

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - **«Экспресс-диагностика финансового состояния предприятия (на примере ООО «КамЭнергоСервис»)»**.

Актуальность темы обусловлена необходимостью реальной оценки предприятием своего финансового состояния, для обеспечения выживаемости в современных условиях.

Слайд 2

Целью работы является повышение эффективности деятельности объекта исследования посредством проведения экспресс-диагностики финансового состояния предприятия.

Слайд 3

Для достижения цели, во второй главе работы производится
ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО
«КАМЭНЕРГОСЕРВИС».

ООО «КамЭнергоСервис» – профессиональная сервисная компания, предлагающая комплексные решения в области мониторинга, эксплуатации, сервисного обслуживания и модернизации энергетических систем, объектов автоматизации предприятий.

Компания работает на рынке малой энергетики с 2005 года.

Слайд 4

Анализ структуры активов и пассивов баланса показал, что в структуре актива баланса предприятия большую часть составляют внеоборотные активы (56.25%). Основной удельный вес в структуре активов занимают основные средства (54%). Это говорит о том, что активы предприятия имеют тяжелую структуру.

Оборотные активы составляют 43,74% от общей стоимости активов предприятия, где дебиторская задолженность – 36,5% и денежные средства – 3,5 %, что свидетельствует о величине производственных возможностей и благоприятно складывающейся тенденции.

Слайд 5

Анализ статей о прибылях и убытках показал, что непосредственно за 2014 год объем выручки меньше чем за предыдущий 2013 год и равен 505 832 тыс. руб. Рост выручки сдерживается финансово-экономическим кризисом, который за неимением платежеспособного спроса ограничивает предложение автоуслуг на рынках грузоперевозок или пассажирских перевозок.

Стоит отметить, что темп прироста себестоимости превышает темп прироста выручки предприятия.

Слайд 6

Следствием того, что темп роста выручки меньше чем темп роста себестоимости и объясняет уменьшение показателей прибыли. Так прибыль от реализации уменьшилась за 2013 год на 60 % по отношению к 2012 году, а в 2014 году на 9 % по отношению к 2013 году. В среднем с 2011 по 2014 года прибыль от продаж падает на 30 % в год. Резкое падение показателя в 2013 году объяснилось индексацией заработной платы при том, что тарифы на автоуслуги в 2013 году не индексировались.

Слайд 7

Далее в работе проводился расчет показателей оборачиваемости предприятия.

Деловая активность ООО «КамЭнергоСервис» за 2012-14 г. согласно коэффициенту оборачиваемости активов возрастает в среднем на 7 % в год, и составила в 2014 г. – 1,5 пункта, что говорит о нормальной оборачиваемости, так как огромна доля внеоборотных активов. Если динамика с 2012 года положительна, то по сравнению с 2013 годом оборачиваемость упала резко с 1,73 на 2,3 пункта в 2014 году. Снижение объясняется тем, что выручка упала резко - на 15 %, тогда как валюта баланса понизилась всего лишь на 2 %.

Негативным моментом в 2014 г., относительно 2013 года было понижение оборачиваемости дебиторской задолженности, размер которой увеличился на 49 %.

Слайд 8

Большая часть дебиторской задолженности перед покупателями и заказчиками не связана с основной деятельностью, так как образовалась в результате реализации имущества закамских мехколонн.

Слайд 9

Структура кредиторской задолженности обусловлена естественными проведениями операций по бухгалтерскому учету, то есть, начисление налогов, заработной платы в конце года, денежные средства по которым были перечислены вскоре на начало 2010 года.

Слайд 10

Далее в работе проводился анализ показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Показатель абсолютной ликвидности постоянно увеличивался, что соответствует рекомендуемым нормативам. Однако в 2014 году была достигнута верхняя рекомендуемая граница данного показателя. Дальнейшее увеличение коэффициента абсолютной ликвидности будет свидетельствовать о неэффективном использовании средств предприятия.

