

**Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Калининградский государственный технический университет»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
Кафедра экономики и предпринимательства
ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

**«Разработка стратегии развития торгового предприятия и
её экономическая оценка (на примере
ООО «Бизнес-КОМ»))»**

**Руководитель проекта
к.э.н., доцент П. Н. Ульянов**

ЦЕЛЬ

«Разработка стратегии развития торгового предприятия и её экономическая оценка»

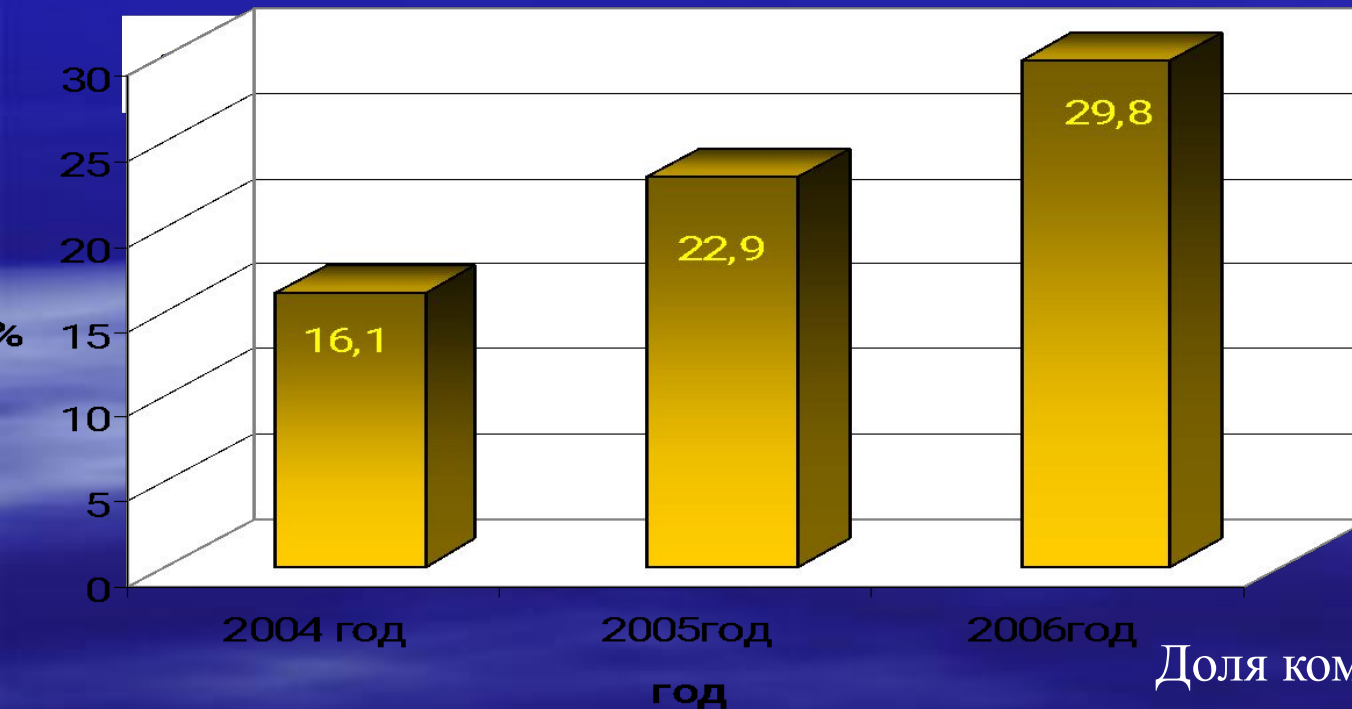
ЗАДАЧИ

1. Изучить общее представление о процессе стратегического развития.
2. Рассмотреть финансовое состояние ООО «Бизнес-КОМ».
3. Выбрать пути развития торгового предприятия и дать их экономическую оценку.

Виды деятельности ООО «Бизнес-КОМ» (Вестер-ИНФО)

1. Продажа компьютеров, копировальной техники;
2. Сервисное обслуживание компьютеров, копировальной техники;
3. Проектирование и монтаж локальных вычислительных сетей.

