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/365186

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Экономика предприятия

ВВЕДЕНИЕ 5
1. Теоретические аспекты выручки от реализации продукции организации 7
1.1 Общая характеристика выручки от реализации продукции 7
1.2 Порядок формирования выручки от реализации продукции 10
1.3 Методические основы планирования выручки от реализации продукции 12
2. Анализ выручки от реализации продукции организации на примере АО «КАТАНДА» 19
2.1 Организационно-экономическая характеристика организации 19
2.2 Анализ формирования выручки от реализации продукции организации 21
2.3 Оценка влияния выручки от реализации продукции на финансовые результаты деятельности организации 25
3. Пути увеличения выручки от реализации продукции на примере АО «КАТАНДА» 27
3.1 Резервы увеличения выручки от реализации продукции организации 27
3.2 Разработка мероприятий для увеличения выручки от реализации продукции 33
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 43
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 45
ПРИЛОЖЕНИЕ 50

Методические основы планирования выручки от реализации продукции

Уровень стратегического управления финансово-хозяйственной деятель-ностью предприятия обуславливает эффективность работы организации в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов ее развития и по-вышение уровня конкурентоспособности в современных экономических условиях. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия является целена-правленным осуществляемым процессом практической реализации функций компании, обуславливающих формирование и использование финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения дальнейшего экономического и со-циального развития [43].
Финансово-хозяйственная деятельность предприятия реализуется с мо-мента создания организации и до момента ее ликвидации и ухода с рынка. Осуществление данной деятельности включает широкий спектр финансовых и хозяйственных отношений с разнообразными хозяйственными единицами финансовой системы государства [8, с.65].
В настоящее время не существует единого подхода к определению эф-фективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Понятие эффективность (от латинского «effectus» – исполнение, действие) было отне-сено изначально к технологиям и технике, к тому же, достаточно часто, под ним подразумевалась мера исполненной работы по сравнению с потрачен-ной энергией, то есть эффективность определялась соотношением фактиче-ских и потенциальных результатов определенного процесса, не обязательно связанных с экономикой. Позже категорию эффективности начали использо-вать по отношению к финансово-хозяйственной деятельности, а именно к эф-фективности производственного цикла, как отношение выпущенной продук-ции к затратам на ресурсы [6, с. 152].
Зачастую эффективность предполагает соотношение наилучших резуль-татов при минимальных затратах. Эффективность является экономической категорией, которая связана с интенсивностью развития организации, она определяет глубинные процессы по совершенствованию, которые происходят во всех его элементах, и позво-ляет исключить механистические подходы [10, с. 96].
Представляя деятельность организации как совокупность процессов, не-обходимых для ее функционирования, можно заключить, что эффективность ее деятельности определяется обеспечением такой модели управления, поз-воляющей достигать максимально возможные цели. Вместе с тем, важным является постановка четких целей и реализация необходимых действий по их достижению. Несмотря на то, что порой целей достичь не удается, действия по ее достижению позволяют получить какой-либо

