**Содержание**

|  |  |
| --- | --- |
|  | С. |
| **Введение** | 3 |
| **Глава 1 Теоретические и методологические основы формирования и распределения прибыли коммерческой организации** | 5 |
| 1.1 Экономическая сущность прибыли и ее виды | 5 |
| 1.2 Порядок формирования финансовых результатов коммерческой организации | 11 |
| 1.3 Управление распределением прибыли коммерческой организации | 17 |
| **Глава 2. Анализ формирования и распределения прибыли ТЦ Бегемот ИП Закваскин** | 20 |
| 2.1 Технико-экономическая характеристика ТЦ Бегемот ИП Закваскин | 20 |
| 2.2 Анализ формирования и распределения прибыли ТЦ Бегемот ИП Закваскин | 27 |
| 2.3. Рекомендации по совершенствованию системы формирования и распределения прибыли ТЦ Бегемот ИП Закваскин | 33 |
| **Заключение** | **40** |
| **Библиографический список** | **42** |
|  |  |

# Введение

Говоря o повышении эффективности экономики в целом, необходимо отметить, что система развивается эффективно тогда, когда так же рационально работают все ее структурные единицы. Именно поэтому одной из важнейших составляющих экономического развития является повышение эффективности деятельности отдельного предприятия и, в частности, максимизация его прибыли. Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией еще и потому, что речь идет не только о формировании финансовых ресурсов предприятия, но и о направлениях их распределения и использования, которые позволили бы предприятию максимизировать его рыночную стоимость и соответственно обеспечить рост , что обуславливает актуальность темы.

Целью данной работы является исследование модели образования и распределения прибыли коммерческой организации на примере ТЦ «БЕГЕМОТ» ИП Закваскин.

Исходя из поставленной цели в рамках данной работы, предполагается решение следующих задач:

- изучить экономическую сущность прибыли и ее виды;

- рассмотреть порядок формирования финансовых результатов коммерческой организации;

- выделить направления и порядок распределения прибыли коммерческой организации;

- проанализировать порядок формирования и распределения прибыли ТЦ «БЕГЕМОТ» ИП Закваскин.

Объектом исследования в работе выступает ТЦ «БЕГЕМОТ» ИП Закваскин.

Предметом исследования в работе модель образования и распределения прибыли.

В данной работе были использованы следующие работы в области исследования источников формирования и распределения прибыли: Абдукаримова И. Т., Васильевой Л.С., Ежкова И.А., Степановой М.Н., Житлухиной О.Г., Зубковой Т.А., Кычанова Б.И., Лысенко Д.В., Любушина Н.П., Маркарьяна Э.А., Польской Г.А., Савицкой Г.В., Сергеева И. В., Хайруллина А.Г., Чаплыгиной М.А., Шепеленко Г.И., Шеремета А.Д., и др.

Теоретической и методологической основой данной работы стали труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов, раскрывающие методы оценки финансовых результатов, составляющие конечного финансового результата.

Практическая значимость работы состоит в разработке рекомендаций по совершенствованию системы формирования и распределению прибыли в коммерческой организации на примере ТЦ «БЕГЕМОТ» ИП Закваскин.

При проведении исследования настоящей темы использовались методыанализа и синтеза, логический, сравнительный, системно-структурный, метод описания и изложения.

Структура работы представлена введением, двумя главами, заключением и списком использованных источников.

# Глава 1 Теоретические и методологические основы формирования и распределения прибыли коммерческой организации

## 1.1 Экономическая сущность прибыли и ее виды

Категория прибыли является предметом исследования многих представителей экономической науки. Большой вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибыли внесли такие ученые, как Шеремет А.Д., Ковалев В.В., Поздняков В.Я., Бланк И.А., Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. и другие.

Основными изучения являются:

- Функционально-стоимостной ( на функциях, которые объект и на оптимальные их реализации);

- (сравнение отчетных с показателями плана, прошлых лет и т. д.);

- Факторный ( влияния на результат);

- Маржинальный( и обеспечение эффективности решений на основании взаимосвязи объёмом продаж, и прибыли);

- Комплексный( экономической и технической производства; и природных условий и их с производством);

- Технико-экономический ( взаимодействия технических и процессов и их влияния на экономические деятельности);

- Социально-экономический( взаимодействия социальных и процессов и их влияния на экономические деятельности);

- Экономико-правовой ( юридическими службами );

- Экологический ( взаимосвязь экологических и показателей)[[1]](#footnote-1).

Прибыль — это между суммарной , или суммарными , которые получает от продажи своей , и суммарными экономическими , которые предприятие для того, произвести эту продукцию. прибыли состоит в том, что она конечный результат функционирования субъекта[[2]](#footnote-2).

Предприятие может стабильно существовать и обеспечивать себе основу для роста только при условии получения прибыли.

Функции, которые она выполняет, напрямую связаны с возможностью развитием предприятия. Часть прибыли, которая остается после вычитания всех издержек, является «чистой прибылью». Именно эта часть прибыли направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности, и именно её можно назвать фактором успешного развития предприятия.

Экономическая теория рассматривает следующую классификацию видов прибыли:

1. По источникам формирования

- Прибыль от текущей деятельности;

- Прибыль от финансовой деятельности;

- Прибыль от инвестиционной деятельности.

2. По составу элементов формирующих прибыль

- прибыль представляет сумму прибыли от продукции (работ, ), основных , иного имущества и доходов от внереализационных , уменьшенных на сумму по этим ;

- Прибыль от реализации - как разница между от реализации продукции ( налога на стоимость и акцизов) и на производство и реализацию, в себестоимость продукции;

- прибыль - после уплаты из прибыли налогов и обязательных платежей. прибыль в ее полном распоряжения .

3. По характеру налогообложения

- прибыль;

- Льготируемая .

Существует направлений при определении максимизации прибыли:

В с первым способ прибыли в соответствии с тем, на каком этапе в данный находится предприятие.

На его «рождения» - целью выступает за выживание, а основной — выход на рынок ( о себе); на «детства» - соответственно прибыль при укреплении на рынке; в «юности» - рост на основе роста и завоевания своей рынка; на стадии « зрелости» - рост объёмов и новых направлений ; на стадии «зрелости» - заботится о имидже (когда скидки с цены и меры, привлекающие к данному ) и сбалансированном росте показателей; на стадии «» - обеспечение сохранения позиций и работы; на стадии «» - поиск новых , способствующих омолаживанию [[3]](#footnote-3). Оценка циклов предприятия с прибыльности показывает, что максимума прибыли на от рождения до способно обеспечить его на новом витке .

