

1. Слайд

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО "КОМПАНИЯ СВЯЗЬИНТЕХ")**.

Актуальность темы работы подчеркивается возможностью использования мероприятий стратегического менеджмента с целью совершенствования финансово-хозяйственной деятельности в условиях постоянно повторяющихся экономических кризисов.

2. Слайд

Цель работы – провести анализ финансово-хозяйственной деятельности российской компании, отрасли услуг связи.

В соответствии с поставленной целью решены следующие задачи:

- исследовать методологические подходы к формированию системы стратегического управления компаний из отрасли информационных технологий;
- проанализировать возможности воздействия показателей финансово-хозяйственной деятельности на достижение целей общей стратегии развития компаний из отрасли услуг связи;
- провести анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности компании ЗАО «СвязьИнТех»;
- определить инструменты совершенствования финансово-хозяйственной деятельности а компании ЗАО «СвязьИнТех» в целях наращивания стоимости бизнеса и роста конкурентоспособности;
- сформировать рекомендации по построению эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью ЗАО «СвязьИнТех».

Объектом работы является производственно – хозяйственная деятельность организации.

Предметом является система отношений, возникающих в процессе совершенствования хозяйственной деятельности организации.

3. Слайд

Содержание работы включает три главы, введение, заключение, список литературы и приложения. Первая глава работы носит теоретический характер, в которой рассматриваются теоретические аспекты финансового анализа предприятия.

4. Слайд

Во второй главе проведен анализ производственно-хозяйственной деятельности ЗАО «СвязьИнТех».

Предприятие ЗАО «Компания «СвязьИнТех» зарегистрирована 1 ноября 2002 года;

Компания «СвязьИнТех» является системным интегратором и реализует проекты по строительству телекоммуникационной инфраструктуры, объектов энергетики и связанных комплексов;

Клиентами компании являются строительные компании города Москвы и области;

Стратегия развития компании направлена, прежде всего, на постоянный контроль качества предоставляемой услуг, а также расширение спектра предоставляемых своим клиентам услуг и ассортимента услуг.

Средний возраст работающих - 42 года. Мужчины составляют-32 %, женщины – 68 %.

Финансовый анализ показал, что предприятие сумело сохранить финансовую устойчивость и ликвидность, что может стать предпосылками дальнейшей экспансии на рынок.

5. Слайд

У исследуемой организации ЗАО «СвязьИнТех» основной выявленной проблемой можно считать - снижение объема выручки.

Одной из причин снижения выручки считается рост издержек. Так, из-за стремительного роста тарифов на электроэнергию (с 2006 г. по 2013 г. в 2,6 раза) с каждым годом удельный вес расходов на нее в общих затратах на эксплуатацию сетей существенно увеличивается. В базовых станциях свыше 30% потребляемой ими электроэнергии приходится на их системы охлаждения, что заставляет обратить на эту составляющую более пристальное внимание.

6. Слайд

В результате проведенного исследования были сформированы мероприятия по совершенствованию деятельности компании ЗАО «СвязьИнТех», которые включают в себя мероприятия по совершенствованию услуг. Предложено модернизировать услуги по совершенствованию климатического оборудования базовых станций сотовой связи, что должно принести клиентам экономическую выгоду в виде существенного сокращения расходов на э/энергию и повышения ресурса климатической техники.

Достоинством модернизации является высокая надежность, большой ресурс оборудования (10...12 лет), низкое энергопотребление, возможность мониторинга и дистанционного управления, простота монтажа и обслуживания.

7. Слайд

Оценка экономической эффективности проекта должна подтвердить его вклад в совершенствование финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

На слайде показана сравнительная динамика прогнозной чистой прибыли с учетом проекта и без него.

Простой срок окупаемости составляет 1,2 года.

В результате имеет, что предприятие может существенно улучшить свои экономические показатели (рост прибыли, рентабельность). Следовательно, в результате осуществления планируемых мероприятий маркетинговая деятельность должна существенно модернизироваться, что получит свое выражение в росте выручки и прибыли компании.

8. Слайд

Спасибо за внимание!