



Российский университет
кооперации

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»**

Выпускная квалификационная работа

**Стратегическое управление развитием
предприятия (на материалах ООО «Мегасэл»)**

Студент:

Специальность

Научный руководитель:

1

Москва 2016 год

Актуальность темы:

Объясняется тем, что совершенствование стратегического управления отечественными предприятиями в условиях глобализации мировой экономики является важной научной и практической задачей, решение которой позволит ускорить темпа развития отечественной экономики.

Объект исследования ООО «МЕГАСЭЛ»

Предмет исследования – система стратегического управления ООО «МЕГАСЭЛ».

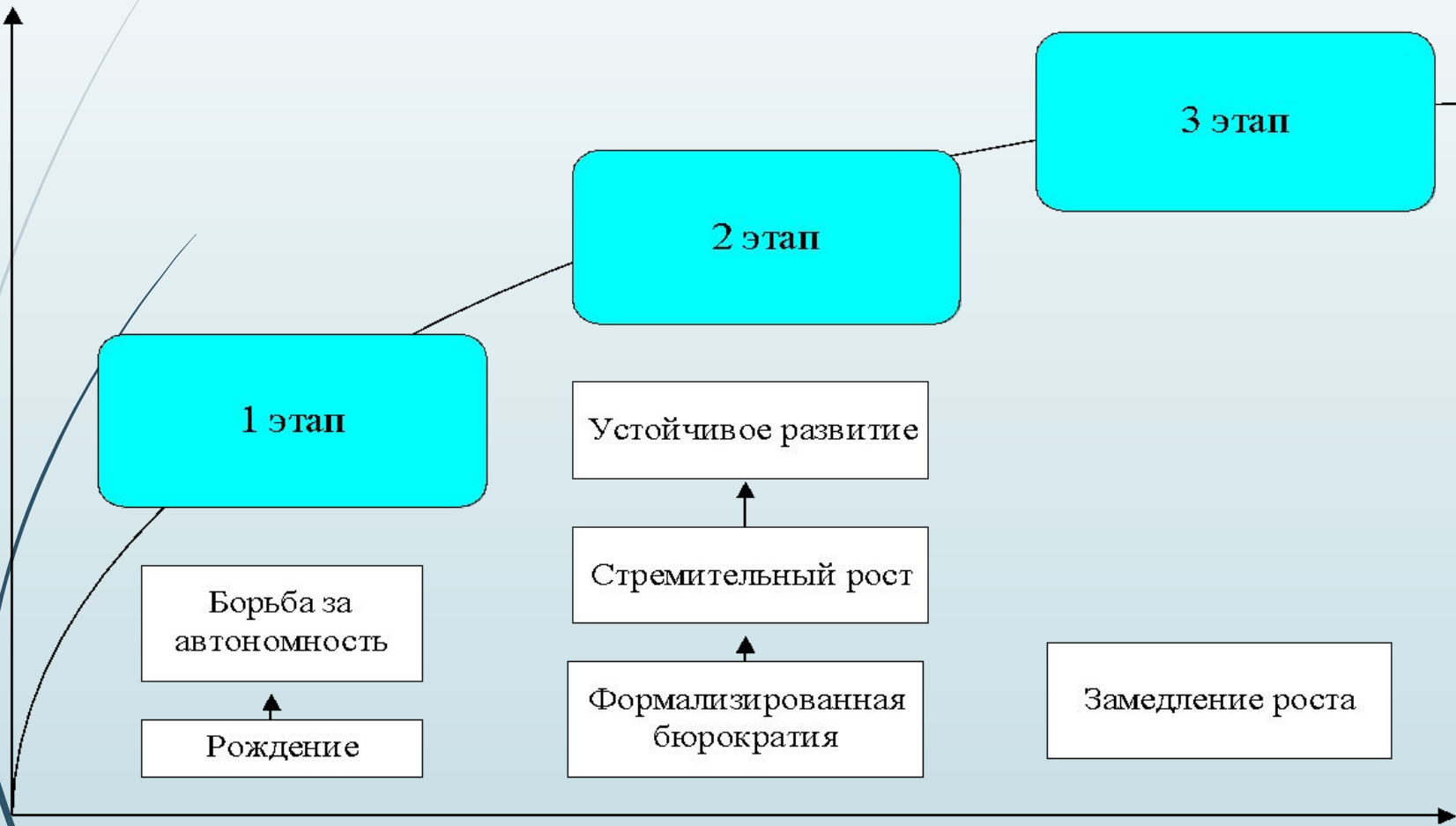
Цель работы – разработка мероприятий по управлению стратегией развития предприятия малого бизнеса.

