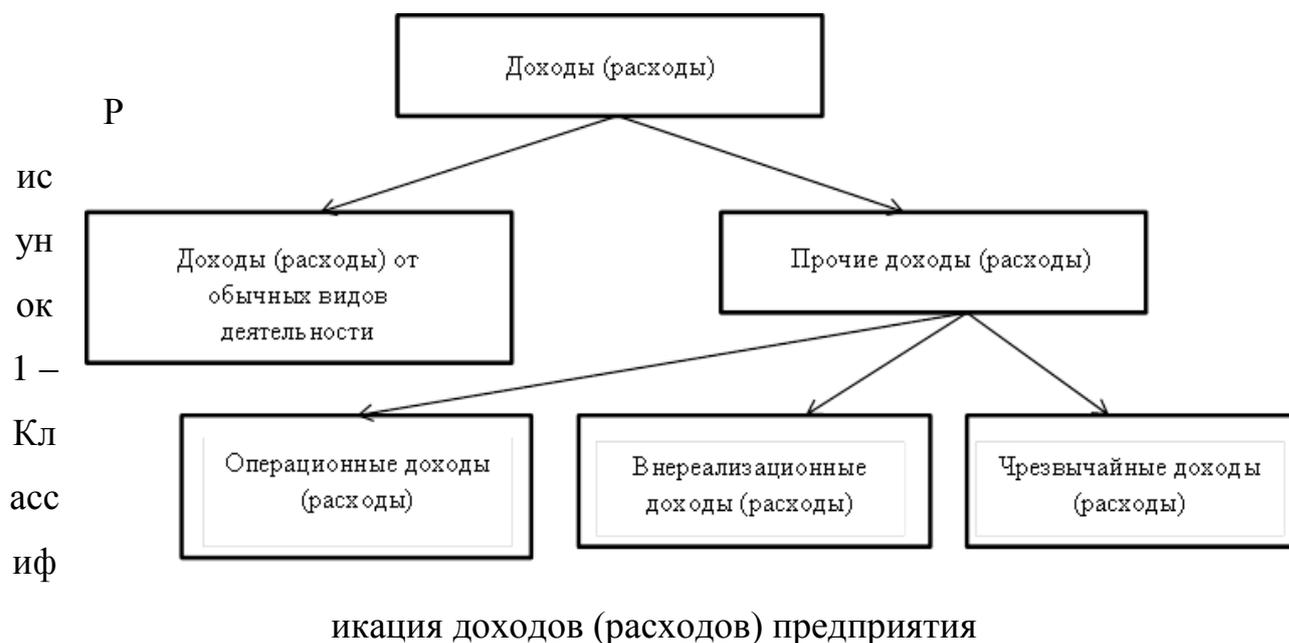
Довольно разнообразны по своей структуре и видам доходы, признаваемые в системе бухгалтерского учета («Доходы организации» ПБУ 9/99).

Расходами (Cost) предприятия признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, другого имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этого

предприятия, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Не признается расходами выбытие активов в связи: с приобретением (созданием) внеоборотных активов; вкладами в уставные (складочные) капиталы других предприятий и приобретением акций и иных ценных бумаг не с целью перепродажи; перечислением средств в рамках благотворительной деятельности, организации отдыха, мероприятий спортивного и культурно-просветительного характера; договорами комиссии; перечислением авансов и задатков; погашением полученных ранее кредитов и займов.

В форме «Отчет о прибылях и убытках» доходы и расходы организации могут быть представлены разными способами. Также в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности они подразделяются на несколько видов, как представлено на рисунке 1.



Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью. В целом по предприятию прибыль представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции [14].

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие функции:

- является показателем эффективности деятельности предприятия (сам факт прибыльности уже свидетельствует об его эффективной деятельности);
- обладает стимулирующей функцией (она является основным источником прироста собственного капитала);
- движущая сила и источник обновления производственных фондов и выпускаемой продукции;
- выступает источником социальных благ для членов трудового коллектива (материальное поощрение, предоставляются социальные льготы работникам, содержатся объекты социальной сферы);
- является источником формирования доходов бюджетов различного уровня (в виде налогов, экономических санкций).

Под термином «прибыль» понимают самые различные ее виды, характеризующиеся в настоящее время несколькими десятками определений. Приведем классификацию прибыли для более глубокого понимания данной темы. В основу классификации включим следующие признаки: характер отражения в учете; характер использования; характер деятельности предприятия; основные виды хозяйственных операций предприятия; основные виды деятельности предприятия; состав формирующих элементов; характер налогообложения; характер инфляционной «очистки»; достаточность уровня формирования; рассматриваемый период формирования; степень использования; значение итогового результата хозяйствования [1].