незапланированный ре-зультат. Рациональность деятельности предприятия определяется макси-мальным совпадением результата и изначально поставленной цели. Если та-кое совпадение совсем отсутствует, то деятельность предприятия можно при-знать нерациональной [31].
Экономическая эффективность деятельности предприятия также является критерием его результативности за период. В этом критерии отражаются, как отрицательные, так и положительные процессы, происходящие в соци-альной, технической и экономической сферах деятельности организации, а также все и обобщающие, и частные показатели [27, с. 118].
Основные принципы эффективной деятельности предприятия характери-зуются продажей товаров или оказанием услуг высокого качества, макси-мально рациональным использованием трудовых, материальных и финансо-вых ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, ростом доходно-сти фирмы и уровнем благосостояния ее работников и общества в целом.
Также неотъемлемым условием эффективности является отсутствие вреда окружающей среде.
Для обеспечения эффективности деятельности предприятия необходимо создавать обоснованную программу, включающую производственное разви-тие и модель поведения на рынке. Немаловажным является обеспечение ба-ланса рыночных запросов с фактическими возможностями самого предприя-тия [15].
Для получения оценки эффективности финансово-хозяйственной дея-тельности следует применять комплексный подход, обеспечивающий оценку деятельности компании, учитывающей мнения и интересы соответствующих групп заинтересованных лиц, к которым относятся владельцы и руководите-ли компании, поставщики и кредиторы, коммерческие партнеры, органы государственного контроля, а также потребители продукции и услуг [12, с. 114].
Экономическая эффективность может быть как абсолютной, так и отно-сительной характеристикой (Приложение).
Количественная оценка экономической эффективности характеризуется расчетом как обобщающих, так и частных показателей. Последние применя-ются для расчета эффективности использования отдельных ресурсов и ре-зультативности конкретных продуктов. Обобщающие же показатели позво-ляют оценить эффективность всех ресурсов и общую результативность пред-приятия.
Посредством применения данных показателей определяются наиболее важные и менее значимые характеристики деятельности предприятия.
Достижение основной цели определения уровня экономической эффек-тивности деятельности и оценки динамики ее изменения определяет выявле-ние направлений оптимизации деятельности предприятия.
При выборе показателей важным является соответствие основной цели оценки количествам параметров, обеспечение единообразия толкования, прозрачность экономического смысла того или иного показателя для всех пользователей. Каждый показатель должен быть представлен объективной количественной информацией, основанной на бухгалтерском и статистиче-ском учете [1, с. 84].
Выделяется два основных подхода оценки эффективности деятельности компании: затратный и потенциальный.
Потенциальный подход используется с целью расчета будущей (про-гнозной) эффективности, то есть с его помощью характеризуется потенци-альная эффективность, которую вполне объективно будет определить для оценки инвестиционной привлекательности компании (проекта). Для текущей оценки эффективности деятельности организации используется затратный подход [44].
Этим подходом определяется фактическая характеристика количества употребленных ресурсов, которые относятся к затратам, что свидетельствует о реальной оценке эффективности деятельности субъекта малого бизнеса.
Посредством затратного метода выявляется и количественно оценивает-ся тенденция эффективности употребленных ресурсов, но он не позволяет раскрыть важную качественную характеристику экономической эффективно-сти деятельности малого предприятия, как его доходность [41].
Ввиду этого обстоятельства при формировании системы показателей, которыми характеризуется экономический подход, также следует ориенти-роваться на показатели, которые характеризуют рентабельность организа-ции.
При затратном подходе сравниваемым показателем является доход от обычных видов деятельности либо совокупный (валовой, балансовый) доход, а в подходе по чистой доходности – чистая (нераспределенная) прибыль (прибыль после налогообложения).
В качестве базы сравнения при затратном подходе берут фактические затраты, а в подходе по чистой доходности – активы компании, собственный капитал, доход от обычных видов деятельности [26, с. 156].

