

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/kursovaya-rabota/370399>

**Тип работы:** Курсовая работа

**Предмет:** Стратегический менеджмент

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ  
СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 5

1.1. Понятие и структура прибыли как основного финансового результата организации 5

1.2. Основы анализа формирования и использования прибыли как основного финансового результата  
организации 8

2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «СТРОИТЕЛЬНАЯ  
ФАБРИКА», Г. ТОМСК 15

2.1. Краткая характеристика организации исследуемой организации .....15

2.2. Анализ формирования и использования прибыли организации 19

2.3. Направления улучшения финансовых результатов организации 27

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 32

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 34

ПРИЛОЖЕНИЯ 36

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ  
СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Понятие и структура прибыли как основного финансового  
результата организации

Финансовый результат представляет собой экономический итог хозяйственной деятельности современной организации, представленный в форме полученной суммы прибыли (либо убытка). Прибыль - важнейшая категория современной экономики. В реальности прибыль - основная цель функционирования любой коммерческой организации. Это связано с тем, что в качестве целевой функции коммерческой организации в условиях рыночных отношений выступает максимизация получаемой прибыли [14].

Прибылью обеспечивается определенный уровень конкурентоспособности коммерческой организации. Прибыль - важнейший защитный механизм, который предохраняет современную организацию от угрозы стать банкротом. Посредством накопленной прибыли коммерческая организация может быстрым образом повысить долю своих высоколиквидных активов, то есть восстановить уровень платежеспособности, образовать резервы.

В ст. 247 НК РФ от 05.08.2000 №117-ФЗ сказано, что в качестве объекта налогообложения по налогу на прибыль коммерческих организаций признаю сумму прибыли, которая была получена налогоплательщиком, а прибылью являются [1]:

для российских организаций, которые не являются участниками консолидированной группы налогоплательщиков, - суммы полученных доходов, которые уменьшены на сумму произведенных расходов;

для иностранных организаций, которыми осуществляется деятельность в РФ посредством постоянных представительств, - полученные посредством данных постоянных представительств суммы доходов, которые снижены на величину произведенных указанными постоянными представительством расходов;

для иного рода иностранных организаций - суммы доходов, которые получены от источников в РФ. Доходы указанных налогоплательщиков определяют по ст. 309 НК РФ;

для организаций - участников консолидированной группы налогоплательщиков - величина совокупной прибыли участников консолидированной группы налогоплательщиков, которая приходится на указанного участника и рассчитывается в порядке, определенном п. 1 ст. 278.1 и п. 6 ст. 288 НК РФ.

К. Марксом утверждалось, что прибыль является не только «превращенной формой прибавочной стоимости», но вместе с тем и реализованной прибавочной стоимости, которой пройдены не только стадия производства, но и стадия обращения [6].

Отечественным ученым В.В. Ковалевым в собственных работах указывается, что согласно экономическому подходу, прибыль - прирост капитала собственников организации [3].

В курсе микроэкономики сказано, что прибыль - разница между суммой совокупной выручки организации и совокупных затрат, разница между доходами и расходами [15].

Таким образом, можно утверждать, что прибыль - основная цель деятельности коммерческой организации, разница между доходами и расходами.

Выделяют такие виды прибыли.

Валовая прибыль отражает конечный финансовый результат деятельности коммерческой организации и сумму прибыли от продажи товаров (работ, услуг), имущества и сальдо доходов и расходов от прочей ее деятельности [7].

Прибыль от продаж является разностью между суммой валового дохода за минусом сумм обязательных платежей и затрат на сбыт за определенный временной период [8]. Прибыль до налогообложения - прибыль от продаж, которая скорректирована на прочие доходы и расходы коммерческой организации. Чистая прибыль - под ней понимается часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении коммерческой организации после уплаты всех налогов в бюджет.

Механизм формирования и распределения финансовых результатов деятельности коммерческой организации может быть представлен так. На первом этапе коммерческая организация получает сумму общей выручки за проданную продукцию (товары, работы, услуги), после чего рассчитывают разницу между данной суммой выручки и постоянных платежей, которые представляют собой часть фиксированных (переменных) ее издержек (НДС, акцизы).

