

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – «».

Слайд 2

Итак, **целью** работы является разработка мероприятий по внедрению инструментов стратегического анализа в систему управления предприятием ООО «УралЛактис».

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Итак, чтобы провести стратегический анализ предприятия необходимо сперва рассмотреть его экономическую характеристику. Подводя промежуточные итоги работы, можно прийти к следующим заключениям:

1. В периоде с 2015 по 2019 гг. размер выручки компании увеличился с 34,656 млн рублей до 95,077 млн рублей. Суммарный прирост составил 60,4 млн рублей.
2. Динамика валовой прибыли демонстрирует обратное снижение. Так, в 2015 году объем валовой прибыли предприятия ООО «УралЛактис» составлял 1,594 млн рублей. В 2019 году был зафиксирован убыток в размере -1,895 млн рублей, а в 2018 году установлен антирекорд в размере убытка -4,669 млн рублей.

Слайд 4

Далее проведем SWOT-анализ, где анализируются сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. В таблице приведена характеристика внутренней среды ООО «УралЛактис». На основании приведенных в таблице данных нужно отметить, что основные сильные стороны предприятия в наличии материально-производственной базы, кадровый потенциал, который складывался не один год, повышение профессиональных качество коллектива, автоматизация торгово-производственных процессов и управления, борьба за качество реализуемых товаров. Слабые стороны предприятия связаны с низкой ликвидностью, неплатежеспособностью и финансовой неустойчивостью, что делает невозможным самостоятельное обновление материально-технической базы и затрудняет привлечение внешних инвестиций.

Слайд 5

Также в таблице приведем характеристику внешней среды ООО «УралЛактис». На основании приведенных в таблице данных нужно отметить, что внешняя среда предлагает предприятию возможности за счет повышения лояльности крупных потребителей услуг в обмен на льготы по корпоративным тарифам, так как в условиях кризиса у многих из них наметились трудности финансированием, а взаимные уступки позволят расширять сотрудничество, кроме того в условиях кризиса государство нашло возможность не ужесточать налоговую нагрузку. Среди угроз необходимо отметить рост тарифов на коммунальные услуги и тарифы, сильную зависимость от кредиторов, невозможность привлечения инвестиций, рост конкуренции и требований к качеству услуг - «высокое качество по оптимальной цене»

Слайд 6

Итак, на основании проведенного анализа сильных и слабых сторон будет составлена таблица. На основании проведенного в таблице развернутого SWOT-анализа по ООО «УралЛактис» можно сделать следующие выводы: У ООО «УралЛактис» существует достаточно возможностей и сильных сторон, чтобы успешно продвигать свои услуги на внешнем и внутреннем рынке, увеличить количество покупателей и расширять рынки сбыта услуг. К слабым сторонам компании относятся отсутствие опыта в маркетинговых исследованиях и недостаточно активное продвижение услуг на внешний и внутренний рынок, ограниченный рекламный бюджет и слабая сеть распределения, все это может значительно осложнить завоевание новых рынков.

Слайд 7

Далее в таблице представлена матрица для позиционирования угроз внешней среды. Как видно из таблицы, у ООО «УралЛактис» нет угроз, которые могут привести ее к «разрушению», однако серьезную опасность для ООО «УралЛактис» представляют угрозы, обусловленные нестабильностью цен, инфляционными процессами, экономическим кризисом в стране. Руководству ООО «УралЛактис» необходимо разработать стратегические решения по их преодолению в первостепенном порядке.

Слайд 8

Также в рамках таблицы можно провести идентификацию стратегии ООО «УралЛактис», при помощи которой можно оценить, как эффективность стратегического управления предприятия, так и проведение в ней стратегического анализа факторов внешней и внутренней среды торговой

организации. На основании проведенного в таблице анализа можно сделать выводы, что стратегией, которая позволит ООО «УралЛактис» вероятнее всего достигнуть поставленных целей, может стать стратегия усиления позиций на рынке.

Слайд 9

Таким образом, можно прийти к следующим промежуточным выводам, что основными стратегическими решениями в рамках корректировки стратегии развития предприятия ООО «УралЛактис» выступают: Корректирующие действия повышения эффективности использования производственного потенциала; Рекомендации по повышению уровня производительности труда предприятия; Совершенствование производственной стратегии предприятия и системы ее управления; Инструменты антикризисного управления. Новая методика стратегического анализа предприятия ООО «УралЛактис», которая применима и для других организаций, представлена на слайде. Таким образом, ключевыми изменениями методики стратегического анализа предприятия будет уменьшение количества методик и направлений проведения самой оценки. При этом, необходимо добавление в анализ стратегии и миссии анализа стратегического потенциала организации и стратегических разрывов. В анализ внешней среды – анализ стратегического позиционирования, что невозможно без анализа отрасли и конкурентов. А в анализ внутренней среды – анализ стратегического климата предприятия.

Слайд 10

Таким образом, для руководства предприятия ООО «УралЛактис» важно ориентироваться на такие показатели, как производительность труда персонала, осведомленность миссии, видения стратегии и ценностей, необходимых для достижения стратегических целей, индекс удовлетворенности трудом, расходы на оплату труда, страховые взносы и социальные расходы, коэффициент текучести кадров. Дерево целей предприятия ООО «УралЛактис» при формировании системы сбалансированных показателей в рамках реализации стратегии можно схематически изобразить на рисунке.

Таким образом, по итогам стратегического анализа предприятия определены ее ключевые проблемы. Предложены мероприятия совершенствования и корректировки стратегии развития бизнеса.

Слайд 11

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.