Основные направления деятельности компании



Доля компании в емкости рынка
компьютерных продаж

анализ внешней среды с PEST-анализа

Фактор	Состояние фактора и тенденции развития	Характер влияния на организацию
<u>Р. Политико-правовые</u>		
1. Политическая ситуация в стране и области	Стабильная ситуация, увеличение степени стабильности	+ Стабильность экономического роста в стране и области + Уменьшение вероятности политических и общественных волнений
2. Таможенные нормы и правила, регулирующие таможенное оформление	Влияние значительное, возможна стабилизация	+ способствует четкой работе предприятия в сфере таможенных правоотношений - увеличение объема работ, вследствие усложнения процедур таможенного оформления.
3. Изменение международной ситуации	Изменение ситуации в связи с вступлением Литвы и Польши в ЕС (увеличение таможенных пошлин и т.д.)	-Возможное увеличение транспортных расходов фирмы -Возможное увеличение сроков доставки
4. Изменение нормативной базы	Частое изменение нормативной базы, регламентирующей деятельность	- Увеличение затрат на обучение сотрудников, приобретение необходимого программного обеспечения

анализ внешней среды с PEST-анализа

Фактор	Состояние фактора и тенденции развития	Характер влияния на организацию
<u>Е. Экономические</u>		
1. Общий уровень экономического развития	Достаточно высокий, тенденция к экономическому росту	+ Новые возможности развития в лабораториях Intel и Microsoft
2. Уровень инфляции	Около 1,5% в месяц, возможна стабилизация	-Обесценивание денежных средств, удорожание продукции - Усложнение процесса стратегического планирования
3. Уровень безработицы	Около 15% экономически активного населения области	+ Удешевление рабочей силы + Уменьшение текучести кадров - Снижение заработной платы, ухудшение качества труда
4. Валютный курс (к доллару и евро)	нестабильный	± Неопределенность, возможность выиграть на разнице курсов
5. Уровень развитости конкурентных отношений.	Высокий уровень, тенденция увеличения количества предприятий в отрасли	- Усиление конкурентной борьбы, возможность потери потенциальных клиентов + Появление стимулов к развитию конкурентных преимуществ

анализ внешней среды с PEST-анализа

Фактор	Состояние фактора и тенденции развития	Характер влияния на организацию
<u>S. Социальные</u>		
1. Уровень и стиль жизни населения	Недостаточно высокий, но есть стремление к европеизации	+Повышение спроса на новые комплектующие
3. Отношение людей к качеству жизни	Играет важную роль; стремление к повышению качества жизни	+Повышение спроса на новые комплектующие- Повышение требовательности клиентов
<u>T. Технологические</u>		
1. Темпы технологического развития отрасли	Характерно очень динамичное развитие	- Вероятность потери доли рынка + Возможность приобретения прочного конкурентного преимущества

**В результате анализа таблицы можно выделить
основные угрозы и возможности для предприятия со стороны
внешней среды:**

Факторы возможностей	Факторы угроз
1.Расширение ассортимента товаров и услуг 2.Скидки для постоянных клиентов 3.Улучшение качества сервиса 4.Стажировка персонала (обучение, повышение квалификации) 5.Открытие новых торговых точек 6. Усиление маркетинговой деятельности и рекламы	1.Уменьшение числа корпоративных заказчиков 2.Возможность выхода на розничный рынок крупных поставщиков 3.Возможность изменения продажной цены из-за обостренной конкуренции 4.Нехватка квалифицированных специалистов

Матрица стратегических ресурсов ООО «Бизнес-КОМ»

СЛАЙД 9

Составляющие стратегического потенциала фирмы	Ресурсы фирмы						
	Техни- чес- кие	Техно- логи- ческие	Кад- ро- вые	Проект- ные	управ- ленчес- кие	информаци- онные	финан- сов- ые
Способность к анализу макроэкономической ситуации в области, стране	-	+	+	+	+	-	-
Способность к своевременному обнаружению потребностей потенциальных покупателей	+	+	+	+	-	+	+
Способность к экономическому анализу конъюнктуры рынка товаров и услуг	-	+	+	+	+	+	+
Способность к выдвижению конкурентоспособных идей	-	+	+	+	-	+	+
Способность к реализации конкурентоспособных идей	+	+	+	+	+	+	-
Способность обеспечить внутреннюю гибкость за счет переобучения персонала	+	+	+	-	-	-	-
Способность к поддержанию конкурентного статуса	-	+	+	+	+	+	+

Стратегический SNW-анализ внутренней среды (Strength, Neutral, Weakness)