В соответствии со вторым значение при стратегии и тактики в максимизации прибыли временной период, за происходит прибыли.

Суть между краткосрочным и периодами состоит в изменения мощностей. В рамках периода невозможно в строй новые , но возможно степень их использования. В долговременного периода расширить производственные .

В краткосрочном фирма располагает оборудованием и пытается свои прибыли или свои , приспосабливая свой производства посредством в величине переменных (материалов, и т.д.), которые она использует.

 увеличить прибыль в период получая количество или максимум затрат :

- повысить цены ( у ваших конкурентов низкие );

- снизить цены (не все захотят понизить );

- расширить деятельность (вы достичь высоких цен);

- и инновации (нововведение и продукции)[[4]](#footnote-4).

В долговременном фирмы, большую прибыль, не частое явление.

 увеличить прибыль в период :

- Снизить цены ( к увеличению доли , более высокий продаж, на конкурентов, с тем чтобы они из бизнеса или перешли в там, где цены более );

- Ценность, и качество (предприятия работают на протяжении времени всегда предоставить покупателям нечто — больше, чем они предоставляли год , и больше, чем их конкуренты);

- конкурентов ( путём его поглощения или уйти его с сегмента);

- больше и более , чем конкуренты ( эффективными являются в разработку научных , разработку брендов)[[5]](#footnote-5).

В с третьим максимизация прибыли зависеть от вида структуры, в рамках осуществляет деятельность предприятие.

Так, в чистой конкуренции, при цены продукции, доходность, а и прибыльность можно объем производства.

В абсолютной монополии и так максимальна , насколько позволяет спроса, потому , как правило не будет изменять в поведении в долгосрочном , а в краткосрочном будет объем производства, для спроса, а цены и доходности производства. Отличной максимизации прибыли использование ценовой дискриминации.

В олигополии участники связаны олигополистическими , в соответствии с они не могут самостоятельно цену и объем . Потому возможность прибыли зависеть от возможности издержки на собственном [[6]](#footnote-6).

При монополистической конкуренции возможностью прибыли является объема сбыта при использование методов не конкуренции.

 образом, повышение зависит от многих и формируется под влиянием условий и .

Необходимо учитывать, что в соответствии с теорией устойчивого роста, к составляющим устойчивого развития предприятия, помимо экономических (т.е максимизации прибыли), относят еще экологические и социальные. Получение достаточной прибыли позволит не только уделять достаточно внимания факторам снижения вреда для окружающей среды (т.е. установка очистных сооружений, увеличение расходов на защитные мероприятия и т.д.), но и будет способствовать решению социальных проблем работников (улучшение условий труда, повышение стимулирования работников и пр.).

Соблюдение принципов триединства экономической, экологической и социальной составляющих развития, в свою очередь, позволит сформировать устойчивый механизм осуществления прибыльной и эффективной хозяйственной деятельности.

## 1.2 Порядок формирования финансовых результатов коммерческой организации

Формирование выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) в процессе текущей деятельности включает ряд этапов:

а) приобретение на материальных ресурсов, средств, , нематериальных ресурсов;

б) на работу необходимого ;

в) проектирование изделий на полученных НИОКТР;

г) производство ;

д) реализация товаров на [[7]](#footnote-7).

Прогнозирование, планирование и результатов выручки по перечисленным позволяет выявить их на объемы реализации и прибыли.

На 1.1 приведена модель формирования конечных текущей деятельности , включая как основной источник от реализации продукции (, услуг).

****

Рис. 1.1. Модель формирования выручки и прибыли от реализации продукции[[8]](#footnote-8)

Объем производства и реализации продукции в стоимостном выражении по предприятию оценивается такими показателями текущей его деятельности, как валовая, произведенная (товарная), реализованная продукция по отгрузке, выручка от реализации продукции, добавленная стоимость (условно-чистая продукция), вновь созданная добавленная стоимость (чистая продукция) и прибыль от реализации продукции.

Валовая продукция (валовый доход от текущей деятельности)(Ув.п)-стоимостное выражение всего объема произведенной организацией продукции (работ, услуг) вне зависимости от степени готовности ее для продажи, прежде всего по уровню ее конкурентоспособности, включает стоимость незавершенного производства:

 Vв.п = Vп + НзП (1)

Валовая продукция рассчитывается в сравнимых ценах по заводскому методу, согласно которому в ее объем не включается в анализируемом периоде продукция отдельных цехов, предназначенная для последующей ее переработки в других цехах данного предприятия. Объем валовой продукции в самом общем виде определяется суммой произведенной продукции (работ, услуг) для продажи (Vri) и изменения остатков незавершенного производства (НзП) на конец и начало анализируемого года:

 Ve.n = Vn ± (НзПк.г - НзПн.г) (2)

Объем произведенной продукции (работ, услуг) (Vn) включает законченную производством продукцию, предназначенную для реализации потребителям, имеющую лишь признаки товара (такую продукцию можно признать квазитоварной, потенциальной продукцией), в действующих оптовых ценах предприятия:

 Vn = Мз + А +ЗП +ОтчЗП + Проч +П, (3)

где Мз - материальные затраты на производство продукции;

А - амортизационные отчисления;

ЗП - заработная плата работников производства;

ОтчЗП - социальные отчисления от заработной платы;

Проч - прочие затраты;

П - прибыль от реализации продукции.

Этот вид продукции относится к оборотным средствам в форме готовой продукции, находящейся на складе в начальной стадии ее обращения. По стоимости она включает себестоимость произведенной и реализованной продукции, желаемую (рассчитанную по норме рентабельности) прибыль и косвенные налоги (НДС, акцизы), если они выплачиваются данным предприятием из выручки, а также отчисления в местные и республиканские целевые бюджетные фонды, исключая стоимость незавершенного производства[[9]](#footnote-9).

Стоимость произведенной () продукции (Vn) рассчитывается по методу, используя :

 Vn = ГП + ПФ + РУ + ПС, (4)

где ГП - стоимость продукции, предназначенной для в оптовых ценах ;

ПФ - стоимость полуфабрикатов производства и вспомогательных цехов, для реализации;

РУ - работы характера, выполненные по других ;

ПС - стоимость инструментов и для собственного производства, продукции и полуфабрикатов для капитального и непромышленных хозяйств предприятия.

