

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА) – «Анализ хозяйственной деятельности внешнеторгового предприятия (на примере ООО "Альянс")».

Слайд 2

Целью представленной работы является проведение анализа хозяйственной деятельности внешнеторгового предприятия ООО «Альянс» с целью разработки рекомендаций по ее совершенствованию.

Достижению цели способствовали задачи исследования, представленные на слайде презентации.

Слайд 3

Можно выделить следующие затруднения ООО «Альянс» в реализации хозяйственной деятельности:

1. Сокращение прибыли в компании за счёт нерациональной ассортиментной структуры предлагаемых смазочных материалов и их поставке;
2. Снижение показателей рентабельности предприятия за счёт сокращения прибыли, замедления темпа роста выручки в соотношении с темпом роста себестоимости продаж, неэффективного использования заёмного капитала, сокращения доходности имущества, что ведёт к повышению предпринимательских рисков.

Слайд 4

Формирование эффективной системы повышения прибыли в организации должно базироваться на внедрении CRM-системы. Внедрение CRM – системы выступает в качестве основополагающего мероприятия в осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, с помощью которого можно определить целевую аудиторию, управлять процессами продаж, оптимизировать информационную среду, улучшить взаимосвязь с клиентами, выявить клиентские потребности, проанализировать обратную связь.

С помощью внедрения CRM-системы руководство ООО «Альянс» сможет оперативно решать следующий ряд задач:

1. Управление продажами, что предопределяет автоматизацию выполненных услуг.
2. Управление маркетингом, что предопределяет реализацию автоматизированной системы и поддержание функционирования ООО «Альянс» в процессах взаимодействия с клиентами, развития двухсторонних отношений, осуществление опросной работы, исследования рыночного сегмента, анализа полученных информационных источников, регистрирования потенциальной клиентской базы, определения их потребности, формирование планов в маркетинговом направлении;
3. Управление взаимодействиями, что предопределяет сбор и управление общей информационной базой, характеризующей сведения о клиентах и потребителях.

4. Управление обслуживанием, что предопределяет обеспечение в финансовом планировании клиентов услугами, возникновение обратной связи, а также претензий и запросов потребителя;
5. Анализ и отчётность, что предопределяет осуществление анализа информационной базы, характеризующей сведения о клиентах в различных областях.
6. Интеграция, что предопределяет осуществление информационного обмена между компонентами системы, внутренней и внешней системами.

Слайд 5

Рассмотрим эффективность формирования инвестиционного проекта в сфере внедрения CRM-системы в ООО «Альянс» на 2018-2024 годы.

В таблице на слайде приведены данные, характеризующие денежные потоки инвестиционного проекта в сфере внедрения CRM-системы в ООО «Альянс».

Слайд 6

На основании проведённых вычислений в таблице на слайде чистый дисконтированный доход будет составлять 60001,8 руб., а рентабельность инвестиционных ресурсов будет находиться на уровне 240 %.

Слайд 7

На слайде приведены денежные потоки нарастающим итогом по срокам окупаемости инвестиционного проекта ООО «Альянс».

На основании полученных результатов можно сделать следующие выводы:

1. Чистая приведённая стоимость – положительный показатель, что обуславливает целесообразность инвестиционного проекта по внедрению CRM-системы на предприятии ООО «Альянс», так как доходные поступления будут превышать стоимость расходных обязательств;
2. Значение индекса рентабельности инвестиций выше единицы, что обуславливает эффективность инвестиционного проекта на предприятии, поскольку доходные поступления будут превышать затраты;
3. Уровень внутренней нормы доходности превышает ставку дисконтирования, поскольку он составляет 54,8 %, что свидетельствует о том, что инвестиционный проект эффективен;
4. Параметры срока окупаемости инвестиционных ресурсов показывают, что инвестиционный проект по внедрению CRM-системы эффективен, поскольку дисконтированный срок окупаемости инвестиций составляет 3 года, а срок окупаемости инвестиций – 3 года. Данные значения ниже временного периода реализации инвестиционного проекта, который составляет 7 лет;
5. Учётная норма рентабельности составляет 105,7 %, что свидетельствует о том, что на 1 рубль авансированного капитала ООО «Альянс» получит 1 руб. 5,7 коп. Иными словами, чистая прибыль внешнеторгового предприятия на 5,7 % превышает расходы на её получение, что обуславливает эффективность проекта.

