

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования

«АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И
ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Кафедра финансов и кредита

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
(на примере ООО «Севуч плюс»)

(выпускная квалификационная работа)

Выполнил студент
4 курса, группа 241в
К.М. Алыев

(подпись)

Научный руководитель:
Старший преподаватель
О.А. Шунина

(подпись)

Допустить к защите
зав. кафедрой
д.э.н. профессор
С.И. Межов

(подпись)

«__» _____ 20__ г.

Работа защищена
«__» _____ 20__ г.

оценка _____

Председатель ГЭК
д.э.н., доцент
И.В. Цомаева

(подпись)

Барнаул 2018

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФАКУЛЬТЕТ МИЭМИС КАФЕДРА Финансы и кредит
НАПРАВЛЕНИЕ Экономика ПРОФИЛЬ Финансы и кредит
ГРУППА _____

ЗАДАНИЕ
ПО ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

Обучающийся Алыев Камран Махир оглы

1. Тема ВКР Пути увеличения прибыли коммерческой организации (на примере ООО «Севуч плюс»)

2. Срок сдачи обучающимся законченной работы 18.06.2018

3. Исходные данные по работе

нормативно-правовые документы, учебная литература, периодические издания, интернет ресурсы, отчетная документация организации.

4. Содержание разделов выпускной квалификационной работы (наименование глав)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «Севуч плюс»)

5. Перечень графического материала таблицы, рисунки, формулы определяется содержанием выпускной квалификационной работы

6. Консультанты по разделам ВКР

Раздел	Консультант	Задание выдал Подпись, дата	Задание принял Подпись, дата
1 Глава ВКР	Шунина О. А.		
2 Глава ВКР	Шунина О. А.		

7. Дата выдачи задания _____

Руководитель выпускной квалификационной работы _____
(подпись)

Обучающийся _____
(подпись)

РЕФЕРАТ

Тема выпускной квалификационной работы: Пути увеличения прибыли коммерческой организации (на примере ООО «Севуч плюс»).

Целью данной выпускной квалификационной работы является разработка, и обоснование основных направлений повышения прибыли коммерческой организации.

Предметом исследования являются финансовые отношения коммерческой организации в процессе формирования прибыли.

Объектом исследования является коммерческой организации ООО «Севуч плюс».

Теоретической базой исследования послужили: Гражданский кодекс РФ; Налоговый кодекс РФ; отдельные законодательные и нормативные документы, касающиеся оценки финансового состояния организации.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка, включающего 46 источника, 3 приложения.

Работа изложена на 46 страницах, включает 11 таблиц, иллюстрирована 2 рисунками.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
1.1 Сущность прибыли коммерческой организации.....	7
1.2 Порядок формирования прибыли коммерческой организации.....	12
1.3 Факторы влияющие на величину прибыли.....	16
2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «Севуч плюс»).....	19
2.1 Общая характеристика деятельности ООО «Севуч плюс».....	19
2.2 Анализ статей бухгалтерского баланса организации.....	21
2.3 Анализ формирования прибыли ООО «Севуч плюс».....	26
2.4 Пути увеличения прибыли ООО«Севуч плюс».....	31
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	41
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	43
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	47

ВВЕДЕНИЕ

Любая коммерческая организация создается с целью получения максимальной прибыли. Однако этот конечный результат зависит от многих промежуточных показателей: объемов выручки, величины постоянных и переменных затрат, и более полного показателя уровня затрат – себестоимости выпускаемой продукции, оказываемых услуг или выполняемых работ.

Перечисленные показатели в большей степени относятся к сфере управленческого бухгалтерского учета предприятия, поскольку анализ величины затрат и уровня себестоимости обуславливает принятие управленческих решений.

Анализ показателей, влияющих на конечный результат – на прибыль предприятия, относится к числу наиболее важных и информативных показателей результатов деятельности организации. При этом данные расчетов, как правило, могут быть интересны как достаточно широкому кругу внутренних пользователей, начиная от собственников компании и заканчивая менеджерами отделов, так и внешним пользователям.

Понятие прибыли предприятия характеризует конечный финансовый результат финансово-хозяйственной предпринимательской деятельности данного предприятия. Прибыль является тем показателем, который наиболее полно отражает результат эффективности финансово-хозяйственной деятельности, производства продукции и услуг, соотношения объема и качества произведенной продукции и уровня затрат на ее выпуск и реализацию.

Показатели прибыли являются важнейшими критериями оценки производственной, хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. Данные показатели отражают степень эффективности деятельности и финансового благополучия предприятия. При этом все же прибыль относится к показателям экономического эффекта, но не полностью отражает эффективность предприятия, так как на практике при расчетах абсолютная сумма прибыли не позволяет судить об отдаче вложенных средств.

Для того чтобы управлять прибылью, необходимо видеть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора на ее рост или снижение. На величину прибыли и ее динамику воздействует ряд факторов, как зависящие, так и не зависящие напрямую от данного предприятия.

Все это обуславливает актуальность темы исследования.

Целью данной выпускной квалификационной работы является разработка, и обоснование основных направлений повышения прибыли коммерческой организации.

В рамках намеченной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- 1) раскрыты теоретические аспекты сущности прибыли;
- 2) определен порядок формирования прибыли, факторы на неё влияющие;
- 3) проведен анализ конечных финансовых результатов деятельности предприятия;
- 4) разработаны основные направления повышения прибыли коммерческой организации.

Предметом исследования являются финансовые отношения коммерческой организации в процессе формирования прибыли.

Объектом исследования является коммерческая организация ООО «Севуч плюс».

Информационная база исследования включает данные бухгалтерского учета и отчетности предприятия ООО «Севуч плюс» за анализируемый период 2015-2017гг.

Теоретической базой для написания работы явились нормативно-правовая база, труда российских экономистов (Барышев С. Б., Дрожжина И. В., Остапенко В.В.), а также статьи периодической печати по исследуемой проблематике.

В работе были использованы следующие методы исследования: аналитический, графический.

Выпускная квалификационная работа включает следующие разделы: введение, две главы, заключение, библиографический список, приложение.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность прибыли коммерческой организации

Общепринятое понимание дохода от предпринимательской деятельности включает в себя понятие фактической прибыли и экономической (чистой) прибыли.

Различают два подхода к определению прибыли [11, с. 116]:

- бухгалтерская - сумма денег, которая остается в распоряжении фирмы после погашения всех внешних обязательств перед поставщиками ресурсов и собственными наемными рабочими.

- экономическая - сумма денег, которая остается в распоряжении фирмы после погашения всех внешних обязательств и вычета предприятием в свое распоряжение чистой прибыли.

Необходимо отметить, что прибыль выполняет в экономике стимулирующую функцию, поскольку побуждает предпринимателей к деятельности по производству товаров и услуг, к внедрению нововведений. Благодаря этому прибыль стимулирует инвестиции, уровень использования и распределения ресурсов, экономический рост и занятость.

Величина прибыли определяет расширение отраслей и производств, выступая стимулом и финансовым источником такого расширения.

Прибыль – это одна из экономических категорий, которая отражает доход, созданный в процессе предпринимательской деятельности [23, с. 167].

Рассмотрим механизм формирования прибыли на предприятии.

На стадии производства товара, работы или услуги, формируются затраты по выпуску данной продукции предприятия.

Появляется стоимость товара, которая включает стоимость материалов и живого труда.

Стоимость живого труда состоит из двух составляющих:

- заработной платы работников, участвующих в производстве продукции, прямо или косвенно.

- отчисления на социальные нужды с фонда заработной платы [30, с. 315].

В экономической практике различают несколько видов прибыли:

- номинальную;
- минимальную;
- нормальную;
- целевую;
- максимальную;
- консолидированную;
- экономическую;
- бухгалтерскую;
- чистую и т.д. [23, с. 50].

Номинальную прибыль используют для оценки фактического размера полученной предприятием прибыли.

Минимальную, нормальную и максимальную прибыли связывают с разными уровнями объема производства, по ней оценивают, в какой стадии находится предприятие (точка безубыточности, прибыль, убыток). Минимальной прибылью считается прибыль, которая обеспечивает предприятию минимальный уровень доходности на вложенный капитал. За величину минимального уровня доходности принимается равной среднему проценту ставка банка по депозитам, сложившейся за исследуемый период.

Под нормальной прибылью понимается минимальный доход или плата, необходимая для удержания предприятия в определенной отрасли.

Максимальная прибыль определяет целевую установку при планировании деятельности предприятия. Достижение предприятием максимальной прибыли означает снижение издержек производства и реализации продукции до минимума.

Объем производства, обеспечивающий максимум прибыли, устанавливается в точке, в которой достигается равенство предельного дохода и предельных издержек.