Стоимость продукции можно определить натурального ее объема (О) на единицы конкретного продукции (Ц), рассчитанную по :

 Vn = IQ • Ц. (5)

Произведенная названа квазитоварной, для рынка, потому что, , она может быть , если конкурентоспособной, а спрос на - платежеспособным; во-вторых, она быть продана по низким ; в-третьих, она может вообще не продана ( или полностью) и будет на складе [[10]](#footnote-10). Таким образом, с продукцией могут проблемы, разрешение потребует стратегических решений и мер по повышению конкурентоспособности .

Объем реализованной по отгрузке (Ур) определяется объема произведенной и по договору потребителю в ценах еще не оплаченной продукции (Vn) с остатков произведенной , оставшейся на складе на анализируемого (ОПнг), за минусом продукции, находящейся на на конец анализируемого (ОПкг):

 Vр = Vn ±( - Опкг). (6)

В стоимость реализации входят на производство и реализацию , управленче расходы, налоги и , включаемые в затраты, и прибыль. Так как за поставленную еще не поступили , то этот вид реализованной считается потенциальной , т. е. не всегда фактической до поступления за поставленную продукцию.

 от реализации продукции (, работ, услуг) (В) по факту организацией денежных от реализации продукции (, услуг) за вычетом (премий, ), представленных покупателю к (стоимости) в соответствии с , а также налогов и , исчисляемых из , по формуле:

 В = V - Р - Р , (7)

где V - стоимостное произведенной продукции при ее реализации по договорам;

 - управленческие ;

Рреал - расходы на продукции.

Выручка от деятельности может определена цены единицы на количество проданных его [[11]](#footnote-11).

Добавленная стоимость () - стоимость чистой продукции, включает сумму отчислений (А), оплаты производственных (ЗП) и полученной (П). Добавленную стоимость рассчитать как разницу выручкой (В) и затратами производителя ().

 ДС = А + ЗП + П; ДС = В – МЗ (8)

Особенность добавленной - включение в этот амортизационных , которые в отличие от не облагаются налогом. такое преимущество, увеличивает отчисления за счет амортизации и повышает возможности для увеличения накопления, т. е. для устаревших основных [[12]](#footnote-12).

Вновь созданная добавленная стоимость (стоимость чистой продукции) определяется суммой заработной платы и прибыли предприятия. Увеличение этого вида добавленной стоимости означает рост доходов работников, предприятия и государства со всеми вытекающими положительными экономическими последствиями.

Главным экономического (эффекта) текущей предприятия является от реализации, которая результат вычитания из выручки всех затрат производственной деятельности (себестоимости производства продукции - с/с), управленческих расходов и затрат на реализацию продукции. Эти управленческие и реализационные расходы являются частью общехозяйственных затрат и условно-постоянных общепроизводственных затрат. И одновременно прибыль от реализации есть вновь добавленная стоимость за минусом заработной платы[[13]](#footnote-13).

## 1.3 Управление распределением прибыли коммерческой организации

Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется не только результатами ее формирования, но и характером ее распределения. Распределение прибыли является процессом формирования направлений ее будущего использования в соответствии с целями и заданиями развитию предприятия.

Политика управления распределением прибыли предприятия должна отображать основные требования общей стратегии развития предприятия, обеспечивать повышение его рыночной цены, формировать необходимые объемы инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы владельцев и работников.

Главное требование сегодня к системе распределения прибыли, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воссоздания на основе установления оптимального соотношения между средствами, которые направляются на потребление и накопление.

Основной целью политики распределения прибыли, которая остается в распоряжении предприятия, является оптимизация пропорций между капитализируемой и потребительской ее частями, с учетом обеспечения реализации развития и роста рыночной стоимости предприятия. В процессе распределении прибыли можно выделить два этапа:

 этап – это распределение прибыли. На этом участниками распределения государство и . В результате распределения из участников получает часть прибыли. распределения между государством () и предприятием складываются под определенных факторов. значение при имеет налоговая государства относительно ведения хозяйства. Эта реализуется в налогов, которые за счет прибыли, в объектов налогообложения, налогообложения, в предоставления налоговых .

Второй этап – это и использование прибыли, осталась в предприятий после платежей в бюджет. На этапе могут за счет целевые фонды для соответствующих расходов[[14]](#footnote-14).

 этапом оценки результатов предприятия является распределения прибыли.

Как , распределение прибыли – это прибыли в посредством уплаты на прибыль, а также по использования на предприятии.

 финансовых компании сопряжено с множества задач. налогообложения доходов, мнений инвесторов, соблюдение гражданского и налогового – вот только некоторые из вопросов, необходимо решить общества с ограниченной . Значимость принятых возрастает в экономической нестабильности и курса национальной , что характерно для российской в настоящее .

В условиях функционирования экономики механизм прибыли имеет значение, в нем отображается эффективность деятельности, от него действенность хозяйственной и самофинансирование . От усовершенствования форм и распределения прибыли заинтересованность предприятий и работников в повышении эффективности и улучшении конечных результатов.

Механизм прибылью в современных условиях быть частью политики предприятия, будет реагированию на организационные , его финансовое состояние, в экономике и социальной страны и .

Увеличение объема на предприятии возможно за следующих мероприятий:

- деятельности ( реализации);

- реализация вида товаров, нового вида .

Учитывая объема реализации и розничной торговли, на результат хозяйственной предприятия, пути его возможного и совершенствования структуры[[15]](#footnote-15).

С целью разрабатываются организационного, и финансового характера.

В организационных предусматриваются по изменению товарного магазина; площади торгового между отдельными товаров; внедрению методов товаров; расширению дополнительных торговых ; активизации рекламной и т.п.

# Глава 2 Анализ формирования и распределения прибыли ТЦ Бегемот ИП Закваскин

## 2.1 Технико-экономическая характеристика ТЦ Бегемот ИП Закваскин

В качестве объекта исследования в работе выступил Индивидуальный предприниматель Закваскин Ю. А. - магазин непродовольственных товаров под названием «Бегемот» и расположено в Саратовской области в городе Балаково по адресу ул. Саратовское шоссе, 14. Магазин работает с 2005 года и имеет стабильные экономические результаты. В качестве режима налогообложения ИП Закваскин выбрана упрощенная система налогообложения.

Магазин «Бегемот» имеет в своей продаже следующие виды товаров:

— товары бытовой техники;

— синтетические моющие средства;

— спортивные товары;

— инструменты;

— товары для детей (товары для новорожденных и для детей от 3 лет);

— товары для дома;

— товары для сада и огорода.

Торговый Центр «Бегемот» на сегодняшний день вмещает около 20000 наименований товара, при этом за последние три года число единиц товаров, представленных в магазине, стабильно увеличивалось.

