

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/107692>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Экономика

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 6

1.1. Понятие и виды прибыли и рентабельности предприятия 6

1.2. Цель, задачи и методы анализа прибыли и рентабельности предприятия 19

2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ООО «КОВЧЕГ» И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ ПОВЫШЕНИЮ 30

2.1. Динамический и факторный анализ прибыли предприятия 30

2.2. Динамический и факторный анализ рентабельности предприятия 42

2.3. Пути роста прибыли и рентабельности ООО «Ковчег» 45

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 56

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 58

ПРИЛОЖЕНИЕ 61

ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях анализ прибыли и рентабельности является одной из главных функций финансового менеджмента организаций. Финансовое положение организации характеризуется ее обеспеченностью в достаточном объеме собственными финансовыми ресурсами, которые нужны для стабильной работы компании. Роль процесса оценки и управления прибылью и рентабельностью компании заключается в том, чтобы своевременно определять и ликвидировать проблемные моменты в развитии компании, выявлять резервы для укрепления финансов организации и обеспечения роста положительных финансовых результатов и высокого уровня ее платежеспособности.

Оценка прибыли и рентабельности организации является актуальной и практически значимой в силу следующих причин: оценка финансовых результатов дает возможность выявить отрицательные тенденции в финансах предприятия, реализовать стратегические задачи, определить и поддерживать оптимальную структуру финансов и развивать финансовый потенциал компании; оценка финансовых результатов дает возможность определить пути их роста, за счет этого обеспечить текущую финансово-хозяйственную деятельность компании необходимыми ресурсами; эффективное использование прибыли дает возможность участвовать компании в реализации социальной политики, а это, в свою очередь, ведет к улучшению морально-психологического климата в компании, что положительным образом сказывается на эффективности ее функционирования. Все вышесказанное подтверждает актуальность выбранной темы дипломной работы.

Объект исследования – ООО «Ковчег».

Предмет исследования – процесс анализа прибыли и рентабельности организации ООО «Ковчег».

Цель работы – проведение анализа прибыли и рентабельности организации, а также разработка предложений по их повышению на примере ООО «Ковчег».

Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- рассмотреть сущность и виды прибыли и рентабельности организации;
- изучить цели, задачи и методы анализа прибыли и рентабельности организации;
- провести динамический и факторный анализ прибыли ООО «Ковчег»;
- провести динамический анализ рентабельности ООО «Ковчег»;
- предложить рекомендации, направленные на повышение прибыли и рентабельности организации ООО «Ковчег».

Теоретической основой исследования послужили работы отечественных и зарубежных ученых, публикации по исследуемой проблеме в периодической печати, материалы сети Интернет, посвященные теоретическим вопросам и практическим проблемам оценки и управления прибылью и рентабельностью организаций.

Информационной базой исследования послужили устав, данные бухгалтерской и управленческой отчетности организации ООО «Ковчег».

Методологической основой исследования являются системный, структурно-логический, финансово-аналитический и факторный подходы к анализу и управлению финансовыми результатами организации. Практическая значимость данной работы заключается в том, что основные выводы и предложения доведены до уровня конкретных рекомендаций по улучшению прибыли и рентабельности, учитывающих специфику работы организаций, осуществляющими свою деятельность в строительной сфере. Структурно данная работа состоит из введения, двух глав с подпунктами, заключения, списка литературы и приложений.

Во введении обоснована актуальность рассматриваемой темы, определены цель, задачи работы, объект и предмет исследования, теоретико-методическая база написания работы, ее информационная основа, практическая значимость.

В первой главе рассмотрены сущность и виды прибыли и рентабельности организации. Кроме того, в данной главе описаны цели, задачи и методы анализа прибыли и рентабельности организации.

Вторая глава содержит характеристику деятельности ООО «Ковчег», структурно-динамический и факторный прибыли и рентабельности ООО «Ковчег». Также в данной главе определены мероприятия по повышению прибыли и рентабельности ООО «Ковчег».

В заключении подведены итоги и определены перспективы повышения финансовых результатов исследуемой организации, особенности ее использования в будущем периоде.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Понятие и виды прибыли и рентабельности предприятия

Устойчивость развития и эффективность функционирования предприятий в современных условиях высокой конкуренции главным образом зависит от действующей системы управления прибылью и рентабельностью, основой которой выступают теоретико-методические положения, характеризующие сущностные характеристики данных понятий.

Целью деятельности любой организации выступает получение прибыли. Прибыль является качественным показателем, характеризующим эффективность функционирования компании, по которому можно судить о рациональности использования имеющихся в компании различных ресурсов.

