

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«Анализ динамики показателей финансового устойчивости предприятия и пути его повышения (на примере Общества с Ограниченной Ответственностью «РегионПрофи»)».**

Слайд 2

Целью работы является анализ финансового положения и разработки мер по улучшению состояния компании.

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Итак, открытое акционерное общество «РегионПрофи» (далее - «Общество») создано 28 июля 2013 года. Целью компании является получение прибыли. Основными направлениями деятельности компании являются:

- производство мебели для офисов и торговых предприятий;
- производство кухонной мебели;
- производство мебели, кроме мебели на заказ и т.д.

Проанализируем показатели абсолютной финансовой устойчивости ООО «РегионПрофи», которые характеризуют степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования, представленными в таблице. Из таблицы можно сделать вывод, что в период с 2017 года по 2019 год, заемные средства уменьшились на 200,00 тысяч рублей, что привело к неизбежному увеличению финансирования организации за счет собственных источников.

Слайд 4

Итак, поскольку финансовое положение предприятия напрямую зависит от состояния оборотного капитала и предполагает сбалансированность затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат за счет собственных средств, предприятие заинтересовано в рациональной организации оборотного капитала и в организации их движения с наименьшей суммой, чтобы получить максимальный экономический эффект. Основные показатели производства, которые необходимы для анализа, представлены в таблице.

Слайд 5

Далее проведем анализ показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «РегионПрофи», который показан в таблице. Из таблицы можно сделать вывод, что в 2019 году по сравнению с 2018 и 2017 годами текущие активы уменьшилась на 654,84 тысяч рублей. Из-за того, что резко упали продажи. Также упала, и выручка от реализации к 2019 году понизилась на 762,83 тысяч рублей, по сравнению с предыдущими годами.

Слайд 6

Также при анализе используют целую систему показателей ликвидности. Рассмотрим важнейшие из них в таблице. В целом, почти все показатели компании немного, но снизились к 2019 году, и компанию можно охарактеризовать как платежеспособную.

Слайд 7

Далее мы анализируем основные показатели отчета о финансовых результатах компании, представленные в таблице. Уменьшение валовой прибыли к 2019 году на 765 тысяч рублей по сравнению с 2018 и 2017 годами это свидетельствует в том числе из-за того, что пошло на понижение рентабельность и снизились издержки производства. Уменьшение показателя прибыли (убытка) от продаж к 2019 году на 765 тысяч рублей по сравнению с 2018 и 2017 годами это было связано также с понижением продаж.

Слайд 8

Далее рассмотрим эффективность деятельности предприятия, основываясь на соответствующих показателях рентабельности, представленных в таблице. Исходя из данных таблицы, в 2019 году рентабельность продаж увеличилась на 1,2 % по сравнению с предыдущими годами, этот показатель означает, что компания получает 101,3 рубля прибыли с каждого рубля реализованной продукции. Поэтому можно сделать вывод, что анализ показал небольшую неудовлетворительную структуру баланса и довольно низкую вероятность банкротства. Это требует поиска способов улучшить ваше финансовое состояние.

Слайд 9

В результате анализа финансовой устойчивости ООО «РегионПрофи» выявило, собственно, что фирму можно назвать нестабильной, это мы смогли увидеть исходя из сделанных нами расчетов, когда ситуацию менялась за 3 года в разные стороны. Также еще были обнаружены негативные тенденции,

ведущие к ослаблению финансовой устойчивости в будущем, возможно сюда можно будет приписать высокую долю обязательств с тенденциями к повышению срока погашения и замедление оборачиваемости, а также долю дебиторской задолженности, хотя мы видим улучшение по сравнению с 2018 годом, но это не будет лишним, если мы еще укрепим долю дебиторской задолженности. Дабы сделать лучше финансовое положение компании, нужно четко отслеживать и управлять дебиторской задолженностью, при этом держать под контролем качество и соотношение.

Итак, первая предлагаемая мера заключается в сокращении кредиторской задолженности предприятия путем погашения средств из резервного капитала, образованного предприятием. Средства из резервного капитала было выделено в размере 10,00 тысяч рублей для того, чтобы фирма смогла перевести эти средства на погашение кредиторской задолженности. Сокращение кредиторской задолженности повысит финансовую устойчивость компании, что в дальнейшем окажет положительное влияние на деятельность организации. Расчеты финансовой производительности приведены в таблице. Как видно из таблицы, сумма кредиторской задолженности станет уменьшена на 10,00 тысяч рублей, соответственно, срок погашения будет сокращен на 5 дней, а коэффициент оборачиваемости увеличится на 0,54.

Вторым инструментом управления дебиторской задолженностью считается факторинг. Мы рассчитываем порог фондирования, затраты и формирование дополнительных средств, которые в дальнейшем идут в бюджет компании. Данным образом, осуществление факторинговых операций для компании прибыльнее, чем получение денежного кредита на период погашения долга покупателем. В таблице представлен анализ эффективности факторинга для ООО «РегионПрофи». Как видно из таблицы вспомогательный заработок от применения факторинга за минусом затрат на его реализацию будет составлять 16,70 тысяч рублей, что подтверждает эффективность его применение в исследуемой организации.

Слайд 10

Итак, третьим мероприятием по управлению дебиторской задолженности можно назвать предоставление скидок на оплату счетов до истечения срока. Такие мероприятия считаются самым подходящим способом для улучшения репутации фирмы. Еще можно будет получить косвенные выгоды в виде новых покупателей, которых привлекает использование системы бонусов. Посмотрев на таблицу, можно увидеть, как идет ускорение расчетов, по сокращению сроков поступления средств на расчетный счет организации, расчеты, сделанные на основе анализа операций.

Слайд 11

Далее можно сравнить показатели дебиторской и кредиторской задолженности после реализации принятых мероприятий, описанных в таблице. Как видно из таблицы благодаря применению мероприятий, дебиторская задолженность уменьшится на 102,10 тысяч рублей, численность оборотов, совершаемых ею за год, возрастет на 1,25, а период погашения сократится на целых аж 19 день и составит уже 38 дней. Размер кредиторской задолженности сократится на 10,00 тысяч рублей, количество оборотов увеличится на 0,54, а период оборачиваемости сократится на 5 дней. Полученные результаты подтверждают эффективность применения мероприятий по управлению дебиторской и кредиторской задолженностями на ООО «РегионПрофи». И привели к изменению ведущих финансовых показателей фирмы, этот рост выручки, повлекший и рост чистой прибыли компании и привел к изменению показателей рентабельности.

Слайд 12

Далее рассмотрим изменение основных экономических показателей ООО «РегионПрофи» после проведенных мероприятий, представленных в таблице. Так, данные таблицы свидетельствуют о том, что в результате реализации мероприятий, предложенных в ООО «РегионПрофи», выручка вырастет на 237,20 тысяч рублей, Читаемая прибыль - на 205,43 тысяч рублей, Доходность активов увеличится на 0,14%, рентабельность оборотных активов - на 0,12%, а рентабельность собственного капитала - на 11,9%. Увеличение уровня рентабельности положительно скажется на финансовом положении компании в целом. Из всего вышесказанного можно заявить, собственно, что в целом, осуществление предложенных в рамках работы мероприятий по использованию факторинга, предоставлению скидок и погашению кредиторской задолженности позволит ООО «РегионПрофи» снизить дебиторской и кредиторской задолженности, сократиться срок погашения задолженностей, увеличатся коэффициенты оборачиваемости и повысится рентабельность активов, а следовательно после повышение рентабельности и повысится сумма выручки и сумма чистой прибыли. Расчеты, приведенные выше показали, насколько эффективно предложенные нами меры по повышению финансовой устойчивости компании ООО «РегионПрофи».

Слайд 13

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.