

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«Анализ и пути увеличения финансовых результатов деятельности предприятия на примере ООО «НК Коми» г.Ухта».**

Цель выпускной работы - проведение финансово-экономического анализа и, на основе проведенного исследования, разработка и предложение возможных рекомендаций по совершенствованию финансового состояния ООО «Неразрушающий контроль Коми», увеличению финансовых результатов исследуемой организации.

В соответствии с целью нами были поставлены и решены **задачи**, указанные в работе.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это, также, характеристика его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения имеющихся обязательств перед государством и другими субъектами хозяйствования.

Принято выделять два вида финансового анализа (Рис.1 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА).

Достижение целей анализа финансового состояния предприятия достигается с помощью различных методик и приемов, можно выделить 6 основополагающих правил чтения отчетов:

- Горизонтальный анализ;
 - Вертикальный (структурный) анализ ;
 - Трендовый анализ
 - Анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов)
 - Сравнительный анализ
 - Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на итоговый показатель.
-

Рассмотрим классификацию финансовых рисков. Обратимся к схеме (Схема 2 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА), чтобы понять – на что подразделяются риски данного типа.

В ДАННОЙ ВКР МЫ ПРОИЗВЕЛИ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «НК КОМИ».

Общество с ограниченной ответственностью «Неразрушающий контроль Коми» располагается по адресу: РФ, Республика Коми, г. Ухта, ул. Пушкина , д.2, офис 407-408. Оно было создано 19 июля 2013 года. ООО «НК Коми» является малым предприятием, предлагает услуги по аттестации персонала в области неразрушающего контроля, на основании свидетельства о признании экзаменационного центра.

Численность рабочих 15 человек, в том числе основной персонал - 10 человек; вспомогательный - 2 человека; управленческий - 3 человека. Наглядно структуру можно увидеть на схеме (Схема 3 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА).

Из данных Таблицы 4 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА видно, что все не все показатели имеют тенденцию к росту, однако, такие показатели как Финансовые и другие оборотные активы, а также – Капитал и резервы выросли существенно, что позволяет судить об успешности анализируемого предприятия.

Из данных Таблицы 5 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА видно, что предприятие развивается, набирая обороты, активно осуществляет свою деятельность. Это можно проследить по увеличениям таких показателей как: расходы по обычной деятельности, прочие расходы, и, конечно же, выручка. Увеличение чистой прибыли наблюдается почти в 4 раза.

Конкурентную маркетинговую стратегию ООО «НК Коми» на данном сегменте можно определить, как - лидер, т.е организация, владеющая максимальной долей рынка отрасли и определяющая ценовые изменения, введение новых товаров, стимулирование сбыта.

Схема финансовых отношений руководства ООО «НК Коми» представлена на Схема 3 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА.

Данные Таблицы 7 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА свидетельствуют о положительной динамике развития молодой организации. Стоимость имущества предприятия за исследуемый период увеличилась. В 2013 году общая стоимость имущества ООО «НК Коми» составила 424 тыс. руб., а уже в 2015г. – 1012 тыс. руб., значение в 2015 году почти в 2, 5 раза больше, чем в 2013 году.

Удельный вес оборотных активов в общей стоимости имущества в 2013 году составил 16,5%, в 2014 – 7,4%, в 2015 году значение достигло отметки в 88,5%. Вертикальный анализ активов ООО «НК Коми» за 2013-2015 гг. представлен в Таблице 8 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА.

Источники средств предприятия в 2014 году были сформированы в размере 95 тыс. руб., в 2015 году этот показатель составил 1012 тыс. руб. Стоимость имущества с начала отчетного периода на конец увеличилась на 588 тыс.руб. Горизонтальный анализ источников средств ООО «НК Коми» за 2013-2015 гг. представлен в Таблице 9 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА.

В 2015 году валюта баланса составила 1012 тыс. руб., что превышает этот же показатель 2013 года на 588 тыс. руб. Организация является развивающейся, наблюдается расширение объема хозяйственной деятельности и значительное увеличение деловой активности. Вертикальный анализ источников средств ООО «НК Коми» за 2013-2015 гг. представлен в Таблице 10 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА.

Исходя из данных таблиц – позиция на рынке весьма уверенная, хозяйственная деятельность полностью себя оправдывает.

Таблица 11 РАЗДАТОЧНОГО МАТЕРИАЛА– Анализ финансовых результатов ООО «НК Коми».

Результаты факторного анализа прибыли от реализации, в целом по предприятию, показывают, что рост прибыли обусловлен в основном увеличением удельного веса рентабельных видов услуг и увеличением объема реализации услуг.

В настоящее время финансовое состояние организации характеризуется: нерациональной структурой пассивов предприятия, что отражается в высоком уровне заемных средств по сравнению с собственными средствами. Платежеспособность предприятия в настоящее время находится также на достаточно низком уровне, это связано со значительным изменением коэффициента абсолютной ликвидности, что в свою очередь обусловлено направлением значительной суммы денежных средств на модернизацию, оборудование лаборатории, которая может заниматься смежными работами в области неразрушающего контроля. На момент исследования организация испытывает недостаток свободных денежных средств.

В целях повышения финансовых результатов и уровня рентабельности, организации ООО «Неразрушающий контроль Коми» рекомендуются следующие пути дальнейшей хозяйственно-финансовой деятельности:

- стремиться увеличить объем реализации услуг, так как это позволяет оптимизировать издержки.
- совершенствовать рекламную деятельность, возможно, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;
- разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение морального климата в коллективе, что в конечном итоге непременно отразится на повышении производительности труда и рабочего духа;
- расширение видов деятельности, позволяющее увеличить доход организации. Привлечение новых клиентов за счет предложения совершенно нового способа аттестации, путем дистанционного прослушивания лекций и сдачи экзаменов, подтверждающих тот или иной уровень квалификации специалиста.
- введение системы скидок постоянным пользователям услуг, привлечение, мотивация к сотрудничеству для новых клиентов, расширение базы контрагентов.

Подводя итог, можно сказать, что у ООО «НК Коми» есть реальная возможность улучшить свое финансовое состояние, увеличить основные финансовые результаты деятельности.

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.