Для достижения поставленной цели сформулированы следующие задачи:

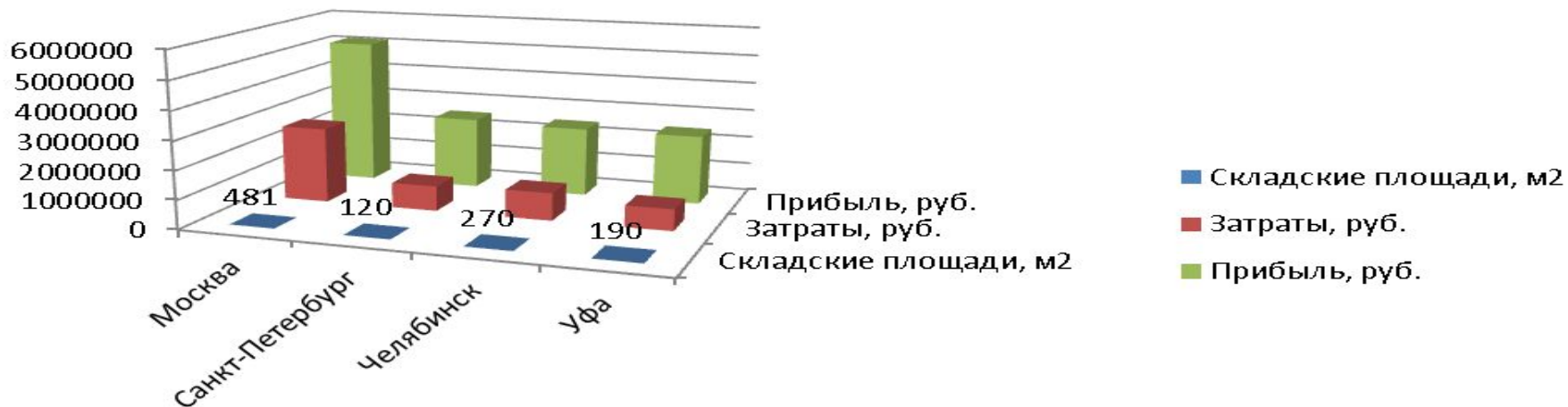
- 1. Изучить сущность и содержание стратегического развития предприятия;
- 2. Определить модели стратегического развития предприятия;
- 3. Особенности построения системы стратегического управления развитием предприятия;
- 4. Произвести организационно-экономическую характеристику предприятия;
- 5. Произвести анализ стратегии развития предприятия;
- 6. Оценить системы стратегического управления развитием предприятия.
- 7. Предложить направления совершенствования стратегического управления развитием предприятия.

