



**Дипломная работа на тему:
«Управление прибылью предприятия»**

Выполнила: студентка гр. 3-ЗАЗБ1 Новолоцкая К.С.

Научный руководитель: Спицын В.В

2018 год

Цели и задачи исследования:

Цель дипломной работы: исследование прибыли предприятия и разработка рекомендаций для филиала АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- изучение методов управления прибылью;
- изучение деятельности филиала АО «КТЖ - ГП»;
- анализ основных финансовых показателей деятельности предприятия;
- выявление проблем управления прибылью на предприятии;
- внесение предложений по повышению прибыли предприятия.

Сравнение видов прибыли финансовой отчетности РК и РФ

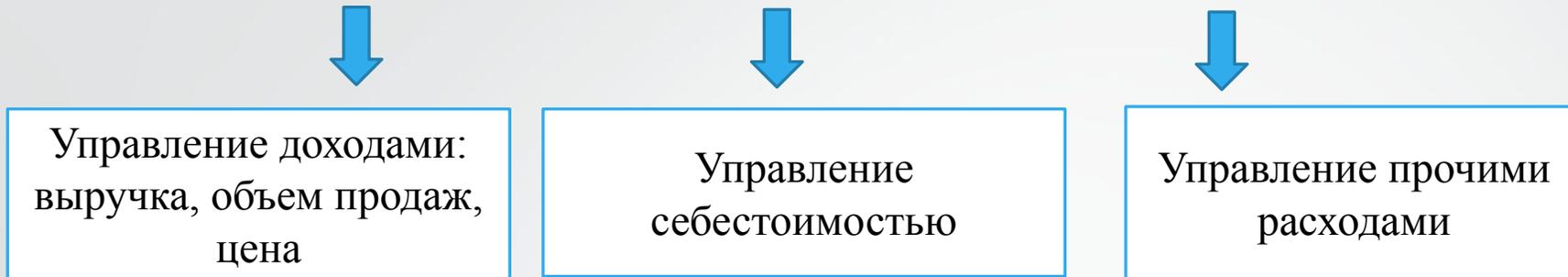
Виды прибыли в финансовой отчетности РК

1. Валовая прибыль
2. Прибыль (убыток) от продаж
3. Прибыль (убыток) за период от продолжаемой деятельности
4. Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности
5. Прибыль (убыток) до налогообложения
7. Итоговая прибыль (убыток) на период до вычета доли меньшества
8. Итоговая прибыль (убыток) на период
9. Прибыль на акцию

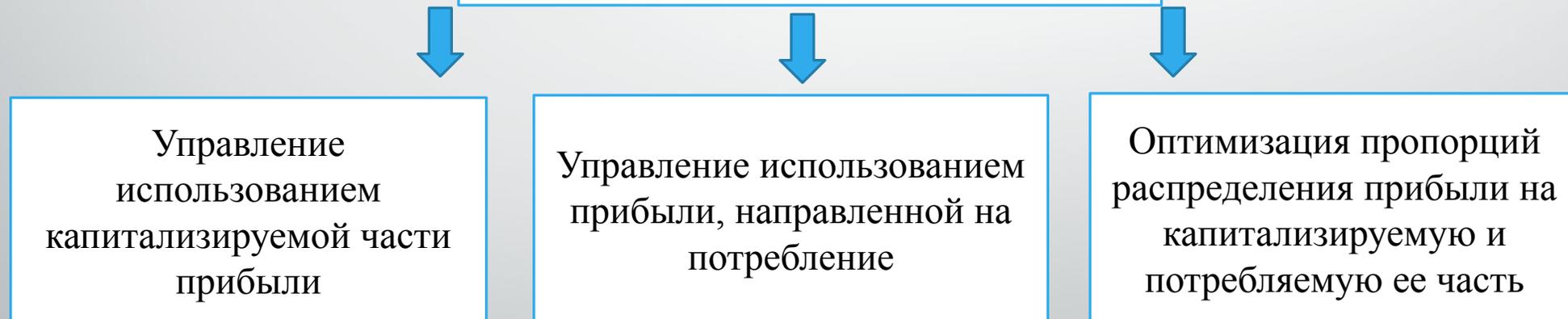
Виды прибыли в финансовой отчетности РФ

1. Валовая прибыль
2. Прибыль (убыток) от продаж
3. Прибыль (убыток) до налогообложения
4. Прибыль (убыток) о обычной деятельности
5. Чистая прибыль

