

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет Экономический

Кафедра экономики предприятия, регионального и кадрового
менеджмента

КУРСОВАЯ РАБОТА

СУЩНОСТЬ И ИСТОЧНИКИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕЁ
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Работу выполнил(а) _____ *Плотникова* _____ А. С. Плотникова
(подпись)

Направление подготовки 38.03.01 Экономика 2 курс

Направленность (профиль) Экономика предприятий и организаций

Научный руководитель

Ст. преподаватель _____ *Островская* _____ А. В. Островская
(подпись, дата)

Нормоконтролер

Ст. преподаватель _____ *Островская* _____ А. В. Островская
(подпись, дата)

Краснодар

2023

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	Error! Bookmark not defined.
1 Экономическая теория прибыли	5
1.1 Сущность прибыли и её источники: обзор отечественных и зарубежных теорий	5
1.2 Особенности формирования, распределения и использования прибыли в условиях санкционных ограничений.....	10
1.3 Методические подходы к распределению и использованию прибыли, а также её анализу.....	13
2 Источники прибыли на примере ПАО «Магнит»	19
2.1 Общая характеристика ПАО «Магнит»	19
2.2 Анализ источников прибыли, её распределение и использование в ПАО «Магнит»	21
2.3 Развитие механизмов формирования, распределения и использования прибыли в торговых различных сетях на санкционном этапе.	27
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	33
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	36

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что прибыль играет важную роль в экономическом развитии предприятия, но прибыль характеризует не только экономическую эффективность функционирования, но вместе с тем является главным внутренним финансовым источником, обеспечивающим самостоятельное развитие организаций из-за чего можно сделать вывод что данная тема еще долгое время не потеряет своей актуальности.

В теоретическом плане актуальность темы исследования будет связано с обозначением понятия «прибыль», объясним, как происходит формирование, распределение и использование прибыли в санкционных условиях, рассмотрим методологические подходы и анализ прибыли.

В практическом плане актуальность курсовой работы связано с необходимостью выявления перспектив дальнейшего развития механизмов формирования, распределения и использования прибыли в ПАО «Магнит» и в торговых различных сетях на санкционном этапе.

Объектом исследования является прибыль ПАО «Магнит».

Предмет исследования – экономические отношения складывающиеся в процессе формирования, распределения и использования прибыли в торговых различных сетях на санкционном этапе.

Цель работы – проанализировать материал, на основе которого узнать механизмы формирования, распределения и использования прибыли в торговых различных сетях на санкционном этапе.

Для достижения поставленной цели следуют такие задачи как:

- рассмотреть сущность и источники формирования прибыли;
- изучить методологические подходы к распределению и использованию прибыли, а также её анализу;

— провести анализ абсолютных и относительных показателей финансовых результатов деятельности предприятия;

— по результатам анализа рассмотреть основные направления развития механизмов формирования, распределения и использования прибыли в торговых различных сетях на санкционном этапе.

Теоретической основой исследования являются работы отечественных и зарубежных ученых в области экономики, таких как: Куприянова, Л. М., Басовский, Л. Е., Агеева, Д.С.

Методы исследования: изучение литературы, описание, сравнение, обобщение, анализ и синтез.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников, состоящего из наименований. Работа изложена на 38 страниц машинописного текста, иллюстрирована 6 рисунками и 2 таблицами.

1 Экономическая теория прибыли

1.2 Сущность прибыли и её источники: обзор отечественных и зарубежных теорий

Прибыль считается одной из наиболее сложных категорий в экономической науке. Эта сложность, по мнению Бланка, проявляется «в многообразии сущностных сторон, которые отражает категория прибыли, а также многообразием обличей, в которых она выступает [1]. Действительно, у самого термина прибыли множество синонимов: «рента», «капитал», «доход», «процент», «прибавочная стоимость», а также в языке разговорном - «излишек», «барыш», «выгода», «навар», «подъем» и другие. В различные исторические периоды общество вкладывало разный смысл в понятие этого термина.

Сам интерес к прибыли как к экономической категории у ученых возник еще в древние времена и своими корнями восходит к воззрениям Платона и Аристотеля. Последний, помимо всем известного термина «экономика», вывел еще и противоположный ему термин «хрематистика». Под хрематистика древнегреческий философ понимал деятельность, конечной целью которой являлось извлечение прибыли от деятельности и накопление богатства. К подобному явлению Аристотель относился крайне негативно, считая ростовщичество нездоровым и противоестественным [2].

Однако основные принципы теории прибыли начали формироваться во время развития школы «меркантилистов» в эпоху Возрождения. Такие представители этого направления, как Т. Манн, Б. Мандевил, Ж. Кольбер, Д. Юм рассматривали в своих исследованиях предложения по притоку прибыли для увеличения могущества государства. Меркантилисты считали внешнеторговую деятельность источником накопления богатства страны, а внутреннюю торговлю - источником капиталистической прибыли. Английский меркантилист Манн предполагал, что обыкновенным средством

к увеличению богатства государства является иностранная торговля, главное правило которой «ежегодно продавать иностранцам своих товаров на большую сумму, чем мы потребляем их товаров» [3].

Также, теорию прибыли развивали в своих трудах представители школы физиократов - Ф. Кэне, М. Ривьер, Ж. Тюрго. Ф. Кэне подчеркивал: «...ничто в действительности не может приносить дохода, кроме земли и воды». Физиократы исходили из того, что производительным является труд, который создает «чистый продукт». Они разделял общество на три класса: производительный, собственников и бесплодный. Согласно концепции этих ученых, земледельческое производство было единственным источником формирования положительного значения суммы прибыли [4].

В свою очередь, «отец английской политэкономии» У. Петти предполагал, что прибавочный продукт представляет собой часть продукта, которая остается после вычета издержек и принимает форму ренты, которую он считает не просто даром земли, но и продуктом труда, обладающим большей производительностью на землях лучшего качества. Экономистом было введено понятие дифференциальной ренты, которая существует, на его взгляд, по причине различного плодородия и местоположения участков земли.

Значительный вклад в исследование сущности прибыли внесли А. Смит и Д. Рикардо, изучавшие данный вопрос в сфере промышленного производства. Именно представителями классической политэкономии впервые была четко сформулирована «факторная модель формирования прибыли». В одном из своих трудов А. Смит пишет: «Заработная плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода» [3]. По мнению Смита, прибыль представляется ему не только в виде заработной платы за особый вид труда по управлению. Для него было очевидно, что ее размеры определяются размерами капитала и не связаны с тяжестью труда. Он обнаружил тенденцию в изменении размеров прибыли, которые зависели от возрастания или уменьшения богатства общества: при увеличении капитала заработная плата увеличивается, прибыль снижается. А.

