



Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Московской области

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра финансов и бухгалтерского учета
Иллюстрационный материал к Бакалаврской
выпускной квалификационной работе
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Профиль Финансы и кредит
Тема: Финансовая устойчивость организации и
пути ее повышения на примере ООО
«Следопыт»

Студент группы ЭФ3-11

Федоров Алексей Михайлович

Научный руководитель:

к.э.н., доцент

Самошкина Марина Викторовна

Актуальность

В настоящее время оценка финансовой устойчивости и возможности развития коммерческих торговых предприятий представляют особый интерес, это обусловлено необходимостью обеспечения финансового развития предприятия

Цель исследования

Всестороннее изучение категории финансовой устойчивости и определение путей ее повышения

Задачи исследования

- изучение теоретических основ финансовой устойчивости предприятия
- анализ финансового состояния деятельности организации
- анализ финансовой устойчивости предприятия
- разработка программы мероприятий по укреплению финансовой устойчивости

Объект исследования

ООО «Следопыт»

Предмет исследования

Расширение сферы услуг, оказываемых предприятием, а именно: открытие лицензированной оружейной мастерской

Финансовая устойчивость

это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования

Типы финансовой устойчивости

- Абсолютный тип
- Нормальный тип
- Неустойчивый тип
- Кризисный тип

ООО «Следопыт»

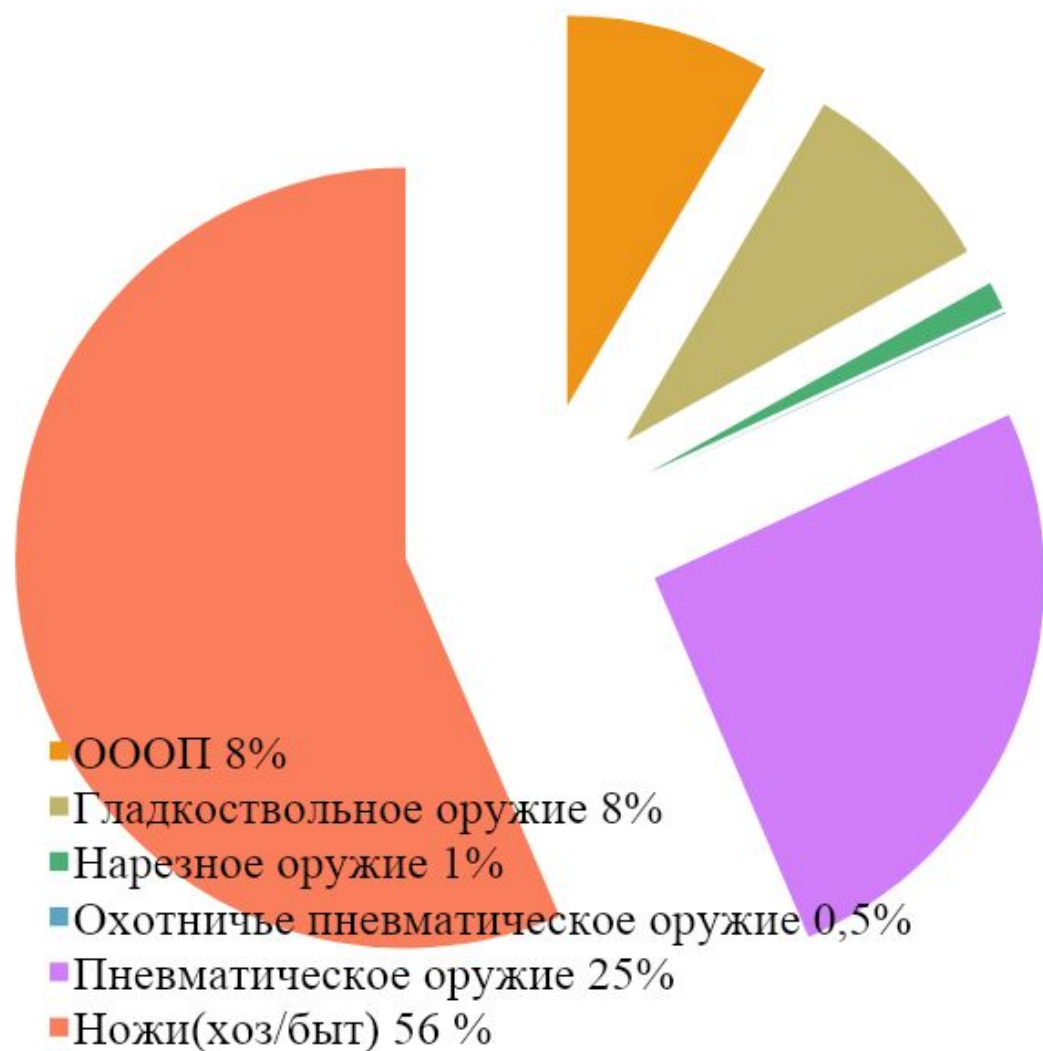


4 отдела:

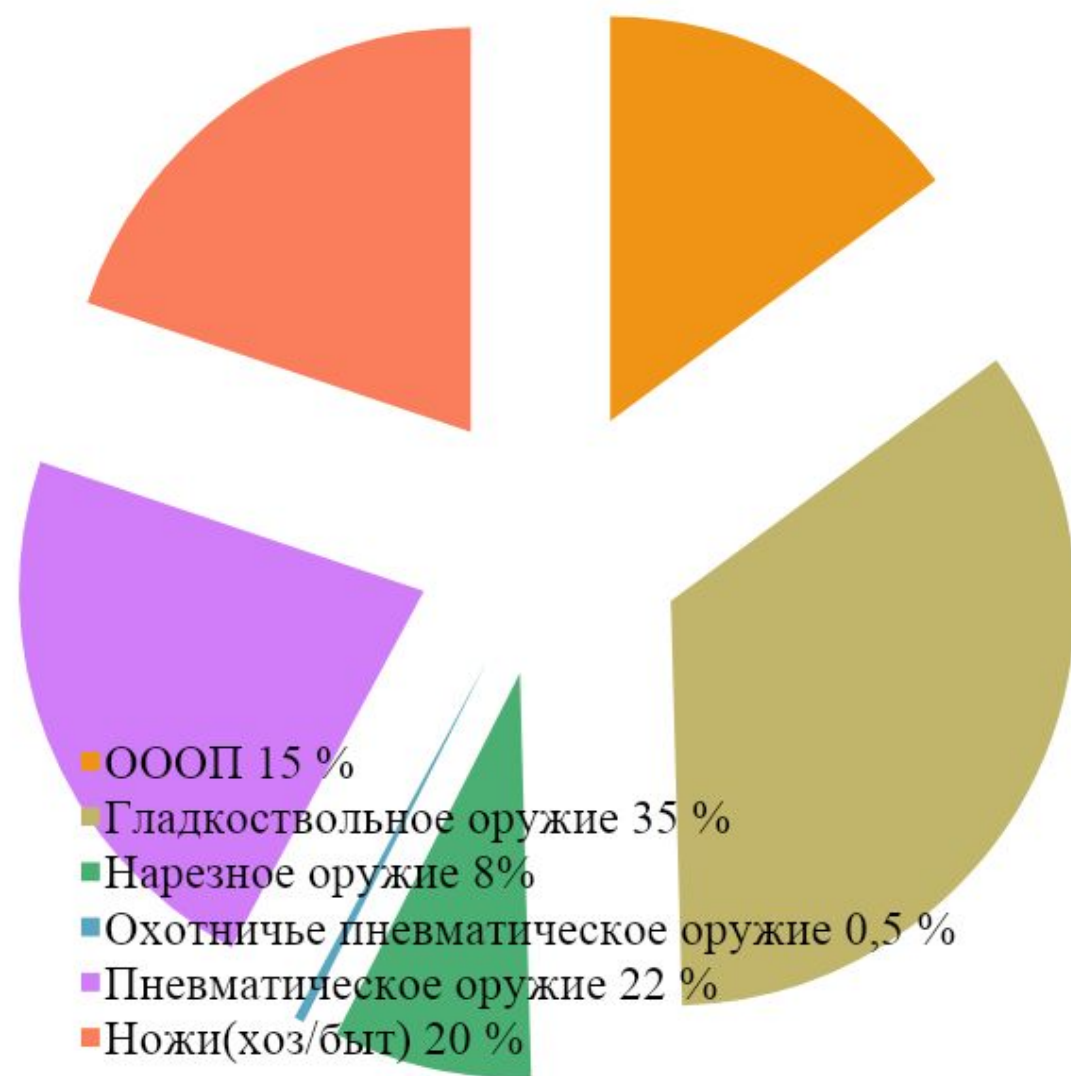
- отдел огнестрельного оружия
- отдел пневматического и холодного оружия
- отдел страйкбольного оружия и сувениров
- отдел рыболовных принадлежностей и одежды



Структура спроса на товары



Доли выручки от продаж



Сравнительная таблица конкурентов по основным показателям (сравнение по 10-бальной шкале)

Сравниваемый показатель	Арсенал - М	Оружейный дом	Дом оружия	Следопыт
Ассортимент товаров	8	7	9	9
Величина торговых площадей	8	4	9	10
Величина цен	5	3	5	5
Удобство подъезда	7	6	9	7
Наличие рекламы	8	5	7	8
Наличие мастерской	0	0	0	0

Основные технико-экономические показатели деятельности магазина «Следопыт» за 2014 - 2015 гг

п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	Величина показателя		Отклонение	
			2014 г.	2015 г.	Абс.+/-	Отн.%
1	Объем реализации товаров	т.руб.	34295	38627	+4332	+12,6
2	Численность работающих	чел.	15	17	+2	+13
3	Производительность труда 1-го работающего	т.руб.	2286	2272	-14	-0,6
4	Среднегодовая зарплата 1-го работающего	т.руб.	190	200	+10	+5
5	Себестоимость всех товаров	т.руб.	21445	24282	+2837	+13,2
6	Прибыль от реализации товаров	т.руб.	12850	14345	+1495	+11,6
7	Налог на прибыль 20%	т.руб.	2570	2869	+299	+11,6
8	Чистая прибыль	т.руб.	10280	11476	+1196	+11,6
9	Рентабельность продаж	%	30	29,7	-0,3	-
10	Рентабельность продукции	%	47,9	47,2	-0,7	-

Анализ финансовой устойчивости магазина «Следопыт» за 2014 - 2015 гг

Коэффициенты	2015 год	2014 год	Абсолютное отклонение (+/-)	Нормативное значение
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,7	0,65	0,05	
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,3	0,35	- 0,05	
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	0,44	0,54	- 0,1	
Коэффициент маневренности собственных средств	0,84	0,93	- 0,09	0,2 - 0,5
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,17	0,37	- 0,2	-
Коэффициент устойчивого финансирования	0,71	0,65	0,06	0,8 - 0,9
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	2,29	1,86	0,43	
Коэффициент инвестирования	6,33	14,24	- 7,91	
Коэффициент постоянного актива	0,13	0,04	0,09	0,6 - 0,8
Коэффициент текущей задолженности	0,3	0,35	- 0,05	-

Блок - схема процесса реализации продукции (услуг мастерской) ООО «Следопыт»

Согласование объёма необходимых работ и сроков их выполнения.



Получение владельцем оружия официального направления на ремонт в органах МВД



Сдача оружия в мастерскую по направлению на ремонт



Выполнение согласованных с владельцем работ



Контроль качества произведённых работ



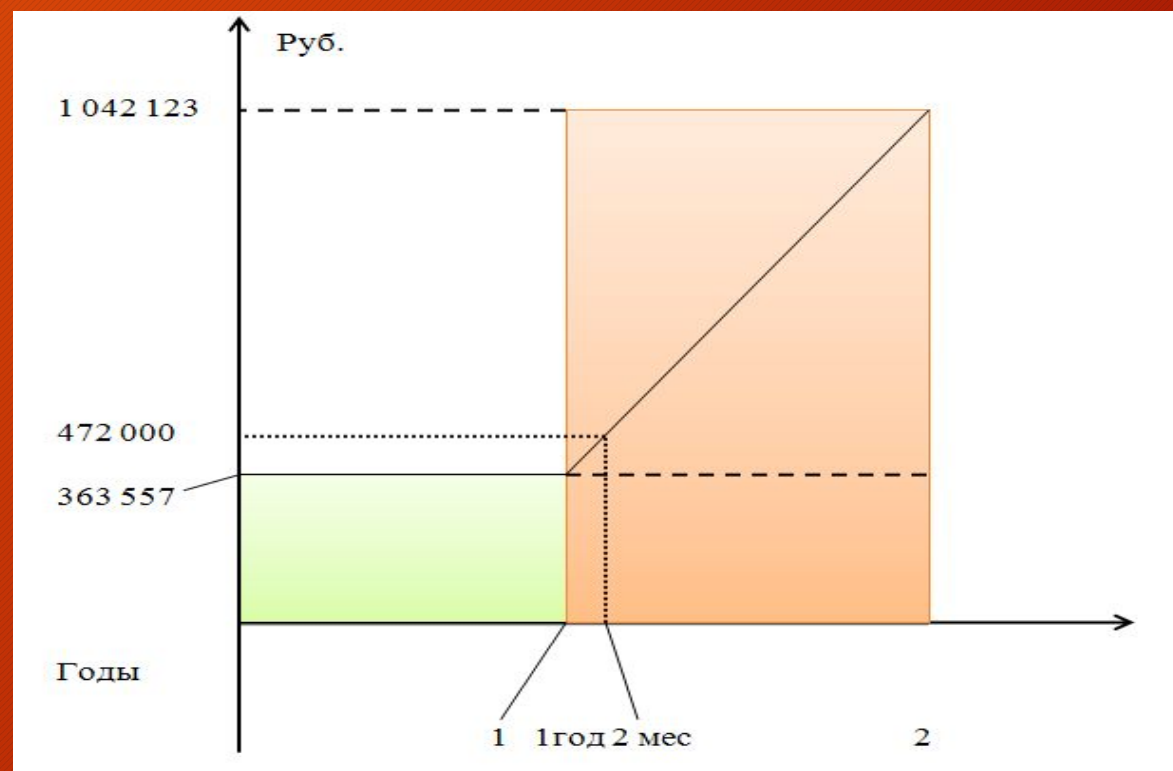
Передача владельцу оружия и документов

Затраты на открытие и обслуживание мастерской

Затраты	Сумма (рубли)
Первоначальные затраты на материальное обеспечение мастерской	472 000
Постоянные затраты	1 136 400
Переменные затраты	96 000
Лицензия на производство ремонтных работ	15 000
Итого:	1 719 400

Чистая и дисконтированная прибыль и срок окупаемости проекта

Конец года	Чистая прибыль	Дисконтированная прибыль
1	407 184	363 557
2	848 208	678 566



Доходы и расходы при загруженности мастерской на 90%

Доходы и расходы	За месяц, руб.	За год, руб.
Выручка	183 600	2 203 200
Постоянные затраты	94 700	1 136 400
Переменные затраты	7 200	86 400
Валовая прибыль	81 700	980 400
УСН(6%)	11 016	132 192
Чистая прибыль	70 684	848 208

Коммерческая привлекательность проекта обосновывается такими тенденциями как:

- Отсутствие серьёзной конкуренции на рынке рассматриваемых услуг
- Наличие серьёзного интереса на данные услуги у потенциальных клиентов
- Привлечение достаточно малых средств, для организации сервисных услуг

Выводы по анализу финансово - хозяйственных показателей 2014-2015 гг. :

- Выручка от реализации продукции магазина увеличилась на 12,6%
- Численность сотрудников увеличилась на 13%
- Показатель производительности труда или товарооборота на одного работающего уменьшился на 0,6%
- Заработная плата увеличилась на 5%
- Себестоимость товаров возросла на 2 837 тыс. руб. или на 13,2%
- Валовая прибыль увеличилась на 1495 тыс. руб или на 11,6%
- Рентабельность продаж снизилась на 0.3%
- Рентабельность продукции уменьшилась на 0,7%



Перспективные показатели финансово - хозяйственной деятельности 2014 - 2015 гг при осуществлении планов по открытию оружейной мастерской

- Выручка от реализации продукции увеличится на 16,4%,
- Численность сотрудников увеличится на 2 человека, за счёт мастеров, или на 10,5%,
- Производительность труда вырастет на 4% или 95 т.р. и составит 2367 т.р. на человека,
- Среднегодовая зарплата увеличится на 14,5% или 29 т.р.,
- Себестоимость продукции увеличится на 11,8% или на 2879 т.р. из них - 4,9% будет составлять себестоимость услуг,
- Прибыль от реализации товаров увеличится на 3470 т.р. или на 24%,
- Чистая прибыль прогнозируемого года вырастет на 24,2% или на 2775 т.р. и составит 14251 т.р., 407 т.р. будут привлечены за счёт реализации услуг,
- Рентабельность продаж услуг и товаров составит 31,7% и увеличится на 2%,
- Рентабельность продукции увеличится на 5,3% и составит 52,5%.



Заключение

Внедрение предложенного мероприятия существенно улучшит финансовое состояние рассматриваемого предприятия, даст толчок к развитию ремонтных услуг в оружейной сфере подмосковного региона и положительно скажется на мнении клиентов

Спасибо за внимание!

