

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - «».

Слайд 2. Систематический анализ затрат предприятия на транспорт позволяет своевременно реагировать на изменения и принимать меры для повышения эффективности его деятельности.

В результате анализа себестоимости транспортных услуг мы получаем важный качественный показатель предприятия, отображающий его экономическую эффективность.

Систематический и всесторонний анализ затрат позволяет проследить тенденцию его изменения, достижение плановых и фактических результатов показателя. Также анализ позволяет в целом оценить работу автотранспорта предприятия, обнаружить возможности снижения себестоимости транспортных услуг. Первоначально стоит обратить внимание на способы обеспечения предприятия транспортом.

Первый способ приобретения собственного автопарка, второй способ аренда и третий способ наем транспортной компании.

Актуальность темы заключается в необходимости обоснования способа транспортного обслуживания для ООО «Судосвет».

Слайд 3. Цель исследования выбор оптимальной стратегии транспортного обслуживания компании «Судосвет».

Задачи исследования:

- дать общую характеристику компании «Судосвет».
- оценка экономической эффективности использования собственных транспортных средств;
- оценка экономической эффективности использования арендованных транспортных средств;
- провести анализ рынка;
- дать предложение по закупке дополнительных транспортных средств;
- дать предложение по заключению договора аренды на дополнительные транспортные средства;
- дать предложение по заключению договора на транспортное обслуживание;
- провести расчет и сравнение экономического эффекта при различных вариантах транспортного обслуживания (собственный, арендованный, договор транспортного обслуживания);
- осуществить выбор оптимального варианта и план его реализации.

Слайд 4. В таблице 5 представим основные финансовые показатели. Как мы видим из таблицы выручка растет более высокими темпами(9,37%) чем себестоимость (9,54), что привело к росту прибыли более чем в 2 раза.

Отметим, что более чем в три раза выросли управленческие расходы.

В итоге уровень чистой прибыли очень низкий, 246 тыс. руб. что недостаточно для поступательного развития.

Также у предприятия рентабельность продаж за 3 года не превышала 2%. Уровень коэффициентов ликвидности критический, предприятие имеет высокий риск потери платежеспособности.

Слайд 5. Проиллюстрируем динамику показателей количества автомобилей, суммарной грузоподъемности, объема перевозок и грузооборота на рисунке 3.

Слайд 6. В таблице приведены показатели, характеризующие эффективность использования транспортных средств.

Слайд 7. Для наглядности составим рисунки по доле в выручке рисунок 4 и по уровню капитализации рисунок 5.

Слайд 8. В целом по результатам исследования получены выводы, которые подтверждают положительную роль и экономическую целесообразность лизинга в развитии экономики России в целом и логистики в частности.

В условиях ООО «Судосвет» возвратный лизинг (аренда) представляется самым оптимальным вариантом, так как у предприятия нет средств для покупки в собственность, а заказ транспортного обслуживания стоит на порядок дороже.

Слайд 9. Преимуществ покупки в лизинг грузового транспортного средства для ООО «Судосвет»:

1. Нулевой или маленький первоначальный взнос – от 10% (в банке требуется минимум от 20-25%, в среднем).
2. Приобретение техники по удобной схеме платежей – можно не вносить сразу большую сумму при выкупе, а погашать стоимость ТС частями.
3. Обновление своего автопарка для активного ведения хозяйственной деятельности.
4. Уменьшить расходы по содержанию и капитальному ремонту техники, если лизингодатель согласен проводить ремонт за свой счет (кроме текущего ремонта). Лизингодатель часто берет на себя капитальный ремонт, а в обязанность лизингополучателя вменяется текущий ремонт ТС.
5. Удобный срок аренды, который по согласованию с фирмой-лизингодателем, можно продлевать или сокращать (например, при досрочном выкупе ТС).
6. Льготное налогообложение (суммы возвратов НДС).
7. Получение машины с хорошими скидками, предоставляемыми дилерами или компаниями-производителями.
8. Юридическая и оформительская помощь при заключении дополнительных договоров (страхования, стоянки, если требуется или ремонтного обслуживания).
9. Заявки могут рассматриваться без необходимости сразу сдавать весь пакет документов (не во всех фирмах – есть такое в Сбербанк Лизинг).
10. Быстрое принятие решение по направленным заявлениям от потенциальных арендаторов.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.