Консолидированная прибыль – это прибыль, свободная от бухгалтерской

отчетности о деятельности и финансовых результатах отдельно материнских и дочерних предприятий. Выгодность применения консолидированной прибыли определяется экономией на налоговых платежах и снижении отрицательных последствий от рискованных видов деятельности.

Под экономической прибылью понимают разность между выручкой (валовой доход) и экономическими издержками (сумма явных и неявных издержек).

Существуют различные виды прибыли:

- валовая прибыль – это сумма прибыли (убытка) предприятия от реализации всех видов продукции предприятия (услуг, работ, имущества), а так же доходов от внереализационных операций (за минусом суммы расходов по ним).

Валовая прибыль – это показатель эффективности производства.

$$Пв.=Пр.п.+Пр.о.ф.+П.в.о. \quad (1.1)$$

Где, Пр.п. - прибыль от реализации продукции;

Пр.о.ф. - прибыль от реализации основных фондов;

П.в.о - прибыль от внереализационных операций;

- прибыль (убыток) от реализации продукции равна выручке от реализации (без НДС и акцизов, а так же косвенных налогов и сборов) минус затраты на производство и реализацию (включаемые в себестоимость данной продукции). Если в условиях стабильных оптовых цен прибыль предприятия возрастает, это свидетельствует о снижении суммарных индивидуальных затрат предприятия на производство продукции, ее реализацию.

Прибыль от реализации – это показатель основной деятельности предприятия, т.е. деятельности по производству и реализации своей продукции.

$$Пр.=В - (НДС + А + И) \quad (1.2)$$

- прибыль до налогообложения – отражается в балансе предприятия, является

конечным финансовым результатом деятельности предприятия; выявляется посредством бухгалтерского учета всех его хозяйственных операций и оценки статей баланса.

- налогооблагаемая прибыль - рассчитывается при налоговом учете предприятия в рамках норм Налогового Кодекса и является основанием для определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

- чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) – это та часть прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств и используется на нужды предприятия (развитие производства, социальные нужды и т.д.).

Кроме вышеперечисленных, в научной экономической литературе используются также множество других видов прибыли.

При этом большое внимание специалисты уделяют анализу прибыли, то есть анализу финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, используя различные подходы и степень детализации.

Основную часть прибыли предприятия получают от обычных видов деятельности, к которой относят прибыль от продаж продукции (работ, услуг).

Источниками экономической прибыли является реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции, инновационная деятельность, монопольная ситуация, не страхуемые риски (изменение рыночной конъюнктуры, налогового законодательства, риск, связанный с освоением новых товарных территориальных рынков, риск, обусловленный наличием инфляционных процессов в национальной экономике).

Прибыль на предприятии рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие его деловой активности. Оценивая уровень или изменение деловой активности, проводят различия между понятиями ожидаемой прибыли (которая может быть получена в будущем в результате хозяйствования) и фактически полученной.

С учетом этого различают следующие функции прибыли [23,с. 43]:

- инвестиционная функция - поскольку ожидаемая прибыль является основой

принятия инвестиционных решений;

- результативная функция - фактически полученная прибыль оценивает эффективность деятельности предприятия;

- финансирующая функция - часть полученной или ожидаемой прибыли определяется в качестве источника самофинансирования предприятия;

- стимулирующая функция - часть ожидаемой или полученной прибыли может быть использована в качестве источника материального вознаграждения работников предприятия и выплат дивидендов владельцам капитала.

Планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия тесно связано с конечными результатами производства, важнейшим из которых в условиях рыночных отношений является общая прибыль, или совокупный доход. Главная задача каждого предприятия в условиях рынка, заключается в организации производственно-финансовой деятельности с целью удовлетворения потребностей людей в своей продукции и получение наибольшей прибыли. В свободных экономических отношениях любой субъект рынка может выступать в качестве продавца или покупателя. Продавец или производитель стремится реализовать свою или услугу, а покупатель или потребитель – удовлетворить свой спрос на необходимый продукт. Развитие новых рыночных отношений требует усиления роли финансов в функционировании производственных предприятий и фирм.

Финансы предприятия представляют собой систему денежных отношений, выражающих формирование и использование производственных фондов и ресурсов в процессе хозяйственной деятельности. Задачей каждого предприятия является планирование и использование финансовых ресурсов в целях повышения своей платежеспособности и рыночной устойчивости. Финансы предприятий служат важным звеном в рыночной экономической системе, поскольку именно на этом уровне создаются основные денежные ресурсы страны.

Основой финансового механизма каждого производственного предприятия служит система взаимодействия таких общеэкономических процессов, методов и расчетов, как организация, планирование и стимулирование рационального использования денежных средств в процессе производства товаров и услуг.

Прибыль предприятия является в условиях рынка основой самофинансирования.

Первым в ряду функциональных планов следует назвать планирование прибыли. Это планирование может, рассматривается, с одной стороны, как функция маркетинга, связанная с хозяйственной общепринятой деятельностью людей и определяющая экономический результат планируемой работы фирмы, направленной на удовлетворение потребностей рынка, а с другой – как основой в цепи экономических интересов фирмы в силу значимости показателей прибыли в стимулировании труда, в укреплении конкурентоспособности и стабильности функционирования любого экономического объекта.

Планирование прибыли отражает обоснование экономических результатов всех сторон деятельности предприятия. Планирование прибыли является основным экономическим планом для деятельности предприятия, подтверждающим эффективность выбранных видов деятельности и шагов по достижению стратегических целей. Поэтому только в плане прибыли отражаются все аспекты функционирования предприятия и его подразделений.

1.2 Порядок формирования прибыли коммерческой организации

Процесс формирования прибыли состоит из двух частей:

- 1) формирование доходов организации;
- 2) формирование расходов организации.

Причём, для того, чтобы прибыли от деятельности было больше, доход должен в динамике увеличиваться, а расходы уменьшаться.

В теории рыночной экономики существуют два широко известные подхода к планированию объема производства продукции, при котором любое предприятие будет получать максимальную прибыль или минимальные убытки.

Первый подход основан на сравнении валового дохода и валовых издержек, второй подход – на сравнении предельного дохода и предельных издержек.

Оба подхода являются универсальными, и могут быть применены не только в

чисто конкурентных условиях, но и во всех других рыночных структурах. При фиксированной рыночной цене перед каждым руководителем предприятия стоят три взаимосвязанных управленческих вопроса:

- 1) Стоит ли планировать производство данного продукта на предстоящий период;
- 2) Какое количество продукции необходимо запланировать к выпуску;
- 3) Какая прибыль или убыток будут получены при выполнении плановых показателей.

В процессе планирования на каждом предприятии должны быть найдены экономически обоснованные ответы на все выше поставленные вопросы. На первый вопрос теория внутрифирменного планирования дает такой ответ: предприятию следует осуществлять производство в краткосрочном периоде, если оно может получить либо максимальную прибыль, либо убытки будут минимальными и находиться в пределах постоянных издержек. На второй вопрос ответ также очевиден: в планируемый краткосрочный период предприятию следует производить такой объем продукции, при котором оно максимизирует прибыль или минимизирует убытки. На третий вопрос ответ состоит в выборе предприятия варианта максимизации прибыли за счет развития производства или минимизации убытков путем своевременного прекращения выпуска данной продукции.

Разработанные в рыночной экономике основные правила или типовые модели производственного поведения предприятия, которые с успехом могут быть использованы на отечественных предприятиях при планировании прибыли от реализации продукции:

- 1) Предприятие получает прибыль до тех пор, пока цена превышает средние валовые издержки;
- 2) Максимальная прибыль достигается, если цена больше минимума средних валовых издержек фирмы;
- 3) Нулевая прибыль соответствует точке равновесия цены продукции предельным издержкам на ее производство.
- 4) Фирма будет иметь убыток, если средние валовые издержки становятся

выше цены продукции;

5) Наименьшие убытки возникают на предприятии, если цена меньше минимума средних валовых издержек, но больше минимума средних переменных издержек;

6) Производство продукции прекращается. Если цена стала ниже минимума средних переменных издержек.

Валовая экономическая прибыль определяется разностью соответствующих доходов и издержек по формуле:

$$ВП = ВВ - ВИ \quad (1.3)$$

Где, ВП - валовая прибыль;

ВВ – валовая выручка;

ВИ – валовые издержки.

Этот расчет подтверждает известное в рыночной экономике положение, что наиболее прибыльный вариант производства достигается предприятием в том случае, когда цена товара равна предельным издержкам. В план производства и продажи продукции предприятия надо включать только те товары и услуги и в таких количествах, которые позволяют обеспечивать наибольший общий (совокупный) доход или годовую прибыль.

Планируемая годовая прибыль предприятия представляет собой конечный результат производственно-финансовой деятельности, включающий доходы от реализации продукции, работ и услуг, основных средств и иного имущества, а также доходы от внереализационных операций, уменьшенных на сумму соответствующих по ним расходов [11, с. 23].

Прибыль (убыток) от реализации продукции рассчитывается как разница между выручкой в действующих рыночных ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов и ее себестоимостью с учетом объема продаж по формуле:

$$\text{Пр} = \text{Ци} * \text{Nr} - \text{Си} * n \quad (1.4)$$

Где, Пр – прибыль от реализации продуктов, руб.;

n – номенклатура выпускаемой продукции;

Ци – рыночная цена изделия;

Си – себестоимость изделия;

Nr – объем реализации продукции.

Выручка от реализации продукции рассчитывается по мере ее оплаты либо по мер отгрузки товаров. Метод определения выручки устанавливается предпринимателем на длительный срок, исходя из условий хозяйствования и договоров, заключенных на ряд лет. Предприятия, осуществляющие экспортную деятельность, исключают из выручки экспортные тарифы.

К планируемому финансовому результату предприятия, кроме прибыли от реализации, относятся следующие доходы:

1) доходы, полученные предприятием от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам;

2) доходы от сдачи имущества в аренду;

3) доходы от переоценки производственных запасов и готовой продукции;

4) присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы от возмещения причиненных убытков;

5) прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

6) положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также операциям в иностранной валюте;

7) иные доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции.

Разработанный на предприятии годовой план доходов должен обеспечивать получение такой совокупной прибыли, величина которой покрывает все годовые

расходы на производственную и социальную деятельность.

Прибыль является основным фактором экономического и социального развития не только для предприятия, но и для экономики страны в целом. Поэтому экономически обоснованное планирование прибыли на предприятиях имеет очень большое значение.

Прибыль планируется отдельно по видам прибыли предприятия, а именно:

- прибыль от продажи продукции и товаров;
- прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;
- прибыль от реализации основных средств;
- прибыль от реализации другого имущества и имущественных прав;
- прибыль от оплаты выполненных работ и оказанных услуг и т.д.;
- прибыль (убыток) от внереализационных операций.

Основными методами планирования прибыли являются:

- метод прямого счета;
- аналитический метод;
- метод совмещенного расчета.

Однако, какую прибыль ни рассчитывали организации, важно понимать что в любом случае прибыль – это результат деятельности данной организации в определённый промежуток времени.

Таким образом, процесс формирования прибыли состоит из двух частей: формирование доходов организации; формирование расходов организации. Причём, для того, чтобы прибыли от деятельности было больше, доход должен в динамике увеличиваться, а расходы уменьшаться.

1.3 Факторы влияющие на величину прибыли

Важным фактором роста прибыли, зависящими от деятельности организации (их называют внутренние), являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования

производственных фондов, ростов производительности труда, компетентность руководства.

Эти факторы можно условно подразделить на три группы: производственные, коммерческие, финансовые.

Производственные факторы связаны с объемом производства, его ритмичностью, материальной, научно-технической и организационно-технической оснащенностью, соответственно - качественными параметрами продукции, ее ассортиментом и структурой и т.д.

Коммерческие факторы как бы подводят к финансовым факторам и охватывают в широком смысле понятие маркетинга: заключение хозяйственных договоров на основе самого пристального изучения действующей и перспективной конъюнктуры рынка, ценовое регулирование сбыта, его направление и организационно - экономическое обеспечение.

Надежность прогноза коммерческих факторов опирается, с одной стороны, на страхование рисков (в основном рисков утраты имущества, срыва поставок, отдаления или отказа от платежа), с другой - на привлечение солидных, платежеспособных клиентов (заказчиков, покупателей), что, в свою очередь, требует известных внепроизводственных затрат (представительских, на рекламу).

Финансовые факторы, охватывающие и выручку от реализации продукции и услуг, и предпринимательский доход от всех видов деятельности, включают соответственно:

- формы расчетов предусматриваемые контрактом или определяемые оперативно;

- ценовое регулирование в том числе уценку в случае замедления реализации;

- привлечение кредита банка либо средств из централизованных резервов;

- применение штрафных санкций;

- изучение и взыскание дебиторской задолженности, а также обеспечение ликвидности других активов;

- стимулирование и привлечение денежных ресурсов на финансовых ресурсах, доходов от ценных бумаг, вкладов, депозитов, аренды и финансовых вложений.

Здесь немаловажен принцип «время - деньги»: чем быстрее и полнее поступление доходов, тем эффективнее вся деятельность. Поэтому не следует пренебрегать дифференцированной в зависимости от сроков реализации и прогноза насыщения рынка уценкой, в том числе сезонной, периодической или разовой временное падение доходов окупится высвобождением средств за счет ускорения их оборота, предпочтительной отгрузкой своей продукции наиболее надежным и быстрым плательщикам и другим мерам воздействия.

К факторам, не зависящим от деятельности организации (внешние), относятся изменение государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, уровень налогов и тарифов, нормы амортизируемых отчислений, влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции, а также другие факторы. Однако они могут оказывать существенное влияние на прибыль.

Внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов. В свою очередь, производственные факторы делятся на экстенсивные и интенсивные.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов, например, изменение численности работников, стоимости основных фондов, их использования о времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и другого), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрения прогрессивных технологий, ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение материалоемкости и трудоемкости продукции).

2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕВУЧ ПЛЮС»)

2.1 Общая характеристика деятельности ООО «Севуч плюс»

Годом основания общества с ограниченной ответственностью «Севуч плюс» является 2009 г. Форма собственности – частная. Учредителями являются физические лица – граждане Российской Федерации. Основным видом деятельности ООО «Севуч плюс» является оптовая торговля пищевыми продуктами, напитками табачными изделиями. ООО «Севуч плюс» осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом, утвержденным (в последней редакции) общим собранием участников от 25 июня 2015 года. Клиентами ООО «Севуч плюс» являются розничные магазины, частные предприниматели и физические лица. Сегодня ООО «Севуч плюс» является одним из крупнейших предприятий оптовой и розничной торговли в Алтайском крае.

Одним их конкурентных преимуществ предприятия является широкий ассортимент предлагаемой продукции по приемлемым ценам. Торговая политика ООО «Севуч плюс» направлена на обеспечение потребностей населения Барнаула, а также других населенных пунктов Алтайского края. ООО «Севуч плюс» образовано в форме общества с ограниченной ответственностью, как следует из его наименования. ООО «Севуч плюс» зарегистрировано в 2009 году. Деятельность общества регулируется такими законодательными актами, как Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью», другими нормативно-правовыми актами. ООО «Севуч плюс» образовано общим собранием учредителей, подписавших учредительный договор и утвердивших Устав Общества.

Структура покупателей продукции ООО «Севуч плюс» распределяется в следующем соотношении (рис. 1)

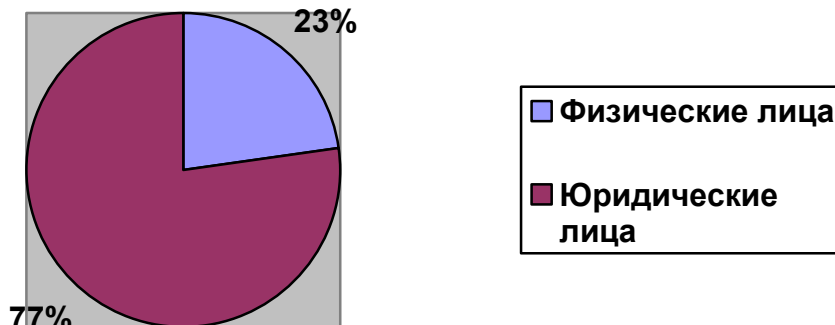


Рисунок 1 – Структура покупателей продукции ООО «Севуч плюс» 2017 гг., %

ООО «Севуч плюс» в своей деятельности руководствуется следующими основными нормативно-правовыми документами:

1. Федеральным законом № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете».
2. Федеральным законом № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Федеральным законом № 14-ФЗ от 08.02.1998 «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Организационная структура предприятия ООО «Севуч плюс» включает следующие отделы:

- бухгалтерия, возглавляемая главным бухгалтером;
- экономический отдел под руководством начальника отдела;
- склад продукции, возглавляемый заведующим складом;
- транспортный отдел;
- юридический отдел, возглавляемый начальником отдела;

Для ООО «Севуч плюс» характерна классическая линейно-функциональная организационная структура управления предприятием, которая представлена на рисунок 2.

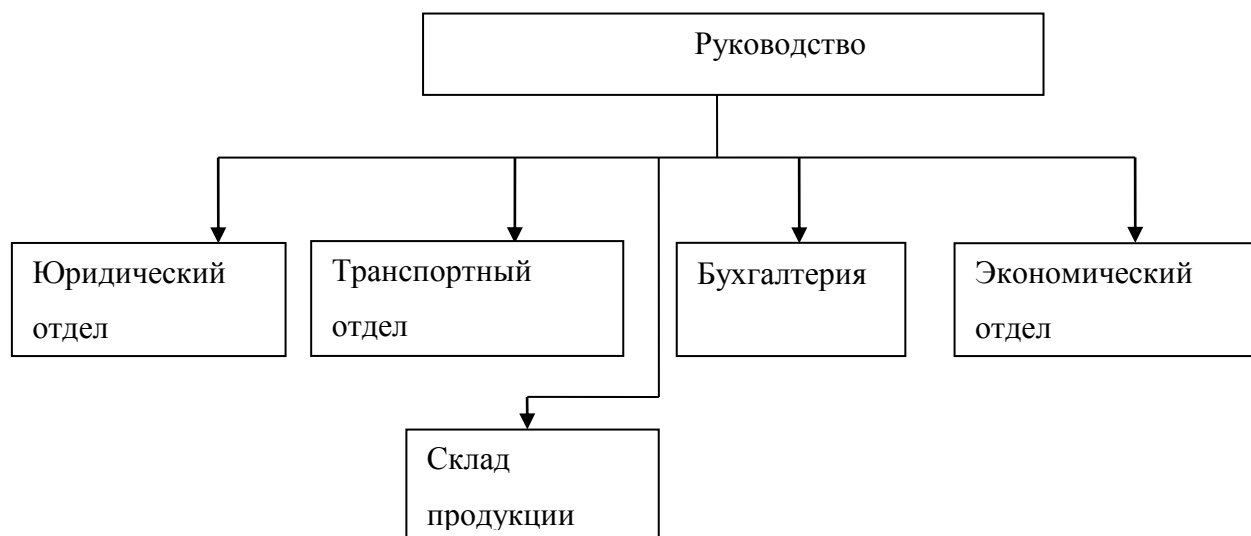


Рисунок 2 - Организационная структура ООО «Севуч плюс»

Данная организационная структура, согласно рисунок 2 позволяет целесообразно распределять задачи среди сотрудников и направлять их усилия на достижение основных целей, а также способствует эффективному взаимодействию с внешней средой.

Учетный аппарат предприятия сосредоточен в бухгалтерии, и в ней же осуществляется ведение всего учета на основании первичных и сводных документов, поступающих из отдельных подразделений организации.

Централизация учета обеспечивает более действенное руководство и контроль со стороны главного бухгалтера, позволяет целесообразнее распределить труд между работниками учета.

2.2 Анализ статей бухгалтерского баланса организации

В 2017 году по сравнению с 2015 годом отмечается рост таких показателей, как:

- 1) Основные средства увеличились в 7,22 раза;

2) Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям увеличились на 14 %;

3) Денежные средства и денежные эквиваленты увеличились в 4,9 раза;

В 2017 году по сравнению с 2015 годом наблюдается спад показателей:

1) Запасы уменьшились на 4,92 %;

2) Дебиторская задолженность уменьшилась на 45,65 %.

Таблица 2.1 - Анализ актив бухгалтерского баланса ООО «Севуч плюс» за 2017-2015гг. (тыс. руб.).

Показатели	2015г		2016г		2017г		Темп роста, % 2015/2017
	всего	% к ИТОГО	всего	% к ИТОГО	всего	% к ИТОГО	
Актив							
I Внеоборотные активы							
Основные средства	567	0,09	189	0,03	4096	0,86	722,39
Итого по разделу I	567	0,09	189	0,03	4096	0,86	722,39
II Оборотные активы							
Запасы	323955	52,7	289182	51,6	308031	65,1	95,08
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	3386	0,55	776	0,13	4878	1,03	144,06
Дебиторская задолженность	286126	46,5	269498	48,1	155515	32,8	54,35
Денежные средства и денежные эквиваленты	14	0,002	180	0,03	573	0,12	4092,85
Итого по разделу II	613481	99,7	559636	99,86	468997	99,05	76,44
Баланс	614048	100	559825	100	473093	100	77,04

На основе данных таблицы 2.1 видно, что в структуре оборотных активов в период 2017 года, увеличился удельный вес запасов до 65,1%, что свидетельствует о снижении ликвидности и может повлиять на платежеспособность предприятия.

Следует отметить, что в анализируемом периоде, произошли положительные сдвиги в показателях «денежные средства и денежные эквиваленты» до 573 тысячи рублей, и снизилась доля дебиторской задолженности 32,8%. Подобное снижение дебиторской задолженности, свидетельствует об улучшении сбытовой политики предприятия, которая привела к рациональной хозяйственной стратегии, вследствие чего значительная часть текущих активов, которая была иммобилизована в запасах, стала активно использоваться в хозяйственном обороте.

В 2017 году по сравнению с 2015 годом отмечается рост нераспределенной прибыли (непокрытый убыток) увеличилась на 12,8 %.

В 2017 году по сравнению с 2015 годом наблюдается спад показателей:

- 1) Заемные средства уменьшились на 55,35 %;
- 2) Кредиторская задолженность уменьшилась на 20,33 %.

Рост пассива баланса организации в 2017 году произошел в основном благодаря увеличению источников финансирования, т.е. за счет кредиторской задолженности.

Следует обратить особое внимание на рост долгосрочных обязательств. В конце отчетного периода, т.к. долгосрочные обязательства являются менее рисковыми, чем краткосрочные для предприятия, то такое изменение ситуации говорит о наличии доверия к фирме со стороны финансовых организаций и банков.

Анализируя структуру и динамику статей, раздела V «Краткосрочные обязательства» следует заметить, что в отчетном периоде произошло увеличение задолженности.

Таблица 2.2 - Анализ пассива бухгалтерского баланса ООО «Севуч плюс» за 2017-2015гг. (тыс. руб.)

Показатели	2015г.		2016г.		2017г.		Темп роста, % 2015/2017
	всего	% к ИТОГО	всего	% к ИТОГО	всего	% к ИТОГО	
Пассив							
III Капитал и резервы							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	0.001	10	0.001	10	0.002	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	221394	36.05	318589	56.9	267589	56.6	120,86
Итого по разделу III	221404	36.001	318599	56.901	267599	56.602	120,86
IV Долгосрочные обязательства							
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0	246	0.05	-
Итого по разделу IV	0	0	0	0	246	0.05	-
V Краткосрочные обязательства							
Заемные средства	307198	50.03	164519	29.4	137169	28.9	44,65
Кредиторская задолженность	85446	13.9	76707	13.7	68079	14.4	79,67
Итого по разделу V	392644	63.93	241226	43.1	205248	43.3	52,27
Баланс	614048	100	559825	100	473093	100	77,04

Рассчитаем абсолютную и текущую ликвидность:

Коэффициент абсолютной ликвидности = $(ДС + КФВ) / КО$

Где, ДС - денежные средства;

КФВ – краткосрочные денежные вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы / КО

Где, КО – краткосрочные обязательства.

Таблица 2.3 - Расчет коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2015/2017
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0036	0,075	0,28	7777,77
Коэффициент текущей ликвидности	1,56	2,32	2,29	146,79

Мы видим, что за 3 года коэффициент абсолютной ликвидности вырос, это положительный фактор для компании. Согласно российским нормативным актам нормальным является значение не ниже 0,2. Это означает, что у организации достаточно ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам.

Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности считается 2 и более. Это значит, что компания способна погашать текущие обязательства за счёт только оборотных активов.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличился в 7,77 раз.

Коэффициент текущей ликвидности в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 14,6%.

С приходом на Барнаульский рынок таких супермаркетов, как Ашан, Лента, Метро, многие организации, которые покупают продукцию в небольших объёмах, стало закупаться выгодней в этих супермаркетах. Таким образом, ООО «Севуч плюс» и ряд других оптовых фирм потеряли некоторую часть клиентов. Но, так как у оптовых фирм и перечисленных выше супермаркетов разная целевая аудитория, ООО «Севуч плюс» не стоит бояться разорения. Возможно, свои позиции на рынке можно укрепить, наладив новые контакты с молодыми производителями, которые, в

свою очередь, создают продукцию, выгодно отличающуюся от аналогов, представленных на Барнаульском рынке.

2.3 Анализ формирования прибыли ООО «Севуч плюс»

Обобщающим показателем анализа и оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия является финансовый результат, который характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности предприятия.

Чем выше величина прибыли и уровень рентабельности деятельности предприятия, тем эффективнее функционирует предприятие и тем устойчивее его финансовое состояние.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности финансово обеспечивает хозяйственные потребности самого предприятия и государства в целом.

Поэтому, прежде всего для анализа формирования прибыли предприятия важно определить:

- состав прибыли предприятия;
- структуру прибыли предприятия;
- динамику прибыли предприятия.

Источником информации для этого служат показатели, представленные в «Отчете о финансовых результатах» бухгалтерской отчетности.

Целью анализа показателей прибыли является количественная оценка причин изменения прибыли, а также оценка влияния расходов на производство продукции предприятием ООО «Севуч плюс».

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли предприятия составляется аналитическая таблица, в которой используются данные бухгалтерской отчетности предприятия, в основном представленные в «Отчете о финансовых результатах».

Результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Севуч плюс» за

анализируемый период 2015-2017гг. с целью дальнейшего анализа представим в виде таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Севуч плюс» за 2017-2015 гг.

Показатель	2015 г. тыс.руб.	2016 г. тыс.руб.	2017 г. тыс.руб.	Изменения			
				2016-2015гг.		2017-2016гг.	
				абсолютные, тыс.руб.	темпы роста, %	абсолютные, тыс.руб.	темпы роста, %
Выручка от продаж товаров, продукции, работ, услуг	1319616	1196284	937212	-123332	90,65	-259072	78,34
Себестоимость проданной продукции, работ, услуг	1169606	10994553	861147	-75053	93,58	-233406	78,68
Валовая прибыль (убыток)	150010	101731	76065	-48279	67,82	-25666	74,77
Коммерческие расходы	64477	64219	50627	-258	99,6	-13592	78,83
Прибыль от продаж	85533	37512	25438	-48021	43,86	-12,74	67,81
Проценты к уплате	3739	1622	574	-2117	43,38	-1048	35,39
Прочие доходы	1796	1388	492	-408	77,28	-896	35,45
Прочие расходы	281	2524	1240	2243	898,22	-1284	49,13
Прибыль до налогообложения	83309	34754	24116	-48555	41,72	-10638	69,39
Налог на прибыль	16662	6951	4938	-9711	41,72	-2013	71,04
Чистая прибыль отчетного периода	66647	27803	19178	-38844	41,72	-8625	68,98

Из показателей таблицы 2.4 делаем следующие выводы:

В 2016 году по сравнению с данными 2015 года наблюдался снижение всех показателей:

- выручка от продаж в 2016 году уменьшилась на 123332 тысячи рублей (9,35%);
- себестоимость продукции снизилась на 75053 тысяч рублей (6,42%);
- валовая прибыль снизилась на 48279 тысяч рублей (32,18%);
- прибыль от продаж уменьшилась в 2016 году на 48021 тысяч рублей

(56,14%);

- прочие доходы снизились на 408 тысяч рублей (22,72%);

- прибыль до налогообложения уменьшилась на 48555 тысяч рублей, что составило 58,72%;

- чистая прибыль в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизилась на 38844 тысяч рублей (58,28%);

- коммерческие расходы предприятия снизились на 258 тыс. руб. соответственно, тем роста составил 0,4% соответственно;

В 2017 году по сравнению с данными 2016 года так же 2015 года наблюдалось снижение всех показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Севуч плюс»;

- выручка от продаж в 2017 году уменьшилась на 259072 тысячи рублей (21,66%);

- себестоимость продукции снизилась на 233406 тысяч рублей (21,32%);

- валовая прибыль снизилась на 25666 тысяч рублей (25,23%);

- прибыль от продаж уменьшилась в 2017 году на 12074 тысяч рублей (32,19%);

- прочие доходы снизились на 492 тысяч рублей (64,55%);

- прибыль до налогообложения уменьшилась на 10638 тысяч рублей, что составило 30,61%;

- чистая прибыль в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 8625 тысяч рублей (31,02%);

- коммерческие расходы предприятия сократились на 13592 тыс. руб. соответственно, тем роста составил 21,17% соответственно.

Снижение всех показателей в 2017 г. связано с общей экономической нестабильностью, снижением уровня доходов населения и появлением на барнаульском рынке сильных конкурентов.

Данные формы «Отчет о финансовых результатах» позволяют раскрыть структуру всех основных элементов, формируемых конечные финансовые результаты – чистую прибыль (убыток).

Проведем анализ относительных характеристик финансовых результатов предприятия, а именно показателей рентабельности, как параметров, характеризующих интенсивность использования ресурсов предприятия, способности получать доходы и прибыль. Данные показатели отражают как финансовое положение предприятия, так и эффективность управления хозяйственной деятельностью, а также имеющимися активами и вложенным собственниками в развитие предприятия капиталом (табл. 2.5).

Таблица 2.5 - Показатели рентабельности деятельности ООО «Севуч плюс» за 2017 - 2015 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016-2015 гг.	2017-2016 гг.
Рентабельность продаж	0,11	0,85	0,081	0,74	-0,769
Рентабельность оборотных активов	0,11	0,047	0,37	-0,063	0,323
Рентабельность активов	0,11	0,047	0,37	-0,063	0,323
Рентабельность собственного капитала	0,411	0,103	0,065	-0,308	-0,038

Рентабельность оборотных активов и рентабельность активов в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличились в 3,36 раза.

Из результатов расчетов таблицы 2.5 можно сделать следующие выводы о динамике показателей рентабельности деятельности предприятия ООО «Севуч плюс» за 2015 - 2017 года:

- на конец 2017 года рентабельность продаж составляет 0,081- это означает, что организация получает 0,081 рублей прибыли, приходящийся на каждый рубль себестоимости продукции. За рассматриваемый период наблюдается снижение этого показателя, что является негативным фактом;

- за анализируемый период наблюдается снижение рентабельности активов с 0,11 в 2015 году до 0,037 в 2017 году, это свидетельствует о том, что организация в 2017 году получила 0,037 рублей прибыли с одного рубля своего имущества;

- за анализируемый период наблюдается снижение рентабельности оборотных активов с 0,11 в 2015 году до 0,037 в 2017 году, это свидетельствует, что организация в 2017 году получила 0,037 рублей прибыли с одного рубля своего

оборотного имущества;

- в 2017 году рентабельность собственного капитала снизилась по сравнению с рентабельностью собственного капитала за 2016 год на 38 %, при этом в 2016 году этот показатель снизился на 30,8 % по сравнению с данными 2015 года, что также является негативной тенденцией.

Таким образом, в 2017 году организация ООО «Севуч плюс» получила прибыль в размере 0,065 рублей с каждого рубля собственных средств.

Анализ доходов от реализации продукции проводится по данным «отчеты о финансовых результатах».

Таблица 2.6 - Анализ прибыли ООО «Севуч плюс» за 2016-2015 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	Изменение	
			Абсолютное	Относительное, %
Выручка от продаж	1319616	1196284	-123332	90,65
Себестоимость продукции	1169606	1094553	-75053	93,58
Валовая прибыль	150010	101731	-48279	67,82
Прибыль от продаж	85533	37512	-48021	43,86
Прочие доходы	1796	1388	-408	77,28
Прибыль до налога обложения	83309	34754	-48555	41,72
Чистая прибыль	66647	27803	-38844	41,72

На основе данных таблицы 2.6, мы видим, что в 2016 году доход от реализации продукции по сравнению с 2015 годом уменьшился на 123332 тысячи рублей или на 9,35% . Чистая прибыль снизилась на 38844 тысячи рублей или 58,28%.

Таблица 2.7 - Анализ прибыли ООО «Севуч плюс» 2017-2016 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	Изменение	
			Абсолютное	Относительное, %
Выручка от продаж	1196284	937212	-259072	78,34
Себестоимость продукции	1094553	861147	-233406	78,68
Валовая прибыль	101731	76065	-25666	74,77
Прибыль от продаж	37512	25438	-12074	67,81
Прочие доходы	1388	492	-896	35,45
Прибыль до налога обложения	34754	24116	-10638	69,39
Чистая прибыль	27803	19178	-8625	68,98

Таким образом, исходя из данных таблицы 2.7 можно сделать вывод, что выручка в 2017 по сравнению с 2016 годом уменьшилось на 259072 тысячи рублей или на 21,66% . Чистая прибыль уменьшилась на 8625 тысяч рублей или 31,03%. Прибыль от продаж уменьшилась на 12074 тысяч рублей или на 32,19%.

Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности за 2015–2017 гг. показал снижение всех показателей в 2016 году и 2017 году. Снижение всех показателей связано с общей экономической нестабильностью, общим снижением уровня доходов населения и появлением на барнаульском рынке в июле 2015 года гипермаркета Ашан, который стал для ООО «Севуч плюс» серьезным конкурентом.

2.4 Пути увеличения прибыли организации ООО «Севуч плюс»

После проведения анализа формирования прибыли компании ООО «Севуч плюс», можно увидеть, что у организации есть несколько основных проблем, а именно:

- высокая доля себестоимости в цене продукции: более 91% в течении всего

рассматриваемого периода.

- увеличение в 2017 году запасов до 308 031 000 рублей;
- объем дебиторской задолженности в 2017 году составил 155 515 000 рублей;
- уменьшение выручки от продаж;
- уменьшение чистой прибыли.

Далее проведем анализ доходов организации по видам продукции.

Таблица 2.8 - Анализ доходов от реализации продукции ООО «Севуч плюс» по видам продукции за 2016-2015 гг., тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	Изменение	
			Абсолютное	Относительное, %
Мука	286356,7	286324,1	-32,6	99,9
Сахар	294274,4	294258,2	-16,2	99,9
Крупы	93692,7	93663,7	-29	99,9
Масло	100290,8	89513,9	-10776,9	89,3
Консервы	83135,8	81227,6	-1908,8	97,7
Рыба	77276,7	50627,5	-26649,2	65,5
Птица	83716,5	94296,4	10579,9	112,6
Безалкогольные напитки	128002,8	99787,5	-28215,3	78
Конфеты	68620	59839,5	-8780,5	87,2
Табачные изделия	32990,4	27248,3	-5742,1	82,6
Другое	71259,2	39477,3	-31781,9	55,4

На основе данных таблицы 2.8, можно увидеть что, сильнее всего снизились доходы от реализации масла, рыбы, безалкогольных напитков, конфет и табачных изделий.

В 2016 году доход от реализации масла уменьшился на 10776,9 тысяч рублей (89,3%). Это произошло в связи с уменьшением доходов потребителей и переходом на более дешевые товары субституты. В данном случае таким товаром является маргарин.

Уменьшение доходов от реализации безалкогольных напитков и конфет связано не только с уменьшением доходов потребителей, но и с тем, что эту продукцию некоторых производителей стало выгоднее покупать в гипермаркете "Ашан", чем в ООО "Севуч плюс".

Уменьшение спроса на рыбу также связано с сокращением доходов населения и изменением положения данного товара в системе потребительских предпочтений.

Сокращение доходов от реализации табачных изделий связано с уменьшением числа курящих людей.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом практически не снизились доходы от реализации муки, сахара и различных видов круп. Это можно объяснить тем, что у этих видов продукции нет товаров заменителей, они занимают важное место в потребительском бюджете. Также важное значение имеет и цена на эту продукцию у ООО "Севуч плюс". Появившиеся на рынке Барнаула гипермаркеты не могут предложить покупателям цену выгоднее, чем у ООО "Севуч плюс".

Единственным товаром, на который в 2016 году вырос спрос, является птица. В связи с уменьшением доходов, часть потребителей перешли на более доступные виды мяса, такие как курица. В следствии этого доход от реализации курицы в 2016 году вырос на 10579,9 тысяч рублей (12,6%).

Таблица 2.9 - Анализ доходов от реализации продукции ООО «Севуч плюс» по видам продукции за 2017-2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2016	2017	Изменение	
			Абсолютное	Относительное, %
Мука	286324,1	244234,3	-42089,8	85,3
Сахар	294258,2	251223,2	-43035	85,4
Крупы	93663,7	71586,9	-22076,8	76,4
Масло	89513,9	54723,6	-34790,3	61,1
Консервы	81227,6	65632,7	-15594,9	80,8
Рыба	50627,5	31715,1	-18912,4	62,6
Птица	94296,4	95127,8	831,4	101
Безалкогольные напитки	99787,5	58163,1	-41624,4	58,3
Конфеты	59839,5	28589,7	-31249,8	47,8
Табачные изделия	27248,3	16451,6	-10796,7	60,4
Другое	39477,3	19764	-19713,3	50,1

На основе данных таблиц 2.8 и 2.9 можно заметить похожие тенденции в изменении доходов от реализации за анализируемый период. За период 2016-2017 год, как и в 2015-2016 больше всего в процентном соотношении снизился доход от реализации масла, рыбы, безалкогольных напитков и табачных изделий.

Это связано с уменьшением доходов потребителей и доли расходов на данные товары в потребительском бюджете.

В 2017 году по сравнению с 2015 и 2016 годами произошло существенное снижение доходов от реализации муки, сахара и крупы. Так, продажи муки упали на 14,7%, что составило 42089,8 тысяч рублей; выручка от продажи сахара снизилась на 43035 тысяч рублей (14,6%); доход от реализации крупы уменьшился на 23,6 %, что составляет 22076,8 тысяч рублей.

Сделав анализ доходов ООО «Севуч плюс» за последние 3 года, можно увидеть негативные тенденции, связанные с уменьшением выручки и, как следствие, чистой прибыли. Чистая прибыль за период с 2015 по 2017 год уменьшилась на 71%. Причиной этих тенденций послужило появление на барнаульском рынке гипермаркета Ашан в июне 2015 года. Многим мелкооптовым покупателям стало выгодней приобретать продукцию в гипермаркете Ашан.

Уменьшение выручки от продаж связано во-первых, с уменьшением спроса на такие виды продукции, как масло, безалкогольные напитки, конфеты, рыба, крупы, табачные изделия, во-вторых, снижением покупательной способности населения и в-третьих, появлением на барнаульском рынке сильных конкурентов, таких как Ашан и Лента.

В 2017 году доход от реализации масла уменьшился на 34790,3 тысячи рублей (61,1%). Это произошло в связи с уменьшением доходов потребителей и переходом на более дешевые товары-субституты. В данном случае таким товаром является маргарин.

Уменьшение доходов от реализации безалкогольных напитков и конфет связано не только с уменьшением доходов потребителей, но и с тем, что эту продукцию стало выгоднее покупать в гипермаркете «Ашан», чем в ООО «Севуч плюс». Доход от реализации безалкогольных напитков и конфет уменьшился на 41624,4 тысячу рублей и 31249,8 тысячу рублей соответственно.

Уменьшение спроса на рыбу также связано с сокращением доходов населения и изменением положения данного товара в системе потребительских предпочтений. Выручка от продажи рыбы в 2017 году уменьшилась на 18912,4 тысяч рублей, что

составило 37,4%.

Сокращение доходов от реализации табачных изделий связано с уменьшением числа курящих людей. Выручка от продажи табачных изделий снизилась на 10796,7 тысяч рублей (39,6%).

Единственным товаром, на который в 2017 году вырос спрос, является птица. В связи с уменьшением доходов, часть потребителей перешли на более доступные виды мяса, такие как курица. В следствии этого, доход от реализации курицы в 2017 году вырос на 831,4 тысячу рублей.

Объем дебиторской задолженности в 2017 году составил 155 515 000 рублей. Дебиторская задолженность в организации возникает из-за того, что фирмы, которые сотрудничают с ООО «Севуч плюс», не вносят оплату за отгруженную продукцию своевременно.

Стоит обратить внимание и на то, что в 2017 году запасы увеличились до 308 031 000 рублей. Увеличение запасов связано со снижением спроса на продукцию фирмы ООО «Севуч плюс».

В структуре запасов наибольший удельный вес занимают такие продукты, как рыба, консервы, безалкогольные напитки и табачные изделия.

Также одной из главных проблем можно выделить снижение рентабельности продаж. Если в 2016 году компания с каждого рубля проданной продукции получала 0,11 рублей прибыли, то в 2017 году это значение составило 0,081 рубль;

Таблица 2.10 – Рентабельность по видам продукции ООО «Севуч плюс» за 2017 г., тыс. руб.

Показатели	Выручка	Себестоимость	Прибыль		Рентабельность продукции
			Тыс.руб.	Удельный вес, %	
Мука	244234,3	227137,89	17096,41	22,5	0,07
Сахар	251223,2	231125,34	20097,86	26,4	0,9
Крупы	71586,9	64428,21	7158,69	9,1	0,11
Масло подсолнечное	54723,6	50892,94	3830,66	5	0,07
Консервы	65632,7	57100,44	8532,26	11,2	0,15
Рыба	31715,1	28226,43	3488,67	4,5	0,12
Птицы	95127,8	88468,85	6658,95	8,7	0,08
Безалкогольные напитки	58163,1	53510,05	4653,05	6,1	0,09
Конфеты	28589,7	27160,21	1429,49	1,8	0,05
Табачные изделия	16451,6	15464,50	987,1	1,3	0,06
Другое	19764	17632,14	2131,86	2,8	0,12

На основе данных, представленных в таблице 2.10 можно сделать вывод, о том, что наиболее рентабельными являются такие виды продукции, как крупы, консервы, рыба. В 2017 году рентабельность крупы составила - 0,11, консервов - 0,15, рыба - 0,12.

Наименее рентабельными являются масло подсолнечное - 0,07, табачные изделия - 0,06, конфеты - 0,07. Товары самым большим удельным весом относительно прибыли являются мука - 22,5%, сахар - 26,4%, консервы – 11,2. Для увеличения прибыли необходимо увеличить закупку этих видов продукции и искать варианты снижения себестоимости. Следует пересмотреть ассортимент товаров с наименьшим удельным весом таких как табачные изделия - 1,3%, конфеты - 1,8%.

Для решения вышеперечисленных проблем, компания может уменьшить количество запасов, усилить работу с должниками предприятия (дебиторами),

увеличить объём продаж, организовать продажи нового вида продукции, сократить затраты, осуществить внедрение и совершенствование бюджетирования.

Уменьшение количества запасов будет благоприятно для компании, потому что тогда у организации ООО «Севуч плюс» не будет происходить замораживание денежных средств в непроданной продукции. Также у компании на складах находятся такие виды продукции, срок годности которых ограничен. В связи с этим фирма не может позволить себе долгое время хранить продукцию на складах, тогда она понесет убытки.

Для уменьшения запасов организации можно предложить следующие меры:

- улучшение планирования закупок, следует более внимательно делать закупки и анализировать, количество какого вида продукции достаточно на складе, а какое находится в дефиците;
- автоматизация контроля и учёта производственных и коммерческих запасов; распродажа неликвидных запасов со скидкой, компания может предоставлять скидку на товары с истекающим сроком годности в размере 20%;
- стимулирование покупателей: сезонная распродажа, скидки, акции.

Одно из главных условий снижения запасов и успешного управления ими состоит в эффективном непрерывном менеджменте. Рост запасов отвлекает оборотные средства компании, инициирует привлечение дополнительных кредитов. К росту запасов в организации ООО «Севуч плюс» могли привести ошибки в прогнозировании продаж.

В целях уменьшения дебиторской задолженности, компания может использовать такие методы, как:

- анализ информации о работе предприятия, приобретающего продукцию. На этапе заключения договора обязательна проверка документации на компанию, запрашиваются свидетельства о регистрации в Росреестре и налоговой службе, бумаг о полномочии лица, подписывающего документы о принятии товара;
- для минимизации экономических рисков необходимо включить в договор условия о штрафных санкциях за неисполнение требований: в виде штрафов, возмещения убытков. Это позволит снизить риск от невыплаты;

- при невозможности оплатить полностью задолженность по договору в указанные сроки возможно заключение дополнительного соглашения об отсрочке внесения средств или составление графика платежей, выполнение которого позволит постепенно уменьшать сумму задолженности;

- в качестве стимулирующей меры есть возможность установления скидок на оплату при своевременном внесении платежей;

- в качестве меры по снижению задолженности также может осуществляться постоянный обзвон контрагентов с целью стимулирования их к выплатам.

Руководству фирмы ООО «Севуч плюс» возможно стоит обратить внимание на новые виды продукции, скорее всего, получится заключить договоры с производителями такой продукции на более выгодных условиях. Также следует отказаться от тех видов продукции, которые с каждым годом становятся менее востребованными у потребителей.

Организация для увеличения объема продаж может осуществлять поиск новых клиентов, предлагая несетевым розничным магазинам выгодные условия сотрудничества. Это может быть оплата товара в рассрочку, помощь в хранении продукции, предоставление в аренду торгового оборудования.

Также компания может поставлять продукцию небольшим магазинам в деревнях, поселках и небольших городах, находящихся в Алтайском крае. Тем более у организации есть необходимый транспорт для транспортировки товаров по Алтайскому краю.

На основе выявленных проблем ООО «Севуч плюс», можно предложить следующие решения, реализация которых повлечет увеличение прибыли организации:

1) Поиск производителей с более низкой закупочной ценной на продукцию выгодными предложениями по приобретению товаров. К условиям, которые будут выгодны для ООО «Севуч плюс», можно отнести:

- систему скидок;
- доставку продукции за счет производителя;
- возможность частичной оплаты продукции.

2) Поиск вариантов более дешёвой доставки. Например, доставка по ж/д путям более крупными вагонами, это увеличит стоимость доставки на 5%, но и количество товара увеличатся на 10%, что позволяет снизить себестоимость;

3) Поиск складских помещений с низкой арендной платой. Возможно стоит рассмотреть варианты хранения продукции на складах, расположенных рядом с Барнаулом, например, в городе Новоалтайск;

4) Уменьшение срока хранения продукции на складе. Этого можно достичь, используя систему скидок на товары, которые уже длительное время хранятся на складе;

5) Оптимизация административного управленческого персонала.

Так же для увеличения выручки продукции ООО «Севуч плюс» рекомендуется использовать рекламу в целях продвижения своей продукции.

Таблица 2.11 - Данные о размещении рекламы на радиостанциях в Барнауле

Радиостанция	Стоимость, рублей в секунду	Охват в сутки, тысячи
Европа плюс	38	114,5
DFM	32	36,7
Русское радио	36	92,3
Авто радио	22	68,3
Дорожное радио	56	94,6
Юмор FM	29	42,4

Реклама на радио обладает главным достоинством - это большое распространение и довольно широкий охват целевой аудитории. Аудитория радио хороша своей стабильностью, потому что большинство радиослушателей отдают предпочтение одной радиостанции. Целевая аудитория, которую получает реклама на радио, намного больше чем аудитория прессы или, например, телевидения, потому что технические возможности для того что бы принять телесигнал есть не везде. Эта отличительная возможность рекламы на радио, а именно повторение большого кол-ва раз, очень хорошо мотивирует клиента на покупку того или иного товара.

На основе данных таблицы 2.11, можно сделать вывод о том, что наиболее

эффективной будет реклама на радиостанциях Европа плюс, Русской радио, Дорожное радио и Авто радио, так как у этих радиостанция в Барнауле больше всего слушателей: 114,5 тысяч, 92,3 тысячи, 94,6 тысячи и 68,3 соответственно. Стоимость размещения рекламы на Дорожном радио выше на 47,4 % чем на Европе плюс. Таким образом, компания ООО "Севуч плюс" можно порекомендовать разместить рекламу на таких радиостанциях, как Европа плюс, Русское радио и Авто радио.

Если компания ООО «Севуч плюс» начнет использовать рекламу на радио в целях продвижения своей продукции, то выручка может вырасти на 10%.

Совершенствование бюджетирования также поможет компании решить существующие проблемы. Бюджетирование представляет собой процесс построения и исполнения бюджета-согласованного и сбалансированного финансового плана деятельности и развития организации. Использование системы бюджетирования может создать для фирмы ряд преимуществ:

- содействует четкой и целенаправленной деятельности организации (без наличия бюджета управляющий, как правило, только реагирует на сложившуюся обстановку, вместо того, чтобы ее контролировать);

- бюджет создает основу для оценки результатов деятельности предприятия. Сравнение показателей текущего периода с показателями предыдущего нередко приводит к ошибочным выводам, поскольку последние не учитывают появившиеся возможности и изменившиеся условия;

- бюджет является средством, координирующим работу различных подразделений организации. Он побуждает управляющих отдельных звеньев строить свою деятельность, принимая во внимание интересы организации в целом;

- бюджет показатель работы центров ответственности и их руководителей;

- работа менеджеров оценивается по отчетам о выполнении бюджета;

- сравнение фактически достигнутых результатов с плановыми данными позволяет выявить проблемные области и выработать способы их устранения.

Использование выше перечисленных мер приведет фирму к увеличению выручки от продаж и чистой прибыли, повышению рентабельности продаж, сокращению дебиторской задолженности и уменьшению запасов организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение рассматриваемой работы необходимо отметить, что планирование прибыли может рассматриваться, с одной стороны, как функция маркетинга, связанная с хозяйственной общепринятой деятельностью людей и определяющая экономический результат планируемой работы фирмы, направленной на удовлетворение потребностей рынка, а с другой – как основой в цепи экономических интересов фирмы в силу значимости показателей прибыли в стимулировании труда, в укреплении конкурентоспособности и стабильности функционирования любого экономического объекта.

Процесс формирования прибыли состоит из двух частей: формирование доходов организации; формирование расходов организации. Причём, для того, чтобы прибыли от деятельности было больше, доход должен в динамике увеличиваться, а расходы уменьшаться.

На любом предприятии объектом распределения является балансовая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты различных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение же направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры формируемых фондов, процесс их использования находятся в ведении самого предприятия.

Проведя анализ было выявлено, что с приходом на Барнаульский рынок таких супермаркетов, как Ашан, Лента, Metro, многим организациям, которые покупают продукцию в небольших объёмах, стало закупаться выгодней в этих супермаркетах, чем в ООО «Севуч плюс». Таким образом, ООО «Севуч плюс» и ряд других оптовых фирм потеряли некоторую часть клиентов. Но, так как у оптовых фирм и перечисленных выше супермаркетов разная целевая аудитория, ООО «Севуч плюс» не стоит бояться разорения. Возможно, свои позиции на рынке можно укрепить,

наладив новые контакты с молодыми производителями, которые, в свою очередь, создают продукцию, выгодно отличающуюся от аналогов, представленных на Барнаульском рынке.

Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности за 2015 – 2017 гг. показал снижение всех показателей в 2016 году и 2017 году. Снижение всех показателей связано с общей экономической нестабильностью, общим снижением уровня доходов населения и появлением на барнаульском рынке в июле 2015 года гипермаркета Ашан, который стал для ООО «Севуч плюс» серьезным конкурентом.

Проведя анализ, было выявлено, что в ООО «Севуч плюс» наиболее рентабельными товарами являются такие виды продукции, как сахар, консервы, безалкогольные напитки, замороженная рыба, птица. В 2017 году рентабельность сахара составила - 0,11, консервов - 0,1, безалкогольные напитки - 0,1, замороженная рыба, птица 0,08. Наименее рентабельными являются масло подсолнечное - 0,04, табачные изделия - 0,05, крупы - 0,7. Товары самым большим удельным весом относительно прибыли являются мука - 20,5%, сахар - 27,6%, замороженная рыба, птицы - 12,2%. Для увеличения прибыли необходимо увеличить закупку этих видов продукции и искать варианты снижения себестоимости. Следует пересмотреть ассортимент товаров с наименьшим удельным весом таких как табачные изделия - 1,5%, масло подсолнечное - 3,8%, крупы - 5,4%.

В целом же данная работа имела целью показать возможность и необходимость для развития организации увеличения выручки от продаж и чистой прибыли, повышения рентабельности продаж, сокращения дебиторской задолженности и уменьшения запасов организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: части первая, вторая и третья (с изм. и доп.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Последнее обновление 29.12.2017.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая (с изм. и доп.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Последнее обновление 28.12.2017.
3. Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон №14-ФЗ от 08.02.1998г. // Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс] / Компания «Гарант». – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Дата обращения : 10.05.2018.
4. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.11г. №402-ФЗ от 06.12.2011г. // Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс] / Компания «Гарант». – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Дата обращения : 10.05.2018.
5. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете»
6. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ. / А.И. Алексеева [и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 529с.
7. Арсенова, Е.В. Экономика фирмы: схемы, определения, показатели. Справочное пособие. / Е.В. Арсенова, О.Г. Крюкова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 170 с.
8. Баканов, М.И. Теория экономического анализа. Учебник. / Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. – 5-е изд., переаб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 536 с.
9. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов . / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. –520 с.

10. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 215 с.
11. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2015. – 240с.
12. Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие. / Л.М. Бурмистрова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 240 с.
13. Васильева, Н.А. Экономика предприятия: краткий курс лекций. / Н.А. Васильева, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 191 с.
14. Гальчина, О.Н. Теория экономического анализа. Учебное пособие. / О.Н. Гальчина, Т.А. Пожидаева. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2015. – 236 с.
15. Горбачева, Л.А. Анализ прибыли и рентабельности. / Л.А. Горбачева. – М.: Экономика, 2014. – 423 с.
16. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. Учебно–практическое пособие. / А.В. Грачев. - М.: ИНФРА– М, 2015. – 208 с.
17. Гусаков, В.Г. Аграрная экономика. Термины и понятия. / В.Г. Гусаков, Е.И. Дереза. – Минск: Белорусская наука, 2016. – 576с.
18. Добросердова, И.И., Самонова И. Н., Попова Р. Г. Финансы предприятий. – 3-е изд. - СПб.: Питер, 2016. – 208 с.
19. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ОМЕГА-Л, 2014. – 408 с.
20. Зеленовский, А.А. Экономика предприятий и отраслей АПК. Практикум. / А.А. Зеленовский, А.В. Королев, В.М. Синельников. – Минск: Издательство Гревцова, 2015. – 320с.
21. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ. / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2016. – 624 с.
22. Канке, А.А. Анализ финансов деятельности предприятия: Учебное пособие. / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 288 с.

23. Кахро, А.А. Экономика предприятия. Курс лекций. / А.А. Кухро, Л.В. Демко. – Витебск, 2015. – 71 с.
24. Киран, У. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании; [Пер. с англ. В.Н. Егорова] -2 изд. – М.: Дело, 2015. – 359 с.
25. Князев, В.Г. Финансы: Учебник. / В.Г. Князев, В.А. Слепов. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2016. – 656с.
26. Коваленко, Н.Я. Экономика сельского хозяйства. / Н.Я. Коваленко. – М.: ЮРКНИГА, 2016. – 384с.
27. Колачева, Н.В., Быкова Н.Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-rezultat-predpriyatiya-kak-obekt-otsenki-i-analiza> (Дата обращения: 22.02.2018)
28. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов предприятия. / Э.И. Крылов, В.М. Власова. – СПб., 2016. – 256с.
29. Литовченко, В.П. Финансы и кредит. Часть 2. Финансы предприятий и домашних хозяйств. Рабочая тетрадь студента. / В.П. Литовченко, В.И. Соловьев. – М.: ИНФРА-М, 2015
30. Любушин, Н. П. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия. / Н.П. Любушин. –М.: Юнити –Дана, 2013. – 390 с.
31. Новашина, Т.С. Экономика и финансы предприятия: Учебник. / Т.С. Новашина, В.И. Карпунин, В.А. Леднев. – Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2016. – 205с.
32. Петранева, Г.А. Экономика. / Г.А. Петранева, Н.Я. Коваленко, А.Н. Романов. – М.: Альфа–М, ИНФРА-М, 2015. – 288 с.
33. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. / Т.А. Пожидаева. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2015. – 320 с.
34. Путятинская, Ю.В. Пути снижения себестоимости продукции предприятия / Ю.В. Путятинская, Г.З. Султанова // Башкирский Государственный Аграрный Университет. Уфа. – 2015.

35. Резников, А.Л. Финансовое состояние и финансовая политика производственных предприятий. / А.Л. Резников. – М.: Финансы, 2016. – 523 с.
36. Рябец, П.С., Бондаренко Т.Н. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6-4. – С. 761-764; URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=9693> (дата обращения: 01.02.2018).
37. Савицкая, Г.В. Теория анализа деятельности: Учебное пособие. / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 288 с.
38. Семенов, В.М. Финансы предприятий: учебное пособие для ВУЗов. / В.М. Семенов. - М.: Финансы и статистика, 2015–. 534 с.
39. Скамай, Л.Г., Трубочкина М. И. Экономический анализ деятельности предприятия. / Л.Г. Скамай. – М.: Инфра –М, 2015–. 256 с.
40. Соколова, О.В. Финансы и кредит. Учебник. / Под. ред. О.В. Соколовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 460 с.
41. Сотникова, Л.В. О формировании финансовых результатов. / Л.В. Сотникова. – М.: Инфра, 2016. – 215 с.
42. Тимонина, А. С., Плахов А. В. Анализ и пути улучшения финансовых результатов деятельности сельскохозяйственного предприятия (на примере ОАО «Новодеревеньковсксельхозтехника») // Молодой ученый. — 2017. — №15. — С. 77-79. — URL <https://moluch.ru/archive/116/31644/> (дата обращения: 01.02.2018).
43. Шадрина, Г.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Г.В. Шадрина, Л.И. Егорова. – М.: Юрайт, 2015. – 429 с.
44. Шадрина, Г.В. Экономический анализ. Теория и практика: учебник для бакалавров / Г.В. Шадрина. – М.: Юрайт, 2016. – 515 с.
45. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: Инфра –М, 2013. – 320 с.
46. Капитал организации [Электронный ресурс] // Финансовая грамотность. - Электрон. Дан. – [Б. м.], 2017. - URL: <https://fingramm.ru/kapital-organ.html> (дата обращения 2.02.2018)

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ВКР

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

« ___ » _____ г.

(подпись выпускника)

(Ф.И.О.)