**Введение**

В условиях рыночной экономики основа экономического развития – это прибыль, важнейший показатель эффективности работы предприятия, источник его жизнедеятельности. В современной России, при становлении и развитии коммерческих предприятий, проблема правильности определения и распределения прибыли становится наиболее актуальной.

В настоящее время в условиях рыночной экономики появляется всё больше торговых предприятий. Каждое предприятие стремится получить как можно больше прибыли при минимальных затратах. Для обеспечения прибыльности своего дела предпринимателю следует глубоко анализировать сложившуюся ситуацию на рынке, а также внутри своего предприятия.

Существует два главных показателя эффективности торговой деятельности предприятия: прибыль и рентабельность.

Прибыль — положительная разница между [доходами](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4) ([выручкой](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%8B%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BA%D0%B0) от реализации товаров и услуг) и [затратами](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B) на производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг. Прибыль является важнейшим показателем [финансовых результатов](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D1%80%D0%B5%D0%B7%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B0%D1%82) хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства ([организаций](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9E%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F&action=edit&redlink=1) и [предпринимателей](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C)). Прибыль является главной целью работы предприятия.

Рентабельность - относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность позволяет точно оценить уровень развития торгового предприятия.

Переход предприятий торговли на рыночную концепцию развития изменил оценку их целевой функции, что отразилось на системе экономических показателей, характеризующих хозяйственный процесс. Прежде всего, это относится к показателю розничного товарооборота. В динамике розничного товарооборота находят отражение систематический рост производства, с одной стороны, непрерывный подъём, благосостояние культуры населения - с другой. Он оказывает также большое влияние на все количественные и качественные показатели работы торговых предприятий и организаций. Большое значение в выполнении и перевыполнении планов товарооборота, изыскании резервов по его увеличению, улучшению обслуживания населения имеет систематический контроль и тщательный анализ этих планов. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятие получает главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности.

Таким образом, розничный товарооборот относится к числу важнейших показателей плана экономического и социального развития. Он оказывает влияние, как на производство, так и на потребление.

Все вышеизложенное подтверждает актуальность и значимость избранной темы дипломной работы, предопределило ее цель и задачи.

Тема актуальна и современна, так, как очень велико значение розничной торговли предприятия и розничного товарооборота в экономике Российской Федерации. Через розничную торговую сеть происходит снабжение населения продуктами питания и потребительскими товарами. При увеличении розничного товарооборота в масштабах всей страны, возрастает уровень жизни населения. При увеличении покупательской способности населения происходит увеличение розничного товарооборота.

Цель дипломной работы - является полный и всесторонний анализ прибыли и рентабельности розничной торговли предприятия Новоалександровского Районного потребительского общества.

Для достижения данной цели требуется решить следующие задачи:

1. рассмотреть теоретическую основу прибыли и рентабельности организации в розничной торговле;
2. проанализировать прибыль и рентабельность организации в розничной торговле Новоалександровского районного потребительского общества;
3. разработать рекомендации по совершенствованию ведения бухгалтерского учета прибыли и рентабельности организации в розничной торговле и обосновать пути увеличения объемов продажи товаров Новоалександровского районного потребительского общества.

Предметом исследования дипломной работы является бухгалтерский баланс предприятия Новоалександровского районного потребительского общества с полным приложением финансовых документов.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является Новоалександровское районное потребительское общество - добровольное объединение граждан и юридических лиц, созданное по территориальному признаку на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удостоверения материальных и иных потребностей его членства. Месторасположения общества - г. Новоалександровск, ул. Ленина 117.

Периодом исследования данной работы являются временные рамки в пределах трех последовательных отчетных периодов - 2011, 2012 и 2013 года.

Информационной базой дипломной работы послужили законодательные и нормативные акты, такие как Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ и т.д.

В соответствии с поставленной целью и задачами определен объем выпускной квалификационной работы - 80 страниц и построена структура. Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, 40 использованных информационных источников, 10 приложений, 7 таблиц и 4 рисунков.

1. **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**1.1 Экономическая сущность прибыли и источники ее формирования**

Одной из основных задач комплексного экономического анализа является выявление эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия. Под экономической эффективностью понимается соизмерение полученных результатов с имеющимися ресурсами и произведенными затратами. Целью торгового предприятия является достижение максимальных результатов деятельности при оптимальном экономическом потенциале предприятия, относительном сокращении издержек обращения и высокой культуре обслуживания.

Одним из важнейших оценочных показателей, характеризующим результат хозяйственной деятельности предприятия, является прибыль. Отношение прибыли к товарообороту, выраженное в процентах, определяет уровень рентабельности реализации товаров. В условиях рыночной экономики рентабельность является важнейшим качественным показателем работы торгового предприятия, в котором обобщается состояние доходов, издержек обращения, оборачиваемости товаров, использования основных средств, рабочей силы, собственного и заемного капиталов. Показатель рентабельности свидетельствует о прибыльности хозяйственной деятельности предприятия в прошедшем периоде и о возможностях его дальнейшего функционирования.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Однако финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток, возникший, например, по причине чрезмерно высоких затрат или недополучения доходов от реализации товаров в связи с уменьшением объема поставок товаров, снижением покупательского спроса.

В процессе анализа результатов работы предприятия применяются различные значения прибыли: прибыль (убыток) от реализации товаров; прибыль от реализации основных фондов и иного имущества; валовая (балансовая) прибыль; чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия); налогооблагаемая прибыль; прибыль от прочей деятельности предприятия. Различия понятий прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятия.

Необходимо, однако, подчеркнуть противоречивость прибыли как обобщающего показателя деятельности. Как отечественная, так и зарубежная практика показывает, что рост прибыли может являться не только следствием эффективной экономической деятельности. Он, может быть, достигнут, например, за счет монопольного положения производителя.  
 Эффективность хозяйственной деятельности выражается экономической категорией рентабельности. Рентабельность в общем виде выступает как доходность, прибыльность. То есть получение прибыли позволяет говорить об эффективности организации и осуществления хозяйственной деятельности. Однако масса прибыли еще не позволяет в достаточной мере оценить, насколько эффективно осуществляется деятельность предприятия. Для такой оценки служат относительные показатели рентабельности как отношения полученной прибыли к авансированным и затраченным на производство продукции средствам.

Заинтересованность в росте прибыли означает, следовательно, заинтересованность в комплексном использовании всех направлений и методов улучшения результатов хозяйственной деятельности, снижения издержек производства, экономии живого и овеществленного труда, в более полной мобилизации внутренних резервов. Кроме того, она заинтересовывает не просто в производстве продукции с возможно меньшими индивидуальными затратами, а той продукции, которая удовлетворяет потребности в ней общества, имеет спрос. То есть, чем более эффективна хозяйственная деятельность, тем большей является прибыль и, следовательно, тем больше средств можно использовать для финансирования расширенного воспроизводства, социального развития и материального поощрения участников хозяйственной деятельности.

Механизм формирования прибыли является одной из составляющих хозяйственного механизма, действующего в обществе на определенном историческом этапе его развития. Хозяйственный механизм определяет условия функционирования хозяйствующих субъектов в обществе и, таким образом, условия и общий порядок формирования финансовых результатов их деятельности.[1]

Таким образом, понятие прибыли как финансового результата деятельности выражает определенную форму реализации экономических отношений по поводу образования, распределения и использования в денежной форме части стоимости прибавочного продукта, сложившихся на определенном этапе развития общества, в определенной экономической системе, и реализующихся через созданный в ней хозяйственный механизм.  
 Такой подход позволяет разграничивать понятия прибыли как экономической категории и как финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта.

