Выпускная квалификационная работа

Повышение финансовых результатов деятельности организации в условиях эффективной учётной политики

(на примере ООО «Спецстройпоставка»)

Направление: Экономика

Профиль: Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Содержание

Введение.....3

Глава 1. Теоретические основы формирования финансовых результатов деятельности организации.....9

1.1. Сущность, состав, структура и основные источники формирования финансовых результатов.....9

1.2. Особенности формирования прибыли и факторы определения рентабельности предприятия.....15
1.3. Методика анализа эффективного использования финансовых результатов 23
Глава 2. Оценка эффективного формирования финансовых результатов организации ООО «Спецстройпоставка» в условиях учётной политики.....30
2.1. Характеристика организации ООО «Спецстройпоставка».....30
2.2. Анализ финансовых результатов ООО «Спецстройпоставка».....39
2.3. Анализ эффективности деятельности ООО «Спецстройпоставка».....47
Глава 3. Пути повышения финансовых результатов деятельности организации в условиях эффективной учётной политики организации, занимающееся оптовой торговлей эксплуатационными материалами.....55
3.1. Пути повышения эффективного формирования финансовых результатов деятельности организации в условиях эффективной учётной политики.....55
3.2. Расчет экономической эффективности по формированию финансовых результатов.....61
Заключение.....66
Терминология.....69
Список литературы.....72

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности. В условиях рыночных отношений вопросу анализа доходов и прибыли организаций оптовой торговли придается большое значение. Данные показатели являются одними из основных оценочных показателей и выражают эффективность использования финансово-хозяйственной деятельности и рациональность использования всех ресурсов, а также являются обобщающими экономическими показателями, комплексно характеризующими конечные результаты деятельности организаций за соответствующий период.

В финансово-хозяйственной деятельности любое коммерческое предприятие заинтересовано в получении прибыли, которая представляет собой положительный финансовый результат деятельности этого предприятия. Каждая организация заинтересована в получении максимально высокого финансового результата и в связи с этим перед организацией ставится цель оптимизации прибыли и улучшении финансового состояния.

Финансовый результат является главным критерием оценки деятельности любого предприятия, показывающий привлекательность финансовых результатов и насколько стабильно текущее и перспективное финансовое положение предприятия. Следовательно, одна из проблем, выдвинутых на передний план современной экономической жизнью – это объективный анализ финансовых результатов деятельности предприятий, который позволяет осуществлять эффективное финансовое управление: планирование, контроль оборота денежных средств, минимизацию расходов, а также способствует эффективному использованию прибыли. Анализ финансовых результатов деятельности организации занимает промежуточное место между сбором информации и принятием управленческих решений. Без

этой связующей стадии затруднительно эффективно планировать, и соответственно, управлять предприятием. Поэтому экономический анализ предшествует, подготавливает и обосновывает управленческие решения. Таким образом, использование сведений, полученных в результате анализа финансовых результатов, является ключом к успешному функционированию и развитию современного предприятия.

Во многом оптимизировать величину прибыли позволяет грамотно сформированная учётная политика, которая даёт возможность за счёт выбора методологических приёмов определить и спланировать финансовые результаты хозяйствующего субъекта. Таким образом, грамотная учетная политика предприятия определяет эффективность финансовых результатов.

Теоретическое исследование, выполненное в трудах многих экономистов: И. А. Бланка, А. С. Баканова, В. В. Ковалёва выявили основные процессы, происходящие в экономике. Исследование различных методик и подходов к повышению эффективности финансовых результатов, заслуживают внимания работы, таких авторов как: К.В. Пивоварова «Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций», Г.В. Шадрина «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности», А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, «Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций». В своем учебнике «Финансовый менеджмент» А.Н. Гаврилова раскрывает сущность и основные вопросы управления финансами организаций в условиях рыночной экономики, анализируется финансовый механизм функционирования компаний и конкретные способы управления финансами с учетом специфики современной России. Большое внимание уделяется анализу и оценке финансового состояния организаций, процессу финансового планирования и прогнозирования, управлению оборотным капиталом, проблемам формирования финансовых ресурсов компаний. Г.В. Савицкая в своей работе изложила теоретические основы анализа хозяйственной деятельности как системы обобщенных знаний о его предмете, методе,

функциях, принципах, задачах, методическом инструментарии и организации. Рассмотрены методики комплексного анализа результатов деятельности субъектов хозяйствования в условиях рыночной экономики.

Объектом исследования в работе выступает финансовая деятельность организации ООО «Спецстройпоставка», работающее в сфере оптовой торговли эксплуатационными материалами.

Предметом исследования являются пути повышения финансовых результатов организации по поставкам эксплуатационного оборудования и принадлежностям машин.

Целью выпускной квалификационной работы является определение путей повышения эффективного формирования финансовых результатов в организации ООО «Спецстройпоставка», работающее в сфере оптовой торговли эксплуатационными материалами.

Гипотезой данного исследования может быть следующее предположение. Повышение финансовых результатов деятельности организации в условиях эффективной учётной политики будет достигаться, если:

- финансовые результаты организации будут повышаться за счёт выручки организации (за счет повышения качества предоставляемых услуг, снижение издержек, себестоимости продукции, следовательно, увеличение выручки от реализации услуг);

- стратегия предприятия должна быть направлена на повышение качества обслуживания клиентов, для повышения конкурентоспособности организации (удовлетворение потребностей клиентов);

- нормативно-правовое регулирование деятельности организации, осуществляется в условиях рыночной экономики;

- учитываются внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на формирование финансово-экономической политики организации в условиях эффективной учётной политики (внутренние факторы: профессионализм работников, финансовое планирование деятельности организации, и внешние:

покупательная способность населения, характер распределения доходов населения, налогообложение);

- проводится анализ формирования и использования финансовых результатов организации с помощью совокупности методов, позволяющих структурировать взаимосвязь между основными показателями.

Из гипотезы вытекают следующие **задачи** исследования**:**

1. определить основные источники формирования финансовых результатов на примере предприятия ООО «Спецстройпоставка»;
2. проанализировать опыт работы зарубежных стран по формированию финансовых результатов;
3. выявить экономические показатели платежеспособности предприятия в условиях повышения качества услуг;
4. выявить методы повышения эффективности учётной политики организации с клиентами;
5. установить внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование финансовых результатов в условиях эффективной учётной политики;
6. определить пути повышения эффективного формирования финансовых результатов деятельности организации в условиях повышения эффективности учётной политики;
7. разработать мероприятия по совершенствованию формирования и использования финансовых результатов в ООО «Спецстройпоставка»;
8. определить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Методологической основой исследования являются работы русских и зарубежных экономистов. В книге И. А. Бланка «Управление финансовыми ресурсами» рассматривается основной круг вопросов управления финансовыми ресурсами предприятия в современных условиях. В ней сформулированы сущностные характеристики и определение экономической категории «финансовые ресурсы»; систематизированы содержание, задачи и

функции управления финансовыми ресурсами предприятия; рассмотрены методологические основы формирования систем его обеспечения.

Л. Н. Павлова в своем учебники «Финансовый менеджмент» рассматривает этапы развития отечественной финансовой науки, которые позволяют в историческом аспекте оценить и осмыслить объективную и закономерную направленность изменений в области финансового управления, связанную, прежде всего с преобразованиями экономического базиса общества — отношений собственности. Также, в учебнике представлена целостная концепция финансового менеджмента, управления финансовым обеспечением предпринимательской деятельности применительно к периоду реформирования российской экономики и формирования устойчивого рынка товаров и капиталов.

В.П. Савчук в своем учебном пособии восполняет пробелы в освещении вопросов финансового анализа предприятий в соответствии с зарубежными подходами и международными стандартами бухгалтерского учета. М. М. Стыров рассматривает теоретические, методологические и методические вопросы управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий. Выявлены особенности формирования, оборота и использования финансовых результатов организации. Предложены меры по повышению эффективности управления ими на основе кластерно-отраслевого подхода.

При выполнении исследования использовались общенаучные **методы** (синтез, обобщение, сравнение, графический, анализ научной и информационной базы, синтез полученных данных в теоретические выводы и практические рекомендации, аналогия) и частнонаучные методы исследования (конкретно-социологический метод, методы экономического анализа, финансовое планирование, оперативная и контрольно-аналитическая работа).

Основное **противоречие** исследования заключается в том, что теория повышения эффективности формирования финансовых результатов не соответствует практике функционирования деятельности организации ООО

«Спецстройпоставка» занимающееся оптовой торговлей эксплуатационными материалами.

Проблемой данного исследования является разработка рекомендаций по совершенствованию эффективных методов повышения формирования финансовых результатов ООО «Спецстройпоставка».

Тема: Повышение финансовых результатов деятельности организации в условиях эффективной учётной политики (на примере ООО «Спецстройпоставка»).

Новизна данного исследования состоит в обосновании современных подходов, направленных на повышение уровня финансовых результатов организации в условиях эффективной учетной политики.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы исследования заключается в разработке конкретных рекомендаций и предложений по совершенствованию механизма управления финансовыми результатами деятельности организации путем формирования грамотной учётной политики, результаты исследования могут быть применимы в дальнейшем.

Глава 1. Теоретические основы формирования финансовых результатов деятельности организации

1.1. Сущность, состав, структура и основные источники формирования финансовых результатов

Построение социально ориентированной рыночной экономики требует развития организации управления организациями, как с позиции теоретических концепций, так и практических подходов к их реализации. Данное требование обусловлено необходимостью обновления социальных, экономических и управленческих отношений, вызываемых продолжающейся и в настоящее время трансформацией экономики Российской Федерации.

Однако, преобразования, проводимые, в связи с этим в экономическом базисе производства, не сопровождаются адекватными действиями в системе управления экономикой её основным производственным звеном – предприятием. Нарушение указанной взаимосвязи во многом обусловлено отсутствием серьёзных теоретических исследований по проблемам информационного обеспечения управления организациями.

На нынешнем этапе развития экономики в системе бухгалтерского учёта и отчётности основным аспектом является прозрачность данной системы и условий формирования главных оценочных показателей деятельности.

Наиболее значимым и ёмким оценочным показателем деятельности организации является финансовый результат. От знания правил его формирования зависят решения, принимаемые пользователями бухгалтерской отчётности. В то же самое время современная система учёта и отчётности, по нашему мнению, не обеспечивает достаточной прозрачности условий формирования прибыли. Так, в бухгалтерской отчётности наряду с чрезвычайно агрегированным показателем нераспределённой прибыли представлен только алгоритм расчёта конечного финансового результата. При этом внимание пользователей не акцентируется на те показатели

деятельности, которые могут оказать существенное влияние на величину прибыли как отчётного периода, так и последующих периодов [12, с. 64].

В связи с этим нами выделены основные принципы и способы регулирования величины финансовых результатов, находящих своё отражение в явном или неявном виде в учётной политике организации:

1. Принцип непрерывности деятельности организации, принцип временной определённости фактов хозяйственной деятельности;

2. Резервирование и капитализация;

3. Способы оценки активов и пассивов. При этом указанные принципы и способы регулирования величины финансовых результатов органически взаимосвязаны между собой и логически вытекают друг из друга.

Методологической основой регулирования величины финансовых результатов являются принципы, вытекающие и характерные только для бухгалтерского учёта. По существу, указанные принципы определяют границы информационного поля, в которых формируются различные финансовые результаты [13, с. 12].

Важнейшим принципом, используемым при формировании прибыли является допущение временной определённости фактов хозяйственной деятельности, в зарубежной практике, называемым принципом соответствия. Исходя из его сущности, факты хозяйственной деятельности относятся к тому отчётному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Применение этого принципа на практике приводит к тому, что при исчислении прибыли бухгалтер следует требованию соответствия расходов, понесённых в отчётном периоде полученным доходам. Помимо этого, требуется привязка понесённых расходов и полученных доходов и расходов будущих периодов.

Другим принципом является допущение непрерывности деятельности, согласно которому организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у неё отсутствуют намерения и необходимость

ликвидации или существенного сокращения деятельности. Именно поэтому 8 руководству и другим заинтересованным пользователям периодически необходимо знать о текущем состоянии дел на предприятии. Таким образом, бухгалтерский учёт измеряет деятельность за конкретный промежуток времени, называемый отчётным (или учётным) периодом.

Ещё одним принципом, оказывающим влияние на размер финансового результата, является принцип осмотрительности, иначе именуемый как принцип консерватизма. Данный принцип предполагает большую готовность к признанию в бухгалтерском учёте расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов. Принцип осмотрительности можно рассматривать как ограничение применения принципа соответствия. В самом деле, например, согласно принципу наименьшей оценки, при обесценении оборотных активов, когда их рыночная стоимость на отчётную дату меньше, чем стоимость на дату приобретения, то соответствующая разница признаётся убытком. Вместе с тем, превышение рыночной стоимости над себестоимостью запасов в качестве дохода в учёте не признаётся. Изменение информационной сущности вышеперечисленных принципов придаёт к значительному изменению величины финансового результата. Как, например, неприменение принципа временной определённости фактов хозяйственной деятельности приведёт на практике к тому, что произведённые расходы не будут привязаны полученным доходам, что в свою очередь приведёт к снижению финансового результата отчётного периода, и, соответственно к его завышению в последующих отчётных периодах.

Известно, что прибыль рассчитывается как превышение доходов над расходами. Отсюда следует, что доходы и расходы, сформированные в рамках применения указанных выше принципов, являются основными факторами, влияющими на величину прибыли. Они наряду с категорией собственно прибыли, являются наиболее дискуссионными категориями, как всей экономической науки, так и бухгалтерского учёта в частности. Так, наиболее спорным является вопрос о составе расходов, уменьшающих прибыль. В

первую очередь это связанно с тем, что такие расходы в определённой степени 9 могут подвергаться регулированию со стороны управляющего персонала. Это, в свою очередь, оказывает значительное влияние и на величину финансовых результатов деятельности коммерческих организаций [12, с. 86].

В связи с этим, по нашему мнению, самыми результатами способами регулирования величины финансовых результатов является резервирование и капитализация. Наиболее комплексный подход к описанию этих методов представлен в работе Я.В. Соколова «Основы теории бухгалтерского учёта». Под капитализацией автором понимаются расходы в последующих отчётных периодах. Данные расходы относятся к финансовым результатом отчётного периода и включаются в состав активов организации. Иными словами, такие расходы подлежат капитализации. Резервирование, в свою очередь, предполагает включение в систему исчисления финансового результата расходов и/или доходов, вероятных для данного и/или будущих отчётных периодов. Следовательно, указанные приёмы позволяют в зависимости от цели управления предприятием в системе исчисления конечного финансового результата деятельности организации включать в неё или исключать из неё специфические расходы [15, с. 18].