Модели развития организации

4



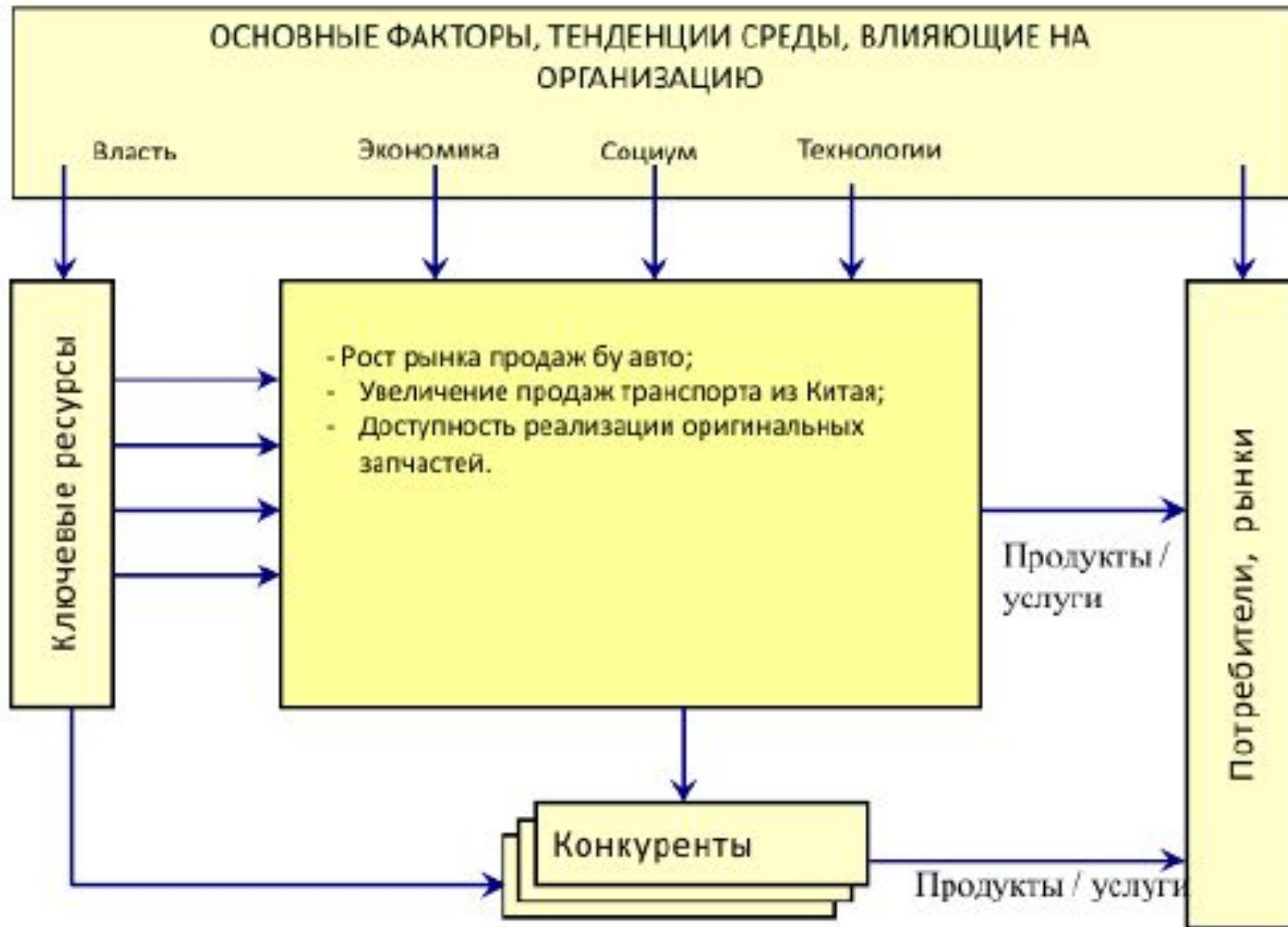
ООО «МЕГАСЭЛ» - коммерческое малое предприятие, основанное в 2011 г. и до сегодняшнего дня функционирует в составе филиальной сети на самостоятельном балансе. Предметная специализация хозяйственной деятельности компании – оптовая и розничная торговля запасными частями для



Филиальная сеть ООО
«МЕГАСЭЛ»