СЛАЙД 10

№ п/п	Наименование стратегической позиции	Качественная оценка позиций		
		S,Сильная	N,Нейт-я	W,Слабая
1.	Организационная структура	+		
2.	Финансы как общее финансовое положение, в том числе:		+	
2.1.	Финансы как состояние текущего баланса		+	
2.2.	Финансы как уровень бухучета			+
2.3.	Финансы как доступность инвестиционных ресурсов			+
3.	Продукт как конкурентоспособность (в целом), в т. ч.:	+		
3.1.	Продукт № 1 (продажа компьютеров, периферийных устройств, расходных материалов и т.д.)	+		
3.2.	Продукт № 2 (сервис)	+		
4.	Система реализации		+	
5.	Способность к лидерству	+		

Профиль клиента «Вестер-Инфо»

Характеристика	Содержание характеристики
1. Географическое местоположение	Калининград и Калининградская область
2. Демографические характеристики: 2.1. Возраст 2.2. Образование	В основном молодые (25-35 лет) а также среднего возраста (до 45-50 лет) Высшее образование (одно и больше)
2.3. Сфера деятельности	Работа по найму в крупных компаниях, на хорошо оплачиваемых должностях; занятие собственным бизнесом
3. Уровень дохода	Высокий, выше среднего, <u>средний</u>
4. Социально-психологические характеристики: 4.1. Положение в обществе 4.2. Стилль поведения 4.3. Вкусы и привычки 4.4. Жизненные цели и стремления 4.5. Отношение к качеству жизни	Высокий авторитет, известность фирмы производителя товара Стремление выделиться, «все не как у других» Нестандартность, оригинальность Самоутверждение, самосовершенствование, «быть лучше всех» Стремление к улучшению, приближению к европейскому
7. Торговая сила покупателя: 7.1. Важность качества продукции 7.2. Позиции покупателя в процессе торга 7.3. Уровень информированности покупателя 7.4 Чувствительность к цене	Не очень сильная, т.к. достаточно ограниченные возможности выбора продавца без потери качества Не высокий; осведомленность не обо всех особенностях Высокая; готовность заплатить больше за качество

Анализ конкурентов

СЛАЙД 12

Холмрок	****	Сеть магазинов + выставочные центры, Ленинский проспект, кредит, сервис центр, широкий выбор компьютеров, периферии, канцелярских товаров.
Алагон	****	Сеть магазинов, Площадь победы самый известный магазин "Компьютерный мир", мебель, широкий выбор компьютеров, периферии, канцелярских товаров + выставочный центр, сервис центр.
Сохо	****	Офис-магазин ул. Каменная, 19 а, тел. 214-290, 556-670, Интернет www.soho.ru , кредит 1 год, сеть розничных магазинов.
ИНН	***	Ул. Озерова 19, тел. 212-844, 272-076, сервис центр, широкий выбор.
НЭТ	***	Сеть магазинов, Дмитрия донского 1, сервис центр, широкий выбор.
Новые системы	***	Маленькая сеть магазинов, ул. Сергеева 14, тел. 438-440, ул. Багратиона 68, сервис
Редо	**	Сеть магазинов, ул Университетская 13, Тел. 339-227, 539-117, неплохой выбор компьютеров, периферии, сервис центр.
Техно бутик	**	Сеть магазинов, ул. А. Невского, имеется свой имидж, сервис.
Artower	**	Сеть Магазинов Ул. Клиническая 83, тел.463-741, сервис центр, широкий выбор компьютеров, периферии, канцелярских товаров.
Wisard	*	Гвардейский пр-т 15, тел. 436-406
Arcanoid		Ленинский пр-т 18а тел. 538-753
Альтер эго сервис		Ул.9 апреля 5, тел.468-838

**** - основные конкуренты

** - второстепенные конкуренты

* - не конкуренты

Определение стратегических позиций бизнеса

ООО «Бизнес-КОМ»

Факторы, определяющие привлекательность отрасли (ПО)

Потенциал роста рынка	Низкий	0,1,2,3, <u>4</u> ,5,6	Высокий
Уровень прибыльности	Низкий	0,1,2,3,4,5, <u>6</u>	Высокий
Финансовая стабильность предприятия отрасли	Низкий	0,1,2, <u>3</u> ,4,5,6	Высокий
Технологическое «ноу-хау»	Простое	0,1, <u>2</u> ,3,4,5,6	Сложное
Эффективность использования ресурсов	Неэффективн ое	0,1,2,3, <u>4</u> ,5,6	Эффективное
Капиталоемкость	Низкий	0,1,2,3,4, <u>5</u> ,6	Высокий
Легкость вхождения на рынок	Легко	0,1, <u>2</u> ,3,4,5,6	Сложно
Использование мощностей	Низкий	0,1,2, <u>3</u> ,4,5,6	Высокий