С точки зрения управления и, в первую очередь, функции анализа финансово – хозяйственной деятельности такое разграничение понятий позволяет ясно представлять не только объективные основы протекания процессов формирования прибыли, но и конкретную форму их организации. Появляется возможность не только определить факторы, оказывающие влияние на процесс формирования финансовых результатов, но и границы их управляемости, позволяет выделить среди них зависящие и не зависящие от хозяйствующего субъекта, производственные и непроизводственные и т.п. Из понимания финансовых результатов, как динамичного явления, зависящего от хозяйственного механизма, следует и практическая необходимость учитывать изменение способов определения прибыли, для обеспечения сопоставимости финансовых результатов в различные периоды времени. [16]

Прибыль как финансовый результат выступает в следующих основных видах: валовой, налогооблагаемой и чистой прибыли.  
 Под формированием финансовых результатов понимается определенная последовательность (алгоритм, методика), конечной целью которой является определение значения показателя балансовой (валовой) прибыли (убытка) и ее производных (налогооблагаемой, чистой и нераспределенной прибыли, непокрытого убытка).

На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы. В этом смысле для предпринимателя она представляет часть издержек по производству продукции. Вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности. [21]

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получения прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.[34]

Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее получает. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без убытков отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающие и банкротство.  
 Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.  
 Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве. [26]

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Прибыль в торговле является выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников торговли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере товарного обращения, а также части прибавочного продукта, созданного трудом работников других отраслей народного хозяйства (промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др.) и направляемого в торговлю через механизм цен на товары, тарифов, торговых надбавок как плата за реализацию товаров (продукции, услуг).

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизами и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

В упрощенном виде прибыль – это разность между валовым доходом и издержками обращения предприятия. Такую прибыль принято называть бухгалтерской (валовой), она отражает финансовый результат конкретной деятельности предприятия. Однако, как известно, не все затраты торгового предприятия включаются в издержки обращения. [9]

Часть затрат предприятие осуществляет за счет прибыли, и поэтому не включает их в издержки обращения.

Все затраты предприятия, учитываемые как в составе издержек обращения, так и относимые на прибыль, в сумме образуют экономические издержки, поскольку они характеризуют совокупность действительных расходов торгового предприятия. Экономические издержки по количеству и объему больше издержек обращения. Соответственно издержкам прибыль может быть экономической. Бухгалтерская (валовая) прибыль – это разность между валовым доходом и издержками обращения. Экономическая прибыль – это разность между валовым доходом и экономическими издержками. Экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину затрат, не учитываемых в составе издержек обращения. Цель любого торгового предприятия на рынке – получение максимальной экономической прибыли. Экономическая прибыль характеризует предпринимательский доход, который свидетельствует об окупаемости расходов торгового предприятия (предпринимателя) и способности его к самофинансированию (саморазвитию).[20]  
 Бухгалтерская (финансовая) прибыль представляет собой разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными (внешними по отношению к организации) издержками. На практике, как правило, руководитель сталкивается именно с этим видом прибыли. Нормальная прибыль – это прибыль, равная вмененным издержкам, вложенным в дело владельцем фирмы. Вмененные издержки – затраты, не предусмотренные контрактами с внешними организациями. Например, вложив в дело 1 тыс. руб., владельцы фирмы получают прибыль 7%. Если в это время процентная ставка составляет также 7%, то полученная прибыль будет нормальной. Эта сумма является «нормальной» в том смысле, что владельцы фирмы при нормальной ситуации получили бы эти денежные средства, вложив капитал в какое угодно иное предприятие, она не является «прибылью» в сугубо экономическом смысле этого слова. Во избежание недоразумений в литературе часто отдается предпочтение терминам «нормальный доход на капитал» или «альтернативные издержки капитала», а не термину «нормальная прибыль».[3]

Прибыль (убыток) от реализации товаров определяется как разность между валовым доходом от реализации товаров (без учета налога на добавленную стоимость) и издержками обращения.  
 При определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества учитывается разница (превышение) между продажной ценой (без налога на добавленную стоимость) и остаточной (первоначальной) стоимостью этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции, который исчисляется в порядке, установленном Правительством РФ. При этом понятие «остаточная стоимость имущества» рассматривается применительно к основным фондам, нематериальным активам, а первоначальная стоимость – для прочего имущества.  
 В состав доходов (расходов) от внереализационных операций включаются: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, дивиденды (проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию, а также другие доходы (расходы) от операций, не связанных с реализацией товаров, включая суммы, полученные (уплаченные) в виде санкций за нарушение хозяйственных договоров. В составе внереализационных расходов учитываются налоговые платежи, относимые на финансовые результаты деятельности предприятия (налог на имущество, транспортный налог, прочие налоги).[33]

Валовая (балансовая) прибыль характеризует конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия и представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации товаров, основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. По экономическому значению балансовая и валовая прибыль тождественны. [7]

Валовая прибыль с наибольшей полнотой и объективностью показывает результаты всех видов хозяйственной деятельности предприятия. Именно прибыль на практике отражает экономическую категорию «прибавочная стоимость», которая соответственно и подлежит распределению между предприятием и государственным бюджетом.  
 Чистая прибыль – это та часть валовой (балансовой) прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.  
 Главное препятствие, с которым сталкивается торговое предприятие в процессе реализации своих возможностей максимизации прибыли, – это рост расходов, связанных с увеличением налоговых платежей в бюджет и обязательных отчислений в различные внебюджетные фонды, т.е. налогового бремени.  
 Рассмотрим понятие, и порядок формирования налогооблагаемой прибыли. Налогооблагаемая прибыль – это сумма части валовой прибыли, подлежащая налогообложению. Объектом налогообложения является валовая прибыль предприятия, уменьшенная или увеличенная в соответствии   
 с положениями действующего законодательства.

При исчислении налогооблагаемой прибыли из валовой прибыли торгового предприятия исключаются: доходы от долевого участия в деятельности других предприятий; дивиденды по акциям, проценты по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим торговому предприятию; доходы, подлежащие налогообложению по особым ставкам (доходы от аренды, проката видео – аудиокассет и записи на них);  
прибыль от посреднических операций и сделок (комиссионная торговля относится к посреднической деятельности). [11]

Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» для предприятий установлены льготы, предусматривающие уменьшение налогооблагаемой прибыли. Эти льготы предоставляются всем предприятиям, если средства направлены на:

1. финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения (при условии полного использования сумм начисленного износа основных фондов);
2. благотворительные цели (3% суммы налогооблагаемой прибыли);
3. в российские фонды фундаментальных исследований и технологического развития (до 10%);
4. погашение кредитов банков, полученных на финансирование капитальных вложений;
5. выплаты дивидендов работникам, инвестировавшим их внутри предприятия на техническое перевооружение, реконструкцию, строительство объектов производственной и социальной инфраструктуры;
6. проведение других мероприятий, определяемых в законодательном порядке.

При этом суммарный размер льгот, исключаемых из налогооблагаемой прибыли, не может превышать 50% фактической суммы налога, исчисленной без учета этих льгот.

Для арендных торговых предприятий, созданных на основе аренды имущества государственных предприятий, сумма налога на прибыль уменьшается на сумму арендной платы (за вычетом амортизационных отчислений, ходящих в состав этой суммы), поскольку арендная плата подлежит взносу в бюджет в установленном порядке.  
 Наиболее сложная проблема, которую решает предприятие при определении размера причитающегося к уплате налога на прибыль, – это определение для целей налогообложения доходов и расходов, полученных и произведенных по всем видам деятельности. Правила бухгалтерского учета доходов, расходов и прибыли и отражения этих показателей в финансовой отчетности (форма №2) отвечают интересам налоговых органа.[22]  
 Налоговое законодательство является определяющим в вопросах регулирования бухгалтерского учета прибыли, и поэтому в отчетности не отражаются важнейшие экономические показатели, которые нужны торговому предприятию, а именно: рентабельность основных фондов (величина прибыли на 1 м торговой площади), рентабельность капитала (величина прибыли на 1 руб. капитала), величина прибыли на 1 руб. издержек обращения (или 1 руб. совокупных экономических издержек) и т.п.