Смит был убежден, что предпринимательские интересы различны с интересами общественными. В свою очередь, Д. Рикардо выявил закономерность существующей тенденции нормы прибыли к понижению и занимался разработкой теории о формах земельной ренты. В противовес Смигу Д. Рикардо считал, что стоимость не складывается из заработной платы, прибыли и ренты, а наоборот распадается на них. Ученый сделал вывод, что изменение заработной платы без всякого изменения производительности труда не влияет на цену, а изменяет лишь соотношение заработной платы и прибыли в стоимости продукта. Концепция Д. Рикардо о ренте актуальна и по сей день, а также выделенные им факторы, образующие ренту: неодинаковое плодородие земельных участков и их равноудаленность от рынков, где можно реализовать полученную на них продукцию. Исследователь считал, что в свободных конкурентных условиях прибыль будет падать, поскольку с прогрессом общества то добавочное количество пищи, которое требуется, будет производиться при затрате большего количества труда [1].

Дж. Милль, как и Д. Рикардо, считал ренту компенсацией за пользование землей, уточняя, что земельный участок в зависимости от формы его использования может, как и обеспечить ренту, так и требующий определенные затраты, исключая подобный доход [2].

Французский экономист Ж.Б. Сэй провел разграничения между предпринимателем и капиталистом в качестве участников экономического процесса. В своих работах ученый писал о том, что предприниматель получает прибыль в виде вознаграждения за свою активную деятельность и правильное руководство предприятием [4].

Представители марксистского экономического учения достаточно глубоко исследовали теорию прибыли, хотя сделанные ими выводы по данному вопросу подвергались и продолжают подвергаться острой критике другими экономическими школами. К. Маркс и Ф. Энгельс считали, что труд работников производственной сферы экономики является главным источником формирования прибыли. Именно труд создает прибавочный

продукт и прибавочную стоимость, а прибыль, в свою очередь, представляет собой превращенную форму прибавочной стоимости. По мнению Маркса, прибыль, как и любой другой доход предпринимателя, является внешней формой прибавочной стоимости, которая возникает в процессе эксплуатации наемных рабочих. Суть теории ренты, изложенной Марксом в знаменитом «Капитале» очень близка теории ренты Д. Рикардо. Но помимо «дифференциальной» ренты Маркс обнаруживает ренту «абсолютную». Ее возникновение он связывает со специфически низкой в сельском хозяйстве органической структурой капитала и с частной собственностью на землю. Эти два фактора приводят к тому, что ценность сельскохозяйственного продукта всегда будет выше его «цены производства», а также в сельском хозяйстве не работает механизм «перелива капитала», который бы мог довести норму прибыли до среднего показателя [5]. По этим причинам владелец земельного участка может требовать с арендаторов плату, которая превышает естественный уровень ренты, иными словами, получать сверхприбыль.

Особый вклад в развитие теории прибыли внесли представители маржинализма - С. Джевонс, Е. Бем-Баверк, К. Менгер и другие. Они разработали революционную для экономической науки теорию предельной полезности. Опираясь на нее, маржиналисты исследовали условия формирования прибыли на микроэкономическом уровне. Им удалось выявить систему тех факторов, которые способны максимизировать прибыль на предприятии. Также представители этой школы исследовали проблемы рыночного ценообразования и условий, при которых формируется монопольная прибыль [4].

Среди неоклассических экономических теорий прибыли особенно интересны теория предпринимательской прибыли и теория инновационной прибыли. В своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» экономист из США Ф. Найт представил концепцию риска и неопределенности как источника прибыли. Ученому прибыль представляется в виде компенсации предпринимателя за риск, «бремя» которого ему приходится нести.

Американский ученый разделил риск на 2 вида: риск, который можно статистически просчитать, а также риск неопределенности. Если от первого вида риска можно застраховаться, то второй предприниматель должен взять на себя и принять в этом случае определенное управленческое решение, которое требует сложившаяся ситуация. По Найту, прибыль подобно выигрышу в игре с непредсказуемым результатом [9].

Шумпетер Й.А. впервые увязал прибыль с применением инноваций в предпринимательской деятельности. Подобный поиск и внедрение новых комбинаций различных производственных ресурсов или факторов дают возможность извлекать прибыль, превышающую средний отраслевой доход. Под предпринимательской прибылью понимается излишек над всеми обязательствами. Американский экономист различает подобную прибыль от обычной платы за руководство предприятием и вознаграждения за риск ведения бизнеса, относящихся, по его мнению, к производственным затратам. Стремление предпринимателей к максимизации прибыли приводит к постоянным производственным нововведениям и выступает в качестве двигателя как экономического, так и технологического прогресса. В своей работе «Теория экономического развития» ученый пишет о том, что инновацию на предприятии можно применить несколькими способами. К примеру, можно открыть новый рынок сбыта или новый источник сырья, создать новый продукт или ввести новую производственную технологию, которая не применялась ранее на производстве. Шумпетер Й.А. понимал прибыль как «стоимостное выражение того, что создает предприниматель, подобно тому, как заработная плата - стоимостное выражение того, что создает рабочий» [5]. Принципиальной разницей между другими видами доходов и прибылью является отсутствие предельной производительности предпринимателя. Поэтому предпринимательская прибыль - исключительное по своему размеру, зависящему от конкретного случая, явление, которое не зависит от величины прибылей других предпринимателей [11].

Таков долгий путь развития теории прибыли в истории экономической теории. В наши дни существуют различные подходы к определению прибыли и источников ее формирования. Одни полностью отрицают прошлые разработки по данному вопросу, другие развивают и дополняют идеи своих предшественников экономистов. По нашему мнению, теория прибыли модифицируется, в какой-то степени принимает новые очертания, как и в целом вся экономическая наука, под воздействием изменений современной рыночной конъюнктуры. В заключение скажем, что полученная торговой организацией прибыль играет большую роль в экономическом развитии, она может быть направлена по различным сферам. Порядок использования и назначение прибыли будут зависеть от формы хозяйствования предприятия и определяться на основе действующего российского законодательства [12].

1.2 Особенности формирования, распределения и использования прибыли в условиях санкционных ограничений.

С 2022 г. в отношении России иностранными государствами введены многочисленные ограничительные меры экономического характера. А значит многие предприятия вынуждены видоизменить свою деятельность для получения прибыли. Для стабилизации российской экономики на законодательном уровне принимались различные меры поддержки, которые, в свою очередь, внесут изменения в формировании, распределении и использовании прибыли.

Несмотря на новые условия структура формирования и распределения прибыли в организации происходит по основной схеме.

