

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/vkr/288447>

Тип работы: ВКР (Выпускная квалификационная работа)

Предмет: Менеджмент

Введение 3

1. Теоретические основы увеличения прибыли организации 6

1.1. Сущность, виды и факторы, определяющие прибыль организации 6

1.2. Методика анализа прибыли как основа для разработки мероприятий по ее увеличению 15

2. Исследование прибыли ООО «Орелкиноцентр» 23

2.1. Краткая характеристика ООО «Орелкиноцентр» 23

2.2. Анализ динамики и структуры прибыли ООО «Орелкиноцентр» 27

2.3. Факторный анализ прибыли ООО «Орелкиноцентр» 35

3. Направления повышения прибыли ООО «Орелкиноцентр» 44

3.1. Рекомендации по росту прибыли ООО «Орелкиноцентр» 44

3.2. Экономическая и социальная эффективность разработанных предложений 50

Заключение 56

Список использованных источников 59

Приложение 63

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что разработка мероприятий по увеличению прибыли организации выходит на первый план. Их финансовое состояние, финансовая автономия характеризуется получаемой прибылью, обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования. Чтобы определить систему мер по росту прибыли, следует провести ее анализ. Благодаря анализу прибыли становится возможной диагностика финансовых проблем и формирование на этой основе способов их решения с тем, чтобы максимально улучшить положение финансов компании и укрепить ее финансово-экономический потенциал.

Деятельность, связанная с анализом и определением путей роста прибыли, является высокозначимой в силу следующих причин:

- она позволяет формировать и эффективно распределять финансовые ресурсы компании, решая широкий круг социально-экономических вопросов;
- своевременно выявлять имеющиеся финансовые проблемы;
- разрабатывать эффективную финансовую политику компании.

Это свидетельствует о несомненной актуальности изучаемых вопросов.

Цель работы – на основе анализа прибыли организации разработать рекомендации, направленные на ее повышение на базе ООО «Орелкиноцентр».

Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- рассмотреть сущность, виды и факторы, определяющие прибыль организации;
- раскрыть методику анализа прибыли организации;
- охарактеризовать деятельность и основные экономические показатели работы кинотеатра ООО «Орелкиноцентр»;
- провести анализ динамики и структуры прибыли ООО «Орелкиноцентр»;
- оценить влияние факторов на сумму прибыли ООО «Орелкиноцентр»;
- предложить рекомендации, направленные на повышение прибыли кинотеатра.

Объект исследования – ООО «Орелкиноцентр».

Предмет исследования в данной работе – экономические отношения, возникающие в процессе проведения анализа и определения путей роста прибыли организации на примере ООО «Орелкиноцентр».

Данная работа базируется на трудах известных экономистов, посвященных проблемам формирования, анализа и обеспечения роста прибыли организаций. Так, были изучены материалы работ таких авторов, как: Горянина Р.П., Краснянская И.А., Кулагина Н.А., Мантуленко В.В., Новодворский В.Д., Сверлова А.А., Д.А. Хайдукова и других.

Кроме того, были изучены и самостоятельно переработаны материалы современных экономических журналов, связанных с темой настоящего исследования. Привлекались и ресурсы сети Интернет, прорабатывались положения действующего законодательства в финансовой сфере. Информационным обеспечением написания данной работы явилась официальная финансовая отчетность ООО «Орелкиноцентр».

В данной работе был использован ряд методов исследования. В частности, можно назвать метод горизонтального анализа, способ анализа структуры показателей, факторный анализ, табличный метод, графический метод, трендовый метод и др.

Практическая значимость работы заключается в том, что ее практическая часть может быть успешно реализована в деятельности ООО «Орелкиноцентр».

Структура работы: введение, теоретическая часть, практическая часть на примере ООО «Орелкиноцентр» с рекомендациями по решению выявленных проблем, заключительная часть, список использованных источников и приложение.

Введение содержит обоснование актуальности изучаемых проблемы, характеристику объекта и предмета исследования, постановку цели и задач для ее достижения, методы исследования, структуру и значимость работы.

Первая глава является теоретической, в ней раскрыты основные понятия и методы, связанные с прибылью и методикой ее анализа.