В экономическом смысле прибыль исчисляется как разность между денежными поступлениями и выплатами, в хозяйственном – как разность между имущественным состоянием рассматриваемого предприятия на конец и начало расчетного периода [11, с. 13].

Компания получает прибыли, производя продукцию, оказывая услуги, выполняя работы, которые имеют платежеспособный спрос со стороны потребителей, которые одновременно могут удовлетворить их потребности. При этом большое практическое значение имеет цена продукции и услуг, поскольку она должна уравниваться платежеспособностью покупателей.

В компании установление цены на продукцию в большей степени зависит от уровня расходов. Для предприятия выгодна та цена, которая выше затрат. То есть стоимость использованных компанией ресурсов и понесенных расходов должны быть меньше, чем полученная компанией выручка от продаж. В этом случае можно говорить о том, что компания вела прибыльную деятельность. Однако если понесенные расходы выше полученных доходов, то компания работала без прибыли, это приведет к ее несостоятельности и ликвидации.

Исследуем основные функции прибыли. Прежде всего прибыль представляет собой экономический эффект, полученный фирмой в результате своей деятельности. Многофакторность понятия прибыли обуславливает необходимость наряду с прибылью применять иные показатели эффективности работы компании (объем продаж, производительность труда, материалоемкость и т.д.). Кроме того, прибыль выполняет стимулирующую функцию. Удельный вес чистой прибыли, оставшейся в распоряжении организации после уплаты налогов и иных платежей, должна быть достаточной для выплаты дивидендов и формирования различных фондов. Также прибыль выступает одним из источников образования бюджетов разных уровней. Прибыль поступает в бюджеты в форме налогов и направляется для финансирования общественных потребностей, на обеспечение выполнения государством своих функций (за счет прибыли образуется налог на имущество; за счет прибыли до налогообложения - налог на прибыль). Также прибыль выполняет воспроизводственную функцию. Ее содержание состоит в том, что прибыль направляется на финансирование расширения производственного потенциала организации. Действительное обеспечение принципа самофинансирования обусловлено величиной полученной прибыли. Кроме того,

нераспределенная прибыль, находящаяся на депозитных счетах, вложенная в краткосрочные финансовые активы, обладает функцией капитализации [32, с. 175].

Максимальная прибыль, а также ее стабильное увеличение являются важными условиями успешной работы не только определенной компании, но и всей экономики государства в целом.

Получение прибыли позволяет компании расширить масштабы деятельности, упрочить конкурентные позиции. При этом зачастую это связано с совершенствованием самой компании. Все это выступает базовой целью осуществления предпринимательской деятельностью.

Прибыль компании выступает бесменным источником расширенного воспроизводства. Получение стабильной суммы прибыли - это объективная закономерность нормальной работы компании в условиях рыночных отношений, а отрицательная динамика прибыли может сигнализировать о неэффективности ведения предпринимательской деятельности.

Прибыль является экономической категорией, отражающей чистый доход компании, образованный в результате ведения предпринимательской деятельности, прибыль выступает главным источником самообеспечения компании, а также дальнейшего развития, тогда как убыток является показателем изменения деятельности компании в худшую сторону.

В экономическом смысле прибыль можно определить путем вычитания из общей суммы денежных поступлений суммы необходимых выплат, в хозяйственном смысле прибыль определяется как разница между имущественным положением компании на конец и начало отчетного периода.

Изучение сущности концепций прибыли дает возможность провести их сравнение, а также обосновать их характеристики, которые включают цель концепции, информационную базу, специальные критерии оценки и методики измерения величины прибыли, которые следует положить в основу разработки эффективной системы управления прибылью, что показано в таблице 1.

Основываясь на комплексном подходе к исследованию прибыли на базе выделенных концепций, следует сформулировать вывод о том, что, являясь источником финансовых ресурсов на микро- и макроуровнях, прибыль является объектом управления для разных групп субъектов, которые характеризуются как органы государственной власти, предприятия и организации в целом и конкретно их собственники и менеджмент. Стоит отметить, что в рамках экономической, бухгалтерской и налоговой концепций обосновано выделение неперсонифицированных и персонифицированных субъектов.

Неперсонифицированный субъект управления прибылью - это группа должностных лиц либо организационных структур, каждая из которых является субъектом управления в рамках определенной экономической системы, интегрированных единой целью управления и осуществляющих управленческий процесс для решения поставленных задач [26, с. 89].

