

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://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/322619>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Экономика предприятия

Введение 2

1. Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия 6

1.1 Понятие финансовых результатов и их роль в деятельности современного предприятия 6

1.2 Методы анализа финансовых результатов предприятия 11

1.3 Пути повышения финансовых результатов деятельности предприятия 25

2 Комплексный анализ деятельности ООО «ГК МЕГАПОЛИС» 31

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «ГК МЕГАПОЛИС» 31

2.2 Динамика финансовых результатов деятельности ООО «ГК МЕГАПОЛИС» за период 2021-2022гг 35

2.3 Анализ финансового состояния ООО «ГК МЕГАПОЛИС» 40

2.4 Оценка вероятности банкротства ООО «ГК МЕГАПОЛИС» 60

3 Формирование комплекса мероприятий по улучшению основных финансовых результатов деятельности ООО «ГК МЕГАПОЛИС» на рынке слаботочных систем 69

3.1 Тенденции и перспективы развития рынка слаботочных систем в России 69

3.2 Рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «ГК МЕГАПОЛИС» 72

3.3 Прогнозный отчет о финансовых результатах деятельности ООО «ГК МЕГАПОЛИС» с учетом выявленных резервов 87

Заключение 92

Список используемой литературы 97

Тем не менее, достаточно трудоёмок и не позволяет выявить полное влияние отдельных факторов на плановую прибыль.

В современных условиях метод прямого счета использовать можно при планировании прибыли на коротких промежутках времени, пока не изменилась заработная плата, цены и иные обстоятельства. Это исключает его использование при перспективном и годовом планировании прибыли.

Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу, так как он позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. Исчисление прибыли осуществляется следующим образом: [14]

- анализируется полученная прибыль предприятия за отчетный период;

- определяется плановое изменение объемов производства;

- устанавливается доля прибыли в общем объеме полученных доходов;

- определяется планируемая прибыль как произведение планируемых доходов доли прибыли с учетом изменения объемов производства.

При аналитическом методе планирования прибыли расчет ведется отдельно по не сравниваемой и сравниваемой продукции. Сравнимая продукция выпускается в базовом году, который предшествует планируемому, поэтому известны ее полная фактическая себестоимость и объемы выпуска.

Метод совмещенного расчета предполагает применение элементов первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен, и др. выявляется с помощью аналитического метода. Поэтому, расчет плановой прибыли должен быть экономически обоснованным. При планировании чистой прибыли нужно учитывать результаты финансовой деятельности в прошлый период (к примеру, наличие убытков на начало года), продолжительность деятельности предприятия и иные факторы. Итоги расчетов прибыли с применением всех перечисленных методов сводятся в таблицу для оценки их реальности, сравнения с возможностями получения соответствующей суммы прибыли и определения объема, который будет плановым.

Вышеизложенное позволяет заключить, что проведение анализа финансового состояния предприятия является сложным и многоступенчатым процессом, в котором применяются разные виды анализа.

Весь анализ прибыли предприятия выстраивается на основе финансового анализа. Так к основным методикам изучения прибыли компании отнесены горизонтальный, вертикальный и коэффициентный методы. Так же применяется факторный метод, определяющий факторы, которые оказывают влияние на процесс формирования и саму величину прибыли.

1.3 Пути повышения финансовых результатов деятельности предприятия

Способствовать увеличению финансовых результатов, собственно прибыли, торгового предприятия можно следующими путями: [15]

- снизить цену закупа (за счет оптовых закупок, поиска контрагента с более низкими ценами и т.д.);
- повысить скорость оборота товаров (за счет выбора оптимального расположения торгового места, привлекательности магазина, хорошей использования приемов мерчендайзинга, рекламной деятельности и т.д.).

Рассмотрим подробнее второй вариант увеличения финансовых результатов, который можно достичь за счет: [15]

- расположения торговой точки. Отметим, что чаще всего люди совершают покупки нежданно либо по необходимости, поэтому расположение торговой точки имеет большое значение. В каждом сегменте рынка есть свои клиенты, имеющие свои потребности. Поэтому выгодное расположение торговой точки там, где проходимость целевой аудитории наибольшая.

- внешней привлекательности магазина. Необходимо использовать яркие, понятные и запоминающиеся вывески не только на магазинах, но и в других местах (рекламных щитах, автотранспорте и т.д.).

