

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический
университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра менеджмента

К защите допускаю

Зав. кафедрой менеджмента

_____ В.А. Шапошников

« ____ » _____ 2017г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
Особенности формирования и распределения прибыли
в торговой организации

Исполнитель:

студент группы ФМ-412п

подпись

Л.Л. Рахмангулов

Руководитель:

канд.экон.наук, доцент

подпись

Л.А. Скороходова

Нормоконтролер:

ст. преподаватель

подпись

И.В. Климентьева

Екатеринбург 2017

Аннотация

Выпускная квалификационная работа выполнена на 68 страницах, содержит 10 таблиц, 50 используемых источников литературы.

Ключевые слова: ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, РАСХОДЫ, ДОХОДЫ.

Краткая характеристика.

Цель выпускной квалификационной работы - выявление проблем формирования и использования прибыли в торговом предприятии и поиск путей ее улучшения.

Задачи выпускной квалификационной работы определены в следующем:

- в теоретическом плане: сформировать общее представление о прибыли в сфере коммерции, ее содержание и значение; показать порядок формирования конечного финансового результата деятельности предприятия на основе действующей нормативной базы.

- в практическом плане: провести анализ абсолютных и относительных показателей финансовых результатов деятельности предприятия; по результатам анализа обобщить резервы роста прибыли и рассмотреть основные направления улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Объектом исследования является прибыль ООО «Метро Кэш энд Керри».

Предмет исследования - финансовые результаты деятельности торговой организации.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

Содержание

Введение	5
1. Особенности формирования прибыли в сфере торговли	9
1.1 Роль и значение показателя «прибыль» в формировании результатов хозяйственной деятельности	9
1.2 Виды прибыли	16
1.3 Рентабельность как показатель, характеризующий прибыльность деятельности предприятия	22
2. Анализ формирования и использования прибыли на примере торгового предприятия ООО «Метро Кэш энд Керри»	32
2.1 Краткая экономическая характеристика ООО «Метро Кэш энд Керри»	32
2.2 Анализ прибыли и рентабельности	40
2.3 Анализ использования прибыли	48
3. Пути совершенствования формирования и распределения прибыли ООО «Метро Кэш энд Керри»	51
3.1 Механизм оптимизации процесса формирования прибыли	51
3.2 Пути увеличения прибыли предприятия	58
Заключение	62
Список использованных источников	64

Введение

Одним из основных требований функционирования предприятий в условиях рыночной экономики являются безубыточность хозяйственной деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Главная задача предприятия, как субъекта рынка, - хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия.

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий, выступают валовой доход, другие доходы, прибыль, рентабельность.

Обобщающим результативным показателем производственно-финансовой деятельности предприятия и источником финансовых накоплений является прибыль. В экономической литературе приводится много убедительных доказательств важной роли прибыли как показателя, который выражает долгосрочные цели развития хозяйственной деятельности предприятия; выступает в качестве источника жизнедеятельности предприятия, основы самофинансирования деятельности предприятия; выполняет стимулирующие функции, проявляющиеся в процессе распределения и использования прибыли; основой расширенного воспроизводства.

В условиях рыночной экономики прибыль является:

- Одним из важнейших источников накопления и пополнения доходной части государственного и местных бюджетов;
- Источником самофинансирования развития предприятия;
- Основой принятия инвестиционных решений и инновационной деятельности предприятия;

- Источником удовлетворения материальных интересов трудового коллектива и собственника предприятия.

Таким образом, в рыночной экономике основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение материальной заинтересованности участников бизнеса в результатах финансово- хозяйственной деятельности. Максимизация прибыли в этой связи является первостепенной задачей менеджеров предприятия. Кроме того, эффективность работы, использование всех ресурсов фирмы характеризуется прежде всего тем, насколько деятельность предприятия способна обеспечивать получение прибыли, что требует систематического контроля над факторами, влияющими на финансовые результаты деятельности фирмы.

Итак, прибыль - это основной многозначный оценочный показатель результатов работы предприятия в условиях становления и развития рыночного механизма хозяйствования, в связи с чем, прибыль является одним из важнейших элементов управления. Анализ выполняет одну из основных управленческих функций, входит в управляющую подсистему, и недостаточное его функционирование в этом звене приводит к снижению эффективности системы управления прибыли в целом.

Цель анализа финансовых результатов - выявление, изучение и мобилизация резервов роста доходов, прибыли, повышения рентабельности деятельности предприятия. В процессе анализа изучают динамику абсолютных и относительных показателей финансовых результатов; проводят оценку обоснованности образования и распределения их фактической величины; определяют и измеряют влияние факторов на финансовые результаты хозяйственной и другой деятельности предприятия; выявляют и мобилизуют резервы их роста, особенно прогнозные. Характер указанных задач анализа свидетельствует о большой практической значимости анализа финансовых результатов деятельности компании.

Все вышесказанное подтверждает вывод о том, что изучение проблем и направлений улучшения формирования и использования прибыли достаточно актуальная тема исследования выпускной квалификационной работы.

Цель выпускной квалификационной работы - выявление проблем формирования и использования прибыли в торговом предприятии и поиск путей ее улучшения.

Задачи выпускной квалификационной работы определены в следующем:

- в теоретическом плане: сформировать общее представление о прибыли в сфере коммерции, ее содержание и значение; показать порядок формирования конечного финансового результата деятельности предприятия на основе действующей нормативной базы.

- в практическом плане: провести анализ абсолютных и относительных показателей финансовых результатов деятельности предприятия; по результатам анализа обобщить резервы роста прибыли и рассмотреть основные направления улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Объектом исследования является прибыль ООО «Метро Кэш энд Керри».

Предмет исследования - финансовые результаты деятельности торговой организации.

Информационной базой для анализа финансовых результатов работы ООО «Метро Кэш энд Керри» являются отчетные данные предприятия за период 2014-2016 гг.

Основными методами достижения цели работы рассматриваются:

- анализ литературных источников (экономической литературы, нормативных актов, опубликованных в периодической печати)

- стандартные методы экономического анализа (метод группировок, метод сравнительного, балансового и факторного анализа по фактическим результатам деятельности предприятия).

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

В первой главе рассмотрены теоретические вопросы формирования прибыли в сфере торговли, раскрыта роль, дано понятие и значение показателя «прибыль» в формировании результатов хозяйственной деятельности.

Во второй главе: дана краткая экономическая характеристика, проведен анализ абсолютных и относительных показателей финансовых результатов деятельности торгового предприятия, по результатам анализа выявлены резервы роста прибыли.

В третьей главе предложены мероприятия по увеличению прибыли деятельности торгового предприятия.

1. Особенности формирования прибыли в сфере торговли

1.1 Роль и значение показателя «прибыль» в формировании результатов хозяйственной деятельности

В условиях формирования рыночной экономической системы в нашей стране происходят значительные изменения в отношении к показателю прибыли в пользу возрастания его роли в хозяйственном механизме, поскольку в рыночных условиях прибыль выступает не только основным источником развития хозяйственной деятельности любого предприятия или организации, но и является стимулом практически любой хозяйственной деятельности.

Основной рыночной формы хозяйствования является стремление к росту прибыли. В обобщенном виде прибыль отражает конечные результаты работы предприятия и фирм, характеризует экономическую эффективность их деятельности. Основными функциями прибыли являются: учетная, оценочная, стимулирующая.

Как результативный показатель она характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (не успех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности.

Как количественный показатель прибыль представляет собой разницу между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью (в сфере обращения – между валовыми доходами и издержками обращения). Прибыль, являясь конечным результатом деятельности предприятия, создает условия для его расширения, развития, самофинансирования и повышения конкуренции.

Существует достаточно большое количество определений понятия «прибыль». Прибыль – это сумма, на которую доход превышает затраты. Чаще всего прибыль определяют как разность между полной выручкой и

полными издержками, то есть как чистую прибыль. В переносном смысле под прибылью понимается всякая польза или выгода.

Рыночная экономика основана на частном бизнесе. Как известно под бизнесом понимают предпринимательскую деятельность, связанную с покупкой ресурсов, их преобразованием в продукт и продажей продукта. При этом для бизнеса совершенно не важно, что понимается под ресурсами (деньги или материалы, сырье, оборудование или труд и т. п.), что понимается под преобразованием, что понимается под продуктом. Важно, что во всех случаях предприниматели желают установить выгодное им соотношение между двумя финансовыми потоками: капиталовложением и отдачей, расходов и доходов. Если поток расходов превысит сумму доходов, предприниматель разоряется. Если же поток доходов превышает сумму расходов, понесенных предпринимателем, то последний имеет прибыль ради которой он и занялся бизнесом.

Прибыль представляет собой одну из форм денежных накоплений, создаваемых в предприятиях, отраслях экономики; это экономическая категория, характеризующая конечный финансовый результат коммерческой деятельности предприятия.

Споры о сущности прибыли велись еще в середине семидесятых годов. В ходе развернувшейся дискуссии по этому вопросу приняли участие многие советские экономисты. Наиболее распространенным явилось мнение, что труд торговых работников, связанный со сменой формы стоимости, с реализацией товаров не создает прибавочного продукта, не является производительным. Следовательно, торговля должна постоянно получать от производителя причитающуюся ей долю прибыли. Что же касается труда торговых работников, связанного с продолжением процесса производства в сфере обращения, то он, конечно, является производительным, создает и прибавочный продукт, и прибыль. Но для этой прибыли, во-первых, не обеспечивает самокупаемость, а во-вторых, ее удельный вес постоянно сокращается. Другая группа экономистов истинный источник прибыли

торговли видела в прибавочном продукте, созданном самими работниками торговли. По их мнению, стоимость прибавочного продукта, созданного производительным трудом не только покрывает чистые издержки обращения и образует прибыль, но и создает еще избыток, который не реализуется в торговых скидках. Однако общим аспектом, в той или иной мере, имеющимся во всех высказываниях, является признание того факта, что при выполнении функции реализации стоимости товаров прибыль не создается.

Труд работников торговли действительно не является производительным с точки зрения производства конкретного товара. Однако он производит определенную полезность и с этой точки зрения носит производительный характер.

В связи с этим следует обратить внимание на то, что процесс производства товаров теряет всяческий смысл вне процесса реализации в условиях общественного разделения труда и существования товарно-денежных отношений. Неотъемлемым свойством товара является возможность его реализации, то есть создание с конечным потреблением путем купли-продажи. Иными словами, производственный цикл можно считать законченным лишь после того, как продукт нашел общественное признание. Отсюда можно сделать вывод, что труд работников торговли является производительным, и прибыль в торговле создается именно в сфере обращения в ходе оказания услуг по реализации товаров.

В рыночной экономике прибыль – цель, конечный результат, по которому можно судить о состоянии хозяйственной деятельности любой коммерческой фирмы. Прибыльная деятельность становится обязательным требованием для предприятий всех форм собственности, в том числе и торговли.