По характеру отражения в учете. Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между доходами предприятия и внешними его текущими расходами (затратами), отражаемыми бухгалтерским учетом. Экономическая прибыль представляет собой разность между суммой доходов предприятия, с одной стороны, и суммой как внешних, так и внутренних его текущих расходов

(затрат), с другой. Экономическая прибыль предприятия всегда меньше бухгалтерской на величину внутренних текущих расходов (затрат).

По степени использования. Нераспределённая прибыль отражает часть сформированной прибыли предприятия, которая еще не распределена (а соответственно и не использована) на конкретные хозяйственные нужды. Распределённая прибыль – это часть сформированной прибыли, которая на рассматриваемую дату уже распределена и не использована в процессе хозяйственной деятельности.

По характеру деятельности предприятия. Прибыль от обычной деятельности характеризует финансовые результаты от всех традиционных для данного предприятия видов деятельности и хозяйственных операций, формируемых на регулярной основе. Прибыль от чрезвычайных событий характеризует необычный или очень редкий для данного предприятия источник ее формирования.

По основным видам хозяйственных операций. Прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг) является основным ее видом на предприятии, которое непосредственно связано с отраслевой спецификой их деятельности. В обоих случаях под этой прибылью понимается результат хозяйствования по основной производственно-сбытовой деятельности предприятия. Прибыль от внереализационных операций – это доходы от паевого участия данного предприятия в деятельности других совместных предприятий с отечественными и зарубежными партнерами; доходы от принадлежащих предприятию облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами; доходы по депозитным вкладам предприятия в банках; полученные штрафы, пени и неустойки и прочие.

По основным видам деятельности. Прибыль от операционной деятельности представляет собой совокупный объем прибыли от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и прибыли от других операций, не относящихся к инвестиционной или финансовой деятельности. Прибыль от инвестиционной деятельности характеризует итоговой финансовый результат

от операций по приобретению (сооружению, изготовлению) и продаже амортизируемого имущества (основных фондов, нематериальных активов и других необоротных активов), а также краткосрочных финансовых инвестиций. Прибыль от финансовой деятельности характеризует финансовый результат операций, который приводит к изменению размера и состава собственного капитала и ссуд предприятия (привлечения дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссии облигаций и других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, погашение обязательств по основному долгу и т.д.).

По составу элементов, формирующих прибыль. Маржинальная прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом суммы переменных расходов (затрат). Валовая прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов (затрат), как постоянных, так и переменных. Балансовая прибыль соответственно представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода предприятия и всей суммой его текущих расходов (затрат). Чистая прибыль характеризует сумму балансовой (или валовой) прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

По характеру налогообложения. Состав прибыли, не подлежащей налогообложению и облагаемую налогами, регулируется соответствующим законодательством в области налогообложения.

По рассматриваемому периоду формирования. Прибыль предшествующего периода (т.е. периода, предшествующего отчетному, базового). Прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемая прибыль).

По значению итогового результата хозяйствования. Положительная прибыль (или собственно прибыль) и отрицательная прибыль (убыток).

Несмотря на значительный перечень рассмотренных классификационных признаков, он, тем не менее, не отражает всего многообразия видов прибыли,

используемых в научной терминологии, предпринимательской практике и научной литературе.



Рисунок 2 – Структурно-логическая модель формирования показателей прибыли [2]

По характеру использования. Капитализированная прибыль – это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов предприятия. Потребляемая прибыль – это та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов акционерам предприятия. Структурно-логическая модель формирования показателей прибыли представлена на рисунке 2 [2].

На сегодняшний день в бухгалтерском учете выделяют пять видов («этапов») прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи продукции, товаров, работ, услуг (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ, услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ, услуг считают расходами (затратами) по обычным видам деятельности. Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов. Прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль) отражает сводный результат от всех видов деятельности предприятия. Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды). Чистая прибыль – это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов.

Прибыль предприятия является очень важным показателем, так как она является своеобразным индикатором эффективности. Понятно, что ее изучению необходимо уделять достаточно внимания. Факторный анализ прибыли от продаж, а также иных видов прибыли является очень полезным инструментом. Он позволяет выявить факторы, которые наиболее сильно уменьшают прибыль, и сконцентрировать воздействие именно на них. Кроме того, с применением

данного вида анализа можно выявлять показатели, влияющие положительно, а затем использовать данные факторы еще более интенсивно.