- активной рекламной деятельности. Необходимо использовать ТВ-рекламу, Web-рекламу. Отметим, что реклама, осуществляемая в сети интернет дает резкий первоначальный прирост посетителей, который имеет тенденцию к снижению, а ТВ-реклама обеспечивает не только большой, а также стабильный поток клиентов.

- продвижения товаров с помощью акций и выгодных предложений, о которых необходимо информировать покупателей с помощью соответствующих плакатов, вывесок, а также продавцы. Положительным моментом является внедрение системы скидок, дисконтных карт. Преимущество дисконтных карт в том, что появляется возможность информировать покупателей о новых акциях, скидках и т.п. через СМС-рассылку.

- мерчендайзинга, который представляет собой современную технологию розничной торговли.

Мерчендайзинг нужен для того, чтобы грамотно и эффективно расположить товар; облегчить поиск товара в отделе и направить покупателя в нужном для него направлении; создать благоприятную атмосферу и сделать процесс покупки необыкновенно приятным.

Сущность мерчендайзинг заключается в том, что определенный товар должен занимать на витрине конкретное место, чтобы покупатель, находясь перед витриной, мог легко сориентироваться.

Стимулирование на совершение незапланированных и повторных покупок путём расширения торговой площади для сезонных товаров или товарных групп, пользующиеся повышенным спросом. А также размещение аксессуаров рядом с основными продуктами. [16]

Польза от мерчендайзинга немалая, так как выбор покупателя на 20% формируется основными свойствами продукта, а на 80% - его окружением: цена, дизайн, марка, сервис, удобство приобретения. Более 60% решений о покупке принимается непосредственно в магазине, под воздействием «покупательной» атмосферы [16]

- подбора и обучения продавцов. Необходимо постоянно заниматься обучением персонала (вежливости, компетентности, способности угодить покупателю, разрешению конфликтных ситуации и т.д.) и уделять особое внимание при подборе кадров. Необходимо отметить, что можно использовать услуги «тайных покупателей», для выявления некорректности своих работников.

К стандартным путям увеличения прибыли относят:

1. Увеличение выручки от реализации продукции (оказания услуг, выполнения работ). Для этого необходимо:

- расширять номенклатуру и ассортимент;
- расширять рынки сбыта;
- проводить рекламные кампании, стимулирующие спрос;

- разрабатывать системы лояльности, бонусные схемы, программы скидок и т. д.

2. Увеличение прочих доходов за счет увеличения поступлений по отдельным позициям, которые входят в состав прочих расходов. Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации», утвержденному Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (в ред. от 27.11.2020), к прочим доходам относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов и др.

3. Сокращение расходов компании. Данный способ по праву признается наиболее эффективным. Благодаря формированию программ (планов) по сокращению расходов компании достигают положительных результатов. В данном случае в первую очередь оптимизируют расходы, которые напрямую влияют на конечную себестоимость продукции (работ, услуг):

- меняют поставщиков товаров и услуг, перезаключают договоры на более выгодных условиях, приобретают более дешевое сырье;
- оптимизируют штат сотрудников, пересматривают условия оплаты труда и премирования;
- сокращают накладные расходы (переезжают в офисы, отдаленные от центра и более доступные по цене, сокращают численность непроизводственных работников, урезают бюджеты на поддержание и ремонт помещений, канцелярию, сотовую связь, Интернет и т. д.).

Во вторую очередь приступают к оптимизации прочих расходов. Примеры оптимизации прочих расходов:

- рефинансирование имеющихся кредитов (получение перерасчета за счет снижения процентной ставки);
- досудебные и судебные взыскания долгов с контрагентов и др.

Сущность путей увеличения прибыли любой компании заложена в эффективности снижения расходов.

Наиболее эффективной методикой снижения расходов признана методика, которая основана на принципе приоритетности. Структура данной методики приведена на рисунке 5.

Рисунок 5 – Структура методики снижения расходов, которая основана на принципе приоритетности [39]

Таким образом, финансовый результат деятельности торгового предприятия представляет собой конечный экономический результат финансово-хозяйственной деятельности и выражается в форме полученной прибыли или убытка, который определяется как разница между доходами и расходами предприятия, а также непосредственно воздействующий на величину ее собственного капитала. То есть финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с приобретением и реализацией товаров и одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности. В торговой деятельности существуют различные способы увеличения финансовых результатов (прибыли), нами рассмотрена лишь некоторая их часть, при этом необходимо отметить, что применив даже часть из описанных мероприятий, продажи любого торгового предприятия можно повысить минимум на 5 %.