ИП Закваскин Ю.А работает только с высококвалифицированными поставщиками, что даёт компании определённые преимущества и обеспечивает высокое качество продукции. К основным поставщикам ИП Закваскин Ю. А. относятся: «Гала Центр» г. Москва (товары для детей), оптовая база «Бархим» (бытовая химия), ООО «Игроленд» (товары для детей), ИП Аполонова С.Г. (инструменты и спортивные товары).

Далее рассмотрим результаты оценки внешней среды ИП Закваскин Ю.А. (см. таблицу 2.1).

Таблица 2.1

**SWOT-анализ ИП Закваскин Ю.А.**

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| 1. Известность и доверие со стороны потребителей
2. Действующие договора с поставщиками всех групп товаров
3. 12 лет работы на рынке
4. Широта ассортимента
5. Наличие всех форм оплаты
 | 1. Низкий уровень работы с ассортиментом
2. Отсутствие интернет-магазина
3. Отсутствие промо-акций для покупателей
4. Невозможность инвестировать в рекламу на уровне крупных конкурентов
5. Недостаточное присутствие крупных брендов
 |
| Возможности | Угрозы |
| 1. Внедрение новых категорий товаров
2. Рост объема покупки на 1 покупателя с помощью выгодных акций
3. Использование интернет, как канала для новых покупателей
 | 1. Снижение фактических располагаемых средств у покупателя
2. Рост отпускных цен на товары
3. Рост крупных сетей и появление интернет-магазинов с аналогичным и более дешевым ассортиментом
 |

По результатам SWOT-анализа выработаем стратегию развития ИП Закваскин Ю.А.: расширив ассортимент товара магазин сможет улучшить сложившиеся впечатление у покупателей о магазине, разнообразие товаров, высокое качество товара, то есть повысить уровень лояльности клиентов. Так же ИП Закваскин Ю.А. рекомендуется реализация пассивной рекламной компании с целью привлечения дополнительного числа клиентов.

Основными конкурентами в области розничной торговли ТЦ Бегемот являются:

- Розничная сеть «Магнит» АО «Тандер»;

- Сеть гипермаркетов «Лента»;

- Сеть магазинов «Детский мир».

Для оценки конкурентоспособности ТЦ Бегемот построим и проанализируем многоугольник конкурентоспособности (см. рисунок 2.1).

Рис. 2.1. Многоугольник конкурентоспособности ТЦ Бегемот

Как показывает рисунок 2.1., наибольшую опасность на рынке данном сегменте рынка для ТЦ Бегемот представляют: Розничная сеть «Магнит» АО «Тандер» и сеть гипермаркетов «Лента». Так же данные рисунка показывают, что слабым местом ТЦ Бегемот является низкая рекламная активность и дистрибуции.

Для комплексной характеристики ТЦ Бегемот рассмотрим основные показатели хозяйственной деятельности (см. таблицу 2.2).

Таблица 2.2

**Основные показатели хозяйственной деятельности ТЦ Бегемот**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Год | Изменение 2017 г. (в %) |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 г. | 2016 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Объем производства продукции (работ, услуг), тыс. руб. | 43265 | 45986 | 48933 | 113,1 | 106,4 |
| 2. Среднесписочная численность работников, чел. | 28 | 30 | 32 | 114,2 | 106,6 |

Продолжение таблицы 2.2

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3. Фонд оплаты труда (тыс. руб.) | 5040 | 5400 | 5760 | 114,2 | 106,6 |
| 4. Средняя заработная плата (руб.) | 15000 | 15000 | 15000 | 100 | 100 |
| 5. Показатели эффективности использования персонала: |   |   |   |   |   |
| 5.1 Производительность труда (тыс,руб.) | 1545,1 | 1532,8 | 1529,1 | 98,9 | 99,7 |
| 5.2 Коэффициент опережения | - | 0,9 | 0,9 | - | 100 |
| 6. Среднегодовая стоимость основных средств, в том числе | 20 361 | 21 980 | 24 211 | 118,9 | 110,2 |
| основные средства, тыс. руб | 14 289 | 15 731 | 17 359 | 121,5 | 110,3 |
| нематериальные активы, тыс. руб | 6 072 | 6 249 | 6 852 | 112,8 | 109,6 |
| 7. Показатели эффективности использования основных средств: |   |   |   |   |   |
| 7.1 Фондоотдача, Фо (руб.) | 2,1 | 2 | 2,02 | 96,2 | 101 |
| 7.2. Фондоемкость, Фе (руб) | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 100 | 100 |
| 7.3. Фондовооруженность, Фв (тыс. пуб/чел) | 727,2 | 732,6 | 807 | 110,9 | 110,2 |
| 7.4 Фондорентабельность, Фр (%) | 0,84 | 0,94 | 1,01 | 120,2 | 107,4 |

Данные таблицы 2.2 показывают, что в динамике объемов производства продукции отмечается положительная динамика: по результатам 2017 года рост составил 13,1% в сравнении с 2015 годом и 6,4% относительно 2016 года. Так же отмечается рост численности персонала, что обусловлено расширение объемов продаж и увеличении клиентской базы. В соответствии с ростом численности персонала продемонстрировано и увеличение величины фонда оплаты труда: на 14,2 в 2017 году в сравнении с 2015 годом, и на 6,6% относительно 2016 года.

Показатели эффективности использования основных средств показывают рентабельность и рациональность использования основных средств: продемонстрирован рост показателя фондоотдачи, фондоворруженности и фондорентабельности.

Далее рассмотрим финансовое состояние ТЦ Бегемот с помощью анализа динамики и структуры актива и пассива (см. таблицу 2.3).

