

**Прибыль коммерческого предприятия:
ее формирование, распределение и
использование (на примере ОсОО
Полярис Азия)**

Выполнил: Болотбеков Б.Б.

Научный руководитель: к.э.н.

Крамаренко А.И.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что в современных условиях развития и существования всех организаций, главной целью является получение прибыли, которая позволит покрывать все понесенные расходы (по себестоимости, оплата труда рабочих, налоговые выплаты и прочие), и при этом будут оставаться средства, которые будут удовлетворять потребности собственников коммерческого бизнеса.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ формирования и использования прибыли в коммерческой фирме и поиск путей ее совершенствования.

Написание выпускной квалификационной работы включает в себя следующие задачи:

- необходимо раскрыть экономическое содержание прибыли, как основного показателя деятельности фирмы;
- изучить источники формирования и распределения прибыли;
- рассмотреть основные методы и структуру проведения анализа;
- провести анализ результатов финансово – хозяйственной деятельности ОсОО «Полярис Азия»;
- дать рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.

Объектом исследования является ОсОО "Полярис Азия".

Предмет исследования - финансовые результаты деятельности, прибыль объекта исследования.

Информационной базой для анализа финансовых результатов работы ОсОО "Полярис Азия", являются данные годовых отчетов предприятия за 2015-2017 гг.

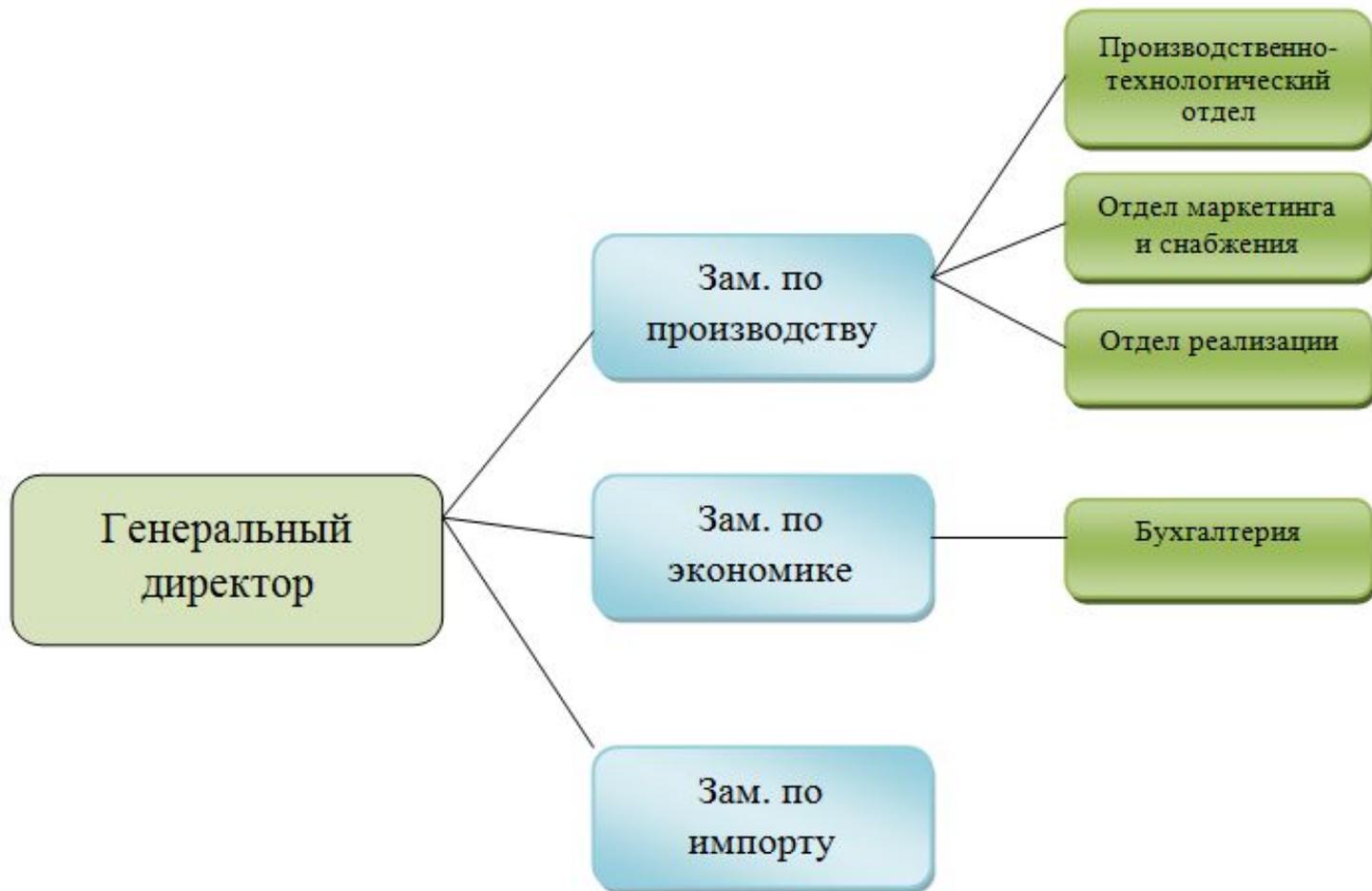
Объектом исследования выпускной квалификационной работы является Общество с ограниченной ответственностью "Полярис Азия».

Основным видом деятельности ОсОО "Полярис Азия" является оптовая и розничная реализация мороженого и полуфабрикатов российских заводов (г. Новосибирск), а также производство собственного мороженого.

