

ВВЕДЕНИЕ

Для любой организации получение финансового результата значит признание обществом необходимости его деятельности или приобретение выручки от продажи изготовленного на предприятии товара в форме продукции, работ и услуг.

Актуальность темы данной дипломной работы определена тем, что конечным позитивным финансовым результатом хозяйственно-финансовой деятельности субъекта хозяйствования считается прибыль. Прибыль можно именовать показателем, в котором отображается эффективность производства, объем и качество выработанной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Смысл прибыли обусловлен и тем, что, с одной стороны, она зависит в главном от качества работы, базируется на экономической заинтересованности в наиболее результативном применении ресурсов, так как считается главным источником производственного и общественного развития. С другой стороны, прибыль считается главным источником создания государственного бюджета, таким образом, к росту прибыли не равнодушны как субъекты хозяйствования, так и государство.

Для многих служб организации управление её финансовыми результатами считается основной и сравнительно трудной задачей. Верная оценка данного показателя позволит управленческому персоналу принимать верные решения для улучшения своей деятельности.

Перед выполнением предоставленной работы была определена главная цель – рассмотреть и вскрыть резервы по улучшению финансовых результатов деятельности организации.

На основании определенной цели были выражены следующие задачи:

- разобрать теоретические аспекты управления финансовыми результатами деятельности организации;
- провести анализ и дать оценку финансовым результатам

деятельности ООО «Кафельимпорт»;

– разработать рекомендации по повышению эффективности управления финансовыми результатами на изучаемом предприятии.

Объектом исследования в данной дипломной работе является ООО «Кафельимпорт», занимающееся оптовой торговлей строительных материалов.

Предметом исследования является система управления финансовыми результатами деятельности организации и практическое использование методов управления финансовыми результатами.

Период исследования: 2014-2015 годы.

В данной работе были применены методы сравнений, балансовый метод, горизонтальный метод и вертикальный метод, метод цепных подстановок, абсолютные и относительные величины.

Информационной базой для решения назначенных в дипломной работе задач послужила бухгалтерская отчетность ООО «Кафельимпорт» за 2014 - 2015 гг., а именно:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- приложение к бухгалтерскому балансу.

Практическая важность данной работы содержится в том, что применение на практике предложенных в работе вариантов усовершенствования финансовых результатов деятельности позволит предприятию повысить эффективность управления финансовыми результатами.

Дипломная работа имеет следующую структуру:

– во введении определена цель выполнения бакалаврской работы, намечена, актуальность, обозначены объект и предмет изучения и поставлен круг задач для решения в соответствии с назначенной целью дипломной работы;

– в первой главе выявляются теоретические аспекты экономического

понятия финансовых результатов деятельности организации, а так же методы и роль управления финансовыми результатами;

– во второй главе формируется общая экономико-организационная характеристика ООО «Кафельимпорт» и оценка деятельности эффективности управления финансовыми результатами деятельности;

– в третьей главе предложены мероприятия, обращенные на совершенствование финансовых результатов деятельности организации.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемых источников и приложений. Общий объем работы 66 страниц. Работа иллюстрирована 3 рисунками, 21 таблицей, 5 приложениями. Список использованных источников включает в себя 36 источников.

1 Теоретические аспекты управления финансовыми результатами организации

1.1 Финансовый результат деятельности организации как объект управления: понятие, виды и цели управления

Финансовый результат заканчивает цикл занятия предприятия, соединенный с производством и осуществлением продукции и одновременно выступает условием вытекающего витка его деятельности. Значительные значения финансовых результатов деятельности организации обеспечивают упрочение бюджета государства путем налоговых изъятий, содействуют росту его инвестиционной привлекательности, деловой активности в производственной и экономической сферах. Тем самым определение экономического состояния финансового результата деятельности организации, исследование его видов, выявление задач анализа и выработка методики проведения анализа захватывают центральное место в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности организации.

Финансовый результат по своему содержанию очень сложная категория, ведь это результат всех действий хозяйствующего субъекта, который затрагивает экономические интересы участников производственного процесса.

Конечный результат многогранной деятельности каждого хозяйствующего субъекта – это его финансовые результаты: прибыль или убытки. В редчайших случаях прибыль и убытки в то же время равняются нулю, что подобает считать негативным результатом, потому что общая деятельность организации не принесла позитивных эффектов [20].

Согласно большому экономическому словарю, управление – это:

– процесс воздействия по значению.

– занятие, направляющее и регулирующее общественные отношения через посредство органов государственной власти [9].

В. Г. Артеменко считает, что управление - вид подчинительного синтаксического отношения, при котором главенствующий компонент словосочетания требует постановки подчиненного компонента в установленной грамматической форме, причем форма главенствующего слова не требует модификации формы управляемого слова [5].

Смысл слова «результат» в большом экономическом словаре определяется как:

– конечный итог, следствие, завершающее собою какое-либо действие, явление, развитие чего-либо. То, что вытекает из какого-либо действия, явления;

– показатель соревнования, спортивного достижения [9].

Конечный финансовый результат деятельности организации считается предметом изучения многих авторов. Их соображение сущности этого суждения далеко неоднозначно.

Так, например, И. Г. Балабанов считает, что балансовая прибыль убыток является сводным показателем, который характеризует финансовый результат деятельности организации [7].

Л. С. Васильева считает, что прибыль и есть финансовый результат деятельности организации, характеризующий совершенную эффективность его работы [11].

В.В. Ковалев считает, что деятельности организации не обязательно доходна. Нет ни одной организации, не обладавшей в своей практике хотя бы недолгих убываний, выражающихся более или менее значительными убытками [19].

В. Е. Губин видит прибыль как экономический показатель, который показывает превышение всех видов доходов над расходами и

характеризующий финансовые результаты. Основная ее составляющая – прибыль от продаж. Это наиболее контролируемая часть прибыли, хотя в ряде эпизодов на общую величину прибыли значительно влияет сальдо прочих доходов и расходов [15].

Л.И. Кравченко считает, что доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – сумма прибыли (доходов), относительный показатель – уровень рентабельности, который представляет собой доходность производственно-торгового процесса, показанную в процентном отношении [29].

Весьма любопытным в рассмотрении сущности понятия финансового результата является подход О. В. Ефимовой [17]. Она пишет, что практикой продиктована нужда поиска наиболее общего показателя, чем финансовый результат, который отображал бы состояние имущества и динамику уставного капитала, приносящего единую картину финансовой состоятельности институциональной единицы. С ее точки зрения, он позволяет понять, исчислить, разобрать и обследовать следующие явления и процессы:

- регулирование капитализации;
- развитие прибыли каждой институциональной единицы;
- понятие денежного и безденежного финансового результата;
- понятие прибыли в обеспечении благосостояния институциональной единицы;
- общее понятие экономической прибыли;
- управление финансовыми результатами;
- регулирование финансовых потоков;
- применение системы налогового контроля.

Под финансовым результатом деятельности предприятия Л. В. Донцова понимает прибыль, в то же время отмечает, что «истинно конечный результат тот, правом командовать которым, располагают собственники», и в известной практике под ним подразумевается «прирост чистых активов»

[16].