## **1.2 Прибыль и рентабельность в системе финансовых показателей предприятия**

Показателями прибыли и рентабельности можно охарактеризовать результативность деятельности организации. Данные показатели подводят итог деятельности организации за отчетный период. Они зависят от многих факторов: объема проданной продукции, затратоемкости, организации производства и пр. В число ключевых факторов можно выделить – уровень и структуру затрат (издержек производства и обращения).

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли организации и выше уровень ее рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, а также тем более устойчивое его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основополагающих задач в любой сфере бизнеса, большая роль в выявлении которых отводится экономическому анализу.

В процессе анализа используются разнообразные показатели прибыли, классификации которых были приведены выше.

От цели анализа зависит применение того или иного показателя прибыли. Например, для оценки доходности совокупного капитала используется общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты налогов и процентов. Так, для оценки устойчивости роста предприятия необходим показатель капитализированной (реинвестированной) прибыли. В то время как для определения безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия, для оценки уровня доходности производства отдельных видов деятельности продукции применяется маргинальная (валовая) прибыль.

Кроме того нужно учитывать различную значимость того или иного показателя прибыли и для разных категорий заинтересованных лиц. Чистая прибыль важна как конечный финансовый результат для собственников организации, потому что они могут изымать ее в виде дивидендов или реинвестировать с целью расширения масштабов деятельности и упрочения своих рыночных позиций.

Для кредиторов, например, размер чистой прибыли, оставшийся собственнику, не представляет интереса. Большой интерес у них вызовет общая сумма прибыли до уплаты процентов и налогов, поскольку из нее они получают свою часть за ссуженный капитал. Государство интересуется показателем прибыли после уплаты процентов до вычета налогов, так как именно он служит источником поступления денежных средств в бюджет.

В процессе анализа необходимо также изучить состав прибыли, ее структуру и динамику.

В числе индикаторов результативности работы предприятия – показатели рентабельности, каждый из которых представляет относительный показатель как сопоставление одного из показателей прибыли с некоторой базой, которая характеризует предприятие с одной из двух сторон: ресурсы или совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности. Из чего следует разделение показателей рентабельности на две группы: рентабельность инвестиций (капитала) и рентабельность продаж.

Первая группа – рентабельность инвестиций (капитала) может быть оценена с позиции различных лиц. Рассмотрим рентабельность инвестиций с позиции всех заинтересованных сторон. С помощью показателя прибыли до вычета процентов и налогов (ЕБИТ, Earnings Before Interests and Taxes) или операционной прибыли можно произвести оценку общеэкономической эффективности использования совокупных ресурсов коммерческой организации, другими словами, рассчитать коэффициент генерирования доходов по формуле 1.2:

$$BEP = \frac{EBIT}{A}, \quad (1.2)$$

где EBIT – прибыль до вычета процентов и налогов;

A – стоимостная оценка совокупных активов фирмы (итог баланса-нетто по активу).

Коэффициент BEP характеризует возможности генерирования доходов указанной комбинацией активов и показывает, сколько рублей операционной прибыли приходится на один рубль, вложенный в активы компании. Иными словами, это одна из возможных характеристик ресурсоотдачи, но не через объем реализации, а при помощи операционной прибыли.

Рентабельность инвестиций с позиции инвесторов. При расчете с точки зрения физических и юридических лиц, обеспечивающих предприятие капиталом на долгосрочной основе, состав показателей несколько изменится. Совокупным доходом инвесторов служит чистая прибыль и величина процентов к уплате. Этот совокупный доход может сравниваться или со всеми активами (рентабельность активов, ROA), или с долгосрочным капиталом (рентабельность инвестированного капитала, ROI):

$$ROA = \frac{P_n + I_n}{A}, \quad (1.3)$$

$$ROI = \frac{P_n + I_n}{C_t - CL}, \quad (1.4)$$

где  $P_n$  – чистая прибыль (прибыль, доступная к распределению среди собственников);

$C_t$  – совокупный капитал (итог баланс-нетто по пассиву);

$I_n$  – проценты к уплате;

CL – краткосрочные обязательства (пассивы).

Экономическая интерпретация коэффициентов ROA и ROI та же, что и для коэффициента BEP. Показатель ROA характеризует генерирующую мощь активов, в которые вложен капитал (с позиции инвесторов). Показатель ROI характеризует доходность долгосрочного капитала.