Таким образом, при экономическом подходе к оценке эффективности де-ятельности компании выявляются тенденции эффективности потребленных ресурсов, и дается качественная ее характеристика посредством выявленных количественных оценок факторов, влияющих на нее. В оценке эффективности деятельности компании важна также характеристика и структура формиро-вания активов, и их оценка.
Так, повышение экономической эффективности деятельности организа-ции многосторонне, комплексно влияет на экономику компании, что позво-ляет обеспечить его устойчивый рост в экономике и доходность.
Каждая коммерческая организация, вне зависимости от организацион-но-правовой формы, производит расчет плановой выручки от реализации продукции. В данном процессе важную роль играет - выбранный метод определения плановой выручки, а также немаловажным является квалифика-ция специалистов и контролирующих органов, для исключения не точностей в формируемой информации.
Общий объем выручки от основной деятельности состоит из выручки от реализации товаров, работ, услуг производственного характера и непро-изводственного [1-3].
Для определения выручки от реализации продукции, необходимо вла-деть информацией об объеме реализации продукции в действующих ценах, без НДС, акцизов и всевозможных наценок [3, с. 274-280]. В настоящее вре-мя существует два метода определения плановой выручки: метод прямого счета и расчетный метод. Рассмотрим их более подробно.
Метод прямого счета данный способ является наиболее достоверным, так как план предусмотренной к производству продукции изначально соот-ветствует потребительскому спросу, на основе заключенных договоров, в ко-торых прописан:
• ассортимент товаров, работ, услуг;
• структура выпуска;
• определена ценовая политика на предстоящий год.
Смысл данного метода заключается в подсчете объема реализации в отпускных ценах по каждому виду производимой продукции, а затем ре-зультаты по всем видам суммируют. Для расчета выручки от реализации (В) применяют следующую формулу:
В = Р х Ц, где Р - объем реализованной продукции; Ц - цена единицы реализованной продукции.
Для расчета планируемой выручки от реализации (Впл) применяют следующую формулу:
Впл = Он + ТП - Ок, где Он - переходящие остатки на начало года; ТП - товарная продукция;
Ок - переходящие остатки на конец периода.
При расчете плановой величины выручки необходимо выбирать кон-кретный метод ее учета. Существует два метода учета выручки - по отгрузке и кассовый метод.
1. Метод - по отгрузке. При данном методе, при планировании вы-ручки, нереализованной считается готовая продукция, находящаяся на скла-де на начало и конец планируемого периода. Для расчета используется сле-дующая формула:
Впл = Тпл + О1 + О2,
где Впл - плановая величина выручки от реализации;
Тпл - объем прогнозируемой к выпуску продукции в плановом перио-де;
О1 - динамика остатков готовой продукции на складе на конец плани-руемого периода, по сравнению с началом, с расчетом в отпускных ценах;
О2 - динамика остатков товаров отгруженных на конец планируемого периода по сравнению с началом, с расчетом в отпускных ценах.
2. Кассовый метод. При данном методе планирования выручки, ожидаемые остатки нереализованной продукции на начало планового пери-ода представлены:
• готовой продукцией на сладе;
• товарами отгруженными, но не оплаченными, та как срок оплаты еще не наступил или срок оплаты которых просрочен;
• товарами, находящимися на ответственном хранении у покупате-лей, а в состав остатков нереализуемой продукции планового периода вклю-чают: готовую продукцию, находящуюся на складе; товары, отгрузка кото-рых произведена покупателю, но срок оплаты еще не наступил.
Для определения стоимости остатков применяют коэффициент пересче-та, который рассчитывается по формуле - частое от деления количества про-дукции в ценах отчетного периода на производственную себестоимость про-дукции текущего периода [1, с. 35-57].
Выбор конкретного метода планирования и учета выручки от реализа-ции производимой продукции, еще не весь спектр задач, которые сотрудни-кам предприятия необходимо решить, помимо этого нужно:
• проводить анализ и учет факторов влияющих на величину вы-ручки;

• осуществлять контроль над исполнением заключенных догово-ров, и оплаты по ним;
• производить анализ рынка и конкурентоспособность товара, и платежеспособность населения;
• контроль над выполнением плановых показателей; прогнозировать динамику экономики и другие [4, с. 18-29].
Данные мероприятия будут способствовать формированию точной ин-формационной базы о плановых показателях выручки, и способствовать укреплению его финансового состояния.

2. Анализ выручки от реализации продукции организации на примере АО «КАТАНДА»
2.1 Организационно-экономическая характеристика организа-ции
Полное наименование организации: АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "КАТАНДА"
ИНН: 0406004045
КПП: 040601001
ОГРН: 1020400564117
Место нахождения: 649472, Респ. Алтай, р-н Усть-Коксинский, с. Ка-танда, ул. Советская, д. 99
Вид деятельности: Разведение лошадей, ослов, мулов, лошаков (код по ОКВЭД 01.43.1)
Статус организации: коммерческая, действующая
Организационно-правовая форма: Публичные акционерные общества (код 12247 по ОКОПФ)
Дополнительные виды деятельности:
1. Выращивание зерновых культур
2. Выращивание зернобобовых культур
Предприятие производит муку пшеничную, муку ржаную, крупу ман-ную, различные виды комбикормов, кормовые смеси. Осуществляет торго-вые операции со всеми видами зерновых, зернобобовых и масличных куль-тур.
Рассмотрим организационную структуру управления АО «КАТАНДА» на рисунке 2.1.
Генеральный директор общества является единоличным исполнитель-ным органом Общества, который без доверенности действует от имени обще-ства.
Ответственность за организацию бухгалтерского учета на предприятии, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель. Руководитель утверждает бухгалтерскую службу, воз-главляемую главным бухгалтером. Главный бухгалтер подчиняется непо-средственно руководителю организации и несет ответственность за форми-рование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.
Директор по производству подчиняется непосредственно руководите-лю организации и является руководителем производственно-технического отдела, а также ему подчиняется главный агроном АО «КАТАНДА».