На основании приведенной схемы можно сделать вывод, что распределение прибыли осуществляется по следующим направлениям:

- первоочередное выполнение финансовых обязательств перед бюджетами. Взаимоотношения организаций торговли и государства во многом строятся через бюджеты на основе налогообложения прибылей;

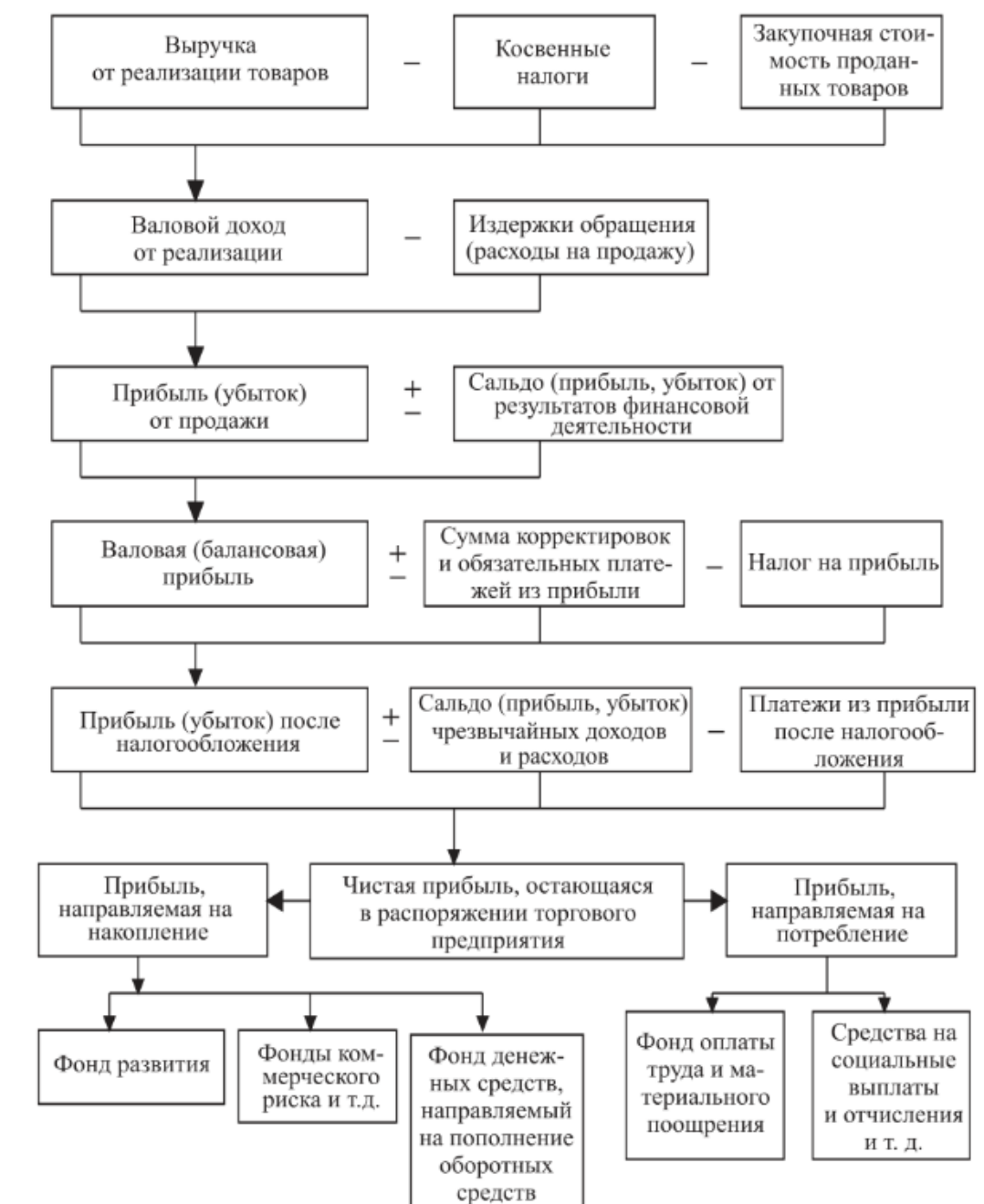


Рисунок 1 – Принципиальная схема формирования и распределения прибыли в организациях

- распределение прибыли, оставшейся в распоряжении организаций, в соответствии с определенными пропорциями на потребление и накопление.

Как указывалось выше, часть прибыли, остающейся в распоряжении организации торговли, делится на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, то есть участвующую в накоплении; и прибыль, направляемую на

потребление. Если прибыль не расходуется ни на накопление, ни на потребление, то она остается в торговой организации как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала. Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость и свидетельствует о наличии возможности для последующего развития [11].

Определенную роль в обеспечении финансовой устойчивости может играть и размер резервного капитала, создаваемого самой организацией. Наличие и прирост резервного капитал создает возможность покрытия непредвиденных расходов и убытков без потери финансовой устойчивости.

В процессе распределения чистой прибыли организация вправе самостоятельно определять механизм распределения прибыли, устанавливать свои пропорции распределения;

- направление части прибыли собственникам организации торговли.

Конкретные формы и методы распределения прибыли постоянно видоизменяются. Пропорции этого распределения могут воздействовать на эффективность хозяйственной деятельности организаций торговли как позитивно, так и негативно. Нарушение последовательности использования прибыли может привести к негативным изменениям финансового состояния торговой организации.

Общая схема последовательности распределения прибыли в конкретной организации торговли выглядит так:



Рисунок 2 – Общий порядок распределения прибыли [12]

Таким образом, у любого современного предприятия имеется довольно широкий перечень источников увеличения прибыли, эффективность использования которых определяется используемым управленческим инструментарием и пониманием менеджерами целей и задач предприятия, а также наличием институциональных ограничений. В условиях, когда наша страна столкнулась с колоссальным санкционным давлением, требуются быстрые и эффективные решения для поддержки отечественного бизнеса. Мы считаем данные меры продлятся из-за чего дальнейший ход событий предугадать сложно. Но несмотря на ситуацию прибыли принадлежит главная роль среди внутренних, собственных источников формирования финансовых ресурсов. Чем больше прибыли получит торговая организация, тем меньше ее потребность в заемных средствах, то есть выше финансовая устойчивость и уровень самофинансирования, которые необходимы в санкционной среде [18].

1.3 Методические подходы к распределению и использованию прибыли, а также её анализу

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли, факторы, влияющие на её получение, делят на две основные группы:

— Внутренние факторы -факторы, которые осуществляют воздействие на размер прибыли предприятия через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышения отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

— Внешние факторы -эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Внутренние факторы увеличения прибыли предприятия:

— уровень хозяйствования;

- компетентность руководства и менеджеров;
- конкурентоспособность продукции;
- уровень организации производства и труда;
- производительность труда;
- состояние и эффективность производственного и финансового

планирования.

Внутренние факторы делятся на:

- производственные - характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов;
- внепроизводственные - связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда и быта.

Производственные факторы подразделяются на:

- экстенсивные;
- интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения:

- повышение производительности оборудования и его качества;
- использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- повышение квалификации и производительности труда персонала;
- снижение трудоемкости и материалоемкости продукции;
- совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов.

Внешние факторы увеличения прибыли предприятия:

- конъюнктура рынка;
- уровень цен на потребляемые материально- сырьевые и топливно-энергетические ресурсы;
- нормы амортизационных отчислений;
- природные условия;
- государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость.

При осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. «Прямое» влияние на величину себестоимости продукции, а значит, и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы — ведь доля материальных затрат в составе себестоимости обычно колеблется от 60 до 90%.

Для целей анализа чистой прибыли предприятия применяют следующие методы анализа:

- факторный;
- статистический;
- горизонтальный;
- вертикальный.

Факторный анализ чистой прибыли является неотъемлемой частью анализа финансовой деятельности компании. Этот вид анализа используется для определения степени влияния различных показателей на финансовый результат.

Например, исследуются:

- динамика изменения объема выручки;
- динамика объема продаж;
- влияние на прибыль динамики продаж, изменения цен и затрат.

Факторный анализ чистой прибыли предприятия можно разделить на два основных блока:

- анализ внешних факторов;
- анализ внутренних факторов.

Внешние факторы включают в себя:

- цены на энергоресурсы;
- социальное и экономическое положение государства, в котором предприятие ведет свою деятельность;
- природные факторы.

Внутренние факторы могут быть следующими:

- сумма выручки;
- уровень себестоимости;
- уровень расходов до и после реализации [5].

В основе факторного анализа лежит принцип анализа изменений всех факторов, влияющих на величину чистой прибыли. То есть анализ изменения чистой прибыли в рассматриваемом периоде осуществляется сравнением изменений всех составляющих ее значений.

Для расчета факторного анализа прибыли от реализации – классическая формулы расчета отклонений:

$$\text{Абот} = \text{Оп} - \text{Пп} \quad (1)$$

где

Абот – абсолютные отклонения;

Оп – отчетный период;

Пп – предыдущий период.

Темп роста показывает интенсивность изменений какого-либо процесса по отношению к его начальному значению.

Как рассчитать темп роста в процентах - формула:

$$TP = Пт / Пб \times 100\% \quad (2)$$

где

Пк и Пб – показатели значений текущего и базового периодов
Результат вычислений – один из трех вариантов:

— TP больше 100%, следовательно, конечное значение возросло в сравнении с начальным, т. е. налицо рост показателя;

— TP = 100%, т. е. изменений ни в большую, ни в меньшую сторону не произошло – показатель остался на прежнем уровне;

— TP меньше 100%, значит, анализируемый показатель снизился к началу периода.

Статистический метод анализа чистой прибыли используется для оценки планируемой прибыли. Для этого используют такие методы: прогнозирование, линейная регрессия, логарифмической регрессия.

Статистический анализ чистой прибыли компании включает анализ динамики общей суммы чистой прибыли и отдельных ее составляющих, что необходимо для оценки общей картины формирования чистой прибыли.

Статистический анализ включает построение графических моделей и их последующий анализ [6].

Название «горизонтальный анализ» характеризует процесс анализа: показатели анализируются в отчетности горизонтально. То есть показатели каждой составляющей чистой прибыли в текущем периоде сравниваются с соответствующими показателями за аналогичный период прошлого года. Результат выражается в процентах.

Аналогично рассматриваются все влияющие на чистую прибыль показатели:

- валовая прибыль;
- управленческие и коммерческие расходы;
- прибыль от продаж;

- прочие доходы и расходы;
- себестоимость продукции.

Подводя итог рассмотрению различных методических подходов к анализу финансовых результатов, мы хотим отметить, что каждый заслуживает внимания, поскольку методики хотя и схожи по своей структуре, но являются по сути, оригинальными [7]. В то же время, для получения объективного результата, на наш взгляд, стоит использовать несколько методик, проводя сравнительный анализ полученных результатов. Это позволит получить более качественный результат, что дает руководству предприятия принимать более обоснованные решения относительно использования резервов прибыли и планирования своей финансово-хозяйственной деятельности [8].

2 Источники прибыли на примере ПАО «Магнит»

2.1 Общая характеристика ПАО «Магнит»

Закрытое акционерное общество «Магнит» было зарегистрировано в Краснодаре в ноябре 2003 года. В январе 2006 года ЗАО «Магнит» было преобразовано в открытое акционерное общество «Магнит». Проведенная реорганизация не отразилась на основных видах деятельности Компании и составе ее акционеров. В 2014 году в соответствии с изменениями в законодательстве общество было переименовано в публичное акционерное общество [16].

По состоянию на 31 декабря 2022 г. «Магниту» принадлежало 26731 магазинов в 67 регионах России. Количество сотрудников Компании насчитывает около 460 тыс. человек. Благодаря развитой сети магазинов и широкой географии присутствия ежедневно магазины посещают более 15 млн покупателей, а уникальная кросс-форматная программа лояльности охватывает около 59 млн держателей карт лояльности. Покупатели «Магнита» могут оформить заказ онлайн с экспресс-доставкой или обычной доставкой.

Бизнес-модель Компании является уникальной для российского рынка розничной торговли. «Магнит» – единственный российский продуктовый ритейлер, который самостоятельно производит продукты питания. В контуре Компании действуют 17 производственных комплексов, в том числе 4 агропромышленных производства, а также 13 предприятий по производству бакалейных товаров и кондитерских изделий. Совокупно в 2021 г. предприятия «Магнита» выпустили более 360 тыс. тонн продукции. Развитая логистическая инфраструктура Компании насчитывает 45 распределительных центров и более 5 тыс. грузовых автомобилей – один из крупнейших в России собственных парковок.

ПАО «Магнит» и его дочерние организации осуществляют розничную

торговлю товарами народного потребления под торговой маркой «Магнит», «ДИКСИ» и «Мегамарт». «Магнит» работает в рамках мультимедийной и мультимедийной модели осуществляет розничную торговлю через сеть магазинов формата «у дома», магазины косметики, супермаркеты и другие.

Группа осуществляет основную операционную деятельность на территории Российской Федерации. Центральный офис Группы расположен по адресу: 350072, Российская Федерация, г. Краснодар, ул. Солнечная, д. 15/5.

