

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Российский новый университет»
Тамбовский филиал**

Факультет экономики и прикладной информатики

Кафедра экономики

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: **ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ,ЕЁ ФОРМИРОВАНИЕ И
ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО
ОБЩЕСТВА «БИОХИМ»)**



Студента _4_ курса
Зачной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 «Экономика»
профиля «Финансы и кредит»

(фамилия, имя, отчество)

Руководитель:
доцент кафедры экономики, к.э.н.
Муравьева Наталья Александровна
(должность, степень, звание, фамилия, имя, отчество)

Тамбов 2020 г.

Объектом изучения в рамках данной работы
выбрано Акционерное общество «Биохим.

Предметом исследования является прибыль
предприятия ее формирование и пути увеличения
примере Акционерного общества «Биохим».

Цель данной работы - изучить теоретические основы управления прибылью предприятия и разработать рекомендации по повышению эффективности использования прибыли.

Поставленная цель определяет необходимость решения следующих задач:

- изучить теоретические основы управления прибылью предприятия;
- провести анализ прибыли предприятия;
- осуществить планирование прибыли предприятия.

Акционерное общество «Биохим» —
предприятие, которое производит, хранит и
поставляет произведенный этиловый спирт.
Предприятие находится по адресу : Тамбовская
область, г. Рассказово, ул. Аптекарская, 16.



Таблица 1**Динамика относительных показателей ликвидности и платежеспособности компании АО «Биохим» 2017-2019 гг.**

Показатель	Норматив	Период анализа			Абсолютное отклонение, (+,-)	
		2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2017г. к2019г.
Коэффициент быстрой ликвидности	>0,7	1,15	0,47	0,43	-0,68	-0,04
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,48	0,03	0,001	-0,44	-0,03
Коэффициент текущей ликвидности	>2	2,31	0,63	0,70	-1,68	0,08
Общий показатель ликвидности баланса организации	> 1	1,1	0,4	0,3	-0,77	-0,02
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	> 0,1-0,5	0,02	-1,19	-0,60	-1,21	0,59

Таблица 2

Выручка от продажи товаров ,работ, услуг за 2018-2019 год

Наименование продукции	2019 год		2018 год		Изменение к прошлому году	
	Кол-во	Сумма,тыс. руб	Кол-во	Сумма, тыс.руб.	Проценты	Сумма, тыс. руб
Спирт этиловый денатурированный (тыс. дал)	550,6	248 449	773,2	346 045	71,21	71,8
Спирт этиловый ректификованный (тыс. дал)	169,9	100 214	54,8	43 173	310,03	232,12
Спирт этиловый абсолютированный (тыс. дал)	20,9	17 323	16,8	16 341	124,4	106
Фракция главная этилового спирта (тыс. дал) и сивушные масла	16,8	2 171	22,9	2347	73,3	92,5
	0,8	24	0,5	22	160	109
Теплоэнергия (Тыс. Гкал)	0,32	380	0,32	369	1	1,03
Двуокись углерода жидкая (тонн)	70,5	1 481	68,5	1370	102,9	108,1
Аренда и услуги и прочее (тыс.руб)		25 326		21 920		115,5
ИТОГО		395 368		431 587		91,6
в том числе по спиртам	741,4	365 986	844,8	405 559	87,7	90,24

Таблица 3

Расчет влияния факторов на изменение рентабельности активов

Показатель	Условные обозначения	2018	2019	Изменение 2019г к 2018г (+ -)
Прибыль от продаж	P	61882	46493	-15389
Среднегодовая стоимость активов	A_{CP}	374617,5	412263,5	37646
Среднегодовая балансовая стоимость оборотных активов	OA_{CP}	159042	126919	-32123
Выручка	N	431587	395368	-36219
Доля оборотных активов в общей величине активов	Doa	0,25	0,36	0,10
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$\lambda_{OA} = N/OA$	2,71	3,12	0,40
Рентабельность продаж	$PN = P/N$	14,34	11,76	-2,58
Рентабельность активов	$PA = P/A$	16,519	11,277	-5,24

Таблица 4

Расчет факторных влияний на прибыль от продаж.

№ п/п	Фактор	Ед. изм.	Величина показателя, тыс. руб.	Удельный вес, %
1	Влияние объема продаж на прибыль	тыс. руб.	15 389	100,0%
2	Влияние структуры ассортимента реализованной продукции	тыс. руб.	-464 351	-3017,4%
3	Влияние изменения себестоимости	тыс. руб.	94 646	615,0%
4	Влияние изменения коммерческих расходов	тыс. руб.	0	0,0%
	Влияние изменения управленческих расходов	тыс. руб.	0	0,0%
5	Влияние цен реализации	тыс. руб.	369 705	2402,4%
	Совокупное влияние факторов	тыс. руб.	15 389	100,0%

Таблица 5

Расчет эффективности предложенных мероприятий

Мероприятие	Затраты на мероприятие	Предполагаемый прирост выручки	Расчёт эффекта	Сумма эффекта
Повышение цены на 8%	0	6%	$((395368 * (6/100)) * 1,5) - 0$	35 583
SMM продвижение	4500	2%	$((395368 * (2/100)) * 1,5) - 4500$	7 361
Новый продукт	0	12%	$((395368 * (12/100)) * 1,5) - 0$	71166
Итого	4500			114 110,24

Таблица 6**Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий**

Показатель	2017	2018	2019	прогноз
Прибыль от реализации, тыс. руб.	72921	61882	46493	50212
Балансовая прибыль до налогообложения, тыс. руб.	31035	388875	26217	28314
Чистая прибыль, тыс. руб.	28859	19172	30571	33016

● Спасибо за внимание!