

Слайд 1
Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!
Тема моей дипломной работы - «Разработка предложений по улучшению финансового состояния ОАО «Московская Сетевая Связь» на основе бухгалтерной отчетности».

Актуальность темы обусловлена необходимостью своевременного выявления и устранения недостатков в финансовой деятельности и планомерно улучшить финансовое состояние предприятия и его платежеспособности.

Слайд 2
Целью дипломной работы является разработка мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния ОАО «МСС».

Слайд 3
Для достижения цели, во второй главе работы производится анализ организации учета и оценки финансового состояния ОАО «МОСКОВСКАЯ СЕТЕВАЯ СВЯЗЬ».

ОАО «Московская Сетевая Связь» предоставляет услуги сотовой связи стандарта GSM-450 по тарифной мере «Смарт-Фон».

Основная информация по компаниям представлена на слайде номер 5.
Бухгалтерская отчетность Компании сформирована согласно действующим в РФ правилам бухгалтерского учета и отчетности. Бухгалтерский учет в Компании организован в соответствии с требованиями законодательства РФ о бухгалтерском учете, нормативно-правовых актов Министерства финансов РФ и органов, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета.

Слайд 4
По результатам оценки уровня ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО «МСС» были сделаны следующие выводы:

- данная организация не является финансово независимой
- у предприятия не хватает собственных средств для осуществления своих законных обязательств.
- у организации недостаточно собственных финансовых ресурсов и преобладают заемные средства.
- В целом можно сделать вывод, о плохой финансовой устойчивости данной организации и о том, что организация не является финансово независимой.

Слайд 5
На слайде номер 5 представлен Анализ экономической эффективности ОАО «МСС».

Слайд 6
На слайде номер 6 представлена динамика общего показателя платежеспособности ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг. На рисунке видно, что самый оптимальный показатель было в 2012г. в дальнейшем произошел спад и ухудшился значительный показатель. Это произошло вследствие уменьшения финансовых активов и значительным запасам средств 04.06.2014 года.

Слайд 7
Динамика коэффициента финансовой независимости ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. Нормальный показатель >= 0,6.

На втором рисунке можно наблюдать разный спад. Динамика коэффициента рентабельности продаж, произошедший в 2014 году вследствие уменьшения выручки и увеличения убытка от продаж, но при этом спадом выше не тогда отрицательная тенденция может означать то, что у предприятия неблагоприятно идут дела.

Слайд 8
Далее в работе был проведен Факторный анализ финансового состояния ОАО «МСС». По итогам анализа рентабельности производственной деятельности «МСС» был сделан вывод о росте рентабельности на данном предприятии. В ходе факторного анализа выяснилось, что наибольшее влияние на чистую прибыль в сторону увеличения оказывает чистые отходы или продажи и убыток в собственности производной продукции. При этом наибольшую положительную динамику на чистую прибыль оказали прочие доходы и наличием производной продукции.

Слайд 9
Результатом проведенного анализа являются следующие предложения по улучшению финансового состояния ОАО «МСС».

На операционный момент идет анализ и реструктуризация ОАО «МСС» и ООО «Управляющая компания Т4 Рун» и можно предложить следующие рекомендации по финансовому анализу, которая была предложена Теннис А.С. в труды «Новые технологии финансового анализа и корпоративного управления в свободном доступе».

Применение методики позволило, что многие показатели имеют динамику, отличающуюся от рекомендаций. Улучшения ситуации являются таковыми. Поэтому для эффективного управления финансовыми фирмами в современной экономике необходимо более информативный метод учета и анализа данных, чем применяемые традиционные.

Таким образом, финансовая деятельность ОАО «МСС» может быть оптимизирована при «нижних предельных». Менеджмент предприятия должен

предпринять усилия в исправлении сложившейся ситуации и повысить эффективность управления предприятием.

Слайд 10
Основные направления, необходимые для улучшения финансового состояния:

1. Поддерживать продажи на стабильном уровне с учетом колебаний, вызванных сезонными факторами.
2. Снижение оттока.
3. Поддержка и развитие взаимодействия с оператором связи в рамках проекта MVNO.

Мероприятия по стабилизации продаж:

1. Продажи в универсальном формате в составе рабочего комплекта с ценой комплекта на уровне «большой тройки».
2. Поддерживать тарифы на минимально возможном уровне с отрывом от конкурентов в 20-30%.
3. Детские на тарифы в виде первых бесплатных минут обслуживания.
4. Каналы продаж:

- активное привлечение новыми дилерами в условиях существенного расширения присутствия в федеральном дилерском сети на за пределами дилерского рынка между операторами «большой тройки» (Билайн, сотовая связь, Мегафон и Билайн, пропала продажа сторонних операторов).

- специальными предложениями для корпоративных клиентов.

5. Развитие поддержки.

- Предложение продукта **Смартфон** в рамках заданного бюджета в период наибольшей **эксплуатации** продукта в сезонный период (летний сезон). Каналы продвижения - интернет (баннеры, контекстная реклама).

- Платить и РОИ-интервалы в точки продаж (23).

Мероприятия по предотвращению роста оттока.

1. Постоянная ротация программ по стимулированию взаимодействия абонентов на основе излучения условий, **предлагаемых** абонентам с предложением использоваться программой.

2. Предложение программным данным терминального обслуживания (модель) **дв** более высокоскоростным, устойчивым, телефония на новые).

3. Скидки на услуги при их предоставлении на несколько месяцев вперед.

4. Модификация программ, **предлагаемых** путем существенного

увеличения объема включенного трафика на неограниченной скорости.

Слайд 11

Таким образом, Цель работы - «Формирование и управление

доказанным потоком предприятия на примере ООО «Верона», - достигнута.

Спасибо за внимание! До свидания.