Выводы по разделу 1

Таким образом, финансовый результат деятельности предприятия представляет собой конечный экономический результат финансово-хозяйственной деятельности и выражается в форме полученной прибыли или убытка, который определяется как разница между доходами и расходами предприятия, а

также непосредственно воздействующий на величину ее собственного капитала. То есть финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с приобретением и реализацией товаров, и одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности. Оценка прибыли компании подразумевает проведение оценки ее финансовых результатов. Целью данной оценки является выявление способов, позволяющих увеличить прибыль компании. Основными задачами оценки выступают: выявление основных источников формирования прибыли, выявление факторов, оказавших влияние на прибыль, формирование возможных путей повышения прибыли.

2 Комплексный анализ деятельности ООО «ГК МЕГАПОЛИС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «ГК МЕГАПОЛИС»

Общество с ограниченной ответственностью «ГК «МЕГАПОЛИС» (ООО «ГК «МЕГАПОЛИС») образовано в 2013 году. Основным видом деятельности является «Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях».

Руководителем ООО «ГК «МЕГАПОЛИС» является Марачук Андрей Леонидович (ИНН 333410493786).

ООО «ГК «МЕГАПОЛИС» присвоен ИНН 7810449750, ОГРН 1137847299721. Объект исследования находится по адресу 196084, г. Санкт-Петербург, ул. Коли Томчака, д. 10 К. 3, ЛИТЕР А, помещ. 550.

ООО «ГК «МЕГАПОЛИС» состоит на учете в налоговом органе Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №23 по Санкт-Петербургу с 08 августа 2013 г., присвоен КПП 781001001.

Регистрационный номер ПФР 088009096647, ФСС 782505309178071 [ООО «ГК «МЕГАПОЛИС»]. Поиск контрагента. ЗаЧестныйБизнес. [сайт]. — URL:

https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1137847299721_7810449750_OOO-GK-MEGAPOLIS].

Группа компаний «Мегаполис» - оказывает полный спектр услуг в области проектирования и строительства инженерных сетей любой сложности.

Услуги ООО «ГК МЕГАПОЛИС»:

1. Комплексное проектирование. Начиная с 2013 года компания накопила огромный опыт в проектировании инженерных систем в общественных, промышленных и жилых зданиях;

2. Эксплуатация и обслуживание. Имея свой штат квалифицированных сотрудников и круглосуточный дежурный персонал молниеносноотреагируем на вашу заявку и решим проблему;

3. Монтаж и ввод в эксплуатацию. Грамотное управление и мониторинг осуществляется на каждом этапе строительства – от проектирования и инжиниринга до ввода объекта в эксплуатацию.

Миссия ООО «ГК МЕГАПОЛИС» – оптимальное решение инженерных задач заказчика.

Достоинствами ООО «ГК «МЕГАПОЛИС» можно назвать следующие:

□ Компания реализует поставленные задачи, начиная с консультирования, обследования, проектирования, до монтажа, запуска и сдачи объекта.

□ При работе максимально учитывается все возможные нюансы проекта на этапе подачи коммерческого предложения. Строго выполняя условия договора, специалисты укладываются в бюджет заказчика.

□ Специалисты уделяют особое внимание управлению проектами и контролю качества производимых работ.

□ Работы предоставляются в установленные сроки с учетом необходимых требований. Специалисты предприятия подбирают наиболее подходящие ресурсы и используют самые современные решения мировых вендеров [<https://gk-megapolis.com/>].

Все услуги, предоставляемые ООО «ГК «МЕГАПОЛИС» можно дифференцировать следующим образом – рисунок 6.

Рисунок 6 – Услуги, предоставляемые ООО «ГК «МЕГАПОЛИС»

Организационная структура ООО «ГК МЕГАПОЛИС» представлена на рисунке 7.

Рисунок 7 – Организационная структура ООО «ГК МЕГАПОЛИС»

Данная организационная структура на сегодняшний день соответствует масштабам и задачам организации,

поскольку как новые проекты, так и важные решения по операционной деятельности утверждаются менеджментом. Существующая организационная структура позволяет оперативно управлять, так как может непосредственно взаимодействовать с каждым подразделением, так как является центром в компании.