Литература не содержит в себе единого определения прибыли, в связи с чем, представим некоторые из определений в таблице 1.

Таблица 1

Сущность прибыли предприятия

Автор	Определение прибыли
Бухалков М.И.	Прибыль предприятия представляет собой конечный результат производственно-финансовой деятельности, включающей доходы от реализации продукции, работ и услуг, основных средств и иного имущества, а также доходы от внереализационных операций, уменьшенных на сумму соответствующих по ним расходов. [10]
Щербина Ю.В.	Прибыль – полученный доход, уменьшенный на величину производственных расходов. [19]
Мизинковский Е.	Прибыль — это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал,

	характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательский деятельности. Прибыль - это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. [17, стр. 4]
Ковалев В.В..	Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. [12]
Бланк И.А.	Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющей собой разницу между совокупными доходами и совокупными расходами в процессе осуществления этой деятельности. [9]

К одному из самых существенных способов регулирования величины финансового результата относится оценка. Достоверное формирование, а главное, правильное понимание условий формирования финансового результата, прежде всего, обеспечивая адекватным применением и пониманием правил оценки соответствующих объектов бухгалтерского учёта. Данное положение обусловлено тем, что в современных условиях оценка является не только элементом метода бухгалтерского учёта, с помощью которого натуральные показатели переводятся в денежные, но и методом регулирования как величины различных статей актива и пассива баланса, так и величины финансовых результатов [5, с. 130].

Оценка как элемент регулирования величины прибыли, так или иначе, находит своё выражение в способах ведения бухгалтерского учёта, закреплённых в учётной политике организации.

К основным учётным методикам, разрешённым действующим нормативным регулированием и влияющим на конечный финансовый результат, относится:

1. Амортизационная политика организации;

2. Вариант оценки запасов и финансовых вложений и способы их списания;

3. Порядок списания общехозяйственных и коммерческих расходов;

4. Определение перечня предстоящих расходов и оценочных резервов.

Таким образом, проведённый анализ базовых принципов и методических правил выделить три основные функции регулятивов финансовых результатов: аналитическую, прогнозную и функцию воздействия. Аналитическая функция представляет собой информацию об условиях формирования результатов в бухгалтерском учёте отчётного года. Эта функция предполагает заблаговременную информированность пользователя бухгалтерской отчётности о регулятивах прибыли и их влиянии на финансовый результат и об условиях его формирования. Прогностическая функция, в свою очередь, связана с представлением информации о будущей динамике финансовых результатов. При использовании данной функции формируется информация о прибыли и её регулятивах в бухгалтерской системе отчётного периода, позволяющей судить о достоверной величине финансового результата следующего или следующих отчётных периодов. Под функцией воздействия понимается возможность управления предприятием с помощью регулирующих воздействий, оказывать влияние на величину финансового результата [8, с. 116].

Но последняя из указанных функций не всегда носит объективный характер, что создаёт дополнительные сложности для внешних пользователей бухгалтерской отчётности при оценке величины полученной прибыли. Именно этот факт позволяет управлению отдельных организаций при формировании информации перешагнуть тонкую грань от обоснованного воздействия на величину прибыли до управления сознанием пользователя бухгалтерской отчётности.

Из сказанного выше следует, что под регулятивами конечных финансовых результатов понимается система показателей, которая при изучении условий возникновения прибылей и убытков позволяет трезво

оценить пользователям их величину и прогнозировать динамику конечных финансовых результатов в будущие отчётные периоды, а также с достаточной степенью достоверности установить степень воздействия управления организацией на порядок их формирования.

1.2. Особенности формирования прибыли и факторы определения рентабельности предприятия

Невзирая на многообразие типов прибыли, ей характерен соответствующий порядок формирования (рис. 1.) [11, стр. 37].

Ключевая цель управления прибылью заключается в обеспечении максимизации благосостояния собственников организации в текущем и перспективном периоде. Данная цель предусматривает одновременное обеспечение гармонизации интересов собственников с государственными интересами и интересами сотрудников организации.

Основываясь на данной основной цели, система управления прибылью решает задачи, состоящие из:

1. Обеспечения максимизации объема формируемой прибыли, который соответствует ресурсному потенциалу организации, а также рыночной конъюнктуре.

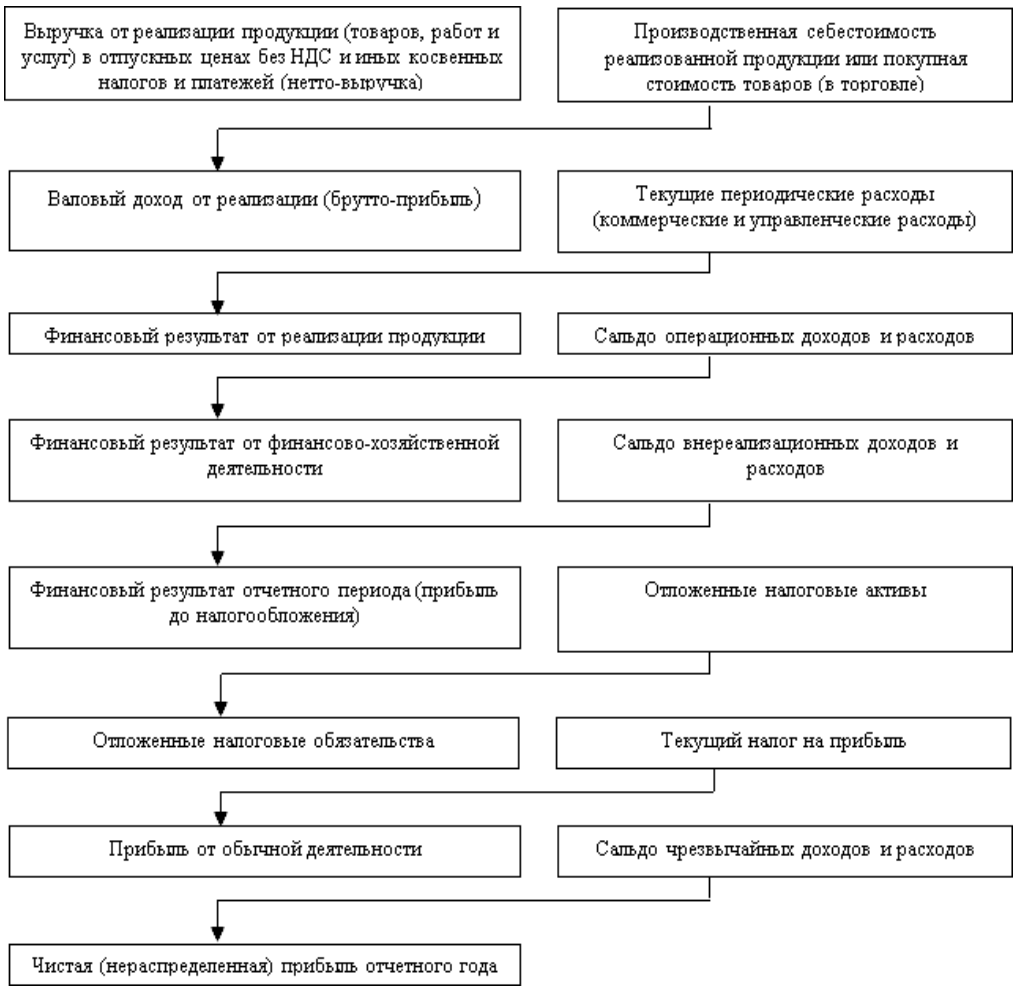


Рис. 1. Формирование прибыли предприятия

2. Обеспечения оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска.
3. Обеспечения высокоуровневой прибыли, которая формируется.
4. Обеспечения выплаты соответствующего уровня дохода на инвестированный капитал собственникам организации.
5. Обеспечения формирования соответствующего объема финансовых ресурсов за счет прибыли согласно задачам организационного развития в предстоящем периоде.
6. Обеспечения непрерывного возрастания организационной рыночной стоимости.
7. Обеспечения эффективности программ кадрового участия в прибыли.

Проанализированные задачи управления прибылью непосредственно взаимосвязаны, невзирая на присущий некоторым из них разнонаправленный

характер. В связи с этим, в процессе управления прибылью некоторые из задач должны быть оптимизированы друг с другом [13, стр. 201].

Аналогично всем управляющим системам, управлением прибылью реализуется собственная ключевая цель и главные задачи посредством осуществления соответствующих функций.

На рисунке 2 отражен состав главных функций системы управления прибылью организации.

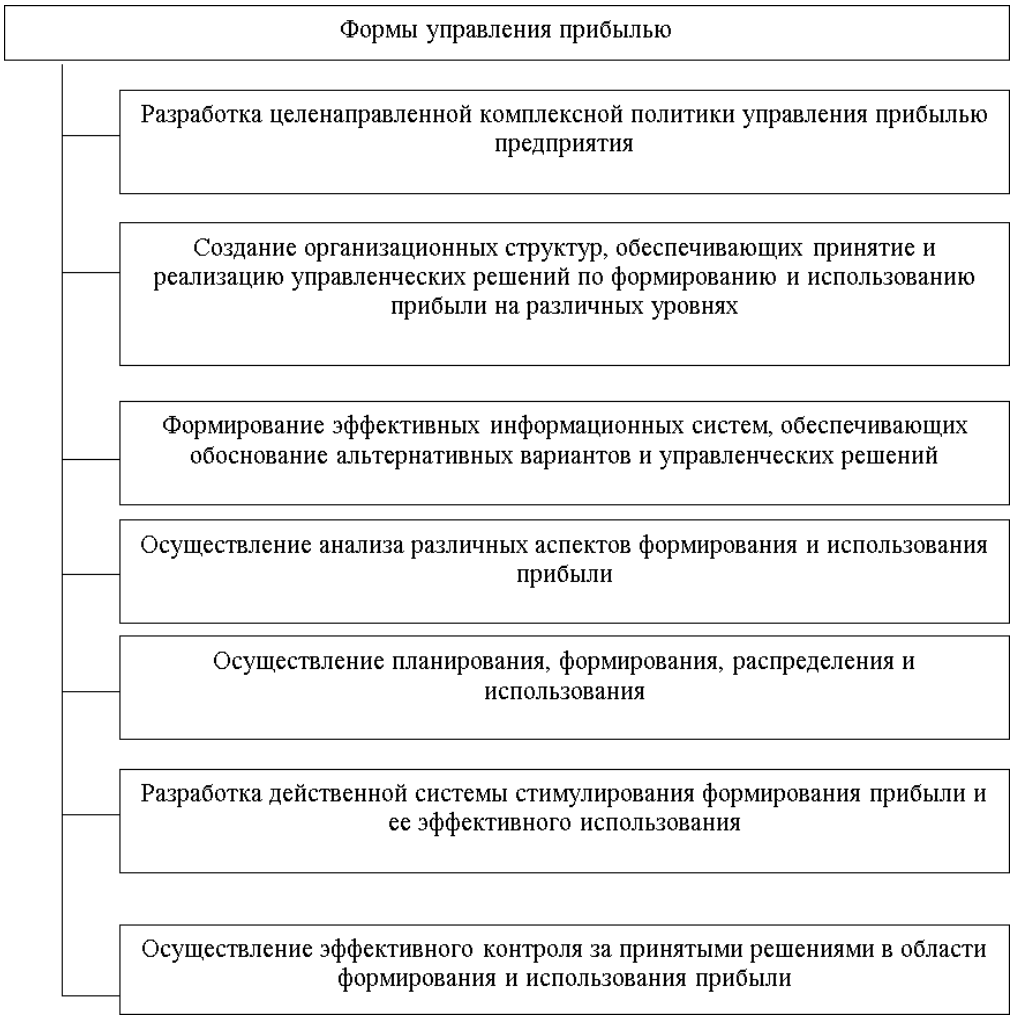


Рис. 2. Состав основных функций системы управления прибылью предприятия

Формирование и создание рыночной экономики требует от предприятий России рационального и экономически обоснованного подхода к планированию своей деятельности, к определению стратегии финансовой и производственной политики, анализа и оценки полученных результатов. Прибыль является основным источником финансирования развития

предприятия, совершенствования его материально-технической базы, обеспечение всех форм инвестирования [13].

Основную часть прибыли предприятие получает, как правило, от продажи продукции или товаров. Поэтому важно оценить как влияют различные факторы на её изменение (рис. 3).

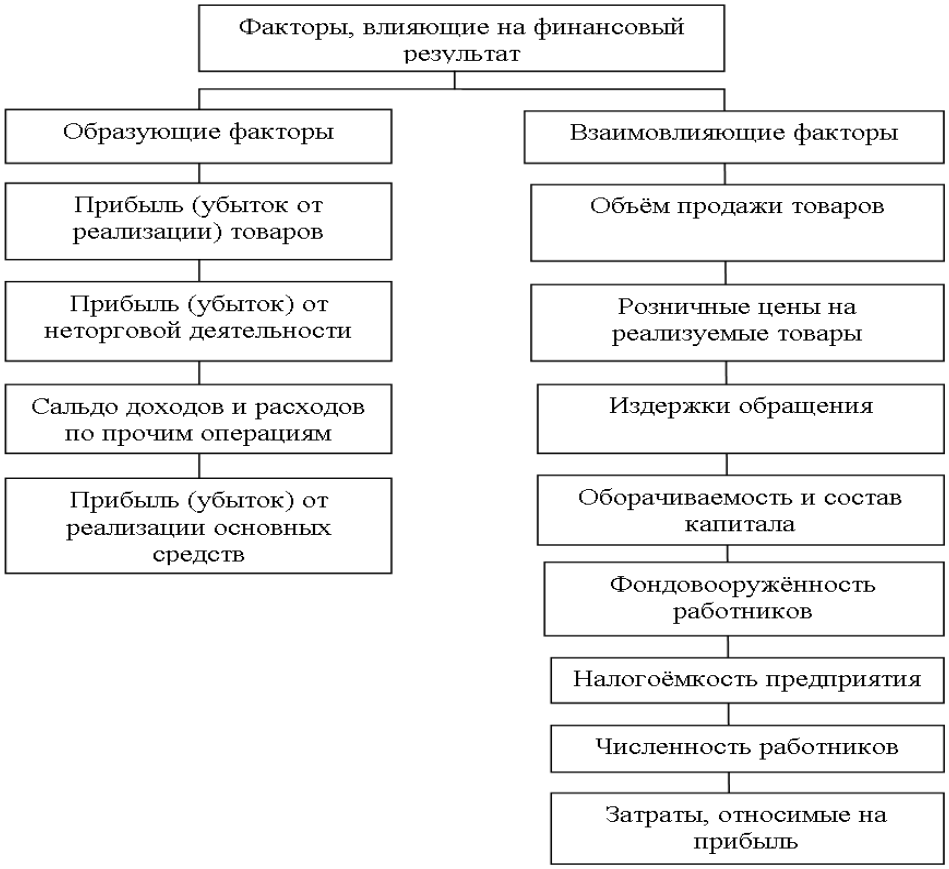


Рис. 3. Совокупность различных факторов, которые влияют на финансовый результат

Политика формирования прибыли должна быть направлена на максимизацию размера положительного финансового результата за выполнение комплекса задач по обеспечению роста объемов деятельности, эффективного управления затратами, повышение эффективности использования материально- технической базы, оптимизации состава и структуры оборотных средств, повышение продуктивности труда и системы управления субъектом хозяйствования.

