

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены государственной аттестационной комиссии. Вашему вниманию предлагается ВКР на тему – СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РКС-ЭНЕРГО»).

Слайд 2

Целью работы является разработать мероприятия по совершенствованию порядка формирования и распределения прибыли предприятия на примере ООО «РКС-Энерго». Исходя из поставленной цели, в рамках данной работы, предлагается решить задачи, которые представлены на слайде.

Слайд 3

ООО «РКС-Энерго» - энергосбытовая компания, уже более 15 лет осуществляющая свою коммерческую деятельность в качестве Гарантирующего Поставщика электроэнергии на территории Ленинградской области. Для оценки внешней среды представим результаты SWOT-анализа ООО «РКС-Энерго». По результатам анализа сильных и слабых сторон ООО «РКС-Энерго», среди сильных сторон можно выделить: квалифицированный рабочий персонал, налаженная система обучения сотрудников; высокий уровень сервиса, качество обслуживания. Среди слабых сторон выделяются: высокая цена на оказываемые услуги; износ основных фондов, необходимость приобретения постоянно обновляющегося оборудования; отсутствие четкой политики по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью. Сильные стороны ООО «РКС-Энерго» позволяют ей сохранять достойные позиции, и говорят о том, что организация в первую очередь ориентирована на удовлетворение потребностей клиентов. Среди наиболее актуальных возможностей можно выделить хорошую репутацию ООО «РКС-Энерго» и высокий уровень используемых технологий, восстановление платёжеспособного спроса со стороны социума, высокий уровень используемых технологий.

Слайд 4

Проанализируем многоугольник конкурентоспособности ООО «РКС-Энерго». Данные многоугольника конкурентоспособности показывают, что наибольшую опасность среди представленных конкурентов представляет ООО «БПС Сервис» – данный субъект обладает всеми преимуществами – достаточным ассортиментом, качеством продукции, а так же в сравнении с представленными компаниями и более низким уровнем цен.

Слайд 5

Представим графически динамику доходов предприятия. За исследуемый период наблюдается рост совокупных доходов на 797255 тыс.руб. за счет роста выручки на 908 938 тыс. руб. Выручка по основной деятельности выросла на 6,88%, что повлияло на структуру доходов, в которой вырос удельный вес доходов от основной деятельности. Данный факт положительно характеризует эффективность управления ресурсами предприятия.

Слайд 6

Представим динамику расходов предприятия на рисунке. Расходы предприятия увеличились на 687 169 тыс.руб. за счет роста себестоимости продукции на 637 336 тыс. руб.. Только по коммерческим расходам наблюдается снижение показателей. В структуре расходов увеличился удельный вес расходов по основной деятельности на 5,09%.

Слайд 7

Проведем анализ рентабельности предприятия на основе расчета коэффициентов. 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

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, а вместе с тем и на финансовое состояние предприятия, оказывает увеличение дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов предприятий и частных клиентов перед рассматриваемым предприятием. Возникает она при поступлении товаров (предоставлении услуг) клиенту, но только при частичной оплате или ее полном отсутствии со стороны покупателя. Сроки погашения и размер такого показателя могут быть достаточно разными. При этом гарантией оплаты является непосредственно роспись должника на документах, подтверждающих получение товара или услуги. Несмотря на то, что дебиторская задолженность является совокупностью долгов перед фирмой, ее относят к активам, поскольку рассматривают в качестве ожидаемого получения финансовых средств. Выделяют четыре основных пути для снижения уровня дебиторской задолженности.

Слайд 9

Кроме этого, стоит выделить такие мероприятия и операции, проведение которых будет положительно сказываться на уровне рассматриваемого финансового показателя предприятия. Таким образом, для снижения уровня долгов перед предприятием необходимо составить четкую стратегию финансового мониторинга внутри компании. Для этого нужно проводить полноценный и квалифицированный анализ ситуации для выявления источников задолженности, оценки возможных рисков и путей решения. На основе результатов анализа принимается дальнейшее решение о работе с должником. Для корректного принятия решения необходимо взвесить все обстоятельства возникновения долга и динамику его развития.

Слайд 10

В таблице приведены мероприятия по улучшению деловой активности предприятия и влияние их на предприятие.. Вторым шагом в процессе оптимизации краткосрочной задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрам. Но в данной ситуации у предприятия ООО «РКС-Энерго» количество долгосрочных обязательств намного меньше краткосрочных для изменения ситуации можно провести рефинансирование на долгосрочной основе. Оно подразумевает замену краткосрочных обязательств долгосрочными или долевыми ценными бумагами предприятиями на протяжении непрерывного периода, превышающего один год с даты балансового отчета.

Слайд 11

На основании предложенных мероприятий спрогнозируем изменение показателей управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Как показывают данные таблицы, 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.

Слайд 12

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.