Порядок развития финансовых результатов предприятия (прибыли) М. С. Абрютин разбирает, классифицируя статьи, входящие в отчет о прибылях и убытках и изображая формирование прибыли от валовой до нераспределенной прибыли отчетного периода [4].

С точки зрения Е. И. Бородиной «прибыль – это сформулированный в денежной форме чистый доход бизнесмена на вложенный капитал, характеризующий его награду за риск исполнения предпринимательской деятельности. Прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и индивидуальными затратами в процессе реализации предпринимательской деятельности». Н.А. Соловьева заявляет, что анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности организации непринужденно скоординирован с анализом оборотных и вне оборотных активов имущества фирмы [35].

Любопытна точка зрения и Г.В. Савицкой, которая сообщает мнение о том, что финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Тут же дается понятие прибыли и рентабельности: «прибыль – это доля чистого дохода, который, естественно, принимают субъекты хозяйствования следом за реализацией продукции»; «показатели рентабельности характеризуют результативность работы в целом, и более чем прибыль, отображают окончательные результаты хозяйствования, потому что их размер показывает соотношение эффекта с наличными или употреблёнными ресурсами».

М. И. Баканов полагает, что главным экономическим показателем, характеризующим финансовые результаты деятельности организации, обнаруживается прибыль и анализирует роль прибыли фирмы в условиях рыночной экономики вытекающим образом:

– важнейшей целью предпринимательской деятельности является прибыль - повышение благосостояния собственников компании. Данное повышение характеризуется размером текущего и отложенного их доходов

на вложенный капитал, который формируется из приобретенной прибыли;

– базой экономического развития государства в целом является прибыль. Устройство перераспределения прибыли фирмы через налоговую систему позволяет «заполнять» доходную долю государственных бюджетов всех уровней (общегосударственных и местных). Это приносит возможность государству благополучно осуществлять порученные на него функции и реализовывать обозначенные программы развития экономики. Помимо этого реализуется популярный принцип – «богатство государства характеризуется величиной богатства его граждан»;

– субъективный уровень прибыли фирмы в сопоставлении с отраслевым показывает уровень умения менеджеров благополучно выполнять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Средне отраслевая величина прибыли фирм показывает рыночные и иные внешние факторы, устанавливающие результативность производственной деятельности и является существенным регулятором «перелива капитала» в отрасли с наименее действенным его применением. При этом капитал движется в те сегменты рынка, которые характеризуются большим объемом неудовлетворенного спроса, что содействует наиболее полному удовлетворению социальных и личных потребностей;

– прибыль является важнейшим внутренним источником развития финансовых ресурсов организации, обеспечивающих его формирование. Чем больше уровень генерирования прибыли фирмы в процессе ее хозяйственной деятельности, тем меньше его надобность в притягивании финансовых средств из наружных источников и при прочих равных обстоятельствах - тем выше уровень самофинансирования ее формирования, снабжения реализации стратегических целей этого развития, роста конкурентной позиции фирмы на рынке. При этом прибыль является неизменно воссоздаваемым источником и ее воспроизводство в обстоятельствах благополучного хозяйствования реализуется на расширенной основе;

– прибыль фирмы является значительным источником убогаторения

общественных потребностей общества. Общественная роль прибыли выражается в том, что средства, перечисленные в бюджеты разнообразных уровней в процессе ее налогообложения, послужат источником исполнения разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, оснащающих «выживание» некоторых социально незащищенных членов общества. За счет приобретенной прибыли фирмы довольствуются части социальных потребностей ее персонала. За счет прибыли приобретенной фирмой реализуется наружная благотворительная деятельность фирмы, обращенная на финансирование некоторых неприбыльных предприятий, оказание физической помощи некоторым категориям граждан;

– прибыль считается важнейшим защитным приспособлением, защищающим фирму от угрозы банкротства. Хотя подобная угроза может появиться и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности фирмы, но при других одинаковых условиях, фирма гораздо благополучнее выходит из кризисного состояния при значительной возможности генерирования прибыли. За счет капитализации приобретенной прибыли может быть быстро повышена часть высоколиквидных активов (возобновлена платежеспособность), увеличена часть собственного капитала при надлежащем уменьшении объема употребляемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), развиты должные резервные финансовые фонды [6].

Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности складывается в виде прибыли или убытка.

Под убытком, в данном случае, понимаются денежные утраты, снижение материальных и финансовых ресурсов организации в результате превышения расходов над доходами.

В свою очередь прибыль обуславливается как превышение доходов предприятия, приобретенных от продажи производимых товаров и услуг, над расходами на их производство и сбыт. Собственно приобретение прибыли в качестве финансового результата предпринимательской деятельности и

является важнейшей целью, ради которой эта деятельность реализуется.

С точки зрения экономического смысла прибыль выступает не только финансовый как результат хозяйственной деятельности организации, но и ее задолженность перед учредителями.

Следственно, прибыль представляет собой существенный источник финансовых ресурсов, присутствие и рост которого основывает финансовую базу для повышения рыночной стоимости организации и снабжает ее устойчивое формирование.

С экономической точки зрения капитал организации приумножается, когда выгоды, приобретённые организацией от употребления долгосрочных ресурсов, превосходят экономические траты на их привлечение. Влечение к оценке результативности применения капитала привело к деятельному использованию в зарубежной практике показателя экономической прибыли[10].

Прирост экономической стоимости организации показывает экономическую прибыль. Экономическая прибыль, как правило, обуславливается как разность между рентабельностью вложенного капитала и средневзвешенной стоимостью капитала, помноженного на величину вложенного капитала. Тем не менее количественная оценка прибыли при таком подходе крайне условна. Это относится как к субъективности идентификации начальной базы для расчета, так и того, какие модификации собственного капитала можно считать элементом прибыли. Экономическая прибыль крайне трудоемка в расчете и чаще исчисляется для организации, чьи акции участвуют в листинге.

Прибыль характеризует экономический эффект, приобретённый впоследствии деятельности организации, то есть прибыль является показателем результативности деятельности организации [4].

Стимулирующая функция прибыли выражается в том, что прибыль выступает существенным внутренним источником развития финансовых ресурсов организации, снабжающих ее развитие, а также источником

выплаты дивидендов ее акционерам и собственникам.

Таким образом, точки зрения ученых и практиков на решение определения экономической сущности понятия «финансовый результат» различны. Следует напомнить, что в нынешних условиях проблема установления сущности всевозможных показателей, относящихся к финансовым результатам деятельности организации, крайне актуальна. Потому что нередко даже в нормативных актах, регулирующих бухгалтерский учет и налогообложение, подаются разные трактовки одного и того же понятия. К примеру, доводится часто встречаться с мнением, что чистая прибыль и прибыль, остающаяся в распоряжении организации, это одно и то же. Однако это совсем не так.

1.2 Этапы и методы управления финансовыми результатами

Этапы и методы управления финансовыми результатами взаимосвязано, прежде всего, со способами влияния на доходы и расходы организации с целью роста первых и снижения вторых. Доходы и расходы меняют финансовый результат хозяйственной деятельности организации с экономической, юридической и бухгалтерской точек зрения.