Компания - один из лидеров на рынке торговли. Продукция данной компании представлена во всех областях республики.

Сегодня ОсОО "Полярис Азия" - это современная торговая компания, предлагающая своим клиентам мороженное и полуфабрикаты от ведущих российских заводов, таких как ОАО «Полярис», ОАО «Гуливер». Вся продукция компании имеет сертификаты качества и соответствия.

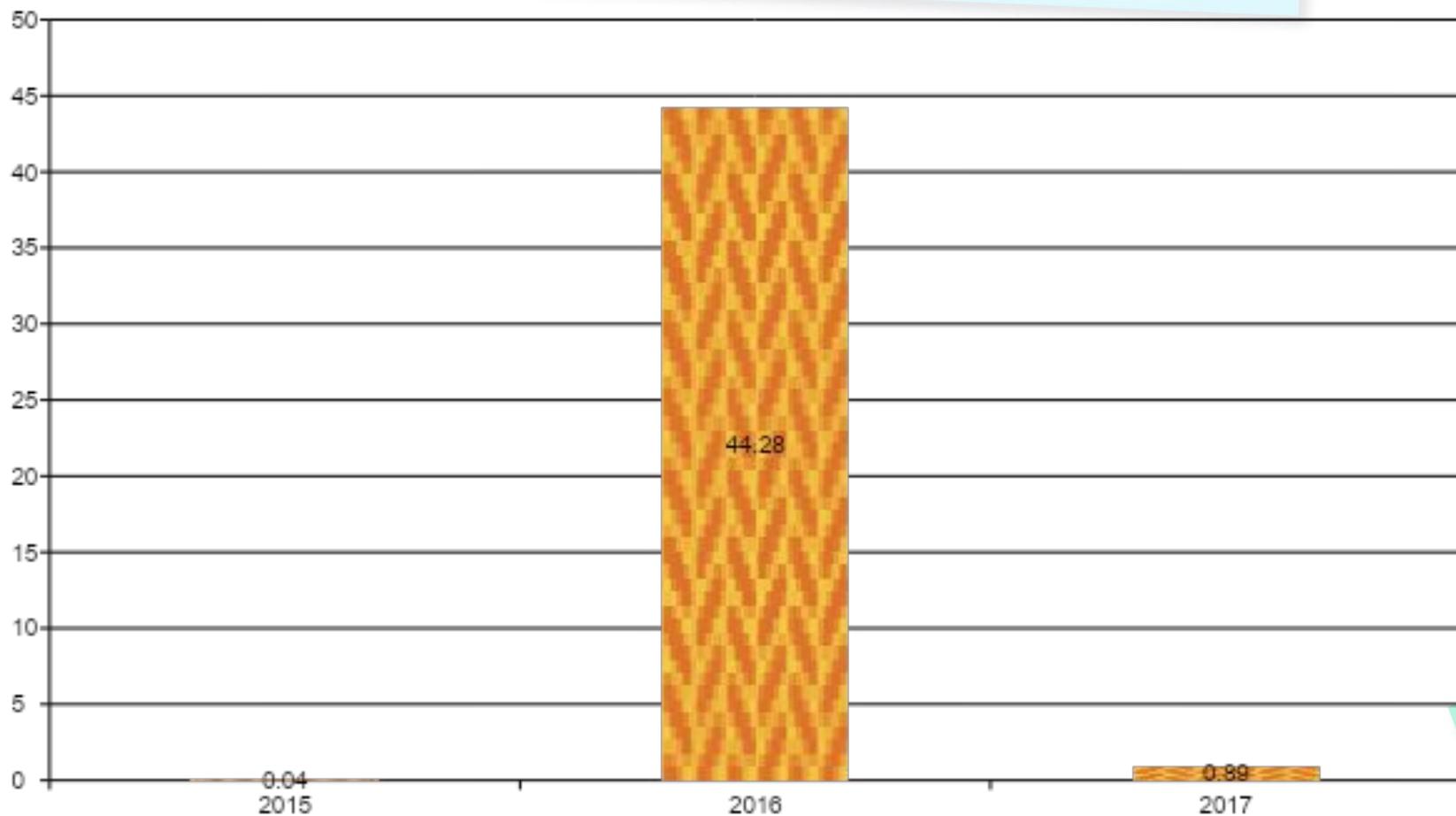
Организационная структура управления ОсОО «Полярис Азия»



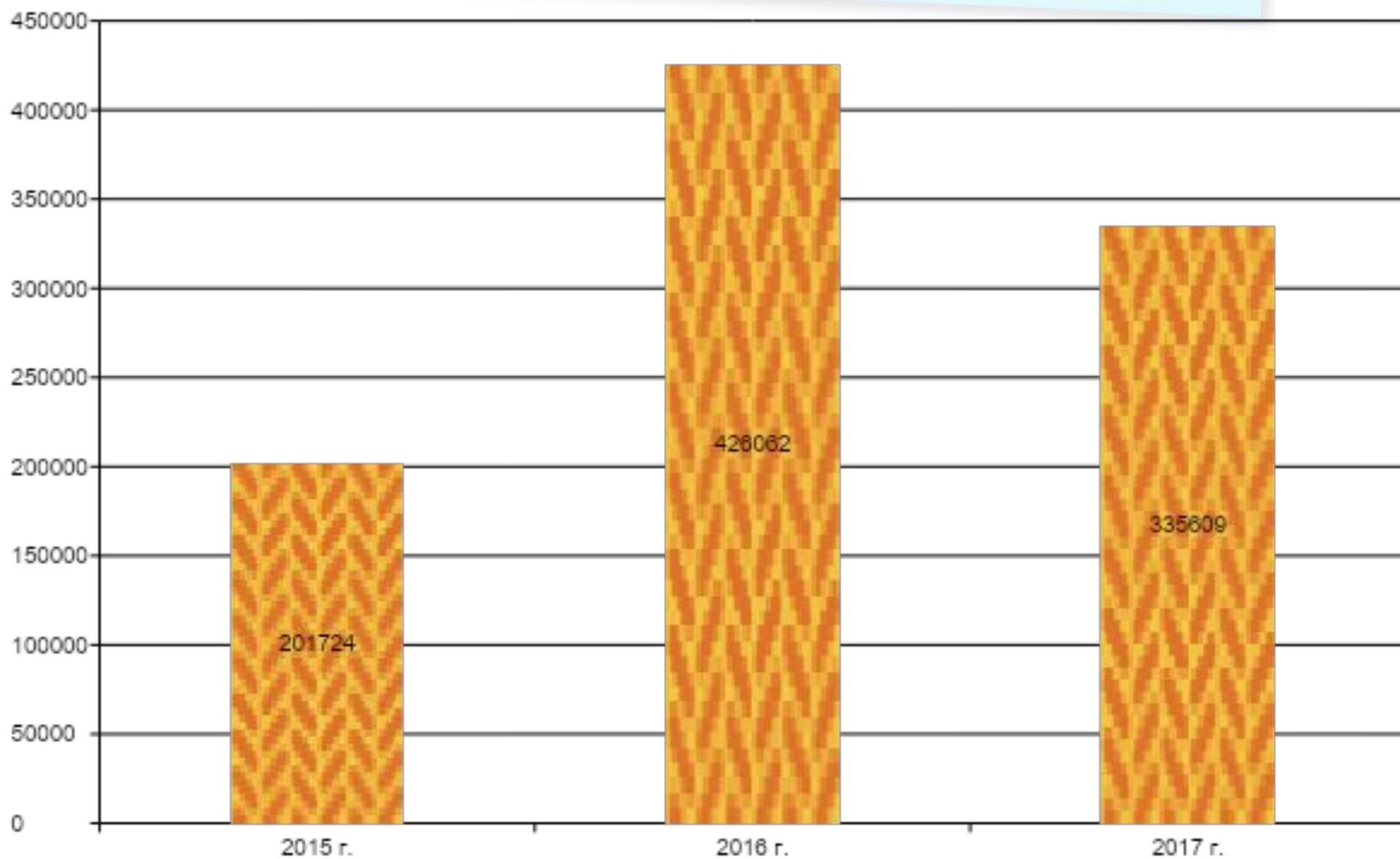
АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ЗА 2015-2017 ГГ. (ТЫС. СОМ)

Актив	2015 год	2016 год	2017 год	Пассив	2015 год	2016 год	2017 год	Платежный излишек или недостаток	
								2016	2017
Наиболее ликвидные активы	81,5	24,7	1024,2	Наиболее срочные обязательства	6487,2	566,5	2 514,4	-541,8	-1 490,2
Быстро реализуемые активы	187,4	24889,2	274,4	Краткосрочные пассивы	0,0	0,0	0,0	24 889,2	274,4
Медленно реализуемые активы	0,00	169,50	928,0	Долгосрочные пассивы	764,0	600,0	366,0	-430,5	562,0
Трудно реализуемые активы	32259,9	13090,6	37696,2	Постоянные пассивы	25277,6	37007,5	37042,4	-23 916,9	653,8
Баланс	32528,8	38174,0	39922,8	Баланс	32528,8	38174,0	39922,8	0,0	-0,0

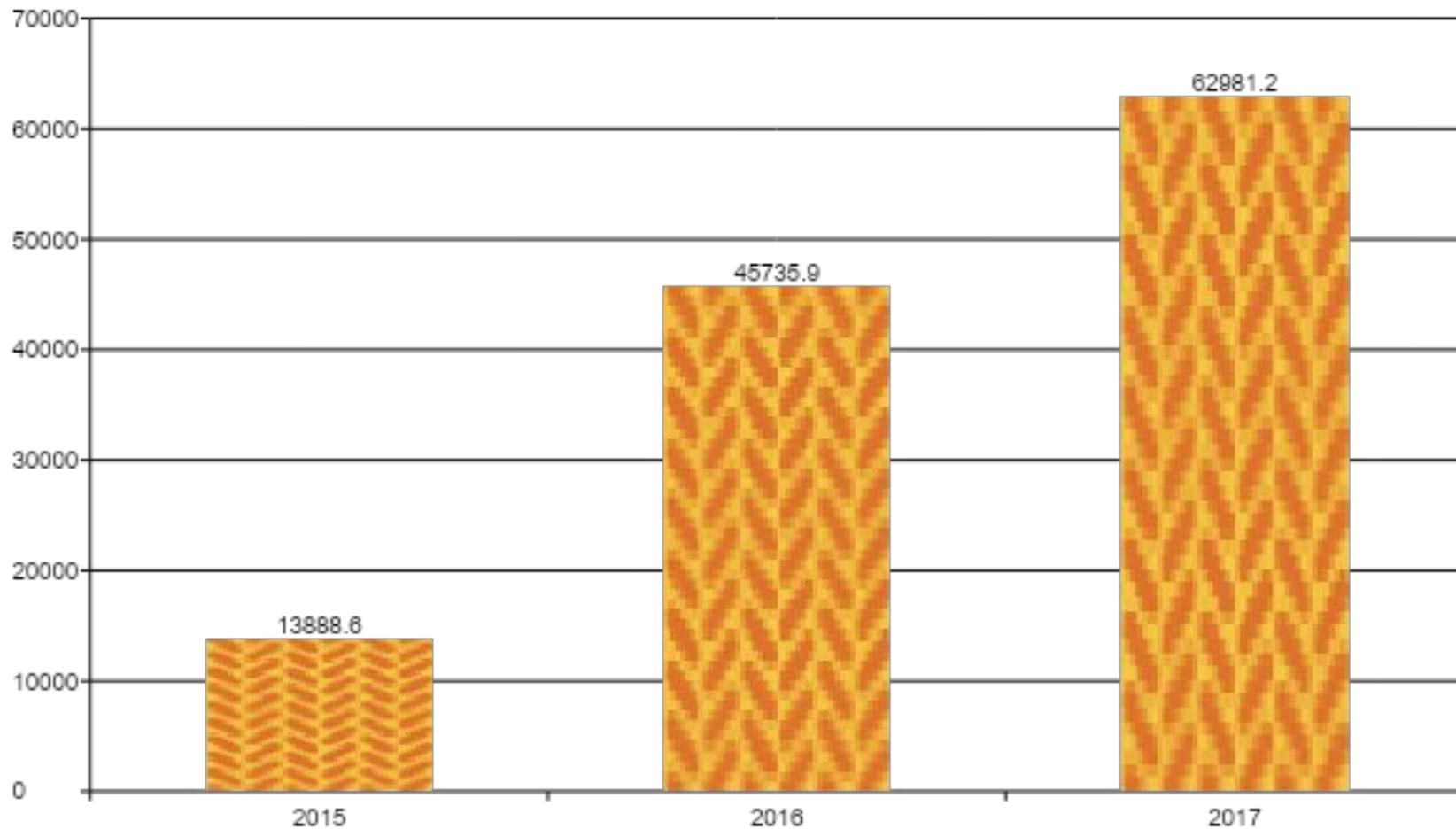
Динамика коэффициента ликвидности за 2015-2017 гг.



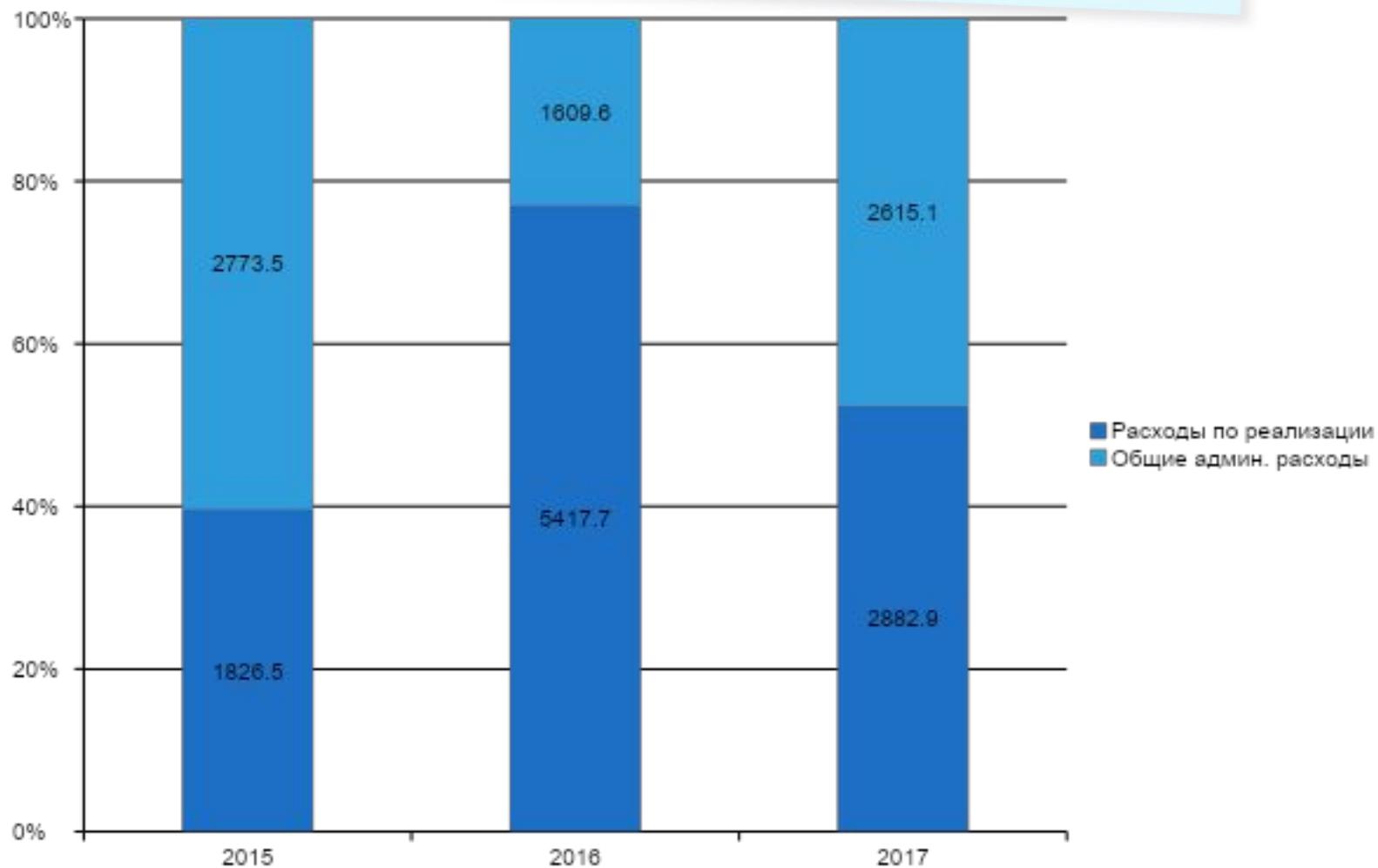
Динамика выручки за 2015-2017 гг.



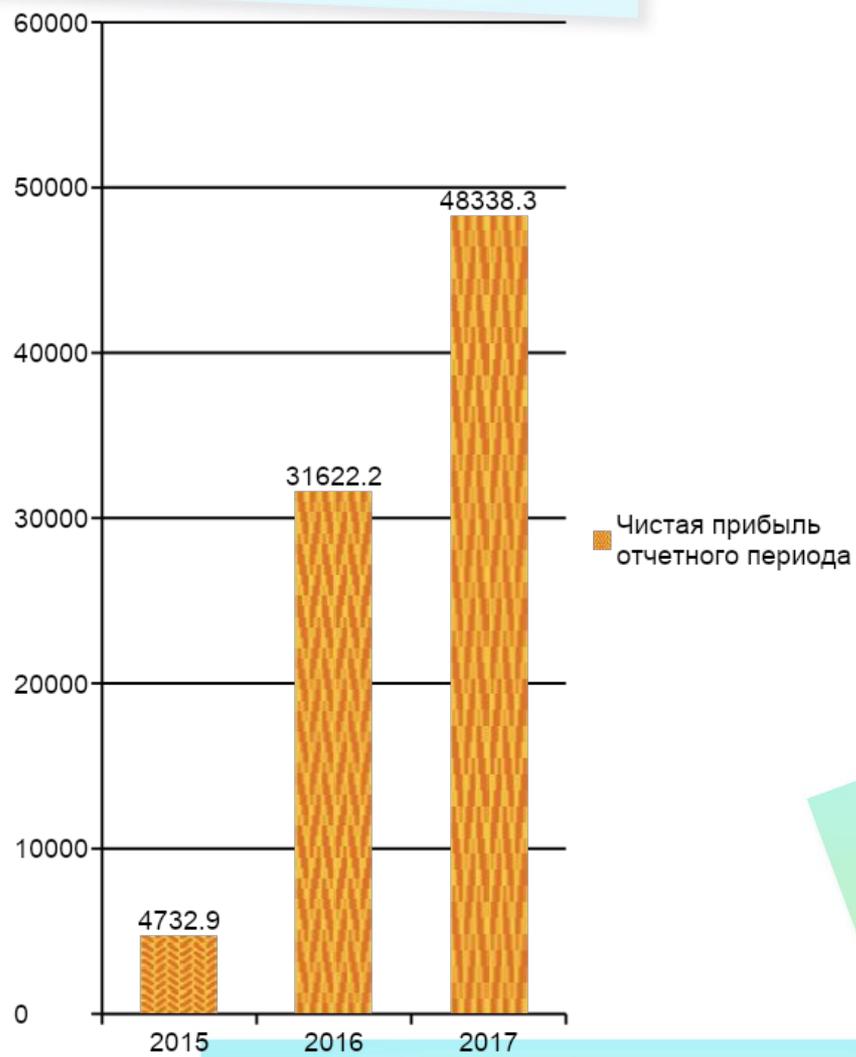
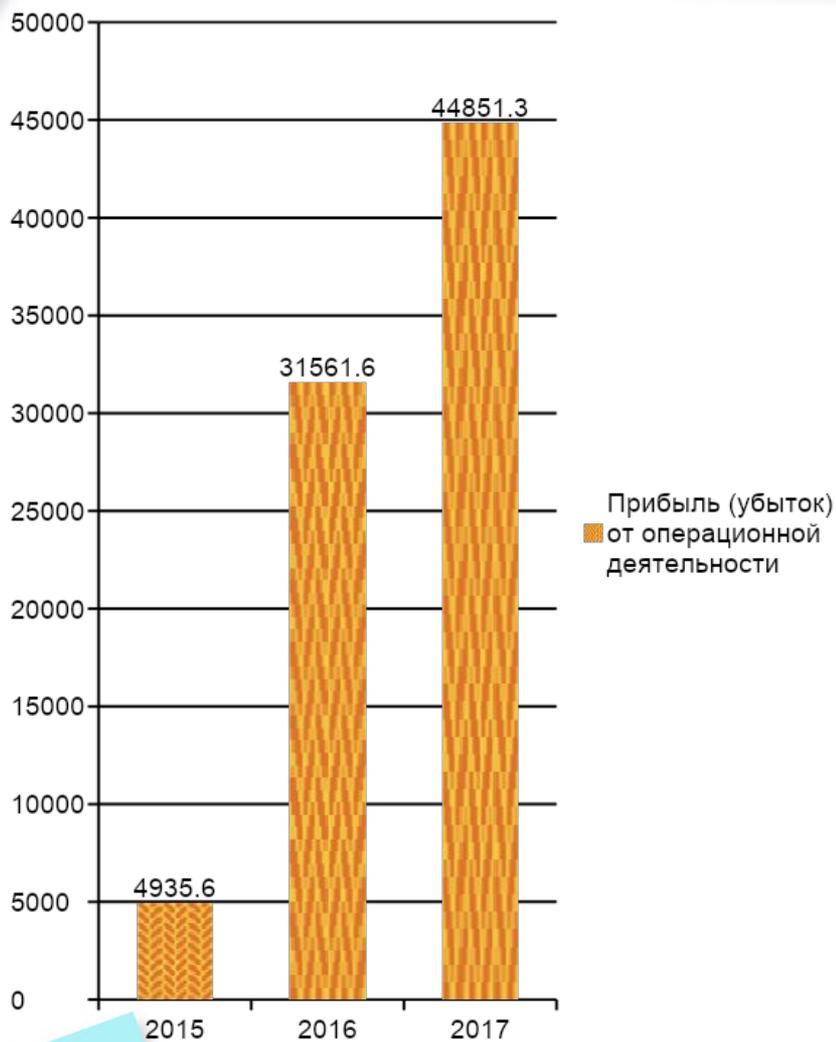
Динамика валовой прибыли за 2015-2017 гг.



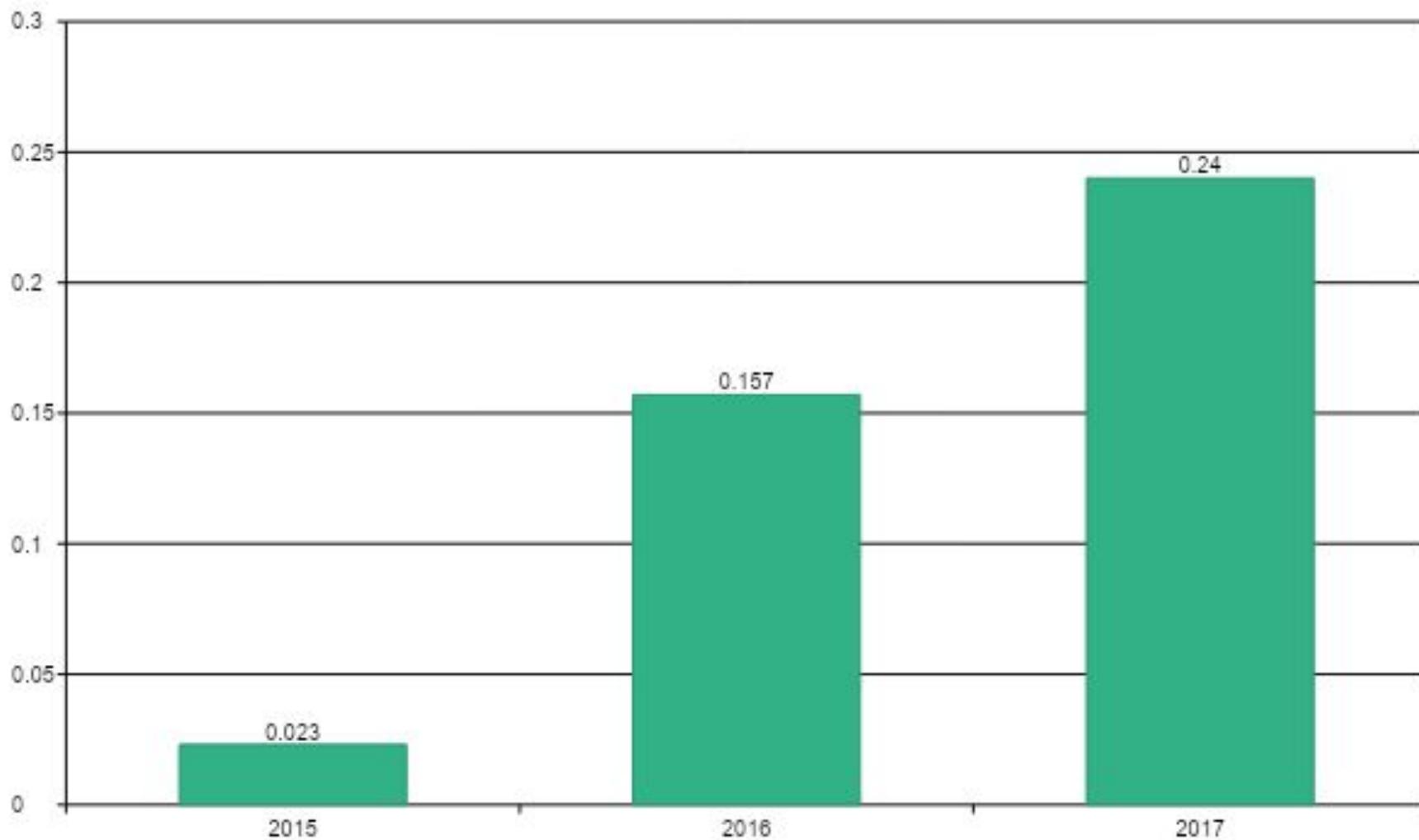
Структурированная динамика показателей операционных расходов