Организационную структуру возглавляет генеральный директор.

Каждое подразделение ООО «ГК МЕГАПОЛИС» работает в соответствии с утвержденными положениями и должностными инструкциями на каждого работника.

На предприятии ООО «ГК МЕГАПОЛИС» разработаны и действуют должностные инструкции, они устанавливают функциональные обязанности работников, каждый работник при приеме на работу ознакомлен с должностной инструкцией.

Авторитарный стиль генерального директора ООО «ГК МЕГАПОЛИС» – это стиль управления, когда все основные стратегические и оперативные решения, принимаются высшим руководством. каждому члену команды дается возможность действовать в рамках своей компетенции с учетом стратегии компании. Недостатки авторитарного стиля руководства: отсутствие действенных стимулов труда; высокая степень зависимости работы группы от постоянного волевого прессинга руководителя, подавление инициативы, творческого потенциала исполнителей; громоздкая система контроля;

Управленческие решения, обычно принимаются генеральным директором единолично, что не позволяет избежать достаточно многих ошибок. Поступление информации осуществляется под воздействием различных носителей, основными которыми являются устные и письменные сообщения, качество принимаемых управленческих решений относительно зависит от качества и опыта менеджмента, аналитического обоснования принимаемых решений.

На 01.01.2023 в ООО «ГК «МЕГАПОЛИС» числится 7 сотрудников, изменения в численности представлены на рисунке 8 ниже.

Рисунок 8 – Динамика среднесписочной численности сотрудников ООО «ГК «МЕГАПОЛИС»

Анализируя динамику среднесписочной численности сотрудников ООО «ГК «МЕГАПОЛИС» заметно, что численность персонала в компании растет.

Таким образом, в данной параграфе рассмотрена деятельность строительной компании ООО «ГК «МЕГАПОЛИС». Определено, что данная компания является представителем малого бизнеса с численностью 7 человек персонала по состоянию на 2023 год.

2.2 Динамика финансовых результатов деятельности ООО «ГК МЕГАПОЛИС» за период 2021-2022гг

В данном разделе проведем анализ отчета о финансовых результатах. Изначально проведем оценку показателей отчета о финансовом результате с помощью горизонтального и вертикального анализов. Данные виды анализа помогут выявить динамику и структуру отчета о финансовых результатах компании. В таблице 5 приведена горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «ГК МЕГАПОЛИС».

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 23.07.2020) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 27.04.2023)
2. ПБУ 9/99 Доходы [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030cbc85dd5e34849b2bf2449/ (дата обращения 27.04.2023)
3. ПБУ 9/10 Расходы [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/ (дата обращения 27.04.2023)
4. План счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н в ред. от 08.11.2010 года
5. Шеремет А.Д., Суйц В.П., Хорин А.Н. Комплексный анализ и аудит интегрированной отчетности по устойчивому развитию компаний: учебное пособие/ А.Д. Шеремет, В.П. Суйц, А.Н. Хорин. –М.: ИНФРА-М. – 2020 г. – 184 с.
6. Шеремет А.Д., Суйц В.П., Хорин А.Н. Комплексный анализ и аудит интегрированной отчетности по устойчивому развитию компаний: учебное пособие/ А.Д. Шеремет, В.П. Суйц, А.Н. Хорин. –М.: ИНФРА-М. – 2021 г. – 184 с.