Характеристика доходов и расходов, их классификация и оценка, признание в учете и отображение в отчетности обуславливаются в данное время двумя нормативными документами: ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», которые были утверждены приказом Минфина РФ 6 мая 1999 г. №32н и 33н соответственно.

Доходы организации считаются главным источником развития личных финансовых ресурсов организации.

В наиболее ограниченном смысле доходы предприятия можно обусловить как средства в денежной и не денежной форме, приобретаемые им в качестве вознаграждения за реализацию производственной, реализационной, инвестиционной и финансовой деятельности организации

[4].

Наиболее широко открывает данное понятие ПБУ 9/99, согласно которому доходами предприятия распознается рост экономических выгод вследствие поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к повышению капитала этой организации, за исключением вкладов участников [2].

Валовые поступления экономических выгод в ходе деятельности организации - это доходы. Они разделяются на выручку и другие поступления.

Под выручкой от продажи товаров, работ и услуг понимаются денежные средства, зачислившиеся на расчетный счет или в кассу предприятия вследствие приобретения экономической выгоды.

Прочие поступления представляют собой доходы от деятельности не связанные с главной [18].

ПБУ 10/99 «Расходы организации» ставит расходы организации как снижение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, повергающее к снижению капитала этой организации за исключением снижения вкладов по решению собственников имущества [3].

Доходы и расходы отображаются в «Отчете о финансовых результатах», где они могут быть показаны различными способами.

В экономической литературе существует ряд терминов, которые или синонимичны (затраты, издержки, расходы), или тесны по смысловой нагрузке (потери, убытки). Отдельные авторы пытаются их разбавлять.

Затраты– расходы и начисления причисляемые к отчетному периоду при исчислении финансового результата. Это доля ранее сделанных, т.е. капитализированных, расходов, либо расходы или начисления, признаваемые в момент их производства. Начисления соединены с привлеченными ресурсами. Таким образом в этом месте траты объединены с платой за мобилизованные ресурсы. В этом контексте уместны слова британского

экономиста Аллена Уолтерса, который устанавливал затраты как «выплаты, которые надобно произвести, чтобы вынудить факторы производства продолжить воздействовать вместе с фирмой» [5].

Издержки несмотря на свою синонимичность затратам являются наиболее широким понятием. Они помимо затрат, обладающих стоимостной оценкой, включают в себя отрицательные последствия, либо не обладающие денежной оценкой, либо оценивающиеся только субъективно (например, утрата существенных клиентов, уход ведущих сотрудников, снижение кредитного рейтинга фирмы) [7].

Расходы – это трата «жертвование» установленных ресурсов, т.е. их снижение или употребление для поставленных целей. Расходы можно разбирать как физический ход ценностей. При этом совершается физическое снижение объема актива. Также расходы можно анализировать в контексте кругооборота капитала. Здесь вследствие расходов совершается трансформация ресурсов с целью генерирования будущих доходов, превосходящих начальные расходы [24].

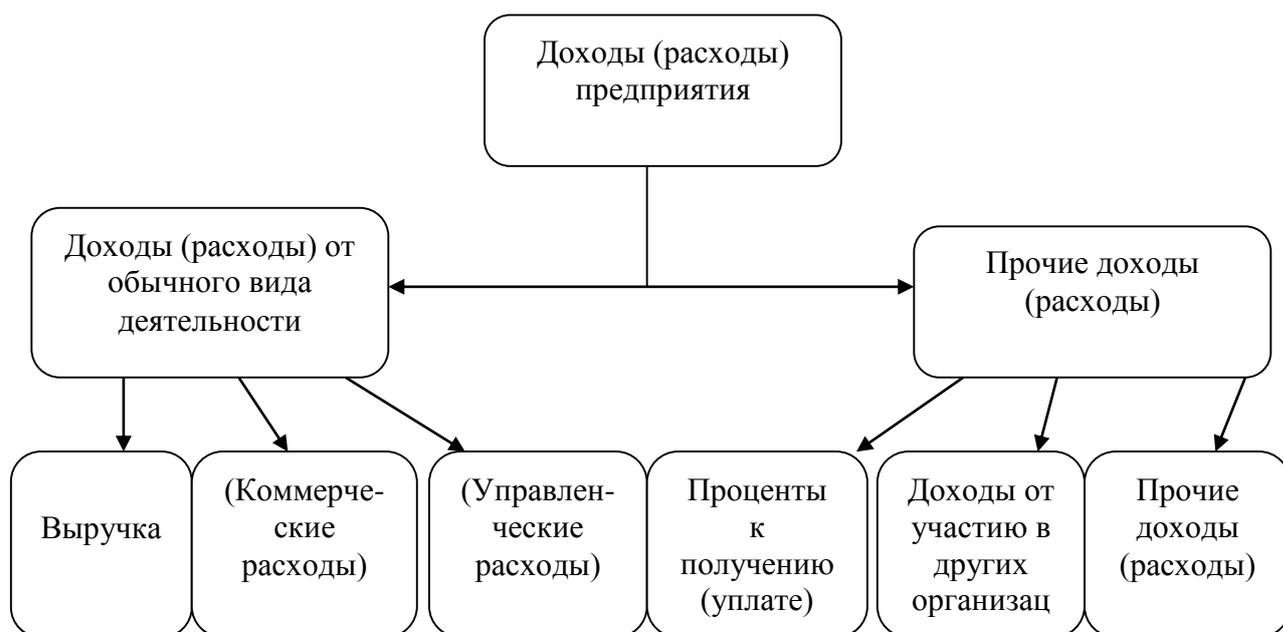


Рисунок 1 - Типовая классификация доходов и расходов предприятия [15]

По отношению к затратам расходы могут быть их основанием или следствием. Когда случается покупка основного средства за наличные деньги, то оно истолковывается как расходы ради будущих доходов. В дальнейшем они понемногу декапитализируются, т.е. списываются на затраты путем амортизационных отчислений. Таким образом, расходы становятся основанием возникновения будущих затрат. Когда же случается фактическая выплата заработной платы, то расходы являются следствием первоначальных затрат. Стоит также отметить, что в первом из вышеуказанных случаев трата денежных средств не задевает валюту баланса, а во втором порождает ее уменьшение [30].

Потери – уменьшение ресурсов в результате аномальных (форс-мажорных) явлений хозяйственной деятельности организации. Образцами здесь могут быть крушения, хищения, фальсификации и т.д. Также основаниями утрат может быть нерациональная организация деятельности фирмы. Немаловажно иметь в виду, что потери - это событие, а не действие [22].

Убытки – это расходы, не покрывшиеся доходами, достаточными для их возмещения. С точки зрения финансового результата, это превышение затрат над доходами в отчетном периоде. Убытки являются итогом либо действия, либо бездействия, основаниями которых могут быть дилетантство, умышленность или неправильно принятое решение [29].

Себестоимость реализованной продукции представляет собой ценовую оценку расхода или оплаты ресурсов, употребленных или привлеченных организацией для потребления проданного объема готовой продукции. Себестоимость проданной продукции различается с себестоимостью произведенной продукции на величину модификации запасов готовой продукции за отчетный период [39].