Рентабельность инвестиций с позиции фирмы. Суть данного показателя заключается в рентабельности активов или рентабельности инвестированного капитала с тем лишь отличием, что в формулах (1.3) и (1.4) сумма процентов учитывается в посленалоговом исчислении. Формулы расчета коэффициентов рентабельности активов ( $ROA_{at}$ ) (1.5) и инвестированного капитала ( $ROI_{at}$ ) (1.6) в посленалоговом исчислении приведены ниже:

$$ROA_{at} = \frac{P_n + In(1-T)}{A},$$

(1.5)

$$ROI_{at} = \frac{P_n + In(1-T)}{C_t - CL},$$

(1.6)

где T – ставка налога на прибыль.

Рентабельность инвестиций с позиции собственников предприятия. В зависимости от того, выделяются ли держатели обыкновенных акций из общей совокупности собственников предприятия, выделяются два подхода к исчислению коэффициентов. Первый подход применяется, например, если число владельцев привилегированных акций невелико либо их совсем нет. В таком случае рассчитывается показатель рентабельности (доходности) собственного капитала (ROE) по формуле (1.7):

$$ROE = \frac{P_n}{E},$$

(1.7)

где E – собственный капитал (в отчетном балансе это итог раздела «Капитал и резервы»).

В случае если, желательно обособление владельцев обыкновенных акций, то в дополнение к коэффициенту ROE рассчитывается показатель рентабельности (доходности) собственного обыкновенного капитала (ROCE) по формуле (1.8):

$$ROCE = \frac{P_n - PD}{E - PS},$$

(1.8)

где PD – дивиденды по привилегированным акциям;

PS – привилегированные акции.

Все рассмотренные показатели в той или иной форме уже получили известность и в нашей стране. В рамках внутрифирменного финансового анализа соответствующую информацию можно найти в системе бухгалтерского учета.

Показатели оценки эффективности инвестиций дополняются коэффициентами рентабельности продаж. Существуют различные способы и алгоритмы их исчисления, в зависимости от заложенного в основу расчета показателя прибыли. Однако в большинстве случаев и чаще всего используют валовую, операционную (прибыль до вычета налогов и процентов) или чистую прибыли. Соответственно рассчитывают три показателя: норма валовой прибыли или валовая рентабельность реализованной продукции (GPM) в формуле (1.9); норма операционной прибыли или операционная рентабельность реализованной продукции (OPM) в формуле (1.10); норма чистой прибыли или чистая рентабельность реализованной продукции (NPM) в формуле (1.11):

$$GPM = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{S - COGS}{S},$$

(1.9)

$$OPM = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{EBIT}{S} = \frac{S - COGS - OE}{S},$$

(1.10)

$$NPM = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{P_n}{S},$$

(1.11)

где COGS – себестоимость реализованной продукции;

OE – операционные расходы;

S – выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг).

Интерпретация коэффициентов рентабельности от продаж может быть определена следующим образом, а именно: показать, какую часть в каждом рубле выручки от продаж составляет соответственно валовая, операционная или чистая прибыли. Нормативов для данных показателей не существует, их значения сравнивают со среднеотраслевыми, а также оценивают в динамике.

Положительной тенденцией является рост рентабельности, однако не стоит упускать из внимания, за счет чего был достигнут рост, не было ли необоснованного снижения себестоимости продукции и других затрат, что может сказаться на качестве производимой продукции.

### 1.3 Пути максимизации прибыли

Способность и возможность бизнеса «делать прибыль» понимается по определением прибыльности. Учитывая, что показателей прибыли существует различное множество, рассуждения ведутся с позиции собственников предприятия, которые играют ключевую роль в судьбе бизнеса.

С точки зрения собственников фирмы базовой результативной характеристикой является чистая прибыль. Именно данный показатель рассматривается как один из основных критериев успешности функционирования предприятия. Чистая прибыль – это разница между доходами и расходами. Логично сделать вывод о том, что нужно увеличить доходы и снизить расходы. Следовательно, соответствующий комплекс процедур оценки и управления прибыльностью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы повышению доходов и снижению расходов.

Если говорить о повышении доходов, то должны проводиться оценка, анализ и планирование выполнения заданий и динамики продаж в различных разрезах, ритмичности производства и продаж, достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности, эффективности ценовой политики, влияния различных факторов (фондовооруженность, загруженность производственных мощностей, ценовой политики, кадрового состава и пр.) на изменение величины продаж. В общем плане данные мероприятия могут выглядеть следующим образом:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества либо сдача его в аренду;
- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж и пр.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находятся в компетенции высшего руководства предприятия, а также ее маркетинговой службы. С финансовой точки зрения основная задача заключается в обосновании разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контроле за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности в отношении действующих и новых производств.

