

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ВКР – «Антикризисное управление как фактор повышения деловой активности предприятия (на примере ООО «1АБ Партнер»)».

Слайд 2

Цель работы - выявление особенностей антикризисного управления российских предприятий как фактора повышения деловой активности предприятия.

Задачи данной работы Вы можете увидеть на данном слайде.

Слайд 3

ООО «1АБ Партнер» - торговое предприятие, специализирующееся на производстве и оптовой торговле компьютерной и оргтехникoй. Свою деятельность предприятие осуществляет посредством оптовой торговли перечисленными товарами со склада.

Объектом преддипломной практики является компания ООО «1АБ Партнер».

Из таблицы НА СЛАЙДЕ (таблица 1 раздатки) следует, что выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 2 502 тыс. руб. или на 6,17%. В 2016 году рост выручки от реализации составил по сравнению с 2015 годом 72 тыс. руб. или 0,17%.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг ООО «1АБ Партнер» в 2014 году составила 37 655 тыс. руб., в 2015 году – 39 656 тыс. руб., в 2016 году – 39 730 тыс. руб., то есть, наблюдается увеличение себестоимости на 2 001 тыс. руб. или 5,31% в 2015 году по сравнению с 2014 годом и сокращение на 286 тыс. руб. или 0,72% в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Слайд 4

Информация о выполнении плана по оптовому товарообороту ООО «1АБ Партнер» - ТАБЛИЦА НА СЛАЙДЕ (таблица 2 раздатки).

Повышение продажных цен на товары обеспечило прирост оптового товарoоборота на 3920 тыс. руб. (43118 - 39198), что составляет 9% к фактическому его объему за прошлый год. Анализ выполнения плана и динамики оптового товарoоборота проводят не только за год, но и по кварталам. Это помогает установить, как ритмично развивается реализация, как равномерно удовлетворяется спрос покупателей на товары. Для оценки равномерности и ритмичности развития товарoоборота следует изучить выполнение плана и его динамику.

Слайд 5

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «1АБ Партнер» за 2014 – 2016 гг. – ТАБЛИЦА НА СЛАЙДЕ (таблица 3 раздатки).

Таким образом, за период 2014 – 2016 гг. финансовая устойчивость предприятия повышается.

Слайд 6

Оценка риска банкротства ООО «1АБ Партнер» по модели Альтмана – таблица на слайде (таблица 4 раздатки).

На анализируемом предприятии величина Z-счета по модели Альтмана за 2014-2016 гг. показывает, что вероятность наступления банкротства очень низкая. Таким образом, финансовое состояние ООО «1АБ Партнер» за 2014 – 2016 гг. устойчивое, зависимость предприятия от внешних источников финансирования на протяжении анализируемого периода падает

Слайд 7

В качестве предложений по совершенствованию антикризисного управления был разработан комплект документов, в состав которого вошли:

- план мероприятий по развитию антикризисного управления ООО «1АБ Партнер» на 2017 год;
- положение о комиссии по антикризисному управлению;
- положение о финансовом контроллинге;
- положение о системе автоматизации в финансовом контроллинге;
- добавление функций антикризисного управления исполнительному директору;
- создание комиссии по антикризисному управлению и отдела автоматизированной системы.

Данные предложения позволят повысить эффективность процесса антикризисного управления ООО «1АБ Партнер», а именно: обеспечить контроль над затратами, увеличить прибыль, усилить финансовую устойчивость предприятия, качественно улучшить процесс антикризисного управления.

Слайд 8

К основным методам выбора поставщиков на ООО «1АБ Партнер» относятся:

- метод рейтинговых оценок;
- метод оценки затрат.

Процесс управления закупками на ООО «1АБ Партнер» состоит из четырех функциональных блоков:

1. Определение потребностей.
2. Формирование заказов (заключение контрактов) на закупку.
3. Контроль хода исполнения заказов.

4. Получение и проверка товара.

Итак, анализируя финансовое состояние ООО «1АБ Партнер» можно сделать вывод, что вероятность наступления банкротства у предприятия очень низкая, финансовое состояние ООО «1АБ Партнер» за 2014 – 2016 гг. устойчивое, зависимость предприятия от внешних источников финансирования на протяжении анализируемого периода падает.

Анализ деятельности предприятия показал, что за последние 3 года предприятие имеет устойчивую тенденцию к росту основных показателей, характеризующих коммерческую и финансовую эффективность, есть некоторые перекосы в организационном процессе, требующие изменений.

При этом немаловажную роль в этом играет действующая на предприятии система критериев для выбора поставщиков: это - качество продукции, цена, надежность поставщика, качество обслуживания, условия платежа и другие.

Слайд 9

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.