Себестоимость произведенной продукции – стоимостная оценка расхода или платы ресурсов, употребленных или привлеченных организацией для производства готовой продукции [35].

Себестоимость – существенное понятие для расчета прибыли отчетного периода. Она формируется из трех видов затрат:

- затраты сырья и материалов;
- затраты труда;
- накладные производственные расходы.

Все они непринужденно объединены с производством продукции и без любого из них нельзя осуществлять производство. Доля произведенной готовой продукции в течение отчетного периода реализуется, а оставшаяся доля остается для осуществления в следующем периоде. Именно этим и объясняется разница между себестоимостью произведенной и реализованной продукции. Надлежит напомнить, что величина себестоимости также варьируется в зависимости от метода учета сырья и материалов, выпускаемых в производство [11].

Несмотря на столь значительное значение в занятии большинства хозяйствующих субъектов прибыль, как понятие, весьма расплывчато. Многие заграничные исследователи заявляют, что прибыль и прибыльность является тяжелым атрибутом фирмы в плане концептуализации и измерения. Однако, не вдаваясь в детали этих трудностей, попытаемся рассмотреть особенности данного понятия.

Адам Смит толковал прибыль как приращение богатства. Ирвинг Фишер заявлял, что «запас богатства, существующий в каждый конкретный момент времени, именуется капиталом, а поток создаваемых им выгод за настоящий промежуток времени именуется прибылью». Джон Хикс полагал, что «прибыль индивидуума есть максимальная величина, которую он в силах использовать на потребление в течение любого периода, оставшись при этом столь же достаточным в конце периода, как он был на его начало» [5].

Проще говоря, прибыль – разница между доходами и расходами за обусловленный период. Причем доходы предстали результатом начальных расходов по истечении обусловленного промежутка времени.

Выделим существенные моменты, соединённые с понятием прибыль.

Во-первых, прибыль – это показатель, который можно рассчитать. Она дает оценку финансово-хозяйственной деятельности организации за отчетный период. На нее действуют как сами результаты производственно-коммерческой деятельности организации, так и методы учета, оценки и исчисления этих результатов (в разрезе доходов и затрат).

Во-вторых, прибыль – это мнение, а посему ее величиной можно варьировать. Не случайно в ходе аудиторской проверки контролируются обоснованность признания и величина оценки тех или иных видов доходов и затрат, учитываемых при расчете конечного финансового результата.

В третьих, прибыль – многоаспектна. Прибыль – это разница между доходами и расходами. В зависимости от комбинаций доходов и расходов участвующих в расчете можно обретать различные виды прибыли, обладающие значением для разнообразных групп лиц, равнодушных в деятельности компании [4].

В силу того, что прибыль представляет собой разность между доходами и расходами, то правление прибылью имеет открытую связь с влиянием на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые либо содействуют приращению доходов, либо уменьшению расходов.

Для роста доходов нужно концентрировать внимание на вытекающие области деятельности организации:

- анализ и планирование динамики продаж;
- слежение за ритмичностью производства;
- диверсификация производственной деятельности (достаточность и эффективность);
- результативность ценовой политики;
- факторный анализ величины продаж;
- критические объемы производства по видам продукции и т.д.

Результаты таких аналитических слезений могут оформляться в виде табличек, где показываются плановые и фактические значения объемов производства и продаж, а также отклонения в естественном и денежном

выражении. Данные таблицы считаются базой для принятия управленческих решений, соединённых с мобилизацией факторов увеличения доходов. Предоставленные решения располагаются в компетенции главного руководства организации, а также маркетинговой службы. Финансовая служба в этой области занимается вопросами:

- обоснования рациональной ценовой политики;
- оценки целесообразности и экономической эффективности новых источников дохода организации;
- контроля над рентабельностью работающих и новых производств.

Для снижения расходов необходимо осуществлять:

- оценку, анализ, за планирование и контроль надосуществлением плановых заданий по местам возникновения и видам расходов;
- поиск резервов обоснованного уменьшения себестоимости продукции.
- обособление центров ответственности по расходам, т.е. подразделений организации, руководство которых обладает определенными ресурсами и полномочиями в правлении расходами [10].

При основании центров ответственности на предприятии вышестоящее начальство назначает основные критерии и определяет их плановые значения. Руководство центра награждается установленными ресурсами, ограничения по которым носят совместный характер, т.е. руководство обладает свободой действий в отношении структуры ресурсов, организации производственно-технологического процесса, систем обеспечения и сбыта и т.п. Результативность работы центра ответственности обуславливается на основании выполнения запланированных заданий.

Основание центров ответственности направлено на поощрение начальников среднего звена за рост эффективности деятельности подразделения в сфересравнительной экономии издержек.

Центры ответственности организуются не только по расходам, но также и по другим областям деятельности. Можно выделить вытекающие

виды центров ответственности:

Центр затрат выступает как подразделение, которое функционирует по утвержденной смете расходов. В таких подразделениях прямые доходы не имеются, либо их трудно оценивать, потому внимание в первую очередь уделяется управлению затратами. Образцами таких подразделений может быть кафедра или факультет в университете. Их начальство имеет право устанавливать направления употребления централизованно выделяемых средств. Другим примером можно привести бухгалтерию организации. Нелегко дать оценку, какой долей прибыли фирма обязана своим бухгалтерам, но зато можно определить плановые показатели по затратам.

Центр доходов – это подразделение, создающее доходы для предприятия. Например – отдел сбыта или центр продаж. Начальство таких подразделений неответственно за основные затраты фирмы. Так, например, начальник коммерческой службы, сбывая готовую продукцию, не несет ответственности за ее себестоимость. Его цель обеспечить результативную работу с клиентами, основать торговлю, распоряжаться скидками в рамках определённой ценовой политики. Конечно, при этом зарождаются определенные затраты, но они не являются объектом существенного внимания со стороны руководителя.

Центр прибыли выступает как подразделение, где прибыль или рентабельность продаж является важнейшим критерием эффективности. К ним чаще причисляются независимые подразделения корпорации, дочерние фирмы, независимые производства. К таким центрам также могут относиться и внутренние подразделения компании в эпизодах, когда в компании применяется политика трансфертных цен [8].

В целях нахождения степени надежности финансового положения организации, надобно предоставить объективную оценку качества показателей прибыли. В обширном смысле под «качеством прибыли» понимают, содержание прибыли, характер и структуру ее создания под влиянием разнообразных факторов.

Качество прибыли отражает, насколько для предоставленной организации является характерным достигнутый уровень прибыли, а также степень применения хозяйственных резервов для его достижения. Не секрет, что отсутствие стабильности отражает рискованность бизнеса. Учитывая, что резервы обуславливают собой возможность наиболее полного и рационального применения экономического потенциала предприятия, можно предположить, что значительная степень их реализации выступает оригинальным гарантом стабильности.