Таблица 2.3

**Динамика и структура актива баланса ТЦ Бегемот**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Год | Изменение доли в 2017 г. к  |
| 2015 | 2016 | 2017 | (в %) |
| сумма, тыс руб | доля в % | сумма, тыс руб | доля в % | сумма, тыс руб | доля в % | 2015 | 2016 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1. Внеоборотные активы - всего, из них: | 41182 | 62,35 | 48862 | 69,95 | 51736 | 68,53 | 125,63 | 105,88 |
| -нематериальные активы; | 6072 | 9,19 | 6249 | 8,95 | 6852 | 9,08 | 112,85 | 109,65 |
| -основные средства; | 14289 | 21,63 | 15731 | 22,52 | 17359 | 22,99 | 121,49 | 110,35 |
| -финансовые вложения; | 17359 | 26,28 | 22986 | 32,91 | 23256 | 30,80 | 133,97 | 101,17 |
| -прочие внеоборотные активы | 3462 | 5,24 | 3896 | 5,58 | 4269 | 5,65 | 123,31 | 109,57 |
| 2. Оборотные активы - всего, из них: | 24868 | 37,65 | 20986 | 30,05 | 23759 | 31,47 | 95,54 | 113,21 |
| - запасы;  | 10654 | 16,13 | 13159 | 18,84 | 14351 | 19,01 | 134,70 | 109,06 |
| - дебиторская задолженность; | 11045 | 16,72 | 5982 | 8,56 | 6417 | 8,50 | 58,10 | 107,27 |
| финансовые вложения; | 1286 | 1,95 | 835 | 1,20 | 756 | 1,00 | 58,79 | 90,54 |
| -денежные средства и денежные эквиваленты | 1883 | 2,85 | 1010 | 1,45 | 2035 | 2,70 | 108,07 | 201,49 |
| Итого по балансу | 66050 | 100 | 69848 | 100,00 | 75495 | 100 | 221,17 | 219,10 |

Рис. 2.2. Динамика актива баланса ТЦ Бегемот, тыс. руб

Анализ динамики актива ТЦ Бегемот показал, что в динамике внеоборотных активов отмечается положительная тенденция: в 2017 году отмечается рост на 25,63% относительно 2016 года, и на 5,88% в сравнении с 2016 годом. Данный рост обусловлен увеличением величины основных средств и нематериальных активов. Величина оборотных активов в 2017 году в сравнении с 2015 году снизилась на 4,46%, относительно 2016 года увеличилась на 13,21%.

В целом рост величины имущества ТЦ Бегемот в 2017 году в отношении 2016 года составил 121,17%, и относительно 2015 года – 119,10%.

В таблице 2.4 представлена динамика и структура пассива баланса ТЦ Бегемот.

Таблица 2.4

**Динамика и структура актива баланса ТЦ Бегемот**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Год | Изменение доли в 2017 г. к (в %) |
| 2015 | 2016 | 2017 |
| сумма, тыс . руб | доля в % | сумма, тыс . руб | доля в % | сумма, тыс . руб | доля в % | 2015 | 2016 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1. Капитал и резервы - всего, в том числе: | 24848 | 37,62 | 24391 | 34,92 | 22921 | 30,36 | 92,24 | 93,97 |
| -уставный капитал | 5625 | 8,52 | 5625 | 8,05 | 5625 | 7,45 | 100,00 | 100,00 |
| -добавочный капитал | 7950 | 12,04 | 7753 | 11,10 | 7501 | 9,94 | 94,35 | 96,75 |
| -резервный капитал | 3592 | 5,44 | 3592 | 5,14 | 3592 | 4,76 | 100,00 | 100,00 |
| -нераспределенная прибыль | 7681 | 11,63 | 7421 | 10,62 | 6203 | 8,22 | 80,76 | 83,59 |
| 2. Долгосрочные обязательства - всего, из них: | 28047 | 42,46 | 26451 | 37,87 | 32422 | 42,95 | 115,60 | 122,57 |
| - заемные средства | 18490 | 27,99 | 17108 | 24,49 | 23254 | 30,80 | 125,77 | 135,92 |
| -оценочные обязательства | 196 | 0,30 | 402 | 0,58 | 121 | 0,16 | 61,73 | 30,10 |
| -прочие долгосрочные обязательства | 9361 | 14,17 | 8941 | 12,80 | 9047 | 11,98 | 96,65 | 101,19 |
| 3. Краткосрочные обязательства - всего, из них: | 13155 | 19,92 | 19006 | 27,21 | 20152 | 26,69 | 153,19 | 106,03 |
| -заемные средства | 6061 | 9,18 | 8139 | 11,65 | 9014 | 11,94 | 148,72 | 110,75 |
| -кредиторская задолженность | 7094 | 10,74 | 10867 | 15,56 | 11138 | 14,75 | 157,01 | 102,49 |
| Итого по балансу | 66050 | 100 | 69848 | 100 | 75495 | 100 | 114,30 | 108,1 |

Рис. 2.3. Динамика пассива баланса ТЦ Бегемот, тыс. руб

Данные таблицы 2.4 и рисунка 2.3. показывают, что в динамике пассива баланса ТЦ Бегемот определенная тенденция к увеличению отмечается только в величине краткосрочных обязательств: рост в 2017 году в сравнении с 2015 годом составил 53,19%, в отношении 2016 года – 6,3%. Так же необходимо отметить значительный рост величины долгосрочных обязательств – в 2017 году темп роста составил 22,57%, что свидетельствует о повышении уровня финансовой зависимости ТЦ Бегемот от внешних кредиторов. Так же стоит отметить, что доля собственного капитала в структуре источников имущества ТЦ Бегемот составляет 30,36%.

В целом можно охарактеризовать состояние ТЦ Бегемот как финансово устойчивое, магазин работает рентабельно и на протяжении анализируемого периода демонстрирует эффективность деятельности.

## 2.2 Анализ формирования и распределения прибыли ТЦ Бегемот ИП Закваскин

Главным источником формирования прибыли ТЦ Бегемот составляет выручка, динамика которой представлена на рисунке 2.4.

Рис. 2.4. Динамика выручки ТЦ Бегемот, тыс. руб

Как показывает рисунок 2.4. в динамике выручки отмечается положительная тенденция к росту.

Валовая прибыль ТЦ Бегемот была сформирована за счет выручки за минусом понесенных затрат на закупку товаров (см. таблицу 2.5).

Таблица 2.5

**Формирование валовой прибыли ТЦ Бегемот**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Год | Изменения 2017г. в % |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Выручка от продаж | 43265 | 45986 | 48933 | 113,1 | 106,4 |
| 2. Себестоимость продаж | 17306 | 16128 | 15035 | 86,9 | 93,2 |
| 3. Валовая прибыль (убыток) | 25959 | 29858 | 33898 | 130,6 | 113,5 |

Валовая прибыль за 2017 год = 48933 – 15035 = 33898 тысяч рублей.

Рис.2.4. Динамика валовой прибыли ТЦ Бегемот, тыс. руб

Данные таблицы 2.5 показывают положительную динамику роста валовой прибыли: темп роста в 2017 году составляет 30,6% в сравнении с 2015 годом, и 13,5% относительно 2016 года.

Следующий вид прибыли – прибыль от продаж формируется за счет валовой прибыли за минусом размера коммерческих и управленческих расходов (см. таблицу 2.6).