Действующая в настоящее время финансовая отчетность не позволяет выявить, сколько было затрачено средств на осуществление хозяйственной деятельности и, следовательно, насколько прибыльной она является. Для получения такой информации необходимо сделать определенные корректировки в части определения фактических затрат, так как к издержкам обращения приплюсовываются затраты, относимые на прибыль.[2]  
 Представляется целесообразным проводить экономический расчет по каждой коммерческой сделке, чтобы получить представление о соотношении между затратами на приобретение, доставку, хранение товаров и выручкой от их продажи. Коммерческая сделка считается выгодной, если она сможет обеспечить чистую прибыль в размере не менее 20–30% затрат. Такое жесткое требование обусловлено высокой степенью риска, характерного для коммерческой сделки.

Назовем условия роста прибыли в торговле: расширение ассортимента товаров; внедрение инноваций коммерческого характера с целью увеличения объемов продажи новых товаров, пользующихся повышенным спросом; отсутствие страха перед коммерческим риском; разумное использование средств, получаемых от экономии затрат. При этом необходимо выбрать стратегию коммерческой деятельности: либо снижать цену товаров в соответствии с уменьшением спроса на имеющиеся в наличии товары в расчете на то, что это приведет к росту объема продажи и может увеличить прибыль, либо не изменять цену, ориентируясь на сохранение стабильности умеренного спроса. Выбрав первый вариант стратегии, можно, кроме того, достичь ускорения оборачиваемости денежных средств (собственного оборотного капитала). По второму варианту возможно замораживание собственного капитала на какое-то время, в результате может возникнуть необходимость привлечения заемного капитала, что потребует дополнительных финансовых затрат на уплату процентов за предоставляемые кредиты, ссуды.

Прибыль и убытки представляют собой разницу между предварительной оценкой затрат и доходов и реально осуществленными затратами и полученными доходами. При чем эта разница может быть следствием выбора стратегии коммерческой деятельности.[5]  
 Недостаточно просто покрыть издержки производства выручкой от реализации, необходимо также получить прибыль. Сущность прибыли наиболее полно выражается в ее функциях. В отечественной литературе нет единого мнения по вопросу о функциях прибыли; в разных источниках насчитывается от двух до шести функций. Большинство экономистов выделяют три функции, наиболее соответствующие природе прибыли. Это функции обобщающего оценочного показателя деятельности, воспроизводственная и стимулирующая функции. Помимо этого прибыль выступает источником вознаграждения владельцев акций, паев в уставном капитале предприятия; служит источником пополнения государственного бюджета.[32]  
 В соответствии с первой функцией прибыль характеризует результат деятельности хозяйствующего субъекта. Прибыль представляет собой итог его деятельности, который зависит от уровня себестоимости, качества и количества выпускаемой продукции, производительности труда, степени использования производственных фондов, организации управления, материально – технического снабжения и прочих доходов, а главное – от того, насколько эта продукция удовлетворяет потребности потребителя, то есть, имеет ли она спрос. Величина прибыли складывается под воздействием многих факторов и отражает практически все стороны деятельности хозяйствующего субъекта.

Наряду с оценочной функцией прибыль выполняет функцию стимулирования. Стимулирующая функция прибыли проявляется не только в направлении части ее на экономическое стимулирование, а связана со всем процессом формирования, распределения и использования прибыли. При этом прибыль служит как бы «узлом» взаимоувязки интересов общества, организации и отдельных работников. [10]

Еще одной функцией прибыли является воспроизводственная функция, в которой она выступает как один из основных источников ресурсов расширенного воспроизводства. Раскрытие экономической природы прибыли, объективных общеэкономических закономерностей и предпосылок ее образования и существования необходимо, но недостаточно для понимания механизма формирования прибыли корпораций в современных условиях.  
 «Под прибылью понимается результат деятельности фирмы (компании, корпорации). Для всех фирм обязательным условием является максимизация прибыли: прибыль максимальна, когда предельный доход равен предельным издержкам». Правило максимизации прибыли заключается в выборе такого объема производства и реализации товара, чтобы его цена равнялась долговременным предельным издержкам. Как известно, издержки фирмы подразделяются на постоянные и переменные. Предельные издержки представляют собой дополнительные переменные издержки, связанные с каждой дополнительной единицей выпуска, реализации продукции.  
 Фирмы, как правило, решают задачу максимизации прибыли на долговременный период. Те из них, которые вплотную не занимаются максимизацией прибыли, имеют мало шансов на выживание. Фирмы, выживающие в конкурентных условиях, придают долговременной максимизации прибыли одно из первостепенных значений.[24]  
 Фирмы, обладающие значительным объемом собственного капитала, могут получать дополнительный доход в виде процентов на собственный капитал. В этом случае налогооблагаемая прибыль увеличивается на сумму полученных процентных выплат на собственный капитал, что отражается в отчете по прибыли. В зарубежной практике применяется термин «издержки утраченных возможностей», «упущенная (недополученная) прибыль (выгоды)». Под издержками утраченных возможностей понимаются издержки и потери дохода, которые возникают за счет отдачи предпочтения при наличии выбора одному из способов осуществления хозяйственных операций при отказе от другого возможного способа. В учебной литературе по рыночной экономике и предпринимательству они называются неявными или имплицитными издержками. В совокупности с явными издержками, которые отражаются в бухгалтерском учете, они образуют экономические издержки. Соответственно издержкам и прибыль называют бухгалтерской и экономической.  
 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. [6]

Законом РФ «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. Это позволяет уменьшить фактическую сумму налога на прибыль, исчисленную без учета этой льготы, но не более чем в 2 раза.  
 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.  
 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, остающейся в распоряжении предприятия.  
 В России резервный капитал (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.

Если суммы уставного капитала и фонда накопления превышают величину полученной прибыли, можно говорить об устойчивости финансовой направленности средств на развитие предприятия. Уравнение соотношения этих сумм свидетельствует о предкризисном состоянии.  
 Когда сумма средств для потребления больше уставного капитала, предприятие – потенциальный банкрот, происходит «проедание» имущества предприятия, деятельность которого может характеризоваться убытками. Выявление пропорции (в процентном соотношении) использования чистой прибыли характеризует распределительную политику руководства предприятия. Так, соотношение фондов потребления и фондов накопления один к четырем свидетельствует о значительном инвестировании. Чистая прибыль является важным источником расширенного воспроизводства, за счет нее осуществляются инвестирование капитального строительства, расширение и реконструкция существующих основных фондов, покрытие потребности в оборотных средствах, на ее основе формируются фонды социального назначения. [4]

Направляя значительную долю чистой прибыли на текущие потребности, предприятия снижают темпы экономического роста и, следовательно, ограничивает возможности будущего потребления. Прибыль, направленная на инвестирование (капиталовложения), способствует ускорения экономического роста, тем самым расширяются возможности будущего потребления.

Торговля – это наиболее выгодная отрасль капитальных вложений, так как срок их окупаемости сравнительно невелик, а прибыль на вложенный капитал обеспечивает быструю окупаемость вложений. Применение более квалифицированной рабочей силы, прибыльное размещение капитала, внедрение новых технологий бизнеса зависят от такого фактора, как предпринимательская способность руководства предприятия. 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 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.[8] 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 (квартал)   
 представляют собой нераспределенную прибыль. 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, т.е. 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 (например, строительство пансионата), к собственному капиталу не относятся. Это не капитал предприятия в чистом виде, а, по сути, то, что предприятие отдало коллективу на улучшение его социальных нужд. В фондах специального назначения аккумулируется значительная часть прибыли, зарезервированная или направленная на образование источников финансирования затрат на создание нового имущества предприятия производственного назначения и социальной инфраструктуры, а также на нужды социального развития (кроме капитальных вложений), материальное поощрение работников.  
 Фонд специального назначения четко разграничивают средства, направленные предприятием на производственное развитие и на потребительские нужды. В этой связи образуются две самостоятельные группы фондов: фонды накопления и фонды потребления. В аналитическом учете и бухгалтерской отчетности фонды специального назначения показываются раздельно по двум самостоятельным направлениям прибыли: фонды накопления и фонды потребления. Фонды накопления объединяют ту часть прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, которая направлена на строительство и приобретение основных фондов, т.е. на создание нового имущества предприятия.[19] В составе фондов специального назначения, образуемых предприятием за счет чистой прибыли, наибольшую долю занимают фонды потребления. Средства фондов потребления предназначены для финансирования расходов на социальные нужды (кроме капитальных вложений в социальную сферу) и материальное стимулирование коллектива предприятия. За счет средств фондов потребления работникам выплачиваются премии, не связанные с производственными результатами, различного вида поощрения, вознаграждения за долголетнюю трудовую деятельность, в связи с юбилейными датами и в иных аналогичных случаях. Социальные и компенсационные выплаты, произведенные предприятием сверх норм, установленных законодательством, также осуществляются за счет средств фонда 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 специального назначения относится фонд социальной сферы в качестве финансового обеспечения развития (капитальных вложений) социальной сферы.[31] 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 (по решению налоговых органов); пени за несвоевременное перечисление платежей в бюджет; экономические санкции за нарушение государственной дисциплины цен (по решению органов ценообразования и контроля за ценами). По экономическому содержанию фонды – это чистая прибыль отчетного года либо прошлых лет, распределенная по фондам для ее целевого использования: на приобретение новой техники; мероприятия социальной направленности, материальное поощрение и прочие нужды.  
 Совет учредителей вправе 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.[15]  
 Бесфондовый 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 по фондам, в которых предусмотрена величина отчислений. Порядок формирования и расходования средств фондов определяется предприятием самостоятельно и закрепляется в уставе и приказе об учетной политике предприятия.