Основными лицами, равнодушными в оценке качества прибыли, прежде всего, являются финансовые начальники, жаждущие иметь подлинную оценку результатов коммерческой деятельности своей фирмы, и менеджеры маркетинговых отделов, формирующие стратегии продвижения товаров. Затем, крайне важно иметь соображение о качестве прибыли фирмы ее инвесторам и кредиторам, принимающим решение о размещении своего капитала.

Прибыльность – это способность предприятия давать прибыль. Если бизнес имеет позитивный чистый финансовый результат от своей деятельности, то он считается прибыльным.

Рентабельность – это генерирование прибыли с учетом применённых или потраченных ресурсов. Различие между рентабельностью и прибыльностью можно заметить на примере принятия решения об инвестициях в проект. Если критерием принятия решения является прибыльность, то инвестиционный проект будет приниматься в том случае, если будет обретаена всякая прибыль, в т. ч. и самая минимальная. Если же критерием является рентабельность, то проект будет принят, только если он обеспечит терпимый уровень эффективности от реализованных инвестиций [23].

Для оценки рентабельности используются особые индикаторы – коэффициенты рентабельности.

В силу того, что при расчете коэффициентов рентабельности

применяются различные базы, то управление рентабельностью по базе близко связано со структурой этих активов и источников. Так, например, меняя структуру капитала, можно воздействовать на рентабельность инвестиций, а воздействуя на структуру производства можно воздействовать на рентабельность продаж. Одним из наиболее используемых подходов к обнаружению факторов влияния на рентабельность является популярная факторная модель фирмы «DuPont», чьи первые методики стали известными еще в 1919 году. Данная модель помогает идентифицировать факторы, обуславливающие эффективность деятельности фирмы. В качестве главного показателя эффективности экспертами фирмы был предпочтён показатель рентабельности собственного капитала.

Эта модель состоит из трех компонентов: рентабельность продаж; оборачиваемости активов; коэффициента финансовой зависимости.

Рентабельность продаж, передаёт, сколько копеек чистой прибыли фирма приобретает с каждого рубля выручки. Данный фактор приносит представление об общей чистой рентабельности всех видов деятельности организации.

Оборачиваемость активов, передаёт, сколько рублей выручки производится предприятием с каждого рубля, инвестированного в его совокупные активы. Данный фактор дает представление обрезультативности использования активов организацией. Образно говоря, он передаёт, сколько продаж мы можем «выжать» из наших активов.

Коэффициент финансовой зависимости представляет, сколько рублей активов было сформировано при использовании 1 рубля собственного капитала. Косвенно он мерит величину финансового риска, связанного с финансированием. Если коэффициент равен, допустим 5, то это означает, что за счет собственного капитала было образовано в 5 раз больше активов за счет заемного финансирования. Получается, что для финансирования 5 единиц активов была использована 1 единица собственного капитала и 4 единицы заемного капитала.

Любопытным представляется тот факт, что факторы указанные выше обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации. Так рентабельность продаж обобщает отчет о финансовых результатах, оборачиваемость активов – актив баланса.

Финансовые результаты деятельности организации за отчетный период можно охарактеризовать группой взаимосвязанных отчетных показателей, соответствующих определенному виду прибыли.

Главные показатели финансовых результатов и порядок их создания представлены в «Отчете о финансовых результатах» бухгалтерской отчетности. Причем финансовый результат обуславливается путем сравнения доходов и расходов предприятия и находит свое отражение в виде определенного показателя.

В отчете о финансовых результатах выделяются следующие виды прибыли (рисунок 2):

– прибыль (убыток) от продаж – это валовая прибыль, уменьшенная на сумму коммерческих и управленческих расходов организации. Этот вид прибыли считается показателем эффективности главной деятельности организации, т. е. деятельности, соединенной с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг;

– прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж, повышенная на суммы прочих доходов, за вычетом прочих расходов. Показатель прибыли (убытка) до налогообложения – это финансовый результат от обыкновенных и прочих видов деятельности. Значит, этот показатель показывает результативность всей хозяйственной деятельности организации;

– чистая прибыль (убыток) отчетного периода – это прибыль (убыток) до налогообложения, убавленная (повышенная) на величину отсроченных налоговых обязательств, текущего налога на прибыль и повышенная (убавленная) на сумму отсроченных налоговых активов за отчетный период [38].

Если из величины чистой прибыли отнять размер распределенной прибыли, то приобретём нераспределенную (капитализированную) прибыль отчетного периода.

К управленческим причисляются расходы, не соединённые с производственной или коммерческой деятельностью организации: на содержание отдела кадров, юридического отдела; на освещение и отопление зданий непромышленного назначения, а также на командировки, услуги связи и другие подобные этим расходы.

Коммерческие расходы – это расходы, связанные с отгрузкой и реализацией товаров, т.е. организации, которые выполняют производственную деятельность, обладают правом отображать в структуре коммерческие расходы на упаковку изделий; по доставке продукции на точку отправления, погрузке в средства транспортировки; комиссионные сборы, оплачиваемые посредническим организациям; расходы на сохранение продукции; на рекламу, на представительские и другие аналогичные по назначению расходы.

Отложенный налоговый актив - часть отсроченного налога на прибыль, которая обязана повергнуться к уменьшению налога на прибыль, подлежащего платежу в бюджет в следующем за отчетным или в будущих отчетных периодах.