Политика управления распределением прибыли включает управление своевременной уплатой налогов и других обязательных платежей из прибыли

и оптимизации пропорций распределения прибыли на части, что капитализируются и потребляемых [23]. При распределении прибыли важно оптимальное сочетание таких задач его эффективного использования: осуществление распределения прибыли соответствующих но со стратегией развития предприятия; повышение уровня благосостояния собственников предприятия, путем реализации дивидендной политики; обеспечения прироста рыночной стоимости предприятия в кратко- и долгосрочной перспективе; повышения инвестиционной привлекательности предприятия; обеспечение эффективного воздействия на трудовую активность работников, осуществляется путем участия работников в распределении прибыли; пополнения финансовых ресурсов предприятия; повышение уровня платежеспособности предприятия за счет направление капитализированной прибыли в оборотный капитал; уменьшение рисков деятельности вследствие формирования и пополнение резервного фонда, фонда резерва выплат дивидендов, других фондов специального назначения.

Управление использованием прибыли охватывает формирования дивидендной политики, которая играет значительную роль в реализации финансовой стратегии предприятия. Она влияет на уровень благосостояния инвесторов в текущем периоде; определяет размеры формирования собственных финансовых ресурсов, а соответственно и темпы производственного развития предприятия на основе самофинансирования; влияет на финансовую устойчивость предприятия, на стоимость используемого капитала и рыночную стоимость предприятия.

Таким образом, в системе управления прибылью предприятия его планирование представляет наиболее ответственный этап. Планирование прибыли представляет собой процесс разработка системы мероприятий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и эффективное использования в соответствии задачам развития предприятия в будущем периоде. Отсюда следует, что необходимость планирования прибыли обусловлено тем, что в рыночных условиях плановая сумма прибыли является

целевым ориентиром коммерческой деятельности предприятий и степени ее эффективности.

Одним из важных понятий финансовых результатов является рентабельность предприятия.

Для того, чтобы оценить эффективность работы организации одного показателя прибыли недостаточно. К примеру, две организации получают одну и ту же прибыль, но обладают различной стоимостью производственных фондов, т.е. сумму основного капитала, а также оборотных средств. Более эффективным образом работает та организация, у которой стоимость производственных фондов меньше. Следовательно, для того, чтобы оценить эффективность работу организации, требуется сопоставление прибыли и производственных фондов, при помощи которых она образована. Это и является рентабельностью. Понятие рентабельность происходит от «рента», что в буквальном смысле значит доход. Соответственно, термин рентабельность в широком понимании слова значит прибыльность, доходность. В экономических литературных источниках приводится ряд понятий рентабельности. Таким образом, в широком понимании рентабельность отражает любые доходы, получаемые ввиду хозяйственной человеческой деятельности [36, стр. 88]. Как полагают другие авторы, рентабельность является одним из главных качественных показателей действенности деятельности организации, характеризующим уровень отдачи расходов и степень применения средств в ходе производства и реализации продукции (работ, услуг) [7, 14, 50]. Во всяком случае, рентабельность является соотношением доходов и капитала, который вложен в формирование данного дохода. Показатели рентабельности применяются для сравнительной оценки действенности работы некоторых организаций и отраслей, которые выпускают различные объемы и виды продукции. Данные показатели описывают полученную прибыль в отношении затраченных производственных ресурсов [13, стр.15].

Г. В. Савицкая подчеркивает, что «рентабельность является относительным показателем, определяющим уровень доходности бизнеса». Как полагает автор, показателями рентабельности характеризуется эффективность работы организации в общем, доходность разных направлений деятельности (производственная, коммерческая, инвестиционная и т. д.), и они наиболее полно, нежели прибыль, описывают окончательные результаты хозяйствования, так как их размер показывает соотношение эффекта с наличными либо потребленными ресурсами.

Следовательно, понятие рентабельности связывается с относительным выражением данных показателей. Рентабельность отражает эффективность деятельности организации.

Рентабельность является таким использованием средств, когда организация не просто покрывает собственные расходы доходами, а также и получает прибыль.

Непосредственно показатели рентабельности приводят сведения для выводов об уровне положения развития производства, а также эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Управлению производством необходимо сопоставление хозяйственных результатов работы (в виде прибыли) с расходами, сделавшие возможными достижения данных результатов.

Понятие рентабельности связывается с хозяйственной расчетной деятельностью организаций. Является одним из показателей, характеризующим прибыльность или, напротив, убыточность организации в процессе производственной деятельности за тот или иной отрезок времени (год, квартал) [43, стр. 44].

Понятие рентабельности, а также ее виды могут быть определены следующим образом. Она состоит из таких крупных групп: рентабельности продукции, капитала, и производства.

Рентабельность производства бывает общей и расчетной. Общая - значит соотношение прибыли по балансу и стоимости (средней годовой)

основных фондов, а также оборотных средств. Расчетная – является отношением прибыли балансовой минус фиксированные платежи, плату за фонды и банковские кредиты на стоимость (среднюю годовую) основных фондов, а также оборотных средств.

Расчет рентабельности продукции производится в виде отношения прибыли, которая получена от продажи продукции, к себестоимости товаров, а также к себестоимости, исключая прямые материальные затраты.

Расчет рентабельности капитала производится через отношение результата текущей работы за некоторый временной отрезок (балансовая прибыль) к существующим у организации основным, а также оборотным активам (средствам).

Каждая организация заинтересована в том, чтобы повысить рентабельность. Основные факторы этого — увеличение качества производимых товаров, понижение себестоимости, а также потерь трудовых и материальных ресурсов, наиболее продуктивное применение оборудования и др. Для того, чтобы повысить рентабельность, требуется совершенствование хозрасчетных отношений в организации, соблюдение режима разумной экономии. В особенности это важно с переводом на условия самофинансирования. Понятием рентабельности определяется качественный показатель действенности работы производства, он отражает уровень отдачи произведенных расходов и отражает степень применения вложенных средств в производство и в процессе реализации продукции.

Рентабельность рассчитывается с применением системы показателей: рентабельность продукции, продажи, производство, собственные средства, долгосрочные финансовые вложения, инвестиции, активы. Данные показатели применяются в анализе хозяйственной деятельности для того, чтобы определить пути увеличения эффективности основных направлений работы организации. Некоторые показатели применяются для того, чтобы определить кредитоспособность заемщиков.

1.3. Методика анализа эффективного использования финансовых результатов

Система управления прибылью интегрирована с общей системой управления предприятием, поскольку принятие управленческих решений в любой сфере деятельности предприятия влияет на уровень прибыли, в свою очередь является основным источником финансирования развития предприятия и роста доходов его владельцев. Следовательно, повышение рентабельности производства и инвестиционной привлекательности предприятия, укрепление конкурентоспособности требуют применения эффективных подходов к управлению прибылью предприятия с целью его максимизации.

При управление прибылью проводиться объективный систематизированный анализ формирования, распределения и использования прибыли, который позволяет выявить резервы её роста. Этот анализ представляет интерес, не только для внутренних субъектов, но и для внешних, так как увеличение прибыли определяет рост потенциальных возможностей компании, увеличивает степень деловой активности этой организации, повышает суммы доходов учредителей и собственников, характеризует финансовое состояние компании.

Прибыль до налогообложения представляет собой сводный финансовый результат от всех видов деятельности компании. Общая прибыль (прибыль до налогообложения) = прибыль от продаж + проценты к получению - проценты к уплате + доходы от участия в иных организациях + прочие доходы - прочие расходы [23, стр.576].

Анализ общей прибыли начинается с изучения ее динамики, не только по общей сумме, но и в разрезе ее составляющих элементов - так называемый горизонтальный анализ. Потом осуществляется вертикальный анализ, определяющий структурные изменения в составе прибыли до налогообложения.

Более тщательный анализ подразумевает изучение состава каждого

отдельного элемента валовой прибыли и факторов, оказавших влияние на нее.

Все факторы можно подразделить на следующие группы: внешние факторы и внутренние факторы.

К первым относятся: природные условия; транспортные условия; общественно-экономические условия; степень развития внешнеэкономических связей и так далее.

Вторые по степени их соподчиненности подразделяются на факторы первого и второго порядка. К факторам первого порядка относятся изменения:

- прибыли от реализации;
- процентов к получению (уплате);
- прочих доходов (расходов).

Факторами второго порядка являются изменения:

- объема реализованной продукции;
- структуры реализованной продукции; себестоимости продукции;
- цены продукции.

На основе результатов факторного анализа прибыли от продаж принимаются конкретные управленческие решения по планированию номенклатуры выпуска и продаж продукции на будущие периоды времени.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей:

«издержки — объем производства (реализации) продукции - прибыль». Маржинальный анализ финансовых результатов базируется на группировке затрат на переменные, т.е. изменяющиеся по мере увеличения или уменьшения объема производства, и постоянные, не зависящие от объема производства, и на выведении маржинального дохода [37].

Маржинальный доход представляет собой сумму денежных средств, необходимых для покрытия постоянных затрат и образования прибыли. И равняется разности между объемом продаж и переменными затратами на производство и реализацию продукции.

Проведение маржинального анализа, основанного на соотношении

«затраты - объем - прибыль», подразумевает соблюдение некоторых условий, таких, как:

- необходимость деления издержек на – переменные и постоянные;
- изменение переменных издержек происходит пропорционально объему производства (реализации) продукции;
- постоянные издержки не изменяются в рамках релевантного объема производства (реализации) продукции, иными словами, в диапазоне деловой активности компании, который установлен в соответствии с производственной мощностью компании и исходя из спроса на продукцию;
- тождество производства и реализации продукции в пределах исследуемого периода времени, иными словами, запасы готовой продукции значительно не изменяются.

В целях обеспечения системного подхода при исследовании факторов изменения прибыли и прогнозирования ее размера в маржинальном анализе используют такую модель:

$$П = q (p - b) - a, \qquad (1)$$

где b - переменные затраты на единицу продукции; p

- цена единицы продукции;

a - постоянные затраты на весь объем продаж данного вида продукции.

Данная формула применяется для анализа прибыли от реализации некоторых видов продукции. Она дает возможность выявить изменение суммы прибыли посредством количества проданной продукции, цены, уровня удельных переменных и суммы постоянных затрат. В данном случае учитывается помимо непосредственного влияния объема реализации на прибыль, еще и косвенное влияние, что позволяет более точно установить влияние факторов на изменение размера прибыли.

Оценка результативности и экономической деятельности компании производится как абсолютными показателями, так и относительными. К относительным показателям, в том числе, относится система показателей рентабельности. По большому счету, понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Компания является рентабельной в том случае, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают производственные издержки (издержки обращения) и, вместе с тем, образуют сумму прибыли, достаточную для оптимального функционирования компании [37].

Экономическая сущность рентабельности может раскрыться лишь через характеристику системы показателей. Общий их смысл - определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала.

Коэффициенты рентабельности отражают прибыльность деятельности предприятия, определяются как отношение полученной балансовой или чистой прибыли к затраченным средствам или объему проданной продукции. Различают рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, продаж, перманентных средств.

В тех целях, чтобы произвести оценку результатов деятельности компании и проанализировать ее сильные и слабые стороны, следует синтезировать показатели, причем так, чтобы определить причинно-следственные связи, оказывающих влияние на финансовое положение.

Одним из синтетических показателей экономической деятельности

компании выступает экономическая рентабельность. Этот показатель также называют рентабельностью активов. Это наиболее общий показатель, которые дает ответ на вопрос, сколько именно прибыли компания получает в расчете на один рубль собственного имущества. От его уровня, в том числе, зависит размер дивидендов на акции в АО.

В показателе рентабельности активов результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у компании основными и оборотными средствами (активами). Посредством тех же активов компания будет получать прибыль и в будущие периоды работы. Прибыль же является, прежде всего (практически на 98 процентов), результатом от продажи продукции (работ, услуг). Выручка от продажи — показатель, непосредственно сопряженный со стоимостью активов: он формируется из натурального объема и цен продажи, а натуральный объем производства и продажи определяется стоимостью имущества.

В состав группы рентабельности активов можно выделить конкретные показатели:

- Рентабельность активов (экономическая рентабельность);
- Рентабельность оборотных активов;
- Рентабельность внеоборотных активов;
- Рентабельность основных фондов;
- Рентабельность производственных фондов (основных фондов и материальных оборотных активов) и др.

Важнейшее место в системе показателей рентабельности коммерческих организаций занимает показатель рентабельности активов (имущества) [24]:

$$Р_А = \frac{П}{С_А} \times 100 \qquad (2)$$

где $Р_А$ – рентабельность активов (имущества) организации, %

П – прибыль до налогообложения, тыс. руб.

$С_А$ – средняя стоимость активов организации, тыс. руб.

Коэффициент отражает эффективность деятельности коммерческой организации, так как в числителе представлены финансовые результаты, а в знаменателе - стоимость имущества, которым располагает организация.

Информация о показателях прибыли содержится в отчете о финансовых результатах. Стоимость активов на конкретную балансовую дату может быть принята равной итогу актива бухгалтерского баланса. Среднюю стоимость активов за период по правилам статистики необходимо рассчитать по формуле средней хронологической. При отсутствии информации среднюю стоимость активов можно рассчитать менее точно по формуле простой средней арифметической из двух балансовых остатков

. При анализе показатели рентабельности активов исчисляются за несколько аналогичных периодов времени, затем сравниваются и делаются выводы об изменении уровня рентабельности.

Важнейшей составной частью активов коммерческой организации являются ее производственные фонды.

