

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - «Бухгалтерский учет и анализ финансовых результатов деятельности организации на примере ООО «Новэкс»

Актуальность темы обусловленаобеспечением правильного понимания сущности категории финансового результата,исследованием роли и значения финансового результата в системе развития хозяйственной деятельности предприятия.

Слайд 2

Целью работы является разработка рекомендаций по увеличению финансовых результатов в ООО «Новэкс».

Слайд 3

Для достижения цели были поставлены задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты бухгалтерского учета и анализа финансовых результатов;
- изучить бухгалтерский учет и провести анализ финансовых результатов деятельности ООО «НОВЭКС»;
- дать рекомендации по увеличению финансовых результатовООО «НОВЭКС».

Слайд 4

В практической части работы нами проведены исследования бухгалтерского учета и анализ финансовых результатов деятельности организации на примере ООО «НОВЭКС».

Компания «НОВЭКС» – ведущее в Сибири предприятие оптовой и розничной торговли косметикой, парфюмерией, бытовой химией и хозяйственными товарами.

Цель компании – предложить покупателю необходимый и интересный ассортимент с наилучшим сочетанием цены и качества. В ассортимент магазинов «НОВЭКС» входит более 30 000 наименований продукции, она работает с более чем 300 поставщиками и производителями на всей территории Российской Федерации. Активное развитие сети «НОВЭКС», освоение новых регионов является гарантией стабильного роста товарооборота.

Слайд 5

В процессе анализа прибыли ООО «НОВЭКС» проведены исследования динамики и структуры совокупных доходов, которые по основной деятельности имеют тенденцию роста. Так, в 2014 году темп роста доходов равен 114,4% по отношению к 2013 году, в 2015 году – 105,3% по отношению к 2014 году.

Доходы по прочей деятельности носят нерегулярный характер, поэтому их динамика зависит от прочей деятельности отчетного периода.

Основную часть совокупного дохода в ООО «НОВЭКС» составляет розничный товарооборот.

Наибольшую долю в структуре расходов по основным видам деятельности занимает себестоимость товаров.

Анализ рентабельности финансовых результатов показал, что исследуемая организация работает достаточно эффективно, так как основные показатели эффективности имеют положительную динамику, что благоприятно сказывается на деятельности организации в целом. Отрицательным фактом является то, что валовая прибыль имеет тенденцию снижения, что говорит об упущении в работе маркетинговой службы в отношении поставщиков.

Слайд 6

В качестве предложений по повышению прибыли и рентабельности для ООО «НОВЭКС» можно выделить следующие:

- совершенствование работы с поставщиками товаров;
- организация работы на заказ;
- организация работы по обновлению продукта (работы, услуг).

Слайд 7

Совершенствование работы с поставщиками заключается в том, чтобы заключить с рядом поставщиков долгосрочные контракты, при этом достигается снижение закупочных цен. Также при расчетах с поставщиками целесообразно использовать факторинг, который позволяет увеличивать средства в обороте по сравнительно невысокой цене.

После предварительных переговоров на предмет предоставления скидок при условии заключения долгосрочных договоров согласились представители ООО «Проксима» и АО «Кварц».

Цена на товары ООО «Проксима» снизится на 3%, а АО «Кварц» - на 2,5% при сохранении текущих объемов закупок. Таким образом, экономия при условии заключения долгосрочных договоров составит 1168 тыс. руб. Эта величина повысит результат валовой прибыли и, как следствие, прибыли от продаж.

Слайд 8

Расчет эффективности организации работы под заказ проведен исходя из того, что покупателям было отказано в услугах так как данной оргтехники, комплектующих и расходных материалов не было в наличии. Отсутствие товара было вызвано тем, что спрос на эту продукцию снизился. В результате потеря в товарообороте вследствие отказа клиенту составила 139195 руб.

Организация работы под заказ позволит увеличить валовую прибыль на 27839 руб., а также повысить привлекательность организации и качество обслуживания покупателей.

Расчет эффективности работы третьего мероприятия - по обновлению продукта-показал, что товарооборот, получаемый от операций обновления, составляет 500 тыс. руб. год, то есть при средней наценке 7% рост валовой прибыли увеличивается на 35 тыс. руб.

Слайд 9

Таким образом, заключение долгосрочных договоров вносит вклад в общий рост валовой прибыли в размере 94,9%, применение организацией работы на заказ 2,3%, а обновление продукта – на 2,8%.

Слайд 10

При внедрении предложенных мероприятий рост валовой прибыли составит 1231 тыс. руб., что в относительном выражении составит 0,4%. Динамика данных показателей говорит о том, что внедрение данных мероприятий целесообразно.

Слайд 11

Таким образом, Цель работы - разработка рекомендаций по увеличению финансовых результатов в ООО «Новекс» – достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.