В свою очередь, персонифицированный субъект управления прибылью является классическим субъектом управления - то есть должностным лицом (организационной структуры), которое принимает управленческие решения и влияет на процессы образования и использования прибыли для достижения имеющихся в компании целей.

Исследуя понятие прибыли, также необходимо рассмотреть различные ее виды. Существуют различные виды прибыли, как-то: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

На рисунке 1 отражена классификация различных видов прибыли компании.

Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) компании от продажи всех видов товаров компании (услуг, работ, имущества), а также доходов от прочих операций (за вычетом величины затрат по ним).

Прибыль (убыток) от продажи товаров соответствует выручке от продаж (без НДС и акцизов, а также косвенных налогов и сборов) за вычетом расходов на производство и реализацию товаров (которые входят в состав себестоимости данного товара). Если в условиях стабильных оптовых цен прибыль компании увеличивается, это сигнализирует о сокращении совокупных индивидуальных расходов компании на производство и продажу товаров [27, с. 69].

Прибыль от продаж представляет собой показатель основной деятельности компании, то есть производственно-сбытовой деятельности.

Прибыль до налогообложения (балансовая, бухгалтерская прибыль) -находит в бухгалтерском балансе компании, она является конечным финансовым результатом функционирования компании; исчисляется путем бухгалтерского учета всех хозяйственных операций компании и оценки статей бухгалтерского баланса. Бухгалтерская прибыль - это показатель эффективности всей финансово-хозяйственной работы компании.

Чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) представляет собой часть прибыли, остающейся у организации после уплаты всех налогов и погашения всех обязательств и направляется на нужды компании (к примеру, на обновление основных фондов, на социальное финансирование и другое).

Кроме того, по характеру использования в составе прибыли, которая остается в компании после уплаты налогов и иных обязательных платежей (чистой прибыли), выделяют капитализируемую и потребляемую ее части.

Капитализированная прибыль представляет собой ту сумму, которая направляется на финансирование прироста активов компании, а потребленная прибыль – это та часть прибыли, направлена на осуществление выплат собственникам фирмы, сотрудникам компании либо на финансирование социальных мероприятий. По основным видам деятельности различают следующие виды прибыли.

Прибыль от операционной деятельности - это величина прибыли от продаж и прибыли от прочих хозяйственных операций, которые не относятся к инвестиционной или финансовой деятельности.

Прибыль от инвестиционной деятельности отражает итоговой финансовый результат от операций по приобретению (сооружению, изготовлению) и реализации амортизируемого имущества - основных средств, нематериальных активов и иных видов необоротных активов, а также краткосрочных финансовых инвестиций, которые не эквивалентны денежным средствам [17, с. 25].

Прибыль от финансовой деятельности характеризует финансовый результат операций, приводящий к изменению величины и структуры собственного капитала компании, а также ее обязательств (привлечения дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссии облигаций и прочих долговых ценных бумаг, привлечение кредитных средств в различных его формах, погашение обязательств по долгу и другое).

По достаточности уровня формирования различают нормальную, низкую и высокую виды прибыли.

Нормальная прибыль отражает такой уровень ее образования, когда после покрытия внешних и внутренних текущих расходов, у компании остается доход, соответствующий минимальной ставке депозитного процента (по отношению к величине используемого собственного капитала).

Низкая и высокая прибыль характеризует уровень ее формирования, который соответственно ниже или выше уровня нормальной прибыли.

Также по степени использования выделяют нераспределенную и распределенную прибыль.

Нераспределенная прибыль представляет собой часть сформированной прибыли компании, которая еще не распределена (а значит и не использована) на определенные хозяйственные нужды.

Распределенная прибыль – это часть сформированной прибыли, которая на рассматриваемую временную дату является распределенной, но еще не использована в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности компании.

Несмотря на довольно значительный перечень рассмотренных классификационных признаков, он, тем не менее, не отражает всего многообразия видов прибыли, используемых в предпринимательской практике. Следует отметить, что абсолютными показателями результативности работы предприятия выступает полученная им прибыль. А показатель рентабельности – это относительный показатель, по которому можно судить об эффективности финансово-экономической деятельности субъекта хозяйствования. Данный показатель отражает соотношение полученного результата и потраченных предприятием ресурсов, чтобы получить этот результат. Получается, что рентабельность предприятия в общем виде дает возможность охарактеризовать путь получения экономического эффекта, проанализировав понесенные расходы, сделав соответствующие выводы.