Главной целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли в размере, необходимом для обеспечения нормального функционирования, включая инвестирование средств в активы и использование прибыли на цели потребления. При этом отдача на вложенный собственниками капитал должна быть не ниже той ставки доходности, по которой средства могли бы быть размещены вне предприятия. Учредитель, предоставляя капитал, теряет возможность получения дохода от вложения имеющихся у него средств. Компенсацией собственникам должны стать будущие доходы в виде роста стоимости акций и дивидендов. Не менее важной для действующего предприятия целью является сохранение источника дохода, т.е. собственного капитала. Значимость его для жизнеспособности и финансовой устойчивости предприятия настолько высока, что она получила законодательное закрепление в Гражданском кодексе РФ в части требований о минимальной величине уставного капитала; соотношении уставного капитала и чистых активов; возможности выплаты дивидендов в зависимости от соотношения чистых активов и суммы уставного и резервного капитала. [14] Руководствуясь данным положением, распределение балансовой прибыли должно осуществляться по следующим этапам.  
 На первом этапе из суммы балансовой прибыли вычитается планируемый размер налоговых и других обязательных платежей, осуществляемых за счет этого источника, и определяется сумма прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия. На втором этапе планируется распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, на капитализируемую и потребляемую ее части. Если владельцы предприятия придерживаются остаточного принципа формирования своих доходов, то приоритетной задачей является возможно более полное удовлетворение потребности в собственных финансовых ресурсах, формируемых за счет прибыли.  
 На третьем этапе в составе капитализируемой части прибыли выделяются средства, направляемые в резервный, страховые и другие обязательные фонды специального назначения, обеспечивающие производственное развитие и предусмотренные уставом предприятия. Оставшаяся часть капитализируемой прибыли распределяется по конкретным направлениям ее использования. На четвертом этапе планируемая к потреблению часть прибыли распределяется на фонд выплаты доходов владельцам имущества и фонд стимулирования персонала предприятия (при этом должны быть обеспечены обязательства по коллективному договору и индивидуальным трудовым контрактам). Определенная часть этой прибыли может планироваться и в иных формах ее потребления (например, на благотворительные цели).[12] Для оценки эффективности распределения прибыли используется коэффициент ее капитализации. Он рассчитывается по следующей формуле:  
Ккп = КП / ЧП · 100 (1)  
где Ккп – коэффициент капитализации прибыли торгового предприятия;  
КП – сумма капитализируемой прибыли (прибыли, обеспечивающей предстоящее производственное развитие предприятия);  
ЧП – общая сумма чистой прибыли (прибыли, остающейся в распоряжении предприятия).  
 Чем выше это показатель, тем больше у предприятия возможностей осуществлять свое стратегическое развитие на принципах самофинансирования, тем выше темпы возрастания его рыночной стоимости.  
Стремление к получению сиюминутного дохода и максимально возможному изъятию прибыли говорит о том, что по субъективным или объективным причинам цель «зарабатывания» является первостепенной в системе приоритетов собственников предприятия или команды управления. Это, в свою очередь, означает, что цель сохранения капитала для обеспечения долгосрочного устойчивого функционирования предприятия отступает на второй план.[30]

Наоборот, капитализация, или реинвестирование, полученной прибыли и, как следствие, увеличение собственного капитала способствуют повышению финансовой устойчивости. Реинвестирование чистой прибыли выступает альтернативой привлечения иных источников финансирования, в частности, таких, как кредиты банка или спонтанное увеличение кредиторской задолженности. Следует иметь в виду, что финансирование из заемных источников предполагает соблюдение ряда условий, обеспечивающих определенную финансовую надежность предприятия. В составе таких условий немалое значение имеет доля уже имеющихся долгов в совокупных пассивах. Не случайно показатель, характеризующий долю собственного капитала в совокупных источниках финансирования, в практике финансового анализа получил название коэффициента долгосрочной платежеспособности. Особо необходимо отметить, что плата за пользование заемными средствами, имеющая, как правило, фиксированный размер, создает дополнительный финансовый риск для собственников в случае непредвиденных обстоятельств, таких, как падение спроса на продукцию, рост затрат, изменение процентных ставок. В условиях сложного финансового положения, в котором находится в настоящее время большинство российских предприятий, это может стать причиной утраты платежеспособности: предприятия оказываются не в состоянии обеспечить больший приток средств, необходимый для покрытия возросших расходов. Реинвестирование прибыли является источником увеличения собственного капитала и, следовательно, способствует сохранению капитала. Вместе с тем растущая величина собственного капитала делает все более сложным обеспечение прежнего уровня отдачи на вложенный собственный капитал. Поэтому выбор второй цели как приоритетной отодвигает достижение первой цели. Наоборот, сокращение доли собственного капитала при неизменном уровне прибыли ведет к увеличению рентабельности собственного капитала и, следовательно, способствует достижению первой из названных в начале статьи целей. Рост рентабельности собственного капитала за счет увеличения объема заемного финансирования становится возможным лишь при условии, что стоимость привлечения заемных средств ниже доходности вложений в деятельность предприятия. В противном случае дополнительное заимствование ведет к сокращению рентабельности собственного капитала. Механизм влияния привлечения заемного капитала на рентабельность собственного капитала получил название, известное в практике финансового анализа как эффект финансового рычага.

* 1. **Рентабельность торгового предприятия: методика ее расчета**

Как уже отмечалось, прибыль – это конечный финансовый результат деятельности предприятия. При рыночной экономике результаты деятельности оцениваются системой показателей, основным среди которых является рентабельность, определяемая как отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия. При расчете рентабельности могут быть использованы разные показатели прибыли. Это позволяет выявить не только общую экономическую эффективность работы предприятия, но и оценить другие стороны его деятельности.

«Нормой прибыли считается показатель рентабельности, исчисленный процентным соотношением суммы чистой прибыли к объему товарооборота или стоимости всего капитала». Расчет общей экономической рентабельности (прибыльности) торгового предприятия выполняется по формуле:

Рο = П/Т • 100 (2)

где Рο – общая экономическая рентабельность хозяйственной деятельности предприятия;  
П – сумма прибыли (валовой или чистой);  
Т – объем товарооборота (без НДС).

Данная формула расчета применима и для определения прибыльности капитала (вложенных средств) торгового предприятия: показатель товарооборота надо заменить на показатель капитала. Преобразовав эту формулу путем умножения и деления на показатель товарооборота, получим два показателя: рентабельность товарооборота (продаж) и оборачиваемость капитала:

Рο = П/К • Т/Т = П • Т/ Т • К = П/Т • Т/К или Рο = Рт • Ок (3)

где Рт – рентабельность товарооборота (продаж);  
Ок – оборачиваемость капитала предприятия (число оборотов).

Рентабельность товарооборота (продаж) (Рт) отражает зависимость между прибылью и товарооборотом и показывает величину прибыли, полученную с единицы проданного товара.