Рис. 2.1. Организационная структура управления АО «КАТАНДА»

Производственно-технический отдел ведет подготовку производства, согласование проектно-сметной документации, а также направляет и система-тически контролирует производственную деятельность предприятия.
Функции транспортного отдела многочисленны:
- обеспечение выполнения установленного плана перевозок готово продукции с соблюдением требований безопасности движения:

- организация сменно-суточного планирования в отношении обра-ботки земли к посеву и сбору зерновых и других культур растениеводства, обеспечение их выполнения с соблюдением режима труда и отдыха персона-ла:
- разработка перспективных и текущих планов (графиков) различ-ных видов ремонта оборудования и автотранспорта, а также мер по улучше-нию их эксплуатации и обслуживания и контроль выполнения утвержденных планов.

2.2 Анализ формирования выручки от реализации продукции организации

В таблице 2.1 отображены основные производственные показатели АО «Катанда»

Таблица 2.1 - Динамика основных финансово-экономических показателей АО «Катанда» за 2020-2022 гг.

Наименование показателей	2020г	2021г	2022	В сред. За 2020-2021г	Темп роста 2022г в % к средн. За 2020-2021г
1 Площади сельхозугодий (га)	5620	5620	5620	5620	100
2 Посевные площади (га)	4200	4500	4500	4350	103,4
2.1 Зерновые (пшеница, яч-мень)	3500	3500	3500	3500	100,0
2.2 рапс	700	1000	1000	850	117,6
3 Производство продукции раст-ва (тонн)					
3.1 Зерно, ц	10524	7138	10882	8831	123,2
пшеница	7665	4318	6649	5991,5	111,0
ячмень	2859	2820	4233	2839,5	149,1
3.2 Рапс	2000	1780	2649	1890	140,2
4 Урожайность (ц/га)					
4.1 Зерновые (пшеница, яч-мень)	30,1	20,4	31,1	25,25	123,1
4.2 рапс	28,6	17,8	26,5	23,2	114,2
5 Произведено вал. Продукции в соп. ценах 1994г (тыс. р.)	1659	1178	1764	1418,5	124,4
16 Валовая продукция на 1 раб. За-нят в с/х пр-ве в наст.ценах	3736	3007	4975,6	3371,5	147,6
17 Натур. оплата тонн	317	282	401,2	299,5	134,0
18 Реализация продукции (тонн)					
пшеница	7428	9361	7298	8394,5	86,9%
ячмень	2611	2972	3999	2791,5	143,3%
рапс	1420	2792	2612	2106	124,0%
Остаток лизинговых обяза-тельств, тыс. р.	24347	45745	80636	35046	230,0

Таким образом, видим в целом положительную динамику финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Посевные площади предприятия на протяжении последних трех лет остаются неизменными. Это связано с тем, что вся земля в ближайшем окружении уже распределена и предприятие вы-нуждено работать в условиях жесткой конкуренции на землю с другими сельхозтоваропроизводителями района. Поэтому объем посевных площадей из года в год меняется только в сторону уменьшения, либо увеличения па-ров. Следует отметить, что предприятие в последние годы ввиду ограничен-ности площадей активно внедряет различные технологии обработки почвы, которые позволяют уменьшить площади паров, а использовать землю каж-дый год. Результатом применения новых технологий и более современной техники является рост урожайности производимой продукции.

Поэтому у предприятия наблюдается рост производства продукции рас-тениеводства – зерна с 10524 тонн в 2020 году до 10882 тонны в 2022 г. (на 3,4%), рапса – с 2000 тонн в 2020 году до 2649 тонн в 2022 году (на 32%). Следует отметить, что Предприятие в последние годы наибольшее внимание уделяет производству рапса, рентабельность которого в разы больше зерно-вых.

Предприятие активно пользуется заемными средствами, в частности, ли-зингами. Задолженность по лизингам 31 декабря 2022 года составила 80 636тыс. р., что в два раза больше среднего показателя за 2019-2020 годы и свидетельствует об инвестиционной направленности деятельности. Пред-приятие активно занимается переоснащением парка техники.