7. Мизиковский Е.А., Дружиловская Э.С., Дружиловская Т.Ю. Международные стандарты финансовой отчетности : учебное пособие/ Е.А. Мизиковский, Э.С. Дружиловская, Т.Ю. Дружиловская. –М.: Магистр. – 2020 г. – 568 с.
8. Воронина Л.И. Международные стандарты аудита: учебное пособие/ Л.И. Воронина. –М.: ИНФРА-М. – 2021 г. – 456 с.
9. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие/ И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов — М.: ИНФРА-М, 2020—214 с.
10. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ А.А. Канке, И.П. Кошечкина — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019- 288с.
11. Чернышева Ю.Г., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Чернышева Ю.Г. — М.: ИНФРА-М, 2019–421 с.
12. Андреев, В.Д. Введение в профессию бухгалтера: учебное пособие / В.Д. Андреев, И.В. Лисихина. — М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2020. — 192 с.
13. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит: учебное пособие /И.М. Дмитриева. — М.: Юрайт, 2020. — 306 с.
14. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский учет: учебное пособие / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. — М.: МФПУ Синергия, 2020. — 720 с.
15. Бороненкова, С.А. Бухгалтерский учет и экономический анализ: учебное пособие /С.А. Бороненкова, Т.И. Буянова. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 478 с.
16. Берман К., Найт Д., Кейс Д. Анализ финансовой отчетности компании. Как понимать цифры финансовых отчетов: учебное пособие / К. Берман, Д. Найт, Д. Кейс. – М.: Вильямс.- 2020 г. -256 с.
17. Бондина Н.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / Н.Н. Бондина. – М.: ИНФРА-М.- 2020 г.- 256 с.
18. Сорокина Е.М. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / Е.М. Сорокина. – М.: Кнорус.- 2020 г. – 162 с.
19. Брыкова Н.В. Составление и использование бухгалтерской отчетности: учебное пособие / Н. В. Брыкова. – М.: Кнорус.- 2020 г. 266 с.
20. Беспалов, М.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческих предприятий: учебное пособие /М.В. Беспалов, И.Т. Абдукаримов. - М.: Инфра-М, -2020. - 320 с.
21. Левшова, С. Бухгалтерская и налоговая отчетность в таблицах и примерах (с учетом последних изменений в законодательстве) : учебное пособие / С. Левшова. - СПб.: Питер, -2020. - 208 с.
22. Погорелова, М.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Теория и практика составления: учебное пособие / М.Я. Погорелова. - М.: Риор, -2020. - 136 с.
23. Сигидов, Ю.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / Ю.И. Сигидов, Е.А. Оксанич, М.С. Рыбянцева. - М.: Инфра-М, -2020. - 480 с.
24. Соснаускене, О.И. Бухгалтерская отчетность : учебное пособие / О.И. Соснаускене. - М.: Экзамен, -2020. - 381 с.
25. Гурнович Т.Г., Остапенко Е.А., Молчаненко С.А. Оценка и анализ рисков: учебное пособие/ Т.Г. Гурнович, Е.А. Остапенко, С.А. Молчаненко. - М.: Кнорус. – 2020 г. – 252 с.
26. Чернышева Ю.Г., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Чернышева Ю.Г. = М.: ИНФРА-М.- 2019–421 с.
27. Бороненкова, С.А. Бухгалтерский учет и экономический анализ: учебное пособие /С.А. Бороненкова, Т.И. Буянова. -М.: ИНФРА-М.- 2019. - 478 с.
28. Берман К., Найт Д., Кейс Д. Анализ финансовой отчетности компании. Как понимать цифры финансовых отчетов: учебное пособие / К. Берман, Д. Найт, Д. Кейс. – М.: Вильямс.- 2020 г. -256 с.
29. Плошкин В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях : учебное пособие / В.В. Плошкин. – М.: ООО «ТНТ».- 2019 г. – 448с.
30. Любушин Н.П. Экономический анализ [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. —М.: ЮНИТИ-ДАНА.- 2019 г. — 575 с.
31. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия [Электронный ресурс]: учебник для вузов / Л.В. Прыкина. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. —М. : ЮНИТИ-ДАНА.- 2019 г. — 407 с.
32. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебное пособие/ А.Н. Жилкина.- М.: Юрайт.- 2020 г.- 285 с.
33. Титов В. И. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие /В.И. Титов. – М.: Издательский дом Дашков и К,2019 г.- 349с.

34. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский учет: учебное пособие / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. — М.: МФПУ Синергия, 2019. — 720 с.
35. Бондина Н.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / Н.Н. Бондина. – М.: ИНФРА-М.- 2019 г.- 256 с.
36. Гаджиев Н.Г., Ивличев П.С., Ивличева Н.А. Бухгалтерский учета: учебное пособие/ Н.Г. Гаджиев, П.С. Ивличев, Н.А. Ивличева. – М.: ИНФРА-М .- 2020 г.- 581 с.
37. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит: учебное пособие /И.М. Дмитриева. — М.: Юрайт, 2019. — 306 с.
38. Касьянова Г.Ю. Учет -2020: бухгалтерский и налоговый: учебное пособие/ Г.Ю. Касьянова. – М.: АБАК.- 2020 г.- 960 с.
39. Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя : практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 330 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-00093-1.

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://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/322619>