Основные виды деятельности ключевых дочерних организаций группы, зарегистрированных в Российской Федерации, а также фактическая доля собственности в процентном соотношении представлены ниже:

Компания	Основная деятельность	Доля участия на 30 июня 2022 г.	Доля участия на 31 декабря 2021 г.
АО «Тандер»	Розничная и оптовая торговля продуктами питания	100%	100%
ООО «Ритейл импорт»	Импортные операции	100%	100%
ООО «БестТорг»	Розничная торговля продуктами питания на территории Москвы и Московской области	100%	100%
ООО «Сельта»	Оказание транспортных услуг компаниям Группы	100%	100%
ООО «ТК Зеленая Линия»	Тепличный комплекс	100%	100%
ООО «Алкотрейдинг»	Прочие операции	100%	100%
ООО «ИТМ»	Оказание услуг в сфере информационных технологий	100%	100%
ООО «Логистика-Альтернатива»	Импортные операции	100%	100%
ООО «ТД-холдинг»	Производство и переработка продуктов питания для Группы	100%	100%
ООО «МагнитЭнерго»	Поставка электроэнергии для объектов Группы	100%	100%
ООО «Кондитер Кубани»	Производство продуктов питания для Группы	100%	100%
ООО «Кубанский комбинат хлебопродуктов»	Производство продуктов питания для Группы	100%	100%
ООО «Волшебная свежесть»	Производство бытовой химии для Группы	100%	100%
ООО «Зелень Юга»	Производство сельскохозяйственной продукции для Группы	100%	100%
ООО «Москва на Дону»	Производство сельскохозяйственной продукции для Группы	100%	100%
ООО «Магнит Фарма»	Владелец лицензии на осуществление фармацевтической деятельности	100%	100%
ООО «Магнит ИТ Лаб»	Разработка инновационных программных продуктов	100%	100%
ООО «Гастроном Медиа»	Маркетинговые услуги	100%	100%
АО «ДИКСИ Юг»	Розничная и оптовая торговля продуктами питания	100%	100%
ООО «Магнит Средняя Азия»*	Розничная торговля продуктами питания	100%	–

Рисунок 3 – Основные виды деятельности ключевых дочерних организаций, а также фактическая доля собственности в процентном соотношении [17]

По данной таблице можно сделать вывод что преобладающей деятельностью является розничная и оптовая торговля. Доля участия изменилась 30 июня 2022 г. в эту дату была учреждена компания ООО «Магнит Средняя Азия», основным видом деятельности которой является розничная торговля продуктами питания. Компания осуществляет свою деятельность на территории Республики Узбекистан. Данное изменение не оказало существенного влияния на промежуточную сокращенную консолидированную финансовую отчетность и деятельность Группы.

«Магнит» стремится вносить вклад в здоровье и благополучие миллионов своих покупателей. По нашему мнению, развивая различные форматы магазинов, расширяя географию присутствия и собственные предприятия по выпуску продуктов питания, они ставят себе цель быть полезными для всех россиян, удовлетворяя их потребности в товарах повседневного спроса, обеспечивая равные возможности приобретения качественных и доступных продуктов [17].

2.2 Анализ источников прибыли, её распределение и использование в ПАО «Магнит»

Исключительно важную роль в системе оценки результативности, деловых качеств предприятия и степени его надежности играют показатели прибыли и рентабельности. В прибыли аккумулируются все доходы, расходы, обобщаются результаты деятельности предприятия.

Особенности распределения прибыли предприятия зависят от хозяйственно-правовой формы предприятия и от формы собственности. Общим в механизме распределения прибыли является то, что предприятие из прибыли уплачивает налоги на доходы, налог на недвижимость, налог на прибыль и местные сборы и налоги. Различия заключаются в том, как распределяется прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия,

поскольку порядок распределения этой части прибыли устанавливается собственником.

Прибыль формируется как результат следующих слагаемых:

- прибыли от реализации продукции;
- прибыли от прочей реализации;
- прибыли, полученной по внереализационным операциям.

Прибыль от реализации продукции есть разность между выручкой от реализации продукции, налогами, включаемыми в цену и уплачиваемыми из выручки, и себестоимостью реализованной продукции.

Прибыль от прочей реализации образуется от реализации из излишних и ненужных в производстве материальных ценностей. Она рассчитывается как разность между выручкой от реализации материальных ценностей, налогами, включаемыми в цену и выплачиваемыми из выручки, а также затратами, связанными с реализацией данных материальных ценностей

Прибыль, полученная по внереализационным операциям, — это прибыль, образуемая путем вычитания из доходов, полученных по данной операции расходов, связанных с осуществлением этих операций.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия заключается в определении отклонений каждого показателя за текущий анализируемый период и проведении факторного анализа прибыли и рентабельности [10].

Проведем подробный анализ прибыли на примере ПАО «Магнит». Для анализа воспользуемся Бухгалтерским балансом и Отчетом о прибылях и убытках за 2020 - 2022 г.

Сначала находим следующие показатели: абсолютное отклонение прибыли, темп роста и прироста.

На основании данных в табл. 1 можно делать следующие выводы. Так в 2022 г. чистая прибыль увеличилась на 39,74 % по сравнению с 2021 г., что составило 32 млрд. руб. Увеличение выручка говорит о том, что больший доход организация получает от основной деятельности. Увеличение по

себестоимости является не положительной тенденцией, если только увеличение затрат на производство реализованной продукции положительно скажется на ее качестве.

Таблица 1 – Краткий отчет о прибылях и убытках

№	Показатель	2020 г.	2021г.	2022 г.	Отклонения (+/-) тыс. руб	Отклонения (+/-) тыс. руб	Темп роста (снижения), %	Темп роста (снижения), %
					2020 г./ 2021г.	2022 г./ 2021г.	2021г./ 2020г.	2022 г./ 2021 г.
1	Выручка	755377	822230	1136266	66853	314036	108,85%	138,19%
2	Себестоимость продаж	625435	631755	872641	6320	240886	101,01%	138,13%
3	Валовая прибыль (убыток)	146543	190475	263625	43932	73150	129,98%	138,40%
4	Валовая маржа %	23,2%	23,2%	23,2%	-	-	-	-
5	SG&A, %	-18,7%	-19,7%	-20,2%	-1,00%	-0,005	105,35%	102,54%
6	ЕВИТДА млрд руб	109,4	80,1	57,9	-29,3	-22,2	73,22%	72,28%
7	ЕВИТДА %	7	7	7	-	-	-	-
8	Чистая прибыль, млрд руб	21,7	22,9	32	1,2	9,1	105,53%	139,74%
9	Чистая прибыль, %	2,40%	2,8	2,8	-	-	-	-

Валовая прибыль увеличилась на 38,4% год к году до 263,6 млрд. руб. Валовая рентабельность не изменилась год к году и составила 23,2% в результате роста потерь, компенсированных сокращением транспортных расходов. Увеличение показателей №8 указывает на положительные тенденции организации производства на данном предприятии. Разный темп

изменения показателя может быть вызван в основном корректировкой системы налогообложения. Например, в 2021 г. в связи с пандемией при расчете налога на прибыль учитывали затраты на маски и тест-системы. Был принят закон, по которому такие расходы, непрофильные для большинства предприятий, не будут учитываться при определении налоговой базы по налогу на прибыль [16].

Распределение прибыли является составной и неразрывной частью общей системы распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц, самой главной. Конкретные формы и методы распределения прибыли постоянно видоизменяются и развиваются с ростом общественного производства.

Объектом распределения является общая прибыль предприятия. Общая прибыль предприятия синтезирует в себе все многообразные результаты его хозяйственно–финансовой деятельности.

Под распределением прибыли понимают направление ее на формирование доходов государственного бюджета и удовлетворение потребностей предприятий в средствах на расширение производства и материальное стимулирование работников.