Ввиду значительной долговой нагрузки на предприятие, ограниченно-сти земли и не очень активного роста производства, необходимо повышение эффективности деятельности. Это необходимо для того, чтобы вкладываемые в предприятие финансовые ресурсы оказались окупаемыми и принесли ощу-тимый результат в виде роста прибыли.

В таблице 2.2 отображена динамика финансовых показателей АО «Ка-танда»

Таблица 2.2 - Динамика финансовых показателей АО «Катанда» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Наименование показателей	2020г	2021г	2022	В сред. За 2020-2021г	Темп роста 2022г в % к средн. За 2020-2021г
1 Выручка (тыс. р.)	110114	163164	179122	136639	117,1
2 Себестоимость продаж (тыс. р.)	102187	154225	163983	128206	127,9
3 Субсидии (тыс. р.)	20229	26558	15211	23393,5	65
3 Прибыль(+) Убыток (-) т.руб (из ф.2 Чистая прибыль)	16314	16546	26566	16430	137,5
Рентабельность (Прибыль / себестоимость продаж)	16	10,7	16,2	13,35	121,3
Рентабельность без учета субсидий, %	7,8	5,8	9,8	6,8	144,1

Таким образом, видим, что чистая прибыль в 2022 году значительно возросла в сравнении с предыдущими периодами. Рост прибыли обусловлен, в первую очередь, значительным ростом цен на рапс. Цена в 2020-2021 гг. сохранялась на уровне 1863-2009 р./ц, в 2022 году цена составила рекорд-ные 2593 р./ц. Рост составил 40% к уровню 2020 года.

Цены на зерновые же в 2020-2021 годах были на уровне 833-868 р./ц, а в 2022 году - 986 р./ц. Рост составил 18% к уровню 2020 года.

Следует отметить, что в 2022 году ощутимо сократился объем субсидий, выделяемых министерством сельского предприятия – на 35% к средней за 2020-2021 годы. Это существенно сказалось на финансовой устойчивости предприятия. Но так как цена на рапс оказалась высокой, то предприятие сумело повысить рентабельность своей деятельности даже без достаточного объема субсидий. Но не следует надеяться только на рост цен, поскольку это самый рисковый и непостоянный из факторов, оказывающих влияние на вы-ручку предприятия. Рост цен на продукцию сельского предприятия не отме-чается большими темпами. По причине большого влияния монополистов на сельскохозяйственный рынок необходимо повышать собственную финансо-вую устойчивость, которая позволит не так сильно зависеть от изменения уровня цен на продукцию.

В АО «КАТАНДА» выручка отражается кассовым методом. То есть моментом образования выручки считается дата поступления средств на сче-та, кассу предприятия. Такой порядок учета выручки позволяет производить своевременные расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, так как под начисленные налоги и платежи имеется реальный денежный источник.

В АО «КАТАНДА» поступление выручки от продаж и отгрузка про-дукции покупателям происходят не одновременно, то есть, между датой по-ступления денежных средств и отгрузкой есть промежуток времени около 1 месяца. Помимо отсрочки платежа практикуется также и предоплата.

Таким образом, анализ выручки от продаж предприятия позволяет сде-лать вывод о том, что выручка как собственный источник финансирования текущей деятельности пока еще покрывает текущие затраты предприятия на производство продукции, а значит, позволяет высвободить вложенный в предприятие капитал, но с каждым годом, доля прибыли в выручке снижает-ся. Основной причиной является рост себестоимости продаж, и как следствие, предприятию сложнее обеспечивать прибыльность текущей деятельности и возвращать ранее вложенный в активы капитал. Положительная величина прибыли от продаж обеспечена высоким объемом продаж, то есть хорошим урожаем предприятия, в то время как влияние ценового фактора на выручку отрицательно

2.3 Оценка влияния выручки от реализации продукции на фи-нансовые результаты деятельности организации

Эффективность использования выручки от продаж влияют как объек-тивные, так и субъективные факторы. Касаясь АО «Катанда», субъективными факторами будут являться:

- объем производства;
- качество продукции;
- конкурентоспособность;
- ценовая политика;
- ассортимент.

Объем производства зачастую влияют на объем реализации. Чем выше объемы производства, тем выше и объемы продажи. Использование выручки от продаж должно быть направлено, в том числе на сбыт продукции: поиск новых клиентов, открытие новых точек сбыта, установку дилерской полити-ки.

