

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Разработка мероприятий по увеличению прибыли ИП Назарова Людмила Ивановна.

Слайд 2

Цель данной работы – разработка мероприятий по увеличению прибыли предприятия ИП Назарова Людмила Ивановна. На основании заявленной цели необходимо решить следующие задачи, представленные на слайде.

Слайд 3

Объектом исследования в работе выступает Индивидуальный предприниматель Назарова Людмила Ивановна. Основным видом деятельности ИП Назарова Л. И. выступает производство прочих изделий из гипса, бетона или цемента.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснованности образования и распределения их фактической величины; выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

Отрицательным фактором является отрицательный финансовый результат по результатам 2019 и 2021 года. Данные показывают достаточно высокий объем заемного капитала, представленного долгосрочными и краткосрочными обязательствами, что свидетельствует о финансовой зависимости предприятия от внешних кредиторов.

Слайд 4

Исходя из приведенных показателей рентабельности, можно сделать вывод о выявлении резервов роста рентабельности за счет увеличения объемов производства, так как именно снижение величины выпуска негативно отражается на конечном финансовом результате. Динамика объемов реализации представлена на рисунке.

Слайд 5

На сегодняшний момент для повышения прибыли ИП Назарова Л. И. можно воспользоваться возвратным лизингом, использовать возможности электронных торговых площадок, сдать неиспользуемые помещения в аренду, и это далеко

неполные возможности предприятия для обеспечения роста прибыли и выхода из банкротства. Исходя из полученных результатов анализа, предложены рекомендации по формированию резервов роста рентабельности ИП Назарова Л. И..

Слайд 6

Проведем анализ рентабельности предприятия на основе расчета коэффициентов и их сравнении с показателями главного предприятия-конкурента - ИП Фадеев А. В. в таблице. Расчет коэффициентов рентабельности показал, что основные показатели рентабельности деятельности предприятия положительны. Однако рентабельность активов предприятия ниже среднеотраслевой. Следует отметить, что рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов и находится на уровне рентабельности собственного капитала конкурента. Чистая рентабельность продаж также выше, чем у конкурента, что характеризует предприятие как более эффективное и рентабельное по основной деятельности. Данные таблицы показывают, что по большинству показателей ИП Фадеев А. В. превосходит результаты ИП Назарова Л. И.. Так, рентабельность активов ИП Фадеев А. В. значительно выше исследуемого показателя. За исследуемый период рентабельность затрат также снизилась с 9,65% до уровня 4,64%, что также соизмеримо со значением показателя конкурента 5,15%. По показателю рентабельности валовой прибыли предприятие уступает конкуренту (26,57%). Таким образом, как показал анализ финансовых результатов, рост себестоимости по итогам 2021 года составил более 7%, что свидетельствует об увеличении затрат по основному виду деятельности: затрат на основные материалы и сырье.

Слайд 7

Расчет коэффициентов рентабельности показал, что основные показатели рентабельности деятельности предприятия положительны. Однако рентабельность активов предприятия ниже среднеотраслевой. Следует отметить, что рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов и находится на уровне рентабельности собственного капитала конкурента. Чистая рентабельность продаж также выше, чем у конкурента, что характеризует предприятие как более эффективное и рентабельное по основной деятельности.

Слайд 8

Для того чтобы эффективно управлять долгами предприятия необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет краткосрочной задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами предприятия и принять определенные

значения таких показателей за плановые. В таблице приведены мероприятия по улучшению деловой активности предприятия и влияние их на предприятие.

Слайд 9

На основании предложенных мероприятий спрогнозируем изменение показателей управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Как показывают данные рисунка, в результате внедрения механизма отбора поставщиков в работе прогнозируется рост чистой прибыли в размере 14%. Таким образом, в работе предлагается разработка механизма отбора добросовестных поставщиков. Целью применения системы проверки контрагентов организации является минимизация рисков при выборе контрагента и снижение влияния негативного воздействия от сотрудничества на финансовые результаты предприятия. Для применения механизма отбора поставщиков организации как системы управления затратами корпорации был проведен сравнительный анализ информационных ресурсов с точки зрения эффективности осуществления контроля. Внедрение механизма отбора поставщиков будет способствовать ускорению сроков оборачиваемости, снижению величины себестоимости на 5%, эффективности использования ресурсов, экономии затрат, а так же установлению добросовестных отношений с контрагентами.

Слайд 10

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!