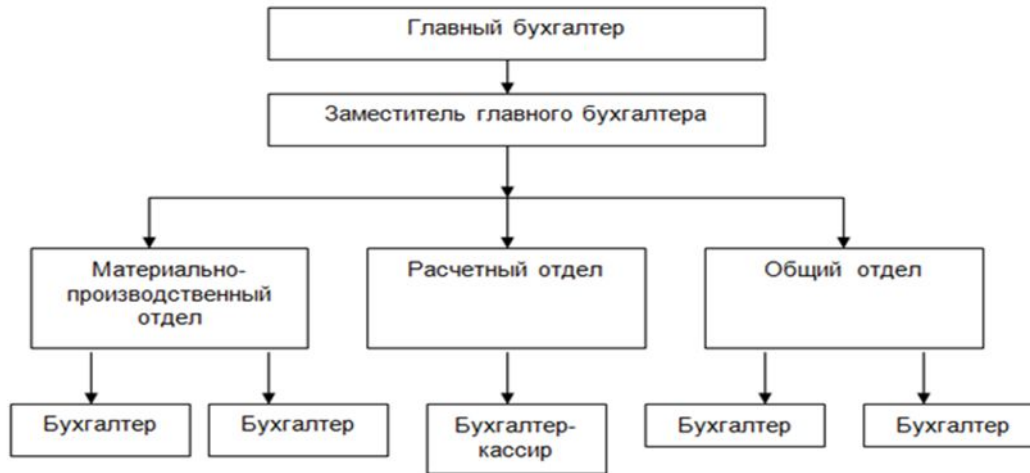


ЧПОУ «ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Тема дипломной работы:

Выполнил (а) студент (ка) ____ курса ,
группы _____
Фамилия инициалы _____
Руководитель: _____

Организационная структура



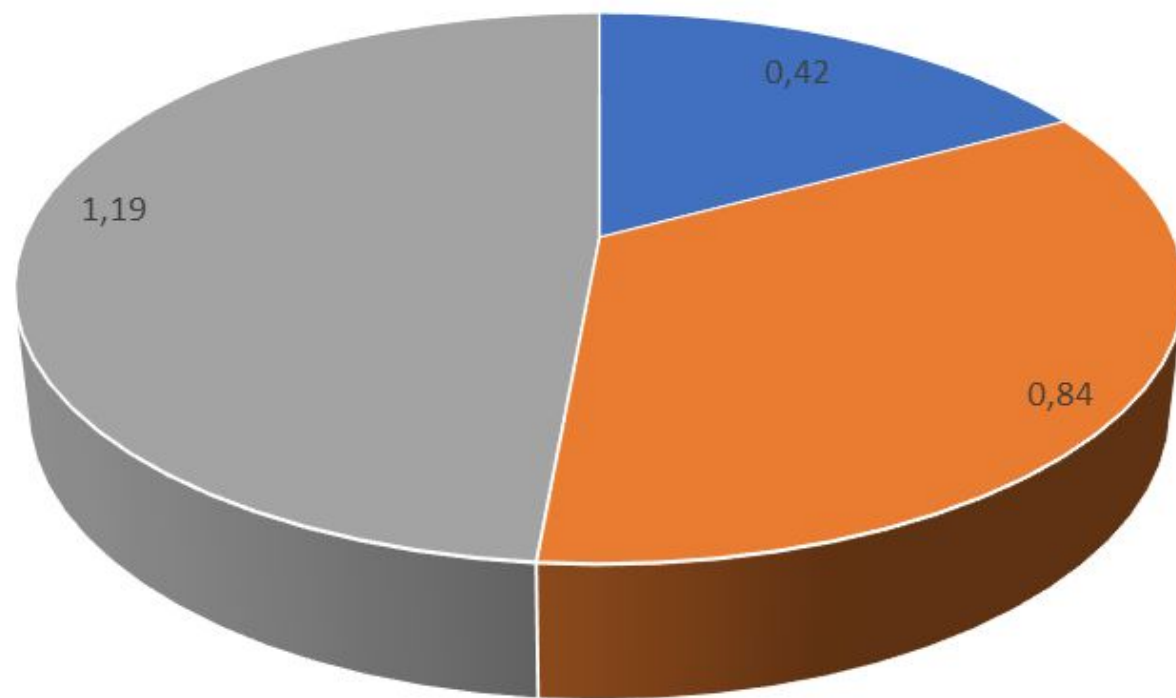
Основные экономические показатели деятельности ООО «ОЦПБ»

Показатели	2017г	2018г	2019г	2019г в % к 2017г
Выручка от продажи услуг (тыс. руб.)	1919,0	2562,0	4668,0	в 2 раза
Себестоимость продаж (тыс. руб.)	1961,0	2673,0	3868,0	2 раза
Прибыль (+), убыток (-) от продаж (тыс. руб.)	-42,0	-111,0	800,0	-
Текущий налог на прибыль, тыс.руб.	99,0	90,0	127,0	128,2
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	-99,0	-201,0	673,0	-

Значения коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «ОЦПБ»

Наименование показателя	2017г	2018г	2019г	Отклонение (+, -)
1. Коэффициент капитализации U1	29,77	14,99	16,89	-12,88
2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования U2	-0,33	-0,18	0,15	+0,48
3. Коэффициент финансовой независимости U3	0,03	0,06	0,16	+0,13
4. Коэффициент финансирования U4	0,03	0,06	0,19	+0,16
5. Коэффициент финансовой устойчивости U5	0,52	0,48	0,95	+0,43

Общий показатель платежеспособности



■ 2017 г.

■ 2018 г.

■ 2019 г.

Динамика доходов и расходов ООО «ОЦПБ»



Показатели	Сумма, тыс.руб.			
	2017 г	2018 г	2019 г	2019 г к 2017 г, в %
Выручка	2562,0	4668,0	4476,0	174,7
Себестоимость	2673,0	3868,0	4878,0	182,5
Валовая прибыль	-111,0	800,0	-402,0	-
Прибыль (+), убыток (-) от продаж	-111,0	800,0	-402,0	-
Текущий налог на прибыль	90,0	127,0	134,0	148,9
Чистая прибыль (убыток)	-201,0	673,0	-536,0	-

Проблемы
выявленные
в ходе
анализа



- не достаточный
уровень прибыли,



- низкие цены,



- невыгодные рынки
сбыта,



- низкое качество услуг

Основные мероприятия

- совершенствование деятельности по продвижению на рынках сбыта, увеличение эффективности отдельных рекламных кампаний;
- освоение электронных рынков сбыта – создание интернет-магазина, сайта фирмы, продвижение групп в социальных сетях, регистрация на электронных торговых площадках, порталах и участие в тендерах, а также поиск клиентов на этих ресурсах.

№ п. п.	Показатели	Период времени, в кварталах					
		0	1	2	3	4	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Капитальные затраты	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30,00
	в том числе:						
1.1.	Затраты на создание интернет-магазина	30,00					30,00
2.	Текущие затраты	0,00	49,00	49,00	49,00	49,00	196,00
	в том числе:						
2.1.	Затраты на оплату хостинга или сервиса интернет-магазина		3,00	3,00	3,00	3,00	12,00
2.2.	Затраты на оплату труда менеджера по приёму заказов, сотрудника по продвижению групп в социальных сетях, работе на электронных торговых площадках, порталах		40,00	40,00	40,00	40,00	160,00
2.3.	Затраты на рекламную кампанию, контекстную рекламу в интернете		3,00	3,00	3,00	3,00	12,00
2.4.	Затраты на оптимизацию интернет-магазина под поисковые системы, привлечение и удержание клиентов, которые пришли на сайт из социальных сетей, на раскрутку портала		3,00	3,00	3,00	3,00	12,00
3.	Общие затраты	30,00	49,00	49,00	49,00	49,00	226,00
4.	Доходы	0,00	50,00	60,00	70,00	80,00	260,00
	в том числе:						
4.1.	Прирост дохода в результате увеличения объёма продаж		50,00	60,00	70,00	80,00	260,00
5.	Денежный поток (CF) (стр.3-стр.4)	-30,00	1,00	11,00	21,00	31,00	34,00
6.	Кумулятивный денежный поток (CCF)	-30,00	-29,00	-18,00	3,00	34,00	x

Экономическая
эффективность

Спасибо за внимание!