**Управление формированием прибыли
на предприятии**



**Управление распределением и
использованием**



Филиала АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»

- ❖ В 10 февраля 2011 года создано АО «КТЖ - Грузовые перевозки»
Национальный грузовой железнодорожный перевозчик Казахстана.
- ❖ АО «КТЖ - Грузовые перевозки» обеспечивает потребности в транспортировке грузов крупнейших компаний в сегментах добычи и производства нефти и газа, металлов, угля и других отраслях промышленности.

Основные партнеры:

- АО «Самрук-Казына»
- ООО «АЗИЯ АВТО УСТЬ-КАМЕНОГОРСК»

ОАО «Орелрастмасло»

Анализ аналитического баланса филиала АО «КТЖ -ГП»

Показатели	2016 год, тыс.тг.	уд.вес, %	2017 год, тыс. тг	уд.вес, %	Абс.отклоне- ние,тыс.тг
Долгосрочные активы	6 455	1,19	5 594	0,59	-861
Запасы	151 631	27,87	124 234	6,17	- 27 397
Дебиторская задолженность	139 808	25,70	1 793 607	89,08	1 653 799
Денежные средства и краткосрочные фин. вложения	14 924	2,74	13 183	0,65	-1 741
Прочие активы	231 186	42,50	76 991	3,82	- 154 195
Итого актива:	544 004	100	2 013 609	100	1 469 605
Собственный капитал	44 033	8,09	138 901	0,69	30 143
Долгосрочные обязательства	496 678	91,4	1 1996 426	99,15	1 499 748
Текущие обязательства	3 293	0,60	3 293	0,16	-
Итого пассив:	544 004	100	2 013 609	100	1 469 605 ⁶

Показатели финансовых результатов филиала АО «КТЖ – ГП»

Показатели	2016 г., тыс.тг	2017 г., тыс.тг	Абс.откл., тыс.тг	Отн. откл.,%
Выручка от реализации	2 721 542	2 479 857	- 241 595	- 8,88
Себестоимость	2 595 944	2 410 843	- 185 151	-7,13
Валовая прибыль	125 456	69 014	- 56 442	- 44,97
Коммерческие расходы	74 869	38 743	-36 598	- 48,88
Прибыль от продаж	50 587	30 743	- 19 844	- 39,22
Прочие доходы	4 439	1 065	- 3 374	- 76,01
Прочие расходы	1 494	1 192	-302	- 20,21
Прибыль до налогообложения	53 532	30 616	- 22 916	- 42,81
Налог на прибыль	10 706	6 123	- 4 583	- 42,81
Чистая прибыль	42 826	24 493	-18 333	- 42,81

Основные показатели рентабельности филиала АО «КТЖ – ГП», (тыс.тг.)

Показатели	Формула расчета	2016 г.	2017 г.	Откл.,%
Рентабельность активов	$R = \text{ЧП} / \text{Итог актива}$	0,08	0,01	- 0,07
Рентабельность текущих активов	$R = \text{ЧП} / \text{Ср.стom.актива}$	0,06	0,03	- 0,03
Рентабельность инвестиций	$R = \text{Пр} / \text{СК} + \text{ДО}$	0,09	0,02	- 0,07
Рентабельность собственного капитала	$R = \text{ЧП} / \text{СК}$	0,97	1,76	0,79
Рентабельность оказанных услуг	$R = \text{Пр} / \text{Себестоимость}$	0,02	0,01	- 0,01

Филиал АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»