Расчет среднего значения : $(4+6+3+2+4+5+2+3)/8=3,125$

Факторы, определяющие стабильность среды (СС)

Уровень технологических изменений	Много	0,1,2,3,4,5, <u>6</u>	Мало
Темп инфляции	Высокий	0,1,2,3, <u>4</u> ,5,6	Низкий
Вариация спроса	Большая	0,1,2,3,4,5, <u>6</u>	Малая
Разброс цен конкурентных услуг	Большой	0,1,2,3, <u>4</u> ,5,6	Малый
Барьеры (ограничения для входа на рынок)	Мало	0,1,2,3, <u>4</u> ,5,6	Много
Давление конкурентов	Высокое	0,1,2,3,4,5, <u>6</u>	Малое
Эластичность спроса	Эластичный	0,1,2,3, <u>4</u> ,5,6	Неэластичный

Расчет среднего значения : $((6+4+6+4+4+6+4)/7)-6 = -1,14$

Определение стратегических позиций бизнеса ООО «Бизнес-КОМ»

Факторы, определяющие конкурентные преимущества (КП)

Доля рынка	Малая	0,1,2,3,4,5, <u>6</u>	Высокая
Качество услуг	Низкое	0,1,2,3,4,5, <u>6</u>	Высокое
Стадия жизненного цикла услуг	Поздняя	0,1,2,3,4, <u>5</u> ,6	Ранняя
Цикл замены услуг	Переменный	0,1,2, <u>3</u> ,4,5,6	Фиксированный
Приверженность потребителей	Низкая	0,1,2,3,4, <u>5</u> ,6	Высокая
Использование производственных мощностей у конкурентов	Минимум	0,1, <u>2</u> ,3,4,5,6	Максимум
Технологическое «ноу-хау»	Малое	0,1,2, <u>3</u> ,4,5,6	Большое
Степень вертикальной интеграции	Низкая	0,1,2,3,4,5, <u>6</u>	Высокая

Расчет среднего значения: $(6+6+5+3+5+2+3+6)/8-6 = -1,5$

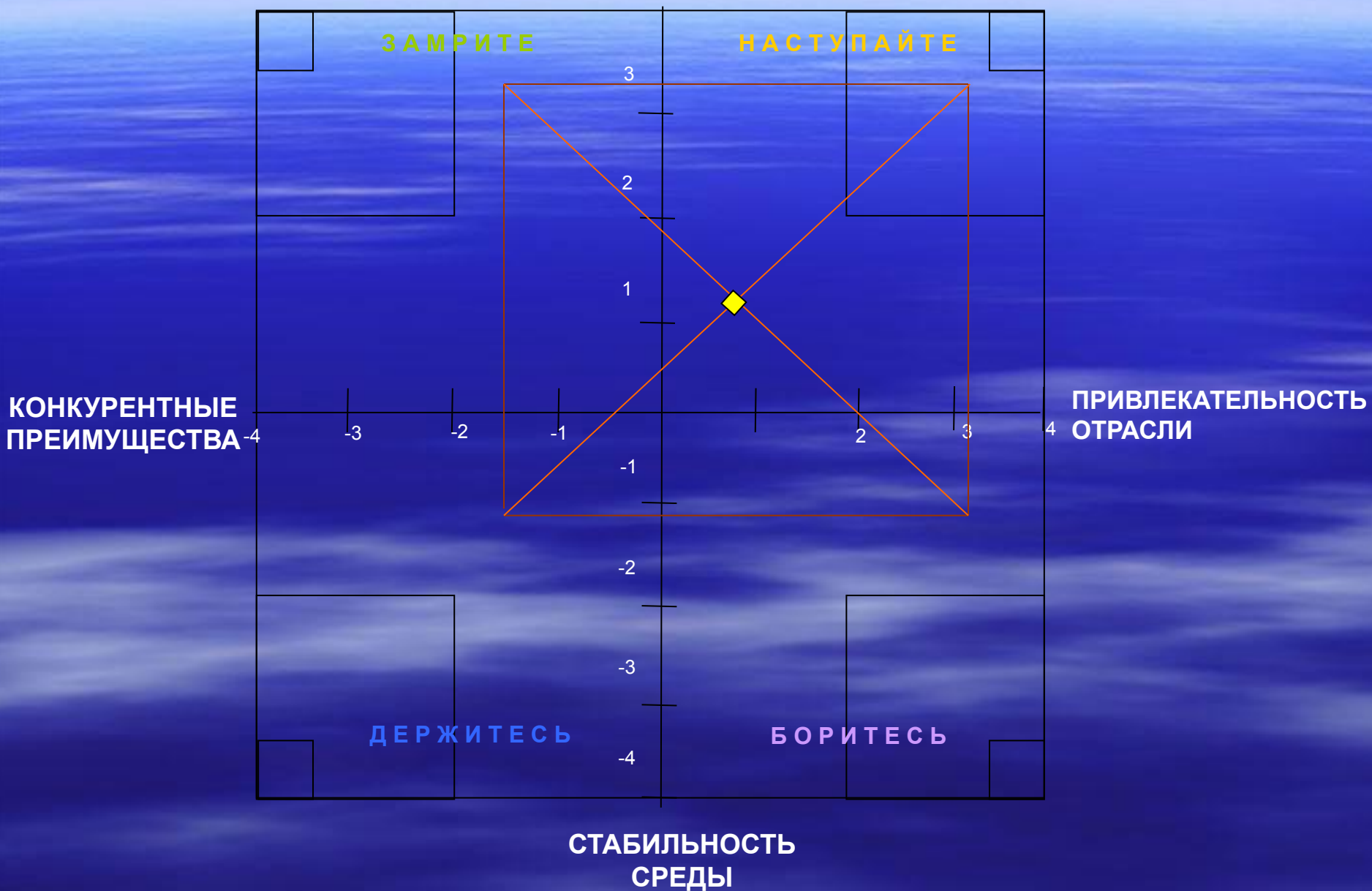
Определение стратегических позиций бизнеса ООО «Бизнес-КОМ»