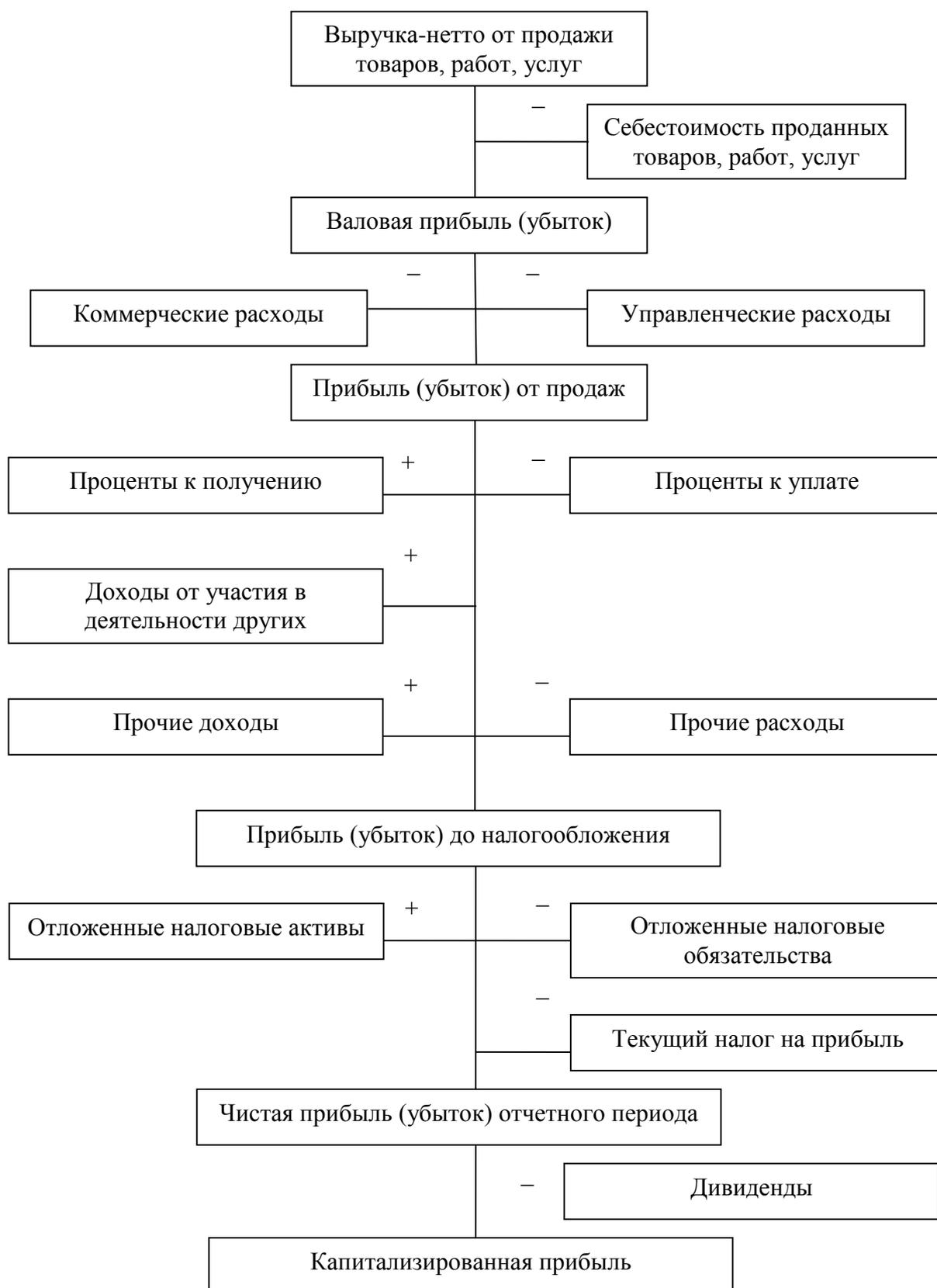


Рисунок 2 – Формирование прибыли коммерческих организаций [18].

В свою очередь, отсроченное налоговое обязательство – та часть отсроченного налога на прибыль, которая обязана привести к росту налога на

прибыль, допустимого к уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Дивиденды – это доля прибыли организации, которая выплачивается акционерам-инвесторам. Если организация растёт, раскручивается, обретает прибыль, то часть, этой прибыли она делит между владельцами этой компании, то есть соразмерно доле, которой обладает каждый из инвесторов.

Элементарнее говоря, дивиденды – это доля прибыли компании, которой она делится с акционерами.

На размеры прибыли и ее динамику действуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от попыток организации.

Все факторы можно поделить на две группы – внешние и внутренние.

К внешним факторам относят:

- рыночно-конъюнктурные;
- хозяйственно-правовые и административные факторы.

Внутренними факторами являются [20]:

- материально-технические;
- организационно-управленческие;
- экономические;
- социальные/

Повышение объема изготавливаемой продукции с контрактными условиями, снижение ее себестоимости, увеличение качества - это те факторы роста прибыли, которые зависят от деятельности организации.

Изменения государственных регулируемых цен на сбываемую продукцию, влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции не зависят от деятельности организации [4].

Значимость финансовых результатов на предприятии обусловлена тем, что по финансовым результатам оценивается успешность и эффективность хозяйственной деятельности, инвестиционная и экономическая привлекательность субъекта хозяйствования, а также оценивается качество и

уровень корпоративного менеджмента.

1.3 Роль анализа в управлении финансовыми результатами и его методика

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансовыми результатами. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства предприятия.

Важнейшей формой управления финансовыми результатами предприятия должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования.

По данным экспертов из-за отсутствия налаженной системы управления финансами, компании ежегодно теряют не менее 10% своих доходов. Нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, многие объекты финансового управления уходят из зоны внимания руководства [16].

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного

капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов.

Финансовые результаты интересны менеджменту и собственникам организации как индикаторы, критерии эффективности деятельности. Чаще всего в качестве финансовых результатов выступают показатели прибыли.

К основным методам управления финансовыми результатами деятельности организации относятся: планирование прибыли, распределение прибыли; управление прибылью на основе организации центров ответственности; факторный анализ прибыли.

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы в организации. Прибыль планируют отдельно по видам деятельности организации. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, и, рассмотрев варианты производственной программы и выбрать наилучший вариант, обеспечивающий максимальную прибыль.

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана. Современная ситуация в экономике затрудняет долгосрочное планирование, и организации могут составлять реальные планы прибыли по кварталам. Поскольку планирование прибыли призвано к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов становится необходимым. Плательщики налога на прибыль заинтересованы в том, чтобы разница между заявленным ими размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была минимальной. Однако более важная цель планирования прибыли – определение возможностей организации в финансировании своих потребностей.

Планирование прибыли осуществляется в соответствии с теми показателями оценки финансовых результатов, которые приняты на

предприятию. Обязательным этапом является планирование финансовых результатов в соответствии с положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности. Финансовый план составляется в виде плана по финансовым результатам, который повторяет по своей структуре и составу показателей отчет о финансовых результатах. Что затем позволяет методами анализа сопоставлять не только финансовые результаты отчетного и предшествующего периодов, но и определять уровень выполнения финансового плана.

Управление по центрам ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное планирование. В рамках данной подсистемы можно оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности организации. Выделение центров финансовой ответственности необходимо при регулировании конечных финансовых результатов на основе оценочных показателей, ответственность за которые несут руководители структурных подразделений организации.

Центр финансовой ответственности – это структурное подразделение организации, осуществляющее операции по оптимизации прибыли, способное оказывать непосредственное воздействие на рентабельность, отвечающее перед вышестоящим руководством за реализацию установленных целей и соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов.

Цель системы управления по центрам финансовой ответственности состоит в повышении эффективности управления подразделениями организации на основе обобщения данных о результатах деятельности каждого центра ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретного руководителя.

Наиболее распространенной является классификация центров финансовой ответственности в зависимости от полномочий и ответственности:

– центр затрат - это структурное подразделение, руководитель которого

отвечает только за затраты;

– центр дохода – это структурное подразделение, которое отвечает только за выручку от продажи продукции, товаров, услуг и за затраты, связанные с их сбытом;

– центр прибыли – это структурное подразделение, которое ответственно за финансовые результаты своей деятельности;

– центр инвестиций – это структурное подразделение, которое несет ответственность за капиталовложения;

– центр контроля и управления – это сфера деятельности, несущая ответственность за конкретные виды работ и их результаты.

На величину прибыли от реализации продукции оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. К внешнему воздействию относятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, система налогообложения, состояние экономики страны. К внутренним факторам можно отнести цены на реализуемую продукцию, заработную плату, конкурентоспособность продукции, эффективность производственного и финансового планирования, компетентность руководства и менеджеров, квалификация работников, технический уровень основных производственных фондов.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, распределяется на две части – капитализируемую и потребляемую. Первая часть увеличивает собственный капитал организации, а вторая используется на потребление.