Также можно сказать, что рентабельность является финансовым показателем, на базе которого становится возможным соотнести возникший экономический эффект и использованные для его образования ресурсы. Принцип показателей рентабельности предприятия состоит в том, что на его основ можно понять, сколько предприятие получило прибыли на денежную единицу ресурсов или понесенных предприятием расходов. Суть коэффициента рентабельности с точки зрения экономики заключается в том, что следует определить величину прибыли, которая приходится на рубль потраченных затрат или выручки от продаж, активов или их элементов. По значениям показателей рентабельности можно понять, эффективна ли предпринимательская деятельность [25, с. 217].

Если наблюдается повышение показателей рентабельности, то это следует оценить позитивно. Данные показатели не имеют нормативных значений. Чем выше величина рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие. При отрицательном показателе рентабельности говорят об убыточности деятельности предприятия, поскольку в качестве конечного финансового результата предприятием был получен убыток. Однако нельзя забывать ряд особенностей, связанных с показателями рентабельности

предприятия. Так, если предприятие вложило финансовые ресурсы в долгосрочный проект, это может отразиться на коэффициентах рентабельности, снизив их значение. Также компания может иметь довольно высокие показатели рентабельности, но при этом ее финансовый риск является максимальным и все может в любой момент обернуться крахом. Также немаловажно иметь в виду, что исчисление показателей рентабельности базируется на данных финансового учета, а отнюдь не на рыночных оценках стоимости активов и собственных средств, это порождает возможные погрешности в оценках.

Для исчисления показателя рентабельности необходимо разделить величину полученной предприятием прибыли на показатель, выражающий понесенные компанией расходы или на стоимость определенного ресурса, который был израсходован в процесс осуществления предприятием своей деятельности.

Расчет показателей рентабельности осуществляется по определенной схеме, которая отражена на рисунке 2.

Из рисунка 2 видно, что в результате своей деятельности компания потребляет следующие основные ресурсы: основные средства, иные элементы оборотных активов, текущие активы, человеческие ресурсы и иные ресурсы.

Основными статьями затрат предприятия выступают материальные затраты, расходы, связанные с оплатой трудовой деятельности персонала, соответствующие страховые взносы, отчисления в связи с начислением амортизации, иные расходы.

Непосредственная деятельность фирмы предполагает ее функционирование, процесс предоставления услуг, выполнения работ.

Конечными результатами работы фирмы могут быть прибыль или убытки. При этом существуют различные виды прибыли, как-то: прибыль от продаж, чистая прибыль, налогооблагаемая прибыль и другие виды прибыли.

Все эти элементы функционирования организаций тесно взаимосвязаны между собой и обуславливают расчет показателей рентабельности [18, с. 69].

Основными показателями рентабельности с учетом вышеприведенной схемы можно считать рентабельность продаж (отношение прибыли к выручке от продаж), рентабельность по расходам (отношение прибыли к величине расходов фирмы), а также рентабельность активов (отношение прибыли к стоимости активов фирмы). Также можно рассчитать показатели рентабельности не только к общему значению одного из трех перечисленных видов ресурсов и их затрат, но и к их отдельным компонентам, например, к текущим активами, к стоимости основных средств, к расходам на оплату трудовой деятельности.

Исчисляя коэффициенты рентабельности, обязательно следует учитывать следующие моменты:

- рентабельность – это всегда показатель, выражающий отношение суммы прибыли к тому показателю, в зависимости с которым она находится;

- не существует единый показатель рентабельности, их существует целая система, каждый показатель рентабельности отражает эффективность работы предприятия именно в данной сфере;

- исчисляя коэффициенты рентабельности, следует использовать бухгалтерскую отчетность фирмы, исключая иные источники получения информации финансового характера;

- исчисляемые коэффициенты рентабельности предприятия следует не только использовать для внутрифирменных нужд, но также они могут использоваться в статистических анализах, при проведении сравнительного анализа с аналогичными показателями других предприятий данной отрасли экономики.

Основными показателями рентабельности выступают следующие: рентабельность собственных средств предприятия, рентабельность активов, показатель рентабельности текущих активов, показатель рентабельности продаж, рентабельность продукции, рентабельность производственной предпринимательской деятельности и иные показатели рентабельности. Для расчетов показателей рентабельности нужно выбрать прибыль: либо чистую прибыль, либо прибыль от продаж, также возможен расчет с участием налогооблагаемой прибыли предприятия [10, с. 27].

Рассмотрим методику расчета отдельных показателей рентабельности предприятий.

1. Алексеев В. М., Алексеева М. С. Управление прибылью предприятия: основные задачи // Молодой ученый. - 2019. - №23. - С. 198-200.

2. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - Москва: КноРус, 2019. - 706 с.

