

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА) – **«Особенности бухгалтерского учета и анализ финансовых результатов деятельности торговой организации (на материалах ООО «ТС «Аникс»)».**

Слайд 2

Целью исследования является изучение бухгалтерского учета финансовых результатов деятельности ООО «ТС «Аникс», а также разработка рекомендаций, направленных на улучшение финансового состояния.

Достижению цели способствовали задачи, представленные на слайде.

Слайд 3

Основным видом деятельности компании является Торговля розничная в неспециализированных магазинах. Также ООО «ТС«Аникс», работает еще по 16 направлениям.

Динамика основных технико-экономических показателей ООО «ТС«Аникс» представлена в таблице. На основе анализа представленных в таблице данных сделаны следующие выводы. Основными показателями хозяйственной деятельности являются оптовый товарооборот, уровень валового дохода, уровень издержек обращения, прибыль (убыток) от реализации товаров. Оптовый товарооборот вырос на 1690,9 тыс. руб по сравнению с прошлым годом.

Слайд 4

Можно представить динамику основных показателей актива и пассива ООО«ТС«Аникс»графически.

Собственные средства организации уменьшились на 44,45% и составили 7 121 тыс. руб. - это является отрицательным моментом, т.к. динамика связана с полученным убытком в 2015 г. Сумма кредиторская задолженность выросла на 24, 20% и составила на конец анализируемого периода 16 997 тыс. руб. Отрицательным моментом является наличие и рост на 74% долгосрочных ЗС.

Структура баланса за анализируемый период незначительно изменилась. В активе баланса это связано с наращиванием доли внеоборотных активов и соответственным увеличением оборотных активов. В пассиве баланса динамика связана с сокращение доли собственного капитала при одновременном росте ЗС.

Слайд 5

На основе проведенного ранее горизонтального и вертикального анализа составим сравнительный аналитический баланс.

Вывод: как видно из актива баланса стоимость имущества предприятия выросла на 23559 тыс. руб. Произошло изменение структуры имущества. Наблюдается рост объема

труднореализуемых активов на 19,3% и наиболее ликвидных активов на 2,01%, при одновременном сокращении быстрореализуемых активов на 3,46% и медленно реализуемых активов на 17,85%. Такая динамика связана с увеличением доли внеоборотных активов в балансе предприятия в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

Анализируя структуру пассива баланса, видим, что доля наиболее срочных обязательств сократилась на 2,24%, доля постоянных пассивов на 12,5%, при одновременном увеличении доли долгосрочных пассивов на 14,74%. Такая динамика связана с ростом долгосрочных обязательств и сокращении собственного капитала.

Слайд 6

Значения относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ТС«Аникс» за 2015 - 2017 года представим в таблице.

Слайд 7

Рассчитаем конкретные показатели ликвидности баланса ООО «ТС«Аникс» за 2015 - 2017 года и представим данные в виде таблицы.

Слайд 8

В 2017 году сумма чистого оборотного капитала сократилась на 3 502 тыс. руб. или на 12,16%. Можно сделать вывод, что у предприятия нормальная ликвидность и платежеспособность.

Слайд 9

Рассчитав коэффициенты ликвидности и платежеспособности, сведем результаты расчета в аналитическую таблицу и выявим произошедшие изменения.

Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «ТС«Аникс» за 2015-2017 года показывает, что у предприятия достаточная ликвидность и платежеспособность, однако наблюдается снижение в анализируемом периоде общей платежеспособности.

Таким образом, проведенный анализ ликвидности и платежеспособности позволяет сделать вывод о том, что предприятие находится в устойчивом финансовом состоянии, структура баланса является удовлетворительной.

Вывод: предприятие в 2015-2017 гг. является ликвидным.

Слайд 10

Согласно данным полученной прибыли в анализируемом периоде, следует сделать вывод, что предприятие осуществляет прибыльную деятельность. Динамика показателей выручки, валовой прибыли, прибыли от продаж, а также бухгалтерской прибыли, говорит о наращивании оборотов деятельности.

Слайд 11

Анализируя показатели прибыльности (рентабельности), можно сделать вывод, что показатель бухгалтерской и чистой рентабельности от обычной деятельности имеет тенденцию роста. Данный показатель свидетельствует о получении прибыли в 2015 и 2017 гг. после выплаты налога на прибыль и об ее отсутствии в 2016 г.