Таблица 2.6

**Формирование прибыли от продаж ТЦ Бегемот**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Год | Изменения 2017г. в % |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Валовая прибыль (убыток) | 25959 | 29858 | 33898 | 130,6 | 113,5 |
| 2. Коммерческие расходы | 453 | 398 | 324 | 71,5 | 81,4 |
| 3. Управленческие расходы | 302 | 256 | 203 | 67,2 | 79,3 |
| 4. Прибыть (убыток) от продаж | 25204 | 29204 | 33371 | 132,4 | 114,3 |

Данные таблицы 2.6 показывают снижение величины коммерческих расходов в 2017 году на 28,5% в сравнении с 2015 годом, и на 18,6% относительно 2016 года. Данное снижение свидетельствует об экономии средств ТЦ Бегемот на реализацию политики продвижения товара.

Прибыль от продаж за 2017 год = 33898 – 324 – 203 = 33371 тысяч рублей.

На рисунке 2.5. представлена динамика прибыли от продаж ТЦ Бегемот.

Рис. 2.5. Динамика прибыли от продаж ТЦ Бегемот, тыс. руб

Данные рисунка 2.5. показывают, что в динамике прибыли от продаж ТЦ Бегемот отмечается положительная тенденция: темп роста в анализируемом периоде составляет 14,3% в сравнении с прошлым годом.

Балансовая прибыль или прибыль до налогообложения формируется за счет прибыли от продаж за минусом прочих расходов ТЦ Бегемот (см. таблицу 2.7.

Таблица 2.7

**Формирование балансовой прибыли ТЦ Бегемот**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Показатель | Год | Изменения 2017г. в % |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Прибыть (убыток) от продаж | 25204 | 29204 | 33371 | 132,4 | 114,3 |

Продолжение таблицы 2.7

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 2. Прочие расходы | 5069 | 4842 | 4424 | 87,3 | 91,4 |
| 3. Прибыть балансовая (до налогообложения) | 20135 | 24362 | 28947 | 143,8 | 118,8 |
| 4. Налог на прибыль  | 3020 | 3655 | 4342 | 143,8 | 118,8 |
| 5. Прибыть чистая | 17115 | 20707 | 24605 | 143,8 | 118,8 |

Исходя из данных таблицы 2.7 следует сделать вывод, в анализируемом периоде отмечается снижение величины прочих расходов ТЦ Бегемот, что положительно характеризует финансовые результаты магазина, а так же свидетельствует об эффективном планировании.

Прибыль балансовая за 2017 год = 33371 – 4424 = 28947 тысяч рублей.

Чистая прибыль за 2017 год = 28947 – 4342 = 24605 тысяч рублей.

Динамика чистой прибыли ТЦ Бегемот представлена на рисунке 2.6.

Рис. 2.6. Динамика чистой прибыли ТЦ Бегемот

Данные рисунка 2.6 показывают, что в динамике чистой прибыли, как и промежуточных финансовых результата отмечается тенденция к росту. Это свидетельствует об эффективном планировании ТЦ Бегемот и рентабельности деятельности магазина.

Для оценки распределения прибыли для начала проанализируем динамику нераспределённой прибыли ТЦ Бегемот ИП Закваскин (см. рисунок 2.7).

Рис. 2.7. Динамика чистой прибыли ТЦ Бегемот, тыс. рублей

Как показывает рисунок 2.7., в динамике величины нераспределённой прибыли отмечается тенденция к снижению, что свидетельствует о ее активном распределении в течение анализируемого периода.

Рассмотрим направления распределения прибыли ТЦ Бегемот в анализируемом периоде (см. таблицу 2.8).

Таблица 2.8

**Направления распределения прибыли ТЦ Бегемот**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Год | Изменение доли в 2017 г. к (в %) |
| 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 |
| Приобретение основных средств | 1023 | 1387 | 1109 | 108,4 | 80,0 |
| Погашение долгосрочных займов | 304,8 | 329,5 | 266,3 | 87,4 | 80,8 |
| Погашение кредиторской задолженности | 899,4 | 732,1 | 746,3 | 83,0 | 101,9 |

Приведенные данные в таблице 2.8 показывают, что прибыль ТЦ Бегемот распределяется в трех направлениях:

- приобретение основных средств;

- погашение долгосрочных займов;

- погашение кредиторской задолженности.

Рис. 2.8. Направления распределения прибыли ТЦ Бегемот

Исходя из рисунка 2.8 можно сделать вывод, что в динамике направлений распределения прибыли ТЦ Бегемот отмечается значительное превышение расходов на приобретение основных средств.

По состоянию на конец 2017 года 1109 тысяч рублей прибыли было потрачено на приобретение основных средств, что на 20% меньше, чем по результатам 2016 года. Так же стоит отметить снижение величины прибыли, за счет которой погашается долгосрочные займы ТЦ Бегемот.

Рисунок 2.9 содержит данные о структуре направлений распределения прибыли ТЦ Бегемот.

Рис. 2.9. Структура распределения прибыли ТЦ Бегемот

Данные таблицы 2.9 показывают, что наибольший удельный вес в структуре направлений распределения прибыли занимает приобретение основных средств – 52,3% по данным на конец 2017 года.

Так же значительная часть прибыли распределяется на погашение кредиторской задолженности – 35,2% в 2017 году.

Таким образом, политикой ТЦ Бегемот выделено три основных направления распределения прибыли, выбор которых обусловлен потребностями магазина.

# 2.3 Рекомендации по совершенствованию системы формирования и распределения прибыли ТЦ Бегемот ИП Закваскин

Основные совершенствования механизма и распределения финансовых целесообразно объединить в групп, из структуры данного , а также с учетом его и внешних связей в финансового и системы управления ТЦ Бегемот ИП Закваскин.

 направления совершенствования формирования результатов включают:

- учетной политики ;

- комплекс мероприятий, законное и определение объема от реализации услуг, налогов относимых на результаты, а размеров издержек , что влияет на точность и определения финансовых .

Обозначив направлений совершенствования формирования финансовых , рассмотрим отдельные более .

Важным резервом финансовых ресурсов ТЦ ИП Закваскин является их учетной . В части оптимизации политики ТЦ Бегемот ИП следовало бы обратить на выбор признания прибыли. необходимость возникает того, что не всегда государственной инспекции правильно вариант определения от реализации продукции по ее оплаты и полученные предприятием выручкой. Поэтому в учетной политике , что финансовые от реализации услуг признаются: за ту часть , за которую поступила выручка от [[16]](#footnote-16). Во многих предприятиях торговых услуг по долгосрочного характера от реализации определяется по одному из :

1) после полного работ по договору;

2) завершения этапа работ по .