Коэффициент прибыльности продаж (П/Т) характеризует долю прибыли в товарообороте. По соотношению чистой прибыли и товарооборота можно боле точно судить о финансовом результате деятельности торгового предприятия. Оценка чистой рентабельности продаж имеет долгосрочный характер, поскольку определяет решение инвестора о вложении средств в капитал торговой фирмы путем покупки ее ценных бумаг. Число оборотов капитала (Ок) отражает отношение товарооборота к величине капитала предприятия. На основе этого показателя можно определить сумму товарооборота на 1 руб. вложенного капитала. Чем выше объем товарооборота, тем больше число оборотов вложенного капитала. Этот показатель можно воспринимать как оборачиваемость капитала, поскольку он показывает, сколько раз за данный период времени оборачивается каждый рубль вложенного капитала. Регулирование общей экономической рентабельности сводится к воздействию на оба составляющих ее показателя – рентабельность продаж и оборачиваемость капитала. [17]

Для характеристики эффективности использования собственного капитала определяют долю прибыли в собственном капитале (собственных средств) по соотношению прибыли (П) и средней величины собственного капитала (Кс):

Рк = П / Кс (4)

где П – прибыль;

Кс – собственный капитал.

Показатель рентабельности собственного капитала (Рк) имеет важное значение для акционеров торгового предприятия. Он служит критерием оценки уровня котировки акций акционерного торгового предприятия на фондовой бирже, этот показатель позволяет инвесторам оценить потенциальный доход от вложения средств в акции и другие ценные бумаги. На основе данного показателя можно определить период (число лет), в течение которого полностью окупаются средства, вложенные в акционерное

торговое предприятие (1 / Рк).

Рентабельность производственных фондов торгового предприятия определяется по соотношению суммы прибыли (валовой, чистой) и средней стоимости основных и материальных оборотных средств, умноженному на

100:

Рф = [П: (ОФ + МС) ∙ 100] (5)  
где Рф – рентабельность основных фондов, %;  
П – сумма прибыли (валовой или чистой), руб.;  
ОФ – средняя стоимость основных средств (фондов), руб.;  
МС – средняя стоимость материальных оборотных средств, руб.

Наряду с показателями товарооборота, капитала, основных и оборотных средств для расчета уровня рентабельности (коэффициентов) применяются и другие показатели: издержки обращения, торговая площадь, численность персонала, каждый из которых подчеркивает определенный аспект результатов деятельности торгового предприятия.  
 Уровень рентабельности, исчисленный отношением суммы прибыли от реализации товаров к сумме издержек обращения, показывает эффективность текущих затрат. Увеличение или сокращение издержек обращения непосредственно влияет на уменьшение или рост прибыли. Этот показатель рентабельности определяет эффективность торговой сделки по товарам.  
 Рентабельность, рассчитанная по отношению к численности занятых на предприятии работников, характеризует эффективность использования рабочей силы и показывает размер полученной прибыли в расчете на одного работника. Наряду с этим показателем определяются величины валовой и чистой прибыли по отношению к фактической сумме затрат на оплату труда с учетом суммы обязательных отчислений во внебюджетные фонды (на социальное страхование, в пенсионный фонд, фонд занятости, фонд медицинского страхования). Данный показатель рентабельности отражает размеры валовой и чистой прибыли, полученной в расчете на 1 руб. средств, израсходованных на оплату труда и социальные нужды. Чем меньше численность персонала предприятия, тем, естественно, больше прибыли приходится на одного работника, что свидетельствует о повышении эффективности использования рабочей силы. Здесь непосредственно проявляется принцип: с меньшей численностью работников – больший эффект. Кроме того, имеется возможность определить зависимость достигнутых результатов хозяйственной деятельности предприятия от результата труда каждого работника.[25]

Отношение прибыли от реализации товаров к величине торговой площади торгового предприятия характеризует размер полученной прибыли в расчете на 1 м площади магазина. Этот показатель свидетельствует об эффективности использования торговых площадей и основного капитала торгового предприятия. Считается, что рациональное использование торговой площади позволяет повысить размер прибыли.

В практике финансового анализа используется понятие «качества» прибыли. Чем больше случайных статей участвуют в формировании финансового результата, тем ниже качество прибыли, и, следовательно, тем меньшей достоверностью отличаются результаты анализа рентабельности собственного капитала. Поэтому анализ стабильности получаемого финансового результата должен стать составным элементом анализа. Существуют различные приемы такого анализа. В их числе можно выделить анализ динамики темпов роста основных показателей отчета о прибылях и убытках: результатов от реализации, финансово – хозяйственной деятельности, отчетного периода. Очевидно, что каждый следующий показатель испытывает влияние все большего числа факторов. «Исследование деятельности предприятия базируется на анализе показателей финансовой отчетности. Существуют самые различные подходы к классификации финансовых показателей, которые целесообразно разделить на три группы: прибыли и рентабельности, финансового положения и платежеспособности». Все три группы показателей необходимы для оценки хозяйственной и финансовой деятельности предприятия в качестве потенциального бенефициара инвестиций.[29]

Основным критерием оценки эффективности деятельности предприятия являются показатели прибыли и рентабельности (profitability ratios). Валовая прибыль представляет собой разность между выручкой от продаж и себестоимостью продукции. Коэффициент валовой прибыли (gross margin) определяет процент превышения выручки от реализации товаров и услуг, что находит отражение в стратегии компании, эффективности производства и закупок, ценовой политике. Например, повышение коэффициента может свидетельствовать о снижении себестоимости продукции.[13]  
 Коэффициент рентабельности продаж (return on sales – ROS) показывает долю валовой, чистой и операционной прибыли на одну единицу продаж. Рентабельность продаж определяется делением соответствующей прибыли на выручку. Тем самым возможно определить долю тех или иных издержек (производственных, накладных, административных и т.д.) в расчете на единицу реализованного продукта. Рассмотрение данных показателей в динамике способствует более эффективному управлению издержками производства.  
 Коэффициент рентабельности активов (return on assets – ROA) показывает способность компании использовать оборотный и необоротный капитал и сколько единиц денежных средств необходимо предприятию для получения единицы прибыли. При сравнении с общеотраслевыми показателями коэффициент применяется для определения конкурентоспособности компании. В активы включаются средства как собственников предприятия, так и кредиторов.

Коэффициенты рентабельности собственного и заемного капитала (return on equity – ROE) показывают эффективность использования собственного и заемного капитала, т.е. сколько единиц прибыли получено компанией за счет собственных и заемных средств.[23]

**2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НОВОАЛЕКСАНДРОВСКОГО РАЙОННОГО ПОТРЕБИТЕЬСКОГО ОБЩЕСТВА**

* 1. **Организационно-экономическая характеристика Новоалександровского районного потребительскогообщества**

Новоалександровское районное потребительское общество (райпо) является предприятием системы Ставропольского союза потребительских обществ. РАЙПО занимается торговым обслуживанием населения города Новоалександровска и района, организацией общественного питания, заготовкой сельскохозяйственной продукции, производством и т.д.

Отрицательные явления в промышленности и сельском хозяйстве района сказываются и на покупательной способности населения, поэтому предприятиям, реализующим товары населению, трудно добиться больших объемов деятельности. При данных условиях Новоалександровское райпо, обеспечивающее население района товарами по низким ценам, сумело добиться значительного объема товарооборота. Сейчас на долю организации приходиться до 24,2 % всех реализуемых в районе товаров.

Новоалександровское райпо осуществляет свою деятельность на основании Гражданского кодекса РФ, Закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» и других нормативных актов.

Райпо является некоммерческой организацией, то есть не преследует получение прибыли в качестве основной цели. Закон «О потребительской кооперации» определил, что «потребительским обществом является добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц, созданное, как правило, по территориальному признаку на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов». Таким образом, прибыль выступает лишь средством достижения основной цели.

Учредительным документом райпо является устав.

Источником формирования имущества райпо являются паевые взносы пайщиков, доходы от предпринимательской деятельности общества исозданных им организаций, доходы от размещения его собственных средств в банках, ценных бумагах, а также иные, не запрещенные законом, источники.