Вторая глава носит практический характер, так как включает анализ основных показателей деятельности ООО «Орелкиноцентр», анализ изменения ее прибыли, причин выявленных проблем. Так, была исследована динамика прибыли, проведен структурный анализ отчета о финансовых результатах, выявлено влияние факторов на прибыль компании.

В третьей главе предложены пути повышения прибыли на базе ранее проведенного анализа ООО «Орелкиноцентр», а также определена социальная и экономическая эффективность разработанных мер для организации ООО «Орелкиноцентр».

В заключении отражены основные итоги по проделанной работе.

1. Теоретические основы увеличения прибыли организации

1.1. Сущность, виды и факторы, определяющие прибыль организации

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

Ведущими авторами-экономистами в своих исследованиях особое внимание уделяется изучению прибыли предприятия, при этом они подходят к трактовке этого понятия в разных аспектах и с различной степенью детализации (таблица 1).

Таблица 1 - Определения термина «прибыль», сформулированные разными учеными [31, с. 99]

ФИО ученого-экономиста Определение прибыли предприятия

Русак Н.К. Под прибылью данный экономист подразумевает величину финансового результата, являющегося реализованным компонентом чистого дохода компании, который возник вследствие трудовой деятельности персонала.

Савицкая Г.В. Прибыль компании – это ее положительный финансовый результат деятельности. .

Соколов Я.В. Прибыль организации – это ее доходы за минусом затрат.

Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Прибыль организации – это величина изменения суммы ее собственных средств.

Рябец П.С. Прибыль компании является экономическим итогом ее финансово-хозяйственной деятельности и проявляется в виде полученного убытка или прибыли, рассчитывающийся как разница между расходами и доходами компании, а также прямо воздействующий на размер ее собственного капитала

Усатенко А.Н. Прибыль заканчивает цикл деятельности компании, который связан с закупкой и продажей продукции и в то же время является необходимым условием следующего витка ее деятельности

Вудвуд В.В. Одной из целей деятельности любого коммерческого предприятия является получения как можно более высокой прибыли от основной деятельности, под финансовым результатом финансово-хозяйственной деятельности она понимает конечный результат деятельности предприятия, рассчитываемый как разность между доходами и расходами, получаемыми в процессе функционирования

Из таблицы 1 следует, что в настоящее время существуют разнообразные подходы к определению и понятию «прибыль». Наиболее обобщающим является следующее определение термина «прибыль» – это комплексное понятие, которое отражает конечный положительный результат коммерческой деятельности предприятия, а также выражается изменением величины его собственного капитала.

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 [41, с. 64].

Компания получает прибыль, 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 [23, с. 75].

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.

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.

Существуют различные виды прибыли, как-то: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) компании, которую она получила по итогам осуществления своей деятельности (производственной или торговой), из которой были вычтены все расходы.

Другой показатель прибыли – прибыль (убыток) от продаж – это такой вид прибыли, который получается вычитанием из суммы валовой прибыли величины коммерческих и управленческих затрат [19, с. 155]. Этот показатель является основным, по которому можно судить о результативности осуществления основной деятельности компаний.

Рисунок 1 – Классификация показателей прибыли компании

Также существует показатель прибыли до налогообложения, который можно назвать итоговым

показателей, характеризующий всю деятельность компании, то есть не только производственно-торговую, но и результаты по прочим операциям. В этом показателе находит отражение учет всех операций компании.

Показатель чистой прибыли либо убытка определяется как разница между суммой прибыли до налогообложения и уплаченными налогами и прочими обязательными платежами. Данная прибыль находится в распоряжении собственника компании, он может распоряжаться ею по своему усмотрению. Например, направить на финансирование социальной политики, обновить основные фонды, закупить большой объем материальных или торговых ресурсов и т.д. [29, с. 64]

По классификационному признаку «уровень использования прибыли» стоит разделять распределенную прибыль и нераспределенную.

Первый вид прибыли является частью чистой прибыли, которая еще не распределена и пока не используется по отдельным направлениям [37, с. 175].

Тогда как распределенная прибыль является частью чистой прибыли, по которой уже приняты решения ее вложений, и данные вложения уже осуществлены.

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 [40, с. 88].

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 итоговый 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 [10, с. 125].

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.

Несмотря на довольно значительный перечень рассмотренных классификационных признаков, он, тем не менее, не отражает всего многообразия видов прибыли, используемых в предпринимательской практике. Изучая сущность прибыли, целесообразно изучить процесс ее формирования. Формирование прибыли в компании отражает рисунок 2.