Отметим, что объем выручки зависит еще и от следующих факторов:

- способы отгрузок;
- ритмичность работы;
- спрос на продукции;
- формы расчета и др.

Если на предприятии установлены четкие временные рамки, то не будет возникать проблем с графиком производства и отгрузки продукции. При наличии налаженной сбытовой сети, в которой продукция пользуется спро-сом, увеличенное производство продукции будет обеспечиваться ее реализа-цией.

На эффективность использования выручки также влияет применение современных форм расчетов, а также обеспечение своевременности оформ-ления платежных документов и передачи их в банки.

В современных условиях выручка в большинстве своем зависит от це-новой политики на продаваемую продукцию. АО «Катанда» использует сво-бодные средства, опираясь на механизмы спроса и предложения. В цену продукцию соответственно вносится определенный процент рентабельности.

АО «Катанда» в некоторых ситуациях использует убыточные цены. Применяются они в целях вытеснения конкурентных предприятий и расши-рения рынок сбыта, с расчетом на то, что текущие потери дадут эффект в бу-дущем.

Цена имеет важное значение для формирования выручки от продажи продукции АО «Катанда».

Из вышесказанного можно сделать вывод, что влияние эффективности использования выручки от продажи во многом зависит от изменений того или иного фактора. В один момент определенный фактор может дать суще-ственный результат, в другом случае, наоборот, привести к отрицательным показателям.

1. Алексеичева Е. Ю. Экономика организации (предприятия) : учеб-ник / Е. Ю. Алексеичева, М. Д. Магомедов. — Москва : Дашков и К, 2019. — 292 с.
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2019. —
368 с.
3. Арзуманова Т. И. Экономика организации : учебник / Т. И. Ар-зуманова, М. Ш. Мачабели. — Москва : Дашков и К, 2018. — 240 с.
4. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет : учебник / В. П. Астахов. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 984 с.
5. Барышникова Н. А. Экономика организации : учеб. пособие / Н. А. Барышникова, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов. — Люберцы : Юрайт, 2018. — 191 с.
6. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. — Москва : Дашков и К, 2019. — 372 с.
7. Бусов В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков. — Москва : Юрайт, 2020. — 430 с.
8. Бусов В. И. Управленческие решения : учебник / В. И. Бусов. — Москва : Юрайт, 2019. — 254 с.
9. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология : учеб. пособие / А. С. Вартанов. — Москва : Финансы и статистика, 2018. — 326 с.
10. Бахрушина М. А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения : монография / М. А. Вахрушина, Л. Б. Самарина. — Москва : Вузовский учебник, 2017. — 142 с.
11. Войтоловский Н. В. Экономический анализ : учебник / Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2019. — 548 с.
12. Воронова Е. Ю. Управленческий учет : учебник / Е. Ю. Воронова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2019. — 390 с.
13. Доржиева Е. В. Роль и место аграрного сектора в пространственной экономике Байкальского региона / Е. В. Доржиева, Е. А. Жалсараева, М. А. Дугаржапова // KANT. — 2019. — № 3 (32). — С. 277-284. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-i-mesto-agrarnogo-sektora-v-prostranstvennoy-ekonomike-baykalskogo-regiona (дата обращения: 24.01.2023).
14. Землянский О. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков; под ред. В. И. Бусова. — Москва : Юрайт, 2019. — 430 с.
15. Ишмеев Ю. В. Повышение эффективности работы пищевой промышленности Байкальского региона / Ю. В. Ишмеев // Байкальский государственный университет. — 2020. — № 30. — С. 440-447 — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-raboty-pischevoy-promyshlennosti-baykalskogo-regiona (дата обращения: 24.01.2023).
16. Казакова Н. А. Управленческий анализ. Комплексный анализ и диагностика предпринимательской