В рамках снижения расходов (затрат) подразумевается оценка, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по месту возникновения и виду расходов (затрат), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции (товаров, работ, услуг). Классификация затрат по видам может быть выполнена разными способами. Основная цель заключается в выявлении видов издержек, поддающихся обоснованному снижению их величины, а также поиск путей этого снижения.

Что касается управления себестоимостью продукции (товаров, услуг, работ), то данный метод представляет собой повторяющийся процесс, в ходе которого постоянно происходит попытка изыскать возможности обоснованного сокращения затрат и расходов. При анализе затрат и себестоимости наиболее распространены два классификационных признака: экономический элемент и статья калькуляции.

Под экономическим элементом понимается однородный вид затрат на производство и реализацию продукции (товаров, работ, услуг), который на уровне данного предприятия не целесообразно подвергать более дробной детализации. Например, элемент «Амортизация основных средств» обобщает все амортизационные отчисления, независимо от того, для каких целей (производственных, социальных, управленческих) использовалось то или иное основное средство.

Под калькуляционной статьёй подразумевается определенный вид затрат, образующий себестоимость продукции в целом и ее отдельного вида. Обособление таких видов затрат основано на возможности и целесообразности их идентификации, оценки и включения в себестоимость (прямого или косвенного, т.е. путем распределения в соответствии с некоторой базой) конкретного вида продукции.

Группировка расходов по калькуляционным статьям дает возможность определить себестоимость продукции, полностью прошедшей производственный цикл и готовой к реализации или уже реализованной. Состав калькуляционных статей варьируется в зависимости от отраслевой

принадлежности предприятия. Существуют различные варианты агрегирования расходов.

В системе управления затратами важную роль играет подразделение их на прямые и косвенные. К прямым относят затраты, которые в момент их возникновения можно непосредственно отнести на объект калькулирования на основе первичных документов. К косвенным затратам относят расходы, которые в момент возникновения не могут быть отнесены на конкретный объект калькулирования. Примером прямых затрат могут являться затраты сырья и материалов, полуфабрикаты, заработная плата работников, занятых производством данного вида продукции и пр. К косвенным относятся затраты на подготовку и освоение производства, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы и др.

Управление факторами прибыльной работы возможно не только путем увеличения доходов и уменьшения расходов, но и путем регулярного исчисления показателей рентабельности. Управление рентабельностью включает в себя два компонента: управление прибылью, которая отражена в числителе показателя рентабельности, и управление базой формирования прибыли, которая отражена в знаменателе показателя рентабельности.

При расчете тех или иных коэффициентов рентабельности используются различные базы, а значит, управление рентабельностью предусматривает не только воздействие на факторы формирования прибыли, но и выбор структуры активов, видов производственной деятельности, источников финансирования. Следовательно, меняя структуру капитала, можно влиять и на показатели рентабельности инвестиций; а меняя структуру производства, можно воздействовать на рентабельность продаж. Эффективность и целесообразность принимаемых решений будет оцениваться комплексно и показателями прибыли и коэффициентами рентабельности.

прибыли предприятия в системе показателей; исследованы пути повышения прибыли компании.

Миссией ООО «КрасКомСтрой» является экономия времени и денег покупателей путем предоставления возможности приобретать ремонтно-строительные услуги самого широкого ассортимента по ценам ниже, чем у конкурентов.

Для более эффективного использования материальных ресурсов, повышения выручки от реализации продукции с учетом тенденций рынка недвижимости, анализа внутренней и внешней среды, анализа динамики прибыли и рентабельности будет разумным реализовать предложенные мероприятия с целью максимизации прибыли ООО «КрасКомСтрой»:

- использование новой технологии СТАЛДОМ;
- использование новых материалов;
- реализация нового проекта жилого комплекса «Мегаполис».