Имущество потребительского общества не распределяется по долям (вкладам) между пайщиками и работающими по трудовому договору гражданами.

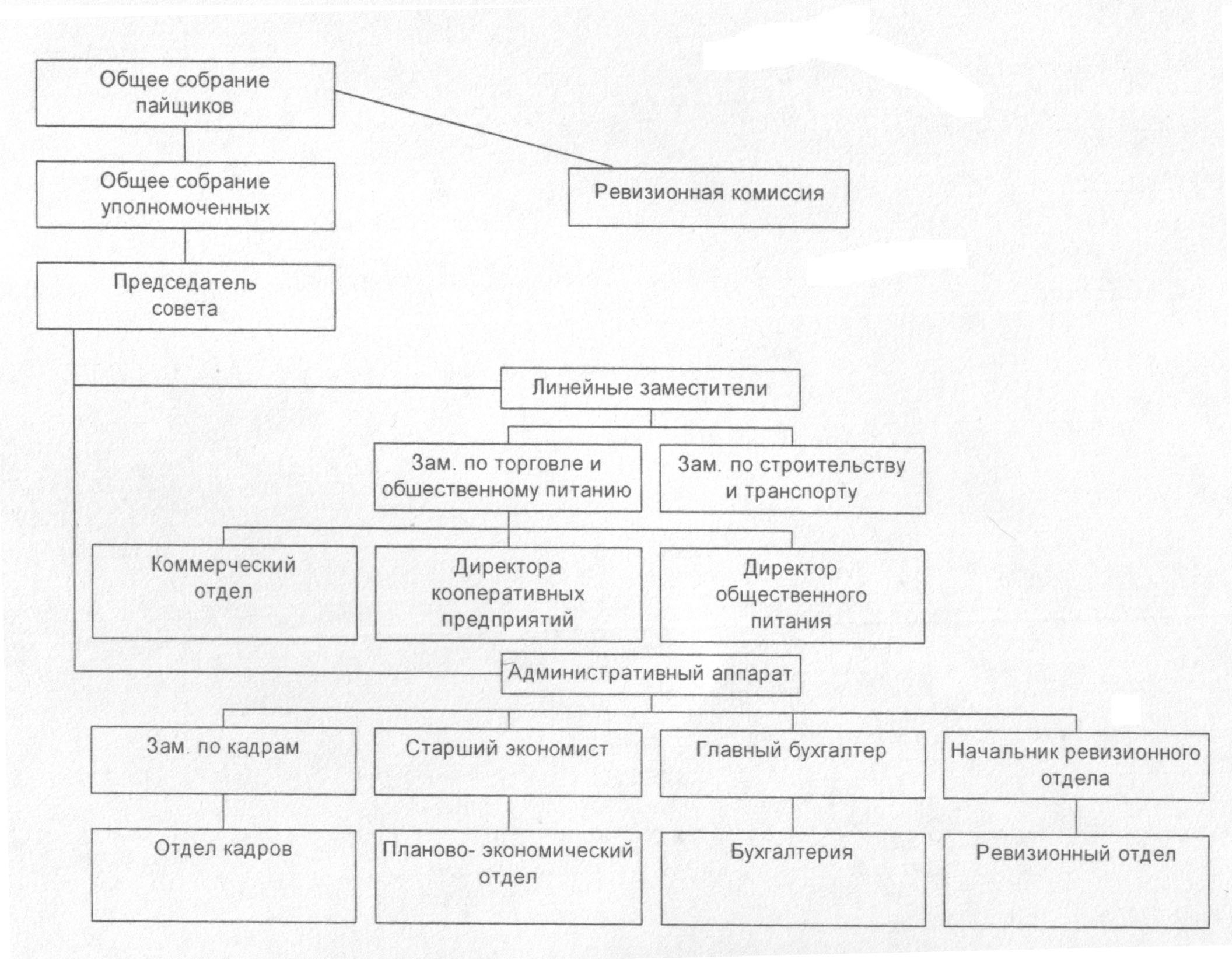
Структура управления Новоалександровского райпо, как и любого потребительского общества, имеет свою специфику (рис.2). 

Рис.2. Структура управления Новоалександровского райпо

В соответствии с законом, в период между общими собраниями управление потребительским обществом осуществляет совет, являющийся представительным органом. Совет подотчетен общему собранию потребительского общества. Председатель и члены совета избираются сроком на 5 лет и могут быть освобождены от занимаемых должностей в любое время по решению общего собрания.

Исполнительным органом потребительского общества является правление. Однако этот орган во многом дублирует функции совета, поэтому правление во многих организациях потребительской кооперации существует лишь формально. В Новоалександровском райпо ситуация аналогична. Формально существует правление, его председателем является заместитель председателя совета райпо по торговле и общественному питанию, однако руководство текущей деятельностью осуществляет совет, совмещающий функции и представительного и исполнительного органа.

Руководителем совета потребительского общества является председатель совета. Председателю совета непосредственно подчиняются руководители отделов административного аппарата, а также три заместителя, наделенные линейными полномочиями.

Административный аппарат занимается обслуживанием процесса управления. В него входят:

1. отдел кадров, возглавляемый заместителем председателя по кадрам;
2. планово-экономический отдел, возглавляемый старшим экономистом;
3. бухгалтерия, которой руководит главный бухгалтер;
4. ревизионный отдел.

Отдел кадров занимается принятием и увольнением работников, анализом показателей по труду, организует обучение и повышение квалификации работников. Кроме того, в обязанности отдела входит работа с пайщиками.

В обязанности планово-экономического отдела входят такие функции:

1. анализ финансово-хозяйственной деятельности;
2. составление отчетов о деятельности райпо;
3. прогнозирование и планирование;
4. ценообразование и калькуляция цен и другие.

Бухгалтерия, кроме ведения учета, выполняет также функции финансовой службы. Конкретно финансами занимается заместитель главного бухгалтера по финансам. На наш взгляд, следует переложить данные полномочия на отдельный финансовый отдел, в обязанности которого входило бы следующее:

1. анализ финансового состояния организации;
2. разработка мер по укреплению финансового состояния;
3. финансовое планирование.

Ревизионный отдел осуществляет контроль над текущей деятельностью, проводит ревизии, инвентаризации.

Линейные заместители председателя совета осуществляют управление отраслями деятельности организации. Это заместители:

1. по торговле и общественному питанию;
2. по строительству и транспорту.

Заместителю председателя райпо по торговле и общественному питанию подчиняются 6 директоров кооперативных предприятий.

Новоалександровское райпо входит в систему потребительской кооперации России, поэтому и цели организации формулируются в соответствии с ориентирами развития кооперации страны.

Финансовые ресурсы организации формируются за счет: паевых взносов пайщиков; доходов от предпринимательской деятельности и размещения собственных средств в банках, ценных бумагах; кредитов и займов; иных видов деятельности, не запрещенных законом.

Райпо формирует следующие фонды: паевой; неделимый; резервный; социального развития; подготовки кадров; стимулирования пайщиков; поощрительный; развития потребительской кооперации.

Последний из перечисленных заслуживает особого внимания. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 02.07.94 организации и предприятия потребительской кооперации создают данный фонд, начиная со второго квартала 1994 года с отнесением расходов, направляемых в него, на себестоимость продукции в размере до 4 от стоимости реализованной продукции. Назначение фонда - стабилизация кооперативной экономики для улучшения обеспечения сельского населения товарами и услугами. Отчисления в Фонд производятся ежемесячно. Фонд используется для пополнения оборотных средств и капитальные вложения. Фонд позволяет организациям потребительской кооперации отражать в бухгалтерской отчетности значительно меньшую сумму прибыли, либо её отсутствие, в результате чего значительно снижаются суммы налоговых отчислений.

Под организацией бухгалтерского учета понимают систему усло­вий и элементов построения учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйствен­ной деятельности организации и осуществления контроля за рацио­нальным использованием производственных ресурсов и готовой про­дукции. Основными слагаемыми системы организации бухгалтерско­го учета являются первичный учет и документооборот, инвентаризация, План счетов бухгалтерского учета, формы бухгалтерского учета, фор­мы организации учетно-вычислительных работ, объем и содержание отчетности.