деятельности / Н. А. Казакова. — Москва : Инфра-М, 2017. — 272 с.
17. Казакова Н. А. Финансовый анализ : учебник и практикум / Н. А. Казакова. — Москва : Юрайт, 2020. — 539 с.
18. Карпова Н. В. Маркетинг : учеб. пособие / Н. В. Карпова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Старый Оскол : ТНТ, 2019. — 448 с.
19. Касьяненко Т. Г. Оценка стоимости бизнеса : учебник / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — Москва : Юрайт, 2018. — 411 с.
20. Кислицына Л. В. Обеспечение эффективности деятельности как одна из ключевых целей бизнеса в современных условиях / Л. В. Кислицына // Индустриальная экономика. — 2022. — № 1. — 82 с. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-effektivnosti-deyatelnosti-kak-odna-iz-klyuchevyh-tseley-biznesa-v-sovremennyh-usloviyah (дата обращения: 24.01.2023).
21. Клочкова Е. Н. Экономика организации : учебник / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. — Люберцы : Юрайт, 2017. — 447 с.
22. Коммерческая деятельность : учебник / И. М. Синяева [и др.]. — Москва : Юрайт, 2018. — 506 с.
23. Коршунов В. В. Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум / В. В. Коршунов. — Люберцы : Юрайт, 2017. — 407 с.
24. Кузьмина Е. Е. Организация предпринимательской деятельности. Теория и практика : учеб. пособие / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина. — 2-е изд. перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2018. — 508 с.
25. Маркарьян Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Э. А. Маркарьян. — Москва : КноРус, 2018. — 550 с.
26. Мокий М. С. Экономика организации : учебник и практикум / М. С. Мокий. — Люберцы : Юрайт, 2019. — 334 с.
27. Одинцов В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / В. А. Одинцов. — Москва : Академия, 2018. — 252 с.
28. Парамонова Т. Н. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учеб. пособие / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. — Москва : КноРус, 2018. — 288 с.
29. Рогов В. А. Управление рисками : учеб. пособие / В. А. Рогов, А. Д. Чудаков. — Старый Оскол : ТНТ, 2021. — 340 с.
30. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. — Люберцы : Юрайт, 2019. — 511 с.
31. Спиридонова Е. А. Оценка стоимости бизнеса : учебник и практикум / Е. А. Спиридонова. — Люберцы : Юрайт, 2017. — 299 с.
32. Тамов А. Роль агропромышленного комплекса в реализации регио-нальных интересов //Экономист. 2002. — № 4. С. 84-88.
33. Тертышник М. И. Система показателей оценки производственного потенциала предприятия / М. И. Тертышник // Baikal Research Journal. — 2018. — Т. 9, № 1. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-pokazateley-otsenki-proizvodstvennogo-potentsiala-predpriyatiya (дата обращения: 24.01.2023).
34. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйствен-ной деятельности / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — Москва : Юрайт, 2017. — 672 с.
35. Трофимова Л. А. Методы принятия управленческих решений : учебник и практикум / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. — Москва : Юрайт, 2018. — 335 с.
36. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / под ред. Л. А. Чалдаевой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2018. — 542 с.
37. Чайников В. В. Экономика предприятия (организации) : учеб. пособие / В. В. Чайников, Д. Г. Лапин. — Москва : ЮНИТИ, 2019. — 439 с.
38. Чалдаева Л. А. Экономика предприятия : учебник / Л. А. Чалдаева. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2018. — 410 с.
39. Чалдаева Л. А. Экономика организации : учебник и практикум / Л. А. Чалдаева. — Люберцы : Юрайт, 2019. — 435 с.
40. Чаянов А. В. Избранные труды / А. В. Чаянов. — Москва : Колос, 1993. — 262 с.
41. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учеб-ник / Н. Ф. Чеботарев. — Москва : Дашков и К, 2018. — 256 с.
42. Чеглакова С. Г. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / С. Г. Чеглакова. — Москва : ДиС, 2018. — 288 с.
43. Чечевицына Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В.

Чечевицын. — 6-е изд., перераб. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2013. — 368 с.
44. Чуев И. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева — Москва : Дашков и Ко, 2019. — 348 с.
45. Шакланова Р. И. Экономика торговой отрасли : учебник / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова. — Москва : Юрайт, 2017. — 468 с.
46. Шаркова А. В. Экономика организации : практикум / А. В. Шарко-ва, Л. Г. Ахметшина. — Москва : Дашков и К, 2017. — 120 с.
47. Gudkova, S. A. The quality management system in HR Department. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/the-quality-management-system-in-hr-department (дата обращения: 02.01.2023).

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/365186