Представим показатель рентабельности производственных фондов в следующем виде:

$$Р_{ПФ} = \frac{П}{С_{ПФ}} \times 100 \qquad (3)$$

где $Р_{ПФ}$ – рентабельность производственных фондов организации, %

П – прибыль до налогообложения или чистая прибыль до налогообложения, тыс. руб.

$С_{ПФ}$ – средняя стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.

Стоимость основных производственных фондов и материальных оборотных активов в совокупности характеризует величину производственного потенциала организации [23].

Коэффициент рентабельности производственных фондов отражает эффективность использования производственного потенциала организации, так как в числителе представлены финансовые результаты, а в знаменателе

— средняя стоимость производственного потенциала.

Таким образом, очевидно, что на величину прибыли предприятия влияет большое количество разнообразных факторов. Основу классификации факторов прибыли составляет их разделение на внешние и внутренние. Наибольший интерес для изучения составляют внутренние факторы, поскольку именно на них предприятие может влиять непосредственно, и именно они являются главными рычагами влияния на формирование прибыли предприятия. Их глубокое исследование является основой для принятия управленческих решений в сфере управления прибылью.

Глава 2. Оценка эффективного формирования финансовых результатов организации ООО «Спецстройпоставка» в условиях учётной политики

2.1. Характеристика организации ООО «Спецстройпоставка»

Общество с ограниченной ответственностью «Спецстройпоставка» организовано в 2016 году, в соответствии с Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

ООО «Спецстройпоставка» является коммерческой организацией -юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, печать.

Уставный капитал Общества составляет 27,5 тыс. руб.

Высшим органом общества является общее собрание его участников.

В обществе избирается исполнительный орган - генеральный директор - сроком на два года, который осуществляет руководство текущей деятельностью общества на основе единоначалия.

Целью коммерческой деятельности предприятия ООО «Спецстройпоставка» - получение прибыли.

В соответствии со ст. 3 и 4 ФЗ-209 от 24.07.2007 организация относится к субъектам малого предпринимательства.

Основным видом деятельности организации значится «Торговля оптовая эксплуатационными материалами и принадлежностями машин» (46.69.2).

Дополнительно организация заявила следующие виды деятельности:

- строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения

- строительство прочих инженерных сооружений, не включенных в другие группировки

- производство электромонтажных работ

-производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха

- производство прочих строительно-монтажных работ и др.

Ассортимент ООО «Спецстройпоставка» включает более 10 тысяч

наименований строительных материалов, производство электромонтажных работ, электротехнической продукции: микропроцессорные релейные устройства, защиты и управления, устройства защиты электроустановок, низковольтные комплектные устройства и т.п.

Основной формой хозяйственных связей является договор поставки товаров. Основными реквизитами договора являются наименования сторон (поставщика и покупателя), предмет договора (наименование и количество товара), имущественная ответственность сторон за невыполнение или ненадлежащее выполнение договора, цены, сроки поставки, порядок расчетов и т.д. Для учета выполнения условий договора на каждый договор открывается карточка, в которую записываются основные условия договора. Структура организации линейно-функциональная, представлена на рис. 4.

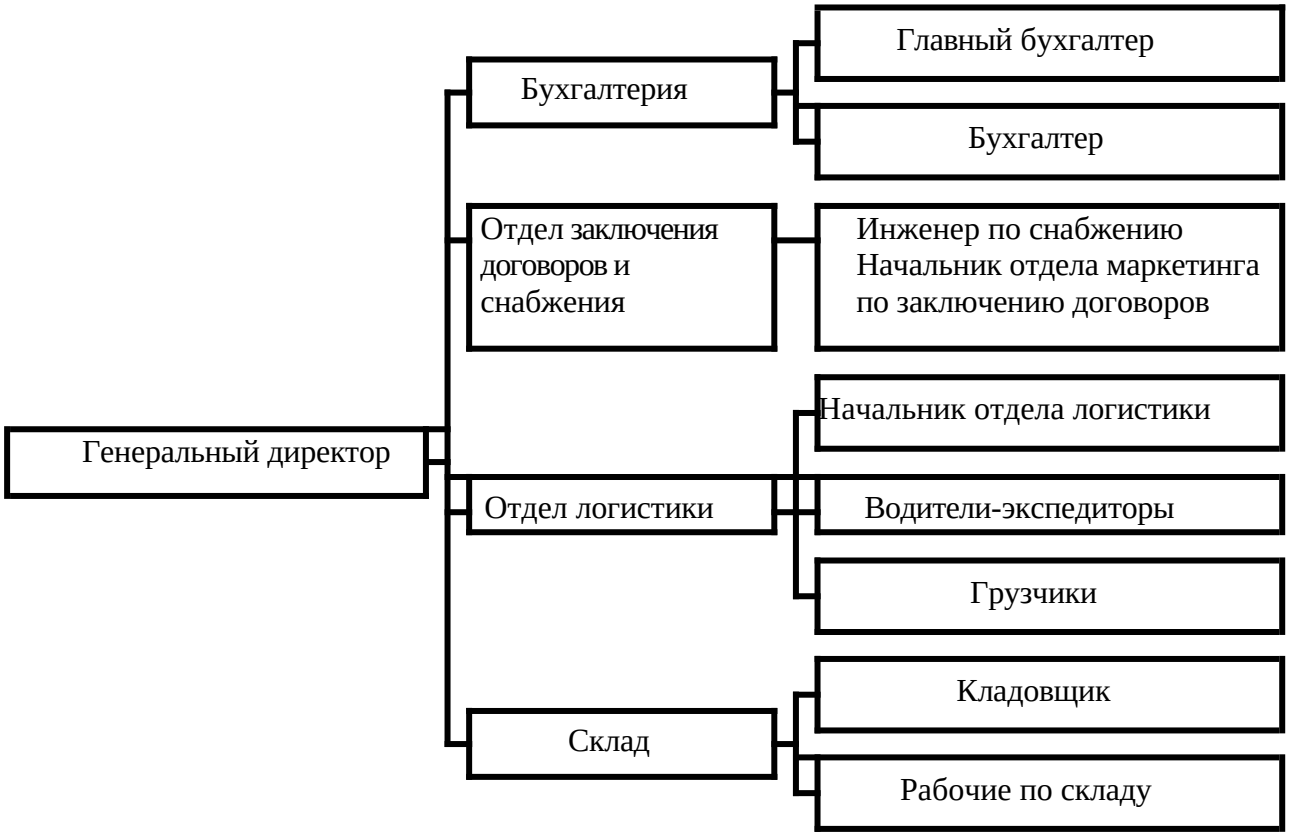


Рис. 4. Структура управления ООО «Спецстройпоставка»

Среднесписочная численность на предприятии составляет 19 человек, предприятие относится к малым организациям.

Генеральный директор является руководителем организации и несет

ответственность за ее деятельность.

Бухгалтерия ООО «Спецстройпоставка» возглавляется главным бухгалтером, на которого возложены обязанности по составлению учетной политики предприятия, разработки порядка ведения бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности предприятия. Отдел бухгалтерии занимается составлением первичной документации, ведет бухгалтерский учет всех операций на предприятии, составляет квартальную и годовую отчетность и сдает ее в налоговые службы и внебюджетные фонды. Также на бухгалтерию организации возложены обязанности по кадровому учету - бухгалтер составляет трудовые договора с работниками, ведет табель учета рабочего времени, составляет приказы и распоряжения, которые последствии подписываются генеральным директором.

Отдел снабжения включает в себя инженера по снабжению, в ответственность которого входит обработка технической части заключаемых договоров - составление спецификаций к договору, контроль за правильностью составления технической документации, составление смет закупок.

На отдел логистики возложены обязанности по доставке товаров до складов организации и до складов покупателей, разработке маршрутов, погрузке и разгрузке запасных частей.

Складом заведует кладовщик, в его подчинении находятся рабочие по складу. В их обязанности входит приемка товара, составление необходимой документации на принятый товар, хранение товара до момента его передачи покупателю.

В рамках ведения учета на предприятии используется следующее программное обеспечение:

- для ведения бухгалтерии и систематизации всей документации применяется программа 1С: «Бухгалтерия» версии 8.3.

Для составления отчета 4-ФСС «Расчет по начисленным и уплаченным страховым взносам» и расчета заработной платы на предприятии, а также прочих расчетов используется офисный пакет компании Microsoft, в частности Word и Excel;

Для составления и проверки отчетности в Пенсионный Фонд РФ используется программа Документы ПУ-5.

Для составления отчетности в налоговые органы, которая включает в себя бухгалтерскую отчетность и всевозможные налоговые декларации используется программа Налогоплательщик ЮЛ.

Нормативно-правовое регулирование деятельности организации, занимающееся оптовой торговлей эксплуатационными материалами

Правовое регулирование ООО «Спецстройпоставка» в области торговой деятельности осуществляется:

1. Гражданским кодексом Российской Федерации;

2. Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»;

3. Законом Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» и другими федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Российской Федерации;

4. законами субъектов Российской Федерации, иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» предусматривается регулирование двух групп отношений, возникающих в сфере торговли:

- отношения в связи с организацией торговой деятельности;
- отношения в связи с осуществлением торговой деятельности.

Условно нормативный массив, регулирующий отношения в сфере торговли, можно разделить на следующие блоки:

1. Организация торговой деятельности. В этот блок входят нормативные акты, регулирующие отношения, возникающие при организации торговой деятельности как вида предпринимательской деятельности. В их числе - Налоговый кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ и другие общеотраслевые федеральные законы «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов», «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Технический регламент о безопасности зданий и сооружений и др., и принятые в их исполнение нормативные правовые акты.

2. Осуществление торговой деятельности. Данный блок образуют нормативные акты, устанавливающие специальные требования к осуществлению торговой деятельности (требования к торговому процессу и его операциям). Указанные требования преимущественно содержатся в нормативных правовых актах, устанавливающих обязательные требования к осуществлению отдельных видов деятельности, принятых в развитие общеотраслевых федеральных законов, в первую очередь - Федерального закона «О техническом регулировании», устанавливающего систему технического регулирования в Российской Федерации, основанную на технических регламентах.

3. Организация и осуществление торговой деятельности. Этот блок наиболее обширен. Его основу составляют Указ Президента Российской Федерации 1992 года № 65 «О свободе торговли», Гражданский кодекс РФ и уже называвшийся Федеральный закон «Об основах государственного

регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», Закон РФ «О защите прав потребителей», устанавливающие требования к организации торговой деятельности и ее осуществлению.

В зависимости от назначения и статуса нормативные документы целесообразно представить в виде следующей системы:

1-й уровень: законодательные акты, указы Президента РФ и постановления Правительства РФ, регламентирующие прямо или косвенно порядок ведения бухгалтерского учета в организации;

2-уровень: стандарты (положения) по бухгалтерскому учету и отчетности;

3-уровень: методологические рекомендации (указания), инструкции, комментарии, письма Минфина России и других ведомств;

4-уровень: рабочие документы по бухгалтерскому учету самой организации.

Основным актом 1-го уровня является Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который определяет правовые основы бухгалтерского учета, его содержание, принципы, организацию, основные направления бухгалтерской деятельности и составления отчетности, состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность.

К 1-му уровню системы следует отнести также Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022); (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 21.07.2020); (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 05.05.2020); (часть четвёртая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 12.03.2014), Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 18.03.2023); (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 24.11.2014), постановление Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 «О программе реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными учетными стандартами финансовой отчетности» и др.

Учетный стандарт (2-й уровень) можно определить как свод основных правил, устанавливающий порядок учета и оценки определенного объекта или их совокупности. Учетные стандарты (в отечественном бухгалтерском учете – положение) призваны конкретизировать Федеральный закон «О бухгалтерском учете». В настоящее время в России разработано и утверждено 20 положений по бухгалтерскому учету и отчетности.

На 2-м уровне системы нормативных документов единственным регулирующим органом является Минфин России.

Отечественные стандарты (ПБУ) в отличии от международных стандартов носят не рекомендательный, а обязательный характер. Большинством ПБУ предусмотрены различные варианты учета соответствующих объектов учета.

Методические рекомендации и инструкции (3-й уровень) призваны конкретизировать учетные стандарты в соответствии с отраслевыми и иными особенностями. Они разработаны Минфином России и различными ведомствами. Рабочие документы самой организации (4-й уровень) определяют особенности организации и ведения учета в ней.

Основными рабочими документами организации являются:

- приказ об учетной политике организации;

- формы первичных учетных документов, утвержденных руководителем предприятия;

- графики документооборота;

- рабочий план счетов бухгалтерского учёта, утвержденный руководителем предприятия;

- формы внутренней отчетности, утвержденные руководителем предприятия.

При формировании учётной политики используются следующие основные нормативные документы:

- Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

- Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая и вторая)

(часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014); (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014);.

- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н, в редакции приказа Минфина России от 11.04.2018 N 74н.).

- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению (приказ Минфина России от 31.10.2000 №94н, в редакции приказа Минфина России от 08.11.2010 N 142н).

- Положение по Бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 (приказ Минфина России от 06.10.2008 №106н в ред. Приказа Минфина России от 28.04.2017 N 69н)).

- Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» ПБУ 21/2008 (приказ Минфина России от 06.10.2008 №106н в ред. Приказа Минфина России от 25.10.2010 N 132н).

- Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (приказ Минфина России от 06.07.1999 №43н, в редакции приказа Минфина России от 08.11.2010 N 142н)).

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (утверждено приказом Минфина России от 09.06.2001 №44н, в ред. Приказов Минфина России от 27.04.2016 N 55н, от 16.05.2016 N 64н)).

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 №26н, в редакции приказов Минфина Росси от 16.05.2016 N 64н)).

- Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 №32н, в ред. Приказов Минфина России от 27.04.2012 N 55н, от 06.04.2015 N 57н).

- Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 №33н, в редакции

приказов Минфина России от 08.11.2010 N 144н, от 27.04.2012 N 55н, от 06.04.2015 N 57н);

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/07 (утверждено приказом Минфина России от 27 декабря 2007 г. N 153н) в ред. Приказа Минфина РФ от 16.05.2016 N 64н);

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02 (утверждено приказом Минфина России от 19.11.2002 №114н) в ред. Приказов Минфина России от 11.02.2008 N 23н, от 06.04.2015 N 57н);

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02 (утверждено приказом Минфина России от 10.12.2002 №126н, в редакции приказов Минфина России от 27.04.2012 N 55н, от 06.04.2015 N 57н);

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) в ред. Приказов Минфина России от 27.04.2012 N 55н, от 06.04.2015 N 57н);

- Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» ПБУ 20/03 (утверждено приказом Минфина России от 24.11.2003 №105н, в редакции приказа Минфина России от 18.09.2006 №116н);

- Приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организации» (в ред. приказа Минфина России от 06.04.2015 N 57н).