Данные мероприятия позволят повысить эффективность текущего управления финансами предприятия, устойчивость генерирования прибыли и ее максимизации, как важнейшего показателя финансового состояния предприятия.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Акулов, В. Б. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В. Б. Акулов. – Москва: Флинта, МПСУ, 2014. – 264 с.
- 2 Архипов, А. П. Финансовый менеджмент в страховании: учебник / А. П. Архипов. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
- 3 Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л. Е. Басовский. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
- 4 Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – Москва: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2011. – 88 с.
- 5 Бахрамов, Ю. М. Финансовый менеджмент: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 496 с.
- 6 Боголюбов, В. С. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / В. С. Боголюбов, С. А. Быстров. – Москва: ИЦ Академия, 2015. – 400 с.
- 7 Бригхэм, Ю. Ф. Финансовый менеджмент: экспресс-курс / Ю. Ф. Бригхэм. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 592 с.
- 8 Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. – Москва: КноРус, 2013. – 304 с.
- 9 Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. – Москва: КноРус, 2013. – 232 с.
- 10 Бычкова, С. М. Инвестиции в форме капитальных вложений: налоговое стимулирование / С. М. Бычкова, Н. А. Жданкина // . – Аудиторские ведомости. – 2014. – №3. – С. 17–20.
- 11 Варламова, Т. П. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – Москва: Дашков и К, 2012. – 304 с.

- 12 Гаврилова, А. Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / А. Н. Гаврилова, Е. Ф. Сысоева, А. И. Барабанов. – Москва: КноРус, 2013. – 432 с.
- 13 Герасименко, А. В. Финансовый менеджмент – это просто: базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / А. В. Герасименко. – Москва: Альпина Пабли., 2013. – 531 с.
- 14 Гинзбург, М. Ю. Финансовый менеджмент на предприятиях нефтяной и газовой промышленности: учеб. пособие / М. Ю. Гинзбург, Л. Н. Краснова, Р. Р. Садыкова. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 287 с.
- 15 Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель. – Москва: Экономика, 2012. – 718 с.
- 16 Ермасова, Н. Б. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Н. Б. Ермасова, С. В. Ермасов. – Москва: Юрайт, 2010. – 621 с.
- 17 Зайков, В. П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация: учебное пособие / В. П. Зайков, Е. Д. Селезнева, А. В. Харсеева. – Москва: Книга, 2012. – 340 с.
- 18 Карасева, И. М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / И. М. Карасева, М. А. Ревякина. – Москва: Омега-Л, 2008. – 453 с.
- 19 Ковалев, В. В. Основы теории финансового менеджмента: учебно-практическое пособие / В. В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2009. – 279 с.
- 20 Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика: монография / В. В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2009. – 234 с.
- 21 Любушин, Н. П. Экономический анализ: учеб. пособие / Н. П. Любушин. – Москва: ЮНИТИ, 2013. – 423 с.
- 22 Овсянникова, Т. Ю. Инвестиции в жилище: монография / Т. Ю. Овсянникова. – Томск: Томский гос. архит.-строит. ун-т, 2015. – 379 с.
- 23 Официальный сайт ежедневной деловой газеты «Деловой квартал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://krasnoyarsk.dk.ru/wiki/rejting-zastroyschikov-nedvizhimosti>

- 24 Официальный сайт «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>
- 25 Официальный сайт краткого экономического словаря [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekoslovar.ru/224.html>
- 26 Официальный сайт научно-делового сайта «Центр управления финансами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/economy/Klassifikaciya-zatrat.php>
- 27 Официальный сайт сетевого издания «РИА-новости» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.rambler.ru/28790994/>
- 28 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – Москва: Инфра-М, 2014. – 512 с.
- 29 Середняк, Т. А. Студенческий научный форум. Особенности ведения бухгалтерского учета в различных отраслях [Электронный ресурс] / Т. А. Середняк // Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/318/3110>
- 30 Серов, В. М. Организация и управление в строительстве: учеб. пособие / В. М. Серов, Н. А. Нестерова, А. В. Серов. – Москва: Академия, 2015. – 432 с.
- 31 Томаровская, И. Аналитический обзор рынка жилой недвижимости г. Красноярск за 2015 год [Электронный ресурс] / И. Томаровская // официальный сайт компании «Аревера Недвижимость». – 2015. – Режим доступа: <http://www.arevera.ru/analytics/krasnoyarsk/5135-analiticheskii-obzor-rynka-zhiloi-nedvizhimosti-g.-kras>
- 32 Управление в строительстве: учебник / ред. В. М. Васильев. – Москва: Литера, 2012. – 352 с.
- 33 Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: электрон. учеб.-метод. комплекс дисциплины / А. В. Григорьев [и др.]. – Красноярск: ИПК СФУ, 2008.
- 34 Финансовый менеджмент: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Т. В. Погодина. – М.: Юрайт, 2015. – 351 с.

35 Чернышева, Ю. Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Ю. Г. Чернышева, А. Л. Кочергин. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 443 с.

36 Чуев, И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – Москва: Дашков и К, 2013. – 368 с.