Определение направлений расходов прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

— прибыль, полученная предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

— прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливается законодательно;

— величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объемов производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

— прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление.

Для наглядности распределение и использования прибыли в ПАО «Магнит» удобно рассмотреть диаграмму. Данные представлены за 2020 г., 2021г. и 2022 г. Больше всего компания распределяет прибыль в такие направления как расходы на персонал, аренда и амортизация. Меньше расходов уходит на налоги, упаковки и материалы, ремонт и тех обслуживание, реклама.



Рисунок 5– Структура расходов ПАО «Магнит» за 2020–2022 гг.

Расходы на персонал снизились с 9% до 8,6% благодаря повышению производительности труда в магазинах и дальнейшей автоматизации бизнес-процессов. Прочие расходы выросли с 0,4% до 0,6% преимущественно в связи с ускорением роста онлайн-сервисов. Расходы на рекламу сократились с 0,5% до 0,4% в связи со снижением количества маркетинговых мероприятий. Расходы на аренду не изменились год к году благодаря увеличению плотности продаж, улучшению условий аренды и закрытию неэффективных магазинов. Это было достигнуто несмотря на увеличение доли арендованных площадей до 80,8% по состоянию на 30 июня 2022 г. по сравнению с 78,7% годом ранее и консолидацию магазинов «Дикси», расположенных преимущественно в Москве, Санкт-Петербурге и их областях с более высокими арендными ставками. Расходы на коммунальные услуги, на упаковку и материалы, ремонт и техническое обслуживание, банковские и налоговые расходы как процент от выручки в целом не изменились год к году. Расходы на амортизацию как процент снизились с 2,8% до 2,7% за счет консолидации бизнеса «Дикси» с более низкой долей амортизации, замедления программ открытия и реновации магазинов, а также положительного эффекта операционного рычага.

Подводя итог под показателями, остается отметить, что в основе процесса управления прибылью и рентабельностью лежит качественно проведенный экономический анализ вышеупомянутых показателей. Мы считаем особой роль при этом отводится выбору методики, которая позволит получить исчерпывающие сведения при проведении исследования. Важность выбора заключается в том, что на основе полученных сведений формируются стратегические решения, определяющие дальнейший курс развития ПАО «Магнит». Процесс формирования и использования прибыли является важнейшим фактором эффективного функционирования любого предприятия. Если ПАО «Магнит» будет продолжать улучшать качество своих услуг расширять сферу деятельности и осуществлять эффективную организационную политику, то показатели прибыли будут повышаться, а следовательно, будет возрастать и финансовая устойчивость [17].

2.3 Развитие механизмов формирования, распределения и использования прибыли в торговых различных сетях на санкционном этапе

Санкции против России ужесточаются, рубль продолжает падать. По результатам исследования первичные санкции действуют в отношении 1 475 российских юридических лиц. Речь идет о компаниях, включенных в санкционные списки напрямую. В ходе ноябрьского раунда опроса «Индекс деловой среды РСПП» участникам были заданы дополнительные вопросы на тему последствий введений санкций для российского бизнеса. В анкетировании по данной теме приняли участие 55 компаний. 70,4% респондентов указали в качестве основного вида экономической деятельности «промышленность». Порядка 11% компаний принадлежат энергетическому сектору. Компании строительного сектора составили долю 9,3%, а компании сектора «транспорт и связь» – 7,4%.

Оказывают ли экономические санкции влияние на деятельность Вашей организации

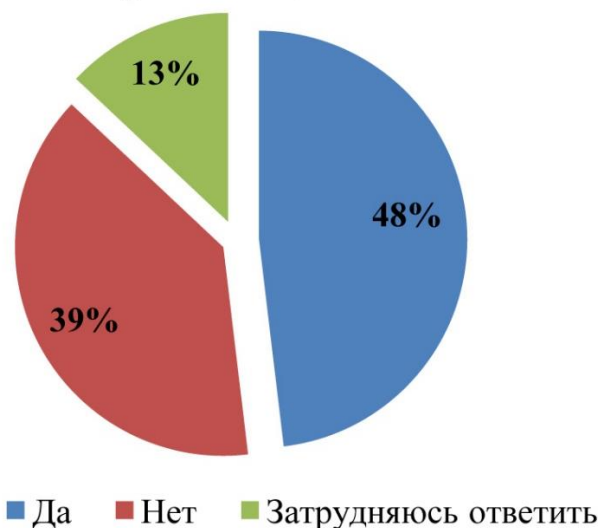


Рисунок 6 – Результаты опроса «Индекс деловой среды РСПП»

Большая часть респондентов 83,3% относятся к категории «крупный бизнес», представители средних предприятий составили 7,5%, а субъекты

малого предпринимательства – 9,2%. 48,1% компаний, принявших участие в опросе, считают, что экономические санкции оказывают влияние на деятельность предприятий. 38,9% отрицают влияние санкций на их компании, а 13% затруднились с ответом на данный вопрос [23].

Из таких торговых сетей как ПАО «Магнит», Fit o'clock, ГК «Агама», «Росчайкофе», «Лаборатория трендов», агентства Bright Consulting, «Арида», «Русспродсоюз», «Шишкин Лес», «Союзмолоко» мы выделили какие именно санкции влияют на деятельность организаций:

— Нехватка комплектующих, отсутствие станков и производственных линий;

— Зарубежные поставщики увеличили прайс минимум на 30% не говоря о некоторых товарах, зависящих от курса доллара;

— Нарушения международных цепочек поставок. Проблема связана с международной логистикой, отказом части контейнерных линий осуществлять доставки в Россию и задержкой товара в европейских портах остановки груза по основным каналам доставки;

— Уход западных игроков снижает конкуренцию и влечет перераспределение долей рынка. Получается, что места освобождаются, но заполнить эти «пробелы» быстро никто не сможет технологии производства, продаж, маркетинга сильно отстают;

— Малый бизнес лишили главных площадок продвижения, в первую очередь Инстаграма, поэтому им придется резко перестраивать свой маркетинг, а это опять потеря времени, наработка аудитории.

Влияние санкционных мер на бизнес Магнита может быть через снижение объемов импорта из ЕС. По итогам 2020 г. Магнит был крупнейшим импортером продовольственных товаров в РФ. В ситуации прямых запретов нет, но желание контрагентов работать с компанией снизилось.[24]

ПАО «Магнит» выделяет для себя основные риски: высокий уровень санкционного давления и нарушение логистических цепочек, включая сокращение числа поставщиков. Так компания «Магнит» старается

противостоять им: ищут поставщиков из России, пересматривают инвестиционные планы, совершают перестройку логистических цепочек.

В этой ситуации мы предлагаем меры поддержки, которые сейчас необходимы для ПАО «Магнит» и других компаний.