В правовых актах и экономической литературе содержание учетной политики традиционно рассматривается в трех аспектах - для целей бухгалтерского, налогового и управленческого учета.

Учетная политика для целей бухгалтерского учета раскрывает принятые при формировании учетной политики способы ведения бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности организации. Учетная политика

для целей налогообложения понимается совокупность установленных организацией способов ведения налогового учета – сбора информации, её формирования и группировки в соответствии с требованиями, предъявляемыми законодательством о налогах и сборах к формированию налоговой базы по налогам и платежам, обязанность по уплате которых несет организация, в целях их достоверного и своевременного исчисления и уплаты.

Учетная политика для целей управленческого учета направлена на систематизацию оборота информации внутри компании и оптимизации ее функциональности в части бизнес -планирования и документооборота.

2.2. Анализ финансовых результатов ООО «Спецстройпоставка»

Представленный в таблице 2 анализ финансового состояния ООО «Спецстройпоставка» выполнен за период 01.01.2017–31.12.2022 г. на основе данных бухгалтерской отчетности организации за 6 лет. Качественная оценка финансовых показателей ООО «Спецстройпоставка» выполнена с учетом принадлежности к отрасли "Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами" (класс по ОКВЭД 2 – 46).

Таблица 2

Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя									Изменение за анализируемый период	
	в *тыс. руб.*							в % к валюте баланса		*тыс. руб.* (гр.8-гр.2)	± % ((гр.8-гр.2):гр.2)
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	на начало анализируемого периода (31.12.2016)	на конец анализируемого периода (31.12.2022)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Актив											
1. Внеоборотные активы	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

в том числе: основные средства	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	–	365	218	2 187	43 677	126 110	54 959	–	100	+54 959	–
в том числе: запасы	–	170	92	129	31 348	16 400	913	–	1,7	+913	–
дебиторская задолженность	–	160	87	1 314	5 233	57 499	22 243	–	40,5	+22 243	–
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	–	35	25	493	5 831	39 545	18 150	–	33	+18 150	–
Пассив											
1. Собственный капитал	–	182	164	246	2 753	10 156	13 717	–	25	+13 717	–
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	307	2 807	1 030	185	–	0,3	+185	–
в том числе: заемные средства	–	–	–	307	2 807	1 030	185	–	0,3	+185	–
3. Краткосрочные обязательства*, всего	–	183	54	1 634	38 117	114 924	41 057	–	74,7	+41 057	–
в том числе: заемные средства	–	–	5	5	5	5	–	–	–	–	–
Валюта баланса	–	365	218	2 187	43 677	126 110	54 959	100	100	+54 959	–

* Без доходов будущих периодов, возникших в связи с безвозмездным получением имущества и государственной помощи, включенных в собственный капитал.

Активы на 31.12.2022 характеризуются отсутствием внеоборотных средств при 100% текущих активов.

На диаграмме ниже (рис. 5) наглядно представлено соотношение основных групп активов организации:

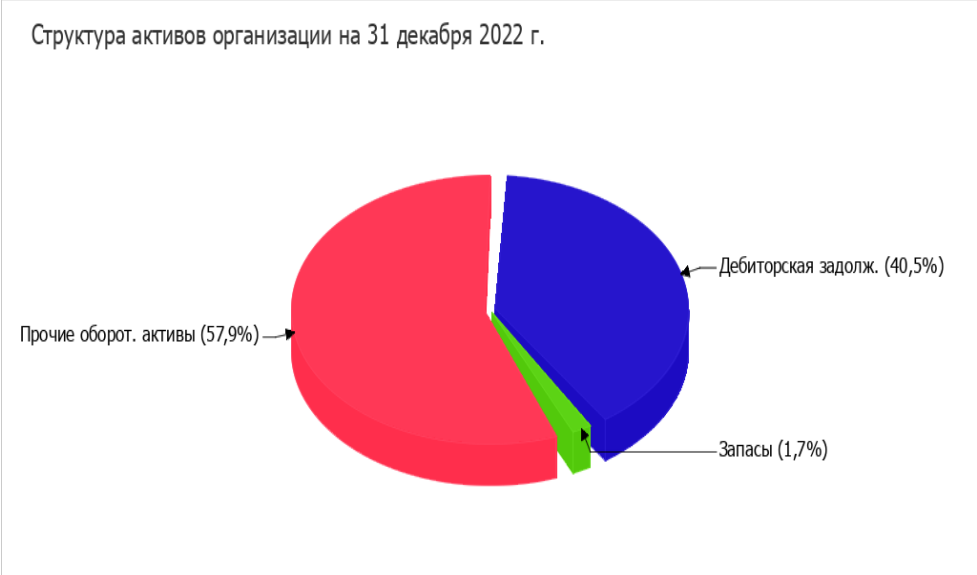


Рис. 5. Структура активов ООО «Спецстройпоставка»

Собственный капитал организации на 31 декабря 2022г. составил 13717,0 тыс. руб. За весь рассматриваемый период собственный капитал организации повысился на 13717,0 тыс. руб., более того, на рост собственного капитала также указывает и усредненный (линейный) тренд.

В таблице 3 представлена оценка стоимости чистых активов организации.

Таблица 3

Оценка стоимости чистых активов ООО «Спецстройпоставка»

Показатель	Значение показателя									Изменение	
	в *тыс. руб.*							в % к валюте баланса		*тыс. руб.* (гр.8-гр.2)	± % ((гр.8-гр.2): гр.2)
	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2021	31.12. 2022	на начало анализируемого периода (31.12. 2016)	на конец анализируемого периода (31.12. 2022)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Чистые активы	0	182	164	246	2 753	10 156	13 717	–	25	+13 717	–
2. Уставный капитал	–	25	25	25	28	28	28	–	0,1	+28	–
3. Превышение чистых активов над	0	157	139	221	2 725	10 128	13 689	–	24,9	+13 689	–

уставным капиталом (стр.1-стр.2)											

Чистые активы организации на 31.12.2022 намного (в 489,9 раза) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Наглядное изменение чистых активов и уставного капитал представлено на следующем графике (рис. 6.).

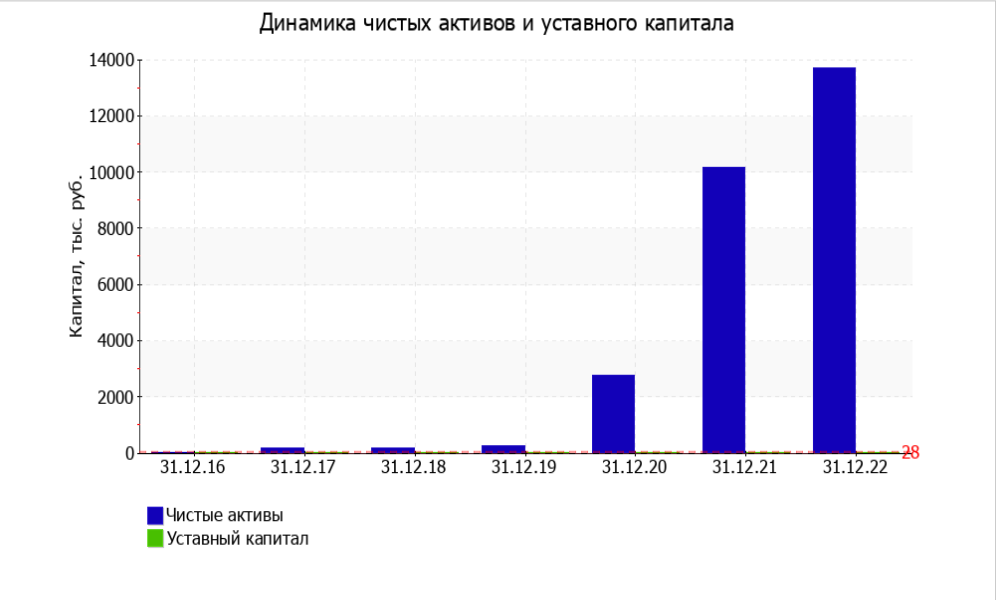


Рис. 6. Динамика чистых активов и уставного капитала ООО «Спецстройпоставка»

На 31 декабря 2022 г. значение коэффициента можно характеризовать как очень хорошее. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в основном укладывался в установленный норматив практически в течение всего рассматриваемого периода.

Ниже на графике (рис. 7.) представлено изменение основных показателей финансовой устойчивости ООО «Спецстройпоставка» за весь анализируемый период:

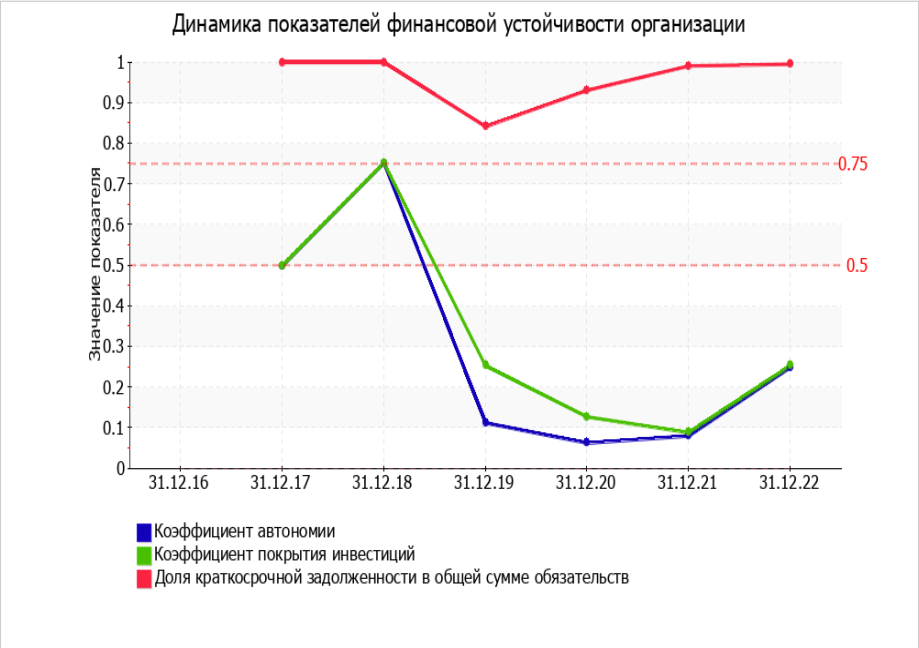


Рис. 7. Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Спецстройпоставка»

В таблицу 4 занесем показатели финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных средств

Таблица 4

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств ООО «Спецстройпоставка»

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*						
	на начало анализируемого периода (31.12.2016)	на конец анализируемого периода (31.12.2022)	на 31.12.2016	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020	на 31.12.2021	на 31.12.2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$СОС_1$ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	0	13 717	–	+12	+72	+117	-28 595	-6 244	+12 804
$СОС_2$ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному	0	13 902	–	+12	+72	+424	-25 788	-5 214	+12 989

капиталу, Net Working Capital)									
COC_3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	0	13 902	–	+12	+77	+429	-25 783	-5 209	+12 989

*Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

По всем трем вариантам расчета на 31.12.2022 наблюдается покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у организации запасов, поэтому финансовое положение по данному признаку можно характеризовать как абсолютно устойчивое. При этом нужно обратить внимание, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за весь анализируемый период улучшили свои значения.

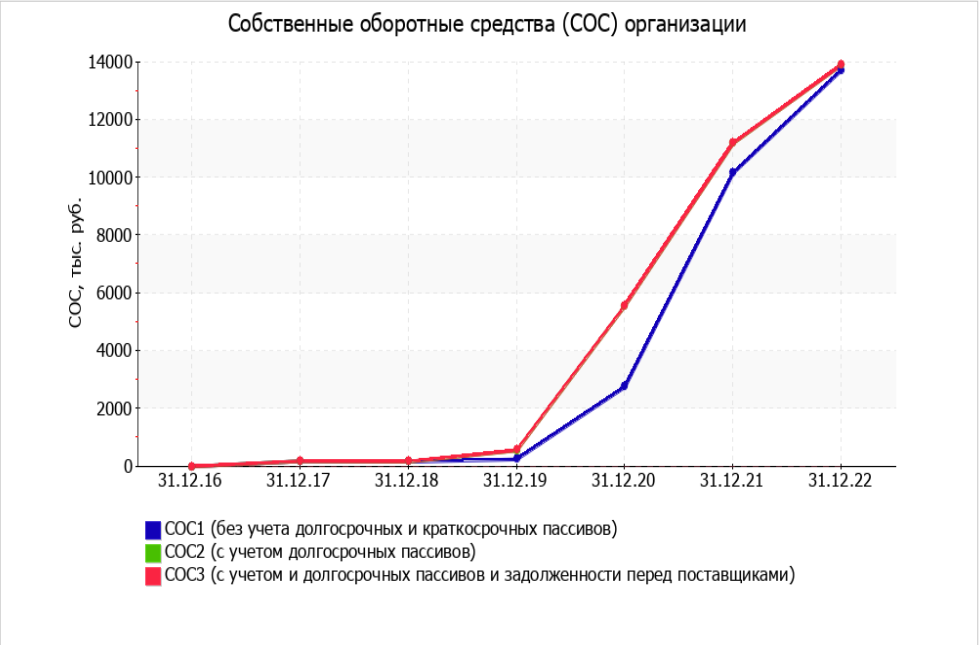


Рис. 8. Собственные оборотные средства ООО «Спецстройпоставка»

Динамику коэффициента ликвидности ООО «Спецстройпоставка» представим в виде графика (рисунок 9)

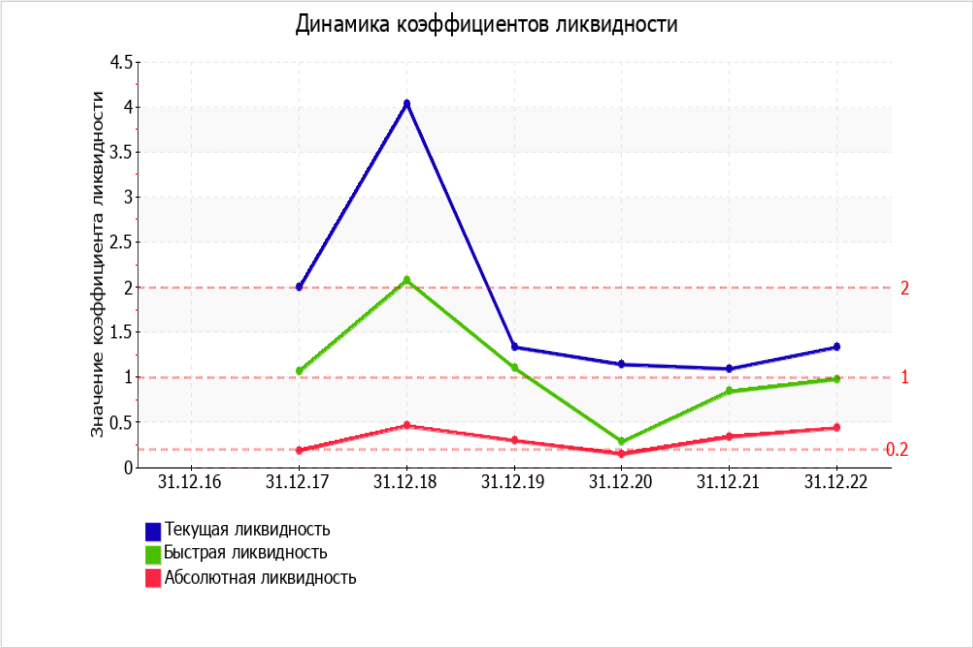


Рис. 9. Коэффициент ликвидности ООО «Спецстройпоставка»

Ликвидность баланса — это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. Основной признак ликвидности — формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности.

Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности — от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств. Типичная группировка представлена в нижеприведенной таблице:

Таблица 5

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, *тыс. руб.*	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотно-шение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, *тыс. руб.*	Прирост за анализ. период, %	Излишек/ недостаток платеж. средств *тыс. руб.*, (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	18 150	–	≥	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	41 057	–	-22 907
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	22 243	–	≥	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	0	–	+22 243
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	14 566	–	≥	П3. Долгосрочные обязательства	185	–	+14 381
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	0	–	≤	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	13 717	–	-13 717

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

А1≥П1; А2≥П2; А3≥П3; А4≤П4

Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации, выполняются все, кроме одного. Высоколиквидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства организации (разница составляет 22 907 тыс. руб.). В соответствии с принципами

оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае краткосрочные кредиты и займы (среднесрочные обязательства) отсутствуют.

2.3. Анализ эффективности деятельности ООО «Спецстройпоставка»

Основные финансовые результаты деятельности ООО «Спецстройпоставка» за анализируемый период (с 31 декабря 2016 г. по 31 декабря 2022 г.) приведены ниже в таблице 6.

Таблица 6

Финансовые результаты деятельности ООО «Спецстройпоставка»

Показатель	Значение показателя, *тыс. руб.*						Изменение показателя		Средне-годовая величина, *тыс. руб.*
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	*тыс. руб.* (гр.7 - гр.2)	± % ((7-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Выручка	4 204	3 021	1 254	62 152	382 575	283 572	+279 368	+67,5 раза	122 796
2. Расходы по обычным видам деятельности	3 982	3 013	1 127	59 050	372 874	279 329	+275 347	+70,1 раза	119 896
3. *Прибыль (убыток) от продаж* (1-2)	222	8	127	3 102	9 701	4 243	+4 021	+19,1 раза	2 901
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-43	-26	-24	-171	-160	-83	-40	↓	-85
5. *EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов)* (3+4)	179	-18	103	2 931	9 541	4 160	+3 981	+23,2 раза	2 816
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–	–	–	–	–
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-37	–	-21	-659	-1 905	-832	-795	↓	-576
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	142	-18	82	2 272	7 636	3 328	+3 186	+23,4 раза	2 240
Справочно:	142	-18	82	2 272	7 636	3 328	+3 186	+23,4 раза	2 240

Совокупный финансовый результат периода									
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	157	-18	82	2 504	7 403	3 561	x	x	x

За 6 лет произошло повышение выручки до 283 572 тыс. руб. (в 67 раз).

Значение прибыли от продаж за последний год составило 4 243 тыс. руб. За рассматриваемый период (с 31.12.2016 по 31.12.2022) наблюдался стремительный рост финансового результата от продаж – в 19,1 раза.

Изучая расходы по обычным видам деятельности, следует отметить, что организация учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на счет реализации.

Изменение выручки наглядно представлено ниже на графике.

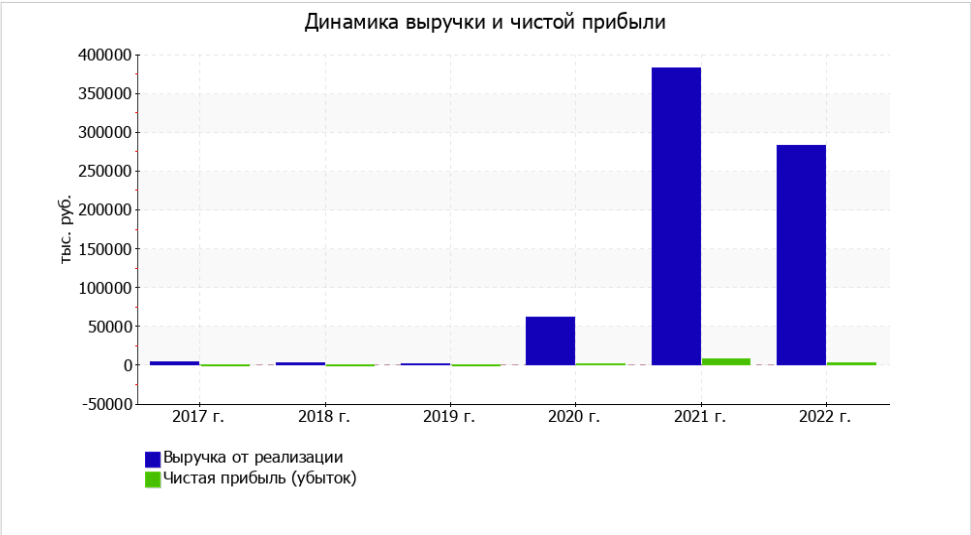


Рис. 10. Динамика выручки и прибыли ООО «Спецстройпоставка»

Проведем анализ рентабельности продаж по трем показателям (таб. 7)

Таблица 7

Анализ рентабельности ООО «Спецстройпоставка»

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)						Изменение показателя	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	*коп.*, (гр.7 - гр.2)	± % ((7-2) : 2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 4%.	5,3	0,3	10,1	5	2,5	1,5	-3,8	-71,7
2. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	4,3	-0,6	8,2	4,7	2,5	1,5	-2,8	-65,5
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 2% и более.	3,4	-0,6	6,5	3,7	2	1,2	-2,2	-65,3
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	5,6	0,3	11,3	5,3	2,6	1,5	-4,1	-72,8
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.								

За последний год организация получила прибыль как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности.

Представим данные таблицы в виде графика (рис. 11)

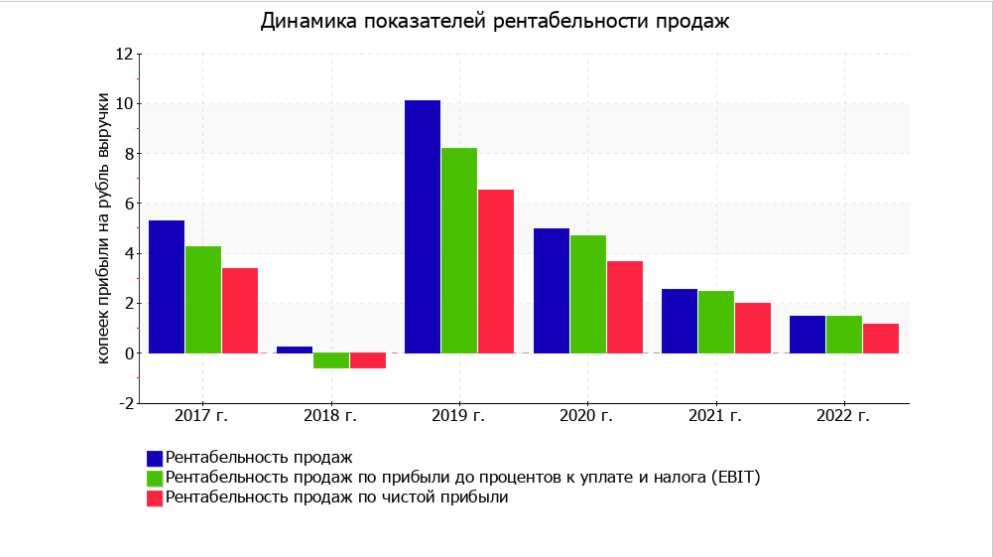


Рис. 11. Динамика показателей рентабельности продаж ООО «Спецстройпоставка»

На следующем графике (рис.12) наглядно представлена динамика основных показателей рентабельности активов и капитала ООО «Спецстройпоставка» за 6 лет.

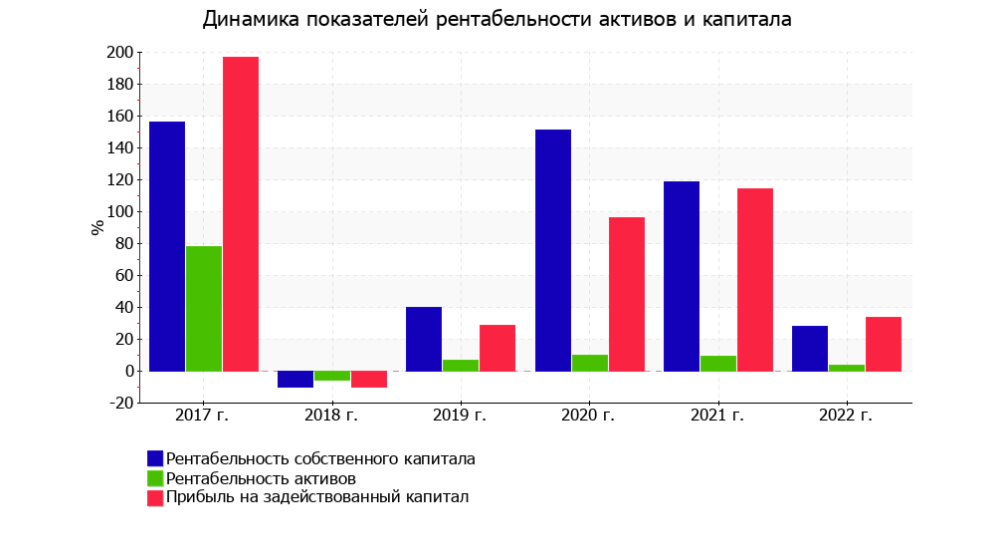


Рис. 12. Динамика показателей рентабельности активов и капитала ООО «Спецстройпоставка»

Данные об оборачиваемости активов в среднем за весь анализируемый период свидетельствуют о том, что общество получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 122 календарных дня. О размере материально-производственных запасов можно судить по следующему

соотношению: в среднем требуется 32 дня, чтобы расходы по обычным видам деятельности составили величину среднегодового остатка запасов.

Рентабельность собственного капитала стремительно снизилась в течение анализируемого периода.

Проведем прогноз банкротства ООО «Спецстройпоставка» (табл. 8) .

Одним из показателей вероятности скорого банкротства организации является Z-счет Альтмана, который рассчитывается по следующей формуле (применительно к ООО «Спецстройпоставка» взята 4-факторная модель для частных непроизводственных компаний):

$Z\text{-счет} = 6{,}56T_1 + 3{,}26T_2 + 6{,}72T_3 + 1{,}05T_4$, где

Таблица 8

Прогноз банкротства ООО «Спецстройпоставка»

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2022	Множитель	Произведение (гр. 3 х гр. 4)
1	2	3	4	5
T_1	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,25	6,56	1,66
T_2	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,25	3,26	0,81
T_3	Отношение EBIT к величине всех активов	0,08	6,72	0,51
T_4	Отношение собственного капитала к заемному	0,33	1,05	0,35
Z-счет Альтмана:				3,33

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана составляет:

- 1.1 и менее – высокая вероятность банкротства;
- от 1.1 до 2.6 – средняя вероятность банкротства;
- от 2.6 и выше – низкая вероятность банкротства.

Для ООО «Спецстройпоставка» значение Z-счета на 31 декабря 2022 г. составило 3,33. Это означает, что вероятность банкротства ООО «Спецстройпоставка» незначительная.

Усовершенствованной альтернативой модели Альтмана считается формула прогноза банкротства, разработанная британскими учеными Р.

Таффлер и Г. Тишоу. Модель Таффлера описана следующей формулой:

Вероятность банкротства по модели Таффлера:

- Z больше 0,3 – вероятность банкротства низкая;
- Z меньше 0,2 – вероятность банкротства высокая.
- $Z = 0{,}53X_1 + 0{,}13X_2 + 0{,}18X_3 + 0{,}16X_4$, где

Таблица 9

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2022	Множитель	Произведение (гр. 3 х гр. 4)
1	2	3	4	5
X_1	Прибыль до налогообложения / Краткосрочные обязательства	0,1	0,53	0,05
X_2	Оборотные активы / Обязательства	1,33	0,13	0,17
X_3	Краткосрочные обязательства / Активы	0,75	0,18	0,13
X_4	Выручка / Активы	5,16	0,16	0,83
Итого Z-счет Таффлера:				1,18

В данном случае значение итогового коэффициента составило 1,18, поэтому вероятность банкротства можно считать низкой.

Другой методикой диагностики возможного банкротства предприятий, адаптированной для условий российской экономики, является модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова. Данная пятифакторная модель выглядит следующим образом:

$R = 2K_1 + 0{,}1K_2 + 0{,}08K_3 + 0{,}45K_4 + K_5$, где

Таблица 10

Коэф-т	Расчет	Значение на 31.12.2022	Множитель	Произведение (гр. 3 х гр. 4)
1	2	3	4	5
K_1	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,25	2	0,5
K_2	Коэффициент текущей ликвидности	1,34	0,1	0,13
K_3	Коэффициент оборачиваемости активов	3,13	0,08	0,25
K_4	Коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции)	0,01	0,45	0,01
K_5	Рентабельность собственного капитала	0,28	1	0,28
Итого (R):				1,17

Согласно модели Сайфуллина-Кадыкова, при значении итогового показателя R<1 вероятность банкротства организации считается высокой, если R>1, то вероятность низкая. Из таблицы 10 видно, что значение итогового показателя составило 1,17. Это значит, что вероятность банкротства мала, финансовое положение организации можно считать устойчивым.

