

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается выпускная квалификационная работа на тему – Основные направления повышения эффективности управления фирмой (на примере ООО ПК «ВентКомплекс»).

Слайд 2

Цель работы – повышение эффективности деятельности предприятия за счет совершенствования системы управления. Для реализации данной цели выдвинуты задачи, представленные на слайде.

Слайд 3

ООО ПК «ВентКомплекс» было образовано в феврале 2020 года. Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО ПК «ВентКомплекс» представлены в таблице. Как показывает представленная таблица, за исследуемый период наблюдается снижение по всем основным технико-экономическим показателям предприятия. Показатели в 2021 году по сравнению с 2020 значительно упали. В 2022 году по сравнению с 2021 годом показатели незначительно повысились. Это связано, скорее всего, с обстановкой на рынке внутри страны.

Слайд 4

По результатам PEST-анализа выявлен, что: наибольшими угрозами внешней среды являются:

- высокая суммарная нагрузка на предприятие и возможность ее усиления, рост цен на сырье;
- агрессивный маркетинг со стороны конкурентов;
- ужесточение госконтроля за деятельностью бизнес-субъектов;
- штрафные санкции.

Слайд 5

Анализ STER-факторов предназначен для стратегического прогнозирования, выявления и оценки следующих факторов внешней среды, которые могут в настоящем и будущем повлиять на деятельность предприятия. Результаты представлены в таблице. Таким образом, экономические и технологические факторы для ООО ПК «ВентКомплекс» имеют важное значение.

Слайд 6

Для более глубокого понимания позиции ООО ПК "ВентКомплекс" в сфере конкуренции рассмотрим метод "многоугольник конкурентоспособности". Этот подход позволяет быстро проанализировать конкурентоспособность товаров компании в сравнении с основными конкурентами и разработать эффективные мероприятия по улучшению конкурентоспособности продукции. Основными конкурентами ООО ПК "ВентКомплекс" являются АО "Глазовский завод "Металлист"" и ООО "Оскон". Это важные игроки на рынке, с которыми необходимо

взаимодействовать и конкурировать. Карта конкурентных групп, представленная на рисунке, является инструментом для визуализации распределения конкурентов по различным параметрам. На этой карте можно выделить ключевые характеристики, такие как ценовая политика, качество продукции, инновации и обслуживание клиентов. Для успешного взаимодействия с конкурентами важно использовать информацию о их сильных и слабых сторонах при формировании стратегии. Таким образом, многоугольник конкурентоспособности и анализ конкурентов помогают ООО ПК "ВентКомплекс" принимать обоснованные решения и эффективно совершенствовать свою продукцию, укрепляя свои позиции на рынке.

Слайд 7

Проведем оценку конкурентной позиции относительно наших прямых конкурентов. Руководство компании выделяет этот аспект как наиболее важный для определения стратегии развития. Посмотрим на таблицу, где представлена оценка конкурентной позиции в сравнении с ближайшими конкурентами. Таблица отражает ключевые показатели, такие как территориальное присутствие, доля рынка и спектр предоставляемых услуг. Из расчетов видно, что ООО ПК "ВентКомплекс" занимает второе место среди прямых конкурентов. Проигрыш происходит в области качества рекламной кампании и системы мотивации спроса из-за неэффективных скидок, или, точнее сказать, их отсутствия.

Слайд 8

Создание отдельной службы контроллинга, которая будет подчиняться генеральному директору или наблюдательному совету. Такая схема используется в организациях, созданных по западной модели ведения бизнеса. Подходит она и для бизнеса с дивизиональной организационной структурой. В этом случае контроллеры являются кем-то вроде внешних аудиторов, но работают на постоянной основе, имеют весомые права и состоят в штате. Небольшим частным фирмам едва ли есть смысл формировать службу контроллинга по такой модели. Затраты на создание и содержание могут оказаться значительно большими, чем эффект от её работы. Еще раз следует отметить, что на отдел контроллинга могут быть возложены все формальные задачи центрального отдела планирования на предприятии, а также разработка материалов по прогнозированию и анализу динамики состояния внешней и внутренней среды предприятия.

Слайд 9

В целях сокращения объема документооборота цепочка согласования платежей была разделена по принципу принадлежности к статьям движения ДС. Платежи, которые не требовали особого согласования или были обязательными (налоги, возврат страховых премий, распоряжения на выплату, аквизиционные выплаты), после оформления заявки на ДС без утверждения сразу попадали в реестр платежей. Прочие платежи согласовывались и утверждались по всей ветке утверждения. В сформированных реестрах платежей расставлялись приоритеты, в соответствии с правилами, описанными в Положении, и даты оплат. При проведении (утверждении) реестров соответствующие записи отражались в платежном календаре.

Платежный календарь может иметь разный вид и разный уровень детализации, но он обязательно должен содержать данные о поступлениях и выбытиях, об остатках ДС с разбивкой

по дням. Полученный отчет «Платежный календарь» позволяет финансовому директору заранее выявить вероятные кассовые разрывы либо избыток ДС и оперативно перепланировать платежи.

При разработке системы и форм отчетности был также настроен отчет, который позволял анализировать состояние заявок на ДС (не утвержденные, утвержденные, в состоянии оплаты), а также общее количество поданных заявок и распоряжений на выплату в целом по компании.

Слайд 10

Таким образом, цель работы достигнута. Спасибо за внимание!