Коммерческое предприятие, работающее не эффективно, автоматически «умирает», разоряется. Для увеличения суммы прибыли необходимо расширять масштабы хозяйственной деятельности, увеличивать доходы, владеть технологией и экономикой своего предприятия,

конъюнктурой. Прибыль является итогом успешной деятельности предприятия и вместе с тем, она создает определенные гарантии дальнейшего существования предприятия, поскольку именно она и ее накопления позволяют ограничить и преодолеть различные риски, связанные с производством и реализацией продукции на рынке.

В настоящее время роль прибыли коренным образом изменяется. Ее значение в условиях формирования экономики смешанного типа можно определить через выполняемые прибылью функции:

Она является основным источником финансовых ресурсов предприятия. Ее величина, во многом, определяет перспективы хозяйственного развития, возможности наращивания объемов коммерческой деятельности;

Прибыль создает экономическую заинтересованность предпринимателей в совершенствовании различных сторон своей деятельности. Это обусловлено тем, что в рыночной экономике предприятия работают на основе самофинансирования, сочетая максимальную свободу в коммерческой деятельности с полной материальной ответственностью за ее результаты;

Прибыль служит критерием экономической эффективности хозяйственной деятельности, выступает главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов предприятия;

Прибыль выступает важнейшим источником формирования доходной части бюджетов всех уровней, поскольку часть ее изымается у предприятий в виде налогов.

В условиях формирования рыночной экономики прибыль становится одним из важнейших определяющих показателей в торговой деятельности. Возрастает роль прибыли в развитии деятельности торгового предприятия, в решении задач обновления и совершенствования материально-технической базы, наращивании оборотных средств. Торговое предприятие или

организация с низкой рентабельностью, с небольшой прибылью в условиях рыночной экономики не в состоянии эффективно участвовать в ценовой конкуренции. В современных условиях каждой торговой (товарной) группой, каждым товаром должна приносить прибыль.

Таким образом, из всего сказанного выше, можно сделать вывод о том, что в настоящее время значение прибыли велико. Именно поэтому в условиях формирования экономики смешанного типа, коренной ломки сложившегося стереотипа и представлений о мотивации труда, становления новых подходов к категории собственности, в особенности возрастает актуальность вопроса о сущности прибыли, в том числе и торговой.

Современная западная экономическая литература уделяет внимание прежде всего вопросам оценки величины прибыли и способы ее максимизации, не вникая глубоко в сущность данного показателя. Происхождение прибыли объясняется как результат реализации товаров, как доход от факторов производства. В настоящее время достаточно широко распространена так называемая теория риска, основанная на положении о том, что владелец капитала постоянно рискует его потерять. Отсюда прибыль рассматривается как вознаграждение предпринимателей за принятие на себя коммерческого риска, за техническое и технологическое нововведения и усовершенствование. П. Самуэльсон утверждает, что «те лица, которые взваливают риск на свои плечи, должны получать за это в сумме положительную величину премии за риск, или прибыль». Более того, ряд западных экономистов рассматривают прибыль как этическую категорию.

Важным положением, признаваемым экономистами-рыночниками, является то, что прибыль и убыток находятся в постоянном соседстве, и размер прибыли, во многом, зависит от возможности предприятия устоять и победить в конкурентной борьбе. Тем самым признается ограниченность совокупной массы прибыли, и возможность получения прибыли одними предприятиями приводит к разорению других.

Таким образом, прибыль – это всегда некий излишек, получаемый одними участниками рыночных отношений от других участников и за их счет.

Она может быть получена лишь в том случае, если товар продан, то есть получены деньги от покупателя.

В условиях рыночной экономики вся человеческая жизнь – борьба за обладанием ресурсами, совокупный размер которых ограничен. Законы рынка, и прежде всего, данного рынка построены именно на этом рычаге влияния. Одни члены увеличивают свой ресурс за счет других членов, одни государства увеличивают свой ресурс за счет других государств.

Поэтому прибыль в рыночной экономической системе характеризует присуще именно этой системе отношения между созданными этими людьми предприятиями по поводу присвоения созданных природой жизненных ресурсов. Еще А. Смит в своей книге «Богатство народов» писал, что каждый индивидум, стремясь извлечь из производства продукт наибольшей стоимости, преследует только свою собственную цель, заботится о собственной выгоде.

Проблема формирования прибыли сводится к проблеме перераспределения первоначально созданного избытка продукта на каждой стадии его движения. Перераспределение прибыли осуществляется как по вертикали, так и по горизонтали.

По вертикали прибыль как избыточный продукт перераспределяется между различными отраслями экономики. Чем больше доля той или иной отрасли, тем более она привлекательна для вложения средств в нее, поскольку каждому хочется получить больший кусок от перераспределяемого продукта (большую прибыль).

По горизонтали перераспределение имеет место между предпринимателями одной отрасли. Поскольку в одном сегменте рынка работают большое количество предприятий, то получение большей доли прибыли приводит к обострению конкурентной борьбы между этими

предприятиями, стремлению к монополизации сегмента рынка (чтобы не делиться с другими).

С рассматриваемой точки зрения прибыль предприятия – это та доля созданного природой продукта в денежном или натуральном выражении, которую предприятию удалось получить, работая на определенном сегменте рынка в течение определенного периода времени.

Поскольку рынок можно сегментировать по-разному, предприятия часто работают на различных сегментах рынка диверсифицируя свою деятельность.

Торговля как отрасль возникла в процессе углубления общественного разделения труда. Поэтому торговые предприятия по своей сути практически ни чем не отличаются от предприятий других отраслей экономики. Отличие заключается лишь в виде деятельности. Торговые предприятия – это предприятия, созданные группами людей с целью получения прибыли на определенном сегменте рынка. Сегодня мы видим, что в нашей стране количество совокупного ресурса резко снизилось, и многие производственные предприятия отказались от услуг торговых предприятий, взяв на себя деятельность по продаже произведенной продукции даже конечным потребителям (розничная продажа).

Именно поэтому мы и рассматриваем бизнес как управление безличными финансовыми потоками.

Внешне торговая прибыль как результат хозяйственной деятельности представляет собой разность между всеми доходами и всеми расходами торговой организации. Основой формирования прибыли в торговле являются доходы от торговой деятельности, представляющие собой разницу между выручкой торговой организации от продажи товара и суммой денег, заплаченной производителям товара. Внешняя форма дохода от торговой деятельности может меняться. Например, ранее основной формой дохода была торговая скидка, которая устанавливалась в процентах к розничной цене товара, а теперь источником дохода стали, в основном, торговые

надбавки, которые устанавливаются в процентах к закупочной (оптовой) цене. Наряду с торговой надбавкой или скидкой, формой извлечения доходов от торговой деятельности может быть комиссионное вознаграждение и т. д.

Доход от торговой деятельности, кроме образования прибыли торгового предприятия, предназначен также для покрытия издержек обращения и, в частности, для возмещения расходов на оплату труда, а также для возмещения различных отчислений и расходов, не включая в издержки обращения. Полученная от торговой деятельности прибыль используется по различным направлениям. Порядок использования прибыли, ее назначение зависит от формы хозяйствования и определяется собственниками предприятий (фирм) на основе действующего законодательства.

1.2 Виды прибыли

Важным вопросом является оценка величины полученной прибыли. Собственники предприятия должны знать: сколько им удалось получить созданного природой дополнительного продукта за счет других участников рынка? Особенный интерес для собственников предприятия представляет та часть полученной прибыли, которую они получили для удовлетворения собственных потребностей. Всегда есть соблазн сравнить результаты своей коммерческой деятельности с результатами других предприятий. Есть и иные причины, заставляющие предприятия по-разному подходить к оценке полученной прибыли. Отсюда появляется множественность показателей прибыли.

Различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Экономическая прибыль – это общая выручка (валовой доход) за минусом суммы явных и не явных издержек. Иначе говоря, экономическая прибыль – это остаток от общего дохода после вычета всех (совокупных) издержек, а также налога на добавленную стоимость и акцизов.

Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной.

Бухгалтерской прибылью называют разность между полученной выручкой (валовым доходом) и явными (бухгалтерскими) издержками. Она не учитывает не явные издержки производства и обращения. Следовательно, бухгалтерская прибыль отличается от экономической по величине неявных, скрытых издержек.

С показателем экономической прибыли непосредственно связан показатель нормальной прибыли. Нормальная прибыль – это сумма денежных средств, которые получил бы собственник данного предприятия, вложив свой капитал в какое угодно любое предприятие. Другими словами, нормальная прибыль – это скрытые, альтернативные издержки капитала, вложенного в дело собственниками предприятия. Показатель нормальной прибыли позволяет оценить целесообразность осуществления той или иной коммерческой деятельности. Если в результате своей работы предприятие приносит прибыль меньше нормальной, то заниматься данным видом деятельности не целесообразно, так как деньги, вложенные в предприятие можно просто положить в банк и, ничего ни делая, получить большую сумму прибыли. Таким образом, нормальная прибыль – это минимальный доход, или плата, необходимая для удержания предпринимателя и сохранения его заинтересованности в данном направлении деятельности.

Бухгалтерская прибыль иначе называется балансовой или валовой.

Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внереализованных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Иначе говоря, валовая прибыль – это общая сумма прибыли, получаемая предприятием в результате осуществления коммерческой деятельности и внереализационных операций. Данный показатель прибыли называют также прибылью отчетного периода.

Поскольку не вся валовая прибыль может облагаться налогом на прибыль, выделяют прибыль, облагаемую налогом, и прибыль налогом не облагаемую.

Прибыль, облагаемая налогом, представляет собой валовую прибыль предприятия, уменьшенную (увеличенную) в соответствии с положениями предусмотренными законодательством РФ.

Прибыль, не облагаемая налогом – часть валовой прибыли предприятия, с которой налог на прибыль не взимается.

В практике коммерческой деятельности различают и другие виды прибыли. Среди них можно выделить:

Операционную прибыль, то есть прибыль, полученную от реализации товаров, работ, услуг;

Прибыль от обычной деятельности;

Прибыль, получаемая от прочих операций;

Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества предприятия;

Прибыль от основной деятельности;

Прибыль к распределению;

Прибыль, причитающаяся акционерам;

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;

Нераспределенная прибыль;

Консолидированная прибыль;

Номинальная прибыль;

Реальная прибыль;

Недополученная прибыль и т. д.

Прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции. Перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяется федеральным

законом. В торговле прибыль от реализации рассчитывается как разность между выручкой от реализации товаров и услуг и покупной стоимостью товаров и издержками обращения, приходящимися на проданные товары.

Прибыль от основной деятельности представляет собой часть валовой прибыли, полученной от деятельности, объем которой занимает ведущее место в хозяйственно-финансовой деятельности предприятия или организации.

Прибыль от обычной деятельности включает в себя, кроме прибыли от реализации, часть внереализованной прибыли.

К внереализованной прибыли, входящей в состав прибыли от обычной деятельности, относится разность между процентами, полученными и процентами уплаченными, доходы от участия в других организациях и разность между прочими операционными доходами и расходами. Прибыль от обычной деятельности иначе называется прибылью от финансово-хозяйственной деятельности. Данный показатель включает в себя прибыль от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. При определении последнего показателя для целей налогообложения учитывается разница (превышение) между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества с учетом их переоценки, производимой на основании постановлений Правительства Российской Федерации, увеличенной на индекс инфляции, исчисленный в порядке, установленной Правительством Российской Федерации.

Прибыль от прочих операций формируется как разность между прочими доходами и прочими расходами. В прочие доходы включается кредиторская и депонентская задолженность, по которой истек срок исковой давности; суммы, поступившие в погашение дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы и убыток как безнадежной к получению; присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение договоров, а также суммы, причитающиеся в возмещение причиненных убытков в связи с нарушением

договоров; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; зачисления на баланс имущества, оказавшегося в излишке в результате инвентаризации. В состав прочих расходов включаются суммы уценки производственных запасов, готовой продукции и товаров в соответствии с установленным порядком; убытки от списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; долги не реальные для взыскания; присужденные или признанные организацией штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение договоров, а также по возмещению причиненных убытков; убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году и т. п.

Прибыль к распределению (чистая прибыль) это часть валовой прибыли, остающаяся после уплаты налогов и иных обязательных платежей за счет прибыли.

Прибыль, причитающаяся акционерам – часть прибыли к распределению, предназначенная для выплаты дивидендов акционерам.

Прибыль остающаяся в распоряжении предприятия, - это часть прибыли к распределению, остающаяся после выплаты дивидендов акционерам и предназначенная для дальнейшего развития коммерческой деятельности предприятия.

Нераспределенная прибыль, - это часть чистой прибыли, за вычетом резервного фонда дивидендов, акционеров и иные аналогичные отчисления.

Консолидированная прибыль – это прибыль, полученная с учетом финансовых результатов, зависящих от дочерних предприятий, находящихся в определенных юридических и финансовых взаимоотношениях с материнским предприятием.

Номинальная прибыль – это сумма, фактически полученной прибыли в действующих ценах, не учитывающая размер инфляции.

Реальная прибыль – это номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции. Она позволяет оценить покупательскую способность полученной предприятием номинальной прибыли.

Недополученная (упущенная) прибыль – это прибыль, которую могло бы получить торговое предприятие при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов или в случае полного использования договорных обязательств контрагентами. Недополученная прибыль может являться результатом неправильной ценовой политики, необоснованного размера штрафных санкций за неисполнение договоров поставки товаров и т. д.

В коммерческой практике могут применяться и иные показатели прибыли предприятия, название и экономическое содержание которых определяется самим предприятием, исходя из взглядов на способы оценки величины полученной прибыли. Например, может выделяться показатель прибыли от реализации тех или иных товаров и т. д. В ряде случаев под одними и теми же терминами обозначают различающиеся между собой показатели прибыли.

Поскольку оценка прибыли имеет достаточно большое значение для всех участников рыночных отношений, то многие страны стремятся к их унифицированию. Например, в Европейской Сообществе приняты три обязательных показателя прибыли:

1. Валовая прибыль или убыток. Валовая прибыль – это оборот без учета прочих операционных доходов за вычетом производственной себестоимости, то есть затрат без учета коммерческих или административно-управленческих расходов;

2. Прибыль или убыток от основной деятельности после налогообложения;

3. Прибыль или убыток на финансовый год.

Сумма прибыли характеризует достигнутый результат, то есть эффект. Однако по сумме прибыли трудно оценить экономическую эффективность торговой деятельности, сопоставить показатели уровня коммерческой деятельности предприятий. Показатели прибыли имеют и другие недостатки. Во-первых, показатель прибыли не годится для соизмерения "выгодности"

альтернативных активов, вариантов, вложений с различными сроками и т. д. Это объясняется тем, что он практически не отражает капиталоемкость коммерческой деятельности, не учитывает временных характеристик потоков расходов и доходов. Во-вторых, прибыль, исчисленная за короткий период времени, не может служить для обоснованных выводов об эффективности коммерческой деятельности. В условиях неопределенности, характерной для рыночной экономической системы, величина прибыли может меняться в значительных пределах. Это не позволяет рассчитать ожидаемую величину показателя с разумной степенью точности. Наоборот, если фиксировать прибыль как накопительную сумму, с начала квартала или года, она не позволит зафиксировать изменений в бизнесе. Как следствие этих недостатков, показатели прибыли практически невозможно использовать для эффективного управления капиталом, поскольку он не сопоставим с основными экономическими индикаторами (инфляцией, уровнем цен, ставками кредитов), он слишком «заинтересован» в одностороннем повышении цен, что неминуемо вызывает проблемы сбыта и снижение конкурентоспособности.

С целью компенсации некоторых из названных недостатков используется показатель приведенной прибыли или чистого приведенного дохода. Чистый приведенный доход – разность между суммой доходов и расходов, приведенных к одному моменту времени по ставке сравнения.

Учитывая достаточно большое количество недостатков показателя прибыли для оценки эффективности деятельности результат составляется с затратами и примененными ресурсами.

1.3 Рентабельность как показатель, характеризующий прибыльность деятельности предприятия

Для оценки эффективности работы торгового предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие

прибыли еще не означает, что предприятие работает хорошо. Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о степени доходности того или иного предприятия, сделки, идеи. Многие торговые предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют разные объемы продаж, разные затраты. Поэтому для определения эффективности произведенных затрат необходимо использовать относительный показатель – уровень рентабельности. Прибыль и рентабельность – тесно взаимосвязанные понятия, но не тождественные по своим аналитическим возможностям. Рентабельность целесообразно рассматривать с двух позиций – как объективно-экономическую категорию и как количественный и качественный показатель.

Как объективная экономическая категория рентабельность характеризует прибыльность, доходность, финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

Рентабельность – синтетический показатель, отражающий многие стороны деятельности предприятия за определенный период. В экономической теории применяются несколько определений категорий рентабельности:

1. Прибыль;
2. Отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение;
3. Сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме;
4. Интегральный показатель, обобщающий показатели эффективности.

В любом определении рентабельность будет означать процентное отношение суммы полученной (ожидаемой) прибыли к одному из показателей: объему товарооборота, издержкам обращения, средней стоимости основных и оборотных средств, фонду оплаты труда и т. п.

Повышение уровня рентабельности для коллектива предприятия означает укрепление финансового положения, а следовательно, увеличение средств, направляемых на материальное стимулирование их труда, для

управленцев – это информация о результатах применяемой практики и стратегии и о целесообразности ее корректировки.

Собственников (акционеров и учредителей) показатели рентабельности интересуют с точки зрения прибыльности их паевых и учредительских взносов в составе общих вложений. Если уровень рентабельности возрастает, то возрастает интерес к данному предприятию других потенциальных акционеров, цена акций в этом случае тоже возрастает. У предприятия появляется возможность не только дальнейшего развития данного вида деятельности, но и возможность получения более высоких дивидендов. И наоборот, при падении уровня рентабельности интерес по вложениям в данное предприятие падает.

Кредиторов и заемщиков денежных средств уровень рентабельности и его изменение интересует с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заемных средств, платежеспособности клиента и возможностей для дальнейшего его развития.

В мировой практике достаточно широко используется система показателей рентабельности для оценки эффективности работы фирмы, его текущего положения, для сравнительного анализа привлекательности различных сфер бизнеса.

С целью углубленного анализа рентабельности производственных фондов можно рассчитать по аналогии и другие частные коэффициенты: отдельно рентабельность основных фондов, рентабельность оборотных средств и др.

Торговое предприятие для организации торгового процесса привлекает значительное число работников. Расходы на оплату их труда занимают большой удельный вес в общей сумме текущих издержек. Поэтому для предприятия становится важным определение эффективности использования привлеченных трудовых ресурсов. Показатель рентабельности трудовых ресурсов характеризуется двумя частными показателями: прибылью в

расчете на одного торгового работника и прибылью к среднечисленности в расчете на один рубль затрат, связанных с их содержанием.

4. В странах с развитой экономикой в качестве показателя рентабельности выступает норма прибыли на вложенный капитал. Его иногда называют коэффициентом прибыли на активы. Он отвечает на вопрос, насколько работает предприятие, какую прибыль приносят вкладываемые в бизнес фонды. В отечественной аналитической практике такие коэффициенты не рассчитывались.

С переходом к рыночной экономике показатель рентабельности капитала становится одним из важнейших коэффициентов, характеризующих эффективность основных элементов ресурсов предприятия.

5. Эффективность прибыли – показатель, позволяющий оценить долю чистой прибыли в валовых доходах, то есть эффективность использования имеющихся ресурсов, применяемой практики, тактики и стратегии ведения бизнеса, выбранной

Для оценки уровня рентабельности, как свидетельствует зарубежный опыт, могут применяться и другие показатели, но применяемая в отечественной практике методика исчисления прибыли отличается от зарубежной, учет и отчетность не позволяют использовать их для аналогичных целей.

Распределение и использование прибыли

Распределение прибыли основывается на соблюдении трех принципов: обеспечение материальной заинтересованности работников в достижении наивысших результатов при наименьших затратах; накопление собственного капитала; выполнение обязательств перед государственным бюджетом. Под распределением прибыли понимается порядок ее направления, определяемый законодательством. В рыночной экономике значительная часть прибыли изымается в форме налогов (38-45% валовой прибыли), которые государство направляет на пополнение доходов бюджета.

Законом Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» предоставляется право предприятиям направлять часть валовой прибыли на финансирование капитальных вложений производственного и социального назначения, а также на погашение кредитов банков, полученных на эти цели.

Кроме того, законом разрешено за счет валовой прибыли покрывать расходы, которые связаны с погашением кредитов коммерческих банков, полученных на финансирование капитальных вложений. Если предприятие эти кредиты использует не по целевому назначению, то полученная от их использования прибыль подлежит налогообложению в общем порядке. Одно из направлений распределения прибыли – погашение государственного целевого кредита, полученного из целевого внебюджетного фонда для пополнения оборотных средств, в пределах сроков его возврата.

Цель анализа распределения прибыли – установить, насколько рационально распределяется и используется прибыль с позиции самовозрастания (самоокупаемости) капитала и самофинансирования торгового предприятия. При этом обязательно исследуются направления использования прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия.

В зарубежной практике используется понятие внутреннего накопления капитала за счет прибыли, отчисляемой в резервный фонд. В России резервный фонд создается и пополняется за счет прибыли только в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью. В резервный фонд можно направлять не более 50% суммы прибыли, подлежащей налогообложению. Средства этого фонда имеют целевое назначение – для покрытия непредвиденных потерь, компенсации риска, других расходов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности и при распределении прибыли в различные фонды предприятия. Существование резервного фонда определяет возможности выплаты дивидендов по акциям в случае недостатка суммы чистой прибыли.

Для дивидендов, на которых полностью отражаются колебания прибыли, характерна неустойчивость. Если акции акционерного общества котируются на фондовой бирже, одним из важнейших ограничителей распределения прибыли становится их курс. Существенные изменения в размерах выплаченных дивидендов немедленно отражаются на курсе акций. Поэтому акционерные общества стремятся к тому, чтобы дивиденды не слишком отличались от уровня, считающегося нормальным, ориентируясь, как правило, на размер процентов, выплачиваемых Сбербанком по денежным вкладам населения.

После уплаты налогов остается чистая прибыль. Чистая прибыль является важным источником расширенного воспроизводства, за счет нее осуществляется:

- Инвестирование капитального строительства;
- Расширение и реконструкция существующих основных фондов;
- Покрытие потребности в оборотных средствах;
- Создание финансовых резервов.

Потребность в финансовых резервах определяется двумя способами или как определенный процент от чистой прибыли, оговоренный в учредительных документах, или исходя из потребности в финансах в связи с ростом и расширением деятельности предприятия:

1. Погашение долгосрочных и среднесрочных кредитов банка и уплаты процентов по ним;
2. Приобретение кредитных обязательств, акций и других предприятий;
3. Финансирование деятельности объединений, ассоциаций и других горизонтальных структур, членом которых является данное предприятие;
4. Обеспечение социального развития предприятия и повышение материальной заинтересованности работников с учетом потребности в социальных, культурных, жилищных мероприятиях, и их стоимости и другие.

Направляя значительную долю чистой прибыли на текущие потребности, предприятие снижает темпы экономического роста и, следовательно, ограничивает возможности будущего потребления. Прибыль, направленная на инвестирование, способствует ускорению экономического роста, тем самым расширяются возможности будущего потребления.

Торговля – это наиболее выгодная отрасль капитальных вложений, так как срок их окупаемости сравнительно не велик, а прибыль на вложенный капитал обеспечивает быструю окупаемость вложений.

В общем виде прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, распределяется на фонды накопления и фонды потребления. Эти фонды различаются по принадлежности к собственникам. На акционерном предприятии фонды потребления находятся в собственности трудового коллектива, а фонды накопления – в собственности акционеров, учредителей. Поэтому фонды потребления не могут быть отнесены к капиталу предприятия. Различие капитала и фондов состоит в том, что капитал образуется в результате накопления имущества, а фонды накопления – в результате распределения чистой прибыли.

Российское законодательство предоставляет предприятиям независимо от организационно-правовой формы собственности право оперативно маневрировать поступающей в их распоряжение прибылью после уплаты налоговых платежей в бюджет. Разность между совокупной величиной прибыли по всем видам деятельности предприятия и ее использованной частью за отчетный период представляет собой нераспределенную прибыль.

Следует подчеркнуть, до 1993 г. показатель нераспределенной прибыли в бухгалтерских балансах отсутствовал. Поскольку вся прибыль отчетного года распределялась в установленном порядке, а свободную ее часть присоединили к уставному фонду. С развитием рыночных отношений нераспределенная прибыль прошлых лет становится устойчивой, долговременно функционирующей добавочной частью собственного капитала предприятия.

Нераспределенная прибыль – принципиально новый показатель, характеризующий экономический рост предприятия на основе собственных средств. В составе нераспределенной прибыли одна часть характеризует величину накопленной прибыли, вторая часть представляет собой свободную прибыль, то есть прибыль, которая не получила по сути никакого направления.

Следует отметить, что прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, не может быть полностью отнесена к собственному капиталу.

Все фонды потребления, даже такие накопления, как вложения в социальную сферу, к собственному капиталу не относятся. Это не капитал предприятия в чистом виде, а по сути то, что фирма отдала коллективу на улучшение его социальных нужд.

В фондах социального назначения аккумулируется значительная часть прибыли, зарегистрированная или направленная на образование источников финансирования затрат на создание нового имущества предприятия и социальной инфраструктуры, а также на нужды социального развития, материальное поощрение работников.

Фонды социального назначения четко разграничивают средства, направленные предприятием на производственное развитие и на потребительские нужды. В составе этих фондов, образуемых предприятием за счет чистой прибыли, наибольшую долю занимают фонды потребления. Средства фондов потребления предназначены для финансирования расходов на социальные нужды и материальное стимулирование коллектива предприятия. За счет средств фондов потребления работникам выплачиваются премии, не связанные с производственными результатами, вознаграждения за долголетнюю трудовую деятельность, в связи с юбилейными датами и в иных аналогичных случаях. Специальные и компенсационные выплаты, произведенные предприятием сверх норм, установленных законодательством, также осуществляются за счет средств фондов потребления. К социальным выплатам относятся: материальная

помощь, оплата путевок для работников и их детей на лечение и отдых, приобретение за счет предприятия медикаментов и т. п.

К фондам социального назначения относится фонд социальной сферы в качестве финансового обеспечения развития (капитальных вложений) социальной сферы.

Изъятие в бюджет предусмотренных законодательством экономических санкций производится за счет оставляемой в распоряжении предприятия прибыли после начисления налога. К ним относятся: штрафы за сокрытие (занижение) прибыли от налогообложения; пени за несвоевременное перечисление платежей в бюджет; экономические санкции за нарушение государственной дисциплины цен.

Новым в налоговом законодательстве является следующее положение: каждый день просрочки уплаты налога на прибыль рассматривается как форма кредитования предприятия государством в обязательном внесении в бюджет процентов. Штрафы и пени за несвоевременное перечисление налогов в бюджет уплачиваются за счет чистой прибыли.

По экономическому содержанию фонды – это чистая прибыль отчетного года либо прошлых лет, распределения по фондам для ее целевого использования: на приобретение новой техники; мероприятия социальной направленности; материальное поощрение и прочие нужды.

Совет учредителей в праве направлять средства фондов на покрытие убытков, перераспределять средства фондов между ними, направлять часть средств на увеличение уставного капитала и финансирование других мероприятий. В любом случае на основании решения Совета учредителей перераспределение чистой прибыли оформляется протоколом, и после регистрации изменений и дополнений в учредительных документах бухгалтерия предприятия выполняет соответствующие проводки.

Без фондовый метод чаще всего используют малые предприятия. Обычно они формируют резервный фонд, отчисления в который могут

повлиять на налогооблагаемую прибыль за счет возможных льгот по налогу на эти отчисления.

Фондовый метод использования прибыли предполагает распределение чистой прибыли в соответствии с учредительными документами и фондами, в которых предусмотрена величина отчислений. Порядок формирования и расходования средств фондов определяется предприятием самостоятельно и закрепляется в уставе и приказе об учетной политике предприятия.

Таким образом, прибыль является важнейшей категорией рыночных отношений, которой присущи следующие основные функции:

- Экономического показателя, характеризующего финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия;
- Стимулирующей функции, проявляющейся в процессе ее распределения и использования;
- Одного из основных источников формирования финансовых ресурсов предприятия.

Рассмотрев теоретические вопросы, значения формирования финансовых результатов деятельности торгового предприятия, во второй главе проведем к анализу формирования и использования прибыли ООО «Метро Кэш энд Керри».

2. Анализ формирования и использования прибыли на примере торгового предприятия ООО «Метро Кэш энд Керри»

2.1 Краткая экономическая характеристика ООО «Метро Кэш энд Керри»

Полное официальное наименование общества – Общество с ограниченной ответственностью «Метро Кэш энд Керри».

Основной вид деятельности компании - мелкооптовая торговля.

Генеральный Директор - КалмисДжери Кристофер.

Юридический адрес: г. Москва, шоссе Ленинградское, 71г.

МЕТРО Кэш энд Керри – крупнейшая управляющая компания международного бизнес-формата cash&carry (мелкооптовая торговля) торгового холдинга МЕТРО ГРУП.

МЕТРО Кэш энд Керри была основана в Германии в 1964 году. Уже 4 года спустя, в 1968 году, концепция "cash&carry" вышла за пределы Германии, когда компания пришла к соглашению с голландской сетью DutchSteenkolenHendelsvereniging N.V. (SHV) о создании совместной компании MakroZelfbedieningsgroothandel C.V., в которой партнерам-основателям принадлежало 40% акций.

В последующие годы компания МЕТРО/Макро Кэш энд Керри динамично развивалась и стала лидером международного рынка в секторе мелкооптовой торговли.

В России МЕТРО Кэш энд Керри присутствует с 2000 года, когда был зарегистрирован центральный офис компании в Москве. Уже год спустя, в ноябре 2001 года, были открыты первые два центра мелкооптовой торговли МЕТРО Кэш энд Керри в столице России. На сегодняшний день российское подразделение компании МЕТРО Кэш энд Керри открыло 102 торговых центров в 50 регионах страны (среди них также учтен гипермаркет «Реал» в г. Котельники). Количество сотрудников - около 30 000 человек.

МЕТРО Кэш энд Керри – это имя стоит за одной из величайших историй успеха в современной торговле. На протяжении почти более 50 лет компания предлагает профессиональным клиентам широчайший ассортимент товаров, специально подобранных для их нужд.

Компания способствует развитию оптимальной инфраструктуры торгового сектора, создает новые стабильные рабочие места и вносит существенный вклад в образование и обучение.

МЕТРО - это десятки тысяч наименований товаров высокого качества под одной крышей: продукты питания, непродовольственные товары и профессиональное оборудование. Ассортимент МЕТРО оптимизирован под профессиональные нужды наших клиентов – в наших торговых центрах выгодно и удобно делать покупки владельцам магазинов у дома, ресторанов, кафе и столовых, а также офисов и предприятий! Европейские стандарты качества, услуги доставки, предварительный заказ и индивидуальный подход.

Собственные торговые марки МЕТРО – эксклюзивные предложения, представленные в торговых центрах МЕТРО во всем мире. Ориентируясь на нужды конкретной группы клиентов – от владельцев небольших торговых точек до профессионалов ресторанного и гостиничного бизнеса.

В портфеле МЕТРО присутствует 6 фокусных марок, рассчитанных в первую очередь на профессиональных клиентов:

1. Линейка товаров Rioba включает все необходимое для приготовления свежего ароматного кофе и оригинальных коктейлей. Качество продуктов Rioba соответствует требованиям профессиональных бариста и барменов и сравнимо с премиальными брендами. При этом продукция Rioba отличается привлекательной ценой и элегантным запоминающимся дизайном, позволяющим обустроить кафе или барную стойку в едином стиле.

2. Линейка товаров HORECA SELECT включает все необходимое для профессиональной кухни: от продуктов питания до инвентаря и техники.

Продукция HORECA SELECT разрабатывается совместно с шеф-поварами, поэтому качество и формат упаковки соответствуют требованиям ресторанного бизнеса. При этом все товары марки HORECA SELECT отличаются привлекательной ценой.

3. Линейка товаров FineLife сочетает в себе высокое качество и привлекательную цену. Бренд FineLife объединил под собой товары, создававшиеся в недавнем прошлом под марками FineFood (продукты питания) и FineDreaming (косметика и товары бытового назначения). Удобная розничная упаковка и привлекательный дизайн удовлетворяет пожелания целевых групп клиентов, делая продукт выгодным для ведения бизнеса.

4. ARO / Fairline – это широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров стабильного качества в низком ценовом сегменте. Ассортимент продуктов ARO представлен как в удобной розничной упаковке, так и в большой фасовке, подходящей для предприятий общественного питания.

5. Линейка непродовольственных товаров H-LINE включает все необходимое для сферы гостеприимства. Высокое качество, соответствующее требованиям профессионалов, привлекательная цена и готовые комплексные решения – конкурентные преимущества марки H-LINE.

6. Sigma предлагает вам широкий ассортимент товаров для офиса и помогает в лучшей организации и ведении бизнеса. Качество, функциональность и ощутимая экономия при использовании товаров Sigma – вот основные преимущества, которыми каждый день пользуются потребители товаром под этим брендом.

METRO предлагает своим клиентам воспользоваться сервисами, которые сделают работу с METRO удобнее: доставка для профессиональных клиентов, заказ товаров онлайн, покупка товаров для офисов и предприятий в интернет-магазине METRO с доставкой в пределах 150 км., предзаказ подарочных наборов к праздникам для своих сотрудников, партнеров и

клиентов, помощь и консультирование во внедрении системы НАССР на вашем предприятии, а также возможность безналичной оплаты и покупка товаров в кредит.

Полезные услуги и сервисы в METRO:

1. METRO ДОСТАВКА – это услуга предварительного заказа и доставки товаров. METRO предоставляет возможность экономить время на визитах в торговый центр, дистанционно заказывать и получать товары традиционно высокого качества. Услуга доставки специально разработана для наших профессиональных клиентов: ресторанов, гостиниц, кафе, магазинов и офисов.

2. Потребительский кредит. Вы можете оформить потребительский кредит на приобретение товаров в торговых центрах METRO у нашего партнера - АО «Кредит Европа Банк».

3. Кредитная карта METRO. С моментальной картой METRO Вам больше не нужно заранее подсчитывать стоимость покупок в тележке или откладывать приобретение необходимых товаров до следующего раза.

4. Подарочная карта METRO. Подарочная карта METRO позволяет оплачивать любые покупки в торговых центрах METRO, а так же в интернет-магазине METRO.

5. Бесконтактная технология оплаты - MasterCardPayPass. MasterCardPayPass – это бесконтактная технология, которая позволяет совершать покупки в одно касание. Просто прикоснитесь картой к считывающему терминалу на кассе и Ваша покупка оплачена.

Для изучения финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия ООО «Метро Кэш энд Керри» проведем анализ имущества предприятия и рассмотрим его состав и структуру. Основным источником информации для анализа имущества предприятия и источников его формирования служит бухгалтерский баланс, в таблице 1 проведем анализ состава и структуры актива баланса за 2014-2016 гг.

Таблица 1 – Анализ состава и структуры актива баланса ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг. , тыс. руб.

Актив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения (+/-) тыс. руб.		Темп роста, %	
				2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
1. Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	61 664	81 438	241 735	19 774	160 297	132,07	296,83
Основные средства	1245499	1 352 693	1 422051	107 194	69 358	108,61	105,13
Доходные вложения в материальные ценности	3 999	3 888	3 778	- 111	-110	97,22	97,17
Отложенные налоговые активы	73 750	114 093	157 321	40 343	43 228	154,70	137,89
Прочие внеоборотные активы	21 058	21 566	23 114	508	1 548	102,41	107,18
Итого по разделу 1	1 405 970	1 573 678	1 847 999	167 708	274 321	111,93	117,43
2. Оборотные активы							
Запасы	903 147	1 109 430	1 603 339	206 283	493 909	122,84	144,52
Налог на добавленную стоимость	31 436	27 971	69 261	- 3465	41 290	88,98	247,62
Дебиторская задолженность	782 370	797 870	1 923 586	15 500	1 125 716	101,98	241,09
Финансовые вложения (за исключением денежных средств)	-	-	45 331		45 331		100,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	5 604	40 102	1 545	34 498	- 38 557	715,60	3,85
Прочие оборотные активы	2 504	2 406	1 509	- 98	- 897	96,09	62,72
Итого по разделу 2	1 725 061	1 977 779	3 644 570	252 718	1 666 791	114,65	184,28
Валюта баланса	3 131 031	3 551 456	5 492 569	420 425	1941113	113,43	154,66

Из данных таблицы 1 можно сделать следующий вывод:

Внеоборотные активы увеличились в 2016 г. на 274 321 тыс.руб. по отношению к 2015 г., или на 11,7%, в 2015 г. по отношению с 2014 г. на 167 708 тыс. руб. или на 11,1%. Основные изменения, повлиявшие на увеличение внеоборотных активов, произошли за счет основных средств в 2016 г. они увеличились на 69 358 тыс. руб. или на 10,5%, нематериальные активы на 160 297 тыс. руб. или на 29,6%.

Оборотные активы увеличились в 2016 г. на 1 666 791 тыс. руб. по сравнению с 2015 г. или на 18,4%, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличение произошло на 252 718 тыс. руб. или на 11,4%. Данные таблицы показывают, что темп роста оборотных активов в первую очередь связан с увеличением дебиторской задолженности в 2016 г. на 1 125 716 тыс. руб. или на 24% по сравнению с 2015 г. На втором месте увеличение запасов в 2016 г. на 493 909 тыс.руб. по отношению к 2015 г. или на 14,4% . Денежные средства сократились в 2016 г. на 38 557 тыс. руб. по сравнению с 2015 г.это является отрицательным моментом для работы исследуемого нами предприятия, а в 2015 г. они были увеличены на 34 498 тыс. руб. или на 7,1% по сравнению с 2014 г.

В разделе 3 «Катал и резервы» отражены собственные средства организации. В группе статей «Уставный капитал» отражается в соответствии с учредительными документами величина уставного капитала организации. В годовом бухгалтерском балансе данные по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» отражается с учетом рассмотрения итогов деятельности организации за отчетный год, принятых решений о покрытии убытков, выплате дивидендов и пр.

Долгосрочные обязательства - кредиты, займы и прочие обязательства организации срок уплаты, которых наступает не ранее чем через один год.

Показатель финансового анализа краткосрочные обязательства - кредиты, займы и прочие обязательства организации срок уплаты, которых наступает в течении года. В таблице 2 проведем анализ источников.

Таблица 2 - Анализ состава и структуры пассива баланса ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг. , тыс. руб.

Пассив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения (+/-) тыс. руб.		Темп роста, %	
				2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
3. Капитал и резервы							
Уставный капитал	300 600	300 600	300 600	0	0	100	100
Резервный капитал	15 042	15 042	15 042	0	0	100	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	231 739	245 054	338 967	13 315	93 913	105,75	138,32
Итого по разделу 3	547 382	560 696	654 610	13 314	93 914	102,43	116,75
4. Долгосрочные обязательства							
Заемные средства	1 141 496	1 244 956	1 521 603	103 460	276 647	109,06	122,22
Отложенные налоговые обязательства	154 562	199 826	261 178	45 264	61 352	129,29	130,70
Итого по разделу 4	1 296 058	1444782	1 782 781	148 724	337 999	111,48	123,39
5. Краткосрочные обязательства							
Заемные средства	92 719	260 518	256 316	- 32 201	- 4 202	89,00	98,39
Кредиторская задолженность	918 888	1 233 856	2 574 547	314 968	1 340 691	134,28	208,66
Доходы будущих периодов	5 908	5 275	171 442	-633	166 167	89,29	3 250,09
Оценочные обязательства	57816	40028	50595	- 17 788	10567	69,23	126,40
Прочие обязательства	12261	6 302	2 278	-5 959	-4 024	51,40	36,15
Итого по разделу 5	1287 592	545 978	55 178	258 386	1509200	120,07	197,62
Валюта баланса	3 131 031	3 551 456	5 492 569	420 425	1941 113	113,43	154,66

По данным таблицы 2 можно сделать следующие выводы:

- уставный капитал на протяжении исследуемого нами периода не изменялся и составляет 300 600 тыс. руб.;

- резервный капитал за три года так же не менялся и составил 15 042 тыс. руб.;

- нераспределенная прибыль, в свою очередь, с каждым годом увеличивается в 2016 г. она составила 338 967 тыс. руб., что на 93 913 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г. или на 38,3%. В 2015 г. так же виден рост 13 315 тыс. руб. по сравнению с 2014 г. ли на 5,75%.

- долгосрочные обязательства: заемные средства в 2016 г. составили 1 521 603 тыс. руб., что на 276 647 тыс. руб. по сравнению с 2015 г. или на 22,2%, в 2015 г. 1 244 956 тыс. руб., что на 103 460 тыс. руб. или на 9%; отложенные налоговые обязательства в 2016 г. составили 261 178 тыс. руб., что на 61 352 тыс. руб. по сравнению с 2015 г. или на 30,7%, в 2015 г. их стоимость была 199 826 тыс. руб., что на 45 264 тыс. руб. больше по сравнению с 2014 г. или на 29,2%. Показатель отложенные налоговые обязательства говорит о том, что у предприятия ООО «Метро Кэш энд Керри» есть отложенные на будущее периоды обязательства перед бюджетом по налогу на прибыль.

- краткосрочные обязательства обычно используются предприятием на временное пополнение оборотных активов, их значительный рост произошел за счет: заемных средств в 2016 г. составили 256 316 тыс. руб., что на 4 202 тыс. руб. меньше по сравнению с 2015 г. В 2015 г. они составили 260 518 тыс. руб., что на меньше по сравнению с 2014 г. на 32 201 тыс. руб.; так же на предприятии имеется кредиторская задолженность, которая по данным отчетности растет и в 2016 г. она составила 2 574 54 тыс. руб., что на 1 340 691 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г. или на 108,6%, в состав данной кредиторской задолженности входит задолженность поставщикам и подрядчикам. В 2015 г. так же замечен рост кредиторской задолженности на 314 968 тыс. руб. по сравнению с 2014 г. или на 34,2%.

2.2 Анализ прибыли и рентабельности

Прибыль является одним из ключевых показателей деятельности предприятия и наиболее важным показателем для его собственников, так как именно прибыль определяет успешность его деятельности и возможности для его развития.

При анализе прибыли на основании отчетности предприятия выделяют несколько ее видов: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль и нераспределенная прибыль. Каждый из данных видов прибыли позволяет проанализировать отдельные этапы ее формирования и основные факторы, оказавшие влияние на ее величину, а также эффективность работы некоторых служб предприятия. Так валовая прибыль определяет эффективность работы производственных подразделений предприятия, которая в свою очередь зависит от эффективности организации производства и труда, выбранной технологии и технической оснащенности предприятия. Также она напрямую зависит от уровня цен, физического объема продаж и неполной (цеховой) себестоимости произведенного товара. Прибыль от продаж позволяет оценить эффект от основного вида деятельности предприятия, то есть она учитывает не только работу производственных служб предприятия, но подразделений, обслуживающих основное производство (управленческие, сбытовые, общехозяйственные службы). Прибыль до налогообложения дает картину об эффективности работы всего предприятия в целом. Она показывает результат не только по основному виду деятельности, но и результаты по прочим видам деятельности. Чистая прибыль, которая остается после уплаты налогов, дает представление о том, рационально ли компания ведет учетно-налоговую политику.

В таблице 3 проведем анализ прибыли в ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг.

Таблица 3 - Динамика и структура прибыли ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения (+/-) тыс. руб.		Темп роста, %	
				2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
Выручка	2149448	1994372	1523354	-471018	-626 094	76,38	70,87
Себестоимость продаж	1626731	586842	1213059	-373783	-413 672	76,44	74,57
Валовая прибыль (убыток)	522717	407530	310295	-97235	-212422	76,14	59,36
Коммерческие расходы	417237	298994	197669	-101325	-219 568	66,11	47,37
Прибыль (убыток) от продаж	108 480	108 536	112 626	4 090	4 146	103,76	103,82
Проценты к получению	8623	1397		-1 397	- 8 623		
Проценты к уплате	53 638	67 510	89 995	22 485	36 357	133,3	167,78
Прочие доходы	280 820	353 757	197 403	-156354	- 83 417	55,8	70,29
Прочие расходы	306 778	362 214	195 207	-167 007	- 111571	53,89	63,63
Прибыль (убыток) до налогообложения	37 507	33 966	24 827	-9 139	- 12 680	73,09	66,19
Текущий налог на прибыль	7433	5409	3649	-1 760	- 3 784	67,46	49,09
Изменения отложенных налоговых обязательств	233	2 015	1 727	- 288	1 494	85,7	741,2
Изменения отложенных налоговых активов	33	396	397	1	364	100,2	1203,03
Прочее	-	1 734	-	-1 734	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	29 874	25 204	19 848	-5 356	-10 026	78,74	66,43

Анализируя таблицу 3 можно сделать вывод, что структура показателей прибыли существенно, изменилась. Так за 2016 г. показатель выручки по отношению к 2015 г. уменьшилась на 471 018 тыс.руб., и на 23,7%. А по отношению к 2014 г. уменьшилась на 626 094 тыс. руб., а в процентах на 29%. Эти изменения являются отрицательными, что можно сказать и о показателях прибыли. Так, например, показатель валовой прибыли в 2016 г. по отношению к 2015 г. уменьшилась на 97 235 тыс. руб., и на 23,9%. По отношению к 2014 г. показатель валовой прибыли так же уменьшилась на 212 422 тыс. руб., и на 40,7%. А показатель прибыли от продаж носит положительный характер, так 2016 г. по отношению к 2015 г. он увеличился на 4 090 тыс. руб., или на 3,7%, а по отношению к 2014 г. на 4 146 тыс. руб., и на 3,8%. Однако, прибыль до налогообложения уменьшилась, так в 2016 г. по отношению к 2015 г. она уменьшилась на 9 139 тыс. руб. и на 27 %, а по отношению к 2014 г. уменьшилась на 12 680 тыс. руб., или на 34 %.

Вышеперечисленные показатели имели различный характер, и именно они повлияли на итог показателя чистой прибыли. Так исходя из анализа показатель чистой прибыли на 2016 г. составил 19 848 тыс. руб., по отношению к 2015 г. он уменьшился на 5 356 тыс. руб. или на 22 %, а по отношению к 2014 г. уменьшился на 10 026 тыс. руб. или на 34%.

Далее рассчитаем показатели рентабельности, они более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Структура показателей рентабельности в целом представляет собой отношение прибыли (как экономического эффекта) к ресурсам или затратам, т.е. в любом рассматриваемом показателе рентабельности прибыль выступает в качестве одного из составляющих факторов.

Таблица 4 - Показатели, характеризующие рентабельность ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг., %

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения (+/-)	
				2016 г./ 2015 г.	2015 г./ 2014 г.
1.Рентабельность продаж	5,04	5,44	7,39	1,95	2,34
2.Чистая рентабельность	1,38	1,26	1,3	0,03	- 0,08
3. Экономическая рентабельность	2,9	2,17	1,79	- 0,38	- 1,1
4.Рентабельность собственного капитала	36,43	23,01	15,03	- 7,98	- 21,4
5.Валовая рентабельность	24,31	20,43	20,36	- 0,06	- 3,94
6.Затратоотдача	5,31	5,75	7,98	2,22	2,66
7.Рентабельность перманентного капитала	14,42	5,52	4,34	- 1,17	- 10,07
8.Коэффициент устойчивости экономического роста	36,43	23,01	15,03	- 7,98	- 21,40

Рентабельность продаж предприятия в 2014 г. составила 5,04%, в 2015 г. 5,44%, а в 2016 г. она увеличилась на 1,95% по отношению к 2015 г. Данное увеличение свидетельствует о рациональном использовании заработанных средств. Чистая рентабельность в свою очередь с каждым годом меняется. Исходя из расчетов таблицы 4, она уменьшилась по отношению к 2016 г. на 0,086 % с 2015г. И увеличилась на 0,039% с 2015 г. Экономическая рентабельность и рентабельность собственного капитала с каждым годом уменьшается и составили 1,79% и 15,03% соответственно. Валовая рентабельность, также, как и предыдущие показатели, носит отрицательный характер и с каждым годом уменьшается. Затрат отдача на 2014 г. она составила 5,31%, в 2015 г. 5,75%, а в 2016 г. 7,98%. Исходя из показателя рентабельность перманентного капитала можно сделать вывод, что эффективность использования вложенного капитала с каждым годом снижается, так как в 2014 г. данный показатель составил 14,42%, в 2015 г.

23,01%, а в 2016 4,34%. Коэффициент устойчивости экономического роста в 2016 г. составил 15,03%, он уменьшился по отношению к 2015 г. и 2014 г., что свидетельствует о уменьшении собственного капитала за счет финансово-хозяйственной деятельности.

Таблица 5 - Относительные показатели финансовой устойчивости ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг., %

Наименование показателя	Условные обозначения	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения (+/-)	
					2015/2014	2016/2015
1. Коэффициент автономии	СК/ВБ	0,09	0,10	0,12	0,01	0,01
2. Коэффициент задолженности	ЗК/СК	5,52	4,71	4,36	-0,81	-0,34
3. Коэффициент самофинансирования	СК/ЗС	0,18	0,21	0,22	0,03	0,01
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	СОС/ОА	0,03	0,05	0,06	0,01	0,01
5. Коэффициент маневренности	СОС/СК	0,41	0,45	0,47	0,04	0,01
6. Коэффициент финансовой напряженности	ЗК/ВБ	0,50	0,50	0,52	0,002	0,02
7. Коэффициент соотношения мобилизованных и иммобилизованных активов	ОА/ВОА	19,81	16,25	13,38	-3,563	-2,87
8. Коэффициент имущества производственного назначения	(ВОА+З)/А	0,78	0,82	0,91	0,03	0,08
9. Коэффициент финансовой устойчивости	(СК+ДО)/ВБ	0,25	0,38	0,44	0,13	0,05

Предприятие финансово неустойчиво так как доля собственного капитала в валюте баланса меньше 0,5 на всем протяжении анализируемого периода. Так в 2014 г. доля собственного капитала составила 0,09, в 2015 г. 0,10, а в 2016 г. Повысилась до 0,12. Заемный капитал превышает установленную норму собственного капитала. Предприятие на протяжении трех лет не имеет возможность покрыть заемный капитал собственными средствами. Предприятие не обеспечено оборотными активами. Коэффициент финансовая напряженность все три года превышает установленную границу, что свидетельствует о зависимости предприятия от внешних финансовых источников. Можно сделать вывод, что предприятие финансово не устойчиво, что подтверждает и коэффициент финансовой устойчивости, который ниже нормы.

Одной из важнейших характеристик финансового состояния организации является ликвидность (текущая платежеспособность), рассчитав которую можно определить возможность в срок оплачивать счета и является одним из показателей определения банкротства организации. Расчет и получение результатов анализа ликвидности важны как для внутренних, так и для внешних пользователей информации о деятельности организации.

Ликвидность баланса - это определение степени покрытия обязательств организации (фирмы) его активами (имуществом), срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств (см. табл. 6).

В таблице 6 рассчитаны показатели ликвидности баланса ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг., которые говорят о том, что у организации недостаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств и наиболее ликвидных активов так как А1 меньше П1. Быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит. А так как А3 меньше П3, то данная платежеспособность в будущем без увеличения медленно реализуемых активов невозможна.

Таблица 6 - Абсолютные показатели ликвидности баланса ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Актив	2014 г.	2015 г.	2015 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Недостача 2014 г.	Недостача 2015 г.	Излишек 2016 г.
A1	5 604	40 102	46 876	П1	918888	1233854	2574547	-913 284	-1193752	-2527671
A2	784874	800276	1925095	П2	368704	312123	480631	416 170	488153	1444464
A3	934583	1137401	1672600	П3	1296058	1444782	1782781	-361 475	-307 381	-110181
A4	1405970	1573678	1847999	П4	547382	560696	654 610	858 588	1012982	1193389

Одним из важнейших критериев, в оценке финансового состояния непосредственно связанных с ликвидностью, является платежеспособность организации.

Платежеспособность - это готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о расчетах (платежах, выплатах) со стороны всех кредиторов. В таблице 7 представлены коэффициенты ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг.

Таблица 7 - Финансовые коэффициенты ликвидности и платежеспособности ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,004	0,025	0,0153
2. Коэффициент критической оценки	0,613	0,543	0,645
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,339	1,279	1,192
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,497	-0,512	-0,327
5. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,701	0,717	0,604
6. Общий показатель платежеспособности	0,454	0,428	0,451

Коэффициент критической оценки соответствует нормам, что свидетельствует об обеспеченности преобразования долгосрочной задолженности в денежные средства. Коэффициент текущей ликвидности показывает, что на 2016 г. можно покрыть 1,2 части обязательств мобилизовав все оборотные активы. Коэффициент обеспеченности СОС говорит об их отсутствии для необходимой текущей деятельности. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств говорит о том, что у

предприятия нет лишних средств. Общий показатель платежеспособности ниже нормы, что свидетельствует о низкой ликвидности предприятия и неплатежеспособности.

2.3 Анализ использования прибыли

Направления использования чистой прибыли определяются предприятием ООО «Метро Кэш энд Керри» самостоятельно. Чистая прибыль используется на различные нужды общества.

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

В таблице 8 рассмотрим использование чистой прибыли ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг.

Таблица 8 - Использование чистой прибыли ООО «Метро Кэш энд Керри» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Статья расходования	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения (+/-) тыс. руб.	
				2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
1	2	3	4	5	6
Нераспределенная прибыль отчетного года	231 739	245 054	338 967	13 315	93 913
Текущее использование прибыли, в том числе:	110 830	120 102	163 567	9 272	43 465
- текущие выплаты в пользу работников предприятия	41 981	21 402	42 185	- 20 579	20 783

Окончание таблицы 8

1	2	3	4	5	6
- расходы на благотворительность	558	1 200	2 670	642	1 470
- оказание социальной и материальной помощи пенсионерам	28 920	39 880	31 089	10 960	- 8 791
Покрытие убытка прошлых лет	12 656	15 730	19 110	3 074	3 380
Фонд развития предприятия	26 715	41 890	68 513	15 175	26 623

Из данных таблицы 8 мы, видим, что предприятие ООО «Метро Кэш энд Керри» на протяжении исследуемого нами периода получает прибыль.

Нераспределенная прибыль в 2016 г. составила 338 967 тыс. руб., что на 93 913 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 13 315 тыс. руб.

ООО «Метро Кэш энд Керри» использует прибыль на:

- текущие выплаты в пользу работников предприятия в 2016 г. составила 42 185 тыс. руб., что на 43 465 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 13 315 тыс. руб.;

- предприятие занимается благотворительностью и выделяет на эту деятельность денежные средства из нераспределенной прибыли. В 2016 г. на данный вид деятельности было выделено 2 670 тыс. руб., что на 1 470 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 642 тыс. руб.;

- если говорить об оказание социальной и материальной помощи пенсионерам, то она в 2016 г. была меньше по сравнению с 2015 г. на 8 791 тыс. руб., т.к. часть денег была направлена на покрытие убытка прошлых лет.

- убыток прошлых лет в 2016 г. составил 19 110 тыс. руб., что на 3 380 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 3 074 тыс. руб.;

- на фонд развития предприятия в 2016 г. руководством предприятия было выделено 68 513 тыс. руб., что на 26 623 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 15 175 тыс. руб.

В третьей главе предложим мероприятия по совершенствованию формирования и распределения прибыли ООО «Метро Кэш энд Керри».

3. Пути совершенствования формирования и распределения прибыли ООО «Метро Кэш энд Керри»

3.1 Механизм оптимизации процесса формирования прибыли

Основные направления совершенствования механизма формирования и распределения финансовых результатов целесообразно объединить в несколько групп, исходя из структуры данного механизма, а также с учетом его внутренних и внешних связей в рамках финансового механизма и системы управления финансами ООО «Метро Кэш энд Керри».

Основные направления совершенствования механизма формирования финансовых результатов включают:

- оптимизацию учетной политики предприятия;
- комплекс мероприятий, обеспечивающих законное и правильное определение объема выручки от реализации услуг, сумм налогов относимых на финансовые результаты, а также размеров издержек производства, что влияет на точность и достоверность определения финансовых результатов.

Обозначив группы направлений совершенствования механизма формирования финансовых результатов, рассмотрим отдельные направления более подробно.

Важным резервом роста финансовых ресурсов ООО «Метро Кэш энд Керри» является совершенствование их учетной политики. В части оптимизации учетной политики ООО «Метро Кэш энд Керри» следовало бы обратить внимание на выбор варианта признания прибыли. Такая необходимость возникает из-за того, что не всегда работники государственной налоговой инспекции правильно понимают вариант определения выручки от реализации продукции по мере ее оплаты и считают полученные предприятием авансы выручкой. Поэтому необходимо в учетной политике уточнить, что финансовые результаты от реализации услуг предприятия признаются: за ту часть услуг, за которую поступила денежная выручка от реализации. Во многих предприятиях сферы торговых услуг по

услугам долгосрочного характера выручка от реализации услуг определяется по одному из вариантов:

- 1) после полного завершения работ по договору;
- 2) после завершения каждого этапа работ по договору.

В нашем случае целесообразно выбрать первый вариант, при котором предприятие должно вести учет по одной из схем учета реализации услуг. Выручка и прибыль предприятия от выполнения договора определяются после полного завершения работ или оказания услуг.

У предприятий на практике возникают проблемы отражения в учете различных прочих доходов. К ним относятся, например, штраф по хозяйственному договору. Если суммы штрафов и т.п. задолженностей поступают вовремя, то нет проблем, а если не поступают должником, то у предприятия возникают проблемы с налоговой инспекцией при отсутствии учета этих «доходов». Поэтому необходимо в учетной политике предусмотреть, что штрафы, пени, неустойки и т.п. задолженности, возникающие согласно договорам, отражаются:

- 1) по мере возникновения задолженностей по договорам;
- 2) по мере признания должником или при получении решения суда, арбитража об их взыскании;
- 3) по мере возникновения учитываются как доходы будущих периодов и отражаются в финансовых результатах при поступлении.

Также целесообразно воспользоваться Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ относительно выделения подразделений предприятия на отдельный баланс, что позволит сделать финансовый анализ результатов деятельности по каждому из направлений деятельности предприятия более прозрачным.

В соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ предприятие может выделять на отдельный баланс свои производства и хозяйства, а также филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения, входящие в его состав. Активы и пассивы

отдельного баланса включаются в бухгалтерский баланс предприятия.

Выделение того или иного подразделения предприятия на отдельный баланс представляет собой не что иное, как способ бухгалтерского оформления разделения учетного труда на предприятии. Его цель – упростить и рационализировать учетный процесс на предприятии и работу бухгалтерской службы.

Выделение структурного подразделения на отдельный баланс осуществляется в случае относительной обособленности производственного, коммерческого, финансово-хозяйственного процессов.

Эти факторы определяют и относительное обособление учетного процесса в данном подразделении.

Вместе с тем выделение на отдельный баланс ни в коем случае нельзя рассматривать в качестве полного обособления структурного подразделения от предприятия. Бухгалтерский баланс, составляемый структурным подразделением, характеризует его имущественное и финансовое положение лишь отчасти. По нему невозможно достоверно исчислить финансовый результат деятельности подразделения. Точнее, результат, представляемый в отдельном балансе, следует рассматривать лишь в качестве внутреннего хозяйственного результата, но никак не конечного финансового результата деятельности, о котором идет речь в бухгалтерском и налоговом законодательстве.

Отдельный баланс не отражает реального обеспечения долгов предприятия, перед его кредиторами выступает не подразделение, а предприятие как юридическое лицо, субъект гражданских правоотношений. Руководство подразделения не имеет права действовать от своего имени; оно вступает в любые правоотношения только по доверенности от руководства предприятия.

Отдельный баланс является частью баланса предприятия. С этой точки зрения отдельный баланс – сугубо внутренний документ, предназначенный для завершения учетного процесса на предприятии. В этом его отличие от

самостоятельного баланса. Причем в данном случае не имеет никакого значения тот факт, что структурное подразделение может иметь некоторые черты, свойственные юридическому лицу.

С целью обеспечения безубыточной работы, в каждом подразделении ООО «Метро Кэш энд Керри» необходимо провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности. При этом главным финансовым показателем следует считать прибыль. Чтобы управлять массой и динамикой прибыли, следует постоянно держать в центре внимания как производственные показатели, являющиеся основными факторами роста прибыли, так и коммерческую сторону работы, то есть процесс реализации.

При стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости в части материальных затрат.

В отраслях, ориентированных на конечного потребителя, решающее значение имеют объемы производства и реализации продукции, определяемые спросом, уровень себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров.

На величину прибыли от реализации продукции влияет состав и размер нереализованных остатков на начало и конец отчетного периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли.

Остатки нереализованной продукции образуются по следующим причинам:

- часть готовой продукции закономерно оседает на складе в связи с необходимостью ее комплектации, упаковки, подготовки к отгрузке, накопления до размеров транспортной партии, выписки расчетных документов. Увеличение остатков готовой продукции на складе сверх нормативной величины должно быть предметом внимания финансовых служб предприятия: возможно, продукция не находит сбыта из-за разрыва хозяйственных связей или не пользуется спросом по другой причине.

Такое влияние на прибыль остатков готовой продукции на складе встречается место на предприятиях, которые выпускают продукцию, имеющую натурально-вещественную форму. Выполненные работы и оказанные услуги в силу своей специфичной формы как товара не могут принимать вид остатков продукции на складе. То же относится и к продукции некоторых отраслей, например, электроэнергетики, транспорта, связи;

- остатки товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, могут образовываться при применении определенных форм расчета за отгруженную продукцию. Полная предоплата отгружаемой продукции исключает образование таких остатков и практикуется многими предприятиями, но как форма расчетов имеет свои недостатки;

- часть товаров отгруженных не оплачена в срок покупателем. Непоступление выручки в этом случае практически не зависит от поставщика. К сожалению, эта ситуация стала типичной, объем неплатежей не уменьшается, но предприятию все же следует работать в направлении получения доходов

- прекратить отгрузку покупателю, перевести его на аккредитивную форму расчетов, передать требования по взысканию неплатежей с покупателя банку, оформить коммерческий кредит;

- продукция отгружена и получена покупателем, но последний на законных основаниях отказался от ее оплаты. Наиболее вероятной причиной отказа может быть несоблюдение поставщиком условий договора поставки.

Резервом увеличения балансовой прибыли может быть прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и неустановленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее — продать его или сдать в аренду.

Другие операции, например безвозмездная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление.

Финансовый результат от реализации иного имущества предприятия может быть и положительным, и отрицательным. Это зависит от состава и продажной цены реализуемых активов. Если речь идет о материальных активах, то следует исходить не столько из возможности получения прибыли, сколько из наличия запасов, которые из-за изменения экономической конъюнктуры, ассортимента выпускаемой продукции и по другим причинам оказываются ненужными или по величине превышают уровень, достаточный для запланированного выпуска продукции. Эта работа является одним из направлений финансового менеджмента, т.е. управления финансами предприятия, и должна проводиться на основании анализа структуры материальных активов. Безусловно, лучше продать их по цене, превышающей учетную стоимость, но и в ином случае предприятие получит денежные средства, которые можно вовлечь в оборот.

Прибыль может быть получена от реализации нематериальных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная цена определяется способностью приносить доход. Для исчисления прибыли из продажной цены исключаются затраты, связанные с созданием или покупкой нематериальных активов с учетом расходов по их доведению до состояния, в котором они способны приносить доход. Ценные бумаги приобретаются предприятием с разными целями. Поскольку они относятся к ликвидным средствам, то предприятие, быстро обратив их в деньги, может совершать платежи и расчеты, погашать обязательства. При покупке ценных бумаг важен их правильный выбор. Приобретать ценные бумаги можно лишь в том случае, если имеется обоснованная уверенность в росте их курсовой стоимости, тогда их продажа даст положительный финансовый результат. При падении курсовой стоимости реализовать эти бумаги почти невозможно, а при отсутствии доходов по ним такое вложение средств можно считать не активами, а

убытками. Реализуя ценные бумаги, предприятие получает результат, который можно сравнить с номинальной стоимостью этих ценных бумаг.

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.

Относительно надежным способом финансовых вложений сейчас можно считать хранение денег на депозитном счете или приобретение депозитных сертификатов. В этом случае должны учитываться, по меньшей мере, два обстоятельства:

- темпы инфляции, если речь идет о приобретении сертификатов, и процентная ставка налога с полученных доходов. В первом случае доходы облагаются по общей ставке налога на прибыль, во втором — по ставке 15%, так как сертификаты относятся к ценным бумагам.

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.

3.2 Пути увеличения прибыли предприятия

Факторы, влияющие на объем прибыли и характер ее формирования, можно подразделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся: цены на производственные ресурсы, конъюнктура товарного и фондового рынков, система налогообложения предприятия, сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции, транспорта условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; и др.

К внутренним относят, во-первых, объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции предприятия, жизненный цикл, продолжительность операционного цикла, сезонность производства и реализации продукции, система принятой учетной политики, амортизационная политика предприятия, неотложность инвестиционных программ, финансовый менталитет владельцев и менеджеров предприятия. Во-вторых, выделяют факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям, и др.).

Внешняя группа факторов играет в современных российских условиях первостепенную роль. Более того, эти факторы в основном определяют сферу функционирования предприятия, решение о расширении или сворачивании деятельности.

Резервы увеличения прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными источниками увеличения прибыли по обычным видам деятельности являются: увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта.