3. Бариленко В.И. Экономический анализ: учебник / В.И. Бариленко, О.В. Ефимова, Ч.В. Керимова, М.Н. Ермакова. - Москва: КноРус, 2017. - 381 с.

4. Бердников А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект // Молодой ученый. - 2018. - №2. - С. 111-113.
5. Бережная Е.В., Бережной, В.И., Бигдай, О.Б. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): Учебное пособие. - Инфра-М, 2020. - 336с.
6. Биглова А.А. Факторы, влияющие на финансовый результат / А.А. Биглова // NovalInfo.Ru. - 2017. - Т. 4.- № 58. - С. 290-294.
7. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами. - М.: Омега-Л, 2019. - 768 с.
8. Большаков С.В. Основы управления финансами: Учебное пособие. - М.: ФБК-Пресс, 2019. - 365 с.
9. Булочкин А. А. Разработка программы управления предприятием в кризисной ситуации / А. А. Булочкин, А. Д. Бурыйкин // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2017. - Т. 2. - № 3. - С. 74-83.
10. Бурыйкина Н. М. Методика оценки эффективности работы организации / Н. М. Бурыйкина // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2017. - № 3-13 (24). - С. 26-28.
11. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г.Р. Вагазова // Молодой ученый. - 2018. - №11.3. - С. 13-15.
12. Власенко В.В., Вотчель Л.М. Факторный анализ прибыли корпорации / В.В. Власенко, Л.М. Вотчель // В сборнике: Наука и инновации в современных условиях / сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2017. - С. 48-51.
13. Графов А.В., Юсупов А.В., Шахватова С.А., Михалев Д.Ю. К вопросу оценки финансового состояния предприятия // Аудитор. - 2018. - Т. 4. - № 11. - С. 47-51.
14. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т.И. Григорьева. - М.: Юрайт; ИД «Юрайт», 2017. - 462 с.
15. Кибанов А.Я., Захаров А.Я. Формирование системы управления прибылью: учебное пособие / А.Я. Кибанов. - М., ГАУ, 2019. -71с.
16. Крикливец А. А. Методы оценки и анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А. А. Крикливец, П. С. Сухомыро // Молодой ученый. - 2019. - № 2 (240). - С. 235-237.
17. Кузнецова В.И. Прибыль. - М.: АО Издательская группа «Прогресс», «Универс», 2018. - 176 с.
18. Курова Г.М. Рентабельность экономических организаций и уровень развития партнерства // Российское предпринимательство. - 2019. - № 8 Вып. 1 (189). - С. 69-74.
19. Лумпов Н.А. Формула прибыли и ее применение при распределении постоянных расходов // Финансовый менеджмент. - 2018. - №6. - С. 14 - 20.
20. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ (для бакалавров) / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2018. - 128 с.
21. Мишин Р. А., Кожанчикова Н. Ю. Оценка и пути повышения прибыли предприятия / Р.А. Мишин, Н.Ю. Кожанчикова // Молодой ученый. - 2019. - №12.5. - С. 54-58.
22. Новодворский В.Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы, 2019. - №4. - С. 64 - 69.
23. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 647 с.
24. Сарапулова В.В. Организация управления финансовыми результатами предприятия / В.В. Сарапулова // В сборнике: проблемы экономики: сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. - 2017. - С. 145-147.
25. Сверлова А.А. Основы управления прибылью предприятия / А.А. Сверлова // Инновационная наука. - 2018. - № 6-1. - С. 217-219.
26. Сидоренко М.А. Сущность понятия «прибыль» / М.А. Сидоренко // В книге: Финансы и страхование Сборник статей научно-практического семинара. - 2017. - С. 89-90.
27. Слепов В.А. Финансовая политика компании: учебное пособие / В.А. Слепов. - М.: Экономистъ, 2018. 283 с.
28. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и финансовый менеджмент / Под ред. Поляка Г.Б. - М.: ЮНИТИ, 2019. - 590 с.
29. Тимошенко Н.Е. Методика анализа финансового состояния предприятия // Вестник современных исследований. - 2018. - № 9.4 (24). - С. 291-295.
30. Ткачук М.И. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие / М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева. - Минск: Интерпрессервис, 2018. 605 с.
31. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения: учебник для магистров / Под ред. А.З. Бобылевой. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 903 с.

32. Хайдукова Д. А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа/ Д.А. Хайдукова // Вопросы экономики и управления. - 2020. - №5. С. 175-179.

33. Эффективный финансовый директор: учеб.-практич. пособ. / Т.В. Теплова. - - М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2017. - 507 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/107692>