Учетная политика Новоалександровское райпо сформирована главным бухгалтером на основе ПБУ 1/98 и утверждена руководством организации.

Учетная политика обеспечивает:

1. полноту отражения в бухгалтерском учете всех факторов хозяйственной деятельности;
2. своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и отчетности;
3. большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов.

Новоалександровское райпо ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет в Новоалександровском райпо ведется бухгалтерской службой, возглавляемой главным бухгалтером.

Учетная работа в Новоалександровском райпо организована на основании Положения о бухгалтерской службе, должностных инструкций работников бухгалтерии.

Бухгалтерский учет в Новоалександровском райпо ведется в соответствии с Федеральным законом от 21.11.96 № 129 — ФЗ «О Бухгалтерском учете» по книжно - журнальной форме, имеющий следующие особенности: ее регистрам и являются книги, журналы. На основные счета открываются накопительные журналы, заполняемые по дебетовому и кредитовому признакам. В конце месяца, по итогам журналов выписываются мемориальные ордера. На факты финансово - хозяйственной деятельности предприятия, которые не затрагивают основные счета, выписываются отдельные мемориальные ордера. Все мемориальные ордера фиксируются в регистрационном журнале. Подсчет оборотов и выведение сальдо по синтетическим счетам выполняются в главной книге, на основе которой составляют и оборотную ведомость по синтетическим счетам, и бухгалтерский баланс. Формы регистров бухгалтерского учета, используемые в Новоалександровском райпо, приведены в приложении к отчету.

Структура учетного аппарата Новоалександровского райпо следующая:

|  |  |
| --- | --- |
| Должность (подразделение) | Кол-во, чел. |
| Главный бухгалтер | 1 |
| Зам. главного бухгалтера | 1 |
| Бухгалтерия по организации документооборота по счетам бухгалтерского учета № 60, 62, 64, 68, 69, 73, 76, 94 | 2 |
| Бухгалтерия по организации документооборота по счетам бухгалтерского учета № 41 «Товары в рознице», «Товары в общепите», «Товары в заготовках». | 8 |
| Бухгалтерия по организации документооборота по счетам бухгалтерского учета № 10, 66, 71, 80 | 3 |
| Бухгалтерия по организации документооборота по счетам бухгалтерского учета № 10 «Сырье и материалы для производства», № 43 «Готовая продукция» | 4 |
| Бухгалтерия по организации документооборота по счетам бухгалтерского учета № 70 | 3 |
| Касса | 2 |

Движение документов в Новоалександровском райпо с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправки регламентируется графиком документооборота.

Расчеты между предприятиями осуществляются в безналичном поряд­ке через банки (государственные, коммерческие), а также наличными через кассу предприятия в пределах, установленных в законодательном порядке лимитов. Центробанк России с 21.11.2001 Указанием от 14.11.2001 № 1050-У установил предельный размер расче­тов наличными деньгами по одной сделке 60 тыс. рублей.

2.2

**3. ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬОСТИ НОВОАЛЕКСАНДРОВСКОГО РАЙОННОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА**

* 1. **Пути увеличения прибыли на Горьковского посельково потребительского общества**

Размер прибыли организации, как было отмечено ранее, зависит от множества внешних (не зависящих от деятельности организаций) и внутренних (зависящих от деятельности организаций) факторов. Оценка влияния этих факторов на размер прибыли, и выявление резервов ее повышения определяют возможные пути увеличения прибыли торгового предприятия.  
 Прибыль от реализации товаров занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли торгового предприятия, поэтому при выявлении основных путей увеличения прибыли торгового предприятия необходимо рассматривать резервы увеличения именно прибыли от реализации.  
 Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: величины издержек обращения, объем товарооборота и уровня действующих цен на реализуемую продукцию (т.е. конъюнктура рынка товаров).  
 В торговле решающее значение имеет объем реализации продукции, определенный спросом. Увеличение товарооборота в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Увеличение объемов товарооборота невозможно, если предприятие не располагает необходимыми для этого материальными, трудовыми, техническими ресурсами. Для получения этих ресурсов необходимы капитальные вложения, что требует направления прибыли на техническое совершенствование предприятия, увеличение штата, увеличения оборотных средств. Этот путь сейчас затруднен для многих предприятий розничной торговли или почти не возможен по причине инфляционного роста цен и недоступности кредитов. Предприятия, располагающие средствами для проведения капитальных вложений, реально могут увеличивать свою прибыль за счет увеличения объемов реализации товаров, если они могут обеспечить рентабельность инвестиций выше темпов инфляции.   
Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объемов реализации необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида. Не требует затрат ускорение оборачиваемости оборотных средств, которое также ведет к увеличению объемов реализованных товаров и следовательно к увеличению прибыли от реализации. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства. Снижение величины издержек обращения очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. На многих предприятиях торговли постатейно анализируются издержки обращения и изыскиваются пути их снижения. Но в значительной мере эта работа обесценивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье, топливо, электроэнергию и т.д.

Подсчет увеличения прибыли за счет снижения издержек обращения осуществляется следующим образом: предварительно выявляют резервы снижения издержек обращения и умножают на объем продаж с учетом резервов его роста.

А в условиях резкого роста цен и недостатка собственных оборотных средств возможность прироста прибыли за счет снижения издержек обращения исключена. Прибыль растет высокими темпами, главным образом за счет увеличения цен. Среднемесячные темпы ее прироста, превышая темпы роста цен, свидетельствуют о инфляционном характере получения прибыли.

Существуют три основных направления увеличения прибыли:  
1.технологическое;  
2.организационное;  
3.экономическое.  
 Технологические способы повышения прибыли базируются на совершенствовании технологии производства и приобретении современного оборудования с целью снижения себестоимости продукции и приведения ее качества в соответствие с международными стандартами. Организационные пути увеличения прибыли проявляются в улучшении организации производства, труда и управления.

Существуют следующие экономические рычаги для роста прибыли:  
стимулирование предприятий через принимаемые законы, постановления и другие нормативные документы; наличие конкурентной среды, способствующей поиску резервов снижения себестоимости продукции и выпуску конкурентоспособной продукции; материальное поощрение персонала за творческую и ответственную работу, обеспечивающую рост деловой активности. Изменение суммы прибыли во времени происходит под воздействием множества факторов. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия, имеет важное значение для поиска резервов ее увеличения. По направленности влияния они делятся на внешние (не зависящие от деятельности предприятия) и внутренние (зависящие от работы трудового коллектива). В числе внешних факторов основное влияние на размер и темпы изменения прибыли оказывает налоговая система государства. Она является сильнейшим экономическим рычагом, регулирующим взаимоотношения товаропроизводителей и государства. Эффективная налоговая система оказывает благоприятное влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов и усиливает инвестиционную активность.

Внутренние факторы, в свою очередь, делятся на производственные и непроизводственные. Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли (это средства труда, предметы труда, труд персонала). Непроизводственные факторы связаны с коммерческой деятельностью предприятия, с выполнение природоохранной и социальной функции, с юридическими и кредитными отношениям партнеров.  
В составе производственных факторов выделяют экстенсивные и интенсивные группы факторов. К экстенсивным факторам относят те, которые отражают увеличение количества используемых производственных ресурсов (приобретение нового оборудования, увеличение численности работников, изменение коэффициента сменности). К интенсивным факторам относятся те, которые обуславливают повышение эффективности работы при тех же производственных ресурсах (повышение квалификации персонала и производительности труда, оптимизация загрузки производственных мощностей, рационализация всех сфер деятельности предприятия).  
В процессе производства продукции и услуг все перечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости. Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции (VPП); ее структуры (УДi); себестоимости (Сi) и уровня среднереализационных цен (Цi).  
 Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.  
Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

**3.2 Пути увеличения рентабельности на Горьковского посельково потребительского общества**

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1.показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;

2.показатели, характеризующие прибыльность продаж;

3.показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.  
Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) - отношение валовой или чистой прибыли к сумме затрат по реализованной продукции. Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Аналогичным образом определяется окупаемость инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект.

Рентабельность продаж (оборота) - отношение прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли к сумме полученной выручки (В) - характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции. Рентабельность (доходность) капитала - отношение балансовой (валовой, чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (KL) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д.  
В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.  
Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), рассчитанный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Выделим основные направления повышения рентабельности те же, что и направления увеличения прибыли:

1.технологическое;  
2.организационное;  
3.экономическое.  
 Однако увеличение рентабельности связано не только с суммой прибыли, но и с уменьшением текущих и капитальных затрат. Поэтому снижение текущих издержек предприятия и более эффективное использование имущества также оказывают положительное влияние на динамику всех показателей рентабельности. Факторы роста рентабельности:  
1. величина прибыли;

2.стоимость и эффективность использования основных фондов;  
3. стоимость и эффективность использования оборотных средств.

Чем выше прибыль, чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств она достигнута и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования отрасли. И наоборот.

Таким образом, из факторов рентабельности производства следуют и основные пути её повышения.

В отраслевой экономике к наиболее обобщающим путям повышения рентабельности производства относятся следующие:  
1. все пути, повышающие сумму прибыли;

2.все пути, улучшающие эффективность использования основных фондов;  
3. все пути, улучшающие эффективность использования оборотных средств.

В экономической практике используются множество специфических показателей рентабельности. Все они играют в экономике определенную роль. Однако для отраслевой экономики, для общего взгляда на экономические процессы изложенные здесь показатели вполне достаточны и верны.  
 При нормально функционирующей экономике уровень рентабельности производства в промышленности находится в пределах 20-25%, а сельском хозяйстве - 40-50%. Поскольку есть несколько видов и множество показателей прибыли, а также существует много видов и показателей затрат, количественная характеристика рентабельности также нуждается в классификации.  
 Исходя из понимания видов прибыли (по видам деятельности и от управления капиталом), можно представить следующие виды рентабельности: рентабельность (прибыльность) продукции, работ, услуг;  
рентабельность имущества, переданного третьим лицам с целью получения дохода.  
 С учетом видов затрат можно представить следующие виды рентабельности: рентабельность текущих затрат, то есть отношение прибыли к себестоимости продукции, работ, услуг; рентабельность (доходность) капитальных затрат, то есть отношение прибыли к активам (пассивам) или к их составным частям.

По каждому виду рентабельности рассчитываются показатели, в которых детализируются количественные значения исходных данных по различным признакам, а именно по: времени - рентабельность продукции за год, квартал, месяц; месту - рентабельность предприятия, корпорации, производства, цеха, торгового подразделения; степени детализации производственной программы - рентабельность единицы продукции или всего объема производства, рентабельность по одному виду деятельности или по всем видам деятельности; разновидностям дохода с капитала - рентабельность аренды, лизинга, вложений в производственные предприятия или в финансовые учреждения; рентабельность франчайзинга; рентабельность объектов интеллектуальной собственности переданных по лицензионным соглашениям; рентабельность от долгосрочных или о краткосрочных финансовых вложений.

Показатели рентабельности (прибыльности) позволяют дать оценку эффективности использования менеджментом предприятия его активов. Эффективность работы менеджмента определяется соотношением чистой прибыли, определяемой различными способами, с сумой активов, используемых для получения этой прибыли. Данная группа показателей формируется в зависимости от фокуса исследования эффективности. Эксперимента может интересовать эффективность использования оборотных средств, основных активов, собственного капитала. Исходя из целей анализа, формируются компоненты показателя: величина прибыли (чистая, операционная, прибыль до выплаты налога) и величина актива или капитала, которые порождают эту прибыль. В дальнейшем во избежании терминологического недоразумения будем считать термины «рентабельность» и «прибыльность» синонимами. Следует отметить, что в данном контексте эти показатели имеют смысл английского слова «return on», что буквально означает «отдача от…», например, «отдача от использования оборотных средств». В нашей формулировке это будет звучать как «прибыльность оборотных средств». Именно с этого показателя начнем анализ показателей рентабельности.

Рентабельность оборотных средств иллюстрирует способность компании получать прибыль от осуществления основной деятельности, т.е. своих обычных хозяйственных операций.

Прибыль от основной деятельности исключает элементы прибыли от продажи активов или владения корпоративными правами других предприятий.

**СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1.Абдуллаев Н. Формирование системы анализа финансового состояния предприятия. // Финансовая газета, №28, 2009.

2.Бланк И.А. Управление торговым предприятием. – М.: Ассоциация авторов и издателей. ТАНДЕМ. Издательство ЭКМОС, 2013.

3. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учебник – 3-е изд. – М.: Дело, 2011.

4.Власов И. – Использование резервов предприятий по мере увеличения инвестиций и доходов работающих. // Экономист, №6, 2010 г.

5.Воробьева Е. Система мотивации – составляющая часть системы управления персоналом // АКДИ Экономика и жизнь, №9, 2009.

6.Газарин А.В. значение анализа финансового состояния предприятия. // Бухгалтерский учет, №7, 2011.

7.Графов А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия. // Финансы, №7, 2012.

8.Грузинов В.П., Грибов В.Д. экономика предприятия: Учебное пособие – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2011.  
9.Ефимова О.В. Анализ собственного капитала. // Бухгалтерский учет, №1, 2009.

10.Керимов В.Э. Управленческий учет и ценовая политика предприятия. // Финансовая газета. Региональный выпуск, №8, 2012.

11.Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации для бухгалтера и руководителя. Налоговый вестник, 2009.

12.Новодворский В.Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая. // Финансы, №4, 2010.

13.Налоговый Кодекс РФ. Часть первая – М.: Норма – Инфра, 2010.

14.Налоговый Кодекс РФ. Часть вторая – М.: Норма – Инфра, 2010.

15.Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) / под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 2009.  
16.Парушина Н.В., Губина О.В. Аудит рентабельности коммерческого (торгового) предприятия. // Аудиторские ведомости, №7, 2011.

17.Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2013.

18.Семенова О.П. Как оценить финансовое состояние организации и угрозу банкротства. // Налоговый вестник, №4, 2010.

19.Торговое дело: Экономика, маркетинг, организация: Учебник – 2-е изд., перераб. и доп./ под общ. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько – М.: ИНФРА-М, 2011.

20.Трофимова Л. Экономическая диагностика эффективности деятельности торговой организации. // Финансовая газета, №37, 2009.

21.Шахманов Ф.И. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации // Финансы, №6, 2012.

22.Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Розничная торговля – М.: Дело и Сервис, 2009.

23.Экономика торгового предприятия: Учебник для вузов / А.И. Гребнев, 24.Ю.К. Баженов, О.А. Габриэлян и др.: Рук. авт. кол. А.И. Гребнев – М.: Экономика, 2010.

25.Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010.

26.Экономика предприятия: Учебник для вузов / В.Я. Горфинкель, В.П. Прасолова и др. / Под. ред. проф. В.Д. Горфинкеля – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011.

27.Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник / Под общ. ред. А.И. Соломатина – М.: ИНФРА-М, 2009.

28. Бабаев Ю.А. [и др.] Бухгалтерский учет: Учебник. - 2-е издание, переработанное и дополненное. - М.: Издательство Проспект, 2009. - 384 с.  
Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли.// Финансовый анализ -2010.-№8-с.45-47.

30. Курс экономической теории: Учебник/Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. - 6-е изд., перераб. и доп. - Киров: "АСА", 2009. - 848 с.  
31. Липчиу Н.В., Ю.С. Шевченко. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации. // Финансовый анализ. - 2009. - №7. - С.13-15.

32. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов - М.: ИНФРА-М, 2009. - 320 с.  
33. Толпегина О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и содержание. // Финансовый анализ. - 2009. - №20. - С.10-14.

34. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации. // Финансовый анализ. - 2011. - №10. - С.35-41.

35.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предриятия.-М.:ИНФРА-М,2012.336с. - (Серия «Высшее образование»).