Факторы, определяющие финансовое положение (ФП)

Рентабельность капитала	Низкая	0,1,2, <u>3</u> ,4,5,6	Высокая
Финансовый рычаг	Несбалансированный	0,1,2,3, <u>4</u> ,5,6	Сбалансированный
Ликвидность	Несбалансированный	0,1, <u>2</u> ,3,4,5,6	Сбалансированный
Степень удовлетворенности потребности в капитале	Низкая	0,1,2, <u>3</u> ,4,5,6	Высокая
Позитивный денежный поток	Малый	0,1,2,3,4, <u>5</u> ,6	Большой
Простота выхода с рынка	Трудно	0,1, <u>2</u> ,3,4,5,6	Легко
Рискованность бизнеса	Высокая	0,1, <u>2</u> ,3,4,5,6	Низкая
Оборачиваемость запасов	Медленная	0,1,2,3,4, <u>5</u> ,6	Быстрая

Расчет среднего значения: $(3+4+2+3+5+2+2+5)/8 = 3,25$

Далее на основе полученных средних значений построим
SPASE - график ООО «Бизнес-КОМ»
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ



Главная цель

Увеличение доли рынка в
Калининградской области C_0

Цели 1-го уровня

Увеличение
объема продаж $C_1 (C_{101})$ Снижение
затрат $C_2 (C_{102})$

Цели 2-го уровня

Проведение
рекламной
кампании $C_{11} (C_{211})$ Осуществле-
ние гибкой
ценовой
политики $C_{12} (C_{212})$ Используй-
ван
ие
качественных
более
дешевых
комплектую-
щих $C_{21} (C_{223})$ Уменьшение
транспорт-
ных расходов $C_{22} (C_{224})$

«Дерево целей» ООО «Бизнес-КОМ»

Производственно-финансовый план на 2007
с учётом реализации стратегии развития ООО «Бизнес-КОМ»,
В тыс. рублей.

Наименование показателя	Период		
	План 2006	План 2007	План 2008
Баланс наличности на начало периода	-	11215,15	22654,6
ПОТОК	-	-	-
Поступление денежных средств от реализации продукции	45706,42	46620,55	48951,57
	-	-	-
ОТТОК	-	-	-
Операционная деятельности	12267,41	12512,74	13137,38
На реализацию стратегии развития ООО "Бизнес-КОМ"	-	2681,62	-
Инвестиционная деятельности	880,67	3543,04	867,91
По финансовой деятельности (расчёт по кредиту)	5772,02	4887,46	-
Итого отток	18920,1	21943,24	14005,28
Финансовый результат	26786,32	51463,63	86409,92

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !