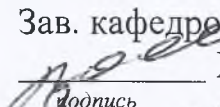


БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ И ГУМАНИТАРИЗАЦИИ
КАФЕДРА «МЕНЕДЖМЕНТ»

ДОПУЩЕНА К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, профессор


В.Ф.Володько

подпись

« 11 » 06 2018 г.

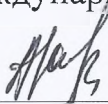
ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

«ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ»

Специальность 1 26 02 02 Менеджмент (по направлениям)

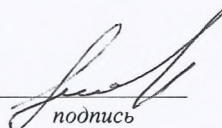
Направление 1 26 02 02 05 Менеджмент (международный)

Студент 10801214
группы


подпись

А.В. Каменко

Руководитель
(ст. преподаватель)


подпись

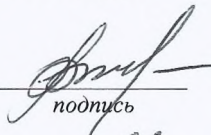
Т.А. Морозова

Консультанты:
по управленческой и
по экономической части
(ст. преподаватель)


подпись

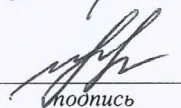
Т.А. Морозова

по технологической части
(к. п. н., доцент)


подпись

О.М. Володько

Ответственный за нормоконтроль
(ст. преподаватель)


подпись

И.В. Унукович

Объем работы:
дипломная работа – 97 страниц;
графическая часть – 12 листов А4;
цифровые носители – 1 диск.

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 97 страниц, 25 рисунков и схем, 21 таблица,
30 использованных источников

ПРИБЫЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ, ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Цель дипломной работы – проанализировать формирование и использование прибыли, разработать мероприятия в области повышения эффективности управления прибылью организации ООО «Беламаркет Хелена Валери».

Объект дипломного исследования – магазин беспошлинной торговли ООО «Беламаркет Хелена Валери».

Задачи дипломного исследования:

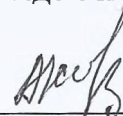
1. Исследовать сущность, источники, процесс формирования и распределения прибыли предприятия;
2. Провести анализ финансового состояния ООО «Беламаркет Хелена Валери»;
3. Разработать программу увеличения прибыли ООО «Беламаркет Хелена Валери», и произвести расчет ее экономической эффективности;
4. Разработать технологию реализации предлагаемой программы.

При проведении исследования использовался SWOT-анализ для определения потенциальных возможностей для увеличения прибыли и объема продаж организации.

Элементом новизны полученных результатов является усовершенствование мерчендайзинга предприятия, который активно влияет на увеличение объема продаж, а так же повышения эффективности организации.

Область возможного практического применения результатов – организация ООО «Беламаркет Хелена Валери» и другие предприятия РБ.

Автор подтверждает, что приведенный в дипломной работе расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние объекта исследования, а все заимствованные из литературных источников идеи и положения сопровождаются ссылками на их авторов.



(подпись автора)

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», НПЦП РБ. – Минск, 2018.
2. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. – М.: Дашков и К, 2016. – 292 с.
3. Антонова, Н.А. Аудит учета финансового результата и распределение прибыли / Н.А. Антонова. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. – 60 с.
4. Асланов, Т.А. Как увеличить объем продаж / Т.А. Асланов. – М.: Имидж-Медиа, 2015.
5. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: учеб. пособие для бакалавров / Ю.А. Бабаев – М.: Проспект, 2016 – 424 с.
6. Бабалыкова, И. А. Использование и распределение прибыли в различных организационно-правовых формах предприятий / И.А. Бабалыкова, Е.С. Мышонкова – Краснодар: Магарин О. Г., 2016. – С. 384-390.
7. Витун, С.Е. Финансы организации: учеб. пособие / С.Е. Витун, А.И. Чигрина – М.: 2016. – Гл.2. – 125 с.
8. Володько, В.Ф. Основы менеджмента: учебное пособие / В.Ф. Володько; 3-е изд. – Минск: АiВ, 2010. – 304 с.
9. Володько, В.Ф. Практикум по выполнению дипломной работы: метод. пособие / В.Ф. Володько. – Минск: БНТУ, кафедра менеджмента, 2012. – 34 с.
10. Володько, В.Ф. Психология управления: учебное пособие. В 2-х томах / В.Ф.Володько. – Минск: Технич. лит-ра, 2012. – 284 с. и 414 с.
11. Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко – Москва: Кнорус, 2016. – 293 с.
12. Дипломная работа: методическое пособие по выполнению ДР / Под ред. В.Ф. Володько. – Минск: БНТУ, кафедра менеджмента, 2015.
13. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ: учеб. пособие / Д.И. Жилияков – Гриф УМО МО РФ – 2012.
14. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие для вузов / Н.Л. Зайцев – М.: ИНФРА-М, 2012. – 454 с.
15. Иващенко, Т.А. Экономика предприятия: учеб. пособие / Т.А. Иващенко. – М.: Темплан, 2014. – 148 с.
16. Ковалева, А.М. Финансы и кредит: учеб. пособие / А.М. Ковалева. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 512 с.
17. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2016. – 752 с.

18. Мхитарян, А. В. Финансовая устойчивость и пути ее улучшения / А.В. Мхитарян, А.А. Литвин // Молодой ученый. – 2015. – №11. – 925 с.
19. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 368 с.
20. Сафин, А. 111 способов повысить продажи без увеличения затрат / А. Сафин – Москва: Синтег, 2017. – 304 с.
21. Семенов, А.К. Основы менеджмента: Учебник / А.К. Семенов, В.И. Набоков – М.: "Дашков и К", 2012. – 556 с.
22. Суховой, В.Н. Управление формированием прибыли, как метод повышения эффективности деятельности предприятия / В.Н. Суховой – Москва: РГБ ОД, 2015. – 97 с.
23. Толкачев, А.Н. Реклама и PR в бизнесе / А.Н. Толкачев – Москва: Гостехиздат, 2015. – 841 с.
24. Толмачева, И.А. Эффективный мерчендайзинг / И.А. Толмачева – М.: БХВ-Петербург, 2015. – 339 с.
25. Третьякова, Е.П. Теория организации: учеб. пособие для вузов / Е.П. Третьякова – М.: КноРус, 2013. – 224 с.
26. Файфер, Б. Издержки – вниз, продажи – вверх. 78 способов сделать фирму высокоприбыльной / Б. Файфер – Юнити, Банки и Биржи, 2015.
27. Фридман, П. Аудит. Контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции / П. Фридман – М.: Аудит, 2015. – 286 с.
28. <http://bhv.by/> официальный сайт ООО «Беламаркет Хелена Валери».
29. Бухгалтерский баланс ООО «Беламаркет Хелена Валери» за 2016 – 2017 годы.
30. Отчет о прибылях и убытках ООО «Беламаркет Хелена Валери» за 2016 – 2017 годы.