Выводы по результатам анализа

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности ООО «Спецстройпоставка» за весь анализируемый период.

В ходе анализа были получены следующие показатели, имеющие исключительно хорошие значения:

- чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период;
- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами можно охарактеризовать как вполне соответствующее нормальному;
- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормативному значению;
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств.

Положительно характеризующим результаты деятельности организации показателем является следующий – чистая прибыль за 2022 год составила 3 328 тыс. руб.

Приведенные ниже 2 показателя финансового положения и результатов деятельности организации имеют нормальные или близкие к нормальным значения:

- не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;

- за последний год получена прибыль от продаж (4 243 тыс. руб.), но наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с предшествующим годом (-5 458 тыс. руб.).

В ходе анализа был получен лишь один показатель, имеющий критическое значение – коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (нормальное значение для данной отрасли: не менее 65%).

Глава 3. Пути повышения финансовых результатов деятельности организации в условиях эффективной учётной политики организации, занимающееся оптовой торговлей эксплуатационными материалами

3.1. Пути повышения эффективного формирования финансовых результатов деятельности организации в условиях эффективной учётной политики

Повышение финансовых результатов является важнейшим триггером развития и роста предприятия, без которых его дальнейшее существование на длительном промежутке времени будет просто невозможным в виду жесткой системы современной экономики.

Под эффективной учетной политикой понимается совокупность принципов, правил и приемов ведения учета, которые утверждены внутренней документацией и способствуют достижению целей и решению задач в результате работы системы учета в рамках действующего законодательства, а также соответствует стратегии развития организации

Необратимые изменения хозяйственных, экологических, технологических и социальных сфер нашей жизни образуют сложную картину взаимодействия и влияния на конкретные предприятия. Что бы выжить и развиваться дальше, им необходимо приспосабливаться к динамично изменяющимся условиям окружающей среды. Для этого нужно принимать и реализовывать сознательные хозяйственные решения. Всегда существует проблема снижения издержек, рациональной организации производства, иначе говоря, повышения долгосрочной и краткосрочной эффективности производства.

Пути реализации резервов роста прибыли представлены на рис. 13. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

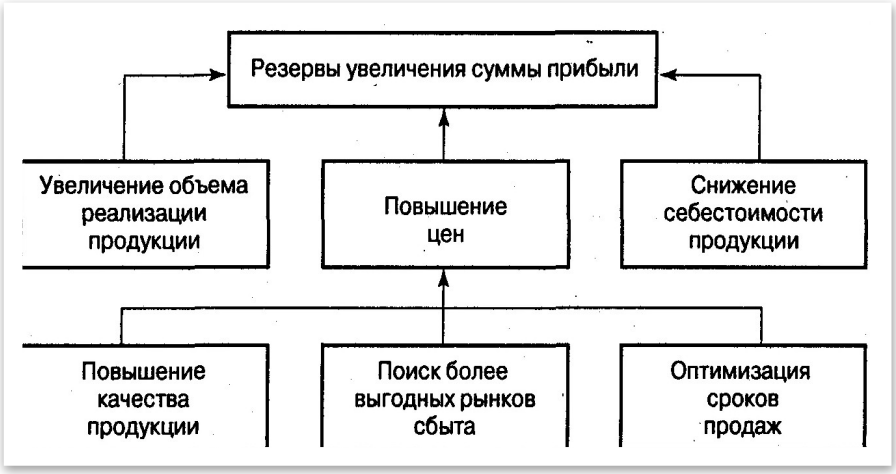


Рис. 13. Резервы роста прибыли

В целом проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет сделать следующие выводы:

- достаточная финансовая устойчивость;
- рост себестоимости;
- выручка от реализации услуг увеличилась;
- дебиторская задолженность уменьшилась;
- прочие доходы выросли и прочие расходы увеличились.

Компания характеризуется высокой долей постоянных затрат в составе себестоимости продукции, что неблагоприятным образом отражается на прибыльности и, как результат, на рентабельности собственного капитала. В данном случае возможно уменьшение части постоянных активов и повышение объемов производства.

Высвобождение финансовых ресурсов может производиться за счет реализации части основных фондов, не используемых компанией в производстве. Это обеспечит одновременно повышение текущей ликвидности. Определенное уменьшение, вместе с тем, финансовой устойчивости компании не критично, поскольку она у этой организации велика.

В качестве мер, которые обеспечат улучшение положения компании, предлагаются следующие:

а) Систематически проводить тщательный анализ финансово-

хозяйственной деятельности компании;

б) Для сокращения издержек производства и уменьшения себестоимости продукции необходимо:

1) разработать мероприятия по уменьшению трудоемкости производимой продукции;
2) провести анализ применяемых покупных комплектующих и узлов, произвести их замену на изделия собственного производства;
3) осуществить оптимизацию запуска опытных образцов;
4) провести анализ энергопотребления в привязке к номенклатуре производимых изделий, разработать мероприятия, направленные на уменьшение энергопотребления за счет внедрения энергосберегающих технологий;
5) обеспечить исполнение плана производственно-экономических показателей;
6) усилить работу по привлечению сторонних заказов, осуществить маркетинговые исследования в целях привлечения дополнительных заказов, не относящихся к номенклатуре специального технологического оборудования, сократить затраты на командировки по доставке материалов, комплектующих;
7) при запуске изделий проводить анализ применяемости, в изделиях наиболее полно применять комплектующие и материалы, содержащиеся на складах.

в) Прочие меры:

1) осуществить оптимизацию загрузки ОПФ;

2) в полной мере произвести отказ от закупки материалов и комплектующих российского производства через посредников;

3) в процессе приобретения материалов и комплектующих иных государств покупку производить у первых импортеров, если отсутствует возможность покупки у производителя; выбирать поставщика, предлагающего минимальную цену;

4) исключить заключение бартерных соглашений;

5) провести анализ использования производственных площадей, улучшить работу по сдаче этих площадей в аренду;

6) реализовать ряд мероприятий, направленных на оптимизацию численности сотрудников, на сокращение управленческих кадров;

7) реализовать ряд мероприятий, направленных на снижение норм расхода бензина и на содержание транспорта (осуществлять контроль).

Комплексным резервом повышения прибыли выступает резерв увеличения разницы между ценой реализации услуг и затратами на его производство. Он состоит в следующем: повышение цены услуги опережает рост затрат, идущих на производство этой услуги. Реализация данного резерва сопряжена с улучшением качества работ. По большому счету, использование данного резерва обеспечит рост прибыли от реализации единицы продукта.

Одной из главных проблем работы в условиях рынка для компании считается проблема изготовления – как позиции качества и сроков, так и с точки зрения цены. Тенденция следующая: компания постепенно утрачивает преимущества в ценах на оборудование, которые находились на уровне 65-70 процентов от международных цен.

Вторым комплексным резервом выступает резерв повышения объема производства и увеличения единичной прибыли. Данный резерв заключается в следующем: рост одного показателя опережает уменьшение иного сомножителя, но таким образом, что конечный результат увеличивается.

Рассмотренные резервы являются стратегическими. Реализация данных резервов сопряжена с перспективой существования компании.

Что касается улучшения качества услуг, то следует осуществлять эволюционное развитие качественных характеристик, наладить механизмы быстрого изменения конструкции и технологии, отработать механизмы проведения выставочных мероприятий и исследования сведений о

конкурентах.

По той причине, что Системы качества, базирующиеся на требованиях международных стандартов, нашли свое распространение в международной практике и содержат в себе концентрированный опыт в части управления качеством работ, предлагается осуществлять работы по разработке, внедрению и сертификации в соответствии с международными стандартами.

Одним из потенциальных путей увеличения прибыли и повышения рентабельности продукции на ООО «Спецстройпоставка» может стать использование возвратного лизинга. При нем владелец организации продает свои ОФ лизинговой компании по рыночной стоимости (полученные денежные средства пойдут на обновление технологий, будут использованы на уплату наиболее срочных долгов) и, вместе с тем, получает их в долговременную аренду. У компании появляется возможность уберечь собственные денежные средства от инфляции, вложив их в материальные ценности. Кроме того, появляется возможность получить в перспективе арендную плату, а также процент за кредит.

В целях повышения прибыли и рентабельности, необходимо, по возможности, освободиться от посредников, которым достается основная доля прибыли.

На ООО «Спецстройпоставка» не редко прибегают к услугам разных посреднических структур, в этой связи следует изучать ситуацию и там, где это возможно, отказаться от посредников. Тем не менее, следует помнить, что зачастую посредники являются неотъемлемой составляющей рыночной структуры. Зачастую лишь посредник способен приобрести тот или иной вид сырья либо материалов.

Важным и перспективным направлением, для ООО «Спецстройпоставка» для увеличения его прибыли, может стать бюджетирование капитала – избрание оптимальной структуры активов посредством методов финансового менеджмента. Снижение удельного веса

основных активов уменьшает выручку и прибыль, тем не менее, увеличивает прибыльность и платежеспособность. Повышение доли долгосрочных кредитов в отличие от краткосрочных кредитов уменьшает прибыль, однако, вместе с тем, уменьшает и коммерческий риск.

На уровень прибыли компании значительно воздействует динамика рыночного спроса. Она, вместе с тем, обусловлена темпами прироста граждан, уровнем доходов потребителей, а также величиной цен на продукцию. Продукции компании, которая пользуется быстро увеличивающимся спросом, свойственен более высокий уровень рентабельности.

Воздействие на прибыль структуры рынка, где функционирует компания, особенно проявляется при ограниченности услуг. Вместе с тем, с повышением концентрации услуг на рынке уменьшается ее рентабельность, соответственно, маркетинговой службе ООО «Спецстройпоставка» необходимо улучшить работу в направлении исследования спроса на определенный вид услуг.

К факторам, которые обеспечивают уменьшение себестоимости, относятся: использование передовых технологий, экономия сырья, топлива, электроэнергии, рост производительности труда, сокращение потерь от брака и простоев, совершенствование использования ОПФ, уменьшение расходов, упорядочение затрат на аппарат управления и др. Себестоимость работы может уменьшаться также и за счет уменьшения условно-постоянных расходов вследствие повышения объемов производства и реализации.

Управление текущими затратами предполагает разработку и контроль за исполнением сметы затрат на производство – внутреннего документа, дающего возможность как осуществлять контроль общего уровня затрат, а также динамики затрат, но также и сопоставлять их размер по функциональным подразделениям компании. Смета затрат дает возможность установить уровень самоокупаемости по компании в целом и

ее отдельным структурным подразделениям.

Одним из мероприятий по повышению рентабельности, как было отмечено выше, является оптимизация уровня цены. Было выявлено, что на рынке аналогичных услуг цена установлена на 15-18% выше, чем на исследуемом предприятии, таким образом, есть возможность повышения цены не менее, чем на 12 %, что позволит остаться в прежнем ценовом диапазоне и в то же время увеличит выручку.

3.2. Расчет экономической эффективности по формированию финансовых результатов

Рассчитаем экономический эффект от оптимизации уровня цены, если предприятие увеличит цену на продукцию на 12 % при том же объеме выполненных работ (табл. 11).

Таблица 11

Расчет экономического эффекта от увеличения цены на продукцию службе ООО «Спецстройпоставка»

Показатели	2016 г.	Предложенный вариант	Отклонения, (+,-)
Цена, тыс. руб.	200	224	+24
Объем выполненных работ, $м^3$	168,74	168,74	-
Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	33748	37797,8	+4049,8
Себестоимость продаж, тыс. руб.	24712	24712	-
Коммерческие расходы, тыс. руб.	803	803	-
Управленческие расходы, тыс. руб.	5301	5301	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2932	6981,8	+4049,8
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	8,7	18,5	+9,8

Данные таблицы показывают, что если предприятие увеличит цену на продукцию на 12 %, то рентабельность продаж увеличится на 9,8 %, выручка от продаж увеличится на 4049,8 тыс. руб., а прибыль от продаж увеличится на 138,1%.

Необходима также оптимизация (снижение) контролируемых затрат на закупочную деятельность.

Обоснование предложения: одним из процессов, оказывающих существенное влияние на финансово-экономические показатели Общества, является материально-техническое снабжение.

Управление процессом конкурентных закупок предусматривает, необходимость распределения и перераспределения ресурсов для достижения наилучшего результата. В этой связи можно выделить внутренний и внешний аспекты. Внутренний аспект предполагает сбалансированное использование внутрифирменного ресурса, такого как регламентирующие документы, в рамках технологии указанного бизнес-процесса, предусматривающее выбор конкретных процедур отбора и наполнение их соответствующими в зависимости от ситуации, на основании анализа рыночной ситуации. Внешняя сторона вопроса заключается в том, что владелец процесса осуществляет воздействие на другой, имеющийся в его распоряжении ресурс – массив лояльных поставщиков – с целью получения желаемого результата.

Предложение: на основании анализа и оценки показателей, формируется наглядная картина о текущем состоянии управляемой системы – массива лояльных поставщиков, его обмене с внешней средой (баланс прихода и ухода) и соотношении предлагаемых условий с внешней средой (сравнение цен). Информационной базой для анализа должны выступать внутрифирменные базы данных по контрагентам и заключенным договорам, рейтинговые списки оценки и переоценки, а также такие комплексные процедуры формирования массива поставщиков, как аккредитация.

В таблице 12 обобщены затраты на предлагаемые мероприятия по совершенствованию управления прибылью.

Таблица 12

Основные мероприятия по совершенствованию управления прибылью и затраты на них

Мероприятие	Затраты, руб.
Проведение анализа покупных комплектующих и узлов, поиск более дешевых аналогов	45000
Проведение анализа энергопотребления (энергоаудит)	150000
Мероприятия по снижению расхода энергии за счет внедрения энергосберегающих технологий	300000
Проведение маркетингового исследования с целью выхода на новые рынки	160000
Сократить затраты на командировки	250000
Проведение анализа поставщиков, отказ от закупки материалов и комплектующих российского производства через посредников	66000
Анализ использования производственных площадей, улучшить работу по сдаче этих площадей в аренду	200000
Итого:	1171000

Наблюдение за конкурентной средой как внешним по отношению к Обществу ресурсом в течение длительного периода, оценка количественной и качественной динамики различных показателей, характеризующих группы поставщиков, создают информационную базу для принятия руководством предприятия управленческих решений. В частности, получаемые в результате мониторинга и анализа информации данные, позволяют делать выводы о том, развивается или деградирует формируемая конкурентная среда, эффективно ли используется регулирующий потенциал рынка.