Прибыль компании формируется под влиянием множества факторов, которые подразделяются на внешние и внутренние.

Внешние факторы – это факторы рыночной экономики и конкурентной среды, влиять на которые или контролировать предприятие в общем не может. К ним, например, относят:

- климатические и географические особенности;
- социальные условия;
- инфляция;
- нарушение договоров контрагентами и др.

А внутренние факторы – это элементы, влияние на которые предприятию в целом подвластно. К ним можно отнести цены на продукцию, структуру продаж, расходы компании, объем продаж [11, с. 42].

Таким образом, увеличение прибыли или ее снижение является следствием многих факторов: зависящих или не зависящих от уровня хозяйствования. В числе главных факторов следует назвать: изменения в объеме продаж; снижение (повышение) издержек производства и обращения (себестоимости продукции);

ценовые факторы.

Рисунок 2 - Механизм формирования прибыли предприятия

Между этими факторами существует взаимная зависимость и разнонаправленные тенденции. Так, рост объема продаж может потребовать снижения цен на продукцию и услуги организации. Не исключено, что при этой ситуации станет необходимой закупка ресурсов по более высоким ценам. Рост объема продаж в известных пределах может способствовать снижению затрат на единицу продукции. Снижение себестоимости может сопровождаться ухудшением качества продукции и соответственно - падением спроса. Ценовые факторы действуют разнонаправленно в зависимости от того, идет ли речь о ценах на продукцию организации или о ценах на приобретаемые ресурсы. Действуют также естественные пределы роста продаж, снижения себестоимости, изменения цен [15, с. 71]

В целях повышения прибыли организации ее руководству следует придерживаться следующих рекомендаций.

1. Осуществлять эффективное управление денежными средствами, которые находятся в распоряжении компании. Управление денежными средствами играет важную роль в управлении оборотными средствами в рамках реализуемой финансовой политики компании.

Поиск оптимальной величины денежных средств является сложным процессом, в результате которого в компании должны поддерживаться минимально необходимые суммы наличных денежных средств. Недостаток наличных денежных средств может вызвать остановку производственной деятельности в компании, что в конечном итоге повлечет невыполнение договорных обязательств перед покупателями, в результате портится репутация компании и сокращаются ее доходы.

2. Контролировать величину дебиторской задолженности. Повышение дебиторской задолженности выступает своего рода оттоком собственного оборотного капитала фирмы, однако при этом также указывает об увеличении потенциальных доходов фирмы и росте ее ликвидности. Следует относиться с особой осторожностью при слишком высоком уровне дебиторской задолженности, поскольку это может вызвать остановку производственного процесса. Не нужно допускать возникновения и накопления безнадежных долгов. Это можно обеспечить, проводя проверки кредитоспособности заказчиков, а также путем установления кредитных лимитов текущих клиентов (заказчиков) [25, с. 48].

1. Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 07.10.2022 №386-ФЗ). URL: <http://www.consultant.ru>

2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 14.07.2022 №347-ФЗ). URL: <http://www.consultant.ru>

3. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. от 16.04.2022 №114-ФЗ). URL: <http://www.consultant.ru>

4. Афоничкин А.И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Финансовая политика предприятия: учебник и практикум для вузов / А.И. Афоничкин, Л.И. Журова, Д.Г. Михаленко. - М.: Юрайт, 2020.- 297 с.

5. Бабайцев В.А. Математические методы финансового анализа: учебное пособие для вузов / В.А. Бабайцев, В.Б. Гисин. 2-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2021. - 215 с.

6. Бережная Е.В., Бережной, В.И., Бигдай, О.Б. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): учебное пособие / Е.В. Бережная. - М.: Инфра-М, 2020.- 336 с.

7. Берзон Н.И. Корпоративные финансы: учебное пособие для СПО / Н.И. Берзон, Т.В. Теплова, Т.И. Григорьева; под общ. ред. Н.И. Берзона. - М.: Юрайт, 2019. - 212 с.

8. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. - М.: Омега-Л, 2019. - 768 с.

9. Вяткин В.Н. Финансовые решения в управлении бизнесом: учеб.-практ. пособие / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Д.Д. Хэмптон. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2019.- 325 с.

