

Слайд 1

Здравствуйтесь, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ВКР – «**"Методы управления финансами на предприятии"**».

Актуальность темы ВКР. Выбор темы дипломной работы обусловлен тем, что прошедший и настоящий мировой финансово-экономический кризис оказал значительное влияние на развитие теоретических и практических аспектов управления финансовым состоянием предприятий. Это связано с тем, что большое количество предприятий, в том числе и российских, в последние несколько лет сталкиваются с кризисными явлениями в ходе своего развития, которые возможно преодолеть, используя только современные методы управления финансами.

Слайд 2

Цель работы - обоснование необходимости разработки методов управления финансами на предприятии.

Задачи данной работы Вы можете увидеть на данном слайде.

Слайд 3

Существуют четыре основные типа финансовой устойчивости предприятия. (рис. НА СЛАЙДЕ).

Слайд 4

Общество с ограниченной ответственностью «Бизнес - вариант» (ООО Бизнес - вариант)) - организация, основным видом деятельности которой является создание и использование баз данных и информационных ресурсов.

Судя по модели жизненного цикла ООО «Бизнес - вариант» находится в фазе «Стабильности» (рисунок НА САЙДЕ).

Фаза стабильности является первой стадией старения в жизненном цикле организации.

Компания по-прежнему ориентирована на результат и хорошо организована и управляема. В ООО «Бизнес - вариант» существует повышенная привязанность и доверие к прошлому. В то же время ООО «Бизнес - вариант» достигло стабильной позиции на рынке. Это развивает чувство безопасности, которое может быть безосновательным в длительной перспективе.

Слайд 5

Выручка является основным источником доходов ООО «Бизнес - вариант». По фактическим данным в 2015 году по сравнению с 2014 годом выручка от продаж снизилась со 126 049 до 113 771 тыс. руб. или на 9,74%.

Одновременно со снижением выручки наблюдается снижение показателя полной себестоимости по сравнению с 2014 годом на 9,71% или на 10 910 тыс. руб. Однако, снижение выручки от реализации происходило более быстрыми темпами,

чем снижение себестоимости, что привело к снижению прибыли от реализации в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 9,98 % или на 1 368 тыс. руб.

Слайд 6

Вертикальный анализ актива баланса ООО «Бизнес - вариант» на 2013-2015 гг. показал, что наибольший удельный вес в общей стоимости имущества предприятия занимают внеоборотные активы, доля которых на конец 2013 года составляла 53,43%, на конец 2014 года – 52,36%, а на конец 2015 года – 50,86%.

Однако, необходимо отметить, что на протяжении анализируемого периода наблюдается снижение удельного веса внеоборотных активов предприятия.

Наибольший удельный вес в стоимости основного капитала ООО «Бизнес - вариант» занимают долгосрочные финансовые вложения – 96,72% на конец 2015 года. К долгосрочным финансовым вложениям ООО «Бизнес - вариант» относятся акции, котируемые на бирже, акции, не котируемые на бирже, паи, займы, долговые ценные бумаги, а также вклады в совместную деятельность.

Слайд 7

Вертикальный анализ пассивов баланса ООО «Бизнес - вариант» за 2013-2015 гг. показал, что в целом по пассивам наблюдаются положительные тенденции. Кроме того, сама структура пассивов является довольно благоприятной.

Доля собственного капитала в 2015 году выросла на 7,05 пп., кроме того, собственный капитал составляет 96,21%, а заемный капитал – всего 3,79%. Таким образом, необходимо отметить, что незначительная часть дохода ООО «Бизнес - вариант» может идти на выплату процентов.

Слайд 8

Проведем расчет финансового цикла ООО «Бизнес - вариант» за 2014-2015 гг. (таблица НА СЛАЙДЕ).

Необходимо отметить, что у предприятия всегда есть риск невозврата платежей по дебиторской задолженности, которые она частично может покрыть заемными средствами в виде кредиторской задолженности перед поставщиками. Однако, активное использование кредиторской задолженности предприятия может негативно сказаться на его финансовой устойчивости.

Кроме того, увеличение длительности финансового цикла говорит о том, что собственные средства ООО «Бизнес - вариант» в полном объеме направляются на финансирование оборотных средств компании.

Слайд 9

Для снижения кредиторской и дебиторской задолженности можно порекомендовать следующее:

- провести подробную инвентаризацию дебиторской задолженности;

- выявить договора, взыскание задолженностей по которым возможно в ближайшее время;
- составить оптимальный график погашения дебиторской задолженности предприятия

График динамики сокращения дебиторской задолженности ООО «Бизнес - вариант» в 2016 году представлен на рисунке .

Слайд 10

Цели создания интернет-сайта ООО «Бизнес - вариант» с функциями интернет-магазина:

1. Повышение конкурентоспособности ООО «Бизнес - вариант».
2. Расширение доли на рынке и завоевание новой ниши потребителей за счет применения инновационных технологий продаж.
3. Поддержание приемлемого уровня финансовой устойчивости.

Слайд 11

Расчет прибылей и убытков интернет-сайта ООО «Бизнес - вариант», руб. –
ТАБЛИЦА НА СЛАЙДЕ.

Все постоянные издержки, которые несет предприятие, постепенно увеличиваются с течением времени под влиянием инфляции, а также за счет проведения рекламной кампании, направленной на увеличение клиентской базы и увеличение объема реализации, но доля этих издержек в валовом объеме продаж неуклонно сокращается.

По вышеописанной причине увеличивается прибыль до налогообложения и чистая прибыль компании.

Слайд 12

ВЫВОДЫ:

В целях улучшения показателей финансовой устойчивости для ООО «Бизнес - вариант» был предложен ряд мероприятий:

1. Сокращение размера дебиторской задолженности при помощи составления графика возникновения и погашения дебиторской задолженности на плановый период, а также рассылки писем клиентам о напоминании погасить задолженность в установленные сроки.

2. ООО «Бизнес - вариант» было рекомендовано расширить направления своей деятельности путем создания интернет-сайта. Реализация проекта по созданию интернет-сайта ООО «Бизнес - вариант» с функциями интернет-магазина за счет привлечения заемных средств приведет к установлению приемлемого (нормативного) уровня финансовой устойчивости организации, то есть к более рациональному использованию капитала. Интернет-магазин будет устанавливать

цены на продукцию на 10% ниже рекомендуемой розничной цены. Для целей популяризации Интернет-магазина для привлечения клиентов и увеличения объема продаж будет использоваться два основных метода – проведение рекламной кампании и продвижение в поисковых системах.

Реализация предложенных мероприятий приведет к установлению приемлемого (нормативного) уровня финансовой устойчивости и платежеспособности организации, то есть к более рациональному использованию капитала.

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.