Результат, полученный на основании данного расчета, называется «Выручкой-нетто». На втором этапе происходит формирование суммы валовой прибыли, при расчете которой учитываются постоянные издержки предприятия. Таким образом, из суммы выручки-нетто вычитаются затраты на производство определенной продукции, то есть сумма ее себестоимости.

На третьем этапе происходит формирование величины прибыли от продаж. Ее определяют как разность между суммой валовой прибыли и всех операционных расходов коммерческой организации (затрат на рекламу, оплату труда управленческого персонала, непредвиденных расходов).

На четвертом этапе определяют сальдо прочих доходов и расходов коммерческой организации, которое может быть как положительным, так и отрицательным. Исходя из этого, к прибыли от продаж прибавляется положительное или отрицательное число, которое характеризует сальдо прочих доходов и расходов. Таким образом происходит формирование прибыли до налогообложения коммерческой организации. Наконец, на последнем этапе, происходит определение величины чистой прибыли. Для этого, к полученной ранее прибыли до налогообложения прибавляют суммы налоговых активов и вычитают из нее суммы имеющихся налоговых обязательств.

Полученный показатель чистой прибыли характеризует конечный финансовый результат деятельности коммерческой организации за определенный период [2].

Прибылью выполняются функции (рис. 1.1).

#### Рис. 1.1. Функции прибыли [11]

Из сведений рисунка 1 можно увидеть, что прибылью выполняются функции:

выполняя оценочную функцию, прибыль выступает в качестве показателя, который максимально полным образом оценивает хозяйственную деятельность современной организации;

выполняя стимулирующую функцию, прибыль оказывает воздействие стимулирующего характера на повышение уровня эффективности функционирования современной организации;

выполняя фискальную функцию, прибыль выступает источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов.

Таким образом, прибыль - важнейший показатель эффективного функционирования современной коммерческой организации..

#### 1.2. Основы анализа формирования и использования прибыли как основного финансового результата организации

Форма финансовой отчетности организаций «Отчет о финансовых результатах» является основой для анализа финансово-хозяйственной деятельности с целью увеличения прибыли от продаж. Согласно данной

форме, сумма прибыли от продаж определяются таким образом.

Прибыль от продаж (стр. 2200) находят по формуле (1.1):

$$\text{Пп} = \text{В} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР} = \text{стр.2110} - \text{стр.2120} - \text{стр.2210} - \text{стр.2220}, (1.1)$$

где Пп - прибыль от продаж, руб.;

В - выручка от продажи, руб.;

С - величина себестоимости продаж, руб.;

КР - сумма коммерческих расходов, руб.;

УР - сумма управленческих расходов, руб.

Основной целью анализа прибыли от продаж является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, которые направлены на повышение эффективности деятельности коммерческой организации. Основными задачами анализа прибыли от продаж являются [13]:

изучение динамики состава и структуры прибыли фирмы, ее состояния и изменения;

факторный анализ изменения прибыли;

анализ рентабельности;

выработка рекомендаций по улучшению прибыли от продаж.

Представим формулы некоторых показателей динамики.

Темп роста находится по формуле (1.2):

$$\square \text{Тр} \square = \text{П}_i / \text{П}_{(i-1)} * 100, (1.2)$$

где  $\square \text{Тр} \square$  - темп роста;

$\square \text{П} \square_i$  - показатель за каждый период;

$\square \text{П} \square_{(i-1)}$  - показатель за предыдущий период.

Темп прироста ( $\square \text{ТД} \square$ ) находится по формуле (1.3):

$$\square \text{ТД} \square = \square \text{Тр} \square - 100. (1.3)$$

Среднегодовой темп роста находится по формуле (1.4):

$$\square \text{Тр} \square_{\text{сг}} = \sqrt[n]{\text{П}_n / \text{П}_1} * 100, (1.4)$$

где  $\square \text{Тр} \square_{\text{сг}}$  - темп роста среднегодовой;

n - количество периодов;

$\text{П}_n$  - показатель за последний период;

$\text{П}_1$  - показатель за первый период.