Показатель экономической рентабельности активов в 2017 г. равен 4,41% и прослеживается увеличение его с 2015 г. на 0,37%, говорит, об эффективном использовании всего имущества организации. Отрицательная динамика в 2016 г. свидетельствует о неправильно выбранной стратегии управления активами предприятия.

Слайд 12

Совокупность мероприятий, реализация которых несет в себе цель улучшить финансовое состояние организации предполагает реализацию таких мероприятий, которые будут направлены на то, чтобы повысить эффективность управления и обеспечить финансовую устойчивую, а также повысить оборачиваемость оборотных средств. В качестве ключевой цели, с которой осуществляются данные мероприятия, можно рассматривать необходимость обеспечить устойчивое финансовое положение организации, которое находит свое проявление в том, что на предприятие стабильно поступает выручка от реализации, а также растет рентабельность продукции.

В качестве первого блока мероприятий можно рассматривать мероприятия, направленные на:

1. Снижение себестоимости. Данные мероприятия предполагают решение следующих задач:
 - улучшить работу службы снабжения организации, сократить насколько это возможно посреднические структуры в цепи поставок. Подобные мероприятия ведут к удешевлению потребляемого сырья и материалов, а также дают возможность предприятию обеспечить поставку наиболее технологически и экономически эффективных видов сырья и материалов;
 - усилить контроль за качеством услуг, устранить возможные факты повторного оказания услуг;
 - сократить расходы, связанные с обслуживанием оборудования;
 - для того, чтобы обеспечить источник сокращения затрат, а также получить дополнительных доход можно организовать сдачу в аренду основных средств или же площадей, которые не используются;
 - ввести персональную ответственность за использование материальных ресурсов, а также зданий в целях снижения затрат для всех существующих служб и департаментов организации;
 - минимизировать затраты, связанные с коммунальными платежами.
2. Повысить эффективность управления персоналом. Для этого необходимо решить следующие задачи:
 - привести в соответствие профессионально-качественный уровень персонала и инновационных процессов в организации;
 - управлять трудовой производительностью персонала;
 - осуществлять управления отношениями труда, а также развитием персонала, обеспечить комфортные условия труда;
 - управлять мотивацией поведения сотрудников.

Направленность второго блока мероприятий относится к обеспечению устойчивости в реализации и оборачиваемости оборотных средств предприятия. Данный блок включает в себя следующие меры:

1. Поиск новых видов продукции для выпуска и реализации, а также мероприятия, направленные на то, чтобы повысить конкурентоспособность уже реализуемой продукции. Необходимо обеспечить проведение комплекса мероприятий, относящихся к маркетингу для того, чтобы обеспечить продвижения выпускаемой продукции или найти перспективную рыночную нишу. Для реализации указанных целей, необходимо решить следующие задачи, связанные с управленческой деятельностью:

- развить службу маркетинга в организации;
- определить свои преимущества и недостатки, а также те преимущества и недостатки, которые относятся к конкурентам;
- выявить те изменения, которые намечаются на рынке, а также найти пути реагирования на влияние, которое исходит со стороны факторов внешней среды;
- проанализировать внутреннюю информацию, которая относится к заказам и продажам, а также ту информацию, которой характеризуется актуальность продукции, возврат продукции и емкость рынка;
- изучить покупателей исходя из того, какие потребности существуют у населения, проводить работу с источниками внешней информации;
- разработать рекомендации, связанные с установлением "вилки цен" на реализуемую продукцию, принимать участие в разработке и реализации гибкой ценовой политики, которая входит в компетенцию сбытового отдела.

2. Осуществление мероприятий, связанных с взысканием задолженности дебиторов предполагает реализацию следующих задач:

- увеличить долю предоплаты за продукцию, которая реализуется;
- провести активизацию деятельности юридической службы, которая должна работать в направлении взыскания той части задолженности дебиторов, которая уже является просроченной.

3. Выбор правильной сбытовой политики:

- использование в процессе реализации продукции информации о наиболее благоприятных для реализации регионах, полученной в отделе маркетинга в результате проводимых исследований;
- налаживание прямых связей с потребителями продукции и максимальное сокращение посреднических услуг;
- открытие новых магазинов.

Слайд 13

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.