Слайд 8

Следует отметить, что результативность предлагаемого инвестиционного проекта выразится в повышении показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности.

Слайд 9

Эффективность оборотного капитала возрастёт в соответствии с изменением показателей, представленных в таблице на слайде.

Из таблицы следует, что в ООО «Альянс» эффективно будет использоваться оборотный капитал. Данному аспекту свидетельствуют следующие изменения параметров:

1. Резкое повышение коэффициента оборачиваемости оборотных ресурсов свидетельствует о том, что на предприятии положительные тенденции в осуществлении хозяйственной деятельности. Также данный фактор будет обуславливаться сокращением задолженности, в частности, дебиторской задолженности, повышением спроса на продажу и поставку смазочных материалов в связи с льготными условиями для покупателей, что будет способствовать построению эффективной стратегической политики;
2. Резкое сокращение параметра длительности одного оборота в ООО «Альянс» свидетельствует о том, что к 2021 году срок возвращения оборотного капитала в компанию в виде выручки от реализации продукции будет составлять 120 дней, что обозначает эффективность использования оборотных средств;
3. Повышение рентабельности оборотных средств в ООО «Альянс» говорит о том, что стоимостной показатель прибыли рассматриваемого предприятия будет увеличиваться, что минимизирует потенциальные зоны финансовых рисков в хозяйственной деятельности.

Слайд 10

Таким образом, основополагающими проблемами в хозяйственной деятельности внешнеторгового предприятия выступали сокращение операционной прибыли и неэффективность использования оборотного капитала. На основании выявленных трудностей для совершенствования хозяйственной деятельности ООО «Альянс» были предложены следующие рекомендации:

1. Внедрение CRM-системы как инструмента ведения продаж и клиентского обслуживания с помощью формирования инвестиционного проекта;
2. Внедрение льготных условий для покупателей, дебиторов, в частности, предоставление скидки при досрочном погашении долговых обязательств перед компанией.

Экономическая эффективность предложенных рекомендации обуславливается положительным изменением показателей финансового состояния коммерческой организации, что даёт возможность повысить эффективность в хозяйственной деятельности.

Слайд 11

На основании вышеизложенного материала в дипломной работе можно сделать следующие выводы:

1. Предприятие ООО «Альянс» выступает динамично развивающейся организацией на внешнеторговом рынке смазочных материалов в России.

2. Анализ финансового состояния предприятия ООО «Альянс» включал рассмотрение в динамике показателей, характеризующих финансовую устойчивость, ликвидность, платёжеспособность, эффективность использования оборотного капитала.
3. Произведённый анализ финансовых результатов от хозяйственной деятельности показал, что предприятие испытывает финансовые затруднения в её осуществлении, которые обуславливают сокращение выручки и прибыли от продаж, а также чистой прибыли, что способствует повышению финансового риска в предпринимательской среде ООО «Альянс»;
4. Анализ финансового состояния внешнеторгового предприятия, включающий оценку ликвидности, финансовой устойчивости, платёжеспособности, эффективности использования оборотного капитала, показал сокращение платёжеспособности за счёт неоптимальной структуры оборотных средств, в частности, денежных фондов, к краткосрочным обязательствам, абсолютную финансовую устойчивость, неэффективное использование оборотных средств, что влияет на оптимизацию структуры активов и пассивов.
5. Основопологающими проблемами в хозяйственной деятельности внешнеторгового предприятия выступали сокращение операционной прибыли и неэффективность использования оборотного капитала.

Слайд 12

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.