Учитывая специфику предприятия и ситуацию в отрасли и в экономике в целом, состояние анализируемых показателей свидетельствует о высокой

степени ликвидности и соответственно платежеспособности ООО «КамЭнергоСервис».

Слайд 11

На завершающем этапе экспресс-анализа предприятия оцениваются показатели рентабельности.

Показатели прибыльности с 2012 по 2014 г. падают. Главным образом, рентабельность продаж падает на 33,4 %. В 2014 году рентабельность продаж составляет 0,88 %. Низкий уровень данного показателя говорит о том, что фактически предприятие функционирует на уровне безубыточности.

На основании факторного анализа можно сказать, что, несмотря на то, что увеличение рентабельности продаж оказало положительное влияние на рентабельность активов, однако резкое снижение оборачиваемости активов негативно повлияло на рентабельность активов и свело суммарный эффект двух факторов к отрицательной величине.

Слайд 12

На основании проведенного экспресс-анализа предприятия ООО «КамЭнергоСервис» были сделаны следующие выводы:

1. на все стороны финансово-хозяйственной деятельности отрицательно повлиял рост выплат по заработной плате;
2. сокращение объемов спроса на автоуслуги;
3. основным источником финансирования предприятия остаются собственные средства;
4. деятельность предприятия в 2014 году была прибыльной;
5. негативные тенденции: сокращение объемов транспортных услуг к концу года, при высокой доли постоянных затрат, а так же наметившаяся тенденция к снижению показателей рентабельности.

Слайд 13

Третья глава работы содержит разработку путей улучшения финансового состояния ООО «КАМЭНЕРГОСЕРВИС».

Мероприятия по оптимизации состава и движения существующей дебиторской задолженности на ООО «КамЭнергоСервис» могут быть представлены в следующем виде:

- анализ текущего состояния дебиторской задолженности
- формирование аналитической информации, позволяющей контролировать дебиторскую задолженность - ведение журнала-ордера и
- анализ и разработка политики расчетов с покупателями и заказчиками
- контроль за соответствием условий предоставления кредита покупателям
- прогнозирование дебиторской задолженности.

Слайд 14

В ходе проведенных расчетов удалось выяснить, что если предприятие ООО «КамЭнергоСервис» внедрит предложенные мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженности, в частности будет разработана система предоставления скидок дисциплинированным клиентам, то предприятие может увеличить операционную прибыль на 12 135 тыс. руб. и соответственно поднять рентабельность активов на 3,59% до 4,92%.

Слайд 15

Далее в работе производился Расчет и реализация мероприятий по сокращению расходов предприятия путем передачи ремонтно-подрядных работ на аутсорсинг.

В ходе анализа расходов на ремонт транспортных средств предприятия ООО «КамЭнергоСервис» было установлено, что часть ремонтных работ осуществляется хозяйственным способом силами собственного ремонтно-подрядного комплекса, а часть отдается на выполнение сторонним организациям (около 45%). В ходе расчетов было выявлено, что себестоимость услуг собственного РПК выше стоимости услуг сторонних организаций на 4%. Исходя из этого, было предложено мероприятие по передаче всех ремонтных услуг выполняемых собственными силами ООО «КамЭнергоСервис» сторонней организации. В результате предложенных мероприятий расходы предприятия на содержание РПК должны сократиться на 636 176 руб., а общая экономия от отказа от использования его услуг составит 1 076 486 руб.

Слайд 16

В итоге, от внедрения предложенных мероприятий ожидается следующий экономический эффект:

1. Мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженности обеспечат увеличение операционной прибыли на 12 135 тыс. руб. и соответственно поднять рентабельность активов на 3,59% до 4,92%.
2. Передача ремонтных услуг на аутсорсинг снизит расходы предприятия на содержание РПК на 636 176 руб., а общая экономия от отказа от использования его услуг составит 1 076 486 руб.

Слайд 17

Таким образом, Цель работы - повышение эффективности деятельности объекта исследования посредством проведения экспресс-диагностики финансового состояния предприятия – **достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.