Увеличение прибыли на предприятии возможно путем уменьшения расходов предприятия.

Проведенный анализ показывает, что в ООО «Метро Кэш энд Керри» нерационально оплачивается труд работников, так как темпы роста производительности труда работников менее темпов роста среднемесячной заработной платы. Это является фактором того, что на предприятии разработана неэффективная кадровая политика. Экономия затрат по оплате труда в результате ее снижения на 10% рассчитана в таблице 9.

Таблица 9 - Экономия затрат по оплате труда в 2017 г., в связи с ее сокращением ООО «Метро Кэш энд Керри», руб.

Наименование затрат	Сумма до проведения мероприятий, руб.	Сумма после проведения мероприятий, руб.	Экономия
Размер заработной платы за месяц, руб.	35549522,4	33772046,3	-1777476,1
Отчисления с суммы заработной платы аппарата управления	9669470	9185997	-483473
Итого	45218992,4	42958043,3	-2260949,1

По выше представленным расчетам видно, что в случае уменьшения заработной платы работникам предприятия ООО «Метро Кэш энд Керри» лишь на 10% получит экономию в размере 2260949,1 руб. в месяц.

Предложим руководству предприятия мероприятия по снижению себестоимости за счет снижения непроизводственных расходов. В таблице 10 проведем сокращение непроизводственных потерь в 2017 г.

Таблица 10 – Сокращение непроизводительных потерь в 2017 г.

Наименование статьи расхода	Сумма, тыс. руб.
Непроизводительные расходы, в том числе:	160507,5
Потери при транспортировке	19309,7
Потери от порчи материальных ценностей при хранении	112715,4
Недостачи и излишки материальных ценностей	13405,4
Прочие	15077

Таким образом, у предприятия при устранении непроизводительных расходов существует резерв в размере 160507,5 тыс. руб.

На основании рассчитанных выше резервов можно подсчитать общую сумму, на которую предприятие сможет снизить расходы, а, следовательно, и себестоимость продукции. Итоговые данные представлены в таблице 11.

Таблица 11 - Сумма экономии в 2018 г.

Наименование резерва	Сумма, руб.
Экономия затрат по оплате труда и отчислений от нее	2 260 949,1
Экономия от ликвидации непроизводительных расходов	160 507,5
Итого	2 421 456,6

После использования всех предложенных сможет снизить себестоимость продукции на 2460188,2 руб. Что значимо для повышения уровня прибыльности продукции в ООО «Метро Кэш энд Керри».

Для увеличения объемов продаж предприятию можно рекомендовать увеличение затрат по рекламе. Увеличение данных затрат хотя и повысит себестоимость продукции, но это оправданное повышение, т.к. после рекламной акции у предприятия появится большее количество потребителей, которые в настоящее время и не знают о существовании ООО «Метро Кэш энд Керри». Также для улучшения показателей финансовых результатов предприятию необходимо рекомендовать избавляться от «залежалой»

продукции, это, возможно, осуществить путем снижения цены на избыточный запас; - предложения специальных комиссионных за продажу избыточного запаса. В расчетах ООО «Метро Кэш энд Керри» определенную долю занимают расчеты в кредит. Для улучшения показателей финансовых результатов необходимо осуществить:

- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей;
- ускорение истребования долгов.

Заключение

Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и расходов, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия выступает: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль, чистая прибыль.

Распределение прибыли - это направление прибыли на расширение производства, на удовлетворение социальных нужд работников, на их материальное поощрение, на формирование доходов бюджета, а также централизованных фондов и резервов вышестоящих органов. Объектом распределения является валовая (балансовая) прибыль предприятия.

ООО «Метро Кэш энд Керри» является обществом с ограниченной ответственностью.

Проведенный анализ прибыли показал:

- что чистая прибыль на 2016 г. составила 19 848 тыс. руб., по отношению к 2015 г. она уменьшилась на 5 356 тыс. руб. или на 22 %, а по отношению к 2014 г. уменьшилась на 10 026 тыс. руб. или на 34%.

- нераспределенная прибыль в 2016 г. составила 338 967 тыс. руб., что на 93 913 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 13 315 тыс. руб.

ООО «Метро Кэш энд Керри» использует прибыль на:

- текущие выплаты в пользу работников предприятия в 2016 г. составила 42 185 тыс. руб., что на 43 465 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 13 315 тыс. руб.;

- предприятие занимается благотворительностью и выделяет на эту деятельность денежные средства из нераспределенной прибыли. В 2016 г. на

данный вид деятельности было выделено 2 670 тыс. руб., что на 1 470 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 642 тыс. руб.;

- если говорить об оказание социальной и материальной помощи пенсионерам, то она в 2016 г. была меньше по сравнению с 2015 г. на 8 791 тыс. руб., т.к. часть денег была направлена на покрытие убытка прошлых.

- убыток прошлых лет в 2016 г. составил 19 110 тыс. руб., что на 3 380 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 3 074 тыс. руб.;

- на фонд развития предприятия в 2016 г. руководством предприятия было выделено 68 513 тыс. руб., что на 26 623 тыс. руб. больше по сравнению с 2015 г., и по сравнению 2015 г. с 2014 г. на 15 175 тыс. руб.

В третьей главе предложены мероприятия по совершенствованию формирования и распределения прибыли ООО «Метро Кэш энд Керри», увеличение прибыли на предприятии возможно путем уменьшения расходов предприятия:

1. Экономия затрат по оплате труда в результате ее снижения на 10%;
2. Снижение себестоимости за счет снижения непроизводственных расходов.

Так же руководству предприятия в будущем необходимо:

- выбрать условия продаж, обеспечивающие гарантированное поступление денежных средств;
- ограничить уровень дебиторской задолженности;
- определить скидки или надбавки для различных групп покупателей;
- ускорить возврат долгов.

Список использованных источников

1.Нормативно-правовые акты

1. Гражданский Кодекс РФ 1994, ч.1 // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

2.Материалы из периодических изданий

2. Агарков А.П. Управление качеством. - М.: Дело и Сервис, 2014. - 198 с.

3. Алексеева А.И., Васильев Ю.В. Комплексно-экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: Финансы и статистика, 2014.- 527 с.

4. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.

5. Аристов О.В. Управление качеством. – М.:Финансы и статистика, 2013. - 266 с.

6. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова– М.: Омега-Л, 2012. – 436 с.

7. Багев, Г.Л., Тарасевич, В.М., Анн, Х. Маркетинг Г.Л. Багев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. - М.: Экономика, 2015 - 718 с.

8. Баканов М.И., Шеремет А.Д. – Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование. – М.: Финансы и статистика, 2012. - 528с.

9. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством. – М.: Логос, 2012. – 178 с.

10. Бондарева Л.Н., Леонтьева М.М., Пермякова У.В. и др. - Антикризисное управление на предприятии в современных условиях. Учебное пособие. Екатеринбург: Издательский Дом «Ажур», 2015. - 94 с.

11. Бондарева Л.Н., Леонтьева М.М., Пермякова У.В. и др. - Управление капиталом компании = оценка бизнеса. Учебное пособие. Екатеринбург: Издательский Дом «Ажур», 2016. - 165 с.

12. Варганов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб.пособие / А. С. Варганов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.

13. Вейе Г. Введение в общую экономику и организацию производства: В 2 ч. Ч. 1 / Г. Вейе, У. Деринг. – Красноярск: Изд-во КГУ, 2011. – 497 с.

14. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб.: Лань, 2012. – 880 с.: ил.

15. Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. - Экономический анализ, 2-е издание. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 289с.

16. Восколович Н. Основы финансового менеджмента. – Самара, 2014. - 312 с.

17. Григорьев А. П. Основы менеджмента. - М.: Финпресс, 2013. - 556 с

18. Гришин А.Ф. Статистика. – М.: Финансы и статистика, 2015. - С. 324с.

19. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия. Издание второе - 2013 М, 2013 - 347 с.

20. Дубровин И.А., ред., Есина А.Р., Стуканова И.П. Экономика и организация производства: Учеб.пособие для вузов. Изд. 2, доп., 2014 – 202с.

21. Зайцева Н.А. Менеджмент в социально-культурном сервисе. – Одесса, 2015. – 205 с.
22. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий. - М.: Герда, 2014. – 331 с.
23. Ильенкова С.Д. Управление качеством, 3-е издание. - Киев: Ника – Центр, 2013. – 257 с.
24. Ильина Е.Н. Анализ финансовой отчётности. - М.: ДИС, 2013. - 208 с.
25. Квартальнов В.А. Зорин И.В. Плахова Л.С. – Менеджмент как вид деятельности. - СПб.: Специальная литература, 2015. – 350 с.
26. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 389 с.
27. Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д. Маркетинг. - М.: Финансыистатистика, 2012. – 268 с.
28. Кулибанова В.В. Маркетинг сервисных услуг. - СПб.: Питер, 2014. - 263 с.
29. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии, 4-е издание. - М.: Финансыистатистика, 2014. – 395 с.
30. Левчаев П.А. Финансы предприятия национальной экономики. М.: Омега-Л, 2014 377 с.
31. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством. 4-е издание. - Ростовн/Д: Феникс, 2015. – 284 с.
32. Маренков Н.Л., Мельников В.П., Смоленцев В.П., Схиртладзе А.Г. – Управление обеспечением качества и конкурентоспособности продукции. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 344 с.

33. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие / Э.А. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. - 550 с.
34. Одинцов, В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие для проф. образования / В.А.Одинцов. - М.: Академия, 2013. - 252 с.
35. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. - М.: РИА Стандарты и качество, 2015
36. Российский статистический ежегодник 2013: М.:Росстат.,2012. 847с.
37. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятий / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина.- М.: ИНФРА-М, 2015.- 296 с.
38. Трохина С.Д., Ильина В.А. Управление финансовым состоянием предприятия. //Финансовый менеджмент. 2014. 233 с.
39. Щербаков А. И. Совокупная производительность труда и основы её государственного регулирования. - М.: Издательство РАГС.- 2013.
40. Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств: учебное пособие.- 2-е изд. стер.- М.: Омега-Л, 2014.- 248 с.
41. Финансовый менеджмент: теория и практика/ под ред. Е.С. Стояновой.- 6-е изд.- М.: Перспектива.- 2012.- 656 с.
42. Финансы: учебник.- 2-е изд., перераб. и доп./ под ред. В.В. Ковалева.- М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2014.- 640 с.
43. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негшев Е.В. Методика финансового анализа предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2015. – С.45-49.
- 44.Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М.- 2013.- 367 с.
45. Шестаков А.В. Экономика и право: Энциклопедический словарь. - М.: Дашков и К, 2012. - 568 с.

46. Экономический анализ: учебник / [Ю. Г. Ионова и др.]. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. – 426 с.

47. Экономический анализ хозяйственной деятельности / В. И. Герасимова, Г. Л. Харевич. – Минск: Право и экономика, 2012. – 513 с.

48. Экономика и жизнь. Журнал. – М.: Экономическая газета, № 16 от 01.08.15.

3. Электронные ресурсы

49. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

50. «iTeam» технологии корпоративного управления [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.iteam.ru/>