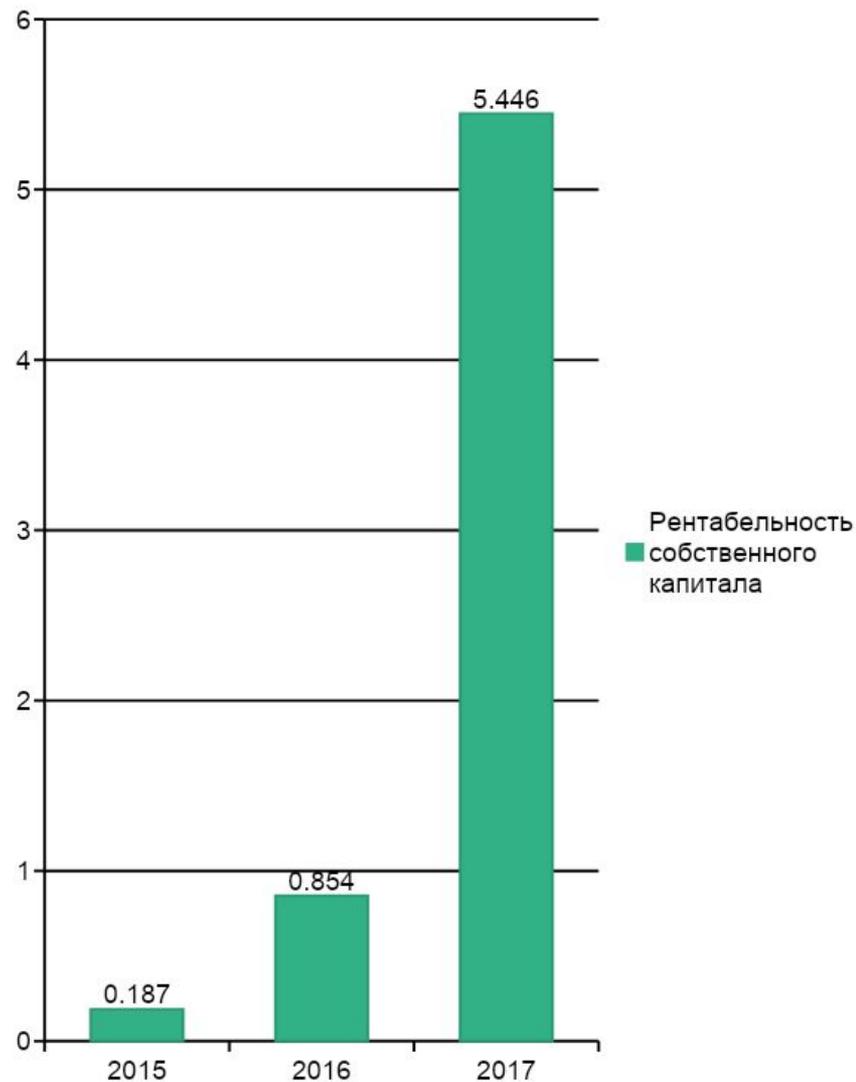
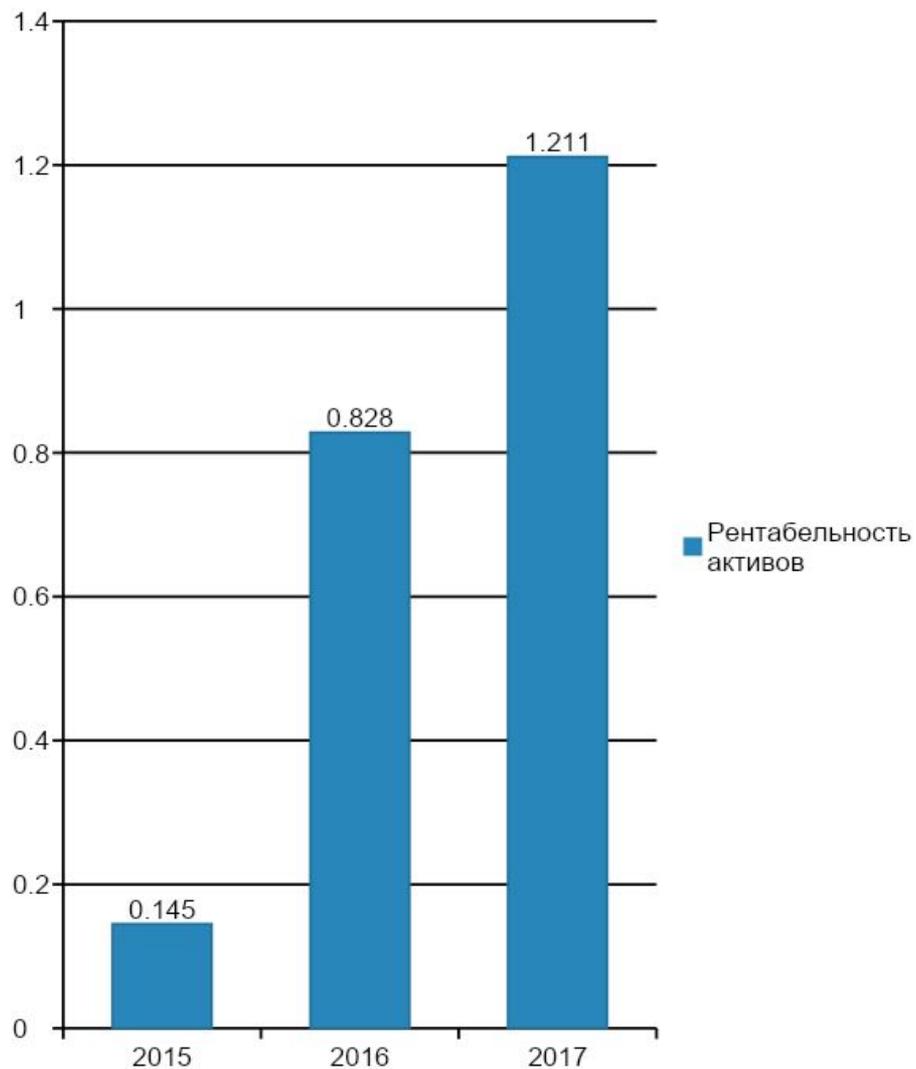
Динамика прибыли от операционной деятельности и чистой прибыли за 2015-2017 гг.



Динамика рентабельности продаж за 2015-2017 гг.