Оптимизация пропорций между капитализируемой и потребляемой частями прибыли представляет собой одну из самых важных и сложных задач управления торговой организацией. Приходится учитывать две противоположные мотивации – владельцев и трудового коллектива организации – получение высоких текущих доходов или значительное увеличение их размеров в перспективе. Необходимо учитывать также другие факторы, основными из которых являются:

- стадия жизненного цикла торговой организации (на ранней стадии требуется больше средств инвестировать в производственное развитие);
- конъюнктура потребительского рынка (в период подъема конъюнктуры эффективность капитализации прибыли возрастает);
- необходимость осуществления своих инвестиционных программ (расширение и обновление состава основных фондов, переход на новые торговые технологии, строительство жилья и других объектов социальной сферы – все это требует увеличения капитализации прибыли);
- возможности (доступность и стоимость) формирования финансовых ресурсов за счет привлечения заемных средств;
- система материального стимулирования персонала торговой организации за счет прибыли (по коллективному договору и индивидуальным трудовым контрактам);
- необходимость увеличения расходов на содержание объектов социальной сферы.

Капитализируемая часть прибыли направляется на формирование резервного и других страховых фондов, финансирование производственного развития (строительство новых, расширение и реконструкцию действующих производственных объектов, приобретение и модернизацию оборудования, совершенствование торгово-технологических процессов, прирост собственных оборотных средств), а также на погашение долгосрочных кредитов и займов. При этом не обязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет резервное значение. Наличие в пассиве баланса нераспределенной прибыли свидетельствует о финансовой устойчивости торговой организации, наличии надежного собственного источника для последующего развития.

Потребляемая часть прибыли направляется на выплату доходов владельцам имущества (дивидендов по акциям, процентов по вкладам), на материальное стимулирование персонала (премии наемным работникам по

результатам работы организации, поощрения за выполнение разовых особо важных заданий), на социальные нужды (расходы по эксплуатации находящихся на балансе социально-бытовых объектов, финансирование строительства жилья и других объектов непроизводственного назначения, расходы на проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий, оказание материальной помощи работникам, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям и т.п.), а также на благотворительные цели.

Для оценки эффективности распределения прибыли используется коэффициент капитализации, который рассчитывается как отношение суммы капитализируемой прибыли к общей сумме чистой прибыли. Чем выше этот показатель, тем надежнее перспектива торговой организации, так как наращивание собственного капитала повышает ее рыночную стоимость, способствует достижению целей стратегического развития [11].

Являясь базовой экономической категорией, прибыль формируется под воздействием двух факторов, включающих Доходы (ПБУ № 9/99) и Расходы (ПБУ № 10/99).

$$\text{ПРИБЫЛЬ} = \text{ДОХОДЫ} - \text{РАСХОДЫ},$$

(1)

Базовые экономические категории проявляют себя через совокупность стоимостных показателей, при этом для расчета прибыли используется формула:

$$QP = QC - QS = Q (C - C),$$

(2)

где QC – выручка от продажи товаров;

QS – полная коммерческая себестоимость.

С учетом сортамента готовой продукции, предназначенной для реализации сторонним потребителям, расчетная формула для определения прибыли примет вид

$$QП = \sum_1^n Q_i Ц_i - \sum_1^n Q_i C_i = \sum_1^n Q_i (Ц_i - C_i) = \sum_1^n Q_i П_i$$

(3)

где $i - 1, 2, 3, \dots, n$ (наименование конкретных видов продукции, формирующих состав готовой продукции);

C_i – калькуляция i -го вида продукции;

$Ц_i$ – продажная цена i -го вида продукции;

$П_i$ – прибыль, которую генерирует единица i -го вида готовой продукции.

По результатам хозяйственного года, выполняется факторный анализ, изменения финансовых результатов (операционная прибыль или чистая прибыль) для чего реализуется стандартная формула

$$\pm \Delta QП = \pm \Delta QП_{экс} + \pm \Delta QП_{инт}$$

(4)

Универсальным методом используемым для управления финансовыми результатами выступает методика «Издержки-Оборот-Прибыль», которую нельзя реализовать с помощью российского бухгалтерского учета.

Методика «Издержки – Оборот – Прибыль» (CVP) базируется на использовании информации, связанной с управленческим учетом, когда наряду с балансовыми стоимостными показателями бухгалтерского учета используется категория «маржинальный доход», для получения которого необходимо распределять полную (коммерческую) себестоимость на постоянные и переменные затраты:

– расходы на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;

– расходы на оплату труда рабочих-сдельщиков при стабильных нормах выработки;

– расходы на топливо и энергию, используемые на технологические нужды;

– переменные затраты;

– переменные затраты прямым счетом включаются в калькуляцию себестоимости, в которой доминируют статьи «Прямые затраты» и «Прямая заработная плата»;

– переменные затраты, включаемые в калькуляцию себестоимости единицы продукции, остаются неизменными при любом физическом объеме выпуска. Смета переменных затрат, напротив, изменяется пропорционально росту или снижению годовой производственной программы.

К постоянным относятся затраты, годовая смета которых остается практически неизменной при различных объемах деятельности предприятия, выраженных производственной программой и/или годовым доходом.

Маржинальный доход – это превышение выручки от реализации над всеми переменными затратами, связанными с данным объемом продаж. Она показывает вклад предприятия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли. Другими словами, маржинальная прибыль – это разница между выручкой от реализации и переменными затратами.

После возмещения переменных затрат выручка должна генерировать маржинальный доход предприятия, который в свою очередь продолжает выполнять присущие ему функции, в том числе:

За счет маржинального дохода в первостепенном порядке покрываются постоянные затраты.

В последнюю очередь маржинальный доход должен генерировать прибыль от продаж

При этом приходится учитывать, что натуральные показатели, характеризующие объемы готовой продукции не представлены в балансе предприятия, в отчете о финансовых результатах. Учитывая, что

процентные характеристики, полученные с использованием натуральных и стоимостных показателей, совпадают, отсутствие достоверных расчетов приходится компенсировать логическими умозаключениями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При написании бакалаврской работы были исследованы теоретические основы политики управления финансовыми ресурсами и эффективностью их использования, проведен анализ основных экономических показателей деятельности организации, а так же исследованы финансовые результаты организации. Таким образом, выполнены все задачи и достигнута цель курсовой работы.

В целях управления и повышения эффективности финансовых результатов необходимо обратить бдительное внимание на прочую деятельность, которая довольно сильно влияет на конечный финансовый результат.

ООО «Кафельимпорт» функционирует на рынке более 10 лет и относится к предприятиям малого бизнеса. В настоящий момент – это широко и стабильно развивающаяся организация. Основным видом деятельности ООО «Кафельимпорт» является оптовая торговля строительными материалами импортного производства. Товар, который реализует организация: плита потолочная, подвесная система, пластиковые панели. Организация располагается в арендуемом офисе в г. Красноярске. Торговых точек не имеет, однако есть складское помещение площадью около 456 кв.м. в г. Красноярске.