Удобнее будет разделить меры на две категории:

- Поддержка со стороны правительства;
- Поддержка со стороны торговых сетей.

Со стороны правительства помогут следующие меры:

1. Обеспечение приоритетного пропуска и выделение дополнительного подвижного состава под перевозку продовольственных товаров, сырья и ингредиентов из действующих и готовых к приемке продукции портов и пунктов таможенных переходов;

2. Создание зеленого коридора доставки сырья и ингредиентов через соседние страны на уровне межправительственных соглашений;

3. Отмена платы за пользование платной дорожной инфраструктурой для транспорта, задействованного в доставке сырья, ингредиентов и готовых продуктов питания;

4. Субсидирование роста логистических затрат для предприятий отрасли;

5. Введение налоговых каникул для предприятий сельхозпроизводства и переработки;

6. Введение моратория на корректировку нормативно-правовой базы, сопровождающей деятельность пищевых и перерабатывающих предприятий;

7. Введение моратория на проверки предприятий отрасли со стороны контрольно-надзорных органов;

8. Перенос как для участников, так и для экспериментальных отраслей, занимающихся производством продовольствия, сроков введения программы обязательной маркировки «Честный знак»;

9. Перенос сроков введения программы расширенной ответственности производителей и необходимости дополнительного обсуждения концепции данной программы с бизнесом;

10. Введение льготного курса обмена валюты и снижение комиссий при приобретении валюты для закупок продовольствия, сырья, запасных частей и оборудования для отрасли сельхозпереработки;

11. Страхование рисков по перевозке импортных грузов отечественными страховыми компаниями;

12. Активизация работы торговых представительств РФ по поиску альтернативных поставщиков продовольственных товаров и оборудования вместо поставщиков, отказавшихся от отгрузок в РФ;

13. Корректировка закупочной и платежной политики отечественных торговых сетей, в первую очередь федерального уровня;

14. Обеспечение расширения программ льготного финансирования и субсидирования процентных ставок, реализуемых Минсельхозом России, Минпромторгом России и Фондом развития промышленности, на предприятия сельхозпереработки [15];

15. Инвестиции в компании помогают маркетинговым исследованиям, поддерживают стартапы, искать инновационные идеи и вести технологические разработки, которые заполняют пустоты в доле рынка;

16. СТМ;

17. Сделать списки российских предприятий, способных заместить импортное сырье и товары. Пока все ищут эту информацию своими силами, было бы полезно иметь централизованный информационный ресурс. Минпромторг ведет такую работу, составлен перечень запросов иностранных компаний на импорт продукции из Российской Федерации.

18. Также важно оказать содействие по быстрому выходу на маркетплейсы. Хотела бы обратить внимание на интересный проект Фонда поддержки предпринимательства Республики Татарстан, оказывающего бесплатную помощь по выходу на маркетплейсы. Важно расширять

поддержку экспорта в страны Азии, особенно продуктов переработки и брендованных товаров, потому что лояльность к брендам более высока, чем лояльность к поставщикам биржевых товаров [21].

Со стороны торговых сетей необходимы:

1. Подписание моратория на выставление торговыми сетями штрафных санкций за недопоставку продовольственных товаров на все виды поставок, включая поставки товаров под промоакции и товаров собственных торговых марок;

2. Сокращение сроков согласования изменения цен, установленных статьей 8 КДП, до 7 календарных дней;

3. Увеличение сроков подтверждения или отказа от исполнения поставщиками полученных от торговых сетей заказов до 24 часов, что позволит торговой сети получать более точную информацию об объемах поставляемого товара;

4. Снижение требований по приемке продовольственных товаров с остаточным сроком годности до 30% от общего срока годности;

5. Сокращение отсрочки платежей до 15 календарных дней либо перехода на предоплатную систему расчетов, что позволит снизить курсовые риски и минимизировать цену поставки;

6. Мораторий на проведение торговыми сетями аудитов предприятий поставщиков, которые в настоящее время носят массовый характер и сбивают ритмичность производственной деятельности [18].

Благодаря данным поддержкам можно помочь решить Магниту главную проблему – импорт. Это поможет компании оставаться на плаву и минимизировать потери. Так же это сбалансирует общую ситуацию на рынке.

В ходе исследования были выделены основные угрозы для деятельности российских предприятий. С помощью обобщения и анализа данных крупных компаний мы предложили меры поддержки для ПАО «Магнит». Кроме того, выделены компании, которые попали под те или иные санкционные запреты. С учетом изложенного необходимо отметить, что

санкции имеют значительное влияние на российскую экономику. Но, несмотря на негативные последствия введения запретов, отечественные компании адаптируют деятельность под новые условия конкуренции.

Так, следуя предложенными мероприятиям, мы считаем ПАО «Магнит» найдет новых инвесторов, сможет перестроить логистическую цепочку, увеличит прибыль и в целом улучшит экономические показатели своей деятельности, что положительно скажется на его развитии. [19].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В наши дни существуют различные подходы к определению прибыли и источников ее формирования. Одни экономисты полностью отрицают прошлые разработки по данному вопросу, другие развивают и дополняют идеи своих предшественников. Мы считаем теория прибыли модифицируется, в какой-то степени принимает новые очертания, как и в целом вся экономическая наука, под воздействием изменений современной рыночной конъюнктуры. В заключении скажем, что полученная торговой организацией прибыль играет большую роль в экономическом развитии, она может быть направлена по различным сферам. Порядок использования и назначение прибыли будут зависеть от формы хозяйствования предприятия и определяться на основе действующего российского законодательства.

Таким образом, у любого современного предприятия имеется довольно широкий перечень источников и увеличения прибыли, эффективность использования которых определяется используемым управленческим инструментарием и пониманием менеджерами целей и задач предприятия, а также наличием институциональных ограничений. В условиях, когда наша страна столкнулась с колоссальным санкционным давлением, требуются быстрые и эффективные решения для поддержки отечественного бизнеса. В настоящее время данные меры продлеваются и дальнейший ход событий предугадать сложно. Но несмотря на ситуацию прибыли принадлежит главная роль среди внутренних, собственных источников формирования финансовых ресурсов. Чем больше прибыли получит торговая организация, тем меньше ее потребность в заемных средствах, то есть выше финансовая устойчивость и уровень самофинансирования, которые так необходимы в санкционной среде.

Рассмотрев различные методические подходы к анализу финансовых результатов, мы хотели отметить, что каждый заслуживает внимания, поскольку методики хотя и схожи по своей структуре, но являются по сути, оригинальными. В то же время, для получения объективного результата, на

мой взгляд, стоит использовать несколько методик, проводя сравнительный анализ полученных результатов. Это позволит получить более качественный результат, что дает руководству предприятия принимать более обоснованные решения относительно использования резервов прибыли и планирования своей финансово-хозяйственной деятельности.