Динамика рентабельности активов и собственного капитала за 2015-2017 гг.



Проанализировав основные показатели деловой активности ОсОО «Полярис Азия» за 2015-2017 гг. можно сделать следующий вывод:

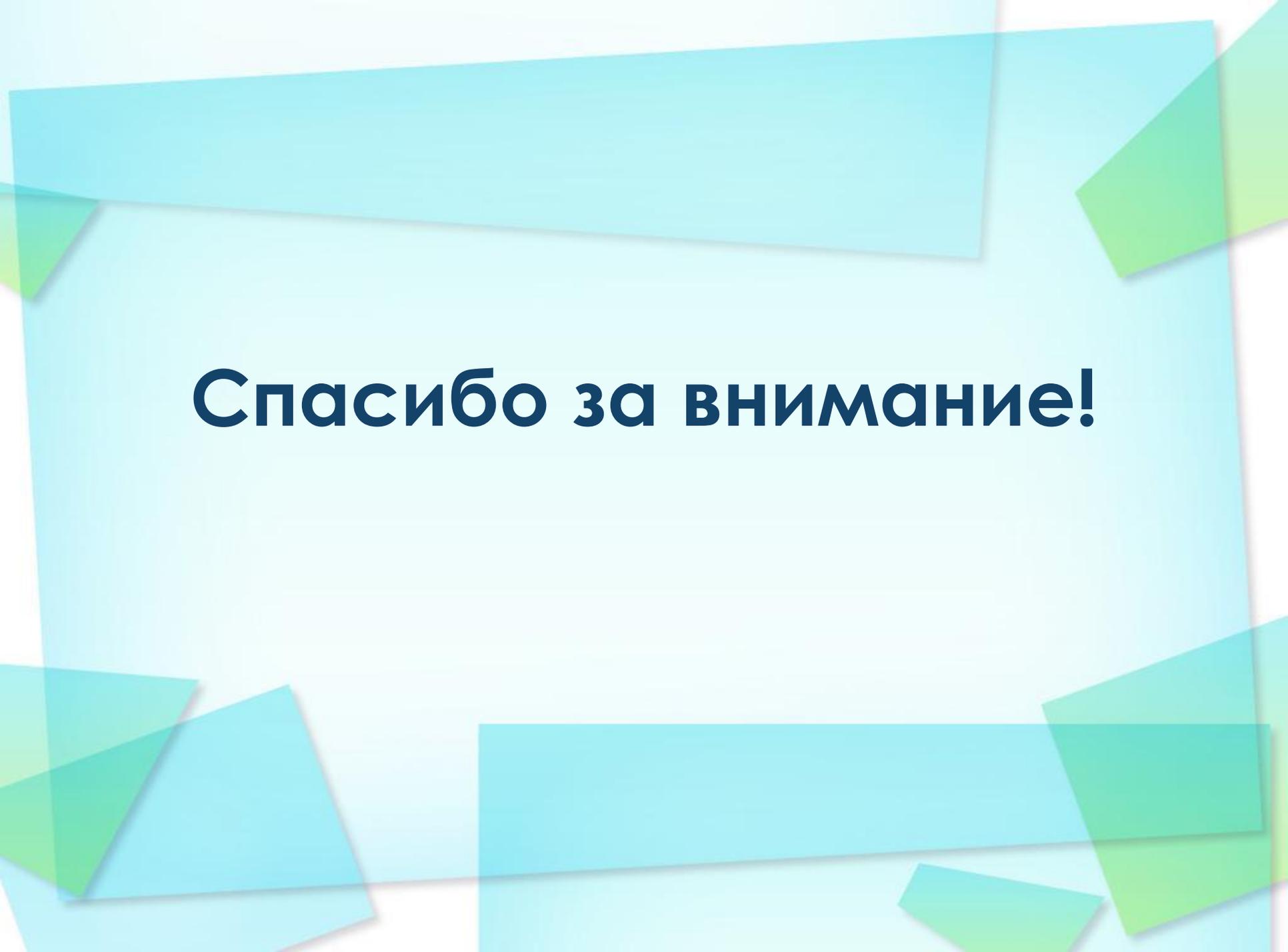
- Рентабельность продаж очень низкая, за счет суммы операционных расходов, которые возрастают за рассматриваемые периоды времени;**
- Рентабельность активов низкая в 2015 году, и очень высокая в 2017 г.;**
- Рентабельности собственного капитала в постоянной тенденции увеличения.**

Рекомендуемые пути повышения прибыли на предприятии ОсОО «Полярис Азия».

Так как ОсОО «Полярис Азия» прежде всего частное предприятие, то важным направлением деятельности предприятия является увеличение прибыли, содействие эффективному развитию дочерних предприятий общества. Для того чтобы осуществить данную задачу, нужно все силы сосредоточить по основным видам деятельности. Исходя из этого можно порекомендовать следующие пути увеличения прибыли:

- розничная и мелкооптовая продажа мороженого и полуфабрикатов (расширение численности дочерних компаний для продажи и хранения мороженого и полуфабрикатов: дилеры, торговые дома).
- экспорт и крупнооптовая продажа мороженого собственного производства (международная деятельность).
- необходимо следить за качеством продукции, при необходимости искать других поставщиков, у которых качество продукции более высокое. Это важно для удержания клиентов, а также удовлетворения их потребностей и как следствие увеличения прибыли компании.

К 2020 году стоит основная задача, связанная с розничной и мелкооптовой торговлей на региональных розничных рынках. Важно при этом, сохранить достигнутый результат уровня прибыльности предприятия.



Спасибо за внимание!