10. Герасимова Е.Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. - М.: Форум, 2022. - 432 с.

11. Горянина Р.П., Ивлева Н.В. Пути повышения финансовых результатов современного предприятия // Актуальные исследования. - 2021. - №22(49). - С. 42-48.

12. Гребенников П.И. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / П.И. Гребенников, Л.С. Тарасевич. - 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. - 252 с.

13. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика организации (предприятия): учебник / В.Д. Грибов. - М.: КНОРУС, 2022. - 416 с.

14. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для вузов / Т.И.

Григорьева. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2020. - 486 с.

15. Дорман В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие для вузов / В.Н. Дорман; под научной редакцией Н.Р. Кельчевской. - М.: Издательство Юрайт, 2020. - 108 с.
16. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / А.Н. Жилкина. - М.: Юрайт, 2021. - 285 с.
17. Камышанов П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. - М.: Инфра-М, 2018. - 352 с.
18. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. 6-е изд. / В.Э. Керимов. - М.: Дашков и К°, 2018. - 688 с.
19. Краснянская И.А. Прибыль предприятия, ее формирование и пути увеличения / И.А. Краснянская // Актуальные вопросы экономических наук. - 2019. - № 51. - С. 155-161.
20. Кулагина Н.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для вузов / Н.А. Кулагина. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2021. - 135 с.
21. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / П.А. Левчаев. - М.: Инфра-М, 2019. - 157 с.
22. Леонгардт В.А. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ): учебное пособие / В.А. Леонгардт. - Рн/Д: Феникс, 2019. - 112 с.
23. Лисицына Е.В. Финансовый менеджмент: учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина. - М.: Инфра-М, 2018. - 304 с.
24. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы: учебник и практикум для вузов / И.Я. Лукасевич. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2021. - 304 с.
25. Мантуленко В. В., Керженцева А. А. Управление прибылью предприятия / В.В. Мантуленко, А.А. Керженцева // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). - Казань: Бук, 2020. - С. 48-50.
26. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ (для бакалавров) / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2018. - 128 с.
27. Новодворский В.Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы. - 2019. - № 4. - С. 64-69.
28. Погодина Т.В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для вузов / Т.В. Погодина. - М.: Издательство Юрайт, 2021. - 351 с.
29. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. - М.: Бином. Лаборатория знаний, 2019. - 480 с.
30. Сверлова А.А. Основы управления прибылью предприятия / А.А. Сверлова // Инновационная наука. - 2019. - № 6-1. - С. 217-219.
31. Сергеева И.А., Кобизев К.С. Сравнительный анализ трактовки понятия «прибыль» в отечественной и международной практике / И.А. Сергеева, К.С. Кобизев // Альманах мировой науки. - 2019. - № 2-3 (5). - С. 99-102.
32. Слепов В.А. Финансовая политика компании: учебное пособие / В.А. Слепов. - М.: Экономистъ, 2018. - 283 с.
33. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и финансовый менеджмент / Под ред. Поляка Г.Б. - М.: ЮНИТИ, 2019. - 590 с.
34. Ткачук М.И. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева. - Минск: Интерпрессервис, 2018. - 605 с.
35. Толкачева Н.А. Управление финансами коммерческого предприятия: курс лекций / Н.А. Толкачева. - М.: Саната плюс, 2019. - 344 с.
36. Управленческий учет / Под ред. Р.В. Вила, В.Ф. Паляя. - М.: Инфра-М, 2019. - 718 с.
37. Хайдукова Д.А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа // Вопросы экономики и управления. - 2020. - № 5. - С. 175-179.
38. Чараева М.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.В. Чараева. 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 240 с.
39. Шадрина Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / Г.В. Шадрина. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2021. - 461 с.
40. Шадрина Г.В. Управленческий и финансовый анализ: учебник и практикум / Г.В. Шадрина. - М.: Юрайт, 2018. - 360 с.
41. Экономика предприятия: учебник для бакалавров / Р.В. Савкина. - М.: Дашков и Ко, 2020. - 324 с.
42. Экономический анализ в 2 ч. Часть 1.: учебник для вузов / Н.В. Войтоловский [и др.]; под редакцией Н.В.

Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2020. - 291 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/vkr/288447>