Планируется, что разработанные мероприятия по увеличению цены на продукцию рассчитаны на три года. Для оценки эффективности данного проекта необходимо рассчитать ряд показателей, на основании которых компания сможет принять решение о необходимости реализации инвестиционного проекта. Ставка дисконта принята равной 10%.

Коэффициенты дисконтирования составят: для первого года – 0,909; для второго года – 0,826; для третьего года – 0,751.

$$NVP = \sum P_t * a_t - З_t \qquad (6)$$

где

Pt – выручка в t-й год; 3t –затраты в t-й год;

t – коэффициент дисконтирования (дисконтный множитель). Расчёты показателя NVP представлены в таблице 13.

Таблица 13

Расчётная таблица чистой приведенной стоимости

Период времени	0	1	2	3
Доходы		3111737	3111737	3111737
Расходы	1171000	-	-	-
Коэффициент дисконтирования		0,909	0,826	0,751
Чистый дисконтированный поток	-1171000	2828569	2570295	2336914
Накопленный чистый дисконтированный поток	-1171000	1657569	4227864	6564778

Таким образом, чистая текущая стоимость проекта составила 6564,778 тыс. руб.

Чистый дисконтированный поток и накопленный чистый дисконтированный поток наглядно представлены на рис.14

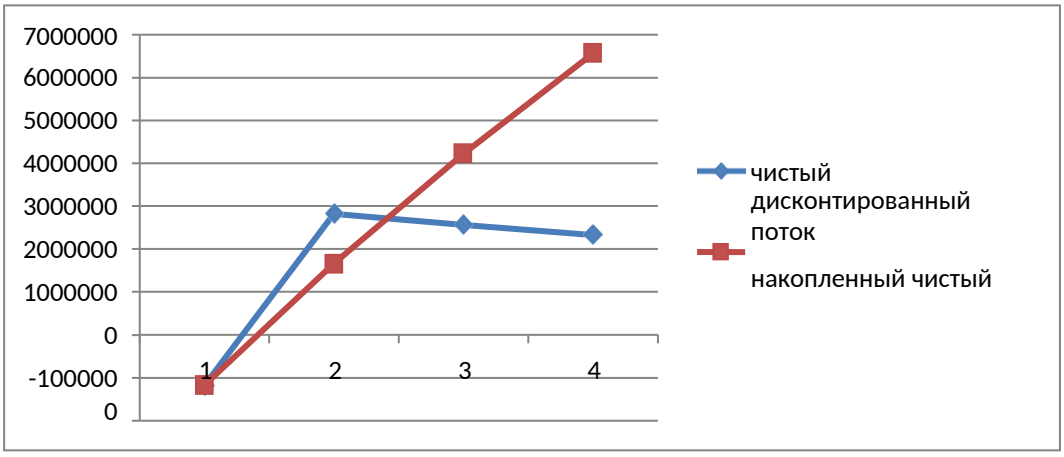


Рис. 14. Чистый дисконтированный поток и накопленный чистый дисконтированный

Таблица 14

Расчётная таблица индекса доходности

Период времени	0	1	2	3
Доходы		3111737	3111737	3111737
Расходы	1171000	-	-	-
Коэффициент дисконтирования		0,909	0,826	0,751
Чистый дисконтированный поток	-1171000	2828569	2570295	2336914
Накопленный чистый дисконтированный поток	-1171000	1657569	4227864	6564778
PI	6564778 / 1 + 1171000 = 6,6			

Критерием экономической эффективности мероприятий по совершенствованию управления прибылью является индекс доходности, превышающий 1. Так PI = 6,6>1.

Период окупаемости Ток =1171000 / 3111737 = 0,4. То есть инвестиции окупятся менее 1 года.

В таблицу 15 сведены полученные значения показателей эффективности предложенного проекта.

Таблица 15

Показатели эффективности предложенных мероприятий

Наименование показателя	Величина показателя
NPV, руб.	6564778
PI	6,6
Ток, лет	0,4

Так как чистая приведенная стоимость положительна и индекс доходности >1, то затраты на мероприятия считается экономически эффективными.

Исходя из достигнутых результатов, а также имеющихся сведений о развитии ситуации на рынке может быть осуществлена корректировка критериев оценки или применяемых по отношению к поставщикам управляющих воздействий, вытекающих из необходимости достижения целей процесса закупок и обеспечения устойчивости Общества.

Заключение

Основной задачей каждой организации в рыночных условиях является организация производственно-финансовой деятельности, цель которой заключается в удовлетворении человеческих потребностей в продукции и получении максимальной прибыли. Процесс развития новых рыночных отношений делает необходимым усиление, принадлежащей финансам роли в процессе функционирования производственных фирм и предприятий.

В работе достигнута поставленная цель и решены все необходимые задачи. По итогам изучения финансовых результатов деятельности организации в условиях эффективной учётной политики на примере предприятия ООО «Спецстройпоставка» необходимо сделать ряд выводов и обобщений.

В теоретической части работы было выявлено, что прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия и является его основной целью. Вместе с тем прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию. Финансовый результат является оценочным показателем и выражает экономическую эффективность деятельности организации. Этот показатель определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного года и представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации.

Выпрускная квалификационная работа написана на примере предприятия ООО «Спецстройпоставка».

Общество с ограниченной ответственностью «Спецстройпоставка» организовано в 2016 году, в соответствии с Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

ООО «Спецстройпоставка» является коммерческой организацией -юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, печать.

Анализ эффективности формирования финансовых ресурсов ООО «Спецстройпоставка» выявил, что данное предприятие свои финансовые

ресурсы в большей степени вкладывает в оборотные активы, а точнее в товары для продажи, затем направляет на внеоборотные активы, точнее в основные средства, остатки финансовых ресурсов предприятие вкладывает в увеличение капитала. На сегодняшний день предприятие ООО «Спецстройпоставка» имеет достаточно новое и современное оборудование, что положительно сказывается на работоспособности организации.

В ходе анализа были получены следующие показатели, имеющие исключительно хорошие значения:

- чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период;
- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами можно охарактеризовать как вполне соответствующее нормальному;
- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормативному значению;
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств.

Положительно характеризующим результаты деятельности организации показателем является следующий – чистая прибыль за 2022 год составила 3 328 тыс. руб.

Приведенные ниже два показателя финансового положения и результатов деятельности организации имеют нормальные или близкие к нормальным значения:

- не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- за последний год получена прибыль от продаж (4 243 тыс. руб.), но наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с предшествующим годом (-5 458 тыс. руб.).

В ходе анализа был получен лишь один показатель, имеющий критическое значение – коэффициент покрытия инвестиций

значительно ниже нормы (нормальное значение для данной отрасли: не менее 65%).

В третьей главе даны рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Спецстройпоставка». Одним из мероприятий по повышению рентабельности является оптимизация уровня цены. Было выявлено, что на рынке аналогичных услуг цена установлена на 15-18% выше, чем на исследуемом предприятии, таким образом, есть возможность повышения цены не менее, чем на 12 %, что позволит остаться в прежнем ценовом диапазоне и в то же время увеличит выручку предприятия.

Терминология

Амортизация основных фондов (основных средств) - это постепенное перенесение стоимости основных фондов в процессе их эксплуатации на стоимость производимой продукции.

Воспроизводство - это процесс общественного производства, который постоянно и непрерывно повторяется и возобновляется.

Деятельность - процесс активного взаимодействия субъекта с объектом, во время которого субъект удовлетворяет какие-либо свои потребности, а в случае, если субъект является органом власти, то выполняет свои обязанности, функции, определяемые Конституцией, Законами или другими нормативными правовыми документами.

Доходы – в широком смысле слова, обозначает любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Доход компании можно характеризовать как увеличение ее активов или уменьшение обязательств, приводящие к увеличению собственного капитала. Понятие «доход» применимо к государству в целом (национальный доход), к предприятию, фирме (валовой доход, чистый доход предприятия), к отдельным лицам.

Конкурентоспособность предприятия - это его свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

Кредит - предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором, по которому заемщик обязан возвратить полученную сумму и уплатить проценты по ней.

Планирование - оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленных целей, деятельность (совокупность процессов), связанная с постановкой целей (задач) и действий в будущем.

Платежеспособность - способность предприятия своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства.

Прибыль - превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий и предпринимателей.

Предприятие - самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий продукцию, товары, услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности.

Прогнозирование - научно обоснованное предсказание вероятностного развития событий или явлений на будущее на основе статистических, социальных, экономических и других исследований.

Производство - это процесс создания экономических благ и услуг, которые выступают исходным пунктом экономической деятельности.

Расходы - это затраты в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению средств предприятия или увеличению его долговых обязательств.

Риск - сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий.

Рентабельность (от нем. rentabe - доходный, полезный, прибыльный), относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств.

Стратегическое планирование - это набор действий, решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для достижения целей.

Учетная политика - это документ, в котором прописано о том, как ведется учет в конкретной организации.

Финансовая устойчивость отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путём их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг).

Финансовые ресурсы - это совокупность всех денежных средств, которые имеются в распоряжении государства, предприятий, организаций, учреждений для формирования необходимых активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счёт доходов, накоплений и капитала, так и за счёт различного вида поступлений. Важной составной частью финансовых ресурсов являются банковские ресурсы.

Финансовые результаты - это прибыли и убытки (Profit and Loss) от деятельности компании. Чтобы их определить нужно из доходов вычесть расходы. Если разница положительная — компания получила прибыль. Если отрицательная — убыток. Финансовый результат можно определить когда известны доходы и расходы за период. В бухучете прибыли и убытки определяют за месяц. Но никто не мешает определять финансовый результат по каждой операции.

Экономика - это 1) хозяйство, совокупность средств, объектов, процессов, используемых людьми для обеспечения жизни, удовлетворения потребностей путем создания необходимых человеку благ, условий и средств существования с применением труда; 2) наука о хозяйстве, способах его ведения людьми, отношениях между людьми в процессе производства и обмена товаров, закономерностях протекания хозяйственных процессов.

Эффективность - соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами.

Список литературы

а) нормативно-правовая:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изм., одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020)

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022)

3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 25.02.2022)

4. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» (ред. от 09.03.2021)

6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 01.01.2018)

7. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.05.2018)

8. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 N 402-ФЗ

9. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 07.02.2020) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522)

10. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791)

11. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790)

б) основная:

12. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 1. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 273 с.

13. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ: учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 240 с.

14. Анчурова Е.В. Оптимизация налогообложения М.: ОСЬ -89, 2023г.-496с.

15. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник/ Л.Г. Макарова, А.М. Петров; Под ред. Бабаева Ю.А. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. – 463 с.

16. Гафурова, Л.С. Учетная политика как основной стандарт хозяйствующего субъекта [Текст] / Л.С. Гафурова // Экономика и социум. - 2020. — № 4 (71). - С. 238-241.

17.Иванов Г. Г. Экономика организации (торговля): учебник – («Высшее образование») // ИНФРА-М, ИД Форум, 2020г. – 352с.

18. Кузнецова, В. А. Учетная политика / В.А. Кузнецова. - М.: Дело и сервис, 2020. - 144 с.

19. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2023

20. Скобелева Е. В. Корпоративные финансы: практикум / Е. А. Григорьева, Н. М. Пахновская. - Оренбург: ОГУ, 2021г. - 377 с.

21. Шатаева О. В. Экономика предприятий: учебное пособие // Директ-Медиа/ М.: 2022г. – 129с.

22. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / Издательство: НИЦ ИНФРА-М.:2022 г.

в) дополнительная:

23. Анищенко А.В. Учетная политика для целей бухгалтерского учета и налогообложения на 2019 год. М.: Статус-Кво, 2010. 340 с.

24. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета: Учебник для вузов. - 3-е изд., перереб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018 г. 304 с.Васильцова, Н.Т.

25. Бланк И. А. Управление прибылью.- 2-е изд., расш. и доп.- К.: Ника-Центр, Элы», 2002, - 752

26. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами/ Москва: 200Зг. – 768с.

27. Гафурова, Л.С. Учетная политика как основной стандарт хозяйствующего субъекта [Текст] / Л.С. Гафурова // Экономика и социум. -2020. - № 4 (71). - С. 238-241.

28. Ибраева, С.К. Учетная политика как системообразующий фактор бухгалтерского учета в организации [Текст] / С.К. Ибраева // The Scientific Heritage. -2020. - № 54 С. 28-31.

29. Гаврилова А. Н. Финансовый менеджмент// Сысоева Е. Ф., Барабанов А. И., Чигарев Г. Г. –М. КноРус: 2005г. – 336с.

30. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 424 с.

31. Кондраков Н. П./.Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник, 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018.

32. Крайнова К. А., Кулина Е. А., Сатушкина В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса // Молодой ученый. 2021, №11.

33. Левчаев П.А. Финансовые ресурсы предприятия: теория и методология системного подхода / П.А. Левчаев; научн.ред.проф. П.В. Шичкин. Саранск: Мордв. Унта, 2007. – 104с.

34. Павлова Л. Н.. Финансовый менеджмент: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / Л. Н. Павлова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: ЮНИТИ, 2012.

35. Поленова, С. Н. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник для бакалавров / С. Н. Поленова. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 402 с.

36. Савчук В.П., Финансовый менеджмент К.: Издательский дом Максимум, 2006. -884 с.

37. Сысоева, Г. Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности: учебник для вузов / Г. Ф. Сысоева, И. П. Малецкая, Е. Б. Абдалова; под редакцией Г. Ф. Сысоевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 308 с.

38. Толкачева Н. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Мельникова Т. И. Директ-Медиа/ М.: 2014г. – 228с.

39. Финансы в управлении предприятием / Под ред. А.М. Ковалевой -М.: Финансы и статистика, 1995г. - 160с.

40. Финансовый менеджмент. Гаврилова А.Н., Сысоева Е.Ф. и др. 5-е изд., стер. - М.: 2008. - 432 с.

41. Фельдман, И. А. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / И. А. Фельдман. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 287 с.

42. Цыденова, Э. Ч. Бухгалтерский и налоговый учет: учебник / Э. Ч. Цыденова, Л. К. Аюшиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 399 с.

43. Шадрина, Г. В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина, Л. И. Егорова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 429 с.

44. Шадрина Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Благовест-В, 2003г. – 138с.

45. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: Инфра-М, 2004г. – 208с.

46. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности// Инфра-М.: 2006г. – 415с.

г) интернет ресурсы

47. https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовые ресурсы

48. http://www.consultant.ru/

49. http://cinref.ru/razdel/01300finansi/17/277112.htm#_Toc261288939

50. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/

51.http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508