Функции управления	Текущее состояние	Недостатки
<p>Планирование прибыли на предприятии</p>	<p>С 2015 г. действует стратегия управления прибылью – получение и максимизация прибыли, путем расширения видов услуг и повышения тарифа на перевозки. Планирует прибыль головная организация. Филиал может только планировать распределение прибыли.</p>	<p>Действующая стратегия не изменяется в соответствии с результатами деятельности за отчетный год (не гибкая). Уровень чистой прибыли и рентабельности имеют нестабильную динамику. Прибыли не достаточно для обновления основных средств.</p>
<p>Организация прибыли на предприятии</p>	<p>План по прибыли составляется по каждому направлению деятельности. (погрузочно-разгрузочные услуги, транспортировка груза и его хранение). Приняты программы по повышению квалификации персонала как одного из главных источников прибыли.</p>	<p>Проблемы с логистикой в сфере грузоперевозок (снижение спроса, курсовые разницы) не позволяют увеличить выручку и повысить прибыль. Наличие сомнительной и нереальной для взыскания дебиторской задолженности снижают прибыль</p>

Филиал АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»

Функции управления	Текущее состояние	Недостатки
Мотивация повышения прибыли на предприятии	Для разных групп клиентов применяются разные тарифы (постоянные клиенты получают скидку на перевозку в размере 10 -20 %); Получение персоналом премий по достижению финансовых результатов.	Недостаточно активно вводятся новые направления, услуги и тарифы; Система оплаты труда не создает мотивации для персонала в максимизации прибыли.

Рекомендации по повышению прибыли предприятия:

Рекомендации	Описание рекомендаций
Увеличение выручки путем расширения спектра услуг	Введение программы «от двери к двери» - это способ перевозки с использованием двух транспортов. Сюда включена доставка груза на станцию пункта А в пункт Б, а также доставка груза автотранспортом непосредственно клиенту на его склады. Оборудование подъездных путей к складам (открытые и закрытые площадки). Страхование перевозимого груза.
Улучшения качества услуг и дополнительных платных услуг	Терминальная обработка (погрузка, разгрузка, хранение, упаковка, и оформление документов), погрузочно-разгрузочные машины и устройства, осуществляющие переработку груза: козловыми кранами, кранами на пневмо ходу, кранами на ж/д ходу, погрузчиками, полуприцепами.
Поиск новых клиентов	Ознакомление с опытом прямых конкурентов (анализ слабых и сильных сторон, методов работы и цен), разработка собственных уникальных предложений; Размещение рекламы в деловых изданиях, а также онлайн журналах; Рассылка коммерческих предложений крупным компаниям; Участие в тендерах. Здесь можно найти крупных клиентов с перспективой постоянного сотрудничества. <i>Потенциальные клиенты: ООО Цемстрой-Т, ООО ВестМеталлСервис, ООО АРТ и др.</i>

Рекомендации по повышению прибыли предприятия:

Рекомендации	Описание рекомендаций
Сокращение затрат	<p>Модернизация и обновление подвижного состава с использованием новых технологий (электровозы);</p> <p>Такая методика позволяет ускорить оборот и увеличить пробег грузового вагона, что вызывает сокращение вагонного парка, и следовательно ремонт вагонов;</p> <p>Укладка рельсов тяжелых типов приводит к снижению износа и затрат на ремонт подвижного состава и путей, а также сокращает расходы на оплату труда локомотивных бригад;</p> <p>Ужесточение удельных норм топливно-энергетических ресурсов с использованием установленных счетчиков.</p>
Сокращение дебиторской задолженности	<p>Тщательно проверять контрагента перед началом работ;</p> <p>Ежедневно контролировать дебиторскую задолженность; руководителем предприятия;</p> <p>Работа по предоплате (50-100 %);</p> <p>Введение системы штрафа;</p> <p>Проводить контроль кредиторской и дебиторской задолженности;</p> <p>Для снижения риска неуплаты, ориентировать внимание на большее число клиентов</p> <p>Использование механизма страхования рисков, неплатежей.</p>



Благодарю за внимание!