Организация как открытая система

6



STEP-анализ отрасли запасных частей

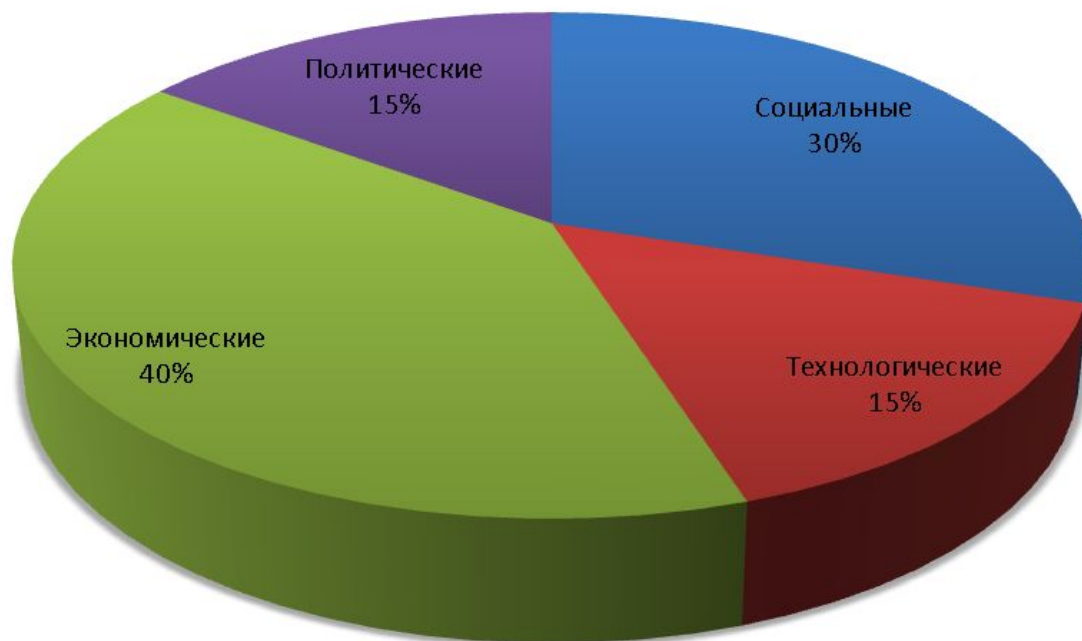
7

| СОЦИАЛЬНЫЕ | ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Уменьшение благосостояния населения• Старение населения• Неосведомленность о торговой марке, низкая известность бренда | <ul style="list-style-type: none">• Прогресс ИТ• Услуга на первом месте• Доставка из Китая под заказ любых запчастей |
| ЭКОНОМИЧЕСКИЕ | ПОЛИТИЧЕСКИЕ |
| <ul style="list-style-type: none">• Курс Рубль-Евро• Повышение ставки ЦБ | <ul style="list-style-type: none">• Покупка автомобиля по политическим предпочтениям• Смещение бизнеса в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона• Неопределенная политико-экономическая ситуация в сфере импорта запасных частей• Российско-Китайское партнерство |

Степень влияния групп факторов на организацию

8

Степень влияния групп факторов на организацию



Оценка степени выполнения долгосрочных планов, %

| | Согласно стратегии | Фактически | Достигнуто |
|--|--------------------|------------|------------|
| Увеличение количества клиентов | 15 | 16 | 106,67 |
| Увеличение объемов реализации (за счет новых клиентов) | 35 | 23 | 140 |
| Увеличение чистой прибыли от реализации (за счет новых клиентов) | 9 | 7 | 77,78 |
| Повышение имиджа предприятия | 35 | 21 | 60 |

$$K^2 = (15 + 35 + 9 + 35) / (16 + 23 + 7 + 21) * 100\% - 100\% = 1,08\%$$

Основные методы стимулирования продаж нештатных специалистов ООО «МЕГАСЭЛ» в 2013-2015 гг.

10

| Торговые представители | |
|--|--|
| Процент выполнения планового задания в натуральном выражении | Бонус по объему, коэффициент к ФОТ (пост.) |
| 100 | 0,75 |
| 105 | 1,25 |
| 110 | 1,50 |
| 115 | 2,00 |
| 120 | 2,25 |
| 125 | 2,75 |
| 130 | 3,00 |
| Предоплата (%) | Бонус по предоплате, коэффициент к ФОТ (пост.) |
| 35 | 0,25 |
| 40 | 0,50 |
| 45 | 1,00 |
| 50 | 1,50 |
| 60 | 2,00 |
| 70 | 2,50 |
| 80 | 3,00 |
| | |

Мероприятиями по совершенствованию стратегии развития ООО «МЕГАСЭЛ»

11

- ✓ организация работы по направлению производства;
- ✓ формирование ассортимента по группе «Запасные части для грузовых автомобилей китайского производства»;
- ✓ анализ текущих поставщиков, мониторинг рынка, формирование базы основных и дополнительных поставщиков;
- ✓ разработка рекламной компании;
- ✓ запуск производства;
- ✓ запуск точки продаж;
- ✓ запуск рекламной компании;
- ✓ мониторинг городского рынка, выбор эффективной продукции;
- ✓ разработка ассортимента услуг по организации торговли через Интернет;
- ✓ мониторинг национального рынка, анализ возможностей работы с региональными точками продаж по оптовым и розничным поставкам;
- ✓ анализ рыночных возможностей предприятия, разработка программ лояльности к клиентам;
- ✓ разработка и внедрение базовой модели информационного обеспечения управления стратегическим развитием;
- ✓ приобретение и внедрение автоматизированной системы поддержки принятия управленческих решений.

PL анализ инвестиционного проекта ООО «МЕГАСЭЛ» в 2012-2017 гг.

12

| Наименование | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------------------|--------|--------|-------|------|-------|-------|
| Чистый денежный поток | -11331 | -11257 | -7335 | 791 | 13504 | 31217 |
| Начальные инвестиции | 17055 | | | | | |
| Ставка дисконтирования | 1,08 | | | | | |
| Индекс прибыльности | -0,67 | -0,65 | -0,43 | 0,05 | 0,79 | 1,83 |



Российский университет
кооперации

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»**

Выпускная квалификационная работа

**Стратегическое управление развитием
предприятия (на материалах ООО «Мегасэл»)**

Студент:

Специальность

Научный руководитель:

13

Москва 2016 год