В нашем случае выбрать первый , при котором должно вести по одной из схем реализации услуг. и прибыль от выполнения договора после полного работ или оказания .

У предприятий на возникают проблемы в учете различных доходов. К ним относятся, , штраф по договору. Если штрафов и т.п. задолженностей вовремя, то нет проблем, а не поступают , то у предприятия возникают с налоговой инспекцией при учета этих «». Поэтому в учетной политике , что штрафы, пени, и т.п. задолженности, возникающие договорам, :

1) по мере возникновения по договорам;

2) по мере из должником или при получении суда, об их взыскании;

3) по мере учитываются как доходы периодов и отражаются в результатах при .

Также целесообразно Положением о бухгалтерском и отчетности в РФ относительно подразделений на отдельный баланс, что сделать финансовый результатов деятельности по из направлений предприятия более .

В соответствии с Положением о учете и отчетности в РФ может на отдельный баланс производства и хозяйства, а филиалы, представительства, и другие подразделения, входящие в его . Активы и пассивы баланса включаются в баланс .

Выделение того или подразделения предприятия на баланс представляет не что иное, как бухгалтерского оформления учетного труда на . Его цель – упростить и учетный на предприятии и работу службы.

Выделение подразделения на отдельный осуществляется в относительной обособленности , коммерческого, финансово-хозяйственного .

Эти факторы предопределяют и обособление процесса в данном .

Вместе с тем выделение на баланс ни в коем нельзя в качестве полного структурного подразделения от . Бухгалтерский баланс, структурным , характеризует его имущественное и положение лишь . По нему невозможно исчислить результат деятельности . Точнее, результат, в отдельном балансе, рассматривать в качестве внутреннего результата, но никак не финансового результата , о котором речь в бухгалтерском и законодательстве.

Отдельный не отражает реального долгов , перед его кредиторами не подразделение, а предприятие как лицо, субъект правоотношений.

 подразделения не имеет действовать от своего ; оно вступает в любое только по от руководства предприятия.

 баланс является баланса предприятия. С точки отдельный баланс – внутренний документ, для завершения учетного на предприятии. В его отличие от самостоятельного . Причем в данном не имеет никакого тот факт, что подразделение может некоторые черты, юридическому лицу.

С обеспечения работы, в каждом ТЦ Бегемот ИП Закваскин провести комплексный финансово-хозяйственной . При этом главным показателем следует прибыль. Чтобы массой и прибыли, следует держать в центре как производственные показатели, основными роста прибыли, так и сторону работы, то процесс реализации.

При экономических хозяйствования основной увеличения прибыли от продукции состоит в себестоимости в материальных затрат.

В , ориентированных на конечного , решающее значение объемы и реализации продукции, спросом, уровень , но без ущерба для качества товаров.

На прибыли от реализации влияет состав и нереализованных остатков на и конец периода.

Значительная остатков приводит к поступлению выручки и ожидаемой .

Остатки нереализованной образуются по следующим :

- часть готовой закономерно на складе в связи с не- ее комплектации, упаковки, к отгрузке, накопления до транспортной , выписки расчетных . Увеличение остатков продукции на складе нормативной должно быть внимания финансовых предприятия: возможно, не находит из-за разрыва связей или не пользуется по другой причине.

 влияние на остатков готовой на складе встречается на предприятиях, которые продукцию, натурально-вещественную форму. работы и оказанные в силу своей формы как не могут принимать вид продукции на складе. То же и к продукции некоторых , например, , транспорта, связи;

- товаров отгруженных, оплаты которых не , могут при применении определенных расчета за отгруженную . Полная предоплата продукции образование таких и практикуется многими , но как форма расчетов свои ;

- часть товаров не оплачена в срок .

Непоступление выручки в случае не зависит от поставщика. К , эта ситуация стала , объем неплатежей не , но предприятию все же работать в направлении доходов.

Резервом балансовой прибыли быть , полученная от реализации фондов и иного предприятия. Если операции, с выбытием основных , не оказывали заметного на финансовые результаты, то , когда вправе распоряжаться имуществом, имеет освободиться от излишнего и оборудования, взвесив, что выгоднее — его или сдать в аренду.

 операции, например передача средств предприятию, не на балансовую прибыль, а из чистой прибыли, на накопление.

В составе прочих операции наиболее доходными могут быть финансовые вложения. Важно, чтобы они осуществлялись не в ущерб основной деятельности предприятия. Конкретные направления и структура финансовых вложений должны быть результатом продуманной политики предприятия на основе достоверной оценки их эффективности. Непрофессиональный подход к этому вопросу может привести к потере средств, вложенных в уставный капитал других предприятий или совместную деятельность, в неликвидные ценные бумаги. В настоящее время практически никакие доходы по финансовым активам не перекрывают уровня инфляции, поэтому для получения реальных доходов от финансовых вложений следует подходить к таким инвестициям очень взвешенно.

Важнейшим вопросом управления процессом формирования прибыли является планирование прибыли и других финансовых результатов с учетом выводов экономического анализа. Главной целью при планировании является максимизация доходов, что позволяет обеспечивать финансирование большего объема потребностей предприятия в его развитии. При этом важно исходить из величины чистой прибыли. Задача максимизации чистой прибыли предприятия тесно связана с оптимизацией величины уплачиваемых налогов в рамках действующего законодательства, предотвращением непроизводительных выплат.

# Заключение

Финансовый результат представляет собой показатель, который наглядно отражает эффективность деятельности предприятия, увеличение или уменьшение объемов производства за определенный промежуток времени.

Прибыль и убыток выступают в качестве двух основных форм, отражающих финансовый результата предприятия. Конечный финансовый результат для предприятия является чистой прибылью, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов. В случае, если доходы по результатам деятельности предприятия превышают величину расходов, то предприятия получает прибыль, что означает его рентабельность. При условии превышения понесенных расходов на организацию деятельности над полученными доходами, стоит говорить об убытках предприятия.

Таким образом, чистая прибыль представляет собой сумму, которая в отчете о финансовых результатах, отражается в последней строке.

Объектом исследования в работе выступает ТЦ Бегемот ИП Закваскин - магазин непродовольственных товаров.

Анализ финансовых результатов деятельности показал, что ТЦ Бегемот работает прибыльно на протяжении анализируемого периода. Так же было отмечено увеличение объемов продаж.

Анализ финансового состояния, проведенного по данным актива и пассива баланса ТЦ Бегемот ИП Закваскин показал, что в структуре активов преобладают основные средства, а так же запасы, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Анализ источников финансирования позволил прийти к выводу, что ТЦ Бегемот ИП Закваскин обладает значительной финансовой зависимостью от внешних кредиторов.

В качестве направлений совершенствования процесса формирования и распределения прибыли ТЦ Бегемето ИП Закваскин предлагаются мероприятия: оптимизация направлений учетной политики; мероприятия, направленные на обеспечение правильного определения величины выручки от реализации товаров, а так же объем затрат на закупку товаров.

Так же помимо названных мероприятий в рамках данной работы предлагается учет принципа максимизации доходов в процессе планирования объемов продаж и закупки.

**Библиографический список**

**Нормативно-правовые акты, судебная практика и**

**иные официальные документы**

1. Конституция Российской Федерации : офиц. текст. – М. : Юрайт, 2016. - 27 с.
2. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федеральный закон от 06 декабря 2011 № 402-ФЗ. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/70103036/>.

**Специальная, научная и учебная литература**

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учебное пособие / И. Т. Абдукаримов. – М.: ИНФРА, 2015. – 301 с.
2. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник для бакалавров / М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2015. – 544 с.
3. Гапоненко, А.В. Экономика организации : учебное пособие / А.В. Гапоненко. – Краснодар: Краснодарский филиал РГТЭУ; Просвещение-Юг, 2015. – 535 с.
4. Глазунов, В.Н. Обеспечение текущей платежеспособности предприятия / В. Н. Глазунов // Финансы. - 2014. - № 3. – С. 67-70.
5. Ежков, И.А. Управление доходами и прибылью на предприятии / И. А. Ежков, М. Н. Степанова // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. – 2015. - № 1 (4). – С. 67-69.
6. Житлухина, О.Г. Пути совершенствования информационной базы анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия / О.Г. Житлухина, О. Л. Михалева // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - № 14. – С. 41- 49.
7. Зубкова, Т.А. Механизм управления прибылью в коммерческой организации : учебное пособие / Т.А. Зубкова. – Издательство «Бабкина Г.П.», 2015. – 334 с.
8. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для бакалавров / А.А. Канке, И.П. Кошевая. – М.:, 2013. – 288 с.
9. Канкина, Н.О. Процесс разработки стратегии финансового оздоровления предприятия / Н. О. Канкина // Стратегии бизнеса. – 2014. - № 2. – С. 56 - 59.
10. Климова, Н.В. Бухгалтерский финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - № 1. – С. 2-8.
11. Ковалев, В.В. Финансы: учебник для бакалавров / В. В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. – 610 с.
12. Коревина, Л.А. Прибыль как основной показатель деятельности организаций потребительской кооперации : учебное пособие / Л.А. Коревина. – М.: ИНФРА, 2015. – 309 с.
13. Кычанов, Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов / Б.И. Кычанов // Финансовый менеджмент. – 2015. - № 3. – С. 30-38.
14. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 320 c.
15. Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебник для бакалавров / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 575 c.
16. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2013. – 536 c.
17. Польская, Г.А. Актуальные аспекты управления финансовыми результатами кооперативных организаций : учебное пособие / Г.А. Польская. – БУКЭП - Курск, 2014. – 284 с.
18. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для бакалавров / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 607 c.
19. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 671 с.
20. Ушакова, М.С. Рентабельность организации / М.С. Ушакова // Экономический вестник РТ. – 2016. - № 3. – С. 27 - 32.
21. Хайруллин, А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А.Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - №10. – С. 40 - 51.
22. Чаплыгина, М.А. Направления развития системы управления прибылью организаций потребительской кооперации / М.А. Чаплыгина // Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики. – 2014. - № 4. – С. 243 - 249.
23. Чаплыгина, М.А. Стратегические аспекты планирования прибыли предприятия, как основного источника финансовых ресурсов / М.А. Чаплыгина // Актуальные вопросы современной науки. – 2014. - № 12. – С. 93-97.
24. Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии : учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – Р - н - Д: МАРТ, 2015. – 65 с.
25. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник для бакалавров / А. Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.
1. Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии : учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – Р - н - Д: МАРТ, 2015. – С. 14. [↑](#footnote-ref-1)
2. Хайруллин, А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А.Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - №10. – С. 40 - 51. [↑](#footnote-ref-2)
3. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – С. 112. [↑](#footnote-ref-3)
4. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2013. – С. 200-202. [↑](#footnote-ref-4)
5. Польская, Г.А. Актуальные аспекты управления финансовыми результатами кооперативных организаций : учебное пособие / Г.А. Польская. – БУКЭП - Курск, 2014. – С. 155. [↑](#footnote-ref-5)
6. Кычанов, Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов / Б.И. Кычанов // Финансовый менеджмент. – 2015. - № 3. – С. 30-38. [↑](#footnote-ref-6)
7. Коревина, Л.А. Прибыль как основной показатель деятельности организаций потребительской кооперации : учебное пособие / Л.А. Коревина. – М.: ИНФРА, 2015. – С. 88. [↑](#footnote-ref-7)
8. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для бакалавров / А.А. Канке, И.П. Кошевая. – М.:, 2013. – С. 90. [↑](#footnote-ref-8)
9. Зубкова, Т.А. Механизм управления прибылью в коммерческой организации : учебное пособие / Т.А. Зубкова. – Издательство «Бабкина Г.П.», 2015. – С. 87. [↑](#footnote-ref-9)
10. Ежков, И.А. Управление доходами и прибылью на предприятии / И. А. Ежков, М. Н. Степанова // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. – 2015. - № 1 (4). – С. 67-69. [↑](#footnote-ref-10)
11. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник для бакалавров / М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2015. – С. 54-56. [↑](#footnote-ref-11)
12. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учебное пособие / И. Т. Абдукаримов. – М.: ИНФРА, 2015. – С. 45. [↑](#footnote-ref-12)
13. Житлухина, О.Г. Пути совершенствования информационной базы анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия / О.Г. Житлухина, О. Л. Михалева // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - № 14. – С. 41- 49. [↑](#footnote-ref-13)
14. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – С. 20. [↑](#footnote-ref-14)
15. Чаплыгина, М.А. Направления развития системы управления прибылью организаций потребительской кооперации / М.А. Чаплыгина // Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики. – 2014. - № 4. – С. 243 - 249. [↑](#footnote-ref-15)
16. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федеральный закон от 06 декабря 2011 № 402-ФЗ. - Режим доступа: http://base.garant.ru/70103036/. [↑](#footnote-ref-16)