Прибыль от продаж увеличилась на 24,2% и составила 6661 тыс. руб. Прибыль до налогообложения выросла по сравнению с прошлым годом на 2354 тыс. руб. и составила 4921 тыс. руб. Чистая прибыль в 2015 году выросла на 1818 тыс. руб. и составила 3928 тыс. руб. В результате рентабельность продаж по чистой прибыли тоже выросла и составила 3,15%, что на 2,09% больше, чем в предыдущем году.

Влияние факторов на изменение прибыли.

Прибыль от продаж общества в 2015 году увеличилась на 1297 тыс. руб. На такое изменение повлияли три фактора, таких как:

– снижение себестоимости товаров и услуг на 37,7%, которое повлияло на увеличение суммы прибыли от продаж на 65862 тыс. руб.;

– снижение среднего уровня валовой прибыли на 15,2% привел к снижению прибыли от продаж на 2846 тыс. руб.;

– снижение выручки от продаж на 35,5% привело к снижению прибыли на 68708 тыс. руб.

На прибыль до налогообложения повлияли следующие факторы:

– изменение прибыли от продаж,

– изменение прочих доходов и расходов.

За 2015 г. организация начислила сумму налога на прибыль в размере 993 тыс. руб., что превысило значение прошлого года и в этой связи уменьшило чистую прибыль организации на 476 тыс. руб.

На предприятии ООО "Кафельимпорт" при сравнении потенциального и фактического экономического роста видно, что изменение показателей выручки и чистой прибыли происходит разнонаправлено, т.е. темп роста чистой прибыли больше, чем темп роста выручки от продаж.

С целью повышения эффективности деятельности ООО «Кафельимпорт» в работе предлагается пересмотреть политику работы с контрагентами, а так же провести анализ складских помещений с целью определения свободных площадей, которые можно сдать в субаренду.

Проведенные рекомендации дали положительный эффект на финансовый результат, так как покрыли прочий расход организации и принесли доход в размере 835 тыс. руб. Коммерческие же расходы сократили на 276 тыс.руб. Данные рекомендации можно считать эффективным, так как чистый доход вырос на 2312 тыс. руб. и составил 6240 тыс. руб.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ ред. от 01.05.2016г. № 134-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ ред. от 23.05.2016г. № 243-ФЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 02.07.2010 г. № 66н. ред. от 06.04.2015 г. № 57н // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. 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 № 57н. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. 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 № 57н. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. СТО 4.2–07–2014 Система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности. – Взамен СТО 4.2–07–2012 ; дата введ. 09.01.2014. – Красноярск : ИПК СФУ, 2014. – 60 с.
7. Анализ финансового состояния коммерческой организации : альбом наглядных пособий / Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т; сост. Н. А. Соловьева, Ш. А. Шовхалов. – Красноярск, 2011. – 54 с.

8. Астраханцева, И. А. Управление инвестированным капиталом: методический аспект / И. А. Астраханцева // Вестник КрасГАУ. – 2013. – № 11. – С.24–32.
9. Бригхэм, Ю. Ф. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс : учебник / Ю. Ф. Бригхэм. – Санкт-Петербург : Питер, 2010. – 256 с.
10. Васильева, З. А. Финансовый менеджмент. Методические указания к курсовой работе : учебно-методическое пособие / З. А. Васильева, О. В. Говорина. – Красноярск :Сиб. федер. ун-т, 2014. – 24 с.
11. Волков, А. Э. Факторные модели управления прибылью компании / А.Э. Волков, В. А. Волков // Управление экономическими системами. – 2011. – № 35. – С. 10-29.
12. Говорина, О. В. Финансовый менеджмент : учебное пособие для студентов экономических специальностей / О. В. Говорина. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2012.
13. Грант, Р. М. Современный стратегический анализ / Р. М. Грант: пер. с англ.; под ред. В.Н. Фунтова 7-е изд. – Санкт-Петербург.: Питер, 2012. – 544 с.
14. Дудин, М. Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие / М.Н. Дудин, Н.В. Лесняков. – 2-е изд.- Москва.: Кнорус, 2014. – 253 с.
15. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О. В. Ефимова. – 5-е изд., испр. и доп. - М.:Омега-Л, 2014. – 348 с.
16. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – Изд. 2-е, испр. и доп. – Москва :Олимп-Бизнес, 2013. – 314 с.
17. Карчевская Е.Н. Организация международного туризма: Практ. пособие / Е.Н. Карчевская. - Гомель: ГГТУ, 2010. - 25 с.
18. Колемаев, В. А. Математические методы и модели исследования операций : учебник / В. А. Колемаев. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 592 с.

19. Колмакова, Е. Н. Применение маржинального анализа в управления прибылью / Е. Н. Колмакова, Е. А. Воронина // Актуальные проблемы лесного комплекса. – 2012. – № 32. – С. 121-125.
20. Котлер, Ф. Маркетинг Менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – Пер. с англ. В. Кузин. – 14-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2014. – 800 с.
21. Котлер, Ф. Стратегический менеджмент по Котлеру: лучшие приемы и методы. / Ф. Котлер, Р. Бергер, Н. Бикхофф. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 144 с.
22. Красс, М. С. Математика для экономистов : учебник / М. С. Красс, Б. П. Чупрынов. – Санкт-Петербург : Питер, 2004. – 464 с.
23. Крупенина, Т. Социальные проблемы развития индустрии туризма. // Управление персоналом. – 2011. – №5. – С. 38-43.
24. Кубышкин, И. М. Финансовый анализ предприятия как инструмент управления [Электронный ресурс] / И. М. Кубышкин // Финансовый директор. – 2014. – № 8. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/40173-finansoviy-analiz-predpriyatiya-kak-instrument-upravleniya>.
25. Луценко, С. И. Влияние средней реверсии (Meanreversion) на выбор компанией финансовой политики / С. И. Луценко // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 2. – С. 41-43.
26. Мельник, М.В. Маркетинговый анализ: учебник / М.В. Мельник. – Москва.: Рид Групп, 2011 – 384 с.
27. Насакина, Л. А. Финансовый и управленческий анализ при проведении аудита прибыли организации сферы услуг/ Л. А. Насакина // Вектор науку Тольяниттинского государственного университета. – 2012. – № 1. – С. 14-20.
28. Панин, А. К. Как финансировать текущую деятельность [Электронный ресурс] / А. К. Панин // Финансовый директор. – 2015. – № 3. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/37133-kak-finansirivat-tekuschuyu-deyatelnost>.

29. Перечень государственных программ Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/programs/>.

30. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: учебник / Н. С. Пласкова. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – Москва: Эксмо, 2010. – 704 с.

31. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – Москва : Альпина Паблишер, 2008. – 720 с.

32. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва.: ИНФА-М, 2015. – 384 с.

33. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – Москва.: НИЦ ИНФА-М, 2013. – 649 с.

34. Сеницкая, Н. Я. Финансовые аспекты управления современным предприятием: учебное пособие / Н. Я. Сеницкая. – Москва.: Директ-Медиа, 2014. – 353 с.

35. Степаненко, А. В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия [Электронный ресурс] / А. В. Степаненко // Успехи современного естествознания. – 2013. – № 4. – Режим доступа: http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7785033.

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