«Магнит» стремится вносить вклад в здоровье и благополучие миллионов своих покупателей. Развивая различные форматы магазинов, расширяя географию присутствия и собственные предприятия по выпуску продуктов питания, они ставят себе цель быть полезными для всех россиян, удовлетворяя их потребности в товарах повседневного спроса, обеспечивая равные возможности приобретения качественных и доступных продуктов.

В основе процесса управления прибылью и рентабельностью лежит качественно проведенный экономический анализ показателей. Мы считаем особой роль при этом отводится выбору методики, которая позволит получить исчерпывающие сведения при проведении исследования. Важность выбора заключается в том, что на основе полученных сведений формируются стратегические решения, определяющие дальнейший курс развития ПАО «Магнит». Процесс формирования и использования прибыли является важнейшим фактором эффективного функционирования любого предприятия. Если ПАО «Магнит» будет продолжать улучшать качество своих услуг расширять сферу деятельности и осуществлять эффективную организационную политику, то показатели прибыли будут стабильно повышаться, а следовательно, будет возрастать и финансовая устойчивость.

В ходе исследования были выделены основные угрозы для деятельности российских предприятий. С помощью обобщения и анализа данных крупных компаний предложили меры поддержки для ПАО «Магнит». Кроме того, выделены компании, которые попали под те или иные санкционные запреты. С учетом изложенного мы хотели бы подчеркнуть, что санкции имеют значительное влияние на российскую экономику. Но, несмотря на негативные последствия введения запретов, отечественные

компании адаптируют свою деятельность под новые условия конкуренции. Следуя предложенными мероприятиям, мы считаем ПАО «Магнит» найдет новых инвесторов, сможет перестроить логистическую цепочку, увеличит прибыль и в целом улучшит экономические показатели своей деятельности, что положительно скажется на его развитии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Днепров, М. Ю. Экономическая теория: учебник для вузов / М. Ю. Днепров, О. В. Михайлюк, В. А. Николаев. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 216 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09630-9.

2 Куприянова, Л. М. Экономический анализ. Практикум: учебное пособие / Л. М. Куприянова, Е. В. Никифорова, О.В. Шнайдер. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 172 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015802-0.

3 Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник / Л.В. Лapidус. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 479 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/textbook_5ad4a78dae3f27.69090312. - ISBN 978-5-16-018513-2.

4 Страгис, Ю.П. История экономики в 2 ч. Часть 1: учебник для вузов - 2-е изд., испр, и доп. - М.: Издательство Юрайт. - 2018. - С. 68.

5 Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник / Г. В. Савицкая. — 11-е изд., испр, и доп. — М.: Инфра-М, 2020. — 587 с.

6 Агеева, Д.С. Совершенствование управления прибылью предприятия [Электронный ресурс] / Д. С. Агеева // Бизнес и общество: электронный журн. - 2019. - № 1 (21). - Режим доступа: http://busmes-society.ru/2019/num-1-2U19_ageeva.pdf.

7 Политика, экономика и инновации № 4 (33), 2020 4. Васильева, Н.К. Особенности анализа ликвидности баланса, платежеспособности и финансовой устойчивости сельскохозяйственного потребительского кооператива Анастасиевский / Н. К. Васильева, В.В. Шоль, Ю.Н. Шоль, О. М. Стрижакова // Экономика и предпринимательство. - 2018. -№ 3 (92). - С. 720–722.

8 Аверина, О.И. Информационная потребность внешних пользователей в оценке платежеспособности / О.И. Аверина, К. О. Ерастова // Вестник марийского государственного университета. Серия: сельскохозяйственные науки. Экономические науки. - 2018. - № 2 (14). - С. 90–97. Герчикова, З.В.

Критерии эффективности диктует бизнес / З. В. Горчилова. - Мн: Экономика, 2016. - 558 с.

9 Тахумова О. В. Экономическая безопасность как фактор устойчивого развития региональной системы/ Тахумова О. В., Коврякова Е. А., Колесник А.В.// Kant. 2018. № 1 (26). С. 229–233.

10 Тюрин С. Б. Методологические подходы к формированию отраслевой системы ценообразования [Текст] / С. Б. Тюрин // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2018. № 2. С. 52–63.

11 Алина Вячеславовна Мучкина. Капитал в экономической теории // Образовательный портал «Справочник». – Дата последнего обновления статьи 25.09.2021. URL/https://spravochnick.ru/ekonomicheskaya_teoriya/kapital_v_ekonomichesk_teorii/ (дата обращения: 15.04.2023).

12 Басовский, Л. Е. Экономика: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 80 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).

13 Баликоев, В. З. Общая экономическая теория : учебник / В.З. Баликоев. — 16-е изд., перераб, и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 528 с.

14 <http://duma.gov.ru/news/53640/> - Официальный сайт Государственной Думы

15 Федеральный закон от 19.12.2022 № 519-ФЗ [Электронный адрес]. URL: <https://its.1c.ru/db/newscomm/content/482395/hdoc> (дата обращения: 16.03.23).

16 Бухгалтерская отчетность ПАО «Магнит» за 2022 г. [Электронный адрес]. URL: <https://www.magnit.com/ru/disclosure/financial-statements/#tabs-fs-2-2022> (дата обращения: 16.03.23).

17 Бухгалтерская отчетность ПАО «Магнит» за 2021 г. [Электронный адрес]. URL: <https://www.magnit.com/ru/disclosure/financial-statements/#tabs-fs-2-2021> (дата обращения: 16.03.23)

18 Статья «Методологические подходы к анализу финансовых результатов деятельности предприятия» [Электронный адрес]. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-analizu-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 17.03.23).

19 Статья «Методы анализа прибыли и рентабельности» [Электронный адрес]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-analiza-pribyli-i-rentabelnosti> (дата обращения: 17.03.23).

20 Статья опубликована в журнале «Планово-экономический отдел» № 10, 2021. [Электронный адрес]. URL: https://www.profiz.ru/peo/10_2021/rentabelnost_kompanii (дата обращения: 13.03.23).

21 Статья «Российские производители во времена беспрецедентных санкций» [Электронный адрес]. URL: <https://www.retail.ru/articles/rossiyskie-proizvoditeli-vo-vremena-bespretsedentnykh-sanktsiy/> (дата обращения: 9.03.23).

22 Журнал “Учет и контроль” №3–2019 [Электронный адрес]. URL: <https://gaap.ru/magazines/157576> (дата обращения: 16.03.23).

23 Результаты опроса «Последствия введения санкций для российского бизнеса» [Электронный адрес]. URL: <https://rspp.ru/activity/analytics/rezultaty-oprosa-posledstviya-vvedeniya-sanktsiy-dlya-rossiyskogo-biznesa/> (дата обращения: 17.03.23).

24 Статья «Как санкции повлияли на эффективность работы предприятий: отраслевой аспект». [Электронный адрес]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kak-sanktsii-povliyali-na-effektivnost-raboty-predpriyatiy-otraslevoy-aspekt> (дата обращения: 03.04.23).