Для исследования структуры прибыли определяют удельный вес ее составляющих (формула 1.5) [5]:

$$\text{Уд.в.} = \text{П}_i / \text{ИП} * 100, (1.5)$$

где Уд.в. - удельный вес части прибыли в выручке (либо прибыли до налогообложения, прибыли от продаж), %;

$\text{П}_i$  - часть прибыли по отчету о финансовых результатах;

ИП - итоговый показатель (выручка или прибыль до налогообложения, от продаж).

Снижение удельного веса суммы чистой прибыли в процентах к прибыли от продажи оценивается отрицательным образом, так как это не влечет за собой расширенное воспроизводство в рассматриваемой организации, ухудшает степень ее финансовой устойчивости.

Далее необходимо провести оценку влияния факторов на изменение суммы прибыли от продаж.

Нужно оценить размер влияния сумм доходов (валовой прибыли), выручки от продажи и издержек на изменение прибыли от продаж. Влияние данных факторов определяется по следующим формулам [9].

Чтобы определить размер влияния объема продаж на изменение суммы прибыли на основе данного способа, нужно уровень рентабельности продаж базисного периода умножить на величину абсолютного изменения выручки от продажи - формула (1.6):

$$\Delta \text{П}(\text{В}) = ((\text{В}_1 - \text{В}_0) \times \square \text{Рп} \square_0) / 100, (1.6)$$

где  $\Delta \text{П}(\text{В})$  - величина влияния суммы выручки от продажи организации на изменение ее суммы прибыли;

$\text{В}_1, \text{В}_0$  - величина выручки от продажи соответственно за отчетный и базисный (плановый) период;

$\square \text{Рп} \square_0$  - значение уровня рентабельности продаж за базисный период.

1. Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Е.Б. Герасимова, М.В. Мельник. - М.: Ин-фра-М, 2019. - 208с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2022. - 1104с.
3. Костяшина К.А. Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятия / К.А. Костяшина // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. - 2022. - №18. -

С.32-34.

4. Маныч А.А. Направления увеличения прибыли, как обеспечение экономической безопасности организации / А.А. Маныч // Студенческий вестник. – 2021. - №26-2. – С.7-9.
5. Маркс К. Капитал / К. Маркс. - М.: АСТ, 2022. - 544с.
6. Мочаева Т.В. Экономика организации и менеджмент / Т.В. Мочаева. - М.: Инфра-Инженерия, 2022. - 112с.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.04.2023) - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.06.2023).
8. Отварухина Н.С. Экономика организаций в схемах и таблицах / Н.С. Отварухина, М.С. Клименкова, Ю.Ю. Отварухина. – М.: Проспект, 2023. – 96с.
9. Савран В.В. Анализ состава, структуры и динамики прибыли организации / В.В. Савран // Научный электронный журнал Меридиан. – 2021. - №5. – С.249-251.
10. Сисеналиев Д.Е. Анализ прибыли / Д.Е. Сисеналиев // Студенческий вестник. – 2021. - №32-2. – С.32-33.
11. Тебенькова В.А. Понятие и сущность прибыли предприятия / В.А. Тебенькова // Научный альманах. – 2021. - №12-1. – С.80-82.
12. Тен Е.Э. Повышение прибыли и рентабельности предприятия / Е.Э. Тен, О.А. Минаева // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике: Сборник материалов XXII ежегодного открытого конкурса научно-исследовательских работ «Золотой росток». – Волгоград: ВГТУ, 2022. – С.92-94.
13. Чернышева Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник. – М.: Инфра-М, 2021. – 421с.
14. Чумакова Е.А. К вопросу о прибыли в финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Е.А. Чумакова, Э.В. Хуба // Парадигмы управления, экономики и права. – 2021. - №2. – С.118-128.
15. Экономическая теория. Микроэкономика -1. 2 / под общ. ред. Г.П. Журавлевой. – М.: Дашков и К, 2021. – 934с.
16. Ястребова М.А. Актуальность вопросов повышения прибыли предприятия / М.А. Ястребова // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2022. - №12. – С.59-65.

*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/kurovaya-rabota/370399>